

Kursziel

Der Kurs vermittelt einen Überblick über die Möglichkeiten des Moduls Marketing mit dem Ziel, Adressen mit Kontaktpersonen qualifiziert zu erfassen und zu pflegen sowie Kampagnen und Aktivitäten zielgruppengerecht einzusetzen und zu nutzen. Binden Sie Ihre Wordvorlagen in die Aktivitätsvorlagen ein und nutzen Sie diese im täglichen Kontakt mit Ihren Geschäftspartnern und potenziellen Interessenten. Verschaffen Sie sich dadurch einen Überblick wer, wann, welche Information und auf welchem Weg erhalten hat und fördern Sie so eine optimale Zusammenarbeit.

Inhalt

- Grundeinrichtung und Übersicht Modul Marketing & Verkauf
- Kontakte anlegen
- Kontakte verwalten
- Geschäftsbeziehungen von Kontakten
- Stammdaten aus marketingspezifischer Sicht
- Profilbefragung und Segmentierung
- Aktivitäten anlegen
- Einzel- und Serienbriefe aus Adressen / Kampagnen
- Termine verwalten
- Verkäufer anlagen und verwalten
- Aktivitätenhistory
- Verkaufschancen führen und Verkaufsprozesse abbilden
- Aufgaben und Aktionen
- Marketing-Belege und -Berichte/Analysen
- Import von Kontakten
- Kontakte und Kampagnen reorganisieren

[Tipps & Tricks mit Beispielen aus der Praxis](#)

Zielpublikum

Mitarbeiter, die im Verkauf und/oder Marketing tätig sind.

Voraussetzungen

'Power Start'-Kurs Microsoft Dynamics oder entsprechende Vorkenntnisse.