



RCCG

SALES ACADEMY

CATÁLOGO

RETENCIÓN Y FIDELIZACIÓN



CONFIANZA



CLIENTES
RECURRENTE



LEALTAD



RELACIONES
DURADERAS

CONECTAMOS VALOR,
CONSTRUIMOS LEALTAD

BENEFICIOS Y METODOLOGÍA

Cómo esta categoría transforma el desempeño en retención y fidelización.

METODOLOGÍA EN 6 PASOS




MÁS RECURRENCIA

El equipo aprende a generar recompra con seguimiento y valor continuo.



MAYOR LEALTAD

Las relaciones se fortalecen con confianza, consistencia y cercanía.



MENOR FUGA DE CLIENTES

Se detectan señales de riesgo y se actúa antes de perder la cuenta.



CRECIMIENTO SOSTENIBLE

La fidelización se convierte en ingresos recurrentes y expansión comercial.



FORMATO PREMIUM

Cada curso incluye portada integrada, ruta de aprendizaje, módulos prácticos, ejercicios, plantillas y evaluación final certificable.



CURSOS DE LA CATEGORÍA

Diez cursos para construir una ruta clara, práctica y aplicable en retención y fidelización.



01

Clientes para Siempre

Estrategias para construir relaciones que perduran y generan lealtad sostenible.



02

Fidelización Inteligente

Aplica datos y comportamiento para diseñar experiencias personalizadas que fidelizan.



03

Customer Success Comercial

Alinea valor, resultados y relaciones para asegurar el éxito continuo del cliente.



04

Recompra Estratégica

Convierte clientes satisfechos en compradores recurrentes con estrategias efectivas.



05

Lealtad Rentable

Construye programas de lealtad que aumentan recurrencia y maximizan rentabilidad.



06

Postventa Poderosa

Convierte cada interacción postventa en una oportunidad para fidelizar.



07

Recuperación de Clientes

Detecta, actúa y recupera clientes en riesgo antes de que sea tarde.



08

Experiencias que Retienen

Diseña experiencias memorables que generan conexión y lealtad duradera.



09

Programas de Fidelización que Sí Funcionan

Crea programas que realmente incentivan, enganchan y mantienen clientes.



10

De Venta Única a Relación Duradera

Transita de transacciones aisladas a relaciones sólidas y rentables en el tiempo.

RETENCIÓN Y FIDELIZACIÓN

Ideal para equipos comerciales, customer success, postventa, cuentas clave y negocios que desean aumentar recurrencia, lealtad y relaciones duraderas.