

#germancrmforum

SUCCUS
ESSENZ DES ERFOLGS

GERMAN CRM FORUM

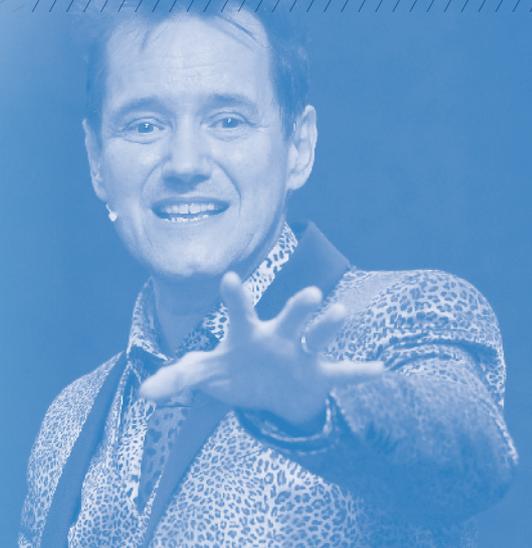
VOM
ERLEBNIS
ZUR
BEZIEHUNG.

12. Jahresforum für Entscheider aus Marketing, Vertrieb und CRM
16./ 17. Februar 2022 | Steigenberger Airport Hotel Frankfurt und virtuell

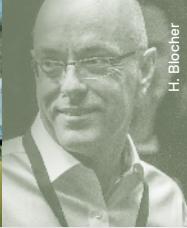
TRÄGER



Das führende Jahresforum für Kundenmanagement!



12. GERMAN CRM FORUM, 16./ 17. Februar 2022



VOM ERLEBNIS ZUR BEZIEHUNG.

Die führende CRM-Konferenz Deutschlands geht in die 12. Runde.

CRM ist keine Technologie und einzelne Maßnahmen bringen keinen nachhaltigen Erfolg. Wie gelingt es aber, eine unternehmensweite Strategie zu entwickeln und vor allem nachhaltig zu verankern? Wie begeistern wir täglich unsere Kolleg:innen dafür, wiederum unsere Kunde:innen zu begeistern und mit welchen Instrumenten lässt sich Kundenzentrierung messen? Und wie gelingt eine horizontale, prozessuale Sicht im Unternehmen jenseits der Silos? Um Fragen wie diese geht es auch diesmal beim GERMAN CRM FORUM.

Wie jedes Jahr versammelt sich die CRM-Community aus dem DACH-Raum für zwei Tage, um sich auf Augenhöhe auszutauschen. Zwanzigmal Praxis pur und ungeschminkt und sieben inspirierende Keynotes machen auch 2022 das Forum aus.

Helmut Blocher, Initiator des German CRM Forum und Gründer, SUCCUS | Wirtschaftsforen, Wien

Moderation:

Mari Lang, ORF, Wien

Martin Nitsche, Tagungsleiter des German CRM Forum, Geschäftsführer, Solveta GmbH, Pinneberg; Präsident, Deutscher Dialogmarketing Verband (DDV), Frankfurt a.M.

ZIELGRUPPE

Leiter:innen CRM, Kundenmanagement, Customer Experience Management, Marketing, Services, Service Design, Vertrieb, Business Development, Digitale Transformation, CRM-Projektleiter:innen, Geschäftsführer:innen

TRÄGER



INSPIRIERENDE KEYNOTES SOWIE PRAXIS PUR UND UNESCHMINKT



J.-E. Baars



D. Dahmen



M. Nitsche



M. Schmidt



S. Simove



B. Sorge



I. Spiecker

THE POWER OF REAL

Wenn online alles besser, schneller, einfacher geht, wozu brauchen wir dann OFFLINE?

Dietmar Dahmen, Globaler Unternehmer, Motivator und Keynote-Speaker, Wien

Dietmar kommt schnell zur Sache: Er zerstört deine Bequemlichkeit, bekämpft die Angst vor der Transformation und möchte uns Kraft und Mut geben, das Neue auch umzusetzen.

ES KOMMT AUFS GANZE AN!

Wie Kundenzentrierung zu relevanten Kundenlösungen führt

Prof. Jan-Erik Baars, Leiter CAS in Designmanagement, Fachhochschule Luzern

Bei allen guten Maßnahmen ist es doch die Kompetenz der gesamten Organisation, die über den Erfolg entscheidet. Jan-Erik spricht darüber an welchen Stellschrauben man drehen kann, damit Kundenzentrierung fruchtet

MAGIC MOMENTS

7 Erlebnisse für wertvolle Kundenbeziehungen

Martin Nitsche, Geschäftsführer, Solveta, Pinneberg; Präsident, Deutscher Dialogmarketing Verband (DDV), Frankfurt a.M

Martin zeigt anschaulich auf, wie man mit etwas Kreativität, einfachen Mitteln und relativ wenigen Daten Kund:innen begeistern kann.

DIE MACHT DER KI

Algorithmen zwischen Vertrauen und Kontrolle

Prof. Dr. Indra Spiecker genannt Döhmann, LL.M., Inhaberin des Lehrstuhls für Öffentliches Recht, Informationsrecht, Umweltrecht und Verwaltungswissenschaften, Goethe Universität, Frankfurt a.M.

