



MANAGEMENT SKILL MARKETING OPERATIVO

La strategia del marketing relazionale

A CHI SI RIVOLGE

Tutti gli specialisti in marketing/comunicazione. Responsabili commerciali.

OBIETTIVI

Elaborare una strategia di marketing relazionale che permetta di individuare e fidelizzare i clienti strategici. In questo corso apprenderete a elaborare una strategia di marketing relazionale. Adottare una strategia relazionale che permetta di individuare e fidelizzare i clienti strategici

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Orientarsi verso un programma di fidelizzazione pertinente
- Elaborare e valutare un programma relazionale
Attuare un piano marketing multicanale
- Ideare una strategia multicanale vincente
- Consigli metodologici

TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento



DURATA

30 minuti

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

M065



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java