

## 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.

**AOVE** market   
Aceite Oliva Virgen Extra *salud y sabor*

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

Gestión y Fidelización de Clientes

**RETOS PARA LA IMPLANTACIÓN  
DE UNA SOLUCIÓN CRM**

**ADAPTACIÓN A LA LEGISLACIÓN  
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



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

Elementos que han de contemplarse en un buen CRM. Errores habituales en los proyectos de implantación. Soluciones en el mercado.

Día 27 de septiembre de 9:30 a 12:00

## Sesión TERCERA

Requisitos para la adecuación de los sistemas de gestión de clientes a la LOPD

Día 4 de octubre de 9:30 a 12:00