

Webinar «Продаем с помощью CRM».

Начало в 11.00 16 декабря 2009

С началом кризиса усилилась конкуренция практически во всех сегментах экономики. Еще острее встали вопросы привлечения и удержания клиентов, а также повышения их лояльности. Применение клиент-ориентированного подхода перестало быть данью моды и стало средством борьбы за стабильность компаний.

Успех любого бизнеса во многом зависит от умения его руководителей правильно использовать бизнес-инструменты для решения целей и задач компании, и одним из таких инструментов является CRM.

На Webinar компании Компас Вы узнаете о повышении объемов продаж и внедрении клиент-ориентированного подхода с использованием CRM.

Ключевые темы webinar:

- Клиент-ориентированный подход, как средство увеличения продаж;
- Реализация CRM-стратегии и управление знаниями;
- Отчуждение информации как метод создания корпоративных ценностей;
- Методы оценки эффективности внедрения CRM;

Докладчик Селезнев Игорь - директор по развитию компании "Компас".

Регистрация на webinar <http://www.compas.ru/order20091116.php>

Участникам webinara купившим CRM до 31 декабря 2009 года – обучающий курс в подарок.

Компания «Компас» ведущий российский софтверный вендор. Является разработчиком одноименной ERP системы.

Компания предоставляет услуги продажи лицензий на ERP систему «Компас» и ее отдельных модулей (CRM, HRM), внедрение и обслуживание системы, разработка специализированных программных продуктов и отраслевых решений для управления предприятием.

Миссия компании – повышение эффективности бизнеса клиентов. «Компас» - команда профессионалов, использующая свой многолетний опыт и инновационные технологии для Вашего успеха!