

Salesware Dienstleistungspakete

Version/en: 1.0
Erstellt von: Team Professional Services
Stand: 18.06.2026

INHALT

1	Technisches Onboarding	3
1.1	Basic.....	3
1.2	Basic Plus	5
1.3	Erweitert.....	9
2	Admin Schulung.....	11
2.1	Berechtigungen, Systemadministration & Customizing	11
2.2	Aktivitäten	13
2.3	Analysen	14
2.4	B2B-Portal.....	14
2.5	Mailintegration.....	15
3	Anwenderschulung.....	17
3.1	Basic.....	17
3.2	Professional.....	18
3.3	Enterprise.....	19
3.4	B2B-Portal.....	20
3.5	Mailintegration.....	21

1 Technisches Onboarding

1.1 Basic

Teilnehmer	Business Partner, Administrator des Endkunden, Salesware
Dauer	2 Stunden
Benötigtes System/Zugänge	Application Server, Sage 100 Administrator

Das technische Onboarding bildet die Grundlage für die Nutzung von Salesware. Im Rahmen dieses Schrittes wird Salesware über einen Connector mit dem vorhandenen ERP-System verbunden, sodass ein reibungsloser Datenaustausch und die Nutzung der Systemfunktionen ermöglicht werden.

a. Connector herunterladen

- Connector herunterladen und bereitstellen
-

b. Connector installieren und konfigurieren

- Connector installieren
 - Erweiterungen für den Sage Application Server einspielen
 - Sage Benutzer anlegen und Berechtigungen erteilen
-

c. Basiskonfiguration – Connector

- Datenbank hinterlegen
 - Festlegung lesender & schreibender Benutzer
 - Sage100 Informationen pflegen
 - Application Server Informationen eintragen
 - ActiveDirectory Authentifizierung (optional)
-

d. Standorte

- Lagerorte hinterlegen, um korrekte Verfügbarkeiten sicherzustellen

e. Suche / Suchindex

- Suchindex erstmalig erstellen
-

f. Zuordnungen

Preise & Rabatte

- Standardpreisliste & Standardrabattliste hinterlegen
- Sichtbare ERP-Preislisten & ERP-Rabattlisten eintragen

Belege

- Sichtbare Belegtypen verwalten
- Bestell- und Angebotsbelegarten hinterlegen

Versand

- Standard-Versandvorgaben hinterlegen

Bezahlung

- Standard-Zahlungskonditionen hinterlegen

Inkassoarten

- ERP-Inkassoarten den Salesware-Zahlungstypen zuordnen
-

g. Customfelder

- Vorhandenes Customfeld exemplarisch in Salesware implementieren
-

h. Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA)

- 2FA optional aktivieren
-

i. Standard-Mailversand

- SMTP-Server einrichten
-

j. Bilder

- Sammelmappe auswählen und konfigurieren
-

k. Benutzeranlage

- Einen Salesware Benutzer exemplarisch erstellen und der Standard-Benutzergruppe hinzufügen

1.2 Basic Plus

Teilnehmer	Business Partner, Administrator des Endkunden, Salesware
Dauer	3 Stunden
Benötigtes System/Zugänge	Application Server, Sage 100 Administrator

Definition

Basic Plus setzt sich aus den Leistungen aus Punkt 1.1 Technisches Onboarding - Basic und Punkt 2.1 Admin Schulung - Berechtigungen, Systemadministration & Customizing zusammen.

Leistungen aus Punkt „1.1 Basic“

Teilnehmer	Business Partner, Administrator des Endkunden, Salesware
Benötigtes System/Zugänge	Application Server, Sage 100 Administrator

Das technische Onboarding bildet die Grundlage für die Nutzung von Salesware. Im Rahmen dieses Schrittes wird Salesware über einen Connector mit dem vorhandenen ERP-System verbunden, sodass ein reibungsloser Datenaustausch und die Nutzung der Systemfunktionen ermöglicht werden.

