

CRM

ÁREA: Marketing.

MODALIDAD: Presencial.

METODOLOGÍA: Práctica y participativa.

DIRIGIDO A: Personas que precisan conocer la aplicación de las políticas de marketing en los quehaceres diarios.

PRESENTACIÓN

La interrelación es fundamental en todos los componentes de la vida. En este curso hacemos un especial hincapié en el mundo profesional de las pymes, en las que la relación y mantenimiento de los clientes debe ser una máxima constante para obtener unos buenos resultados empresariales.

Dentro de este marco destacamos el CRM como la herramienta fundamental de las nuevas tecnologías aplicadas al marketing.

OBJETIVOS

Los principales objetivos de este curso son:

Facilitar los conocimientos básicos del marketing. Adentrarse en el marketing operativo de las nuevas tecnologías aplicadas al día a día.

Introducción al CRM y las primeras empresas que lo aplicaron, para pasar después a la elaboración de un CRM y sus aplicaciones prácticas.

PROGRAMA

MÓDULO 1.- Funciones del Marketing en una Pyme.

MÓDULO 2.- Empresa con inteligencia de mercado.

MÓDULO 3.- Generación de lealtad.

MÓDULO 4.- Adquisición de clientes y CRM.

MÓDULO 5.- De la lealtad a la dependencia del cliente.

MÓDULO 6.- Implantación del CRM.

MÓDULO 7.- Uso de las medidas catalíticas para la mejora de un CRM.

MÓDULO 8.- Programas de aprendizaje y administración del conocimiento en la era CRM.

Todos los módulos de este curso serán acompañados de casos prácticos en cada sesión, siempre amoldados al mercado actual.

Información y contacto:

Ramón Nadal 23 1ºA
07010 Palma de Mallorca
Tel. 971 463 158

Velazquez 28 1º Izda.
28001 Madrid
Tel. 913 565 003

hola@atdconsultores.com
www.atdconsultores.com