

دوره مدیریت CRM



مدرس: رضا چوپانی



برخی از سرفصل های دوره:

- مبانی CRM، تعاریف و انواع
- استراتژی و شناخت مشتری
- فرآیندهای جذب، حفظ، و توسعه مشتری
- شاخص های کلیدی در جذب و توسعه مشتری
- طراحی پیشنهاد ارزش
- شناخت و انتخاب نرم افزار و انواع آن
- تهیه RFP



هدف برگزاری این دوره چیست؟

- آشنایی با مدل‌ها و روش‌های استقرار CRM
- آشنایی با فرآیندهای جذب، حفظ و توسعه مشتری
- آشنایی با انواع ابزارهای CRM و متدولوژی انتخاب و استقرار
- آشنایی با شاخص‌های کارکردی سیستم CRM

این دوره مناسب چه افرادیست؟

- سرپرستان، مدیران میانی و ارشد کسب و کار



طول دوره: ۱۲ ساعت



زمان برگزاری: دی ماه ۱۴۰۱



نحوه برگزاری: حضوری



ارائه گواهینامه معتبر ICCS در پایان دوره