a. Connector herunterladen

- Connector herunterladen und bereitstellen

b. Connector installieren und konfigurieren

- Connector installieren
 - Erweiterungen für den Sage Application Server einspielen
 - Sage Benutzer anlegen und Berechtigungen erteilen
-

c. Basiskonfiguration – Connector

- Datenbank hinterlegen
 - Festlegung lesender & schreibender Benutzer
 - Sage100 Informationen pflegen
 - Application Server Informationen eintragen
 - ActiveDirectory Authentifizierung (optional)
-

d. Standorte

- Lagerorte hinterlegen, um korrekte Verfügbarkeiten sicherzustellen
-

e. Suche / Suchindex

- Suchindex erstmalig erstellen
-

f. Zuordnungen

Preise & Rabatte

- Standardpreisliste & Standardrabattliste hinterlegen
- Sichtbare ERP-Preislisten & ERP-Rabattlisten eintragen

Belege

- Sichtbare Belegtypen verwalten
- Bestell- und Angebotsbelegarten hinterlegen

Versand

- Standard-Versandvorgaben hinterlegen

Bezahlung

- Standard-Zahlungskonditionen hinterlegen

Inkassoarten

- ERP-Inkassoarten den Salesware-Zahlungstypen zuordnen

g. Customfelder

- Vorhandenes Customfeld exemplarisch in Salesware implementieren

h. Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA)

- 2FA optional aktivieren

i. Standard-Mailversand

- SMTP-Server einrichten

j. Bilder

- Sammelmappe auswählen und konfigurieren

k. Benutzeranlage

- Einen Salesware Benutzer exemplarisch erstellen und der Standard-Benutzergruppe hinzufügen

Leistungen aus Punkt „2.1 Berechtigungen, Systemadministration & Customizing“

Teilnehmer

Administrator des Endkunden, Salesware

Im Rahmen dieser Schulung erhalten die Administratoren von Salesware einen detaillierten Einblick in die Konfigurationsmöglichkeiten des Systems. Neben der Vergabe und Verwaltung von Berechtigungen werden relevante Funktionen und Inhalte vermittelt, damit Salesware optimal auf die Anforderungen und Prozesse des Kunden angepasst werden kann.

a. Benutzer und Gruppen

Einrichtung und Vorstellung der Berechtigungsstruktur und Benutzerverwaltung innerhalb Salesware.

- Benutzergruppen
 - Grundeinstellungen
 - Berechtigungen

- Vorgaben
 - Benutzer
 - Anlage Benutzer
 - Kollaborationsgruppen
-

b. Basiskonfiguration

Abstimmung der globalen Basiseinstellungen

- Grundeinstellungen
 - Connector
 - Dateizugriff
 - Standorte
 - Zuordnungen
 - Suche
 - Entitätssuche inkl. durchsuchbare Felder
 - Sprachen
 - Für Inhalte und Suche
 - Für die Oberfläche
 - Besteuerung
 - Ermittlungsgrundlage für die Besteuerung
-

c. Services

Einrichtung und Konfiguration externer Services innerhalb Salesware zur Unterstützung automatisierter Prozesse und Validierungen.

- Pakettracking
 - Umsatzsteuer-Validierung
 - Adressen
 - Warenkorb Dokumentenimport
-

d. Customizing

Anpassung von Salesware durch individuelle Felder, Aktionen und Relationen zur Abbildung kundenspezifischer Anforderungen.

- Custom-Felder
 - Aktionen
-

e. Inhalte

Strukturierung und Pflege zentraler Inhalte für eine einheitliche Darstellung von Informationen und Produktdaten.

- Bilder & Texte
 - Konfiguration der Sichtbarkeit der Bilder in Salesware
- Definition Individueller Inhalte
- Erstellung von globalen Ansichten, Favoriten, Filter-Tags & Navigationsfilter
- Implementierung der Summieren-Funktion
- Textbausteine
- Bedingte Formatierung
 - Erstellung von individuell definierten Formatierungen auf den jeweiligen Entitätsebenen

1.3 Erweitert

Teilnehmer	Business Partner, Administrator des Endkunden, Salesware
Dauer	Maximal 10 Stunden
Benötigtes System/Zugänge	Application Server, Sage 100 Administrator

Inhalt

Das technische Onboarding „**Erweitert**“ umfasst sämtliche Inhalte aus dem technischen Onboarding „**Basic**“ sowie ergänzende Themen aus der **Administrator-Schulung** und **Anwender-Schulung**.

