CORSO FAD

Il marketing della fidelizzazione: assicurarsi la fedeltà del cliente - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: **lunedì 6 febbraio 2023**

DURATA: **12 ore**

ORARIO LEZIONI: dalle ore 9.00 alle ore 13.00

SEDE: Centro Formazione Esac
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)

Panoramica corso:

Il patrimonio di ogni azienda è costituito dai clienti. **Fidelizzare la relazione con il cliente è l'obiettivo strategico di ogni impresa.** La fidelizzazione della clientela è il sistema delle azioni di marketing orientate al mantenimento della clientela esistente e si concretizza essenzialmente in una sequenza di strategie volte a creare il più elevato grado di soddisfazione del cliente. Un cliente soddisfatto e fidelizzato è infatti un cliente che ritorna e acquista ancora: la fidelizzazione assicura pertanto una notevole stabilizzazione e continuità nei flussi di ricavi e migliora la redditività aziendale.

Ma naturalmente un cliente fedele è sempre potenzialmente a rischio di "tradimento" e pertanto occorre un controllo sulla retention, ovvero la capacità dell'impresa di conservare i propri clienti. **Il corso intende focalizzare l'attenzione sulla fidelizzazione come obiettivo strategico di marketing.**

Obiettivi del corso:

L'obiettivo del corso è di fornire nozioni e strategie affinché l'azienda possa costruire una relazione di valore con il cliente, rendendo ripetibile e reciprocamente vantaggiosa l'esperienza di acquisto e creando un rapporto virtuoso di affezione e fedeltà all'azienda.

Argomenti trattati:

• Il marketing della fidelizzazione: la seconda metà della vendita
• Costruire relazioni di valore con i propri clienti
• Vendere prodotti Vs vendere relazioni
• Mantenere il tasso di fiducia
• Retention e Loyalty
• I clienti fedeli sono i migliori ambasciatori

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario e Turismo e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Destinatari:

Responsabili commerciali e marketing, addetti alle vendite.