



Jysk Landbrugsrådgivning

Samarbejde og Succes i kundekontakten

**Et CRM-forløb i Jysk
Landbrugsrådgivning 2005 - 2006**

VestergaardAdvice

Niels Vestergaard Olsen

Petuniavej 133, 7800 Skive

Tlf.: 97 51 41 32, Mobil: 23 10 51 94

E-mail: niels@vestergaardadvice.dk

Web adr.: www.vestergaardadvice.dk



Rådgivningsområder

- Strategisk forretningsudvikling
- Organisatorisk udvikling
- Lederudvikling
- Salg og salgspsykologi

CRM

hvad er det?"



Kundefokus

Kundehåndtering og kundepleje

Kunderelationer på rådgivningscentre

CRM / Systematisk kundestyring



Et forløb i 2005 - 2006

- **Fase 1 (sep. – okt. 2005)**
 - Ledelses- og udviklingsdel
 - Ledelse + nøglerådgivere + IT-ansvarlige
- **Fase 2 (sep. 2005 – jan. 2006)**
 - Kursusdel samt træning / udbredelsesdel
 - Alle medarbejdere
- **Fase 3 (efteråret 2005 →)**
 - Implementering / anvendelse i hverdagen
 - Alle medarbejdere

Metode / arbejdsform

- Oplæg
- Plenum og workshops
- Tilbagemelding
- Konklusion i fællesskab

Plads til spørgsmål





Forside

Curriculum Vitae

Arbejdsområder

Referencer / partnere

Kontakt

VestergaardAdvice - din vej til succes

Vi bevæger os ind i en ny tid. Mange virksomheder og organisationer står over for at skulle lægge nye strategier. Strategisk forretningsudvikling, lederudvikling og øget opmærksomhed på kunderelationer bliver de nye store fokusområder.

VestergaardAdvice har stor erfaring inden for [strategisk forretningsudvikling](#), [lederudvikling](#) og [salgpsykologi](#) med fokus på tætte [kunderelationer](#).



Rådgivning inden for

- Forretningsudvikling
- Organisatorisk udvikling
- Lederudvikling
- Salg og salgpsykologi