

PROCESO DE CAPTACIÓN PARA INSTITUCIONES EDUCATIVAS



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

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

OBJETIVOS

Como empresa consultora especializada en Marketing Educativo, el objetivo principal es asesorar al Centro en el desarrollo de sus proyectos con soluciones prácticas encaminadas a conseguir un incremento de ventas/resultados así como una mayor rentabilidad y dinamismo por parte del Centro.

En la Jornada de trabajo, a través de la sesión de coaching individual o grupal, desarrollaremos las bases del plan de marketing y ventas y colaboraremos en la definición de políticas comerciales para el Centro.

En resumen, le acompañamos en todas las áreas de trabajo que sea necesario para garantizar el éxito buscado.

CONTENIDOS

Definición y estructuración del PROCESO COMERCIAL.

Estructura de la Visita., Preparación del Argumentario.

Recorrido por el Centro Definición de elementos pertenecientes al Wellcome-pack.

Elaboración de fichas de seguimiento