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 tods:
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.

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