


CURSO DE MARKETING 1-to-1

Objetivos

En un entorno de crisis es muy posible perder transacciones pero el importante es no perder las relaciones con los clientes. Clientes que hoy en día se ven dimensionado su poder de compra y no buscan valores, buscan precio. Por ello hay que pensar en lo que va a ocurrir si perdemos cuotas de mercado y como vamos a encontrar el panorama de nuestra cartera de clientes cuando por fin la crisis termine. El marketing-one-to-one es hijo de la tecnología y hay muchos medios de construir relaciones con los clientes gracias a medios bidireccionales. La dimensión interacción permite dar cumplimiento a dos de las etapas más importantes del Marketing one-to-one: identificar, diferenciar e interactuar con el Cliente.

MARKETING 1-to-1

 15 horas

Alumnos > 8

Precio 200 €/alumno

Subvencionable

Dirigido a

Empresarios, Directores de Marketing, Personal de Marketing, Comerciantes

Contenido

Introducción al Marketing de Relación, Identificar el cliente, Perfilar el cliente, Medir el cliente: fidelidad, Medir el cliente: rentabilidad, Ceder valor al cambio de información, Análisis y Reporting, Análisis Transaccional, En busca de la cuota de mercado, Coste del pedido, Coste del cliente, Frequency Marketing, Aplicación un caso real

Duración

El curso tiene una duración de 15 horas. La formación puede impartirse en sesiones de 3 horas, 5 días alternos o impartirse en 3 sesiones de 5 horas cada una.

Precio

El curso puede ser bonificado con una subvención, con cargo a la Fundación Tripartita, de hasta el 100% del importe del curso. Este curso se imparte a partir de 8 alumnos, teniendo un coste de 200 €/alumno.

Dudas o preguntas

Si tiene alguna duda, puede localizarnos llamando al 677.33.49.57.

El responsable de formación es **Michele Iurillo**, y su email michele.iurillo@strategoconsulting.es