
LE NUOVE LOGICHE DELLA CUSTOMER SATISFACTION: IL MARKETING ONE TO ONE.

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Le aspettative dei clienti diventano sempre più impegnative, costose e difficili da soddisfare. Così come fidelizzare i clienti sta diventando la sfida chiave in uno scenario ipercompetitivo. Il marketing one-to-one aiuta a individuare nuovi fattori competitivi per soddisfare il singolo cliente e le strategie per fidelizzarlo. Attraverso il frequente ricorso a casi concreti e a esercitazioni, il seminario consentirà pertanto ai partecipanti di:

- utilizzare a pieno le informazioni sui clienti disponibili

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA