

FIDELIZACIÓN Y SEGUIMIENTO DEL CLIENTE Y DEL NEGOCIO (EN EL SECTOR FINANCIERO)

5
HORAS

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

UNIDAD 1: CONCEPTO DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

UNIDAD 2: GESTIÓN DE CLIENTES

UNIDAD 3: VINCULACIÓN DE CLIENTES

UNIDAD 4: VENTAJAS DE LA FIDELIZACIÓN

UNIDAD 5: FACTORES DE FIDELIZACIÓN