



EDUKETING

2015



CONGRESO INTERNACIONAL MARKETING EDUCATIVO

DIFERENCIACIÓN Y POSICIONAMIENTO

NUEVAS FORMAS DE ATRAER Y FIDELIZAR ALUMNOS



PALACIO DE
CONGRESOS
VALENCIA

19
FEBRERO
20



www.eduketing.com

PRESENTACIÓN



Eduketing es el Congreso Internacional de Marketing Educativo organizado por el Instituto de Calidad Pedagógica y el Consejo General de Colegios Oficiales de Pedagogos y Psicopedagogos de España.

Eduketing pretende acercar el marketing al sector educativo, a través de conferencias prácticas y casos de éxito, lo que permite que los centros educativos apliquen las principales técnicas de marketing.

Eduketing es el principal Congreso Internacional de Marketing Educativo presente en España, Colombia y México.

Eduketing incorpora al sector educativo las últimas tendencias de marketing que se aplican con éxito en otros sectores.



MÁS DE 4.000 CONGRESISTAS YA HAN ASISTIDO A EDUKETING EN ESPAÑA, COLOMBIA Y MÉXICO

ENFOQUE

El Congreso Internacional de Marketing Educativo está dirigido a todos aquellos profesionales de cualquier Centro Educativo que necesiten adquirir conocimientos acerca de cómo una buena estrategia de Marketing puede influir en la relación del Centro con su contexto, mejorar los resultados de captación y fidelización de alumnos. En definitiva, utilizar el Marketing como una herramienta de comunicación, posicionamiento e innovación.

El V Congreso Internacional de Marketing Educativo quiere acercar, enseñar y dar a conocer los beneficios que puede proporcionar el marketing al mundo de la educación.

Razones para ir a Eduketing

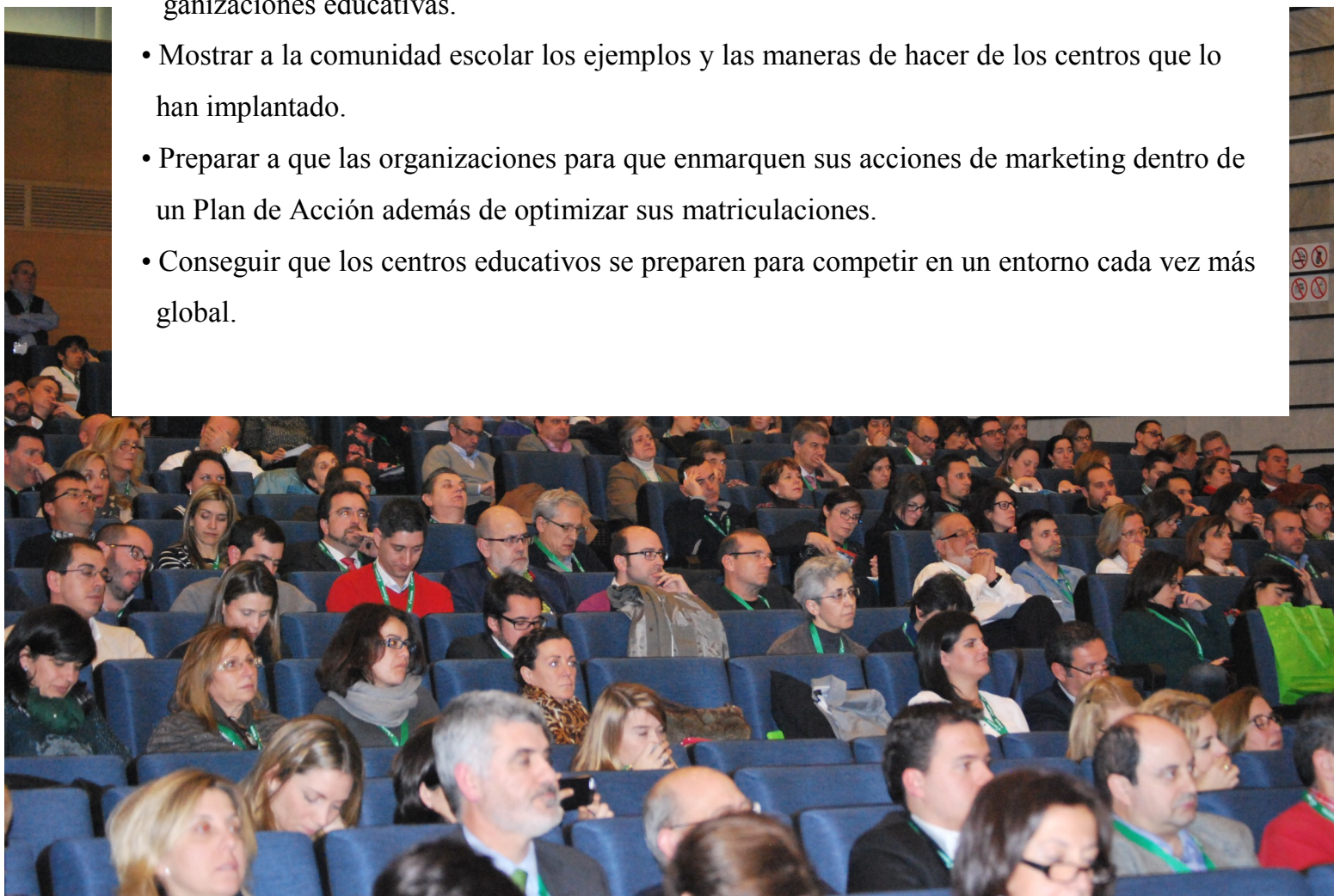
- Queremos que los profesionales de la educación conozcáis la fuerza y las posibilidades que tiene el marketing.
- Queremos orientar a la Comunidad Escolar en su labor de potenciar sus acciones de marketing dirigidas a profesores, padres, alumnos y entorno.
- Queremos que conozcáis las tendencias y los casos de éxito de la mano de los primeros expertos a nivel internacional.



