

MEJORA COMERCIAL PARA INSTITUCIONES EDUCATIVAS



Área: General **Modalidad:** Presencial **Duración:** 5 h

Precio: Consultar

Curso Bonificable Contactar Recomendar Matricularme

OBJETIVOS

□Ayudar al equipo de marketing del Centro a elaborar la campaña de captación y fidelización que garantice el éxito de la campaña actual.

□Revisar la posición competitiva del centro en su entorno.

Determinar las tendencias a futuro del sector, y la adaptación de la empresa a esas tendencias.

□Consolidar las líneas de actuación actuales, aprovechables.

Corregir las líneas de actuación no alineadas con los objetivos.

□Proponer y articular, las líneas de actuación no existentes, que se consideren necesarias para la mejora de los procesos.

CONTENIDOS

- 1.Generación de Ventajas Diferenciales.
- 2.Posicionamiento del centro en el Mercado.
- 3. Definición de materiales de Marketing.
- 4. Definición PLAN DE PRECIOS
- 5. Definición CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN.