



ORIENTACIÓN AL MERCADO Y MARKETING RELACIONAL

Sku: 3454EC

Horas: 10

OBJETIVOS

Aprender la orientación al mercado. Conocer los elementos estratégicos del marketing relacional. Concienciar en la fidelización de clientes y las diversas estrategias de marketing relacional, clubes de clientes y prevención del abandono.

CONTENIDOS

1. LA ORIENTACIÓN AL MERCADO 2. ELEMENTOS ESTRATÉGICOS DEL MARKETING RELACIONAL 3. LA FIDELIZACIÓN DE CLIENTES 3.1. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES Y ESTRATEGIA DE MARKETING RELACIONAL 3.2. PROGRAMAS DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES 3.3. CLUBES DE CLIENTES 3.4. LEALTAD Y VINCULACIÓN 3.4.1. LEALTAD DE LOS CLIENTES 3.4.2. VINCULACIÓN A LA MARCA 3.5. PREVENCIÓN DEL ABANDONO: "CHURN-RATE"