VENTA EFECTIVA

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

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
Matricularme

OBJETIVOS

●Conseguir 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/matrículas.

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