



Noves tendències en màrqueting: noves competències d'èxit en la gestió rentable de clients

OBJECTIUS:

Infondre als participants l'actitud necessària per a pensar en termes de client i dotar-los de les idees i la força necessàries per a convertir la voluntat en acció, i capacitar-los per motivar els seus col·laboradors a focalitzar-se en el client.

PERFIL PARTICIPANTS: Personal directiu de màrqueting, caps de vendes, gerents de pimes, etc.

DURADA (EN HORES): 2H. – **Dia 16 de juny- de 9:30 a 11:30 h.**

LLOC: Foment de l'ocupació i comerç – C/John F. Kennedy, 8. Sant Joan Despí

CONTINGUTS:

La sessió està organitzada com un decàleg: recull les 10 idees clau en la gestió de clients satisfets en el sector financer d'aquest segle XXI.

Les idees a desenvolupar són les següents:

- El futur ja no és el que era.
- També es venen "ous fregits".
- Ràpid, ràpid, ràpid.
- Posar el client al centre.
- Màrqueting relacional.
- Regla d'or de la satisfacció del client.
- Potenciar els perifèrics.
- Atendre els moments de la veritat.
- Transformar les idees en realitats.

Desenvolupar la sessió d'aquesta manera permet inculcar-ne els aspectes fonamentals als participants; manté millor l'atenció i facilita, mitjançant els nombrosos exemples que s'expliquen en l'exposició, la seva ràpida aplicació pràctica.

CONSULTORA: Merk2, SL

EXPERTS: Carlos Jordana