Objetivos de Eduketing

Pretendemos que la Comunidad Escolar conozca y traslade a sus equipos qué es el Marketing Educativo.

- Desvincular la relación entre marketing educativo del concepto "comerciar con los hijos".
- Gestionar la presencia de la marca del centro escolar, tanto en el entorno "offline" como en entornos "online".
- Compartir buenas prácticas en el ámbito del marketing, trasladables a la realidad de las organizaciones educativas.
- Mostrar a la comunidad escolar los ejemplos y las maneras de hacer de los centros que lo han implantado.
- Preparar a que las organizaciones para que enmarquen sus acciones de marketing dentro de un Plan de Acción además de optimizar sus matriculaciones.
- Conseguir que los centros educativos se preparen para competir en un entorno cada vez más global.





Objetivos didácticos de Eduketing

- Profundizar en la práctica del Marketing Educativo.
- Desarrollar las estrategias de captación de nuevos alumnos.
- Incrementar la satisfacción del cliente actual como base de los planes de fidelización.
- Conocer la forma en la que influyen las acciones de marketing en la optimización de resultados.
- Identificar acciones que permitan diferenciarse de otras ofertas.
- Identificar expertos de nuevas disciplinas.
- Conocer de primera mano las nuevas tendencias del Marketing Educativo.



AGENDA DEL CONGRESO

JUEVES, 19 DE FEBRERO 2015

8:30 - 9:00

Acreditación

9:00 - 9:20

Apertura Oficial

D. Enrique Castillejo y D. Javier Muñoz

9:20 - 10:00 Dña. Elvira López Palomeque

Ponencia: La importancia del nombre y el hombre invisible

10:00 - 10:25 D. Ángel López Naranjo

Ponencia: La captación de alumnos en Centros Educativos

10:25 - 10:45 Dña. Ana Moreno

Ponencia: Oportunidades/Consejos de la aplicación del Marketing online en la captación y fidelización de alumnos

10:45 - 11:05 Dña. Maite Marín Medina

Ponencia: El valor de un ranking. El caso del complejo Educativo Mas Camarena

11:05 - 11:20 MESA DEBATE

11:20 - 12:15 Descanso, Coffee break. Visita mesas patrocinadores

12:15 - 11:45 D. Juan Fernando Bou

Ponencia: Educación Positiva 2.0. La felicidad en el aula como base de la fidelización

12:45 - 13:10 D. Aurelio González Bertolín

Ponencia: El extraño caso del profesorado. Dimensiones poco conocidas de nuestro desempeño profesional en las sociedades del siglo XXI

13:10 - 13:35 Dña. Vicenta Rodríguez Arroyo

Ponencia: ¿Qué espera de nosotros el S. XXI? Los equipos directivos como fidelizadores y captadores

