

VENTA EFECTIVA



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 6 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

- Consegir en el potencial cliente una percepción superior frente a otros centros
- 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
- 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/matriculas.

CONTENIDOS

- El nuevo entorno en el centro educativo.
- Estrategia comercial en instituciones educativas.
- Concepto de satisfacción en el centro educativo.
- Necesidad de conocer el mercado y la competencia: ¿Qué me afecta?
- Diseño de una estrategia de posicionamiento
- Definir la propuesta de valor