

¡Solo 1 de cada 10 organizaciones es capaz de llevar a cabo todas sus iniciativas estratégicas con éxito!



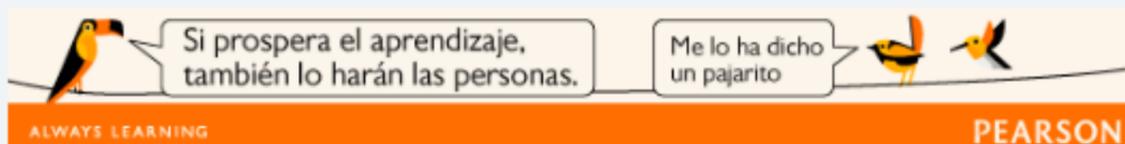
See what Leaders are doing at www.brightline.org/eiu-report



COLABORA EN
microdonativos.lacaixa.es



10 AÑOS DE LA ALIANZA
PARA LA VACUNACIÓN INFANTIL



BIBLIOTECA EMPRESARIAL Y DE GESTIÓN

Categoría: Recomendados

La experiencia de cliente rentable

Categoría de nivel principal o raíz: [Biblioteca](#) Escrito por Executive Excellence



Asociación para el Desarrollo de la Experiencia de Cliente (DEC)

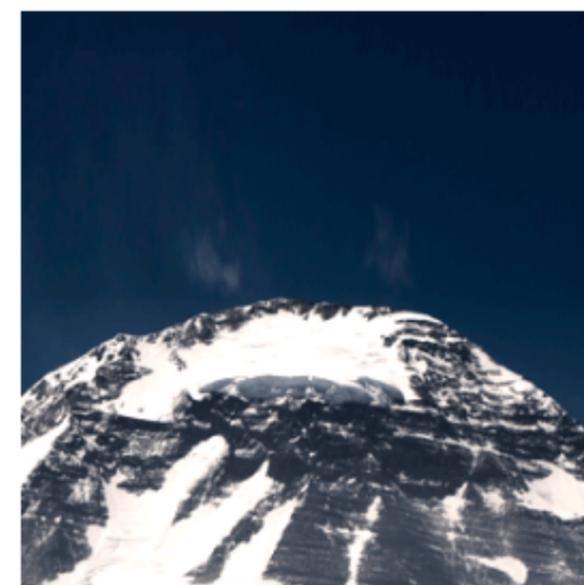


El libro "La experiencia de cliente rentable" es un manual editado por la Asociación DEC para directivos y profesionales de esta disciplina. El principal objetivo de este libro es aportar las claves necesarias para que cualquier profesional de la Experiencia de Cliente o directivo impulse esta disciplina en su compañía con garantías de éxito y así comenzar una estrategia empresarial rentable basada en la relación con el cliente.

El contenido de "La experiencia de cliente rentable" recoge todas las áreas y materias que un profesional dedicado a la Experiencia de Cliente ha de conocer.

Todo ese conocimiento está enmarcado en el framework de DEC "la Onda del Cliente". Cada capítulo sigue una misma estructura: introducción a la "i", las palancas que acción que puedes aplicar y las herramientas más importantes que, como profesional, DEC considera que tienes que conocer.

Además, se ha convertido en el libro de texto para todos aquellos que quieran obtener la Certificación DEC en Experiencia de Cliente.



Buscar...

Buscar...

FRANCISCO ALCAIDE HERNÁNDEZ

APRENDIENDO
DE LOS MEJORES

13^a
EDICIÓN

«TODAS LAS CLAVES
DEL ÉXITO EN
UN SOLO LIBRO»

¡BESTSELLER!

