



FICHE PROGRAMMATION

CAP DIGITAL - SATISFAIRE, FIDELISER ET ENGAGER SA CLIENTELE EN EXPLOITANT EFFICACEMENT SON CRM

Public

Chef(fe) d'entreprise, Responsable commercial(e), Vendeur(euse)

Prérequis

- Maîtriser l'outil informatique et savoir naviguer sur le web.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les atouts du CRM et s'équiper du bon outil.

Contenu

- Découvrir les avantages d'un CRM pour sa prospection et sa fidélisation.
- Choisir son outil en fonction de son budget, de son secteur d'activités et de ses attentes.
- Partage d'expériences.