Da Anforderungen, Prozesse und lizenzierte Funktionen je Kunde unterschiedlich sind, erfolgt die inhaltliche Zusammenstellung individuell und bedarfsabhängig.

Mögliche zusätzliche Inhalte sind unter anderem:

Administrator-Schulung:

- Berechtigungen & Inhalte
- Aktivitäten
- Analysen
- B2B-Portal

- Mailintegration

Anwenderschulung:

- Basic
- Professional
- Enterprise
- B2B-Portal
- Mailintegration

Hinweis:

Der Umfang des erweiterten technischen Onboardings richtet sich nach den eingesetzten Modulen und Lizenzen, den gewünschten Prozessen, kundenspezifischen Anforderungen sowie dem Schulungsbedarf der Administratoren und Anwender. Die genaue Abstimmung erfolgt individuell mit dem Kunden.

2 Admin Schulung

Abgrenzung

Die Dienstleistungspakete umfassen die grundlegende Einrichtung und Schulung im Standardumfang. Individuelle Entwicklungen, sowie weiterführende Anpassungen sind nicht Bestandteil dieser Pakete und werden separat betrachtet.

2.1 Berechtigungen, Systemadministration & Customizing

Teilnehmer	Administrator des Endkunden, Salesware
Dauer	1-2 Stunden

Im Rahmen dieser Schulung erhalten die Administratoren von Salesware einen detaillierten Einblick in die Konfigurationsmöglichkeiten des Systems. Neben der Vergabe und Verwaltung von Berechtigungen werden relevante Funktionen und Inhalte vermittelt, damit Salesware optimal auf die Anforderungen und Prozesse des Kunden angepasst werden kann.

a. Benutzer und Gruppen

Einrichtung und Vorstellung der Berechtigungsstruktur und Benutzerverwaltung innerhalb Salesware.

- Benutzergruppen
 - Grundeinstellungen
 - Berechtigungen
 - Vorgaben
- Benutzer
 - Anlage Benutzer
- Kollaborationsgruppen

b. Basiskonfiguration

Abstimmung der globalen Basiseinstellungen

- Grundeinstellungen
- Connector
 - Dateizugriff
- Standorte
 - Zuordnungen
- Suche
 - Entitätssuche inkl. durchsuchbare Felder

- Sprachen
 - Für Inhalte und Suche
 - Für die Oberfläche
 - Besteuerung
 - Ermittlungsgrundlage für die Besteuerung
-

c. Services

Einrichtung und Konfiguration externer Services innerhalb Salesware zur Unterstützung automatisierter Prozesse und Validierungen.

- Pakettracking
 - Umsatzsteuer-Validierung
 - Adressen
 - Warenkorb Dokumentenimport
-

d. Customizing

Anpassung von Salesware durch individuelle Felder, Aktionen und Relationen zur Abbildung kundenspezifischer Anforderungen.

- Custom-Felder
 - Aktionen
-

e. Inhalte

Strukturierung und Pflege zentraler Inhalte für eine einheitliche Darstellung von Informationen und Produktdaten.

- Bilder & Texte
 - Konfiguration der Sichtbarkeit der Bilder in Salesware
- Definition Individueller Inhalte
- Erstellung von globalen Ansichten, Favoriten, Filter-Tags & Navigationsfilter
- Implementierung der Summieren-Funktion
- Textbausteine
- Bedingte Formatierung
 - Erstellung von individuell definierten Formatierungen auf den jeweiligen Entitätsebenen

2.2 Aktivitäten

Teilnehmer	Administrator des Endkunden, Salesware
------------	--

Dauer	Standardschulung: 1 Stunde Individualisierte Schulung: auf Anfrage möglich (z.B. Anwendungsschulung, Praxisworkshop, Prozessorientierte Anwenderschulung, kundenspezifische Prozessschulung, etc.)
-------	---

