

HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS AL SERVICIO DE LA GESTIÓN COMERCIAL DE CLIENTES



OBJETIVO:

Planificar y gestionar actividades comerciales con clientes aplicando herramientas tecnológicas que optimicen los procesos de gestión, seguimiento y fidelización de clientes y faciliten la consecución efectiva de los objetivos comerciales definidos.

CONTENIDOS:

1. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA ACCIÓN COMERCIAL
2. PROCESO DE GESTIÓN DE VENTAS
3. EL CRM COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES
4. ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MARKETING INNOVADORAS CENTRADAS EN EL CLIENTE
5. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES
6. LA PROACTIVIDAD COMERCIAL COMO ESTRATEGIA EN LA GESTIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES
7. DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS Y APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS 2.0 EN LA GESTIÓN COMERCIAL

HORAS:

60

REQUISITOS:

Prioridad personas ocupadas de cualquier sector.

Lugar de residencia y trabajo cualquier municipio del Estado.

No se requiere titulación mínima.

FECHA INICIO:
PRÓXIMAMENTE

**LUGAR DE
IMPARTICIÓN:**
PLAZA BEJANQUE, 3
19005 GUADALAJARA

MODALIDAD:
TELEFORMACIÓN