

“HEALT SERVICE 4.0”

CRM

- 04/01/2021 Introduzione Modulo Formativo
- 05/01/2021 Introduzione del Nuovo Software
- 07/01/2021 I consumatori e la multicanalità
- 08/01/2021 Il Cliente al centro della strategia aziendale
- 11/01/2021 Il CRM: definizione, obiettivi elementi e fasi
- 12/01/2021 Ottimizzare il marketing e le vendite con il CRM
- 13/01/2021 Introduzione al Data Management
- 14/01/2021 Business Intelligence & Data Warehouse
- 15/01/2021 Machine Learning
- 18/01/2021 Big Data & Streaming Data
- 19/01/2021 Data Strategy
- 20/01/2021 Social BI & Location Intelligence
- 21/01/2021 Integrated Analytics Lab
- 22/01/2021 La visione del CRM come strategia di business
- 25/01/2021 Ripensare l’azienda secondo il principio della “customer centricity”
- 26/01/2021 Customer Satisfaction Management: una visione integrata
- 27/01/2021 Misurare la soddisfazione del cliente: dare un valore alla capacità di mantenere i clienti nel tempo (customer retention e customer loyalty)
- 28/01/2021 I principi della customer satisfaction
- 29/01/2021 L’approccio per processi alla customer satisfaction
- 01/02/2021 L’evoluzione della customer satisfaction: l’approccio al CRM
- 02/02/2021 I principi base del CRM
- 03/02/2021 La visione del CRM come strategia di business
- 04/02/2021 Ripensare l’azienda secondo il principio della “customer centricity”
- 05/02/2021 CRM e Fidelizzazione: il Cliente al centro dell’attenzione
- 08/02/2021 Dal Marketing di relazione al Marketing one to one
- 09/02/2021 Il CRM analitico, Operazionale e Collaborativo
- 10/02/2021 Gli strumenti del CRM
- 11/02/2021 L’importanza dei sistemi informativi aziendali
- 12/02/2021 Internet ed il Web come strumenti di comunicazione e contatto con i propri Clienti
- 17/02/2021 Call center e Contact center per un contatto efficace con il Cliente
- 18/02/2021 Il ruolo del marketing
- 22/02/2021 La formazione del personale
- 23/02/2021 L’impatto di un sistema CRM nell’organizzazione di un’azienda
- 24/02/2021 Valutazione dei ritorni economici di un sistema CRM

CRM SALES FORCES

- 25/02/2021 Introduzione Modulo Formativo
- 26/02/2021 Il ruolo del CRM in azienda
- 01/03/2021 Il ruolo del CRM in azienda
- 02/03/2021 Il ruolo del CRM in azienda
- 03/03/2021 Posizionamento Strategico Offerta prodotti, servizi
- 04/03/2021 Posizionamento Strategico Offerta prodotti, servizi
- 05/03/2021 Posizionamento Strategico Offerta prodotti, servizi

- 08/03/2021 Gestione della scheda cliente
- 09/03/2021 Gestione della scheda cliente
- 10/03/2021 Gestione della scheda cliente
- 11/03/2021 Macro Processo Marketing
- 12/03/2021 Macro Processo Marketing
- 16/03/2021 Macro Processo Marketing
- 17/03/2021 Macro Processo Sales
- 18/03/2021 Macro Processo Sales
- 19/03/2021 Macro Processo Sales
- 23/03/2021 Campagne lead generation CRM
- 24/03/2021 Campagne lead generation CRM
- 25/03/2021 Campagne lead generation CRM
- 29/03/2021 Qualifica del lead
- 12/04/2021 Qualifica del lead
- 13/04/2021 Qualifica del lead
- 14/04/2021 Impostazione flusso di lavoro del CRM
- 28/04/2021 Impostazione flusso di lavoro del CRM
- 29/04/2021 Impostazione flusso di lavoro del CRM
- 03/05/2021 Customer journey
- 04/05/2021 Customer journey
- 06/05/2021 Customer journey
- 07/05/2021 Impostazione flusso di lavoro del CRM
- 10/05/2021 Impostazione flusso di lavoro del CRM
- 11/05/2021 Impostazione flusso di lavoro del CRM
- 12/05/2021 Impostazione flusso di lavoro del CRM
- 13/05/2021 Importanza del nurturing dal fisico al digitale
- 14/05/2021 Importanza del nurturing dal fisico al digitale
- 17/05/2021 Segmentazione dei clienti per comunicazioni personalizzate
- 18/05/2021 Segmentazione dei clienti per comunicazioni personalizzate
- 19/05/2021 Pardot come strumento per la marketing automation
- 20/05/2021 Pardot come strumento per la marketing automation
- 21/05/2021 Pardot come strumento per la marketing automation
- 24/05/2021 Realizzazione di funnel di vendita con il builder Pardot CRM
- 25/05/2021 Realizzazione di funnel di vendita con il builder Pardot CRM
- 26/05/2021 Realizzazione di funnel di vendita con il builder Pardot CRM
- 27/05/2021 L' automazione della Rete Vendita, del Marketing e del Service
- 28/05/2021 L' automazione della Rete Vendita, del Marketing e del Service
- 01/06/2021 Le dashboard come strumento di analisi dei risultati
- 03/06/2021 Le dashboard come strumento di analisi dei risultati
- 14/06/2021 Monitorare i risultati delle campagne con gli strumenti Analytics
- 01/07/2021 Monitorare i risultati delle campagne con gli strumenti Analytics
- 02/07/2021 Monitorare i risultati delle campagne con gli strumenti Analytics
- 05/07/2021 Conclusione Corso Formativo

INVESTMENTS CARE S.R.L.

VIA CESARE BATTISTI 67/A

70015 NOCI (BA)

C.F./P.IVA: 06927590726