

Gestion de la relation client - CRM

En partenariat avec:



Mardi, 22 janvier 2008

7 h 30 (petit-déjeuner)

8 h à 12 h (formation)

Centre d'études collégiales de Varennes
Salle André-Lussier
1555, boul. Lionel-Boulet
Varennes

FORMATEUR : Normand Desautels

Président d'Intellium Marketing, une entreprise qui se spécialise dans l'élaboration de stratégies de marketing relationnelles, M. Desautels est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires (spécialisé en marketing) de l'Université du Québec à Montréal.

La gestion de la relation client (*Customer Relationship Management-CRM*) est avant tout une stratégie d'affaires fortement orientée client.

Elle permet :

- De fidéliser et de mieux satisfaire votre clientèle;
- De gérer adéquatement votre force de vente;
- D'augmenter les ventes et la rentabilité des clients existants;
- D'acquérir de nouveaux clients.

La mise en œuvre de cette nouvelle approche, qui vous aidera à vous démarquer de la concurrence, est facilitée par l'implantation de solutions informatiques permettant l'automatisation du marketing, de la force de vente ainsi que du soutien et du service à la clientèle.

4 façons pour vous inscrire :

Téléphone : 450.652.4209

Télécopieur : 450.652.4244

Courriel : info@cciv.ca

Poste : 266, rue Ste-Anne, local B
Varennes (Québec) J3X 1R7

Ceci vous évitera une sollicitation téléphonique de notre part.

Coût : 50 \$ (Taxes incluses)

Toute annulation devra être faite trois jours avant l'activité, sinon aucun remboursement ne sera effectué.

Activité admissible à la loi du 1 % (Emploi-Québec)



Conjuguer avoirs et êtres



LA SEIGNEURIE



VARENNES



René Thomas & Fils

