
IL DIRECT MARKETING PER INDIVIDUARE E CONSOLIDARE I CLIENTI - COME POTENZIARE E PERSONALIZZARE LA COMUNICAZIONE CON LA CLIENTELA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Analisi delle variabili che influiscono sull'immagine aziendale, criteri e tecniche per progettare e attuare in modo sistematico azioni di Direct Marketing al fine di acquisire nuovi clienti, supportare l'azione commerciale, velocizzare e consolidare il rapporto con i clienti, presentare nuovi prodotti e servizi. Il ruolo del Customer Relationship Management come approccio metodologico in grado di individuare con precisione i fattori che soddisfano le aspettative dei clienti.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA