



Iniciativas Empresariales

| estrategias de formación

**MADRID** 16 de febrero de 2010

**BARCELONA** 18 de febrero de 2010

## Nuevas tendencias en MARKETING EDUCATIVO

*Para conocer las técnicas más eficaces de captación de alumnos que le permitirán mantener la plena ocupación de su centro, ahora y en el futuro*

*En este Seminario Usted conocerá...*

- Cómo analizar la situación actual de nuestro centro para establecer cuáles son las acciones de marketing más convenientes.
- Cómo se pueden auditar las políticas comerciales y de marketing de su centro.
- Qué políticas y ejes de comunicación son los más adecuados en el sector educativo.
- Cuáles son los métodos más eficaces para determinar los presupuestos de publicidad y comunicación y cómo sacar el máximo partido a un presupuesto limitado.
- Cómo medir la rentabilidad de los diferentes medios de comunicación que se utilizan en una campaña de captación de alumnos.
- Cómo se prepara el lanzamiento de un nuevo producto educativo.
- Cómo lograr que la imagen de su centro refleje el prestigio y la seriedad necesarias en la enseñanza.
- Cómo determinar cuál es el canal de comunicación más adecuado para contactar con nuestros alumnos.
- Qué sistemas de posicionamiento y formatos de publicidad en Internet son los más adecuados para los centros educativos.
- Cómo optimizar nuestra inversión de publicidad en Internet.
- Qué portales y motores de búsqueda son los más adecuados para publicitar nuestro centro.
- Cómo conseguir tráfico hacia nuestra web.
- Cuáles son las últimas novedades de publicidad en Internet: adWords, mobile marketing, etc.
- Cómo preparar un plan de marketing educativo.



**BARCELONA**

**Tel. 932 721 366**

**Fax 932 721 491**

**MADRID**

**Tel. 902 021 206**

**Fax 902 021 207**





Iniciativas  
Empresariales

## OTROS SEMINARIOS DEL ÁREA PREVISTOS PARA ESTE TRIMESTRE:

- *Estrategias comerciales para tiempos de crisis.*

Madrid, 4 de marzo de 2009

Barcelona, 12 de marzo de 2009

- *La atención y gestión de reclamaciones.*

Barcelona, 10 de marzo de 2009

Madrid, 24 de marzo de 2009

- *Localización y tramitación de subvenciones para la empresa.*

Barcelona, 4 de marzo de 2009

Madrid, 11 de marzo de 2009

Pueden consultar el programa completo en:

[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

# Nuevas tendencias en MARKETING EDUCATIVO

***Para conocer las técnicas más eficaces de captación de alumnos que le permitirán mantener la plena ocupación de su centro, ahora y en el futuro***



## Objetivos:

En la actualidad, ningún Centro Educativo privado tanto dedicado a la formación reglada como no reglada puede asegurar su continuidad si no garantiza una calidad que debe ser suficientemente conocida por sus clientes potenciales (alumnos, familias, empresas).

Para ello, es imprescindible salirse y distinguirse del “ruido” de comunicaciones que aparecen a diario ofertando servicios educativos del mismo tipo y sentido, lo cual no siempre resulta fácil.

El éxito sólo se conseguirá si logramos comunicar de forma clara y memorable nuestra oferta educativa. Si nuestra comunicación es comprendida lograremos que la marca y el producto del centro educativo sean

conocidos e identificados; utilizando los medios que dan más resultado en la sociedad actual y teniendo en cuenta que el sector educativo ha sufrido y está sufriendo profundas transformaciones, conseguiremos que nuestro centro sea visto como una institución sólida.



## Dirigido a:

Directores de Centros de enseñanza, Directores de Formación, Profesores y en definitiva a cualquier persona vinculada al mundo de la enseñanza interesada en conocer los caminos y las técnicas existentes para captar nuevos alumnos y dotar al centro de una imagen de calidad y prestigio.



## Ponente:

**Jorge Fernández Romero.** Economista. Experto reconocido en Marketing Educativo. Debido a su experiencia como asesor de más de un centenar de centros educativos y a su conocimiento sobre el sector, está considerado como uno de los más prestigiosos profesionales que hay actualmente en el ámbito nacional. Director de Flint (Marketing Educativo).



## Programa:

### **1. ANÁLISIS PREVIOS A CUALQUIER ACCIÓN DE MARKETING EN EL SECTOR EDUCATIVO:**

- Valoración de las posibilidades actuales. Análisis del factor negativo. Análisis del factor cliente. Análisis del factor competencia. Análisis de las posibilidades futuras. Análisis de las capacidades propias.

### **2. ASPECTOS DIFERENCIALES ENTRE EL MARKETING DE ENSEÑANZA REGLADA, NO REGLADA Y ESCUELAS DE NEGOCIOS Y UNIVERSIDADES.**

### **3. LA IMAGEN CORPORATIVA COMO VALOR EN LA CAPTACIÓN DE NUEVOS ALUMNOS:**

- Desarrollo de una imagen institucional positiva. Factores positivos y Riesgos.

### **4. EL PRESUPUESTO DE COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD:**

- Métodos para determinarlo. Marketing de guerrilla: campañas eficaces con presupuesto limitado.

### **5. PUBLICIDAD DE CENTROS EDUCATIVOS EN MEDIOS GRÁFICOS:**

- Análisis para determinar el medio. Análisis de resultados y rentabilidad mínima exigida. Frecuencia de las inserciones y factor de saturación.

### **6. PUBLICIDAD DE CENTROS EDUCATIVOS MEDIANTE MARKETING DIRECTO:**

- Bases de datos existentes para la comercialización de los diferentes productos educativos. Tipos de mailing. Marketing Telefónico. Buzoneo. E-mailing. Ejes básicos de comunicación en marketing directo.

### **7. PUBLICIDAD EN INTERNET Y PUBLICIDAD INTERACTIVA:**

- Portales educativos en Internet. Cómo y cuándo utilizarlos y cómo medir su rentabilidad. Formatos de publicidad en Internet. Posicionamiento de nuestros servicios en Google y otros buscadores. El “pago por click”. Análisis de resultados y viabilidad.

### **8. OTROS MEDIOS UTILIZADOS EN EL MARKETING EDUCATIVO:**

- Radio, TV, Cines, Publicidad Exterior, Páginas amarillas, Ferias, Gabinete de Prensa, Presentaciones, Etc. Usos y rentabilidad.

### **9. LA DIVERSIDAD DE SERVICIOS Y LA ATENCIÓN Y EL SERVICIO AL ALUMNO COMO ESTRATEGIAS DE MARKETING.**

### **10. EDUCACIÓN A DISTANCIA, ON LINE, MULTIMEDIA Y E-LEARNING:**

- Posibilidades de negocio según el tipo de empresa educativa.
- Resultados actuales de empresas educativas que crean y comercializan estos productos.

### **11. ANÁLISIS Y LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS EDUCATIVOS:**

- Valoración de las posibilidades.
- Test previos.
- Dónde encontrar oportunidades de negocio en temas educativos.

### **12. ERRORES MÁS COMUNES EN LA APLICACIÓN DEL MARKETING EDUCATIVO.**

### **13. EL PLAN DE MARKETING EDUCATIVO:**

- Análisis interno y externo. DAFO.
- Acciones sobre el producto, precio, comunicación e impulsión.



## **MADRID**

26 de febrero de 2009  
Hotel Catalonia las Cortes  
C/ del Prado, 6

## **BARCELONA**

5 de marzo de 2009  
Hotel Catalonia Berna  
C/ Roger de Llúria, 60

**Horario:** de 10 a 18:30 horas



## Metodología:

Se analizarán las técnicas de comercialización más avanzadas, adecuándose a las características propias de cada centro educativo. Valoración de la publicidad empleada por los centros educativos que asisten al seminario (mailing, anuncios, folletos, catálogos, ...).



## Material de Trabajo:

Los asistentes recibirán amplia documentación en forma de resumen que les facilitará el máximo aprovechamiento del seminario. Dichos textos están también concebidos como material de consulta para una posterior utilización.



## Precio:

440 € + 16 % de IVA. Esta cuota incluye la asistencia al seminario, comida y la documentación de trabajo. Los asistentes al seminario recibirán el correspondiente certificado de asistencia.

Curso bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación y el Empleo. Tramitamos su bonificación sin coste adicional para su empresa. Consúltenos.

Con la colaboración de:

Flint

[e

Iniciativas Empresariales

| estrategias de formación

## Inscripciones: Información:

### BARCELONA

Consell de Cent, 341  
08007 Barcelona  
Tel. 932 721 366  
Fax 932 721 491

### MADRID

Velázquez, 53 2º izda.  
28001 Madrid  
Tel. 902 021 206  
Fax 902 021 207

### BILBAO

Avda. Los Chopos, 39  
48990 Getxo  
Tel. 902 021 206  
Fax 902 021 207

[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

e-mail: [attcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.com)

## FORMACIÓN A MEDIDA: CURSOS IN COMPANY.

Iniciativas Empresariales les ofrece también este curso en la modalidad in company. Esta formación a medida permite adaptar el contenido y los objetivos a las necesidades concretas de su empresa. Los asistentes podrán adquirir las destrezas y conocimientos necesarios para optimizar al máximo su trabajo.

Todos nuestros profesores son profesionales en activo, cuya trayectoria y experiencia aseguran una formación actual y dinámica, clave del éxito de todas nuestras acciones formativas.

El resultado final será:

- Un análisis a medida.
- La planificación de la acción formativa más coherente.
- Una eficiente puesta en práctica.
- Un seguimiento, control y ajuste continuo de la actuación formativa.
- Una fluida comunicación formador-empresa.

Iniciativas Empresariales tiene soluciones para todas las necesidades de formación de su empresa. Nuestro equipo está a su disposición para diseñar y desarrollar cualquier tipo de acción formativa, todo ello avalado por las numerosas empresas que nos los han solicitado.

"Invertir en conocimientos produce siempre los mejores intereses"

Benjamin Franklin