



A transformação digital introduziu mudanças profundas na relação entre as empresas e os seus clientes. Num mundo permanentemente conectado, manter relações duradouras com os clientes é cada vez mais exigente. Afinal, a concorrência está apenas à distância de um clique. Mas se a era digital implica dificuldades acrescidas na fidelização de clientes, também traz consigo novas plataformas e ferramentas a que as empresas podem recorrer para ultrapassar este desafio.

Conteúdo Programático

- 01 > O novo consumidor da era digital
- 02 > Da atração à fidelização - o funil de vendas
- 03 > Estratégias para a fidelização

Formador | Patrícia Correia

Data | 20 de maio de 2020

Horário | 11h00 às 13h00

Local | Plataforma Microsoft TEAMS