



# Jak utrzymać lojalność klienta?

**Webinar**

**30 września 2022**

**start godz. 11.00**

Pozyskanie nowego klienta jest o wiele droższe i płacimy za nie nie tylko pieniędzmi, ale i czasem, który moglibyśmy poświęcić na inne, bardziej zyskowne działania. Lojalny klient nie tylko nie zrezygnuje z naszych produktów/usług, ale także może cyklicznie wracać po nowe, jak również rekomendować naszą firmę innym. To najlepszy marketing! Jak zatem dbać o lojalność obecnych klientów, by pozostali z nami na lata?

**Szczególnie polecamy** następujące zagadnienia omawiane w trakcie webinaru:

- czego oczekują od handlowców klienci?
- Jak budować zaufanie klienta?

## **Uczestnicy:**

- handlowcy
- menedżerowie sprzedaży

## **Korzyści:**

W trakcie webinaru uczestnicy dowiedzą się m.in. jak utrzymać wysoki stopień retencji klientów czy jak wykorzystać CRM do budowania lojalności klienta?

**Cena szkolenia:** tylko **149 zł** netto, która obejmuje udział w szkoleniu oraz możliwość zadawania pytań na zakończenie webinaru.

**Prowadzący: Tomasz Targosz**

## **Ogólny plan szkolenia:**

1. Dlaczego utrzymanie klienta jest co najmniej równie ważne, jeśli nie ważniejsze niż pozyskiwanie nowych
2. Sprawdzone sposoby na budowanie zaufania klienta
3. Jak sprawić, żeby klient po zakupie był bardziej zadowolony niż przed - wskazówki
4. Rola menedżera sprzedaży i handlowca w procesie budowania lojalności klienta
5. Narzędzia przydatne w utrzymywaniu zaangażowania i lojalności klienta
6. Jak to robią inni - przykłady
7. Sesja pytań i odpowiedzi

Niniejszym zgłaszamy udział  
następujących osób w szkoleniu:

**Jak utrzymać lojalność klienta?**

**Webinar 30 września 2022**  
**w cenie 149 zł netto**

1. .... e-mail .....

2. .... e-mail .....

3. .... e-mail .....

Nazwa firmy .....

..... NIP .....

Kod pocztowy ..... Miejscowość .....

Adres .....

.....

Telefon ..... Faks .....

Zamawiający ..... e-mail .....

## Informacje dodatkowe:

Po przesłaniu niniejszego  
zgłoszenia otrzymają Państwo  
potwierdzenie jego przyjęcia.  
Szczegóły organizacyjne oraz  
faktura VAT zostaną wysłane  
przed szkoleniem.

Niedokonanie wpłaty nie jest  
rezygnacją z uczestnictwa w  
szkoleniu. Rezygnacji doko-  
nać można wyłącznie w for-  
mie pisemnej najpóźniej na  
7 dni kalendarzowych przed  
terminem szkolenia.

Niedotrzymanie powyż-  
szych warunków skutkuje  
obciążeniem zgłaszającego  
pełnymi kosztami udziału.  
Explanator zastrzega sobie  
możliwość odwołania lub  
zmiany terminu szkolenia.

## Koszty udziału w szkoleniu dla 1 osoby: 149 zł netto

Zmiana może nastąpić na co naj-  
mniej 3 dni przed planowanym  
terminem. W przypadku odwoła-  
nia szkolenia Explanator dokona  
zwrotu wpłaconych kosztów  
uczestnictwa w terminie 5 dni  
roboczych.

Wysyłając zgłoszenie na szkolenie potwierdzam akceptację regulaminu sprzedaży [www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf](http://www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf)  
oraz zaznajomienie się z Polityką Prywatności [www.explanator.pl/polityka-prywatnosci.pdf](http://www.explanator.pl/polityka-prywatnosci.pdf)

**Tak, chcę być informowany o kolejnych edycjach, wydarzeniach branżowych, specjalnych ofertach i nowych produktach,**  
dlatego zgadzam się na kontakt drogą mailową lub z wykorzystaniem telekomunikacyjnych urządzeń końcowych.

Wyrażenie zgody jest dobrowolne. Administratorem danych osobowych jest firma Explanator – Iwona Dehina, z siedzibą przy ul. Kościelnej 30 lok. 59, Poznań 60-538. Dane osobowe przetwarzane będą w celu realizacji zamówienia oraz dostarczania informacji o produktach zgodnie z Polityką Prywatności. Mają Państwo prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania oraz cofnięcia zgody w dowolnym momencie poprzez kontakt: [marketing@explanator.pl](mailto:marketing@explanator.pl). Uczestnik będący osobą fizyczną prowadzącą działalność gospodarczą oświadcza, że zawarcie umowy ma charakter zawodowy.

WEB/22

Podpis zamawiającego

(jeśli zgłoszenie  
wypełniono na  
komputerze  
pieczętka nie  
jest wymagana)

Miejscowość

Data

Pieczęć firmowa