

# STRATEGIA E TATTICA CRM

**Creare ed eseguire le migliori strategie CRM con l'obiettivo di migliorare l'esperienza dei clienti e le performance di Conversion. Quindi migliorare nei cicli di fidelizzazione ma anche in quelli di Acquisizione di Nuovi Clienti**

**Durata:** 10 ore totali divise in 5 lezioni

**Lezione 1:** Il Customer Database per Vendere con Profitto

**Lezione 2:** La Piramide dei Clienti

**Lezione 3:** Chi Domanda Comanda

**Lezione 4:** L'approccio procedurale (Raccolta dati, Analisi, Pianificazione, Misurazione)

**Lezione 5:** Gli obiettivi di Marketing (Conoscere i propri Clienti, Analisi Key Performance Index, Obiettivi generali e per singolo cliente)

**Per chi:**

Sales Manager, Imprenditori, Responsabili Vendite e Marketing, Customer Service