



Jornada

Retención y Fidelización de Clientes

CADE PUENTE GENIL

Fecha: 05 Abril 2018

Horario: De 10:00 h. a 12:30h.

Lugar: Sala de Formación Cade Puente Genil. Polígono Industrial Huerto El Francés, C/Francisco Jiménez Carmona, Nave 20, 14500-Puente Genil-Córdoba

Objetivos: Conocer la importancia de una correcta gestión comercial y relación con el cliente, para conseguir su retención y fidelización con nuestra empresa o marca.

PROGRAMA

1. INTRODUCCIÓN
 - 1.1 Importancia del cliente
 - 1.2 Tipos de clientes
 - 1.3 ¿Por qué se pierden clientes?
 - 1.4 Marketing relacional
2. LA IMPORTANCIA DE RETENER A UN CLIENTE
 - 2.1 Atraer o vender VS Satisfacer y fidelizar
 - 2.2 Ventajas de la fidelidad para el cliente
 - 2.3 Clases de fidelidad
3. TÁCTICAS DE RETENCIÓN DE CLIENTES
 - 3.1 Herramientas de retención
 - 3.2 Importancia de medir la satisfacción

PONENTE

D. Antonio Robledo Migallón.

Especialista en Ahorro e Inversión del Grupo Agento Seguros.

Información e inscripciones:

Centro Andaluz de Emprendimiento (CADE) Puente Genil

Tel: 957. 74.90.10 cade.puentegenil@andaluciaemprende.es

Colabora:

