

VENTA EFECTIVA Y ESTRATEGIA COMERCIAL EN INSTITUCIONES EDUCATIVAS parte 1



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 3 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:
Nuevas situaciones
 1. 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.
 3. Necesidad de conocer el mercado y la Competencia: ¿Qué me afecta?
 4. Diseño de una Estrategia de Posicionamiento: ¿Cómo quiero que me conozcan?
 5. Definir "la PROPUESTA DE VALOR PARA EL CLIENTE" en el Centro Educativo