

## COMUNICACIÓN Y MARKETING PARA PROCESOS COMERCIALES EFECTIVOS parte 1



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

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

### OBJETIVOS

- \*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
  - o El cambio y la Actitud ante el Cambio
- La importancia del Cliente
  - o El nuevo Cliente: ¿cómo se comporta?
  - o Concepto de Satisfacción del Cliente y cómo mejorarlo