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

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Individuazione di 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 in azienda per prendere le decisioni più pertinenti, selezionare l'approccio MKT e commerciale più adatto al proprio settore di attività.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA