
IL C.R.M.: DALLA SCHEDA CLIENTE AL PIANO DI FEDELITÀ DEL CLIENTE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

La Customer Relationship Management definisce un modello di gestione della relazione clienti, che deve essere necessariamente coerente con la missione aziendale che prevede la creazione di valore per i clienti stessi e per gli azionisti. Il corso ha l'obiettivo di presentare i concetti fondamentali del CRM, di valutare le modalità operative per impostare un sistema di CRM e di verificare il grado di applicabilità nelle aziende industriali, commerciali e di servizi

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA