

OBJETIVOS

Entender la importancia de fidelizar a nuestros clientes. Por qué es más costoso ir a buscar nuevos clientes que mantener los actuales. Cómo desarrollar un programa de fidelización para sus clientes. Cuáles son las estrategias más exitosas.

METODOLOGÍA

Curso Online. Para cumplir con los objetivos del programa se aplicarán conceptos teóricos que serán apoyados con ejemplos prácticos, totalmente aplicables y muchos de los ejemplos estarán relacionados con la vida laboral de los participantes.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

El curso está dirigido a todas aquellas personas interesadas en conocer la materia; a aquellas vinculadas al área comercial de empresas: Personal de atención al cliente, ventas y marketing. También es apropiado para aquellas personas que quieren iniciar su actividad en el área comercial y de Marketing, estudiantes, pequeños empresarios, profesionales.

CERTIFICACIÓN

Diploma de Participación.

1 INICIO, DURACIÓN Y FRECUENCIA

Duración: 3 clases. - Fecha: 9 al 16 de noviembre

Frecuencia: 2 clases por semana – Lunes y jueves de 19 a 20:30 hs.



TEMARIO

- Cómo relacionarnos con nuestro cliente.
- Relación emocional / experiencial.
- Del marketing 1.0 y 2.0, al marketing 3.0.
- Herramientas de gestión crm y sistemas de control.
- La nueva herramienta relacional: el customer experience management.
- Estrategias de fidelización.
- Fidelización transaccional vs. Fidelización emocional.
- Las nuevas herramientas de fidelización.
- Cómo desarrollar un programa de fidelización.
- ¿Fidelizar es crear una tarjeta de puntos?
- El nuevo modelo táctico de fidelización.
- Variables de la fidelización.
- Tendencias que seguirán creciendo.
- Casos exitosos.



COSTO DEL CURSO Y FORMAS DE PAGO

FORMAS DE PAGO	COSTO DEL CURSO
Crédito RU	2 cuotas de \$ 1.000.- (Total: \$ 2.000)
Contado 10% OFF	\$ 1.800.-

DESCUENTO POR GRUPO

Los descuentos no son acumulables con otras promociones, y se aplican en todas las modalidades de pago.

2 a 4 participantes – 5% de descuento

5 o más participantes – 10% de descuento



IMPORTANTE

El área académica del Instituto podrá, si lo considera pertinente, cambiar o ajustar los contenidos, cargas horarias y metodologías de los cursos, para el normal, o mejor desarrollo de las actividades o la actualización de los mismos.

Renglón Uno, se reserva el derecho de realizar modificaciones de fechas, horarios de los cursos.

La confirmación de los cursos en los horarios y grupos ofrecidos está sujeta a un nivel mínimo de inscripciones que habiliten su funcionamiento, determinado por Renglón Uno. En el caso de no haber la cantidad de inscriptos necesarios para iniciar los cursos, una vez cancelada la actividad, se devolverá el dinero, a quienes hubiesen pago la inscripción.

El diploma se entregará a quienes tengan una asistencia superior al 75%.

Inscriptos en el Ministerio de Educación y Cultura Registro nº 3059 al sólo efecto de Exoneración de Impuestos (Art. 448, Ley nº. 16.226).

Los gastos con capacitación de dependientes regulares de empresas, son pasibles de deducción en la liquidación del IRAE.

Inscriptos en el Registro Único de Entidades de Capacitación (RUEC) del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social Nº 1336. Inscriptos en el Registro Único de Proveedores del Estado (RUPE).

Inscriptos en Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP) Nº 003.