

Le cercle vertueux de la fidélisation : les 5 ingrédients à connaître et appliquer

RELATION CLIENT & COMMERCIAL

MIXTE / BLENDED

7H

REF. FRM-RELATION-CLIENT-COMM-037

INFORMATIONS CLES

DUREE	7h (soit 1.0 jour(s))
MODALITE	Mixte / Blended
LANGUE	FR

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser les 5 leviers clés d'un programme de fidélisation performant (valeur, émotion, données, simplicité, cohérence) | Diagnostiquer les forces et faiblesses de son programme existant | Identifier les actions prioritaires pour renforcer l'engagement client | Construire un plan d'optimisation de la fidélisation à 6 et 12 mois

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Tout collaborateur, opérationnels marketing et relation client

PREREQUIS

Aucun

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.