

Customer Relations Management (2109425)	ادارة العلاقات مع العملاء 2109425 وادارة 2109101 المتطلب السابق مبادئ التسويق الاتصالات التسويقية 2109227
This course provides an overview of CRM strategies and applications by designing a detailed customer database and mechanisms to establish long-term relationships to maintain customers and create loyalty to the organization to maintain existing customers and acquire new clients and also achieve excellence in front of Competitors. (Prerequisite: Marketing management communication 2109227).	يقوم هذا المساق على تقديم افكرة شاملة عن استراتيجيات و تطبيقات ادارة العلاقات مع العملاء عن طريق تصميم قاعدة بيانات مفصلة عن العميل و آليات اقامة علاقات طويلة الامد بهدف الحفاظ على العملاء و خلق حالة من الولاء للمؤسسة للحفاظ على العملاء الحاليين واكتساب عملاء جدد وايضا تحقيق التميز امام المنافسين.