

---

# IL CRM - CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT: PER CONOSCERE SEMPRE MEGLIO E SVILUPPARE LA PROPRIA CLIENTELA

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

Il CRM, Customer Relationship Management, non deve essere visto come un prodotto ma come un processo di cambiamento aziendale complesso che deve essere introdotto nel modo corretto per assicurarne il successo. Il corso descriverà le varie forme di CRM che si possono scegliere, le caratteristiche e peculiarità ma entrerà molto nel dettaglio del processo da seguire per ottenere la partecipazione e la condivisione di tutta l'azienda. Tale processo include elementi di People Management, di Change Management e molti altri aspetti tutti fondamentali per arrivare al successo di un processo così articolato.

## PROGRAMMA

### PROGRAMMA DIDATTICO:

- Cos'è il CRM
- Scegliere il CRM che fa per la nostra azienda
- Come preparare l'inserimento del CRM?
- Come gestirne l'introduzione?
- Come gestire e monitorare nel post?

## OBIETTIVI FORMATIVI

Focalizzare il sistema CRM collocandolo nel processo che porta alla sua introduzione.

## DOCENTI

---

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

## DESTINATARI

---

Il corso è rivolto a direttori del personale, commerciali e direttori generali.

## NOTE

---

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

## REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

## REFERENTI

**Davide Inclimona** (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

**Arianna Marchianò** (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

## DATE E PREZZI

### Live Webinar

-----  
**Edizione di:** Settembre 2024

**Durata:** 12 ore

**Scheduling:**

24/09/2024 dalle 14:00 alle 18:00

26/09/2024 dalle 14:00 alle 18:00

01/10/2024 dalle 14:00 alle 18:00

### PREZZI:

**Quota NON associato e privato:** € 720.00 + IVA

**Quota associato:** € 600.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**