

SENSIBILIZACIÓN AL MARKETING EDUCATIVO



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

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

OBJETIVOS

Aportar una visión práctica sobre cómo gestionar de forma profesional y con una orientación al Marketing las diferentes herramientas disponibles para la gestión de centros educativos.

Introducción del concepto "Clienting" en un centro educativo.

Transmitir al equipo humano del centro la importancia de su implicación en los resultados.

Establecer los puntos de partida para la captación de nuevos clientes y el incremento de la satisfacción de los clientes actuales y transmitir los cambios en el equipo del centro.

Conocer y aplicar las diferentes herramientas de marketing y su evolución del marketing transaccional al relacional y emocional.

Plantear una reflexión sobre las principales acciones de atención al cliente.

Sensibilizar al personal del centro de su implicación en la responsabilidad de captación, satisfacción y fidelización.

CONTENIDOS

1. Análisis de la evolución del mercado y cliente.- Tendencias y reflexiones del cambio.
2. Del Marketing al "Clienting".
3. Análisis de los cambios en el cliente del sector educativo.
4. Gestión de la información externa e interna y generación de bases de datos de marketing. "La importancia del conocimiento del cliente".
5. Los Momentos de la Verdad. Las líneas de actuación con el cliente-alumno, el cliente-padre y el cliente interno.
6. Gestión de clientes y su implicación en la gestión.
7. La atención y las relaciones personales.
8. Satisfacción del cliente.