Sensibilización al Marketing Educativo para profesores

Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 2 h
Precio: Consultar

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
Matricularme

OBJETIVOS

●Introducción del concepto "Clienting" en un centro educativo
●Transmitir al equipo humano del centro la importancia de su implicación en los resultados.
●Establecer los puntos de partida para la captación de nuevos clientes y el incremento de la satisfacción de los clientes actuales y transmitir los cambios en el equipo del centro.
● Conocer y aplicar las diferentes herramientas de marketing y su evolución del marketing transaccional al relacional y emocional.
● Plantear una reflexión sobre las principales acciones de atención al cliente.
●Sensibilizar al personal del centro de su implicación en la responsabilidad de captación, satisfacción y fidelización.

CONTENIDOS

●1. Análisis de la evolución del mercado y cliente.- Tendencias y reflexiones del cambio.
●2. Del Marketing al "Clienting".
●3. Análisis de los cambios en el cliente del sector educativo.
●4. Gestión de la información externa e interna y generación de bases de datos de marketing. "La importancia del conocimiento del cliente".
●5. Los Momentos de la Verdad. Las líneas de actuación con el cliente-alumno, el cliente-padre y el cliente interno.
●6. Gestión de clientes y su implicación en la gestión.
●7. La atención y las relaciones personales.
●8. Satisfacción del cliente.
●9. Las estrategias de comunicación con el cliente.
●10. El valor de Marca del centro y el orgullo de pertenencia.