

## FIDELIZACION DE CLIENTES

### ÁREA FORMATIVA

Marketing

### NIVEL

Curso Monográfico

### DURACIÓN

50h

**MODALIDAD FORMATIVA** Semipresencial, Distancia.

### DESTINATARIOS

- Profesionales del área de Marketing y gerentes de PYME
- Estudiantes interesados en desarrollar su carrera profesional en el área de las Ventas

### OBJETIVOS

- Adquirir conocimientos que le permitirán entender los conceptos básicos
- Complementar su formación para optimizar el desarrollo profesional

### TITULACIÓN

Los participantes que hayan realizado con aprovechamiento el Curso, recibirán el correspondiente **Diploma de Fidelización de Clientes** expedido por Isonor Quality.

### TEMARIO

#### MÓDULO 1: El Cliente Fiel

---

#### TEMA 1. Lealtad al Cliente

#### TEMA 2. Gestión de la Lealtad

#### TEMA 3. La Relación con el Cliente

## MÓDULO 2: La Base de Datos de Marketing

---

### TEMA 4. ¿Qué se Entiende por Base de Datos de Marketing?

## MÓDULO 3: Segmentación del Cliente

---

### TEMA 5. Modelos de Segmentación

### TEMA 6. El Fenómeno de Internet y su Fidelización

#### DOCENTES

Profesorado con acreditada experiencia en la materia.