

PRESSEINFORMATION

combit Relationship Manager Roadshow

Inhalt

- :: [Pressemeldung](#)
- :: [Details zur Roadshow](#)
- :: [Produktbeschreibung](#)

Druckfähiges Bildmaterial

finden Sie unter www.combit.net/presse

Kontakt

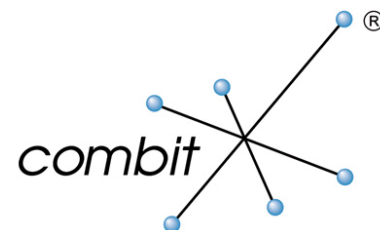
combit GmbH, Untere Laube 30, D-78462 Konstanz, <http://www.combit.net>

für Redaktionen

Brita Dannenmann
Berit Giessler
T +49 (0) 7531 90 60 13
F +49 (0) 7531 90 60 18
pr@combit.net

für Kunden und Interessenten

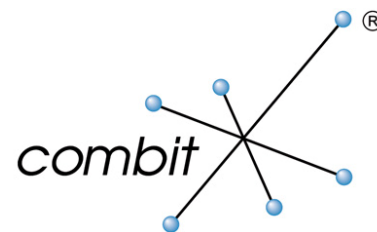
Sales & Service Team
T +49 (0) 7531 90 60 10
F +49 (0) 7531 90 60 18
vertrieb@combit.net



Softwarehersteller combit tourt mit CRM-Roadshow durch Deutschland Besucher können gratis von CRM- und Vertriebs-Know How profitieren

Softwarehersteller combit aus Konstanz geht im Juni gemeinsam mit Solution Partnern und dem Vertriebsexperten Eckart Krüger vom „Roten Faden zu neuen Kunden“ auf Roadshow. Im Gepäck hat die Roadshow-Delegation eine Mischung aus Live-Präsentationen, Praxisbeispielen sowie Kurz-Workshops zum combit Relationship Manager und zu den neuesten Erkenntnissen aus der Hirnforschung Limbic® “Warum Kunden wirklich kaufen“. In Leipzig, Frankfurt, Berlin, Stuttgart, München, Köln und Hamburg können sich Interessenten so mit Know How und Infos zu praktischen Werkzeugen für ihr CRM ausstatten und beim Networking mit anderen Besuchern Erfahrungen austauschen. Die Teilnahme ist kostenlos, die Anzahl der Plätze allerdings begrenzt. Anmeldung unter: <http://www.combit.net/roadshow>

(901 Zeichen)



Veranstaltungsorte

10.06.2010 Leipzig*
11.06.2010 Frankfurt*
14.06.2010 Berlin
15.06.2010 Stuttgart
16.06.2010 München
17.06.2010 Köln
18.06.2010 Hamburg*

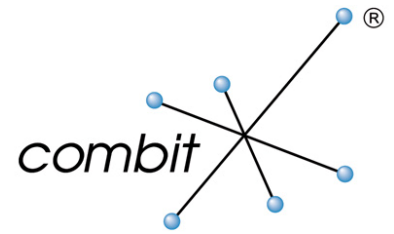
*Zusatztermine von combit Solution Partner Unirent (abweichende Agenda)

Anmeldung und weitere Informationen

Die Teilnahme ist gratis, die Anzahl der Plätze ist begrenzt. combit empfiehlt eine frühzeitige Anmeldung unter <http://www.combit.net/Roadshow> oder Telefon +49 (0) 7531 90 60 10.

Agenda

ab 9:00 Uhr	Einlass
9:30 - 10:00	Begrüßung und Kurz-Einführung in den combit Relationship Manager durch combit Schulungsleiter Oliver Schillinger.
10:00 - 12:00	combit Solution Partner stellen Ihre Lösungen aus der Praxis vor: cRM und Warenwirtschaft / Faktura, Ressourcen-Einsatzplanung, Kampagnenmanagement, Tourenoptimierung für Service-Einsätze, cRM im Einsatz in der Kultur-Branche. Zusätzlich in Stuttgart und München: Ticketingsystem für effizientes Fehlerhandling und Reparaturmanagement für Museen.
12:00 - 12:30	Pause
12:30 - 13:15	Limbic-Sales-Workshop: Warum Kunden wirklich kaufen. Vom Trainer Netzwerk "Der ROTE FADEN zu neuen Kunden". Besucher erfahren, wie sie mit Limbic®, den neuesten Erkenntnissen der Hirnforschung, einen echten Wettbewerbsvorsprung erarbeiten: Mehr Qualität, bessere Abschlüsse, mehr Umsatz und Effizienz im Vertrieb
13:15 - 13:30	Pause
13:30 - 14:30	Crashkurs zur Datenbankanpassung: Flexibles Datenbankdesign im cRM 5 von combit Schulungsleiter Oliver Schillinger.
ab 14:30	Zeit für individuelle Beratung durch das combit Roadshow Team und seine Partner.



Mit der CRM-Software combit Relationship Manager erhalten Unternehmen jeder Branche und Größe Unterstützung bei Prozessen der Kundenakquise und -bindung. Unabhängig von Benutzeranzahl und Datenmenge werden kundenbezogene Abläufe abteilungsübergreifend in Effizienz und Qualität optimiert.

Die CRM-Lösung von combit steht ganz im Zeichen der Flexibilität. Auf SQL-Basis unterstützt der combit Relationship Manager neben dem Microsoft SQL Server das Open Source Datenbanksystem PostgreSQL und bietet so eine Lösung auf professioneller Datenbanktechnologie, die sich an verändernde Anforderungen anpassen lässt. Dabei kann der cRM auch auf bereits bestehende SQL Server Datenbanken aufsetzen. Das spart Geld und schafft Spielraum. Gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten oder bei veränderten Bedingungen ein strategischer Vorteil.

Zusätzliche Flexibilität erhält der Anwender bei der Gestaltung der Benutzeroberfläche der CRM-Software. Feldtypen können verschiedene Eigenschaften zugewiesen und das Corporate Design in die Eingabemaske übernommen werden.

Frei definierbare Relationen ermöglichen eine effiziente Verwaltung sowie die Darstellung von Abhängigkeiten zwischen verschiedenen Informationen. Zum Beispiel um projektspezifische Kontakte sowohl den Projekten als auch den zuständigen Mitarbeitern zuzuordnen. Um die Effizienz im Kundenmanagementprozess zu steigern, stehen den Anwendern intelligente Funktionen und Möglichkeiten zur Prozessautomatisierung und eine Vielzahl an Standardschnittstellen zur Verfügung.

Mit dem integrierten combit List & Label Designer werden Auswertungen wie Datenanalyse, Reports, Kreuztabellen, Diagramme, Etiketten und Briefe ausgegeben. Dabei können Optik und Funktionalitäten von Ausgaben ganz nach Geschmack frei gestaltet werden.

(1780 Zeichen)