



ADGG017PO. Desarrollo TIC para la fidelización y acción comercial. Gamificación

Sku: PS791

Horas: 50

OBJETIVOS

Comprender las características y peculiaridades del cliente 2.0 más exigente y a través de dicha comprensión, elaborar la estrategia de comunicación en función de las nuevas tecnologías.

CONTENIDOS

1. Modelos comerciales para la nueva era. 1.1. Mercado. 1.2. Competencia. 1.3. Clientes. 1.4. Propuesta de Valor. 1.5. Cambios, transformación, creatividad y desarrollo. 1.6. Estrategias de canal y las nuevas tecnologías. **2. CRM. 3. Business intelligence. 4. La ubicuidad.** 4.1. Mobility. 4.2. Gamificación móvil. **5. Soporte y mantenimiento. 6. Escucha activa: redes sociales.**