SAP CRM - Fachmodul: Sales

Verkaufsszenarien, inkl. Customizing

Kursziele

In diesem Training erhalten die Teilnehmer ein tiefergehendes Grundverständnis im SAP CRM Sales. Es wird ein ganzheitliches Szenario in diesem Training durchgespielt. Ein wesentliches Merkmal des Trainings ist der hohe Anteil an praktischen Beispielen. Das Verhältnis zwischen Theorie und Praxis liegt bei 30:70!

Termine

Individuelle Termine und Firmenkurse in Absprache.

Kursinhalte

- Einführung in Verkaufsszenarien
- Besuchsplanung
- Aktivitätenmanagement in SAP CRM Sales
- Gebietsmanagement
- Opportunity Management und Pipeline Performance Management
- Angebots-Management
- Auftrags-Management
- Spezielle Funktionen im Angebots- und Auftrags-Management
- Kontrakt-Management
- Bonusabwicklung

Voraussetzungen

SAP CRM - Überblick (SAP-CRM-KOMP), SAP CRM - Customizing Grundlagen (SAP...

Dauer

3 Tage

Vollständige Kursinformationen + Anmeldung

www.ips-it.de/SAP-CRM-SALE

Kurscode

SAP-CRM-SALE

Institut für Personalschulung GmbH

Kursbuchung: E-Mail anmeldung@ips-it.de | Fax 0521 20889 35

Kurscode | Ort / Termin / Preis

Kurscode | Ort / Termin / Preis

Kurscode | Ort / Termin / Preis

Angaben zur Firma

Firma

Abteilung

Straße, Hausnummer / Postfach | PLZ / Ort

Angaben zu Teilnehmer/in

Name | Vorname

Telefon | E-Mail

weitere Teilnehmer

Sonstiges

Vorgabe Bestellnummer | Vorgabe Kostenstelle

Hotel ☐ Bitte senden Sie uns passende Hotelempfehlungen.

Ort / Datum | Unterschrift

IPS GmbH
Handelsregister Bielefeld
HRB Nr. 31309

Sparkasse Bielefeld
Konto 7 000 5731
BLZ 480 700 24

Deutsche Bank Bielefeld
Kto 0 341 396
BLZ 480 501 61