
LE NUOVE LOGICHE DELLA CUSTOMER SATISFACTION: IL MARKETING RELAZIONALE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Le aspettative dei clienti diventano sempre più numerose, complesse e diversificate; soddisfarle tutte può incidere significativamente sui costi. È tuttavia possibile utilizzare la nuova impostazione del Customer Relationship Management, che rappresenta un approccio metodologico volto a individuare con precisione quali fattori sono effettivamente in grado di soddisfare le aspettative dei clienti, producendo risultati di business e garantendo all'impresa la conquista di una posizione competitiva sostenibile

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA