

Aprender las claves del CRM: En una semana



Editor: Gestión 2000

Autor: Wood Brian Salter, Naomi Langford

Longitud de impresión: 96

Idioma: Español

PDF

Tener una buena cartera de clientes es fundamental para cualquier empresa, puesto que sin clientes no habría ingresos y consiguientemente no habría negocio. Encontrar nuevos clientes y retener los existentes a partir del establecimiento de relaciones leales es el objetivo más importante para las empresas ya que garantiza su supervivencia empresarial. En este libro encontrará diversos consejos y tácticas para establecer relaciones duraderas con sus clientes y así afianzar la continuidad de su empresa.

