



CRM [estrategia para la gestión de relaciones con los clientes /

Sáiz Álvarez, José Manuel

Netbiblo,
[2009]

Recurso Electrónico

Las empresas del siglo XXI compiten en entornos mas globalizados, en los que la tecnologia, la formacion y la personalizacion de los clientes forman parte de una estrategia integral dirigida hacia el exito empresarial a partir de la llamada administracion de la relacion con los clientes, mas conocida como CRM (del ingles, Customer Relationship Management). Este libro desarrolla sus claves y da consejos practicos para lograr asi una mayor fidelizacion de sus clientes, asi como una mayor captacion de los mismos

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMzYxMDQ3NzM>

Título: CRM Recurso electrónico] estrategia para la gestión de relaciones con los clientes José Manuel Sáiz Álvarez, David de la Antonia López

Edición: 1ª ed. en español

Editorial: Oleiros (La Coruña) Netbiblo [2009]

Mención de serie: Business pocket

Bibliografía: Bibliogr

Tipo recurso electrónico: Texto e imágenes

Detalles del sistema: Documento en formato pdf

Copyright/Depósito Legal: D.L.C-3005-2009

ISBN: 978-84-9745-415-5

Materia: Servicio al cliente- Calidad

Autores: Antonia López, David de la

- (+34) 91 456 03 60
- informa@baratz.es