



LOS PILARES DEL MARKETING RELACIONAL

Sku: 3452EC

Horas: 10

OBJETIVOS

Conocer que es el marketing relacional y marketing directo. Analizar las bases de datos como herramienta del marketing relacional.

CONTENIDOS

1.MARKETING RELACIONAL Y MARKETING DIRECTO 2.BASES DE DATOS:
HERRAMIENTA DEL MARKETING RELACIONAL 2.1.LAS BASES DE DATOS 2.2.LAS
LISTAS DE CORREO 3.TÉCNICAS DEL MARKETING DIRECTO Y RELACIONAL
3.1.BUZONEO 3.2.MAILING 3.3.TELEMARKETING 4.CONTACT CENTER