

Fidelización y seguimiento del cliente

Duración: 35 horas.

Modalidad: online

Contenidos

• 1. Fidelización y Seguimiento del Cliente (Comercio)

- Fidelización y Seguimiento del Cliente (Comercio)
- Concepto de fidelización de clientes
- Gestión de clientes
- Vinculación de clientes
- Ventajas de la fidelización
- Ventajas de la fidelización II
- Factores de fidelización
- Factores de fidelización II
- Factores de fidelización III
- Factores de fidelización IV
- Factores de fidelización V
- Factores de fidelización VI
- Factores de fidelización VII
- Actividad Fidelizacion
- Actividad: Fidelizar a los clientes superando sus expectativas previas
- Actividad: Ganar credibilidad para conseguir la confianza de los clientes
- Caso Práctico
- Caso Práctico II
- Documentación

• 2. Test final

- Test final