Im Rahmen dieser Dienstleistung kann entweder eine Standardschulung oder eine individualisierte Schulung durchgeführt werden:

- Standardschulung: Vermittlung der grundlegenden Funktionen und Standardprozesse. Ideal für den schnellen Einstieg und ein einheitliches Basiswissen.
- Individualisierte Schulung: Individuelle Vertiefung spezifischer Themen und Prozesse, abgestimmt auf die Anforderungen und Aktivitäten des Kunden. Umfang und Inhalte sind flexibel nach Bedarf.

Beispielhafte Reihenfolge zur Erstellung von Aktivitäten.

a. Erstellung der Wertelisten

b. Erstellung der Felder (unter anderem auf Basis der Wertelisten)

c. Erstellung der Aktivitätstypen (inkl. Vorgaben)

d. Einbindung der Felder in den jeweiligen Aktivitätstyp

e. Zusammenführung mehrerer Aktivitätstypen in einer Struktur (inkl. Aufbau & Vorgaben)

f. Definition von Bedingungen der Felder

g. Erstellung und Vererbungslogik von Hinweisen

2.3 Analysen

Teilnehmer	Administrator des Endkunden, Salesware
------------	--

Dauer	1 Stunde
-------	----------

Beratung und Abstimmung der Analysefunktionen sowie Vorstellung der verfügbaren Konfigurationsmöglichkeiten. Gemeinsam werden individuelle Anforderungen aufgenommen und passende Analysevorlagen zur optimalen Auswertung und Nutzung der Daten definiert.

a. Analysen

- Grundeinstellungen
 - Fokusartikel und Datenbasis festlegen
 - Aktivierung der Analysearten inkl. zusätzlicher Felder
- Kundendashboard
 - Aktivierung und Freischaltung nach Benutzergruppen
 - Kunden-Kategorisierung

2.4 B2B-Portal

Teilnehmer	Administrator des Endkunden, Salesware
------------	--

Dauer	2 Stunden
-------	-----------

In dieser Schulung erhalten die Administratoren einen umfassenden Einblick in die Konfigurationsmöglichkeiten des B2B-Portals. Ziel ist es, den Administratoren alle relevanten Funktionen und Einstellungsmöglichkeiten zu vermitteln, damit das Portal optimal auf die Anforderungen und Bedürfnisse der eigenen Kunden angepasst und konfiguriert werden kann.

a. Business-Logins - Grundeinstellungen

Konfiguration und Abstimmung der globalen Einstellungen des B2B-Portals inklusive Schulung zu den verfügbaren Optionen.

- Übersicht

- Sichtbarkeiten und Einstellungen für Belege, Sammelmappen-Kategorien und Artikel steuern
 - Dokumentenablage Standorte konfigurieren
 - Automatisierungen und Einschränkungen festlegen
-

b. Inhalte & Theme

Abstimmung der grundlegenden Inhalte sowie des visuellen Erscheinungsbildes des B2B-Portals.

- Grundeinstellungen
 - Sichtbare Relationen & Beschreibungstexte
 - Bilderanzeige
 - Einrichtung der rechtlichen Informationen
 - Abstimmung der Theme- und Designoptionen
-

c. Mailvorlagen

Einrichtung und Abstimmung der im B2B-Portal verwendeten E-Mail-Vorlagen.

- Konfiguration der Standardvorlagen
 - Beratung zu Anpassungsmöglichkeiten
-

d. Business-Login-Gruppen

Einrichtung und Vorstellung der Benutzergruppenstruktur innerhalb des B2B-Portals.

- Grundeinstellungen
 - Berechtigungen
 - Vorgaben
 - Sicherheit
-

e. Business-Logins

Einrichtung eines exemplarischen Benutzerzugangs sowie Vorstellung des Login-Prozesses.

