



Fidelización y seguimiento del cliente y del negocio

 Duración: 6.00 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

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