

2018 - 2019

**OFERTA
FORMATIVA**
Marketing y comunicación
para centros educativos



**SCHOOL
MARKET**



**Más de 300 centros se
han formado ya con
nosotros**

Una formación para impulsar su centro educativo

SchoolMarket, primera agencia de marketing educativo y social en España, pone a su disposición una interesante propuesta formativa que le permitirá a su centro educativo mejorar sus indicadores de captación y fidelización de clientes y, además, aumentar la preparación de directivos y profesores en materia de marketing, comunicación y atención comercial.

- Marketing en los centros educativos.
- Plan de Comunicación y su efectiva implementación.
- Proceso de atención comercial.
- Herramientas digitales para mejorar la visibilidad de los colegios.
- Gestión de la Convivencia en los centros escolares.

Contamos con expertos en las distintas áreas para garantizar la excelencia de todos nuestros programas, todos ellos diseñados sobre la base de la experiencia acumulada de más de 20 años en el sector y sobre las necesidades particulares del centro que los solicita.



Cursos

Las claves del marketing educativo

- Fundamentos del marketing educativo (2 h), Víctor Núñez
- El proceso de venta del centro (2 h), Víctor Núñez
- La comunicación en el centro educativo (2 h), Víctor Núñez
- Marketing Educativo digital (2h), Fernando Checa



La comunicación en el centro escolar

- La comunicación educativa omnicanal (2h)
- Relación con periodistas, tu centro en los medios (1h)
- Gestión de crisis de reputación (1h)
- Comunicación digital (1h)
- El plan de comunicación (2h - ejercicio práctico)
- Taller práctico:
Elaboración de una acción de comunicación (1h)



Marketing educativo y su aplicación al proceso de venta



- Introducción al marketing educativo: ¿por qué todos tenemos que hacer marketing en el colegio? (1h)
- El proceso de venta de un centro educativo (1h)
- Taller práctico sobre el proceso comercial (2 h)

Marketing educativo digital

- Evolución del marketing educativo en la era digital (1h), Víctor Núñez
- Posicionamiento SEO en buscadores (1h), Fernando Checa
- Marketing en buscadores: SEM (1h), Fernando Checa
- Social Media, Fernando Checa (1h)
- Inbound marketing y comunicación digital, Víctor Núñez (1h)
- Ejercicio práctico (1h)



¿Cómo preparar una exitosa Jornada de Puertas Abiertas?


- Fundamentos del marketing educativo: ¿por qué debo involucrarme en el marketing de mi colegio? El marketing lo hacemos todos (1h)
- El proceso de venta y la atención comercial en el centro educativo: cómo vendemos nuestra propuesta de valor. Vender, no despachar. La experiencia de cliente (1h)
- Jornada de Puertas Abiertas: Contenido, preparación, promoción y difusión (2 h)
- Ejercicio práctico: Definición del argumentario de ventas de mi centro (1h)



Prevención y gestión de crisis



- Prevención y intervención ante casos de acoso o violencia en colegios (1h)
- Gestión de crisis de reputación (1h)
- Taller práctico gestión crisis desde la doble perspectiva de la comunicación y la intervención (2h)

The background is a solid dark blue. There are two red geometric shapes: a triangle in the top-left corner and a larger, irregular shape in the bottom-right corner. A vertical red line is positioned to the left of the text.

Metodología y Precios

Una formación que se adapta a tu centro su centro

Metodología:

Formación in company se realizará en las instalaciones del propio centro. Los cursos de 8 horas se podrán realizar, según las preferencias del centro, en una jornada de dos sesiones de 4 horas cada una o en dos días diferentes.

Los cursos combinan los fundamentos teóricos de cada temática con elementos prácticos, resultados de la experiencia acumulada por los profesores trabajando con los centros educativos.

Es importante destacar que los cursos, contenidos y actividades prácticas son totalmente flexibles, es decir, a solicitud los clientes se modificará la planificación para explicar, discutir o debatir temas o casos puntuales del centro asociados a las temáticas que se contraten.

PRECIOS

- Programas de 4 horas - **360€**
- Programas de 6 horas - **540€**
- Programas de 8 horas - **720€**

* Todos los cursos son bonificables a través de Fundae. Precio hasta 10 personas, a partir de este número de alumnos se podrá producir un incremento en el coste final. El precio no incluye gastos de dietas y desplazamientos fuera de Madrid.



Profesores

Una formación para impulsar su centro educativo



Víctor Núñez Fernández

Director general de **SchoolMarket** y **Éxito Educativo**.

Doctor y licenciado en Periodismo por la UCM. Posgrado en Marketing en Internet en UOC. Diploma de Estudios Avanzados en Marketing (DEA) en UCM. Ha sido Director Comercial y Marketing del Grupo Siena. Es profesor de grado en la UDIMA y de posgrado en varias universidades y escuelas de negocios. Autor del libro "Marketing Educativo" (SM, 2017).



Fernando Checa García

Consultor de Estrategias Digitales

Experto en marketing digital y en TICs aplicadas a la educación. Doctor en Informática por la Universidad Pontificia de Salamanca y Licenciado en Filosofía y Letras por la Universidad de Alcalá. Profesor de grado y posgrado en distintas universidades nacionales e internacionales. Consultor de Estrategia Digital en **SchoolMarket**.



Abel González García

Criminólogo y experto en bullying y ciberbullying

Doctor en Criminología por la Universidad de Barcelona, director del Departamento de Criminología en la Universidad a Distancia de Madrid (UDIMA), experto en bullying y ciberbullying. Guardia Civil en la reserva.

IMPORTANTE

Si su centro necesita un programa específico para profundizar en algún aspecto de los temas que tratamos, estamos preparados para diseñarlo a su medida, siempre con la garantía de ofrecer una formación de excelencia; práctica y con los mejores especialistas del sector.



www.schoolmarket.es

Paseo de las Delicias 30, 6º J. 28045 Madrid
91 000 94 29

Paseo de las Delicias 1. 48001 Sevilla
954 56 18 11

