

***CONOCIMIENTO DEL
CONSUMIDOR:
Valor Diferencial de Gestión***

CANTIDAD DE HORAS: se adapta a las demandas Institucionales

PROGRAMA

-Módulo 1

- ✚ Articulación de Experiencia Física y Digital del Consumidor
- ✚ Marketing de Servicios: valor diferencial para el consumidor actual
- ✚ Dinámica de Autodiagnóstico del Negocio

-Módulo 2

- ✚ Decisores de Compra y Post-Compra: Tendencias
- ✚ Matrices de Diagnóstico y de Gestión del Negocio
- ✚ Dinámica de Aplicación

LA PROPUESTAS PRESENTADAS, SON FACTIBLES DE SER AMPLIADAS Y/O ADAPTADAS, DE ACUERDO A LOS OBJETIVOS Y DEMANDAS INSTITUCIONALES.