

Ação de Formação: Fidelização e Recuperação de Clientes

FORMAÇÃO À MEDIDA

ANECRA
FORMAÇÃO

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

FIDELIZAÇÃO NO CONTEXTO DO COMÉRCIO E
REPARAÇÃO AUTOMÓVEL

CICLO DE VIDA DO CLIENTE

SINAIS DE INSATISFAÇÃO E ABANDONO

ESTRATÉGIAS DE RECUPERAÇÃO DE CLIENTES

COMUNICAÇÃO E ACOMPANHAMENTO PÓS-VENDA

FIDELIZAÇÃO COMO ESTRATÉGIA DE RENTABILIDADE

OBJECTIVOS

- Identificar os fatores de fidelização no comércio e na reparação automóvel;
- Identificar sinais de risco de perda de clientes;
- Implementar estratégias de recuperação de clientes;
- Reforçar a relação pós-venda e o acompanhamento;
- Aumentar o valor do cliente ao longo do tempo.

METODOLOGIA

Pedagogia Activa com recurso à componente prática.
No final do curso será efectuada uma avaliação da aprendizagem.

VALORES

SÓCIOS
80.00€

NÃO SÓCIOS
95.00€

Aos valores apresentados acresce a Taxa de IVA em vigor.
Valores indicados por/Formando

DESTINATÁRIOS

- Profissionais do setor que procuram melhorar os seus conhecimentos e/ou obter uma formação certificada.



4 HORAS

FORMAÇÃO ANECRA

SAIBA QUE...

A ANECRA é uma entidade Formadora Certificada, com um vasto leque de ofertas formativas em áreas multidisciplinares, que acompanham as necessidades e as tendências de mercado.

FALE CONNOSCO...

+351 21 392 90 30

Telefone

patricia.paz@anecra.pt

email

Av. Gago Coutinho, 100 | 1749-124 Lisboa

morada

www.anecra.pt

INSCREVA-SE AQUI

