

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Seguimiento y fidelización de clientes

Duración: 10h

Modalidad: Online

Objetivo

- Describir y explicar las técnicas básicas de fidelización, analizando los elementos racionales y emocionales que intervienen.

Contenido

1. La confianza y las relaciones comerciales.
2. Estrategias de fidelización.
3. Externalización de las relaciones con clientes: telemarketing.
4. Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM)