

User Group

CRM in der Versicherungswirtschaft

Leipzig, 14./15. November 2019

Im Wettbewerb um Kundenschnittstellen nimmt das Customer Relationship Management (CRM) eine zentrale Rolle im Rahmen der kundenorientierten Unternehmensführung ein. Das ganzheitliche Wissen über Kundenverhalten, die permanente Kundenorientierung sowie die schnelle Verfügbarkeit und effiziente Nutzung von Kundeninformationen sind entscheidende Faktoren und schaffen Wettbewerbsvorteile.

Wir diskutieren innerhalb unseres Arbeitskreises insbesondere die Auswirkungen der sich ändernden Geschäfts- und Vertriebsmodelle auf das Kundenmanagement und dessen technische Unterstützung. Wissenschaftliche Impulse rund um das Thema Marketing und CRM fließen durch die fachliche Leitung von Prof. Dr. Heiko Auerbach (Hochschule Stralsund) ein.

Zielgruppe

Die User Group richtet sich vor allem an Mitarbeiter aus den Bereichen CRM, Marketing, Kundenmanagement sowie Beschwerde- und Qualitätsmanagement.

Themenspektrum der User Group



Wie Sie von der User Group profitieren

Während des zweitägigen Arbeitstreffens können Sie mit Fachkollegen anderer Unternehmen in einen **intensiven Erfahrungsaustausch** treten.

Sie bekommen ein Gefühl dafür, wo ihr Unternehmen im **Verhältnis zur Branche** steht.

Durch zielgerichtete Moderation unserer Fachteams und die Begrenzung auf eine limitierte Gruppengröße sorgen wir für einen **hohen Diskussionsanteil**.

Sie treffen eingeladenen **Experten und Wissenschaftler** und werden Teil eines Netzwerks.

Aktuelle Studienergebnisse und wissenschaftliche Fragestellungen werden Ihnen regelmäßig vorgestellt und diskutiert.

In **Diskussionsrunden und Workshops** erweitern Sie Ihr Wissen und erhalten neue Impulse für Ihre Arbeit.

Die **Inhalte** der Arbeitstreffen können Sie durch Ihre Themenwünsche **mitgestalten**.

Ausführliche Informationen finden Sie unter:

www.versicherungsforen.net/crm

Nächstes Arbeitstreffen: 14./15. November 2019 in Leipzig

Themenschwerpunkte des nächsten Arbeitstreffens:

Kurzberichte aus den teilnehmenden Häusern: „Aktuelle Entwicklung im CRM“

CRM, Marketing und Vertriebssteuerung vollständig verzahnt

Marketing Automation – Use Cases

Die konkreten Inhalte der halbjährlichen Treffen werden in Abstimmung mit den Teilnehmern festgelegt, wobei der besondere Fokus auf aktuellen Entwicklungen und Erfahrungsberichten innerhalb des Themengebietes liegt.

Referenten vergangener Arbeitstreffen



Neues aus der Forschung – social crm research center der Universität Leipzig
Olaf Reinhold – Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Institut für Wirtschaftsinformatik der Universität Leipzig



Strategische Ausrichtung (nicht nur) der IT und Go-Live des VPV Frontoffice
Jürgen Reinsch – IT-Leiter, VPV Versicherungen



























Storytelling: Neue Chancen für das CRM
Prof. Dr. Heiko Auerbach – Professur für Entrepreneurship & Sales, Hochschule Stralsund



Vom Hype zur Realität. Was Gehirnforschung wirklich leisten kann um Kunden besser zu verstehen.
Achim Fringes – Geschäftsführer, neuomerchandising group GmbH & CO.KG

Ausführliche Informationen finden Sie unter:
www.versicherungsforen.net/crm

Mitglieder der User Group

Ansprechpartner



Kai Wedekind
Leiter Kompetenzteam
Vertrieb & Service

T +49 341 98988-231
E kai.wedekind@versicherungsforen.net



Prof. Dr. Heiko Auerbach
Hochschule Stralsund



Elisabeth Langer
Referentin Geschäftsbereich
Veranstaltungen

T +49 341 98988-272
E elisabeth.langer@versicherungsforen.net

Konditionen

Versicherungsunternehmen		Nicht-Versicherungsunternehmen	
Teilnahmegebühr pro Unternehmen pro Halbjahr	Ermäßigter Preis für Forenpartner pro Halbjahr	Teilnahmegebühr pro Unternehmen pro Halbjahr	Ermäßigter Preis für Forenpartner pro Halbjahr
1.240 EUR	990 EUR	1.690 EUR	1.440 EUR
2. Teilnehmer pro Treffen		2. Teilnehmer pro Treffen	
290 EUR	240 EUR	490 EUR	440 EUR

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.