

Concevoir un programme de fidélisation performant

RELATION CLIENT & COMMERCIAL

MIXTE / BLENDED

14H

INTERMEDIAIRE

REF. FRM-RELATION-CLIENT-COMM-038

INFORMATIONS CLES

DUREE	14h (soit 2.0 jour(s))
MODALITE	Mixte / Blended
LANGUE	FR

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Définir les objectifs stratégiques et le positionnement d'un programme de fidélisation | Concevoir les mécaniques du programme (récompenses, niveaux, expériences, partenariats) | Construire le modèle économique et évaluer le ROI du programme | Structurer la gouvernance et les processus opérationnels du programme | Définir la roadmap de lancement et les indicateurs de pilotage

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Équipes Marketing fidélisation

PREREQUIS

Bases en marketing

PROGRAMME DE LA FORMATION

Programme détaillé disponible sur demande. Contactez-nous pour recevoir le programme complet de cette formation.

MODALITES DE FINANCEMENT

- Plan de développement des compétences

ACCESSIBILITE

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour toute demande d'adaptation.