

Elaborer un business plan fidélisation

RELATION CLIENT & COMMERCIAL

MIXTE / BLENDED

14H

INTERMEDIAIRE

REF. FRM-RELATION-CLIENT-COMM-039

INFORMATIONS CLES

DUREE	14h (soit 2.0 jour(s))
MODALITE	Mixte / Blended
LANGUE	FR

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Structurer le business plan d'un programme de fidélisation (investissements, revenus, ROI) | Modéliser les comportements clients et leur impact économique | Construire des scénarios financiers et des analyses de sensibilité | Présenter et défendre un business plan fidélisation devant une direction générale

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Équipes Marketing, data et stratégie

PREREQUIS

Bases en marketing et gestion

PROGRAMME DE LA FORMATION

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

MODALITES DE FINANCEMENT

- Plan de développement des compétences

ACCESSIBILITE

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