

Curso: Fidelización de Clientes .

Generando relaciones rentables y a largo plazo.



LUZ MENDEZ GONZALEZ.

Ingeniero Comercial, Licenciado en Ciencias de la Administración de Empresas , Magister en Consultoría y Coaching UDD-2013 en alianza con Newfield Consulting. Certificación de coach Ontológico, The Newfield Network (2006). experiencia laboral: Coach para el equipo Directivo de las Direcciones Regionales de Punta Arenas y Coyhaique. Zeit Consultores Ltda. Consultor Senior - Gerente de Proyectos, Gerente de Proyecto: "Implementación de Competencias Laborales para Enap Magallanes, XII región, entre otros.

Descripción

En la actualidad los negocios no concluyen en la venta, sino que los consumidores exigen cada vez más a las compañías una atención integral , que incluya entre otras cosas, las post venta.

En un mercado crecientemente competitivo e innovador, las empresas no solo se esfuerzan en conquistar nuevos clientes , sino que también por establecer con ellos solidos vinculos que se mantengan en el tiempo , esto es lo que se conoce en marketing como fidelización .

Es por ello, que este curso abordará los principales temas de marketing relacional concentrandose en temas relativos a la gestión y satisfacción de los clientes.

Objetivos de Aprendizaje

Los participantes podrán utilizar los conocimientos obtenidos para tener mayor fidelización de los clientes, obtendran herramientas con lo que se hara mas fácil sobresalir en el mundo hipercompetitivo y asi generar mayor rentabilidad para su empresa. a traves de ejercicios prácticos, los alumnos podrán realizar un servicio que capte la atención del cliente de manera prolongada



creacion
Explotamos tus Potenciales

Organismo Técnico de Capacitación
Servicios de Capacitación Creación Ltda.
Punta Arenas.
Región de Magallanes y Antártica Chilena.

¿A quién está dirigido?

Dirigido a ejecutivos que se desempeñan en área comercial, de empresas o instituciones que requieran adquirir o manejar herramientas efectivas de ventas las que les permitan diferenciarse y generar una ventaja competitiva desde la perspectiva comercial

Contenidos:

- Como Fidelizar a un Cliente
- Plataforma Tecnológicas para la Fidelización: ¿Que es CRM?
- Un Amor para toda la Vida
- Customers Experience: Optimizando la experiencia del cliente
- Promete, Cumple y Crecerás
- Customer Intelligence: Tecnología para concer mejor a los Clientes
- La receta para un consumidor fiel





creacion
Explotamos tus Potenciales

FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Gestionar herramientas y recursos concretos para la comercialización globalizada.

Información General

CON CODIGO SENCE. DURACION 16 HRS. CRONOLOGICAS.

Valor: 80.000.- por participantes, mínimo de participantes 20 máximo 30.

Valor 100% Imputable a Franquicia Tributaria.

NOTA: LUGAR Y COFFE BREAK A CARGO DE LA EMPRESA.

Lugar de realización:

A DEFINIR CON LA EMPRESA.

Horario:

A definir con la Empresa.

Las normas que regulan el presente seminario podrán experimentar variaciones menores.

La dictación del presente plan exige un número mínimo de personas inscritas (20).

Contacto:

José Miguel Carrera 376

inscripciones@creacionltda.cl

secretaria@creacionltda.cl

lissetteparra@creacionltda.cl

(61) 2 223713 Oficina creación

09-64689774 Lissette Parra A.

www.creacionltda.cl

Organismo Técnico de Capacitación
Servicios de Capacitación Creación Ltda.
Punta Arenas.
Región de Magallanes y Antártica Chilena.