

CRM-Sonderschau auf der CeBIT (6. bis 10. März)

CRM-expo@CeBIT zeigt Erfolgsformel CRM in allen Facetten

- **Vortragsprogramm mit vielen Höhepunkten**
- **Keynotes, Podiumsdiskussion und Best Practices**
- **Studienergebnisse zur Vertriebssteuerung 2011/2012**

Im Rahmen einer CRM-Sonderschau auf der CeBIT bietet die CRM-expo@CeBIT (6.-10. März, Messegelände Hannover, Halle 6) ein vielseitiges und attraktives Vortragsprogramm. Topthemen 2012 sind die Datenschutznovelle, Mobile CRM, Social Media und Vertrieboptimierung.

CRM-Entscheider können sich damit nicht nur bei den Ausstellern, unter anderem Adito, ACS, Anywhere.24, CRS, Datatronic, Devoteam und Genius4U, Insignio, Pitney Bowes, Provalida, Sage, Sellmore und SugarCRM, informieren. Sie können auch mit ausgewiesenen CRM- und ERP-Experten wie Phil Winters, Boris Frost oder Wolfgang Stahl, Helga Schuler oder Frank Naujoks in den Dialog treten.

Experten geben Tipps, Best Practices zeigen Umsetzungen

Den Auftakt macht am Dienstag, 6. März 2012 um 10:30 Uhr, Phil Winters, Strategic Advisor der Peppers & Rogers Group. Er ist Spezialist für kundenfokussierte Unternehmensstrategien und agiert national sowie international. Sein Vortrag handelt vom „Geben und Nehmen“. Er erläutert seinen Zuhörern „die Kunst Kundeninformationen freiwillig zu erhalten“.

Podiumsdiskussion zum Thema Datenschutz

Ein besonderer Höhepunkt am Dienstag ist die Podiumsdiskussion um 12.00 Uhr: Datenschutz 2012 und die persönliche Bereitschaft Informationen zu teilen – konträre Perspektiven? Teilnehmer sind Peter Schaar, Bundesbeauftragter für Datenschutz und Informationssicherheit, Dr. Kai Westerwelle, Partner TaylorWessing, Fachanwalt für Informationstechnologierecht, Hansjörg Schmidt, Abgeordneter der Hamburger Bürgerschaft, Medien- und IT-Sprecher der SPD Fraktion, Tom Schuster, General Manager EMEA SugarCRM, Phil Winters, Strategic Advisor der Peppers & Rogers Group und Gerald Munderloh, Vice-President CeBIT. Eine Zusammensetzung, die lebhaft Diskussionen verspricht.

Am Nachmittag, um 15.30 Uhr, macht Dr. Kai Westerwelle den Besuchern der CRM-expo@CeBIT klar, was Sie jetzt tun müssen, um der Löschung der Kundendaten vorzubeugen. Denn das Ende der Übergangsfrist, Stichwort Datenschutznovelle, ist auch das Ende vieler Datenbanken. Eine Expertenrunde zum Thema „CRM im Spannungsfeld von Mensch, Politik, Datenschutz und Social Media“ schließt den Tag ab.

Am Mittwoch stellt Frank Naujoks, Director Research & Market Intelligence bei intelligent systems solutions (i2s) GmbH aus Zürich, die Ergebnisse der erweiterten CRM-Marktstudie vor (10.30 Uhr).

Informationen zur CRM-expo@CeBIT:

Ralf Korb – Projektleitung CRM-expo
asfc - atelier scherer fair consulting GmbH
90763 Fürth, Hermann-Glockner-Straße 5
Tel.: +49 911 970058-0, Fax: +49 911 970058-66
E-Mail: info@asfc.de, www.crm-expo.com

Medienservice CRM-expo@CeBIT:

Marciel Riemann
< zuhoeren > agentur für kommunikation gmbh
91054 Erlangen, Hauptstraße 64
Tel.: +49 9131 920 86 30, Fax: +49 9131 920 86 40
E-Mail: presse@agentur-zuhoeren.de

Presseinformation | Februar 2012

Der Mittag steht im Zeichen der Customer Intelligence – Was lernen Unternehmen aus Social Media? Phil Winters zeigt hier kundenfokussierte Unternehmensstrategien. „Fünf praxiserprobte Erfolgsrezepte“ stellt Wolfgang Stahl um 15.30 Uhr vor. Der Spezialist für Vertrieboptimierung und Vertriebsinformationssysteme rät zur „CRM-Courage“ und gibt konkrete Handlungsanweisungen.

Der Donnerstag steht im Zeichen der „Studien-Ergebnisse zur Vertriebssteuerung 2011/2012“ (10.00 Uhr) und des neuen Innendienstes als interne Service-Firma. Das erhöht die Vertriebsproduktivität, sagt Helga Schuler von der TOP-PERFORM Unternehmensberatung. Um 16.00 Uhr erläutert sie, wie es geht. Am Freitag beleuchtet sie eine andere Facette dieses Themas: „Zum Lächeln verpflichtet – Motivation und Emotional Power für Mitarbeiter in Service und Vertrieb“ heißt ihre Keynote um 15.30 Uhr. Und am Samstag stehen Best-Practices auf dem Programm. Hier werden die Sieger des letztjährigen CRM Best Practice Awards ihre Projekte vorstellen.

CRM-expo@CeBIT – Hintergrund

Intelligente CRM-Strategien sind das Erfolgsrezept führender Unternehmen. Egal ob Konzern, Mittelstand oder junges Unternehmen, das richtige Kundenbeziehungsmanagement verhilft zu mehr Wachstum. Die neuesten Lösungen, Strategien und Best Practices für Unternehmen zeigt die CRM-Sonderschau mit Fachforum und Expertenlounge CRM-expo@CeBIT.

CRM-expo@CeBIT – Daten und Informationen

Termin: 6.-10.März 2012
Ausstellungsort: Halle 6, Messegelände, 30521 Hannover
Öffnungszeiten: Täglich von 9.00 – 18.00 Uhr
Tickets: unter www.cebit.de. Tagesticket Vorverkauf: 34,00 €, Tageskasse: 39,00 €; ermäßigte Tickets an der Tageskasse: 19,00 €, ermäßigte Tickets gelten nur samstags den 10.3.2012, Dauertickets im Vorverkauf: 79,00 €, an der Tageskasse: 89,00 €

Aktuelles zu Ausstellern und Programm findet sich auf der Website der CRM-expo (www.crm-expo.com) unter dem Navigationspunkt „CRM-expo@CeBIT“, zu Touren und Hallenaufteilung unter www.cebit.de unter dem Navigationspunkt „Besucher“.

Weitere Informationen zur CRM-expo@CeBIT unter www.crm-expo.com und unter www.cebit.de

Informationen zur CRM-expo@CeBIT:

Ralf Korb – Projektleitung CRM-expo
asfc - atelier scherer fair consulting GmbH
90763 Fürth, Hermann-Glockner-Straße 5
Tel.: +49 911 970058-0, Fax: +49 911 970058-66
E-Mail: info@asfc.de, www.crm-expo.com

Medienservice CRM-expo@CeBIT:

Marciel Riemann
< zuhoeren > agentur für kommunikation gmbh
91054 Erlangen, Hauptstraße 64
Tel.: +49 9131 920 86 30, Fax: +49 9131 920 86 40
E-Mail: presse@agentur-zuhoeren.de