

FORMAÇÃO EXECUTIVA

CERTIFICADA ONLINE



escolas

Estratégias para Fidelizar Clientes e Planeamento de Novos Mercados

Com a concorrência cada vez mais aguerrida e a contração do consumo, o foco passa pela necessidade de conseguir a retenção dos clientes já existentes, procurando novas formas de fomentar a repetição da experiência de consumo criando relações duradouras e de confiança. Fidelizar os clientes pode ser o fator decisivo para o sucesso de uma empresa.

Esta ação visa contribuir para a fidelização de clientes como fator de sucesso de uma empresa, focando nas melhores práticas de retenção de clientes, atuando de forma proactiva e eficiente.

Conteúdo Programático

- 01 > Competências para reter e fidelizar clientes**
- 02 > Fundamentos da Fidelização de Clientes**
- 03 > Componentes sobre fidelização**
- 04 > Melhorar a relação e a comunicação com os Clientes, com vista a maximizar o nível de satisfação e fidelização**
- 05 > Planeamento de novos mercados**

Formador | Ricardo Mota

Data | 14, 15, 18, 19 maio

Horário | 9h00 - 11h00

Duração | 8 H

Local | Plataforma Microsoft TEAMS