

## 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](http://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...](#)