

GAMIFICACIÓN PARA CLIENTES Y EQUIPOS

MODALIDAD: TELEFORMACIÓN

DURACIÓN: 50 HORAS

REQUISITOS ACADÉMICOS: NIVEL 3 (BACHILLER)

OBJETIVO GENERAL:

- CONOCER LAS VENTAJAS DEL USO DE LA GAMIFICACIÓN PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DE CUALQUIER TIPO DE ORGANIZACIÓN, APLICANDO LAS DISTINTAS TEORÍAS EN ESTRATEGIAS DE NEGOCIO PARA EL LOGRO DE OBJETIVOS.

PROGRAMA FORMATIVO:

INTRODUCCIÓN A LA GAMIFICACIÓN

- CONOCER LAS CARACTERÍSTICAS DE LA GAMIFICACIÓN.
- CONOCER LOS TIPOS DE GAMIFICACIÓN.
- COMENZAR UN PLAN DE GAMIFICACIÓN.
- VENTAJAS DE APLICAR GAMIFICACIÓN.
- RIESGOS DE UNA MALA ESTRATEGIA.
- TENDENCIAS EN GAMIFICACIÓN. ALGUNOS CONCEPTOS Y HERRAMIENTAS.
- APLICAR DINÁMICAS Y MECÁNICAS DE JUEGO EMPRESARIALES.

DINÁMICAS DE GAMIFICACIÓN EN LOS ENTORNOS EMPRESARIALES

- CÓMO UTILIZAR LA GAMIFICACIÓN EN TU EMPRESA.
- CLAVES A TENER EN CUENTA PARA LA APLICACIÓN DE LA GAMIFICACIÓN DENTRO DE LAS EMPRESAS.
- PROTOCOLO A SEGUIR EN GAMIFICACIÓN.
- LAS CARACTERÍSTICAS DEL JUEGO EN LA EMPRESA.
- DEFINIR UN PLAN DE GAMIFICACIÓN DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN.

ESTRATEGIAS DE GAMIFICACIÓN EN LOS PROCESOS DE CLIENTES

- FIDELIZACIÓN.
- GESTIÓN DE CLIENTES.
- FACTORES FUNDAMENTALES DE LA FIDELIDAD.
- UTILIDAD DE LA GAMIFICACIÓN Y CÓMO INTEGRARLA EN EL ENTORNO PROFESIONAL CREANDO ESTRATEGIAS DE "ENGAGEMENT".
- IMPLEMENTACIÓN EFECTIVA DE UNA EXPERIENCIA DE GAMIFICACIÓN CON CLIENTES.
- FIDELIZAR A LOS CLIENTES A TRAVÉS DE LOS INSTRUMENTOS DE GAMIFICACIÓN.