







CRM: LA STRATEGIA		
Codice corso	MKV10	
<p>Saper utilizzare il software di Customer Relationship Management, conoscerne il significato, le potenzialità e i processi che è in grado di gestire è indispensabile per la crescita e la competitività del business. Questo corso fornisce le competenze e gli strumenti necessari per decidere come applicarlo nella propria realtà aziendale.</p>		
Obiettivi	<ul style="list-style-type: none"> – Sapere che cos'è un CRM, quali sono le sue principali tipologie e soluzioni e le sue logiche di utilizzo – Come utilizzare i processi aziendali gestibili con un CRM e saper fare esempi pratici di gestione dati – Come pianificare la scelta strategica da adottare trovando una soluzione CRM nella propria realtà aziendale e saperla sfruttare 	
Programma	<ul style="list-style-type: none"> • Definizione, nascita e storia delle applicazioni CRM • Gli obiettivi della gestione CRM • Le tipologie di software CRM • La relazione con il cliente • La fidelizzazione del cliente • Il mercato CRM: panoramica delle soluzioni • Alcune statistiche di mercato • Le logiche base del software CRM • I processi e i flussi di lavoro gestibili • Differenze con il gestionale (ERP) e integrazione CRM-ERP • Le applicazioni mobile • Esempi pratici di gestione processi e dati, di lettura statistiche e report • Confronto operativo tra alcune soluzioni sul mercato 	
Destinatari	<ul style="list-style-type: none"> • Imprenditori e Dirigenti • Responsabili Area (commerciale, IT, marketing, supporto clienti) • Project Manager 	
Durata	16 ore	
Costo	<p>CON LA RISORSA UMANA, IL CORSO E' GRATUITO PER TUTTE LE AZIENDE ISCRITTE AI FONDI INTERPROFESSIONALI</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">      </div>	

PER INFORMAZIONI:

WWW.FORM-APP.IT | INFO@FORM-APP.IT | TEL: 059 8635146