EVIDENCIAS DE LA FORMACION EN EL MES DE OCTUBRE
LAS CAPACITACIONES SE REALIZAN POR LA APLICACIÓN MEET Y WHATSAPP, SE CREA GRUPOS EN WHATSAPP, SE LES HACEN LLAMADAS TELEFONICAS, LES ENVIO A LOS APRENDICES LOS TALLERES, DONDE ME LOS REGRESAN A MI CHAT PERSONAL, COMUNICANDOLES QUE ESAS ACTIVIDADES QUE REALIZAN LAS ENVIAMOS A LA ENTIDAD COMO EVIDENCIAS DEL TRABAJO REALIZADO.
FICHA # 2417080 SERVICIO AL CLIENTE, MUNICIPIO DE RIOHACHA
BARRIO EURARE

1. Analizar la fidelización de clientes. Mediante socialización explique la importancia de fidelizar al público externo de la empresa.

Qué es la fidelización de clientes

La fidelización del cliente es un proceso que consiste en desarrollar una relación positiva entre los consumidores y la empresa, para que regresen a comprar tus productos o servicios. Un cliente es leal basado en un conjunto de interacciones satisfactorias con tu negocio. De esta forma, se desarrolla una relación de confianza, poco a poco, que necesita ser alimentada con el tiempo para mantenerse

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

1. Analizar la fidelización de clientes.

La fidelización de clientes es un concepto de marketing que tiene como objetivo conseguir, mediante diversas estrategias y técnicas de marketing y ventas, que el consumidor que haya adquirido con anterioridad alguno de nuestros productos o servicios nos siga comprando y se convierta en un cliente habitual.

Puedes medir la lealtad de un consumidor específico a través de encuestas de satisfacción con preguntas clave o puedes medir un porcentaje global acerca de cómo los clientes se relacionan con tu marca midiendo el porcentaje de bajas.

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co