

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.