



# Fidelización y seguimiento del cliente y del negocio (en el sector financiero)

 Duración: 5.00 horas

## Descripción

---

Este curso permitirá a los participantes aprender la forma de incrementar el valor del cliente, conociendo las mejores estrategias, técnicas y combinación de disciplinas para conquistar clientes cualificados de manera eficaz y eficiente y, lograr su fidelidad.

Igualmente, se mostrará la forma de vincular al cliente durante el mayor tiempo posible y lograr su satisfacción y recomendación. Se estudiarán aspectos relacionados con el "marketing de clientes": captación, fidelización, atención al cliente, programas de fidelización, etc. Es decir, todos aquellos conceptos que permitirán construir un exitoso programa de marketing relacional.

## 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

---

- Concepto de fidelización de clientes
- Gestión de clientes
- Vinculación de clientes

- Ventajas de la fidelización

- Factores de fidelización