

Cuesta diez veces más esfuerzo y dinero conseguir un nuevo cliente que mantener a uno que ya se tiene . Esa ha sido siempre una regla de oro del marketing de fidelización.

El problema que encontraban muchas pequeñas y medianas empresas para desarrollar estrategias de marketing de fidelización eran los altos costos que éste tipo de acciones suponían

Tipo de formación: Formación presencial

Informacion adicional

Fechas:

Del 16 al 21 de Marzo

Duración:

20 Horas

Horario:

16:00 - 21:00

Lugar:

Palacio de Exposiciones y Congresos de Aguadulce

Introducción

Objetivos:

Capacitar a directivos de empresa y profesionales del marketing para utilizar los recursos de Internet como herramientas para fidelizar a sus clientes e incrementar su rentabilidad. Objetivos específicos: Comprender las nuevas posibilidades que nos abre Internet para relacionarnos con nuestros clientes. Entender las nuevas tendencias de la comunicación en la Red. Aprender a desarrollar estrategias de fidelización de clientes utilizando recursos online.

Dirigido a:

Empresarios y directivos de cualquier sector. Responsables de Ventas, Marketing y comunicación. Profesionales de agencias de Marketing y publicidad.

Programa:

1. El Marketing relacional Online. 2. Factores claves para que un programa de fidelización online sea eficaz. 3. Mecanismos de fidelización online y las herramientas disponibles. 4. El uso de las redes sociales en programas de fidelización. 5. Casos de éxito. 6. CASO PRÁCTICO: Creación y diseño de nuestra propia estrategia de Fidelización.

Metodología docente:

Se seguirá una metodología esencialmente práctica. El trabajo grupal y la dinámica colaborativa serán los ejes para que se produzca un proceso de aprendizaje significativo. Cada participante contará con un ordenador y conexión a internet. El estudio de casos y la resolución de supuestos prácticos serán los ejes de dinamización de la actividad.

Ponentes:

Domingo Leiva tiene una dilatada experiencia como experto en comunicación publicitaria y Marketing. Fue Director Creativo de Plataforma SA primero (1983-1992) y de Estrategia Creativa SL más tarde (1992-2007). Ha desarrollado estrategias de marketing y comunicación para numerosas marcas nacionales, regionales y locales. Ha sido asesor de Marketing de

empresas líderes del sector de la Piedra Natural, el inmobiliario, el agrícola, el turístico y el institucional, dentro y fuera de Andalucía. Ha desarrollado en el ámbito universitario diversos trabajos de investigación sobre la estimulación de la creatividad en la didáctica educativa. Actualmente comparte sus labores como asesor de Marketing con tareas de formación.

Precio:

200 (Curso Bonificable. La Camara se lo gestiona)

Calendario:

16,17,20 y 21 de Marzo

Enlace a Google Maps:

Array