

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