



مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران
دیریت آموزش حرفه‌ای



دوره آموزشی

وفادارسازی مشتریان با تأکید بر جذب منابع

۱۲ ساعت

معرفی دوره

وفادارسازی مشتریان یکی از کم هزینه‌ترین و بهترین کارهایی است که یک برند یا کسب‌وکار می‌تواند برای افزایش فروش خود در نظر بگیرد. هزینه جذب یک مشتری جدید بسیار بیش‌تر از هزینه حفظ یک مشتری قدیمی است. در دوره وفادارسازی مشتریان جدیدترین اصول و استراتژی‌های موثر برای جلب و حفظ مشتریان را می‌آموزید. راز موفقیت کسب و کارها داشتن مشتریان وفاداری است که حاضرند نه تنها از شما خرید بلکه خود را تکرار و محصولات شما را به دیگران معرفی کنند. اما وفاداری خودبخود ایجاد نمی‌شود باید برای داشتن مشتری وفادار برنامه‌های مشخص اجرا کرد. در این دوره، جدیدترین روش‌ها و استراتژی‌های موثر برای جلب و حفظ مشتریان را به زبان ساده بررسی می‌کنیم. دوره وفادارسازی مشتریان به شما کمک می‌کند مشتریانی که وفاداری و تمایل به خرید مکرر از شما دارند را به دست آورید. هدف از برگزاری دوره آشنایی با اصول و فرآیند وفادارسازی مشتریان و نحوه اجرای برنامه‌های وفادارسازی در سازمان می‌باشد.

مخاطبان:

مالکین و مدیران محصول
مدیران و کارشناسان بازاریابی

طراحی شده برای یادگیری:

- آشنایی با انواع وفاداری و تقسیم بندی مشتریان بر اساس میزان وفاداری
- آشنایی با انواع برنامه‌های وفادارسازی
- ارائه راه کارهایی برای وفادارسازی مشتریان
- آشنایی با انواع روش‌های پیاده سازی باشگاه مشتریان
- معرفی برنامه‌های وفادارسازی نسل سه
- آشنائی با شاخص‌های برتر اندازه گیری وفاداری مشتری

حضور

پیش نیاز:

فاقد پیش‌نیاز

مهلت ثبت نام: ۶ آذر ۱۴۰۲

تاریخ برگزاری: ۱۱ آذر ۱۴۰۲ ساعت ۸ الی ۱۶

۱۵ آذر ۱۴۰۲ ساعت ۸ تا ۱۲

مدرس دوره:

- دکترای مدیریت بازاریابی بین الملل
- دانشیار دانشگاه
- مدرس بانکها
- مؤلف کتب و مقالات متعدد

آدرس: خیابان پاسداران، سه راه ضرابخانه، پلاک ۱۹۵

www.ibi.ac.ir

شرایط ثبت نام: برای ثبت نام به پرتال مؤسسه (آموزش حرفه‌ای) به آدرس ذیل مراجعه شود.

<https://ideh.ibi.ac.ir/IdeaPortal>

هزینه دوره به ازای هر نفر: ۳۴,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت خالص

هزینه دوره شامل محتوای آموزشی، میان وعده، ناهار و صدور گواهی نامه می‌باشد.

شماره تماس: ۲۹۹۵۹۲۸۰-۲۹۹۵۹۲۷۹

دورنگار: ۲۲۸۴۶۸۹۹

ایمیل: prof.training@ibi.ac.ir