13:30 - 13:50 D. Eloy Bernal

Ponencia: 2020 Obsolescencia programada

14:00 - 15:30 Comida libre. Visita mesas patrocinadores

VIERNES, 20 DE FEBRERO 2015

8:30 - 9:00

Acreditación

9:00 - 9:40 D. Fernando Giner Grima

Ponencia: El departamento de fidelización: más allá de la admisión

9:40 - 10:05 Dña. Salud Ruíz

Ponencia: Retos y tendencias: Redes Sociales en el Centro Educativo. El caso Colegio Zola

10:05 - 10:35 Dña. Marcela Barbosa

Ponencia: Captación de estudiantes latinoamericanos, nueva fuente de mercado para España

10:35 - 11:05 D. Luis Ramón Verdú Miralles

Ponencia: ¿Marketing? ¿Cuándo empezamos?. Caso real

15:30 - 16:00 D. Miguel Miró Oriola

Ponencia: El sector educativo y los medios: marketing y comunicación

16:00 - 16:20 Dña. Yolanda Román Morán

Ponencia: La comunicación interna y externa. Valor estratégico en los centros educativos. El caso Colegio Helicón

16:20 - 16:50 D. Enrique Blanco y D. Juan José Martín

Ponencia: Marketing low cost. De la imagen también se vive

16:50 - 17:00 MESA DEBATE

17:00 - 17:30 Descanso. Visita mesas patrocinadores

17:30 - 18:15 D. Javier Muñoz Senra

Ponencia: Procesos comerciales efectivos. 1 contacto = 1 matrícula

18:15 - 18:35 D. Ricardo Llopart

Ponencia: La matriculación de Ciclos Formativos. Un verdadero reto

18:35 - 18:55 D. Amador Moreno Cardona

Ponencia: El modelo de escuela, la diferenciación: Claves en la captación de clientes en Escuelas Infantiles

18:55 - 19:15 D. Daniel Mauriz Vidal

Ponencia: Antes y después de Eduketing: camino a la salvación. El caso de la escuela de FP Montserrat

19:15 - 19:30 MESA DEBATE

19:30 - 20:45 Afterwork y networking con patrocinadores

11:05 - 11:15 MESA DEBATE

11:15 - 12:00 Descanso, Coffee break. Visita mesas patrocinadores

12:00 - 12:45 D. José Luis Pastor Sostrada

Ponencia: Gente que conecta con gente. La base de los nuevos modelos de negocio en el sector educativo

12:45 - 13:00 Cierre del Congreso

13:00 - 14:00 D. Juan Planes

Ponencia: ¿Es construir un Colegio feliz la mejor manera de cimentar un Colegio excelente?

14:00 - 14:30 Visita mesas patrocinadores

PONENTES

1. Dña. Vicenta Rodríguez

Directora Colegio Santa María

2. D. Juan Planes

Presidente de la Asociación Desata tu Potencial

3. Dña. Marcela Barbosa

Directora de la International Travel&Education

4. D. Ricardo Llopart

Director del Dpto. de Ciclos Formativos de la escuela Pálcam

5. D. Eloy Bernal

Responsable de Marketing de Casio División Educativa

6. D. Juan Fernando Bou

Psicólogo y Coach Educativo

7. Dña. Maite Marín Medina

Directora del Complejo Educativo Mas Camarena

8. D. Miguel Miró Oriola

Director General de Gestión Valencia Plaza

9. D. Daniel Mauriz Vidal

Director Escuela Montserrat

10. Dña. Elvira López Palomeque

Directora de Marketing y Comunicación del Grupo de Colegios Brains

11. Dña. Salud Ruiz

Directora de Comunicación del Grupo Zola

12. D. Ángel López Navarro

Director del Global executive MBA de APD Murcia

13. D. Aurelio González Bertolín

Vicepresidente del Colegio Oficial de Pedagogos y Psicopedagogos CV

14. D. Javier Muñoz Senra

Socio Director de EDUKETING

15. D. Enrique Blanco y D. Juan José Martín

Director Titular y Jefe de Estudios del Colegio Calasancio Hispalense

16. D. Amador Moreno Cardona

Director Gerente del Centro de Educación Infantil El Cucurucho

17. D. José Luis Pastor Sostrada

Socio Director de Rethinkmarketing

18. Dña. Yolanda Román Morán

Consultora de Comunicación en Centros Educativos

19. D. Fernando Giner Grima

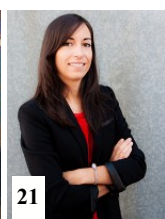
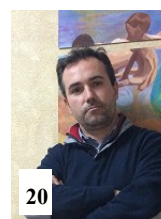
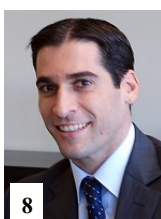
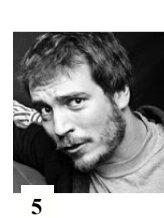
Director del Global MBA de INEDE

