

SENSIBILIZACIÓN AL MARKETING EDUCATIVO



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 4 h
Precio: Consultar

[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 de 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.