

Relation client/CRM PDF

Collectif



Ceci est juste un extrait du livre de Relation client/CRM. Le livre complet peut être téléchargé à partir du lien ci-dessous.



Auteur: Collectif
ISBN-10: 9782311620948
Langue: Français
Taille du fichier: 4845 KB

LA DESCRIPTION

10 objectifs et 41 plans d'action : 1. Préparer un projet de CRM 2. Structurer les données 3. Implémenter la solution 4. Mettre en production 5. Exploiter les données 6. Mobiliser un CRM pour le marketing et la vente 7. Exploiter un CRM pour d'autres actions 8. S'appuyer sur la Business Intelligence 9. Eviter les pièges 10. Préparer l'avenir ? Plannings personnalisables téléchargeables sur www.justintime.vuibert.fr

QUE DIT GOOGLE SUR CE LIVRE?

La GRC (Gestion de la Relation Client) désigne un projet CRM (Customer Relationship Management) réalisable en exploitant un logiciel CRM capable de collecter ...

Vous cherchez à améliorer la Gestion de la Relation Client dans votre entreprise ? Découvrez les 6 raisons d'opter pour un logiciel CRM ! La satisfaction client ...

E-DEAL CRM, la solution CRM pour la Gestion de votre Relation Client

RELATION CLIENT/CRM

[Lire la suite...](#)