COMCAVE.COLLEGE®

Customer Relationship Management (CRM)

Kurstermine
04.08.2025 *Garantietermin*

Lauflänge
ca. 4 Wochen

Unterrichtszeiten
Vollzeit von Mo. – Fr. von 8:00 – 16:45 Uhr
Teilzeit von Mo. – Fr. von 8:00 – 13:00 Uhr

Teilnehmerzahl
6 – 25

Standort
Sie finden uns immer vor Ort in Ihrer Nähe:
www.comcave.de/standorte

Kontakt
Telefon: 0231 72526-30
E-Mail: anfrage@comcave.com

Kurstitel	Customer Relationship Management (CRM)
Möglichkeiten der Förderung	Die Maßnahme ist nach AZAV durch die Cert-IT als fachkundige Stelle zugelassen. Bei Vorliegen der persönlichen Voraussetzungen besteht die Möglichkeit einer Förderung über einen Bildungsgutschein durch die Agentur für Arbeit (SGB III) bzw. JobCenter (SGB II), durch Rentenversicherungsträger, durch den ESF (Europäischen Sozialfonds) oder nach dem Soldatenversorgungsgesetz von bis zu 100 %. Nähere Auskünfte hierzu erteilen die lokalen Agenturen für Arbeit bzw. JobCenter, die Rentenversicherungsträger oder die Berufsförderungsdienste.
Abschlussart	Trägerzertifikat
Betriebliche Praxisphase	Optional/individuell
Kursbeschreibung	**Was ist Customer Relationship Management?** Als Customer Relationship Management oder CRM werden die Bemühungen eines Unternehmens oder einer Organisation bezeichnet, bereits vorhandene Kunden zu binden sowie neue Kunden zu akquirieren. Erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement ist ein maßgeblicher Baustein für den

Kursbeschreibung

Erfolg eines Unternehmens.

Warum ist Customer Relationship Management wichtig?
Der Erfolg vieler Unternehmen bemisst sich an der Zahl der Kunden und Interessenten, die in wiederkehrenden Kontakt treten. Die Kenntnisse, die Sie während der CRM Weiterbildung erlangen, ermöglichen Ihnen die positive Gestaltung der Kundenbindungsprozesse. Im Rahmen von Schulungen in CRM werden Ihnen verschiedene Techniken für ein erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement an die Hand gegeben.

Welche Förderungen können Sie in Anspruch nehmen?
Die Ambitionen Ihren zukünftigen Arbeitgeber bei der Kundenbindung tatkräftig zu unterstützen und eine CRM Weiterbildung erfolgreich zu absolvieren, werden von verschiedenen Kostenträgern honoriert. Wenn die persönlichen Voraussetzungen vorliegen, können Sie mit einer bis zu hundertprozentigen Kostenübernahme Ihrer AZAV-zertifizierten CRM Weiterbildung rechnen. Die Bundesagentur für Arbeit oder das JobCenter sind mögliche Kostenträger. Weitere Adressaten für die Kostenübernahme sind die Rentenversicherungsträger, der Europäische Sozialfonds (ESF) sowie verschiedene Berufsförderungsdienste.

Expertentipp

Eine CRM Weiterbildung stellt eine aussichtsreiche Grundlage dar, um sich zukünftig erfolgreich um bestehende Kundenkontakte zu kümmern und neue zu knüpfen. Ein funktionierendes Kundenbeziehungsmanagement ist einer der Pfeiler wirtschaftlichen Erfolgs.

Kursinhalte und -dauer im Überblick
Im Rahmen Ihrer CRM Weiterbildung wird Ihnen wertvolles Wissen vermittelt, um den erfolgreichen Wiedereinstieg in das Berufsleben zu meistern. Unsere kompetenten Dozenten setzen dabei auf hochwertige Lerninhalte, die auf das Wesentliche konzentriert sind. Während einer vierwöchigen CRM Weiterbildung werden Ihnen die entscheidenden Inhalte vermittelt, um sich erfolgreich am Arbeitsmarkt zu präsentieren.

Ihre CRM Weiterbildung am COMCAVE.COLLEGE ist so aufgebaut, dass Sie im Anschluss die Kundenbindung und -gewinnung Ihres neuen Arbeitgebers erfolgreich in die Hand nehmen können.

Von diesen Kursinhalten profitieren Sie:

- Kundenbeziehungsprozesse
- Beziehungsmanagements
- Kundengewinnung und Kundenbindung
- Kundenzufriedenheitsmanagement
- Relationship-Marketing
- Up- and Cross-Selling
- Performanceerhöhung
- Kundenwertanalyse

Ihre Karriere nach der CRM Weiterbildung
Der Besuch der CRM Weiterbildung am COMCAVE.COLLEGE eröffnet Ihnen nach erfolgreichem Abschluss ein weites Betätigungsfeld. Sie werden als geschätzter Kollege und Mitarbeiter maßgeblich an der Pflege und dem Aufbau von Kundenkontakten beteiligt sein. Durch eine CRM Weiterbildung signalisieren Sie Ihrem zukünftigen Arbeitgeber die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen und an entscheidender Stelle im Unternehmen mitzuarbeiten.

Diese Perspektiven und Chancen eröffnet Ihnen eine CRM Weiterbildung
Im Verlauf Ihrer CRM-Weiterbildung werden Sie die wichtigsten Methoden zur **Etablierung eines erfolgreichen Kundenbeziehungsmanagements** kennenlernen. Sie werden in der Lage sein, ungenutzte Potenziale zu erkennen und in eine erfolgreiche Kundenbeziehung umzusetzen. Profitieren Sie von dem Expertenwissen unserer Dozenten.

Haben Sie noch Fragen? Rufen Sie uns gerne unverbindlich an. Wir beraten Sie kostenlos!

Kursbeschreibung

Dieser Kurs bietet Ihnen die Möglichkeit, die eigenen Kompetenzen in kurzer Zeit gezielt zu erweitern oder aufzufrischen. Sie erwerben branchenrelevante Kenntnisse, um als gefragte Fachkraft im Job ein- oder aufzusteigen.

Kursinhalte

- Überblick Customer Relationship Management (CRM)
- Beziehungsmanagement und Kundenbeziehungsprozesse
- Kunden gewinnen und binden
- Customer Experience Management (CEM)
- Management von Kundenzufriedenheit
- Up- und Cross-Selling
- Erhöhung der Performance
- Analyse des Kundenwertes

Voraussetzungen

- Abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium bzw. ein abgebrochenes Hochschulstudium oder ausreichende Berufserfahrung
- Deutsch in Wort und Schrift
- Grundlegende PC-Anwenderkenntnisse
- Ein internes Auswahlverfahren im Rahmen eines Fachgespräches ist mit „gut geeignet“ zu bestehen

Ausnahmen sind in Absprache mit COMCAVE und dem jeweiligen Kostenträger, zum Beispiel der Agentur für Arbeit oder dem Jobcenter, möglich. Des Weiteren gelten die Zugangsvoraussetzungen des Kostenträgers.

Die beruflichen und schulischen Zugangsvoraussetzungen werden anhand von Lebenslauf, Zeugnissen und Zertifikaten, bzw. eines zusätzlichen schriftlichen Eignungstests im Rahmen eines ausführlichen persönlichen Fachgespräches geprüft.

Allgemeiner Hinweis

Ergänzende Informationen entnehmen Sie bitte dem beiliegenden Bildungsangebot oder auf unserer Website: www.comcave.de