



**Valoriser la relation client avec une stratégie CRM adaptée: Comment élargir et fidéliser sa clientèle ?
(Gestion & Marketing t. 30)**

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Valoriser la relation client avec une stratégie CRM adaptée: Comment élargir et fidéliser sa clientèle ? (Gestion & Marketing t. 30)

Antoine Delers, 50 minutes

Valoriser la relation client avec une stratégie CRM adaptée: Comment élargir et fidéliser sa clientèle ? (Gestion & Marketing t. 30) Antoine Delers, 50 minutes

 [Télécharger Valoriser la relation client avec une stratégie C ...pdf](#)

 [Lire en ligne Valoriser la relation client avec une stratégie ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne Valoriser la relation client avec une stratégie CRM adaptée: Comment élargir et fidéliser sa clientèle ? (Gestion & Marketing t. 30) Antoine Delers, 50 minutes

Format: Ebook Kindle

Présentation de l'éditeur

Un guide pratique et accessible pour tout savoir sur le CRM ou la gestion de la relation client

Vos clients vous lâchent les uns après les autres ? Ou bien vous n'arrivez pas à en convertir de nouveaux ? Actuellement, puisque répondre aux requêtes exigeantes de ses derniers semble la clé de réussite de toute entreprise, pourquoi ne pas adopter une approche CRM (*Customer Relationship Management*) adaptée ? Incontournable, cet outil complet risque bien de changer votre manière d'appréhender les contacts avec vos clients et ce, pour le plus grand plaisir de tous : en augmentant leur satisfaction vous vous assurez parallèlement un meilleur rendement !

Ce livre vous aidera à :

- Maîtriser les bases du CRM
- Imaginer une stratégie efficace
- Élargir et fidéliser votre clientèle
- Et bien plus encore !

Le mot de l'éditeur :

« Avec l'auteur, Antoine Delers, nous avons cherché à sensibiliser les lecteurs à l'importance que revêt la gestion de la relation client afin qu'ils parviennent à élargir et fidéliser leur cible. »

Juliette Nève

À PROPOS DE LA SÉRIE 50MINUTES | Gestion & Marketing

La série « Gestion & Marketing » de la collection 50MINUTES fournit des outils pour comprendre rapidement de nombreuses théories et les concepts qui façonnent le monde économique d'aujourd'hui. Nous avons conçu la collection Business & Economics en pensant aux nombreux professionnels obligés de se former en permanence en économie, en management, en stratégie ou en marketing. Nos auteurs combinent des éléments de théorie, des études de cas et de nombreux exemples pratiques pour permettre aux lecteurs de développer leurs compétences et leur expertise. Présentation de l'éditeur

Un guide pratique et accessible pour tout savoir sur le CRM ou la gestion de la relation client

Vos clients vous lâchent les uns après les autres ? Ou bien vous n'arrivez pas à en convertir de nouveaux ? Actuellement, puisque répondre aux requêtes exigeantes de ses derniers semble la clé de réussite de toute entreprise, pourquoi ne pas adopter une approche CRM (*Customer Relationship Management*) adaptée ? Incontournable, cet outil complet risque bien de changer votre manière d'appréhender les contacts avec vos clients et ce, pour le plus grand plaisir de tous : en augmentant leur satisfaction vous vous assurez parallèlement un meilleur rendement !

Ce livre vous aidera à :

- Maîtriser les bases du CRM
- Imaginer une stratégie efficace
- Élargir et fidéliser votre clientèle
- Et bien plus encore !

Le mot de l'éditeur :

« Avec l'auteur, Antoine Delers, nous avons cherché à sensibiliser les lecteurs à l'importance que revêt la

gestion de la relation client afin qu'ils parviennent à élargir et fidéliser leur cible. »

Juliette Nève

À PROPOS DE LA SÉRIE 50MINUTES | Gestion & Marketing

La série « Gestion & Marketing » de la collection 50MINUTES fournit des outils pour comprendre rapidement de nombreuses théories et les concepts qui façonnent le monde économique d'aujourd'hui. Nous avons conçu la collection Business & Economics en pensant aux nombreux professionnels obligés de se former en permanence en économie, en management, en stratégie ou en marketing. Nos auteurs combinent des éléments de théorie, des études de cas et de nombreux exemples pratiques pour permettre aux lecteurs de développer leurs compétences et leur expertise.

Download and Read Online Valoriser la relation client avec une stratégie CRM adaptée: Comment élargir et fidéliser sa clientèle ? (Gestion & Marketing t. 30) Antoine Delers, 50 minutes #NEJBH28O763

Lire Valoriser la relation client avec une stratégie CRM adaptée: Comment élargir et fidéliser sa clientèle ? (Gestion & Marketing t. 30) par Antoine Delers, 50 minutes pour ebook en ligne Valoriser la relation client avec une stratégie CRM adaptée: Comment élargir et fidéliser sa clientèle ? (Gestion & Marketing t. 30) par Antoine Delers, 50 minutes Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Valoriser la relation client avec une stratégie CRM adaptée: Comment élargir et fidéliser sa clientèle ? (Gestion & Marketing t. 30) par Antoine Delers, 50 minutes à lire en ligne. Online Valoriser la relation client avec une stratégie CRM adaptée: Comment élargir et fidéliser sa clientèle ? (Gestion & Marketing t. 30) par Antoine Delers, 50 minutes ebook Téléchargement PDF Valoriser la relation client avec une stratégie CRM adaptée: Comment élargir et fidéliser sa clientèle ? (Gestion & Marketing t. 30) par Antoine Delers, 50 minutes Doc Valoriser la relation client avec une stratégie CRM adaptée: Comment élargir et fidéliser sa clientèle ? (Gestion & Marketing t. 30) par Antoine Delers, 50 minutes Mobipocket Valoriser la relation client avec une stratégie CRM adaptée: Comment élargir et fidéliser sa clientèle ? (Gestion & Marketing t. 30) par Antoine Delers, 50 minutes EPub

NEJBH28O763NEJBH28O763NEJBH28O763