



CURS

MÀRQUETING DIRECTE I FIDELITZACIÓ DE CLIENTS

L'objectiu d'aquest curs és indicar la importància de cultivar bones relacions amb clients existents generant un pla estratègic per a la venda recurrent i la fidelització.



HORARI CURS 13:00h a 16:30h
(Excepte 20/06 → 13h a 17h)



DATA CURS 9, 16, 23, 30 de maig
10, 13, 20 de juny de 2025



MODALITAT DEL CURS Aula Virtual i darrera sessió presencial



PREU CURS **SUBVENCIONAT**
(només Veterinaris col·legiats a Barcelona)

PROGRAMA

1.- Màrqueting directe.

- Identificació del màrqueting directe.
 - Les tècniques del màrqueting offline.
 - Les tècniques del màrqueting en línia.
- Descripció d'un pla de màrqueting.
 - El Pla de màrqueting directe.
 - Anàlisi de situació.
 - Determinació d'objectius.
 - Selecció i elaboració d'estratègies.
 - Pressuposts.
 - Seguiment i control.

2.- Estratègia d'interaccions amb el client, fidelització i venda.

- Gestió de la fidelització i les vendes.
 - Estratègies de fidelització.
 - Cross/up-selling.
 - Claus per a un pla de fidelització.
 - Estratègies de retenció.
 - CAC (cost d'adquisició del client) vs cost de retenció.
 - Enllaços/Tribu.
- Gestió amb clients.
 - Màrqueting Relacional.
 - Generació de BBDD (base de dades)
 - Segmentació.

PONENT



Juanita Acevedo

Formadora empresarial i coach personal i professional. Llicenciatura en Administració d'Empreses i Màster en Marketing. Especialista docent en màrqueting, comunicació i Social Media.

Documentació necessària:

- Annex I (adjunt) degudament omplert i signat.
- Fotocòpia del DNI/NIE (per ambdues cares)
- Capçalera nòmina o rebut d'autònoms o DARDO (persones desocupades)

PROCEDIMENT D'INSCRIPCIÓ:

Enviar un correu a formacio@covb.cat amb la documentació sol·licitada.

Termini formalització inscripció: 06/05/2025