

## VENTA EFECTIVA Y ESTRATEGIA COMERCIAL EN INSTITUCIONES EDUCATIVAS (1 Parte)



**Área:** General  
**Modalidad:** Presencial  
**Duración:** 5 h  
**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

- \*Conseguir en el Potencial Cliente una percepción superior frente a otros Centros Educativos
- \*Definir una Estrategia Comercial Clara y Eficaz en el Centro Educativo.
- \*Diseñar una PROPUESTA DE VALOR frente a la Competencia
- \*Aprender a diseñar el Proceso Comercial óptimo según las características de cada Centro Educativo.
- \*Definir Argumentos válidos para convencer al Cliente.
- \*Determinar qué pasos hay que dar y en qué orden para captar al cliente.
- \*Mejorar la percepción del cliente durante todo el Proceso de Venta en el Centro Educativo
- \*Mejorar el ratio Visitas/matrículas.

### CONTENIDOS

1. El nuevo entorno en el Centro Educativo:
  - 1.Nuevas situaciones
  - 2.Nuevos planteamientos
2. Estrategia Comercial en Instituciones Educativas:
  - 1.Cambio de Filosofía: Mentalización y cambio de ACTITUD de todos:
  - 2.El reto hoy: motivación de todo el equipo
  - 3.El cliente es el Foco:
  - 4.Análisis del Cliente: los padres y otros decisores.
    - 1.Tipologías de Cliente.
    - 2.Conocer a ESTE padre.
  - 5.Concepto de Satisfacción en el Centro Educativo.