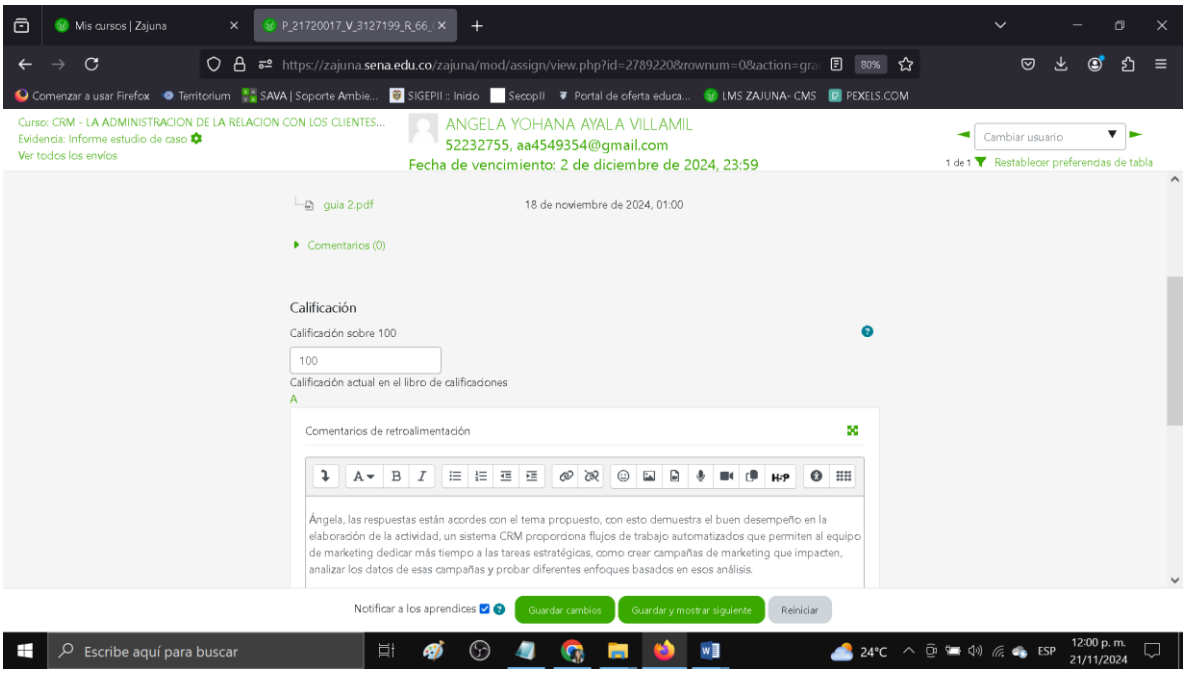
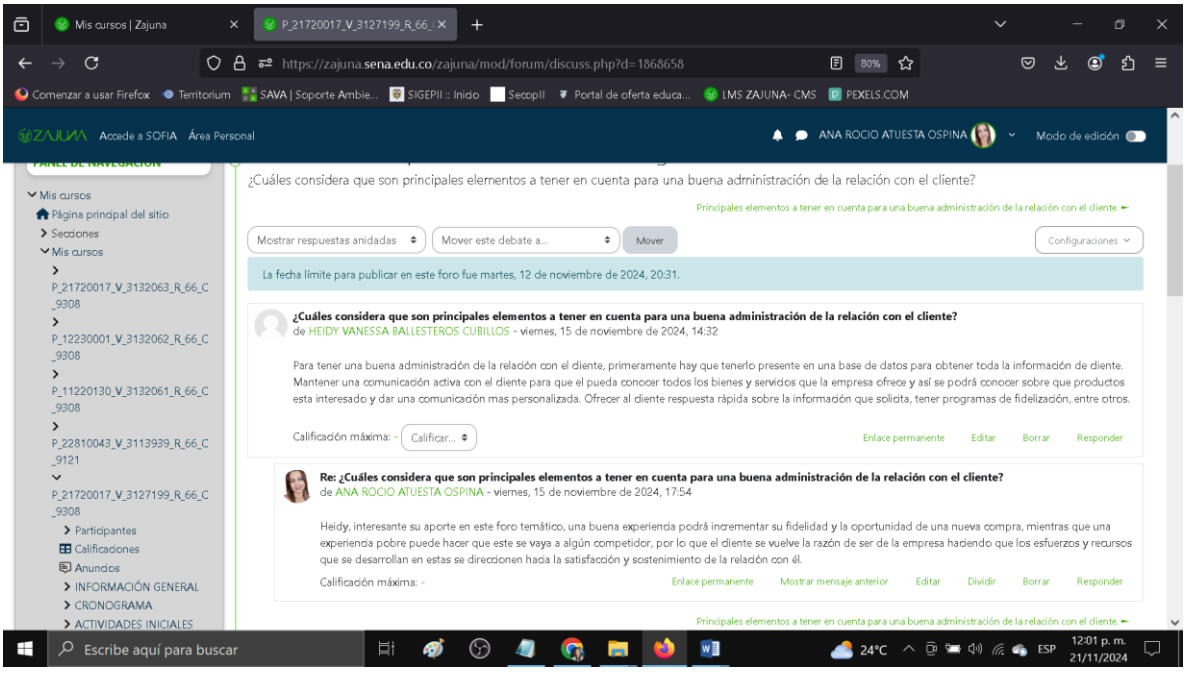
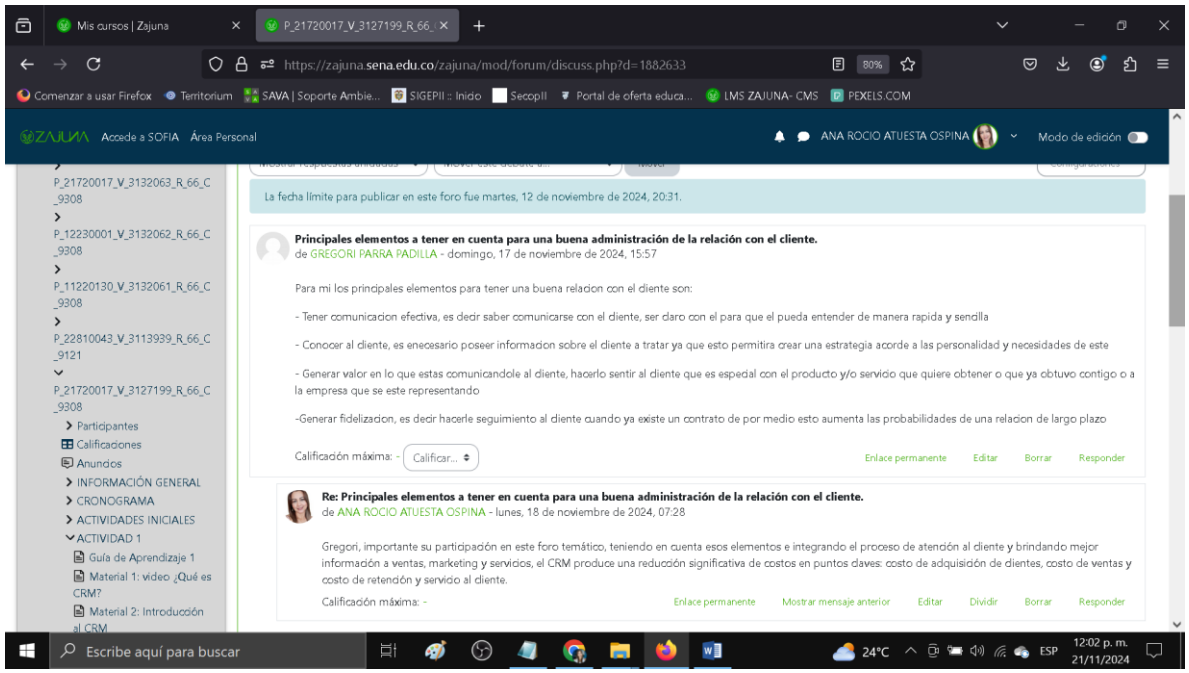

Mis cursos | Zajuna
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/assign/view.php?id=2789220&rownum=0&action=gra
Curso: CRM - LA ADMINISTRACION DE LA RELACION CON LOS CLIENTES...
Evidencia: Informe estudio de caso
Ver todos los envíos
ANGELA YOHANA AYALA VILLAMIL
52232755, aa4549354@gmail.com
Fecha de vencimiento: 2 de diciembre de 2024, 23:59
Cambiar usuario
1 de 1
Restablecer preferencias de tabla
guia 2.pdf
18 de noviembre de 2024, 01:00
Comentarios (0)
Calificación
Calificación sobre 100
100
Calificación actual en el libro de calificaciones
A
Comentarios de retroalimentación
Ángela, las respuestas están acordes con el tema propuesto, con esto demuestra el buen desempeño en la elaboración de la actividad, un sistema CRM proporciona flujos de trabajo automatizados que permiten al equipo de marketing dedicar más tiempo a las tareas estratégicas, como crear campañas de marketing que impacten, analizar los datos de esas campañas y probar diferentes enfoques basados en esos análisis.
Notificar a los aprendices
Guardar cambios
Guardar y mostrar siguiente
Reiniciar
Escribe aquí para buscar
24°C
ESP
12:00 p. m.
21/11/2024


Mis cursos | Zajuna
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=1868658
ZAJUNA
Accede a SOFIA
Área Personal
ANA ROCIO ATUESTA OSPINA
Modo de edición
Mis cursos
Página principal del sitio
Secciones
Mis cursos
P_21720017_V_3132063_R_66_C_9308
P_12230001_V_3132062_R_66_C_9308
P_11220130_V_3132061_R_66_C_9308
P_22810043_V_3113939_R_66_C_9121
P_21720017_V_3127199_R_66_C_9308
Participantes
Calificaciones
Anuncios
INFORMACIÓN GENERAL
CRONOGRAMA
ACTIVIDADES INICIALES
¿Cuáles considera que son principales elementos a tener en cuenta para una buena administración de la relación con el cliente?
