



Formació

Escoles Agràries

Com crear una estratègia de fidelització a la teva empresa agroalimentària

Constantí, febrer de 2024

Presentació i objectius

La prioritat de totes les empreses és aconseguir que el client estigui satisfet amb el producte o servei que ha consumit, que repeteixi i compri de nou, i finalment que el recomani. Però quins mecanismes cal implementar perquè això passi?

En aquesta formació donarem un conjunt d'estratègies, tècniques i accions a nivell de màrqueting, vendes i servei al client, que tota empresa ha de dur a terme per tal de retenir clients, aconseguir que aquests comprin habitualment els seus productes o serveis i de retruc es posicionin com a ambaixadors de la marca.

L'objectiu general d'aquesta formació és reflexionar, generar canvis i convidar-vos a entrar en acció.

Objectius específics:

- Crear una relació directa amb el client
- Oferir un servei d'atenció al client personalitzat i en temps real
- Saber transmetre els valors de l'empresa
- Dinamitzar estratègies de fidelització
- Aconseguir que els clients recomanin el producte i/o marca
- Vendre més

Professorat

Carles Mera, tècnic en màrqueting i vendes, formador especialitzat en el sector agroalimentari i turístic.

Realització

Lloc:

EA de Mas Bové

Calendari:

13, 15, 20, 22 i 27 de febrer.

Horari:

De 16.00 a 20.00h

Durada: 20 h

Inscripcions

Podeu inscriure-us-hi mitjançant qüestionari a l'enllaç:

[inscripcions](#)

Coordinadora:

Almodis Pardo, telèfon 977 343 289 ext. 07

a/e: almodis.pardo@gencat.cat

Cost del curs:

Dret d'inscripció: 32 €

ORDRE ACC/54/2022 de 30 de març, de creació dels preus públics de les escoles agràries.



Més informació: agricultura.gencat.cat



Generalitat de Catalunya
Departament d'Acció Climàtica,
Alimentació i Agenda Rural

Pla Anual de
Formació Agrària



Formació

Escoles Agràries

Com crear una estratègia de fidelització a la teva empresa agroalimentària

Programa

- QUÈ VOL DIR FIDELITZAR?
- CONÈIXER LES NECESSITATS DEL CLIENT.
- DEFINIR QUINS MECANISMES CAL REALITZAR PER A TENIR UNA RELACIÓ DIRECTE AMB EL CLIENT.
- QUINA TECNOLOGIA CAL IMPLEMENTAR.
- QUINES ACCIONS CAL DINAMITZAR PER ACONSEGUIR ELS OBJECTIUS MARCATS.
- COM CREAR UN CLUB D'AMICS DE LA MARCA.
- QUE CAL FER PERQUÈ EL CLIENT ES CONVERTEIXI EN EL PRESCRIPTOR DE LA MARCA.

