

# Concevoir et piloter un programme de fidelite

RELATION CLIENT &amp; COMMERCIAL

PRESENTIEL

14H

INTERMEDIAIRE

REF. FRM-RELATION-CLIENT-COMM-088

## INFORMATIONS CLES

DUREE	14h (soit 2.0 jour(s))
MODALITE	Presentiel
LANGUE	FR

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Concevoir un dispositif de fidelite adapte a son contexte (B2C, B2B, abonnement). Definir la proposition de valeur, les regles d'eligibilite, les mecanismes de recompense. Choisir les KPIs et construire le tableau de bord de suivi du programme.

## PUBLIC VISE ET PREREQUIS

### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Responsables marketing, CRM, fidelite, directeurs commerciaux souhaitant structurer ou faire evoluer un programme de fidelite.

### PREREQUIS

Experience en marketing client ou CRM. Connaissance basique des indicateurs de performance marketing.

## PROGRAMME DE LA FORMATION

Programme detaille disponible sur demande. Contactez-nous pour recevoir le programme complet de cette formation.

## MODALITES DE FINANCEMENT

- OPCO
- Plan de developpement des competences

## ACCESSIBILITE

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre referent handicap pour toute demande d'adaptation.