

## **1.- Herramientas y estrategias de prospección para colegios particulares.**

- 1.1 hasta 100 estrategias de prospección para instituciones educativas.**
- 1.2 Prospección en Gobierno local y federal.**
- 1.3 Prospección por fidelización.**
- 1-4 Redes sociales y presencia digital para Instituciones educativas particulares.**
- 1.5 Métricas y procesos para asegurar y sobre cumplir tu meta de inscritos.**
- 1.6 Estudio de estrategias aplicadas desde el inicio de inscripciones y presupuestos (optimización del presupuesto)**

## **2.- Ventas educativas en el 2023.**

- 2.1 El asesor suplanta al vendedor (características de los mejores).**
- 2.2 Ventas educativas desde cero.**
- 2.3 La importancia de la Actualización en las ventas educativas.**
- 2.4 El asesor educativo ideal para inscribir alumnos en una institución educativa.**
- 2.5 Los cierres de ventas que aún puedes utilizar en el 2023.**
- 2.6 Características del consumidor actual (padre de familia y alumnos).**
- 2-7 El “Story Telling” para inscribir alumnos.**



Domina la venta

### **3.- La tecnología como herramienta base de las ventas en colegios particulares.**

- 3.1 Presencia digital para instituciones educativas.
- 3.2 Obtención de prospectos digitales sin necesidad de una agencia de Marketing o sumar al número de prospectos e inscritos final.
- 3.3 WhatsApp es tu mejor aliado.
- 3.4 Tendencias de Redes sociales en colegios particulares para el 2023 y 2024.
- 3.5 Programas básicos en las ventas (CRM, gestión y transferencia correcta del Funnel, App de llamadas vía internet, etc).

### **4.- Proceso correcto de informe a inscripción.**

- 4.1 Habilidades y conocimientos necesarios.
- 4.2 Los 5 pasos del proceso de informes a inscrito.
- 4.3 Cómo lograr que el prospecto realice el primer pago de inscripción (sin presión).
- 4.4 El Sentido de urgencia y cómo aplicarlo.
- 4-5 Rapport (actualización 2023).
- 4.6 personalización del servicio por niveles educativos.
- 4.7 Inscribe a tu prospecto en tu primera interacción con él vía telefónica o presencial (Cierres de ventas).



Domina la venta