- Grundlagen
- ERP-Kundenzuordnung
- Zugeordnete Benutzergruppen

2.5 Mailintegration

Teilnehmer	Administrator des Endkunden, Salesware
Dauer	1-2 Stunden
Benötigte Zugänge	Zugangsdaten der Mail-Konten

In dieser Schulung erhalten die Administratoren einen umfassenden Einblick in die Konfigurations- und Anpassungsmöglichkeiten der Salesware Mailintegration. Ziel ist es, die Mailintegration optimal an die individuellen Anforderungen und Prozesse des Unternehmens anzupassen.

a. Salesware Mailintegration

Verknüpfung der E-Mail-Konten mit der Salesware Schnittstelle sowie Festlegung der technischen Grundeinstellungen für einen reibungslosen Versand und Empfang von Nachrichten.

- Pop3-Konten
 - Zugangsdaten hinterlegen
 - Technische Angaben festlegen
- SMTP-Konten
 - Zugangsdaten hinterlegen
 - Technische Angaben festlegen

b. Salesware Mailintegration Inhalte

Einrichtung und Anpassung von Kommunikationsvorlagen inklusive Strukturierungsmöglichkeiten.

- Signaturen & Textbausteine anpassen
- Themen & Tags aktualisieren

3 Anwenderschulung

Die Anwenderschulungen für Key User in Salesware sind modular aufgebaut und umfassen die Funktionen, die für die jeweilige Lizenz (Basic, Professional oder Enterprise) relevant sind. Jede Schulung baut auf den Inhalten der vorhergehenden auf und erweitert die Kompetenzen der Key User stufenweise, sodass sie in ihrer Rolle optimal geschult werden und die Software im Alltag selbstständig nutzen und anpassen können.

3.1 Basic

Teilnehmer	Keyuser des Endkunden, Salesware
Dauer	2 Stunden

In dieser Schulung werden die Key User in die allgemeine Bedienung von Salesware eingeführt. Der Fokus liegt auf den Funktionen, die in der Basic-Lizenz enthalten sind. Die Schulung umfasst grundlegende Navigation und Bedienung, das Anlegen und Bearbeiten von Einträgen, die Anzeige von ERP-Informationen sowie die spezifische Nutzung der konfigurierten Aktivität(en). Ziel ist es, dass die Key User grundlegende Aufgaben eigenständig durchführen und bei Bedarf ihr Wissen an andere Benutzer weitergeben können.

a. Oberfläche & allgemeine Nutzung

- Einführung in die Salesware-Oberfläche
- Navigation innerhalb der cloudbasierten Anwendung
- Profileinstellungen bearbeiten
- Chatfunktion erläutern

b. Individualisierungen

- Anpassung der Ansichten
- Erstellung von Favoriten & Navigationsfilter
- Personalisierung des Dashboards
- Nutzung der Gruppieren-Funktion

c. ERP-Stammdaten & Informationszugriff

- Live-Zugriff auf ERP-Daten verstehen
- Relevante Sage-100-Daten ortsunabhängig einsehen
- Intelligente Suche und Filterung in Datenbeständen anwenden
- Adressen, Interessenten, Ansprechpartner, Kunden und Lieferanten aufrufen
- Artikelinformationen einsehen

d. Aktivitäten

- Aufgaben mit Wiedervorlagen anlegen
- Sofort nutzbare Aktivitätsvorlagen einsetzen
- Vorlagen für Strukturen anwenden
- Eigene Dateien zu Aktivitäten hinzufügen
- Rich-Text-Editor mit Slash-Commands nutzen
- Kommentare und Erwähnungen einsetzen
- Kollaboratives Arbeiten in Gruppen
- Intelligente Hinweise erfassen und verteilen
- Aktivitäten mit ERP-Stammdaten und Bewegungsdaten verknüpfen

e. Kundeninformationen & Bewegungsdaten

- Kunden-Dashboard nutzen
- Angebote und Bestellungen der Kunden einsehen
- Laufende Anfragen, Hinweise und Kennzahlen anzeigen
- Bewegungsdaten mit Aktivitäten verknüpfen
- Warenkorb-Funktion verstehen und übergeben
- Angebote und Bestellungen einsehen
- Sendungsverfolgung aufrufen

