

## ESTRATEGIAS DE COMUNICACION, MARKETING Y RRSS PARA ESCUELAS INFANTILES



**Área:** General  
**Modalidad:** Presencial  
**Duración:** 10 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.
- \*Aportar las herramientas y conocimientos necesarios para el óptimo manejo redes sociales: Facebook, Twitter, Instagram, YouTube.
- \* Dar una visión global a los centros educativos de lo que las redes sociales pueden aportar tanto a padres, alumnos como a la sociedad.
- \* Promover la buena ciudadanía en el mundo digital.
- \* Mostrar cómo las redes sociales nos ayudan no solo a comunicarnos con los padres sino también, en el proceso de captación y comercialización del centro educativo.

### CONTENIDOS

- \*Análisis de la evolución del mercado y cliente.- Tendencias y reflexiones del cambio.
- \*Del Marketing al "Clienting".
- \*Análisis de los cambios en el cliente del sector educativo.
- \*Gestión de la información externa e interna y generación de bases de datos de marketing. "La importancia del conocimiento del cliente".
- \*Los Momentos de la Verdad. Las líneas de actuación con el cliente-alumno, el cliente-padre y el cliente interno.
- \*Gestión de clientes y su implicación en la gestión.
- \*La atención y las relaciones personales.
- \*Satisfacción del cliente.
- \*Las estrategias de comunicación con el cliente.
- \*El valor de Marca del centro y el orgullo de pertenencia.
- 1. Beneficios de las redes sociales para los centros educativos
- 2. Qué pueden hacer en los centros las redes sociales: ideas y recomendaciones
- 3. Facebook para centros educativos
  - Páginas de Facebook
  - Tipos de publicaciones que podemos hacer en Facebook: eventos, notas, post ,etc
  - Cómo generar debate

# BY URBIOLA

- Mensajes de Facebook: servicio atención al alumno y padres
- Video en Facebook
- Medición resultados

#### 4. Twiter

- Optimización de perfiles.
- Cómo optimizar nuestros Tweets.
- Qué tipo de contenidos compartir.
- Monitorización a través de # y listas.
- Medición y resultados.

#### 5.YouTube:

- Cómo optimar el canal
- Listas de reproducción
- Etiquetado de los vídeos para conseguir posicionamiento en buscadores
- Cómo podemos usar los vídeos de YouTube para tener visibilidad en otras redes

#### 5. Instagram:

- Optimización de perfiles
- Buen uso de los # para conseguir visibilidad
- Tipo de contenido idóneos para esta red
- Stories y vídeos