

CRM Skolen®

Undervisere



CRM Skolen® er en uddannelse i CRM og Loyalty Management udviklet af Due og Partners for at kunne tilbyde kunder, partnere og andre professionelle en målrettet og effektiv uddannelse, der rustet dem til at arbejde professionelt med CRM og kundeloyalitet. Uddannelsen er opbygget i 5 moduler af 2 dages varighed. Modulerne kan tages enkeltvis og i vilkårlig rækkefølge.

Underviserne er udvalgt, fordi de alle er professionelle mennesker, der hver især har sikret deres virksomhed og for rådgivningsvirksomhedernes vedkommende succes med CRM, kundeloyalitet og tilhørende ledelses-, marketing- og salgs discipliner.



Advokat Thomas Munk Rasmussen, De LaCour Dania

Thomas er nok én af de personer, der har mest styr på hvad man i praksis må og ikke må i relation til CRM, e-mail marketing, direct mails etc. Og ikke nok med det. Han forstår at formidle det til os andre, der ikke er juramennesker.



Direktør, senior advisor Claus Due, Due & Partners

Claus er initiativtager til CRMskolen® og gennemgående figur på flere af skolens moduler. Hans ledelsesmodeller, indsigt i salg og marketing på alle planer samt ikke mindst hans fornemmelse for at sikre hurtig og gnidningsløs implementering af CRM systemer og CRM kultur i virksomhederne har gjort ham til én af de største kapaciteter herhjemme. Han er højt skattet som rådgiver, foredragsholder og forfatter.



Partner Michael Ærø, ZellGeist

Michael er benhård ekspert i at optimere salgsprocesser skabe effektive og troværdige pipelines. Gennem Zellgeist hjælper han virksomheder til mersalg gennem Solution Selling metoiden. Michael tidligere været direktør og senere strategisk rådgiver for Super Office.



CRM ansvarlig, afdelingschef Per Andersen, OK a.m.b.a

Per har stået i spidsen for energiselskabet OK's netop gennemførte CRM implementering. Alt fra skal-skal-ikke beslutningen, de strategiske overvejelser, valg af ledelsesmodeller, justering af arbejds gange og den interne kommunikation til test og uddannelsesfasen og så naturligvis system og leverandørvalget.



Direktør Carsten Heinmann, Analysegruppen

Carsten og Analysegruppen har lige siden virksomhedens start fokuseret på måling af kundetilfredshed og loyalitet. Dette fokus har udmøntet sig i en helt særlig kompetence, der kombinerer de nyeste metoder inden for tilfredsheds-måling og Customer Experience Management med en grundlæggende jysk begge-ben-på-jorden tilgang.



Direktør Per N. Olsen, 2ché / 4keys

Per og virksomheden 2ché/4Keys er kendt som den CRM systempartner, der forstår at implementere CRM og relaterede systemer på en praktisk og menneskelig måde i god harmoni mellem virksomhedens IT-folk, ledelse og brugere. Hemmeligheden ligger i en uimponeret holdning til IT og stor forståelse for brugernes behov. Det er ikke uden grund, at 4Keys er "SuperOffice partner of the year 2010".



Direktør Mettelene Jellinggaard, InSide Kommunikation

Mettelene var den person, der gjorde telemarketing og telefonsalg til et effektivt redskab for erhvervslivet. Gennem sin high-tech soft-touch tankegang formår hun at gøre telefonsalget til en overbevisende og relationskabende kommunikationsform.



Kons. chef økonomi, HR manager Kim Kastrupsen, LandboNord (tidligere DFT Travel)

Kim ved, Hvad der skal til for at opbygge og udvikle Danmarks bedste kundeklub med 90.000 betalende medlemmer. Det gjorde han som marketingansvarlig hos DTF Travel og vandt priser for det. Nu skaber han succes hos LandboNord.



Vice President Corporate Marketing Henrik Øgaard, Zoomio

Henrik er nok den person, der ved mest om e-mail marketing, digital markedsføring og dialog og som samtidig er i stand til at fortælle om det, så man næsten ikke kan vente med at komme i gang med at professionalisere sin e-dialog med kunder og marked. Zoomio leverer software og rådgivning, der sikrer virksomheder hurtigt succes med web-baseret salg og dialog. De mange internationale priser taler deres eget sprog.

Med flere. Mangler endelig bekræftelse fra underviserne.

Tilmelding og information

CRM Skolen® er et diplomkursus omfattende 5 moduler af 2 dages varighed. Modulerne kan efter ønske tages enkeltvis og i vilkårlig rækkefølge. Due & Partners er ansvarlig for udviklingen og kvaliteten af undervisningen på CRM Skolen®.

Tilmelding eller yderligere oplysninger om CRM Skolen® fås på telefon +45 70 20 18 90 eller www.CRMskolen.dk.

Ret til ændringer i programmet forbeholdes.

Due & Partners - Slettenhus, Gammel Strandvej 163 - DK-3050 Humlebæk - +45 70 20 18 90 - due@due.dk - www.crmskolen.dk

CRMskolen® er en uddannelsesinstitution og et registreret varemærke ejet af Due & Partners © 2002-2010 Due & Partners. Alle rettigheder forbeholdes.