

Asistencia

La asistencia es gratuita y hasta completar aforo en las instalaciones de :



Por motivos logísticos, le rogamos que cumplimente sus datos del formulario en la siguiente dirección:

<http://www.aovemarket.es/crm>

Los asistentes registrados recibirán un recuerdo por su participación.

liñán

LOPD consultores
& auditores

Plaza de la Libertad 3, 7º B
23003 Jaén

<http://lopdcconsultoresauditores.com>

Móvil 608 965 371

administracion@lopdcconsultoresauditores.com

¿Para qué?

Las empresas utilizan CRM para mejorar sus relaciones con sus clientes y con el público objetivo, organizar, automatizar y sincronizar los procesos de negocio que están relacionados con la atención al cliente, con el objetivo de cerrar un mayor volumen de ventas y mejorar la fidelización.

Una organización con un buen producto y un buen equipo comercial, necesita un sistema que le ayude a maximizar todas las oportunidades de venta.



Geolit, Complejo Tecnológico de
Servicios Avanzados
Calle Sierra Morena, manzana 11
23620 Mengibar, Jaén, España
<http://www.aovemarket.es>

Gestión y Fidelización de Clientes

RETOS PARA LA IMPLANTACIÓN
DE UNA SOLUCIÓN CRM

ADAPTACION A LA LEGISLACION
ESPAÑOLA SOBRE PROTECCIÓN
DE DATOS

Destacar frente a nuestros competidores



Con la colaboración de



OBJETIVO

Conocer los BENEFICIOS que un CRM puede aportar en la gestión y fidelización de clientes, así como los retos a los que nos enfrentaremos a la hora de su implantación.

Dirigido a directivos y gerentes interesados en potenciar su área de ventas y atención al cliente, apostando por una estrategia orientada al cliente.



SEGURIDAD

La Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre de PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL (LOPD) regula el tratamiento de datos y ficheros de carácter personal, los derechos de los ciudadanos sobre ellos y las obligaciones de los que los crean y tratan.

PROBLEMÁTICA PARA LAS EMPRESAS

-  Profundo desconocimiento de la L.O.P.D. (pasos de índole jurídico y administrativo)
-  Desconocimiento de las medidas para adecuar los sistemas informáticos.
-  Inversión de tiempo y dinero en implantación.
-  Tener conocimiento de la filosofía de la Ley para incorporarla a la cultura de la Empresa.

Los consumidores cada vez son más exigentes con el tratamiento de su información personal.

Sesión PRIMERA

Introducción a la filosofía orientada al cliente, conceptos clave y beneficios para la gestión de relaciones con los clientes. Estrategias.

Día 20 de septiembre de 11:30 a 13:30

Sesión SEGUNDA

Los contenidos de esta sesión se expondrán conjuntamente con los de la tercera, el mismo día.

Sesión TERCERA

Elementos que han de contemplarse en un buen CRM. Errores habituales en los proyectos de implantación. Soluciones en el mercado. Requisitos para la adecuación de los sistemas de gestión de clientes a la LOPD

Día 4 de octubre de 09:30 a 12:00