



FORMACIÓN EQUIPOS DIRECTIVOS Y RESPONSABLES



FORMACIÓN EQUIPOS DIRECTIVOS Y RESPONSABLES

- 1. Marketing y comunicación para Equipos Directivos
- 2. Marketing educativo. Captación y comercialización efectiva
- 3. Trabajo en equipo: Transforma tu grupo en un equipo
- 4. Proceso de venta efectivo para responsables de admisiones
- 5. Líderes efectivos en los centros escolares.
- 6. Atención al cliente
- 7. Atención al cliente: Costumer Journey
- 8. El Marketing Educativo y su aplicación al proceso de admisión
- 9 Comunicación Escolar

FORMACIÓN PROFESORADO Y PAS



FORMACIÓN PROFESORADO Y PAS

- 1. Introducción al marketing educativo: Nuevos tiempos para la educación
- 2. Atención al cliente: Profesorado como estandarte del marketing educativo
- 3. Comunicación efectiva en tutorías con padres y alumnos
- 4. Marcas personales como refuerzo del proyecto de centro: Profesores "celebrity"
- 5. Adaptaciones ante el nuevo cliente: Padres en colegios como en hoteles
- 6. El profesor como abanderado del marketing
- 7. Ser positivos: Maestros y profesores felices hacen alumnos felices
- 8. Inteligencia emocional para educadores
- 9. PLE's. Entornos personales de aprendizaje: Las nuevas bibliotecas
- 10. Gamificación en la educación: Nuevos retos para la educación y la fidelización
- 11. Resolución de conflictos en el Aula.
- 12. Curso Social Media para Educación: Las herramientas del mundo interconectado
- 13. Taller de Educación Digital para profes innovadores: nivel I y nivel II

FORMACIÓN FAMILIAS



FORMACIÓN PADRES

1. Escuela de padres modelo Workshop:

12 padres, 1 orientador, casos reales soluciones reales

Este es el formato de escuela de padres que más gusta en los colegios y a los AMPAS. Una metodología que se centra en pequeños grupos de padres que de forma conjunta y guiados por un especialista en procesos educativos, van descubriendo las herramientas y recursos personales para la resolución de conflictos o para afrontar nuevos retos. Siempre con el apoyo teórico y pedagógico que ofrecerá nuestro orientador en cada caso.



2. Taller de actualización digital para padres: Padres 3.0

Si el mejor ejemplo para que nuestros hijos sean buenos lectores es que vean a sus padres leer, para tener hijos con una buena educación digital, necesaria en el presente, será necesario que como padres seamos capaces de ayudarles, entenderles y si fuera necesario limitarles en el uso de las "ya no tan nuevas" tecnologías.



FORMACIÓN ALUMNOS DE SECUNDARIA Y BACHILLERATO



FORMACIÓN ALUMNOS

1. Curso Identidad Digital y Marca Personal

Dos de las claves en el mundo digital en el que nos movemos son la imagen que proyectamos en las redes sociales y la estrategia que adaptamos para nuestro futuro profesional y personal: objetivos, principios, elementos diferenciador, herramientas...



2. PLE's. Entornos personales de aprendizaje. Las nuevas bibliotecas

El océano de internet y la información y formación que nos proporciona es tan grande que sin las herramientas y estrategias adecuadas internet puede ser una perdida de tiempo y una fuente únicamente de infoxicación. Los Entornos Personales de Aprendizaje nos ayudan a crear un mapa de aprendizaje actualizado en el mundo offline y on-line.





Gracias por confiar en nosotros

Te ayudamos a que las familias conozcan realmente todo tu proyecto educativo, **poniendo en valor tus mayores virtudes** gracias a las herramientas del Marketing Educativo y a la formación interna en marketing e innovación pedagógica .

Aquí os ofrecemos algunas opciones de consultoría que pueden ser interesantes para vuestro centro.



Consultoría Marketing Estratégico

Aumentará la eficiencia de tu centro, especialmente en el área de comunicación y marketing, mejorando la imagen de marca, la reputación y las matriculaciones. Es un proceso y un cambio de esquema profundo, que plasmaremos en un plan de marketing. Estudio del posicionamiento, diferenciación, servicios, comunicación...



Actualización de Imagen Corporativa

Adecuaremos tu imagen corporativa, desarrollamos conjuntamente todos los elementos y diseños necesarios para crear una **imagen de marca** alineada realmente con la MVV y con vuestra ventaja competitiva. Proyectaréis una imagen profesional y actual sin perder la esencia y bagaje de vuestro centro.



Maxi Silvestre es especialista en Marketing Educativo, formador y conferenciante, consultor en diferentes instituciones educativas y Responsable de Marketing en Salesianos Valencia. Psicopedagogo, maestro y Marketero por Esic, provoca el cambio que las instituciones educativas necesitan para adaptarse a la nueva sociedad y satisfacer a sus clientes.



645 77 44 99 maxi@maxisilvestre.com