

Kierunek: Marketing i sprzedaż

Customer care - zarządzanie relacjami z klientem

Forma studiów: Niestacjonarne Stacjonarne

Sposób realizacji studiów: Hybrydowe

WARSAWA

Program studiów

- Zarządzanie relacjami z klientem
- E-marketing
- Zarządzanie agencją marketingową w oparciu o symulację REVAS
- Marketing relacji
- Obsługa klienta
- Badania marketingowe w analizie potrzeb klientów
- Media i komunikacja kryzysowa
- Automatyzacja marketingu
- Customer engagement

<https://www.merito.pl/warszawa/studia-i-szkolenia/studia-i-stopnia/kierunki-i-specjalnosci/marketing-i-sprzedaz/customer-care-zarzadzanie-relacjami-z-klientem>