
TECNICHE DI DIRECT MARKETING PER INDIVIDUARE E FIDELIZZARE I CLIENTI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il seminario ha l'obiettivo di analizzare, in un'ottica di marketing, tutte le variabili che influiscono sull'immagine aziendale, suggerendo criteri e tecniche per progettare azioni di Direct Marketing al fine di individuare nuovi clienti, potenziare l'azione dei venditori, velocizzare e consolidare il rapporto con i clienti, presentare nuovi prodotti e servizi

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA