

VENTA EFECTIVA Y ESTRATEGIA COMERCIAL EN INSTITUCIONES EDUCATIVAS



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 6 h
Precio: 78.00€

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

OBJETIVOS

- Conseguir en el Potencial Cliente una percepción superior frente a otros Centros Educativos
- Definir una Estrategia Comercial Clara y Eficaz en el Centro Educativo.
- Diseñar una PROPUESTA DE VALOR frente a la Competencia
- Aprender a diseñar el Proceso Comercial óptimo según las características de cada Centro Educativo.
- Definir Argumentos válidos para convencer al Cliente.
- Determinar qué pasos hay que dar y en qué orden para captar al cliente.
- Mejorar la percepción del cliente durante todo el Proceso de Venta en el Centro Educativo
- Mejorar el ratio Visitas/matrículas.

CONTENIDOS

1. El nuevo entorno en el Centro Educativo:

- 1.Nuevas situaciones
- 2.Nuevos planteamientos

2. Estrategia Comercial en Instituciones Educativas:

- 1.Cambio de Filosofía: Mentalización y cambio de ACTITUD de todos:
- 2.El reto hoy: motivación de todo el equipo
- 3.El cliente es el Foco:
- 4.Análisis del Cliente: los padres y otros decisores.
 - 1.Tipologías de Cliente.
 - 2.Conocer a ESTE padre.
- 5.Concepto de Satisfacción en el Centro Educativo.
- 3.Necesidad de conocer el mercado y la Competencia: ¿Qué me afecta?
- 4.Diseño de una Estrategia de Posicionamiento: ¿Cómo quiero que me conozcan?
- 5.Definir "la PROPUESTA DE VALOR PARA EL CLIENTE" en el Centro Educativo

Programa II

6.Venta Efectiva

- 1.Personas que intervienen en el Centro Educativo: Recepción, Dirección, Coordinación, Admisiones.
 - 2.Responsabilidad Comercial.
 - 3.Funciones de cada rol.
 - 4.Comunicación positiva y motivadora hacia los padres.
- #### 7.El Proceso Comercial:
- 1.Preparación..
 - 2.Customización de cada visita.

BY URBIOLA

- 3.Elementos tangibles a tener en cuenta.
- 4.El Cierre
- 5.Seguimiento.
- 8.Casos
- 9.Conclusiones