

OFICINA MARKETING RELACIONAL



OBJECTIVOS

- Dotar os participantes de competências comportamentais que lhes permitam gerir uma relação comercial, desde a criação, desenvolvimento e sustentação, para uma maior eficácia na negociação.
- Desenvolver competências comportamentais, nos formandos, que devidamente associadas ao seu desempenho e domínio técnico, permitam o estabelecimento e, em muitos casos, o restabelecimento, de relações de confiança e duradouras com os seus clientes.

METODOLOGIA

- A metodologia do produto centra-se em 3 intervenções fulcrais: A minha perspectiva do meu “Eu” comercial; A estratégia dos 3 “Eus”; O “Eu” vs o “Eu” do outro
- Pretende-se a constatação via uma forma leve de sociodrama dos trainees da sua própria influência e da relação que estabelecem no processo decisional dos seus “targets”.
- Toda a metodologia a utilizar no desenvolvimento e aplicação das Oficinas de Marketing Relacional, pressupõe a prática e vivenciamento de experiências comportamentais e de utilização de dados e informações passíveis de poderem indicar atitudes e posicionamentos.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. O que é o Marketing Relacional – Conceitos
2. Os Oito componentes do Marketing Relacional
3. Definição do Negócio: Missão e Visão Empresarial
4. Estratégia(s) de Segmentação
5. Customer Relationship Management (CRM)
6. Retenção de Clientes e fidelização
7. Estratégias de Comunicação
8. Meios Electrónicos ao serviço do Marketing Relacional
9. Vínculo com o Cliente
10. Implementação do Marketing Relacional
11. Implementação de uma Política de Marketing Relacional – Vivências

DESTINATÁRIOS

- Directores Comerciais, Directores Financeiros, Directores de Marketing, Consultores e Técnicos Comerciais e de Marketing.

FORMADOR

- Tiago Tavares da Silva

LOCAL

Hotel Fénix Urban: Av. António Augusto Aguiar, 14 Lisboa (Marquês Pombal)

DATAS

- 17 e 18 de Janeiro 2010

DURAÇÃO E HORÁRIO

- Das 9h00 às 18h00

PREÇOS

- €230.00

Valor inclui IVA à taxa legal

TURMAS

Número de participantes por turma:

- Número mínimo: 10
- Número máximo: 15

CERTIFICAÇÃO

- Entrega de Certificado de Formação profissional.

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

Catarina Agostinho

Tel: 961037695

c.agostinho@pessoasesolucoes.eu

PARA MAIS INFORMAÇÕES VISITE

www.pessoasesolucoes.eu

www.myjobs.pt

Procure-nos no facebook

“P&S Training – Connecting Knowledge”

Preços especiais para grupos. Peça-nos uma proposta!

Powered by:



Connecting Knowledge
Transformar conhecimento em acção.
Acção em valor sustentável.