

Promessa e fiducia. Come acquisire e fidelizzare i clienti

[obiettivi]

- Conoscere e applicare le metodologie e gli strumenti in grado di fidelizzare i clienti
- Pianificare le azioni necessarie per conseguire gli obiettivi di fidelizzazione
- Ottimizzare le opportunità offerte da un rapporto basato sulla fiducia

[programma]

- **Promessa e fiducia. Come acquisire e fidelizzare i clienti**
 - ✓ La fidelizzazione dei clienti come risparmio sui costi
 - ✓ I programmi e le tecniche di fidelizzazione
 - ✓ Conoscere i bisogni dei clienti (dichiarati e non dichiarati)
 - ✓ Le tecniche specifiche per le varie fasi in cui si realizza un CRM
 - ✓ Come costruire e mantenere aggiornato un archivio clienti in CRM
 - ✓ Le azioni per rendere coerenti gli obiettivi dei venditori e della rete di vendita con le politiche di fidelizzazione

[strumenti rilasciati]

- L'intervista strutturata di analisi dei fabbisogni
- Modelli di CRM
- Aggiornamenti, approfondimenti, test, esercitazioni applicative

[durata del corso]

- Aula: 4 incontri di 4 ore

[quota di iscrizione]

- € 450,00 + IVA

[per informazioni e iscrizioni]

- Tel: **011.5216245**
- Mail: **info@consorziozia.com**