



## Corso di Marketing Relazionale

### Competenze

---

Mercati: livello medio  
Marketing: livello avanzato  
Gestione del cliente: livello avanzato  
Vendite: livello medio  
Capacità trasversali/capacità manageriali: livello medio

### Abstract

---

I clienti fedeli sono più redditizi: acquistano più prodotti, ci impiegano meno tempo e sono meno sensibili al prezzo rispetto ai clienti nuovi.

Conquistare un nuovo cliente è costoso: arriva a costare dalle 3 alle 5 volte rispetto al 'mantenere' un cliente già acquisito.

Il marketing relazionale insegna come creare relazioni commerciali durature a prova di concorrenza.

### Durata

---

24 ore in aula, 8 ore FAD

### Programma

---

Si parlerà di:

- come definire gli obiettivi di business
- le tipologie di clientela: strumenti per individuare i mercati economicamente vantaggiosi
- le tipologie di azioni commerciali: convertire le idee in guadagni
- strategie di marketing classico (transazionale) e strategie di marketing relazionale;
- profilazione, segmentazione e database marketing; gestione del portafoglio clienti.

Per informazioni ulteriori:

Aso – via De Favari 7 – tel. 049.9360293 fax 049-9364621 - info@asosl.it