



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

COMM12 Técnicas de Fidelización del Viajero: Marketing y Transformación Digital

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este Curso COMM12 Técnicas de Fidelización del Viajero: Marketing y Transformación Digital le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de comercio y marketing. Con este CURSO COMM12 Técnicas de Fidelización del Viajero: Marketing y Transformación Digital el alumno será capaz adquirir conocimientos y habilidades en el manejo y aplicación de herramientas y técnicas de Marketing Digital con el objeto de captar, retener y fidelizar a los clientes sirviéndose de las nuevas tecnologías de la información y comunicación en internet.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE EN LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL

1. Conocimiento de las implicaciones de la fidelización del usuario/cliente en la estrategia de la empresa
2. - Análisis y medición del impacto en la actividad de la empresa
3. - Manejo de estrategias de fidelización para mejorar posicionamiento empresarial
4. - Seguimiento de indicadores de crecimiento y rentabilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING DIGITAL: HERRAMIENTAS DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. Conocimiento del papel del Marketing digital y sus herramientas para la retención de clientes
2. - Conceptualización y análisis de la fidelización de clientes en el marco del Plan digital de la empresa
3. - El Plan de Marketing digital al servicio de la fidelización de clientes
4. - Ventajas del marketing digital
5. - Manejo de algunas técnicas fundamentales en la fidelización de los usuarios del servicio
6. - Estrategias de fidelización. Técnicas y herramientas
7. - Programas de fidelización
8. - Atención personalizada
9. - Recompensa al viajero asiduo
10. - Contacto asiduo con el cliente
11. - Canales ágiles de comunicación
12. - Seguimiento y acciones post-venta
13. - Servicio diferenciado de la competencia
14. - Innovación constante en la prestación del servicio
15. - Comprensión y dominio de la analítica básica de los resultados de las actuaciones de fidelización
16. - Ratios para la medición de resultados



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es