



SEMINARIO ONLINE
**TRILOGÍA COMERCIAL PARA
INSTITUTOS EDUCATIVOS**

9:00 a 21:00 HRS

Participe del **curso más poderoso** en Gestión Comercial
para una Universidad, Instituto o Colegio Privado.

SEMINARIO ONLINE EN VIVO

Sábado 1 de Diciembre de 2018
10:00 am a 1:00 pm y de 3:00 pm a 5:00 pm



GPC, GCM y GEPA

El equipo americano que asesora a Institutos, Colegios y Universidades Líderes desde 1985, dictará un Programa que revolucionará su imagen, sus resultados y sus finanzas. Hay un programa especial para cada desafío.

GPC (Gestión Profesional de la Captación de Alumnos).

Que su instituto reclute y atraiga más alumnos de manera más fácil, más simple, más económica y más automatizada.

GCM (Gerenciamiento y Coaching de Marketing Educacional).

Que cada Jefe / Director / Gerente construya un equipo profesionalizado, comprometido y con mejores resultados comerciales y más calidad.

GEPA (Gestión de la Experiencia de Padres, Docentes, Visitantes y Alumnos)

Que su Institución Educativa brinde una calidad de servicio superior y se vincule de forma mágica con padres, alumnos, docentes y comunidad .

“TRILOGIA DE CAPACITACIÓN COMERCIAL PARA INSTITUTOS EDUCATIVOS”





Haga de su entidad educativa **privada una poderosa máquina de captar, retener y fidelizar estudiantes**, brindando excelencia y ganando prestigio por calidad.

Le invitamos al Programa:

“TRILOGIA DE **CAPACITACION COMERCIAL PARA INSTITUTOS EDUCATIVOS**”.

Este programa es **online y en una transmisión totalmente** en vivo.

“TRILOGIA DE **CAPACITACIÓN COMERCIAL PARA INSTITUTOS EDUCATIVOS**”

TEMARIO

Gestión Profesional de Captación de Alumnos.

- Introducción al Enrolment Management de las IES.
- Efectividad y Productividad Comercial de las IES.
- Modelos de Enrolment Management en Educación.
- Prospección y construcción de base de prospectos.
- Entrevistas face to face, personales y telefónicas en IES.
- Indagación, precalificación y argumentación impactante.
- Rebatiendo objeciones y haciendo cierres de matrícula.
- Técnicas de venta, pasos y recursos de conversión.
- Automatización de la Captación de alumnos y leads.

Gerencia y Coach de Marketing Educativo.

- Las bases del Liderazgo eficaz en las IES.
- Efectividad y Productividad Comercial.
- Perfiles y Tipos de Gerentes y Jefes de IES.
- Perfiles y Tipos de Jefes, Directores y Gerentes.
- El armado del organigrama orientado al EM.
- Análisis del Staff de Marketing y Enrollment.
- Selección, Reclutamiento, y Entrenamiento del staff.
- Perfiles del equipo y funciones, Manuales y rituales.
- Dinámica de grupos y supervisión basada en resultados.

GEPA (Gestión de la Experiencia de Padres, Docentes, Visitantes y Alumnos).

- Introducción a la atención y el servicio a PEPES.
- Pilares del servicio y la atención en las IES.
- Mapa de rutas y experiencias para FANS de las IES.
- Momentos de verdad y áreas de atención a interesados.
- Recepción, front desk y áreas de contacto.
- Tratamiento de Reclamos e insatisfacciones en la IE.
- Los distintos tipos de PEPES y cómo atenderlos.



VALOR MUY ANTICIPADO

\$3,980 + IVA

Hasta el 12 de Noviembre

VALOR ANTICIPADO

\$4,580 + IVA

Hasta el 26 de Noviembre

VALOR NORMAL

\$4,980 + IVA

Hasta el día del evento

LA INSCRIPCIÓN INCLUYE

- 6 **Certificados** de asistencia por conexión.
- Transmisión **sin límite de asistentes** (en sala de Juntas).
- Certificado** de Cursado emitido **en USA** (descargable).

Pagos 100% seguros con:



¡NO TE PUEDES QUEDAR FUERA!

PASOS PARA INSCRIBIRTE Y SER PARTE DEL SEMINARIO.

1. Solicitar el llenado del formulario de inscripción con su asesor.

2. Haga la transferencia o depósito en la cuenta:

En México, Banco **BANAMEX**

No. Cuenta 9654101009

CLABE. 002540701367254819

En Estados Unidos, Banco **Chase**

No. Cuenta 021000021

Para realizar una transferencia internacional,

Código Swift: CHASUS33

3. Recuerde que los descuentos y precios especiales por pagos anticipados quedan anulados al vencerse el plazo de descuento.

4. Al constatarse el pago, le enviaremos una carta de bienvenida con todos los detalles de la logística y orientaciones para la transmisión y la asistencia al curso.

5. La política de cancelación indica que: las cancelaciones que se hagan a menos de 15 días de la transmisión generan un costo de gastos del 15% y a menos de 7 días de la transmisión solo se puede usar la inscripción para cursar otro programa.

6. Cuando por razones de cualquier índole propia o adjudicable al cliente no pueda participar, en caso de justificación podrá cursar otro programa.

“TRILOGIA DE **CAPACITACIÓN** COMERCIAL **PARA** **INSTITUTOS** EDUCATIVOS”

CONTACTO

Email: info@uaden.com
info@celdeu.com

Teléfonos México:

+52 (722) 917 8200

+52 (722) 260 4781

Teléfonos USA:

+1 786 614 2916

+1 786 901 4018

OFICINAS MX

Avenida Santa Elena No. 1000 A
Col. Rinconada de San Lorenzo,
Toluca,
Estado de México.

OFICINAS USA

7676 Hillmont St, Suite 290W,
Houston Texas 77040 USA