Ergebnis des Pakets

Die Key User verstehen die allgemeine Bedienung und grundlegende Funktionen von Salesware. Die eingerichteten Aktivitäten wurden erklärt und können im vorgesehenen Prozess genutzt werden. Die Key User sind in der Lage, grundlegende Fragen anderer Benutzer zur Nutzung der Basic Funktionen zu beantworten

3.2 Professional

Teilnehmer	Keyuser des Endkunden, Salesware
Dauer	1 Stunde
Voraussetzung	Basic Schulung

Diese Schulung baut auf der Basic-Schulung auf und richtet sich an Key User mit der Professional-Lizenz. Zusätzlich zu den Basisfunktionen erlernen die Teilnehmer die erweiterten Funktionen, die speziell in der Professional-Lizenz enthalten sind. Dazu gehört auch die Schulung der Analysen, die in Salesware eingerichtet wurden, falls diese relevant sind. Key User sollen in der Lage sein, erweiterte Aufgaben zu übernehmen und spezifische Datenanalysen zu erstellen und zu interpretieren.

a. Kontakt- & Stammdatenpflege

- ERP-Kontakte verwalten
- Kontakthanlage mit Duplikats-Prüfung anwenden

b. Analyse & Auswertung

- Analyse- und Dashboard-Funktionen nutzen
- Umsatz- und Absatzanalysen auswerten
- Trends, Auffälligkeiten und Potenziale erkennen
- Artikel- und Kundenanalysen mit Zeitvergleich interpretieren

c. Angebots- & Bestellprozesse

- Warenkörbe für Angebots- und Bestellprozesse verwenden
- Angebote erstellen und Bestellungen auslösen
- Kollaboration innerhalb der Vertriebsprozesse nutzen
- Strukturierte Workflows für vertriebsnahe Rollen trainieren
- Hinzufügen eigener Dateien in ausgewählten Bewegungsdaten nutzen

Ergebnis des Pakets

Die Key User verstehen die erweiterten Funktionen und können sie im Kontext ihrer Rolle anwenden. Die eingerichteten Analysen wurden erklärt und die Key User können diese zur Auswertung nutzen. Die Key User können den Professional-Funktionsumfang eigenständig bedienen und bei Fragen anderer Nutzer zur Verfügung stehen.

3.3 Enterprise

Teilnehmer	Keyuser des Endkunden, Salesware
Dauer	1 Stunde
Voraussetzung	Professional Schulung

Die Enterprise-Schulung richtet sich an Key User mit einer Enterprise-Lizenz und bietet eine umfassende Einführung in die fortgeschrittenen Funktionen von Salesware. Zusätzlich zu den Basis- und Professional-Funktionen umfasst diese Schulung die Bearbeitung von ERP-Entitäten. Ziel ist es, dass die Key User ein umfassendes Verständnis der Enterprise-Funktionen erlangen und individuelle Prozesse selbständig nutzen können.

a. Erweiterte ERP-Bearbeitung

- Erweiterte ERP-Bearbeitung einsetzen
- Angebote & Bestellungen nachträglich bearbeiten

b. Prozessabbildung

- Unternehmensspezifische Vertriebsprozesse maximal digitalisiert einsetzen
- Verkaufsprozesse von A bis Z digital abwickeln

Ergebnis des Paketes

Die Key User verstehen die erweiterten Funktionen und können sie im Kontext ihrer Rolle anwenden. Die Key User können den Enterprise-Funktionsumfang eigenständig bedienen und bei Fragen anderer Nutzer zur Verfügung stehen.

