

SENSIBILIZACION AL MARKETING EDUCATIVO



Área: Comercial y Marketing

Modalidad: Presencial

Duración: 8 h

Precio: 104.00€

[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 del 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. 9. Las estrategias de comunicación con el cliente. 10. El valor de Marca del centro y el orgullo de pertenencia.