



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
- 02 > Da atração à fidelização: o funil de vendas
- 03 > Estratégias para conseguir clientes fiéis

Formador | Joana Fialho

Data | 28 de maio de 2020

Horário | 14h00 às 16h00

Local | Plataforma Microsoft TEAMS

