



PROGRAMME

RELATION ET EXPÉRIENCE CLIENT GRACE AU DIGITAL

LE MOBILE POUR ATTIRER ET FIDÉLISER SES CLIENTS

PUBLIC : Cette formation concerne les restaurateurs.

PRÉ-REQUIS : VISIO : Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Comprendre les enjeux de la relation client digital
- Adapter sa communication aux différents canaux
- Utiliser les réseaux et médias sociaux
- Garantir une satisfaction du client connecté
- Prévenir les litiges
- Construire une expérience client numérique

INTERVENANT

Formateurs
spécialisés dans le
digital.

MÉTHODE

Supports
audiovisuels,
animation de
groupe

Taux d'acquisition : 100%

Formation 14 HEURES

INTER INTRA ENTREPRISES - 6 À 10 PARTICIPANTS

LE MOBILE ? PARTOUT ET TOUT LE TEMPS

- MARKETING MOBILE : ATTIRER, TRANSFORMER, FIDELISER
- PANORAMA EN LIEN AVEC LES RESTAURANTS

COMMENT UTILISER LES OPPORTUNITÉS DU MOBILE À SON AVANTAGE ? CAMPAGNES SMS, GÉOLOCALISATION

- FORMATS PUBLICITAIRES ET LES APPLICATIONS
- MODÈLES ÉCONOMIQUES
- SPÉCIFICITÉS DU MOBILE DANS UNE STRATÉGIE DIGITALE : CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS

FIDÉLISER ET TRAVAILLER SA BASE CLIENTS

- PANORAMA DES OUTILS ET SOLUTIONS EXISTANTES ET PAYANTES
- FIDÉLISER ET ENTREtenir NOTRE RELATION DE PROXIMITÉ
- AVOIR UNE BASE RESTAURATEUR ACTUALISÉE POUR LANCER DES ACTIONS PUSH
- COMPRENDRE L'INTÉRÊT D'UNE BASE CRM ADAPTÉE AUX BESOINS



- PRÉSENTATION DES SOLUTIONS GRATUITES ET PAYANTES SUR LE MARCHÉ
- PREVENIR LES LITIGES

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation

INTERVENANT

Formateurs
spécialisés dans le
digital.

MÉTHODE

Supports
audiovisuels,
animation de
groupe