3.4 B2B-Portal

Teilnehmer	Keyuser des Endkunden, Salesware
Dauer	1 Stunde

In diesem Schulungsschritt wird der Key User in die Nutzung des B2B-Portals von Salesware aus der Perspektive des Kunden eingewiesen. Die Schulung umfasst die Navigation und Handhabung des Portals, wobei der Fokus auf dem Zugriff auf gewünschte Informationen sowie der Erstellung und Übermittlung eines Warenkorbs liegt. Ziel ist es, dass der Key User den Business-Login sicher beherrscht und Bestellungen durch den Warenkorbprozess bis zum Absenden eigenständig durchführen kann, um eine optimale Kundenbetreuung zu gewährleisten.

a. Grundlagen & Nutzen

- Einführung in das Salesware B2B-Portal
- Zweck und Nutzen des Portals im wiederkehrenden Bestellgeschäft verstehen

b. Kundenansicht des Portals

- Dashboard erläutern
- Kundenspezifische Waren und Konditionen abbilden
- Befüllung des Warenkorbs erläutern
- Warenkorpositionen im Portalprozess verstehen
- Wiederkehrende Artikelbestellungen digital ermöglichen

c. Benutzer & Benutzergruppen

- Anlage von B2B-Benutzern
- Anpassung der Berechtigungsstruktur der B2B-Logins

d. Zusammenspiel & Mehrwert

- Zusammenspiel zwischen Portal, Vertriebsteam und Kundenprozess erläutern
- Zeit- und Kostenersparnis durch Self-Service-Bestellungen vermitteln

Ergebnis des Pakets

Nach Abschluss der Schulung können Anwender das Salesware B2B-Portal im Zusammenspiel mit Vertrieb und Kundenprozess sicher einordnen. Sie verstehen die grundlegenden Abläufe rund um Zugänge, kundenspezifische Sortimente und digitale Bestellungen und können den Mehrwert des Portals für wiederkehrende Bestellprozesse nachvollziehbar vermitteln.

3.5 Mailintegration

Teilnehmer	Keyuser des Endkunden, Salesware
Dauer	1 Stunde

In dieser Schulung wird der Key User in die Mailintegration von Salesware eingewiesen und erlernt die Bearbeitung und Beantwortung von Mails direkt in Salesware. Dabei wird auch erläutert, wie E-Mails mit relevanten ERP-Daten verknüpft werden, um eine nahtlose Integration in den Arbeitsprozess zu gewährleisten. Ziel ist es, dass der Key User die Funktionen zur Mailbearbeitung sicher anwenden kann und ein Verständnis dafür entwickelt, wie E-Mails im Kontext von ERP-Daten effizient genutzt und verwaltet werden.

a. Grundlagen

- Einführung in den allgemeinen Aufbau und die Benutzeroberfläche
- Erläuterung der bestehenden Filterstruktur und Navigationsmöglichkeiten
- Vorstellung der verwendeten Icons, Themen und Tags
- Darstellung des Mail-Registers innerhalb der Detailansicht weiterer Entitäten
- Verknüpfung mit den Aktivitäten
- Veranschaulichung der Funktionen in der Schnellansicht

b. ERP-Verknüpfungen

- Erläuterung der Kundenzuordnung
- Zuordnung von Angeboten und Bestellungen zu E-Mails

- Verknüpfung relevanter Artikelinformationen

c. Workflow

- Erstellung und Verwaltung neuer Mails
- Bearbeitung und Beantwortung eingehender E-Mails

Ergebnis des Pakets

Der Key User kann Mails in Salesware bearbeiten, beantworten und kennt das Zusammenspiel mit ERP-Daten und Aktivitäten.

Haftung und Leistungsumfang

Die im Rahmen der Schulungen vermittelten Inhalte dienen ausschließlich der allgemeinen Wissensvermittlung. Die Schulungen stellen keine individuelle fachliche, rechtliche oder technische Beratung dar. Eine Gewähr für die Vollständigkeit, Richtigkeit und dauerhafte Aktualität der vermittelten Inhalte wird nicht übernommen. Die Umsetzung der Schulungsinhalte erfolgt durch den Kunden in eigener Verantwortung. Soweit gesetzlich zulässig, ist die Haftung für Schäden ausgeschlossen, die aus der Anwendung der vermittelten Inhalte entstehen, es sei denn, diese beruhen auf vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten des Dienstleisters.

Im Übrigen gelten die jeweils vereinbarten Vertragsbedingungen und Allgemeinen Geschäftsbedingungen von der Salesware GmbH.