



Área de
Gestión Empresarial

Marketing Emocional: Enamorar Clientes

Código - GE6

 Nº de Horas

30 horas

 Metodologías



 Titulación Otorgada

Marketing Emocional:
Enamorar Clientes

 Título emitido por




International Dynamic Advisors

Descripción

En los últimos tiempos ha quedado patente de que los clientes tenemos dos centros de decisión: el racional y el emocional. Cada vez más empresas y organizaciones optan por “tocar” el corazón de sus clientes con campañas emocionales que buscan vincularles a la marca más allá de las variables habituales del marketing. En este curso te invitamos a conocer estrategias y buenas prácticas para poder compartir experiencias y emociones con los clientes y conseguir su fidelidad.

Dirigido a...

Estudiantes y profesionales de marketing, directivos, gerentes, jefes y supervisores

Temario

Perfiles de clientes

- Jerarquía de necesidades de Maslow

Motivaciones de compra

El proceso de decisión de compra

- Visión global del proceso de decisión de compra
- Determinantes internos y externos del proceso de decisión de compra

Factores que fidelizan

- Regla del 3x11
- Momentos de la verdad
- Atributos que movilizan la fidelización de clientes

Pecados capitales (y veniales) en la atención al cliente

Fórmulas de fidelización

Fidelizar a los más interesantes