

Agenda

CRM B2B 2026: CRM als Steuerungsinstrument für Wholesale & Key Account Management

07.07.2026 | Webinar | Online | Microsoft Teams

09.00 – 09.10 Uhr Begrüßung

09.10 – 09.30 Uhr Standortbestimmung: CRM für Wholesale / B2B

- Warum CRM heute weit mehr ist als ein Vertriebstool und die Bedeutung aus Branchensicht für Ihr Unternehmen
 - Typische Herausforderungen, Besonderheiten und Potentiale in der B2B Modebranche
-

09.30 – 10.45 Uhr CRM im Kundenbeziehungslebenszyklus

- Kundenbetreuung & Kundenbindung entlang der verschiedenen Phasen
 - Funktionen und Steuerungen für den Außendienst
 - Funktionen und Steuerungen für den Innendienst
 - Key Account Management
 - B2B-Selfservice-Portal (Order & mehr)
 - Der „digitale Showroom“ und wie digitale Produkte und Sortimente die richtige Rolle spielen
 - Der „gläserne Kunde“ im B2B: Welche Kundendaten wirklich relevant sind, und welche nicht
 - Integration von CRM in eine bestehende Systemlandschaft – Wie kann das Zusammenspiel aussehen?
-

10.45 – 11.00 Uhr Pause

11.00 – 11.30 Uhr CRM aus Software-Perspektive

- Marktüberblick: relevante Lösungen für die B2B Modebranche
- Leistungsumfang & Kostenrahmen im Vergleich

Agenda

CRM B2B 2026: CRM als Steuerungsinstrument für Wholesale & Key Account Management

07.07.2026 | Webinar | Online | Microsoft Teams

11.30 – 11.50 Uhr Digitalisierung & KI im CRM

- Wo KI heute schon im CRM-Mehrwert schafft:
Forecasting, Churn-Prognose, automatisierte Kommunikation
- Potentiale und Beispiele von KI-Tools und integrierten KI-Funktionen innerhalb moderner CRM-Systeme

11.50 – 12.00 Uhr Gemeinsame Diskussionsrunde & Austausch

12.00 Uhr geplantes Ende