

Analiza satysfakcji klienta w firmie X

Jeśli potrzebują Państwo więcej informacji o tej pracy, to proszę pisać - [kontakt](#)

84 strony, 42 pozycje w bibliografii

Wstęp

Rozdział I.

Istota satysfakcji i lojalności

1. Pojęcie i definicja satysfakcji
2. Metody pomiaru satysfakcji klienta
3. Termin i znaczenie lojalności klienta
4. Powiązanie satysfakcji, lojalności i utrzymania klienta

Rozdział II.

Mechanizm powstawania satysfakcji klienta i specyfika usług profesjonalnych

1. Mechanizm powstawania satysfakcji klienta w odniesieniu do usług profesjonalnych
2. Satysfakcja klienta a subiektywne postrzeganie jakości
3. Jakość relacji klient – usługodawca, pomiar i doskonalenie jakości procesów usługowych
4. Satysfakcja klienta jako wyznacznik konkurencyjności przedsiębiorstw

Rozdział III.

Prezentacja działań marketingowych firmy X

1. Historia rozwoju firmy
2. Cele strategiczne firmy
3. Docelowe rynki zbytu firmy X
4. Strategia marketingowa w firmie X

Rozdział IV.

Zarządzanie satysfakcją klienta – badania własne

1. Cel, problem oraz hipotezy badawcze
2. Techniki stosowane w badaniach

3. Wyniki badań i interpretacja wyników

Zakończenie

Bibliografia

Spis tabel i rysunków

Jeśli chcesz zamówić pisanie pracy od podstaw, to zapraszamy na stronę [pisanie prac](#) - sprawdzony serwis