

¿QUIERES CRECER?

TALLER CANAL ESCUCHA CLIENTES

En un entorno hipercompetitivo donde los servicios deportivos se están convirtiendo en auténticas “commodities”, la relación con los clientes debe ser uno de los puntos fundamentales en la estrategia de los Centros y Clubes Deportivos.

Los Centros y Clubes Deportivos deben conocer y relacionarse con sus clientes para descubrir sus necesidades y expectativas, que son de naturaleza cambiante. Eso exige recoger y analizar constantemente datos para saber dónde puede el Centro Deportivo aportar valor y que este valor sea percibido como una ventaja para nuestros clientes.

VALENCIA, 16 DE ABRIL, DE 10:00 A 14:00
SALA DE CONFERENCIAS DEL
COMPLEJO DEPORTIVO CULTURAL PETXINA,
PASEO PETXINA 42, 46008 VALENCIA.



ORGANIZA



COLABORAN



¿A quién va dirigido?

- Propietarios y Empresarios.
- Directores y Gerentes.
- Responsables de área.
- Coordinadores.

Invertir en la Experiencia del Cliente para Crecer.

El valor que generamos es directamente proporcional a la cantidad de información útil que producimos..

Seth Godin



Programa:

- 10:00-10:15 Presentación del Seminario.
- 10:15-11:30 La experiencia del cliente y el marketing en los Centros Deportivos
¿Por qué algunas experiencias nos invitan a volver?
- 11:30-12:00 Coffe break.
- 12:00-13:15. Cómo incide el trabajo de los empleados en una buena o mala experiencia.
Las oportunidades que nos brindan los programas de gestión y accesos.
Cómo medir la experiencia para crecer.
- 13:15-13:45 Ideas Clave.
- 13:45-14:00 ¿Y ahora qué?





Inscripción gratuita hasta 14-04-2015
info@optimizacioncostes.es



Ponente: Lucas E. Peñas

- Facilitador en Optimización Costes y Procesos.
- Experto Europeo Gestión Sistemas de Calidad en el Sector Servicios.
- Coautor Investigación Bajas de Clientes en Centros Deportivos, Matrix 2013-2014.
- Coautor del libro: Marketing deportivo en 13 historias. Editorial INDE.
- Ponente en 8 Master de Gestión de Instalaciones Deportivas.
- Más de 6.000 horas de formación impartidas.

"Le informamos que los datos de carácter personal facilitados en este formulario, serán objeto de tratamiento automatizado en nuestros ficheros SUSCRIPТОRES, AGENDAS ELECTRONICAS y CLIENTES Y/O PROVEEDORES de los que es titular Optimización de Costes y Procesos S.L., con la finalidad de gestionar la suscripción al seminario indicado en el presente folleto, cobrar la cuota seleccionada y, para poder atender a sus peticiones de consulta vía electrónica. Para ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición deben dirigirse a dicha entidad en Avda. del Talgo, 114, 1º A, 28023-Aravaca- Madrid."

