

Estrategias de transformación digital

Área:

Duración: 10 horas

Modalidad: online



criteria

Objetivos

- Ayudar a ejecutivos a dar un paso adelante en sus carreras para liderar la transformación de sus organizaciones

Contenidos y estructura del curso

1. CUSTOMER EXPERIENCE
2. BUYER PERSONA Y CUSTOMER JOURNEY 2.1 Introducción 2.2 Fases de la experiencia de cliente 2.3 Propuestas de mejora 2.4 Herramientas para crear un Customer Journey 2.5 Tendencias 2.6 Cómo crear tu Buyer Persona 2.7 Herramientas
3. RELACIÓN CON EL CLIENTE

Metodología:

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...

Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil del/la formador/a

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:

¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!

criteria.es

criteria.es/recursos

criteria.es/blog

