



**Relation client / CRM - + de 40 plans d'action & plannings et + de 130 best practices**

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

# Relation client / CRM - + de 40 plans d'action & plannings et + de 130 best practices

*Géraldine Blondeau, Emmanuelle Roualdes, Jacques Digout, Renaud Roualdès*

**Relation client / CRM - + de 40 plans d'action & plannings et + de 130 best practices** Géraldine Blondeau, Emmanuelle Roualdes, Jacques Digout, Renaud Roualdès

 [Télécharger Relation client / CRM - + de 40 plans d'actio ...pdf](#)

 [Lire en ligne Relation client / CRM - + de 40 plans d'act ...pdf](#)

**Téléchargez et lisez en ligne Relation client / CRM - + de 40 plans d'action & plannings et + de 130 best practices Géraldine Blondeau, Emmanuelle Roualdes, Jacques Digout, Renaud Roualdès**

---

200 pages

Présentation de l'éditeur

La gestion de la relation client (GRC) ou Customer Relationship Management (CRM) est devenu stratégique et vitale pour toute entreprise, de la multinationale à la PME. Dans un environnement Web 2.0 et de réseaux sociaux, qui l'a complexifiée, elle nécessite d'être cadrée pour : Trouver de nouveaux prospects et fidéliser ses clients dans un contexte économique tendu. Connaître finement ses cibles afin de proposer une offre adaptée à leurs attentes et qui se démarque des nombreuses offres concurrentielles. Traiter, analyser et affiner les données recueillies auprès de ses cibles pour mieux les exploiter et ne pas crouler sous l'infobésité. Adapter, élargir et homogénéiser ses canaux de diffusion pour collecter et centraliser les données, mais aussi pour proposer ses offres (canaux classiques et digitaux).

10 objectifs et 41 plans d'action : 1. Préparer un projet de CRM ; 2. Structurer les données ; 3. Implémenter la solution ; 4. Mettre en production ; 5. Exploiter les données ; 6. Mobiliser un CRM pour le marketing et la vente ; 7. Exploiter un CRM pour d'autres actions ; 8. S'appuyer sur la Business Intelligence ; 9. Éviter les pièges ; 10. Préparer l'avenir

Téléchargez vos plannings personnalisables sur [www.justintime.vuibert.fr](http://www.justintime.vuibert.fr)

Download and Read Online Relation client / CRM - + de 40 plans d'action & plannings et + de 130 best practices Géraldine Blondeau, Emmanuelle Roualdes, Jacques Digout, Renaud Roualdès #OY5BNGCP34S

Lire Relation client / CRM - + de 40 plans d'action & plannings et + de 130 best practices par Géraldine Blondeau, Emmanuelle Roualdes, Jacques Digout, Renaud Roualdès pour ebook en ligneRelation client / CRM - + de 40 plans d'action & plannings et + de 130 best practices par Géraldine Blondeau, Emmanuelle Roualdes, Jacques Digout, Renaud Roualdès Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Relation client / CRM - + de 40 plans d'action & plannings et + de 130 best practices par Géraldine Blondeau, Emmanuelle Roualdes, Jacques Digout, Renaud Roualdès à lire en ligne.Online Relation client / CRM - + de 40 plans d'action & plannings et + de 130 best practices par Géraldine Blondeau, Emmanuelle Roualdes, Jacques Digout, Renaud Roualdès ebook Téléchargement PDFRelation client / CRM - + de 40 plans d'action & plannings et + de 130 best practices par Géraldine Blondeau, Emmanuelle Roualdes, Jacques Digout, Renaud Roualdès DocRelation client / CRM - + de 40 plans d'action & plannings et + de 130 best practices par Géraldine Blondeau, Emmanuelle Roualdes, Jacques Digout, Renaud Roualdès MobipocketRelation client / CRM - + de 40 plans d'action & plannings et + de 130 best practices par Géraldine Blondeau, Emmanuelle Roualdes, Jacques Digout, Renaud Roualdès EPub

**OY5BNGCP34SOY5BNGCP34SOY5BNGCP34S**