

Educación de excelencia.

Marketing educativo y habilidades directivas como motor de nuestras relaciones personales y profesionales.

OBJETIVOS:

Enseñar a los participantes a utilizar las habilidades directivas para lograr una educación de excelencia y llevar a la práctica las últimas técnicas de marketing aplicado a los centros de enseñanza.

DESTINATARIOS:

Cualquier trabajador de la empresa.

CONTENIDOS:

Rompiendo paradigmas

- Inicio de la enseñanza y triunfo de la meritocracia
- Oportunidades y posibilidades en la enseñanza
- Arquitectos de nuestro destino y nuestro porvenir. Diferencias
- Los derechos universales del ser humano y su relación con la enseñanza
- Composición del ser humano. Aspectos Biológicos, psicológicos y Espirituales.
- Enseñanza integral de excelencia
- El fracaso del sistema actual educativo
- Enseñando bajo el coeficiente intelectual, emocional y espiritual
- Educando en valores
- Enseñando en las fortalezas, no en las debilidades.

- La cultura del promedio
- Diferencia entre maestro e instructor
- Optimismo y realismo
- Diferencia entre esfuerzo y sacrificio
- Nuevos modelos de sociedad
- El poder de lo transitorio
- Evolución del cliente
- Progreso y evolución de la sociedad
- Evolución de la enseñanza en los centros educativos
- Nuevos retos para los centros de enseñanza
- Crisis = riesgo + oportunidad
- Daño en los centros de enseñanza
- La situación actual de nuestro centro de enseñanza en relación al mk aplicado.



- Recomendaciones y aplicaciones de mk para centros de enseñanza
- El servicio excelente para el cliente externo e interno. Todos tenemos que traer alumnos a nuestro centro de enseñanza
- Donde empieza el problema de las ventas



- Perdidas de alumnos. Motivos emocionales
 - La fórmula del valor del vendedor
 - Técnicas de mk educativo
 - Negociamos a cada momento
 - Negociar es vivir y vivir es negociar
 - Oportunidad de los conflictos
 - Aprendiendo de los mejores negociadores
 - Los 7 elementos de la negociación
- Esencia de la negociación:
 1. Alternativas
 2. Intereses
 3. Opciones
 4. Legitimidad
 5. Compromisos
 - Proceso de la negociación:
 1. Comunicación
 2. Relaciones

Dirección de equipos y personas. Una empresa es mucho más que comprar por uno y vender por dos.

José Pomares

