

Estàs realitzant una acció formativa subvencionada pel Consorci per a la Formació Contínua de Catalunya i el Fons Social Europeu. Posarem tots els mitjans de la nostra part per a que treguis el màxim profit de la formació. Un cop finalitzada la formació, si has arribat a un mínim d'un 75% d'assistència i has assolit els coneixements, et farem entrega de l'acreditació corresponent.

Màrqueting directe i fidelització de clients

OBJECTIU

Indicar la importància de cultivar bones relacions amb clients existents generant un pla estratègic per a la venda recurrent i la fidelització.

Aconseguir una relació duradora i progressiva amb els clients existents així com una estratègia per a la seva fidelització, venent més allargant el LTV (valor total del client).

DADES DEL CURS

DATA INICI: 11-11-2024

DATA FI: 25-11-2024

HORES PRESENCIALS: 25

HORARI: 16:00 a 21:00h

SESSIONS: dilluns i dimecres

CLASSES AL MES DE NOVEMBRE: 11, 13, 18, 20, 25

LLOC D'IMPARTICIÓ: Passeig Sant Joan Bosco 42, 08017 de Barcelona

PROGRAMA

Màrqueting directe (10 hores).

Identificació del màrqueting directe:

- Tècniques del màrqueting offline.
- Tècniques del màrqueting en línia.

Descripció d'un pla de màrqueting.

- El Pla de màrqueting directe.
- Anàlisi de situació.
- Determinació d'objectius.
- Selecció i elaboració d'estratègies.
- Pressuposts.
- Seguiment i control.

Estratègia d'interaccions amb el client, fidelització i venda (10 hores)

Gestió de la fidelització i les vendes:

- Estratègies de fidelització.
- Cross/up-selling.
- Claus per a un pla de fidelització.
- Estratègies de retenció.
- CAC (cost d'adquisició del client) vs cost de retenció.
- Enllaços/Tribu.

Gestió amb clients.

- Màrqueting Relacional.
- Generació de BBDD (bases de dades)
- Segmentació.