



SEMINARIO DE EXPERIENCIA DE CLIENTE

En Alto Valor Añadido le ofrecemos nuestro Seminario de Experiencia de Cliente, donde

- Formaremos a los gerentes, responsables comerciales, de marketing y personal comercial sobre cómo convertir a nuestros clientes en fans.
- Analizaremos las relaciones con nuestros clientes en base a nuestra propuesta de valor, los puntos de contacto que tiene con nuestra marca y con nuestra empresa, la entrega del servicio o del bien ofertado.
- Diseñaremos el Customer Journey, y lo más importante el papel de las personas, cuestión clave en la relación con los clientes

Entregar un bien o servicio a nuestros clientes superando sus expectativas no es una cuestión de coste, sino de tener diseñado correctamente cómo queremos que sea su experiencia con nosotros.

A QUIEN NOS DIRIGIMOS

El Seminario esta enfocado a Gerentes, Directores Comerciales, Directores de Marketing, Comerciales, personal en contacto con el cliente o a aquellos colectivos dentro de la organización a los que queramos concienciar de la importancia de dar un buen servicio al cliente.

Los clientes del siglo XXI demandan cosas diferentes, entregarle una experiencia superior a sus expectativas es algo que depende de toda la compañía, y para ello es necesario que todo el personal entienda su papel y su impacto en el mismo, así cómo explorar los aspectos mejorables en las interacciones con él. El objetivo es convertirnos en la primera opción de nuestros clientes, fidelizándolos y haciendo que se conviertan en los promotores de nuestra marca.

AÑADIMOS VALOR A NUESTROS CLIENTES PARA MAXIMIZAR SU POSICION COMPETITIVA Y COMERCIAL

AGENDA:

- 1 INTRODUCCION:
- 2 LA PROPUESTA DE VALOR
- 3 EL VALOR DEL CLIENTE: Customer Lifetime Value.
- 4 MARKETING EXPERIENCIAL.
- 5 VINCULACION EMOCIONAL
- 6 EXPERIENCIA DE CLIENTE
- 7 ESTRATEGIA RELACIONAL
- 8 OMNICALIDAD
- 9 LA IMPORTANCIA DE LA MARCA
- 10 LAS PERSONAS , LA CLAVE

El seminario tendrá una duración de 10 horas .



MAS INFORMACION:

-  info@avaconsultores.es
-  9 5 4 9 6 4 4 3 7
-  www.avaconsultores.es



SEMINARIO DE EXPERIENCIA DE CLIENTE

En Alto Valor Añadido le ofrecemos nuestro Seminario de Experiencia de Cliente, donde

- Formaremos a los gerentes, responsables comerciales, de marketing y personal comercial sobre cómo convertir a nuestros clientes en fans.
- Analizaremos las relaciones con nuestros clientes en base a nuestra propuesta de valor, los puntos de contacto que tiene con nuestra marca y con nuestra empresa, la entrega del servicio o del bien ofertado.
- Diseñaremos el Customer Journey, y lo más importante el papel de las personas, cuestión clave en la relación con los clientes

Entregar un bien o servicio a nuestros clientes superando sus expectativas no es una cuestión de coste, sino de tener diseñado correctamente cómo queremos que sea su experiencia con nosotros.

A QUIEN NOS DIRIGIMOS

El Seminario esta enfocado a Gerentes, Directores Comerciales, Directores de Marketing, Comerciales, personal en contacto con el cliente o a aquellos colectivos dentro de la organización a los que queramos concienciar de la importancia de dar un buen servicio al cliente.

Los clientes del siglo XXI demandan cosas diferentes, entregarle una experiencia superior a sus expectativas es algo que depende de toda la compañía, y para ello es necesario que todo el personal entienda su papel y su impacto en el mismo, así cómo explorar los aspectos mejorables en las interacciones con él. El objetivo es convertirnos en la primera opción de nuestros clientes, fidelizándolos y haciendo que se conviertan en los promotores de nuestra marca.

AÑADIMOS VALOR A NUESTROS CLIENTES PARA MAXIMIZAR SU POSICION COMPETITIVA Y COMERCIAL

AGENDA:

- 1 INTRODUCCION:
- 2 LA PROPUESTA DE VALOR
- 3 EL VALOR DEL CLIENTE: Customer Lifetime Value.
- 4 MARKETING EXPERIENCIAL.
- 5 VINCULACION EMOCIONAL
- 6 EXPERIENCIA DE CLIENTE
- 7 ESTRATEGIA RELACIONAL
- 8 OMNICALIDAD
- 9 LA IMPORTANCIA DE LA MARCA
- 10 LAS PERSONAS , LA CLAVE

El seminario tendrá una duración de 10 horas .



MAS INFORMACION:

-  info@avaconsultores.es
-  9 5 4 9 6 4 4 3 7
-  www.avaconsultores.es