

“HEALT SERVICE 4.0”

CRM

- 18/06/2021 Introduzione Modulo Formativo
- 21/06/2021 Introduzione del Nuovo Software
- 22/06/2021 I consumatori e la multicanalità
- 23/06/2021 Il Cliente al centro della strategia aziendale
- 24/06/2021 Il CRM: definizione, obiettivi elementi e fasi
- 25/06/2021 Ottimizzare il marketing e le vendite con il CRM
- 13/07/2021 Introduzione al Data Management
- 14/07/2021 Business Intelligence & Data Warehouse
- 15/07/2021 Machine Learning
- 16/07/2021 Big Data & Streaming Data
- 19/07/2021 Data Strategy
- 20/07/2021 Social BI & Location Intelligence
- 21/07/2021 Integrated Analytics Lab
- 22/07/2021 La visione del CRM come strategia di business
- 23/07/2021 Ripensare l'azienda secondo il principio della “customer centricity”
- 26/07/2021 Customer Satisfaction Management: una visione integrata
- 27/07/2021 Misurare la soddisfazione del cliente: dare un valore alla capacità di mantenere i clienti nel tempo (customer retention e customer loyalty)
- 28/07/2021 I principi della customer satisfaction
- 29/07/2021 L'approccio per processi alla customer satisfaction
- 30/07/2021 L'evoluzione della customer satisfaction: l'approccio al CRM
- 01/09/2021 I principi base del CRM
- 02/09/2021 La visione del CRM come strategia di business
- 06/09/2021 Ripensare l'azienda secondo il principio della “customer centricity”
- 07/09/2021 CRM e Fidelizzazione: il Cliente al centro dell'attenzione
- 08/09/2021 Dal Marketing di relazione al Marketing one to one
- 09/09/2021 Il CRM analitico, Operazionale e Collaborativo
- 10/09/2021 Gli strumenti del CRM
- 13/09/2021 L'importanza dei sistemi informativi aziendali
- 14/09/2021 Internet ed il Web come strumenti di comunicazione e contatto con i propri Clienti
- 15/09/2021 Call center e Contact center per un contatto efficace con il Cliente
- 16/09/2021 Il ruolo del marketing
- 17/09/2021 La formazione del personale
- 20/09/2021 L'impatto di un sistema CRM nell'organizzazione di un'azienda
- 21/09/2021 Valutazione dei ritorni economici di un sistema CRM

CRM SALES FORCES

- 22/09/2021 Introduzione Modulo Formativo
- 23/09/2021 Il ruolo del CRM in azienda
- 24/09/2021 Il ruolo del CRM in azienda
- 27/09/2021 Il ruolo del CRM in azienda
- 28/09/2021 Posizionamento Strategico Offerta prodotti, servizi

- 29/09/2021 Posizionamento Strategico Offerta prodotti, servizi
- 30/09/2021 Posizionamento Strategico Offerta prodotti, servizi
- 01/10/2021 Gestione della scheda cliente
- 05/10/2021 Gestione della scheda cliente
- 06/10/2021 Gestione della scheda cliente
- 07/10/2021 Macro Processo Marketing
- 08/10/2021 Macro Processo Marketing
- 12/10/2021 Macro Processo Marketing
- 13/10/2021 Macro Processo Sales
- 14/10/2021 Macro Processo Sales
- 15/10/2021 Macro Processo Sales
- 19/10/2021 Campagne lead generation CRM
- 21/10/2021 Campagne lead generation CRM
- 22/10/2021 Campagne lead generation CRM
- 26/10/2021 Qualifica del lead
- 27/10/2021 Qualifica del lead
- 28/10/2021 Qualifica del lead
- 03/11/2021 Impostazione flusso di lavoro del CRM
- 04/11/2021 Impostazione flusso di lavoro del CRM
- 05/11/2021 Impostazione flusso di lavoro del CRM
- 09/11/2021 Customer journey
- 10/11/2021 Customer journey
- 11/11/2021 Customer journey
- 12/11/2021 Impostazione flusso di lavoro del CRM
- 17/11/2021 Impostazione flusso di lavoro del CRM
- 18/11/2021 Impostazione flusso di lavoro del CRM
- 23/11/2021 Importanza del nurturing dal fisico al digitale
- 24/11/2021 Importanza del nurturing dal fisico al digitale
- 25/11/2021 Importanza del nurturing dal fisico al digitale
- 26/11/2021 Segmentazione dei clienti per comunicazioni personalizzate
- 30/11/2021 Segmentazione dei clienti per comunicazioni personalizzate
- 01/12/2021 Pardot come strumento per la marketing automation
- 02/12/2021 Pardot come strumento per la marketing automation
- 03/12/2021 Pardot come strumento per la marketing automation
- 07/12/2021 Realizzazione di funnel di vendita con il builder Pardot CRM
- 10/12/2021 Realizzazione di funnel di vendita con il builder Pardot CRM
- 14/12/2021 Realizzazione di funnel di vendita con il builder Pardot CRM
- 15/12/2021 L' automazione della Rete Vendita, del Marketing e del Service
- 16/12/2021 L' automazione della Rete Vendita, del Marketing e del Service
- 17/12/2021 Le dashboard come strumento di analisi dei risultati
- 21/12/2021 Le dashboard come strumento di analisi dei risultati
- 22/12/2021 Monitorare i risultati delle campagne con gli strumenti Analytics
- 23/12/2021 Monitorare i risultati delle campagne con gli strumenti Analytics
- 28/12/2021 Monitorare i risultati delle campagne con gli strumenti Analytics
- 29/12/2021 Conclusione Corso Formativo

INVESTMENTS CARE S.R.L.

VIA CESARE BATTISTI 67/A

70015 NOCI (BA)

C.F./P.IVA: 06927590726