

Desarrollo tic para la fidelización y acción comercial. Gamificación

Modalidad: curso e-Learning Duración: 50 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Comprender las características y peculiaridades del cliente 2.0 más exigente y a través de dicha comprensión, elaborar la estrategia de comunicación en función de las nuevas tecnologías.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MODELOS COMERCIALES PARA LA NUEVA ERA.

Mercado.

Competencia.

Clientes.

Propuesta de Valor.

Cambios, transformación, creatividad y desarrollo.

Estrategias de canal y las nuevas tecnologías.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CRM.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. BUSINESS INTELLIGENCE.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA UBICUIDAD.

Mobility.

Gamificación móvil.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SOPORTE Y MANTENIMIENTO.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESCUCHA ACTIVA: REDES SOCIALES. CONTENIDOS PRACTICOS DE CADA UNA DE LAS UNIDADES.