Seguimiento y fidelización de clientes

Área: Sin clasificar
Modalidad: Teleformación
Duración: 15 h
Precio: Consultar

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
Matricularme

OBJETIVOS

Describir y explicar las técnicas básicas de fidelización, analizando los elementos racionales y emocionales que intervienen.

CONTENIDOS

1. La confianza y las relaciones comerciales.
2. Estrategias de fidelización.
3. Externalización de las relaciones con clientes: telemarketing.
4. Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM)