



# Marketing financiero y relacional

**Sku:** CT1440

**Horas:** 23

**Formato:** HTML

## CONTENIDOS

1. Marketing Financiero. 1.1. Elementos. 1.2. Principios. 1.3. Características. 1.4. Aspectos a analizar en un plan de marketing. 1.5. Ventajas de un plan de marketing. 1.6. Fases de un plan de marketing. 1.7. Estructura de un plan de marketing. 1.8. Elaboradores de un plan de marketing. 2. Análisis del cliente. 2.1. Fuentes de información. 3. La segmentación de clientes. 3.1. Fines de la segmentación. 3.2. Clasificación de los clientes. 3.3. Beneficios de la segmentación. 3.4. Fases del proceso de segmentación. 3.5. Criterios de segmentación. 4. Fidelización de clientes. 4.1. Elementos. 4.2. Factores. 4.3. Estrategias. 4.3. Técnicas de fidelización. 4.4. Plan de fidelización. 4.5. Herramientas de gestión de la relación con los clientes CRM. 5 Análisis de la gestión de la calidad de los servicios financieros. 5.1. Factores.