



inese
FORMACIÓN PRESENCIAL



GESTIÓN INTEGRAL DE CLIENTES

- **Objetivos de la gestión integral de clientes**
- **Fases. Gestión operacional y analítica**
- **Ejemplos Prácticos**
 - Soluciones para cross selling, up-selling y fidelización
 - Lanzamiento de productos en "marca blanca"
 - Acuerdos de colaboración en productos entre aseguradoras
 - Implementación Gic en corredurías
 - Experiencias de otros sectores

Organizan:



Información e inscripciones:

MADRID. C/ Albarracín, 34. 28037 MADRID
TLF.: 913 755 814. FAX: 915 352 955. ineseformacion@rbi.es

JORNADA

Madrid, 30 de Septiembre 2010