



## MANAGEMENT SKILL

### MARKETING OPERATIVO

## *Creare valore con la customer equity*

#### A CHI SI RIVOLGE

Direttori e responsabili marketing

#### OBIETTIVI

Individuare i clienti a potenziale elevato. In questo corso apprenderete a calcolare il valore potenziale di un cliente. Selezionare i criteri che determinano il valore potenziale. Creare una tabella di valutazione del valore potenziale di ciascun cliente.

#### LINGUE DISPONIBILI:



## CONTENUTI

- Comprendere la nozione di Customer Equity
- Selezionare i criteri di impatto sul potenziale cliente
- Valutare il potenziale dei clienti per definire la strategia di marketing.

### TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

### SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

### CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

---

## I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento



### **DURATA**

30 minuti



### **FRUIZIONE**

6 mesi



### **REQUISITI**

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java

### **TIPOLOGIA DI EROGAZIONE**

courseware multimediale



### **CODICE CORSO**

M0197