Workshop

Cómo Fidelizar y Retener cliente a tus Clientes

Plan de Estudio

COMUNICACIÓN INTEGRAL

Haciendo futuro con ideas.

Descripción

En este ***workshop sobre cómo fidelizar y retener a tus clientes*** el participante aprenderá a dar valor a los clientes actuales, sin descuidar la captación de nuevos prospectos, además, los clientes fidelizados son más rentables porque requieren de menos operaciones en el proceso de venta por medio de un servicio que cumpla con las expectativas de los clientes, de tal manera que lo convierta en un aliado de los productos que comercializa por medio de estrategias y claves de orientación a los clientes, además, se propondrán planes de acción y estrategias que faciliten la fidelización y retención de los clientes.

Dirigido a:

Personal del área de atención al cliente, personal de contacto, personal del área comercial, de servicios, ejecutivos de ventas, profesionales, empresarios, coordinadores, gerentes comerciales, emprendedores, todas las personas que estén involucrados en la interacción con los clientes internos y/o externos y público en general.

¿Qué aprenderás?

- Como identificar al cliente que es el activo principal de tu empresa.
- Como reciclar a tus clientes por medio de los hábitos de consumos.
- Elaboración de planes de fidelización de clientes para su retención y fidelización.

Incluye

- Clases en directo
- Videos tutoriales
- Recursos didáctico descargables
- Acceso en diferentes dispositivos
- Invitados especiales experto en el área
- Tutores online para resolver tus dudas
- Actividades para desarrollar habilidades
- Asesoría para diseñar tu proyecto
- Certificado de participación

¿Qué necesita?

- PC o Laptop
- Acceso a internet

Soluciones empresariales

- Presencial o virtual
- Grupos online 6+ participantes
- InHouse desde 10 participantes
- Contenidos personalizados
- Plataforma interactiva moderna

Contenido

Unidad I: El cliente, un activo para desarrollar tu empresa

- El cliente y la empresa
- Segmentación de clientes.
- El proceso de compra de los clientes
- Por qué compran los consumidores
- Qué factores externos le afectarán a la toma de decisión
- Identifica tus clientes
- Búsqueda del cliente potenciales
- Las 7Ps del marketing de retención de clientes.

Unidad II: Reciclaje de clientes

- Diseño de estrategias para clientes actuales
- Creación y administración de base de datos
- Clasificación de su base de datos
- Manejo de la información suministradas por los clientes
- Capitalización de las informaciones de los clientes
- Diseño de estrategias para clientes potenciales
- Estrategias para el cliente interno.

Unidad III: Fórmula para mantener los clientes

- Orientación al cliente
- Beneficios de la fidelización
- Satisfacción de las necesidades del cliente
- Discriminación positiva de clientes
- Estrategias de fidelización. z Plan de fidelización

Modalidad
100% Virtual

Duración
4 semanas
12 horas

Forma de pago
Depósito o transferencia

Inversión (Único pago)
RD$: 7,500.00

Transacciones bancarias
- Banco: Banreservas
- Cuenta corriente: 9601879916
- A nombre de: CI Comunicación Integral, SRL.
- RNC: 131805851
- Correo electrónico: ci.comunicacionintegral@gmail.com

**Para completar el proceso de inscripción debes enviar el comprobante de la transacción vía correo electrónico, indicando tu nombre, datos del curso pagado.*

Contacto

Oficina: 809-476-9975
WhatsApp: 829-773-9975
Calle Ana Teresa Paradas No. 10, Mirador Sur, Santo Domingo, República Dominicana.

Certificado

Te puede certificar en el ***Workshop Cómo Fidelizar y Retener cliente a tus Clientes*** con la realización de un proyecto final como resultado de las conocimientos adquiridos y competencias desarrolladas.

COMUNICACIÓN
INTEGRAL
Haciendo futuro con ideas.