

DESCRIPCIÓN

En este curso conoceremos las mejores estrategias, técnicas y combinación de disciplinas para conquistar clientes cualificados de manera eficaz y eficiente y, lograr su fidelidad.

Aprenderemos la forma de vincular al cliente durante el mayor tiempo posible y lograr su satisfacción y recomendación, y adquiriremos las competencias y habilidades necesarias para conseguir una adecuada y continuada fidelización de los clientes, de manera que podamos alcanzar nuestros objetivos comerciales establecidos.

OBJETIVOS

El objetivo de este curso es que los participantes adquieran las competencias y habilidades necesarias para conseguir una adecuada y continuada fidelización de los clientes hacia la empresa, de manera que permita alcanzar los objetivos establecidos.

CONTENIDOS

FIDELIZACIÓN Y SEGUIMIENTO DEL CLIENTE Y DEL NEGOCIO

- Concepto de fidelización de clientes - Gestión de clientes - Vinculación de clientes - Ventajas de la fidelización - Factores de fidelización