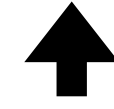




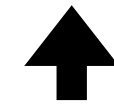
Capter la valeur créée par les clients pour générer des bénéfices et développer le capital client.



Bâtir des relations rentables et assurer la satisfaction des clients.



Élaborer un programme marketing permettant d'offrir une valeur supérieure.



Concevoir une stratégie marketing orientée vers le client.



Comprendre le marché ainsi que les besoins et les désirs des clients.