

Maîtriser les grandes tendances des programmes de fidélisation

RELATION CLIENT & COMMERCIAL

MIXTE / BLENDED

7H

REF. FRM-RELATION-CLIENT-COMM-036

INFORMATIONS CLES

DUREE	7h (soit 1.0 jour(s))
MODALITE	Mixte / Blended
LANGUE	FR

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Comprendre l'évolution des programmes de fidélisation dans un contexte de digitalisation | Identifier les innovations clés (fidélisation émotionnelle, gamification, personnalisation) | Analyser les benchmarks sectoriels et identifier les bonnes pratiques transposables | Évaluer la pertinence des nouvelles approches pour son propre programme de fidélisation

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Tout collaborateur impliqué dans la fidélisation client

PREREQUIS

Aucun

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.