¿Pensando en cuando celebraremos la **nueva edición de los Premios Excelencia Relación con Clientes**?

¡Pues llegó la hora! puedes inscribirte **del 30 de abril al 30 de mayo** y participar para obtener el sello de Excelencia Relación con Clientes.

Premios Excelencia en Relación con Clientes

Proyectos Estratégicos

Presenta tu caso de éxito para dar visibilidad a vuestra Excelencia.

Premios Excelencia a Proyectos Estratégicos

Los Premios Excelencia Relación con Clientes a Mejor Proyecto Estratégico premiarán los casos de éxito.

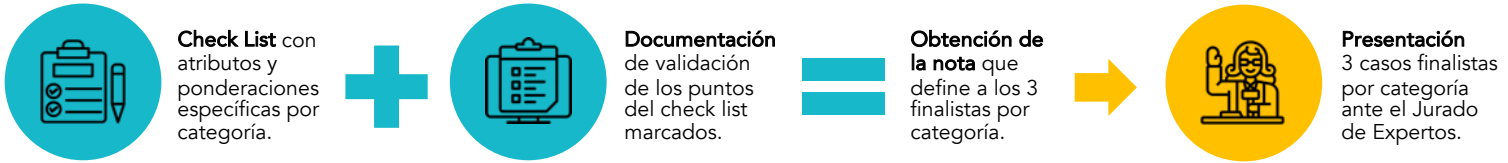
* Las tipologías de Premios Estratégicos en las 3 categorías son las mismas y se compite de forma transversal, es decir, pueden presentarse tanto las empresas, como los proveedores o las compañías de tecnología.

Categorías

1. Experiencia de Cliente.
2. Experiencia de Empleado.
3. Innovación NO Tecnológica aplicada a los CRC.
4. Innovación Tecnológica aplicada a los CRC.
5. Gestión del eCommerce.
6. Gestión Comercial.
7. Responsabilidad Social Corporativa / Inclusión Social.

Metodología:
Qué se valora
Cómo documentar el caso

La valoración de las candidaturas y la elección de los casos ganadores en los Premios Excelencia Relación con clientes categoría Premios Estratégicos se realizará a través de una rigurosa metodología que combinará: un audit en base a un check list, documentación específica del caso (presentación comercial, demo, referencias, testimonios, etc.) que confirme la validez de los puntos marcados en el check list (dicha validez será verificada por el equipo de consultoría de los Premios) y la presentación online de las 3 candidaturas finalistas ante el Jurado de Expertos de los Premios donde contaremos con un mix de profesionales expertos en las distintas tipologías.



Journey metodológico: documentación

Los proyectos y/o casos de éxito que opten a los Premios Estratégicos deben presentar:

1.- La documentación del caso en los Premios Estratégicos se enviará por mail en word, pdf o power point siguiendo la estructura de la siguiente tabla.

2.- Un Check List* de atributos específicos de la tipología de Premio Estratégico (*este check list se enviará a los participantes del 1 al 15 de septiembre una vez confirmada la inscripción, número y tipologías de participación y recibida la carta de aceptación).

TITULO:	Nombre del proyecto
ANTECEDENTES	¿Por qué y de dónde surge la iniciativa? ¿quiénes dirigen y participan del Proyecto?
OBJETIVOS	¿Qué objetivo persigue la implementación de la estrategia? ¿forma parte de la cultura de Relación con Clientes?
TIMING	Tiempos de elaboración, puesta en marcha e implementación.
METODOLOGÍA	Qué metodología y herramientas se han implementado.
RESULTADOS	Qué mejoras ha supuesto en el CRC y en la Relación con los clientes.
ROI	Impacto en el ROI de la compañía del Proyecto.

Aspectos a tener en cuenta para la obtención del Premio

Además de presentar la documentación del caso de la forma más completa, comprensible y detallada posible, reflejando aquellos puntos del check list que definamos como atributos que cumple el caso de éxito, para que la candidatura sea más competitiva y opte con mayores garantías a la obtención del galardón es importante tener en cuenta:

Cada tipología tiene definido un check list propio con los atributos más valorados y sobre los que conviene hacer foco en la documentación del caso.

* Es importante que en la documentación presentada, además de la información de la estructura general de la tabla se demuestre la implementación y el cumplimiento de los atributos marcados como tal en el check list.

* En la tabla del check list se deberá indicar el número de página del documento en el que se puede encontrar la respuesta sobre el cumplimiento del ítem.

* Se comprobará la concordancia entre ambos documentos garantizando la veracidad del cumplimiento y siendo posible solicitar información extra a la compañía para certificarlo o resolver posibles dudas.

* Para complementar la presentación del caso de éxito la compañía puede aportar documentación extra, presentación comercial, demos, vídeos, referencias o testimoniales adicionales a la información general que ayuden a mejorar la comprensión de la estrategia, metodología o solución candidata a ganar el Premios Estratégico.

* Una vez la candidatura es evaluada y considerada como una de las 3 mejores de su categoría, se realiza una sesión presencial para defender el caso frente al Jurado de expertos de los Premios. Es importante que presente el caso alguien que tenga pleno conocimiento del mismo, que se tenga preparada una presentación destacando los puntos fuertes y más innovadores; y buscar el efecto sorpresa.

¡Contamos contigo!

Solicita más información o inscríbete desde la web: **www.premiosrelacionclientes.com**, presenta tu candidatura y obtén el sello que te acredita como Excelente.

¿Nos has echado de menos? nosotros si...
Por eso **queremos volver a celebrar juntos** la Gala de los Premios Excelencia Relación con Clientes en un entorno de película!

Gala Premios Excelencia Relación con Clientes

Jueves - 25 NOV. – 20:00

K I N É P O L I S

Calle Edgar Neville s/n
Ciudad de la Imagen – Madrid