

FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Precio del curso	Asociados 77 €	No asociados 90 €
Modalidad	Online	
Duración	30 Horas	
Categoría	Formación continua	

Los requisitos en materia de formación exigidos por la **Dirección General de Seguros** a todas las personas que participan en la Mediación de seguros permiten que los consumidores y usuarios obtengan un servicio de calidad. Con este curso tanto los empresarios como los trabajadores del Sector, estarán cumpliendo con las obligaciones de **FORMACIÓN CONTINUA** establecidos legalmente.

OBJETIVOS	<p>OBJETIVOS GENERALES.-</p> <p>Identificar las causas generadoras de la lealtad del cliente y analizar las consecuencias que la lealtad produce en la empresa. Identificar los elementos diferenciadores de las empresas para lograr lealtad. Investigar los valores que el cliente desea encontrar en sus transacciones comerciales. En resumen mejorar la efectividad en la relación con los clientes en general. Mejorar la capacidad competitiva y de adaptación a mercados cada vez más cambiantes</p>
CONTENIDO	<p>TEMA 1.- LEALTAD AL CLIENTE</p> <p>TEMA 2.- GESTIÓN DE LA LEALTAD</p> <p>TEMA 3.- LA RELACIÓN CON EL CLIENTE</p> <p>TEMA 4.- ¿QUÉ SE ENTIENDE POR BASE DE DATOS DE MARKETING?</p> <p>TEMA 5.- MODELOS DE SEGMENTACIÓN</p> <p>TEMA 6.- EL FENÓMENO DE INTERNET Y SU FIDELIZACIÓN</p>