ADGG017PO

DESARROLLO TIC PARA LA FIDELIZACIÓN Y ACCIÓN COMERCIAL. GAMIFICACIÓN

DIGITALIZACIÓN EMPRESARIAL

50 HORAS

OBJETIVOS

• Comprender las características y peculiaridades del cliente 2.0 más exigente y a través de dicha comprensión, elaborar la estrategia de comunicación en función de las nuevas tecnologías.

100%
ONLINE

ÍNDICE

1. MODELOS COMERCIALES PARA LA NUEVA ERA.
1.1. Mercado.
1.2. Competencia.
1.3. Clientes.
1.4. Propuesta de Valor.
1.5. Cambios, transformación, creatividad y desarrollo.
1.6. Estrategias de canal y las nuevas tecnologías.

2. CRM.

3. BUSINESS INTELLIGENCE.

4. LA UBICUIDAD.
4.1. Mobility.
4.2. Gamificación móvil.

5. SOPORTE Y MANTENIMIENTO.

6. ESCUCHA ACTIVA: REDES SOCIALES.

CONTENIDOS PRACTICOS DE CADA UNA DE LAS UNIDADES.