

## 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