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 del 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
- Paginas de Facebook
- Tipos de publicaciones que podemos hacer en Facebook: eventos, notas, post ,etc
- Cómo generar debate

- 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