

## 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.