

COMUNICACIÓN Y MARKETING PARA PROCESOS COMERCIALES EFECTIVOS



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 6 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

El Objetivo principal del curso es incrementar el grado de preferencia entre los potenciales alumnos en un mercado altamente competitivo, aumentar el número de matrículas, disminuir el número de bajas y mejorar el nivel de satisfacción de los padres, alumnos y personal de los centros, para ello se plantean como objetivos secundarios:

- *Introducir el concepto de CLIENTE.
- *Planificar actuaciones operativas ante el Cliente.
- *Conseguir posicionar el centro como excelente hacia el cliente.
- *Lograr que más alumnos sigan nuestras directrices y tengan una actitud más proactiva.
- *Aprender a gestionar con eficacia la actividad de nuestros alumnos para que mejoren sus resultados.
- *Mejorar las relaciones con los padres de los alumnos.
- *Definir Argumentos válidos para convencer al Cliente.
- *Mejorar la percepción del cliente durante todo el Proceso de Venta en el Centro Educativo.
- *Mejorar el ratio Visitas/matrículas.

CONTENIDOS

- El nuevo entorno del Centro Educativo
 - oEl cambio y la Actitud ante el Cambio
- La importancia del Cliente
 - oEl nuevo Cliente: ¿cómo se comporta?
 - oConcepto de Satisfacción del Cliente y cómo mejorarlo
- Cómo mejorar la percepción del Cliente en nuestro Centro:
 - oMejorar los MOMENTOS DE LA VERDAD:
 - Proactividad
 - Bases de la comunicación efectiva: cualidades y peculiaridades de la comunicación humana.
 - oLos contenidos no son tan relevantes como pensamos.
 - oLas buenas relaciones son la base del impacto que tendremos en los demás.
 - El Proceso Comercial:
 - oFases:
 - oCustomización de cada visita.
 - oElementos tangibles a tener en cuenta.
 - oEl Cierre
 - oSeguimiento.
 - Casos
 - Conclusiones