20.08.2001 – 17:07 Uhr

crm connect 01 - Erfolgreicher Kunden betreuen

Basel (ots) -

crm connect steht vor der Tür: Die erste umfassende Informationsplattform für Customer Relationship Management (CRM) und Call Centers findet von Dienstag, 28. August bis Donnerstag, 30. August 2001 im Zürcher Kongresshaus statt. Ein umfassendes Workshop-Programm und eine Fachmesse mit Produkten und Dienstleistungen, welche für CRM- und Call Center-Lösungen benötigt werden, richten sich insbesondere an Geschäftsführer und Verkaufsleiter aus dem KMU-Bereich.

Kleinen und mittleren Unternehmen weht derzeit ein rauher Wind entgegen: Die Konjunktur kühlt ab, Wirtschaftsprognostiker warnen vor einer möglichen Rezession. Märkte werden weiter liberalisiert, der Konkurrenzdruck steigt. Wer in diesem Marktumfeld Erfolg haben will, tut gut daran, sich auf seine Kunden zurückzubesinnen. Das Thema Kundenbindung ist heute für jedes Unternehmen von enormer strategischer Bedeutung: Wie können profitable Kundenbeziehungen aufgebaut, gepflegt und weiterentwickelt werden? Mit welchen Aktivitäten erzielt man die grössten Effekte im Kundendialog? Wie baue ich eine effiziente Call Center-Infrastruktur auf? Wie kann ich mein Personal gezielter schulen? Eine einmalige Gelegenheit, sich über die neusten Methoden der Kundenbetreuung ins Bild zu setzen, bietet sich nächste Woche ab 28. August anlässlich der crm connect 01 im Zürcher Kongresshaus.

Workshops: Aktuelle Trends und Lösungen crm connect 01 startet das Workshop-Programm jeden Morgen um 09.15 Uhr mit einer Keynote: Am Dienstag, 28. August 2001 ist es Jeannine Pilloud, CEO e-Commerce der Bon AppÈtit Group, am Mittwoch spricht Ex-CASH-Chefredaktor und Moneycab-CEO Markus Gisler und am Donnerstag schliesslich Andreas Wetter, CEO Orange Communications SA. In zwölf Intensiv-Workshops, verteilt auf drei Tage, werden neuste CRM-Strategien erläutert sowie Brücken zwischen Theorie und Realität geschlagen. Im Zentrum stehen Praxis-Umsetzung sowie Erfahrungsaustausch. So widmet sich etwa ein Workshop den "kritischen Erfolgsfaktoren für ein CRM-Programm" und fragt nach den potentiellen Risiken bei dessen Einführung. Geschäftsführer, Marketing- oder Verkaufsdirektoren profitieren von konkreten Verkaufs-Tipps sowie CRM-Projekthilfen. Weiter im Programm: Praxisbeispiele im Umgang mit sensiblen Elementen in Customer Interaction Centers (CIC) sowie "Neustes über Webbasierte Kundenplattformen".

Ausstellung: Produkte und Dienstleistungen crm connect umfasst eine Fachmesse mit über 60 führenden Anbietern von CRM und Call Center-Lösungen. Täglich von 09.00 Uhr bis 18.00 Uhr werden Produkte, Dienstleistungen und Lösungen für CRM und Call Center präsentiert. Das Angebot umfasst alle wesentlichen Elemente, welche für eine bedürfnisgerechte Planung, Projektierung, Realisation und Nutzung von CRM- und Call Center-Lösungen entscheidend sind. Die Liste der Aussteller umfasst viele Consulting-Unternehmen im Bereich CRM und Call Center, Betreiber von Call Center, Anbieter von Kommunikationstechnik, Hard- und Software sowie Internet- und e-Lösungen. Darüber hinaus finden sich unter den Ausstellern auch Personalvermittler sowie Büromöbel-Ausstatter.

crm connect im Ueberblick

Dauer: Dienstag, 28. bis Donnerstag, 30. August 2001

Ort: Kongresshaus Zürich
Keynotes: Jeden Morgen um 09.15 Uhr
Fachausstellung: Dienstag und Mittwoch von 09.00 Uhr bis 18.00 Uhr Donnerstag von 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr
Workshops: Tägliches Programm von 10.30 bis 12.00 Uhr sowie von 14.00 Uhr bis 16.30 Uhr
Veranstalter: Messe Basel, CH-4021 Basel
Website: www.crmconnect.com

Kontakt:

Messe Basel
Herr Bernd Schuster
Tel. +41 61 686 20 20

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/de/pm/100002831/100009690 abgerufen werden.