20. D. Luis Ramón Verdú Miralles

Director General Colegio La Salle Alcoy

21. Dña. Ana Moreno

Directora de Marketing Internacional de MDirector



DIFERENCIACIÓN Y POSICIONAMIENTO

INSCRÍBETE EN EDUKETING Y APRENDE CON NOSOTROS LAS NUEVAS FORMAS DE ATRAER, CONVENCER Y FIDELIZAR ALUMNOS EN LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS





3

MANERAS DE INSCRIBIRSE:

ONLINE

[Www.eduketing.es](http://www.eduketing.es)

FAX

Envía el formulario y el justificante de transferencia al número de fax
91 133 34 53

MAIL

Envía el formulario y el justificante de transferencia al correo electrónico
secretaria@eduketing.com

INSCRIPCIONES Y PLAZOS

PRECIOS

	Individual	Colectivos + 3
Hasta 31 de diciembre de 2014	165€	155€
Hasta 31 de enero de 2015	190€	170€
Hasta 15 de febrero de 2015	210€	180€
A partir del 16 de febrero de 2015	225€	180€

DESCUENTOS POR COMPRA ANTICIPADA

Aprovechate de nuestros descuentos por compra anticipada.

¿Alguna duda?

Ponte en contacto con nosotros
a través del email

secretaria@eduketing.com

Fundaciones, Colegios e Institutos e Instituciones Educativas que engloben colectivos de más de 5 profesionales.

Contactar con secretaria@eduketing.com — Inscripciones para este colectivo disponibles hasta el 1 de febrero

FORMA DE PAGO

Por transferencia bancaria

La forma de pago es por TRANSFERENCIA BANCARIA a la cuenta con código IBAN: ES 02 0081 0145 06 0002044207.

Si la inscripción la realiza mediante la hoja de inscripción deberá hacer el ingreso o transferencia a la cuenta indicada y en el apartado concepto poner "NOMBRE ASISTENTE" ó "NOMBRE DEL CENTRO". (Cualquiera de los datos que se indiquen en el resguardo bancario debe aparecer en la hoja de inscripción para su cotejación.)

Si desea hacer la inscripción online, deberá indicar en el apartado concepto la palabra "EDUKETING" + CODIGO DE RECIBO*. (*Este código lo recibirá en el email que recibirá tras su inscripción online.)

Enviar por fax: 91 133 34 53 la hoja de inscripción junto con el justificante de la transferencia, o bien por correo electrónico a secretaria@eduketing.com adjuntando los documentos indicados.

Mediante pago electrónico

El pago se realizará mediante la pasarela de pago Online del Banco Sabadell. La plataforma integra CES (Compra Electrónica Segura) que, bajo los protocolos internacionales Verified by Visa y MasterCard SecureCode, aporta una alta seguridad y protección en los pagos.

Las tarjetas aceptadas para el pago son crédito y débito de Visa y MasterCard.

Para usar este servicio antes debe inscribirse mediante el formulario online donde, una vez rellenado y enviado, recibirá un email indicándole los datos de la inscripción así como un **código de recibo** que es el que usará para el **pago electrónico**



EDUKETING

INSCRIPCIONES

FAX

Rellenar el formulario y enviarlo al número de fax 91 133 34 53 junto al justificante de transferencia.

FORMA DE PAGO

Transferencia bancaria a la cuenta con código IBAN:
ES02 0081 0145 06 0002044207
Concepto: EDUKETING 2015

FORMULARIO

APELLIDOS		NOMBRE	
CENTRO EDUCATIVO		CARGO	
TELÉFONO		EMAIL	
DNI		FECHA NACIMIENTO	
DIRECCIÓN		CP	
POBLACIÓN		PROVINCIA	
FAX			

Datos de facturación (si no coinciden con los anteriores)

RAZÓN SOCIAL		CIF	
DIRECCIÓN		CP	
POBLACIÓN		PROVINCIA	
TELÉFONO		FAX	
EMAIL			



CONGRESO INTERNACIONAL DE MARKETING EDUCATIVO

ORGANIZADORES



Colaboradores

