Marketing de fidelización

Cómo lograr clientes satisfechos, leales y rentables

Autor

Alejandro Schnarch Kirberg

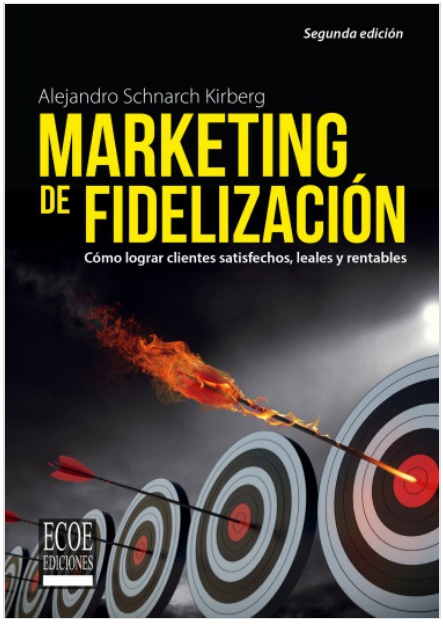
Sinopsis

El libro presenta y analiza, de manera práctica, clara y didáctica, las estrategias exitosas de atención, servicio y fidelización de clientes, revisando los diferentes enfoques y herramientas conceptuales y operativas para la implementación de procesos de mejoramiento en ese sentido, además de destacar este enfoque como una filosofía y estrategia tendiente a crear y fidelizar clientes, rentables y satisfechos, mediante una relación empresa ? cliente, que se constituya en algo más que una simple transacción. Esta segunda edición, aumentada y mejorada, incluye aspectos teóricos y prácticos, además de talleres, reflexiones y ejercicios, está dirigida a estudiantes y profesionales de disciplinas afines a la administración e ingeniería; a empresarios, emprendedores y al público interesado en esta temática.

AS

Sobre el autor

Alejandro Schnarch Kirberg



Impreso

Año de publicación: 2017

Presentación: Libro de tacto blando (Libro)

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 174 Páginas

Número de páginas previas al contenido principal: 14 Páginas

Número de páginas del contenido principal: 155 Páginas

Número de páginas posteriores al contenido principal: 5 Páginas

ISBN13: 9789587714746

$60.000 COP

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen

E-Book

Año de publicación: 2017

Presentación: EPUB (Digital: online)

Número absoluto de páginas: 176 Páginas

ISBN13: 9789587714753

$39.900 COP

E-Book

Año de publicación: 2017

Presentación: PDF (Digital: online)

Número absoluto de páginas: 174 Páginas

ISBN13: 9789585081567

$39.900 COP

IBD

Año de publicación: 2017

Presentación: Libro de tacto blando (Tapa blanda o Bolsillo)

Tamaño: 24 x 17 cm

Número absoluto de páginas: 174 Páginas

ISBN13: 9789587714746

$59.000 COP

2026 © Sistema Integrado de Metadata Estandarizada desarrollado por Hipertexto - Netizen