



**POMIAR RENTOWNOŚCI  
KLIENTÓW**



# **POMIAR RENTOWNOŚCI KLIENTÓW**

**Analiza rentowności klientów  
(Customer Profitability Analysis – CPA)**

**Rachunek Kosztów Działań  
(Activity Based Costing - ABC)**

**Rachunek Kosztów Działań Sterowany Czasem  
(Time Driven Activity Based Costing – TDABC)**

**Kosztowe metody wyznaczania ceny produktu**

**RFM – Recency, Frequency, Monetary**

**Wycena wartościowa klienta  
(Customer Lifetime Value - CLV)**

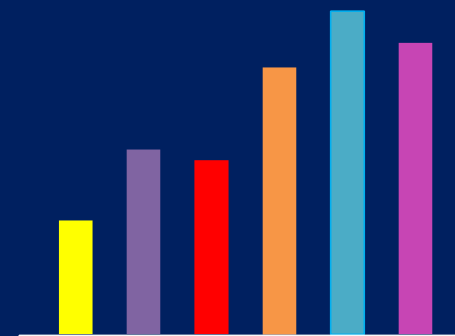




# UCZESTNICY

---

- ❖ **WŁAŚCICIELE FIRM**
- ❖ **KADRA ZARZĄDZAJĄCA**
- ❖ **PRACOWNICY DZIAŁÓW SPRZEDAŻY I MARKETINGU**
- ❖ **PRACOWNICY DZIAŁÓW FINANSÓW**
- ❖ **POZOSTAŁE OSOBY**



**Szkolenie  
zamknięte**

**Czas szkolenia  
- 2 X 7 godzin**

**Cena szkolenia  
- do uzgodnienia**

**Miejsce szkolenia  
- do wyboru**



**STUDIUM**

**Business Consultants**

RII211E22 F01120119112