



A sua empresa perdeu clientes? O que fazer? Saiba como identificar os clientes perdidos com maior potencial de retorno, descubra quais são os tipos de ofertas mais efetivas para esses clientes, perceba quais as estratégias que trazem os melhores clientes. Defina um plano de promoção e marketing para reconquistar a confiança dos clientes.

Conteúdo Programático

- 01 > A importância de uma proposta de valor
- 02 > Desenhar e cumprir com a nossa proposta de valor
- 03 > A jornada do cliente – o processo de compra
- 04 > Fidelizar clientes vs Perder clientes
- 05 > Queremos clientes, mas preferimos fãs
- 06 > Perguntas e respostas (debate interativo)

Formador | Manuel Manero

Data | 05 de junho de 2020

Horário | 10h00 às 12h00

Local | Plataforma Microsoft TEAMS

