

12 de enero de 2018

Online o
presencial

Innovación comercial para al fidelización y captación de clientes.

Pontevedra

Otras actividades

Más información

¿Para qué?: Aprenderás a crear y desarrollar estrategias de éxito para captar clientes, fidelizarlos, aumentar su valor, vincularlos a la marca y convertirlos en prescriptores.

¿Cómo saber si tus clientes valoran tu despacho y su diferenciación?

Gracias a este Curso Especializado, aprenderás cómo incrementar el valor del cliente y, por tanto, cómo incrementar el valor de tu compañía, independientemente del sector, actividad o tamaño. Conocerás las mejores estrategias, técnicas y disciplinas que te permitirán, en primer lugar, conquistar clientes cualificados de manera eficaz y eficiente para, finalmente, conseguir su fidelidad. Aprenderás a diseñar un plan de marketing enfocado al cliente (programa de marketing relacional) que permita incrementar las ventas al cliente, vincularlo a la marca durante el mayor tiempo posible y lograr su satisfacción y recomendación.

Te pondrás al día sobre aspectos relacionados con el “marketing de clientes”: captación, fidelización, momentos de la verdad, atención al cliente, programas de fidelización, programas de recompensa, análisis y segmentación básica de clientes, marketing de las experiencias,... con un taller creativo de copy, arte y ofertas irresistibles: “cómo conseguir resultados brillantes de manera brillante”.

Lugar y fechas

12 de enero de 2018
De 17:00 a 20:00 h.

Lugar:

Horas lectivas

Horas lectivas: 3

Inscripción

Tenga en cuenta que con los datos aportados en su solicitud de matrícula se confeccionan los certificados, asegúrese que son correctos y están completos.

Nombre, con mayúscula la primera letra y minúsculas el resto.

Apellidos, ambos e igual que en el caso anterior, con mayúscula la primera letra y minúsculas el resto. Y en ambos casos con las tildes correspondientes.

NIF. número y letra (mayúscula) ej. 12345678H

IMPORTANTE:

La devolución del importe de la matrícula se efectuará únicamente si se solicita con al menos 3 días hábiles de antelación al día de comienzo de la actividad, y siempre justificada por causas de enfermedad o incompatibilidad laboral sobrevenida, para lo que el alumno deberá presentar la documentación que así lo acredite.

Una vez comenzado el curso no se realizarán devoluciones.

Se podrá anular un curso si concurren condiciones excepcionales relacionadas con aspectos docentes o de infraestructura económica y material que impidan su correcta celebración. En tal caso, el alumno tendrá un plazo de 6 meses desde la fecha de cancelación, para solicitar la devolución del importe de la matrícula.

PRECIO ESPECIAL REDUCIDO PARA:

Alumnos UNED matriculados en enseñanzas regladas (curso 2017/18) y tutores UNED, Desempleados, Familias numerosas, Exalumnos EEL, Personas con minusvalía acreditada.

	MATRÍCULA ORDINARIA	REDUCIDA
ASISTENCIA PRESENCIAL EN EL AULA	35 €	25 €
ASISTENCIA EN DIRECTO POR STREAMING	35 €	25 €
ASISTENCIA EN DIFERIDO	35 €	25 €

Matrícula online

Ponente

Eva Garcia Bibian

Licenciada en ADE, Master en Marketing Digital. Directora de Operaciones en Hydra, consultora de Marketing y Comunicación Digital.

Dirigido a

Público en general

Objetivos

El objetivo fundamental del curso es capacitar al profesional en cómo incrementar el valor de los clientes desde el primer momento de la relación con ellos, minimizando el coste de captación del cliente y maximizando su valor de vida, a través de la construcción y desarrollo de un Plan de Marketing Relacional consistente.

Colaboradores

Organiza



EEL Escuela Europea de Lideres

Más información

*Centro Asociado UNED Pontevedra
Rúa de Portugal 1
36162 Pontevedra Pontevedra
986851850 / negociadodealumnos@pontevedra.uned.es*