

Nummer	Modul	Zusammenfassung	Inhalt	Dauer (min)
01	Meine Akquise als Prozess	Du ordnest deine Aktivitäten und Ideen in einem zielgerichteten Prozess.	<p>Wir bringen uns auf einen gemeinsamen Stand, wie Akquise als ein Prozess abläuft. Um das CRM-System zu verstehen, ordnen wir wichtige Begriffe wie Funnel und Rollen.</p> <p>Anschließend bringst du deine eigenen Aktivitäten in die Ordnung des CRM-Ansatzes. Auf Papier, Notizzettel und Postlts – ganz ohne Rechner. Schnell, übersichtlich, zielorientiert. Auf diese Weise verstehen wir, wie ein Akquise-Prozess funktioniert und welche Daten und Informationen uns relevant sind, um diese im System einzutragen und zu verwalten.</p> <p>Erfahrungs- und Ideen-Austausch inklusive Das Schöne ist, dass wir ganz nebenbei erleben, wie andere Freiberufler ihre Akquise sortieren. Wir betreiben Austausch von Praxis-erprobten Akquise-Ideen in den jeweiligen Funnels. Erfahrungsgemäß ist es immer sehr spannend und inspirierend zu hören, welche Ideen der eine oder andere Teilnehmer schon probiert hat, was funktioniert und was nicht.</p>	90
02	Lizenzmodell im Zoho CRM	Du verschaffst dir einen Überblick über die Lizenzen, was sie beinhalten und wie du sie jederzeit upgraden kannst.	<p>rainmaker academy hat sich für Zoho CRM entschieden, weil der Anbieter maßgeschneiderte Lizenzen für jede Anforderung und jeden Geldbeutel anbietet: von kostenlos bis zur Enterprise-Version.</p> <p>Wir zeigen euch, welche Pakete angeboten werden, was sie beinhalten und kosten sollen. Außerdem befassen wir uns mit weiteren (Komplett-)Paketen und zeigen auf, wie man von einer Version zur anderen umsteigen kann.</p>	15

Zoho CRM Training

03	Erste Schritte	Du registrierst dich im Zoho CRM. Zur Orientierung machst du dich mit der Hauptnavigation, den Tabs und ihren verknüpften Listen vertraut.	Zuerst melden wir uns gemeinsam in Zoho CRM an, jeder mit seinem eigenen Account. Dann machen wir uns mit den Tabs und Modulen vertraut und navigieren durch die Anwendung, jedoch ohne zu sehr in die Tiefe zu gehen. Home, Feeds, Leads, Accounts, Contacts, ... was ist das? Wie stehen sie zueinander? Dabei bringen wir die Konzepte und Begrifflichkeiten aus dem Blog-Beitrag "Funnels, Prospects, Leads & Co" und dem Trainingsmodul "Akquise als Prozess" in Einklang mit der täglichen Arbeit in Zoho CRM.	45
04	Zoho CRM konfigurieren	Du passt deine CRM Umgebung an deine Bedürfnisse und Arbeitsweise an.	Wir richten unsere Arbeitsumgebung so ein, wie wir sie brauchen. Dabei tragen wir unsere persönliche Daten ein und konfigurieren die bevorzugte Sprache, Währung, und Zeitzone, Zuletzt richten wir Mitbenutzer und Rollen ein. Außerdem richten wir die Tabs-Reihenfolge so ein, damit wir produktiv in Zoho CRM sofort einsteigen können.	45
05	Leads und Campaigns	Du beherrscht das Leads-Modul und kannst Email-Campagnen starten.	Nachdem wir bereits über Begriffe und Konzepte gesprochen haben, erzeugen wir den ersten Lead. Welche Daten sind erforderlich, welchen sind zu gut zu haben, Dabei machen wir uns Gedanken, wann der richtige Zeitpunkt ist, ein Potential im System einzutragen. Wir schauen uns an, welche Dateien und Aktivitäten du unter dem frisch erzeugtem Lead speichern kannst. Zum Abschluss konvertieren wir einen Lead und sehen, in dem einen Account, Contact und bei Bedarf eine Opportunity erzeugen. Nachdem du ein paar Leads im System erzeugt hast, schauen wir uns das Campaigns-Modul an und verstehen, wie das Werkzeug dich in deinen Akquise-Aktivitäten unterstützt.	60

Zoho CRM Training

06	Accounts, Contacts & Deals	Du kannst Kunden sowie Kontakte verwalten und Opportunities bis zum "Closed Won" verfolgen.	Wir schauen uns unsere Daten im 360°-Überblick an und betrachten den Kunde aus verschiedenen Blickwinkeln. Die verknüpften Listen in den Modulen spielen dabei eine wesentliche Rolle; Elemente wie Kontakte, Eltern, Notizen, Anhänge und Aktivitäten, aber auch Felder wie Typ, Rating, etc., sind dir danach verständlich und du weißt sie im Alltag zu benutzen. Anschließend befassen wir uns mit den Deals / Opportunities, gehen in die Tiefe des Moduls und verfolgen diese in den verschiedenen Phasen bis zu einen erfolgreichen Abschluss.	90
07	Zoho CRM für unterwegs	Mit der App auf deinem Smartphone oder Tablet setzt du Zoho CRM im Alltag ein.	Wir schauen uns die mobile App von Zoho CRM und die jeweiligen Module an. Themen wie Events, Tasks und Calls erzeugen, Telefongespräche starten und anschließend protokollieren. Nachdem wir eine paar Aktionen in der App getätigt haben, schwenken wir zurück zur Online-Version und schauen uns die erzeugten Daten an. Außerdem schauen wir uns weitere Apps aus der Familie an, gehen auf Besonderheiten und Einschränkungen dieser ein und installieren sie bei Bedarf auf unsere Mobilgeräten.	30
08	Praxis Plan	Du integrierst Zoho CRM in deinen Alltag. Unterwegs, im Büro, online und offline.	Als Abschluss gehen wir gemeinsam auf Best Practices ein. Unser Augenmerk liegt dabei in der Integration von Zoho CRM als Alltagsroutine. Fragen wie: - Was mache ich nach dem Frühstück? - Was steht heute auf der To-Do? - Was ist in der Pipeline und was sind meine Prioritäten? werden gestellt und in der Gruppe beantwortet.	30
09	Abschluss	Feedback und Nächste Schritte	Zum Schluss machen wir eine Feedback-Runde und kehren gestärkt in den Alltag zurück.	15

Gesamt 420 Minuten
