

# CRM (Sales & Marketing)

in Microsoft Dynamics™ AX 2009

88624



**Kursdauer:** 2 Tage

**Zielgruppe:** Dieser Kurs richtet sich an Benutzer, die ihre Anwendungsfähigkeiten im Modul CRM vertiefen möchten.

**Voraussetzungen:** Grundkenntnisse von Microsoft® und Windows® sowie Kenntnisse über die grundlegenden Verarbeitungsfunktionen von Microsoft Dynamics AX 2009.

Dieser Zweitageskurs befasst sich mit der Pflege von Kontaktdaten und Geschäftsbeziehungen. Die Erstellung von Kampagnen bzw. das Arbeiten mit Verkaufseinheiten gehören zu den wesentlichsten Themeninhalten dieses Kurses. Umrahmt wird der Kurs von praktischen Übungen, Diskussionen mit anderen Kursteilnehmern, Demos und Präsentationen.

## Lernziele:

- ✓ Theoretisches Verstehen der Konzeption von aktuellem Customer Relationship Management
- ✓ Einrichtung des CRM Moduls
- ✓ Erläuterung der Optionen zum Ändern der Einstellungen
- ✓ Anlegen und Pflegen der Geschäftsbeziehungen und Kontaktdaten
- ✓ Anlegen und Pflegen der Aktivitäten
- ✓ Erstellung und Versand von Angeboten
- ✓ Erstellung einer Kampagne und Zuordnung zu einem Projekt
- ✓ Definition von Kampagnenzielen
- ✓ Ausführung einer Telefonmarketing-Kampagne
- ✓ Erstellung von Verkaufseinheiten in der Verkaufsorganisation
- ✓ Mitarbeiterzuordnung zu Verkaufseinheiten
- ✓ Definition von Umsatzvorgaben zu den Verkaufseinheiten und Verkäufern
- ✓ Einrichtung und Pflege der Synchronisation des CRM Moduls mit Microsoft® Outlook®
- ✓ Erstellung und Zuordnung eines Dokumentes zu Aktivitäten, Geschäftsbeziehungen oder Kontaktpersonen

## STZ IT-BusinessConsulting

Marie-Curie-Str. 8 • D-79539 Lörrach

Telefon: +49 (7621) 5500 400

E-Mail: [training@stz-loerrach.de](mailto:training@stz-loerrach.de)

Internet: <http://www.stz-loerrach.de>



Microsoft Business Solutions  
Learning Solutions