



Agenda

CRM in der Medizintechnik- und Medizinprodukte-Industrie Infotag für ein erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement

18. März 2010, Walldorf

- 9:45 Uhr Begrüßung SAP und Vorstellung Sybit**
Marin Ukalovic, SAP Deutschland AG & Co. KG; Martin Müller, Sybit GmbH
- 10:00 Uhr Braucht die Medizintechnik-/Medizinprodukte-Industrie mehr CRM?**
Andreas Iffland, Gesundheitsökonom, Institut für Customer Relationship Management in der Gesundheitswirtschaft
- 10:45 Uhr Professionelles CRM im Marketing für Medizintechnik und Medizinprodukte**
Von Kampagnen bis Leadmanagement – Prozesse, Anforderungen, Lösungsansätze
Andrea Welzenbach, Nicole Stadler, Sybit GmbH
- 11:30 Uhr Kaffeepause, Zeit für Gespräche**
- 12:00 Uhr Professionelles CRM im Vertrieb von Medizintechnik und Medizinprodukten**
Von der Opportunity bis zum Auftrag – Prozesse, Anforderungen, Lösungsansätze
Thomas Kolb, Nicole Stadler, Sybit GmbH
- 12:45 Uhr Mittagessen, Zeit für Gespräche**
- 14:00 Uhr Serviceanforderungen in der Medizintechnik-/Medizinprodukte-Industrie erfüllen**
u.a. Customer Service Center, Vorort-Service und Meldeprozess
Thomas Kolb, Frank Münzner, Sybit GmbH
- 14:45 Uhr Sybit CRM Branchenlösung für die Medizintechnik-/Medizinprodukte-Industrie**
Martin Müller, Sybit GmbH
- 15:00 Uhr Kaffeepause, Zeit für Gespräche**
- 15:30 Uhr KARL STORZ: CRM in der Medizintechnik richtig starten**
Von Anfang an optimale Datenqualität in SAP CRM
Michael Martin, stellv. Leiter Informationssysteme bei KARL STORZ GmbH
- 16:15 Uhr Expertenforum: CRM in der Medizintechnik-/Medizinprodukte-Industrie**
Damit nichts offen bleibt: Experten stellen sich Ihren Fragen
Andreas Iffland, Institut für CRM in der Gesundheitswirtschaft
Michael Martin, KARL STORZ GmbH
Thomas Kolb, Sybit GmbH

