

CRM-Projekte erfolgreich durchsetzen

CHECKLISTE ZUM VORTRAG

Prof. Dr. Peter Winkelmann

- Marketing und Vertrieb FH Landshut -



1. Den Visionsträger identifizieren
2. Projektverbündete finden
3. Die Technik ansprechen
4. Stakeholder nicht übersehen
5. Unternehmenspositionierung klären
6. Awareness für CRM klären
7. Fakten für Rückstände eruieren
8. Passt CRM zu den Unternehmenswerten?
9. Was ist der Kunde wert?
10. Ein CRM-Gesetz definieren
11. Verhaltensänderungen vorbereiten
12. CRM emotionalisieren
13. Engagierte Piloten finden
14. CRM braucht internes Marketing
15. Den Vorstand schmücken



CRM ist Qualitätssicherung im Vertrieb. Damit Sie die Kunden zu Königen machen, die das verdienen!



Vielen Dank für Ihr Interesse

Kontakt:

pwinkel@fh-landshut.de

www.vertriebssteuerung.de

InVIS GmbH

Institut für Vertrieboptimierung und Vertriebssysteme

Weinstraße 7 – 77815 Bühl

07223 800 6290

info@invis-gmbh.de

www.invis-vertrieboptimierung.de



Leserservice

- **Das Basisbuch:**
Marketing und Vertrieb, 5. Aufl., Oldenbourg Verlag, München 2006
- **Das CRM-Kompetenzbuch:**
Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung, 3. Aufl., Verlag Vahlen, München 2005