KI ist in aller Munde, auch wenn längst nicht alles „neu“ oder „intelligent“ ist. Immerhin sieht sich die EU gefordert, eine weltweit erste KI-Verordnung vorzuschlagen. Der Vortrag zeigt die Risiken und Chancen auf.

RAUS AUS DER CX-FALLE!

Erlebnis oder Nutzen?

Dr. Maxie Schmidt, Autorin, Keynote-Speaker & Vice President, Principal Analyst, Forrester, Cambridge, Massachusetts

Typische CX-Programme greifen zu kurz. Wir sollten wieder über den Tellerrand blicken, um unsere Unternehmen wieder konsequent auf den Kundennutzen ausrichten.

RADICAL. DIGITAL. MAGICAL.

Warum wir radikal sein sollten

Björn Sorge, Vice President Experience Design, ProSiebenSat.1, München

Björn beschreibt aus eigener Erfahrung, was es für Unternehmen, Organisationen, Abteilungen und letztlich Mitarbeiter braucht, um den Kunden wirklich in den Fokus zu stellen.

DIVERSITY IM UMGANG MIT KUND:INNEN

Wie umgehen mit „Sie und du“, geschlechterinklusive Sprache und weiteren Aspekten der Diversität in der Kundeninteraktion?

Moderation: Mari Lang, ORF, Wien

UNLOCK YOUR CUSTOMER CREATIVITY

Ways to surprise customers

Shed Simove, Entrepreneur, author, international speaker on creativity and innovation, London

Shed's passion is to tackle things that have never been done before. Get inspired.

PLUS ZWANZIGMAL PRAXIS PUR
und ungeschminkt mit Unternehmen in B2B und B2C!

Das vollständige Programm findest du ab Ende Oktober 2021 online:
www.german-crm-forum.de



Anmeldung und Informationen

Für deine Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung: +43 1 319 09 34-10

SUCCUS GMBH | Wirtschaftsforen
Dingelbergstraße 23, 3150 Wilhelmsburg
Telefon: +43 1 319 09 34-0
info@succus.at

Sprech uns direkt an:

Barbara Schneeweiss, Projektmanagement
barbara.schneeweiss@succus.at

Katharina Zauner, Projektmanagement
katharina.zauner@succus.at

Helmut Blocher, Geschäftsführer
helmut.blocher@succus.at

Gerne nehmen wir deine Anmeldung online entgegen:

www.german-crm-forum.de und **anmeldung@succus.at**

Teilnahmegebühr:

Teilnahme als **Anwender** am 12. German CRM Forum, 16./ 17. Februar 2022: € 960,-
(Bei einer Anmeldung bis 31. Oktober 2021, regulär € 1.360,-)

Teilnahme als **Dienstleister*** am 12. German CRM Forum, 16./ 17. Februar 2022: € 1.960,-
(Bei einer Anmeldung bis 31. Oktober 2021, regulär € 2.260,-)

Teilnahmegebühr virtuell**:

Teilnahme als **Anwender** am 12. German CRM Forum, 16./ 17. Februar 2022: € 480,-
(Bei einer Anmeldung bis 31. Oktober 2021, regulär € 680,-)

Teilnahme als **Dienstleister*** am 12. German CRM Forum, 16./ 17. Februar 2022: € 980,-
(Bei einer Anmeldung bis 31. Oktober 2021, regulär € 1.130,-)

Inbegriffen sind der Zutritt, Unterlagen in elektronischer Form, kulinarische Pausen, gemeinsame Mittagessen und das CRM Get-together.

Alle Preise exkl. 19 % MwSt

Anmeldungen unterliegen unseren AGBs: <http://www.german-crm-forum.de/agb.html>



B. Schneeweiss



K. Zauner



H. Blocher

VERANSTALTUNGSORT

Steigenberger Airport Hotel Frankfurt

Unterschweinstiege 16, 60549 Frankfurt am Main

Zimmerbuchung: unter dem Stichwort „SUCCUS“
zum Preis von € 159,- inkl. Frühstück
reservations@airporthotel.steigenberger.de
oder +49 69 6975 2426.
Buchbar bis 25. Januar 2022.

Ein Format von:



„Eine rundum gelungene Veranstaltung und ich werde auf jeden Fall wieder kommen!“

Christian Holt, Maschinenfabrik
Bernard KRONE, Spelle

„Tolle Konferenz mit vielen spannenden und aktuellen Vorträgen rund um CRM, KI und Customer Centricity. Die Keynote-Sprecher waren großartig, fesselnd und inspirierend und sie haben viele Denkanstöße gegeben.“

Carina Vogel, Ikano Bank, Wiesbaden

„Baaaaaaaaaaaaaaaaaam!
Reicht das als Feedback?
Ihr habt euch übertroffen!“

Peter Graef, GRAEF Gruppe,
Berlin

* Unter Dienstleister verstehen wir Unternehmen, die Leistungen, etwa die Beratung oder die Herstellung und Integration von Lösungen, im thematischen Umfeld von CRM und Relationship Marketing erbringen, auch wenn sie dazu selbst Anwender sind. Anwender sind etwa Handels- und Industrieunternehmen oder Finanzdienstleister.

** Die virtuelle Teilnahme enthält den Zugang zum Live-Stream der Vorträge und Diskussionen aus dem Hauptraum, den Zugang zu Präsentationen und Videos sowie virtuelle Networkingmöglichkeiten.