Principales elementos a tener en cuenta para una buena administración de la relación con el cliente.
Mostrar respuestas anidadas
Mover este debate a...
Mover
Configuraciones
La fecha límite para publicar en este foro fue martes, 12 de noviembre de 2024, 20:31.
¿Cuáles considera que son principales elementos a tener en cuenta para una buena administración de la relación con el cliente?
de HEIDY VANESSA BALLESTEROS CUBILLOS - viernes, 15 de noviembre de 2024, 14:32
Para tener una buena administración de la relación con el diente, primeramente hay que tenerlo presente en una base de datos para obtener toda la información de diente. Mantener una comunicación activa con el diente para que el pueda conocer todos los bienes y servicios que la empresa ofrece y así se podrá conocer sobre que productos esta interesado y dar una comunicación mas personalizada. Ofrecer al diente respuesta rápida sobre la información que solicita, tener programas de fidelización, entre otros.
Calificación máxima: -
Calificar...
Enlace permanente
Editar
Borrar
Responder
Re: ¿Cuáles considera que son principales elementos a tener en cuenta para una buena administración de la relación con el cliente?
de ANA ROCIO ATUESTA OSPINA - viernes, 15 de noviembre de 2024, 17:54
Heidy, interesante su aporte en este foro temático, una buena experiencia podrá incrementar su fidelidad y la oportunidad de una nueva compra, mientras que una experiencia pobre puede hacer que este se vaya a algún competidor, por lo que el diente se vuelve la razón de ser de la empresa haciendo que los esfuerzos y recursos que se desarrollan en estas se direccionen hacia la satisfacción y sostenimiento de la relación con él.
Calificación máxima: -
Enlace permanente
Mostrar mensaje anterior
Editar
Dividir
Borrar
Responder
Principales elementos a tener en cuenta para una buena administración de la relación con el cliente.
Escribe aquí para buscar
24°C
ESP
12:01 p. m.
21/11/2024


Mis cursos | Zajuna
P_21720017_V_3127199_R_66_
https://zajuna.sena.edu.co/zajuna/mod/forum/discuss.php?d=1882633
Comenzar a usar Firefox
Territorium
SAVA | Soporte Ambie...
SIGEPII :: Inicio
SecopII
Portal de oferta educa...
LMS ZAJUNA- CMS
PEXELS.COM
Accede a SOFIA
Área Personal
ANA ROCIO ATUESTA OSPINA
Modo de edición
P_21720017_V_3132063_R_66_C_9308
P_12230001_V_3132062_R_66_C_9308
P_11220130_V_3132061_R_66_C_9308
P_22810043_V_3113939_R_66_C_9121
P_21720017_V_3127199_R_66_C_9308
Participantes
Calificaciones
Anuncios
INFORMACIÓN GENERAL
CRONOGRAMA
ACTIVIDADES INICIALES
ACTIVIDAD 1
Guía de Aprendizaje 1
Material 1: video ¿Qué es CRM?
Material 2: Introducción al CRM
La fecha límite para publicar en este foro fue martes, 12 de noviembre de 2024, 20:31.
Principales elementos a tener en cuenta para una buena administración de la relación con el cliente.
de GREGORI PARRA PADILLA - domingo, 17 de noviembre de 2024, 15:57
Para mi los principales elementos para tener una buena relacion con el diente son:
- Tener comunicacion efectiva, es decir saber comunicarse con el diente, ser claro con el para que el pueda entender de manera rapida y sencilla
- Conocer al diente, es enecesario poseer informacion sobre el diente a tratar ya que esto permitira crear una estrategia acorde a las personalidad y necesidades de este
- Generar valor en lo que estas comunicandole al diente, hacerlo sentir al diente que es espedal con el producto y/o servicio que quiere obtener o que ya obtuvo contigo o a la empresa que se este representando
-Generar fidelizacion, es decir hacerle seguimiento al diente cuando ya existe un contrato de por medio esto aumenta las probabilidades de una relacion de largo plazo
Calificación máxima: -
Calificar...
Enlace permanente
Editar
Borrar
Responder
Re: Principales elementos a tener en cuenta para una buena administración de la relación con el cliente.
de ANA ROCIO ATUESTA OSPINA - lunes, 18 de noviembre de 2024, 07:28
Gregori, importante su participación en este foro temático, teniendo en cuenta esos elementos e integrando el proceso de atención al diente y brindando mejor información a ventas, marketing y servicios, el CRM produce una reducción significativa de costos en puntos claves: costo de adquisición de dientes, costo de ventas y costo de retención y servicio al diente.
Calificación máxima: -
Enlace permanente
Mostrar mensaje anterior
Editar
Dividir
Borrar
Responder
Escribe aquí para buscar
24°C
ESP
12:02 p. m.
21/11/2024