

Цель освоения дисциплины

Этот курс для тех, кто хочет работать в лидирующих компаниях или запускать успешные проекты. Компании лидеры давно уже поняли, что без клиентоориентированности построить успешную компанию невозможно.

Мы с вами разберем все элементы, которые нужны для успеха компании. Что делать и как измерять успех? Разберемся, какая культура нужна внутри, чтобы достигать цели. Курс построен в интерактивном формате, чтобы было полезно и бодро!

Краткое содержание дисциплины

- Тема 1. Введение в клиентоцентричный маркетинг
- Тема 2. Клиентоцентричный маркетинг
- Тема 3. Внедрение клиентоцентричной культуры
- Тема 4. Эволюция клиентской культуры
- Тема 5. Создание ценности для клиентов
- Тема 6. Метрики CX
- Тема 7. Инсайты от мировых лидеров продаж
- Тема 8. Мировые тренды и опыт реализации

Язык преподавания: русский

Преподаватель



Дмитриев Дмитрий Сергеевич

Общая трудоемкость дисциплины

3 зачетные единицы,
108 часов.

Место дисциплины в учебном плане

вариативная , третий триместр.

Итоговый контроль

Проводится по дисциплине проводится в форме защиты итогового проекта.