

La gestione dei clienti strategici

Mercoledì 23 ottobre alle ore 9.00

Prima di tutto non perdere i clienti già acquisiti, una regola che non cambia nel mercato di oggi. Tuttavia per elaborare un'efficace strategia di fidelizzazione occorre individuare quali sono i **clienti strategici** e predisporre delle attività che consentano di monitorarli e di gestirli in modo efficace.

Diventa fondamentale individuare un **GESTORE DEI CLIENTI STRATEGICI** (il cosiddetto Key Account Manager) che si dedichi a mantenere fedeli i clienti già in portafoglio. Il corso ha l'obiettivo di fornire gli strumenti per una fidelizzazione efficace dei clienti importanti.



MERCOLEDÌ 23.10.2019
9:00 - 17:00



PALAZZO ALPI
VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA



RELATORE

Dott. Nicola Zanella

Formatore e consulente in area marketing e risorse umane.

PROGRAMMA

- La fidelizzazione basata sulla customer satisfaction
- Importanza e valore della fedeltà
- Il tasso di fidelizzazione
- Il tasso di defezione
- L'indice di retention
- Il VAN - Valore Attuale Netto del cliente
- Metodi per l'individuazione dei clienti strategici
- Strategie di fidelizzazione
- Da "venditore" a "gestore di clienti strategici"
- I vantaggi della fedeltà per il cliente
- I vantaggi della fedeltà per il fornitore

Per iscriverti:

Puoi **clicare qui**

Puoi compilare il **Coupon** sottostante ed inviarlo via FAX allo **0376.221815** oppure Via Mail a **formazione@api.mn.it**

COSTO DEL CORSO

€ 140 + Iva (azienda associata)

€ 190 + Iva (azienda non associata)

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

ATTIVITÀ

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al **Corso "La gestione dei clienti strategici"**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 2016/679 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.