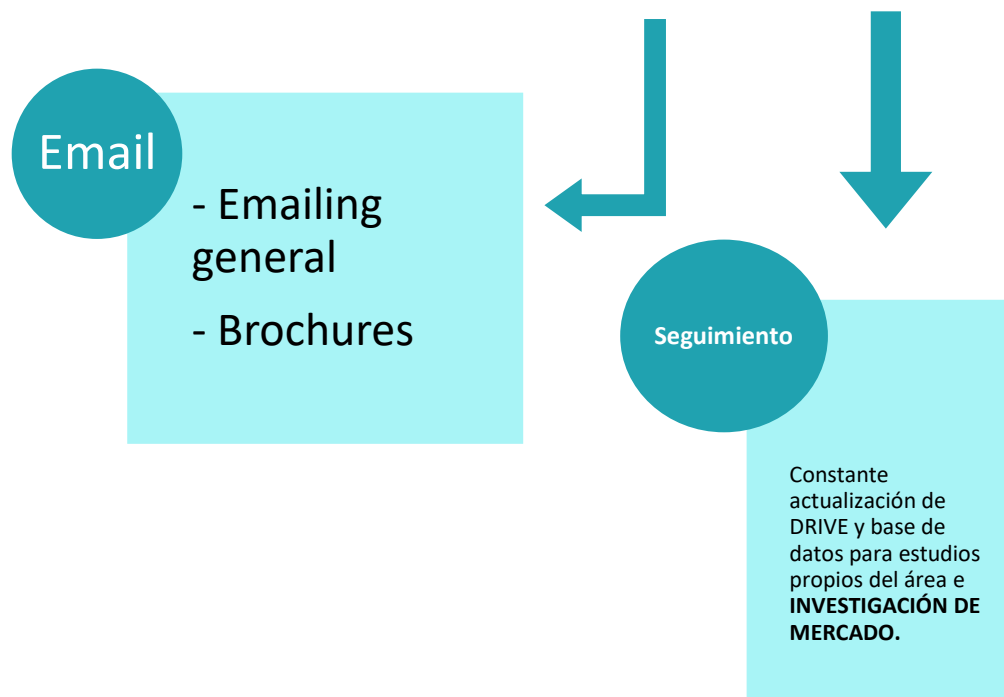




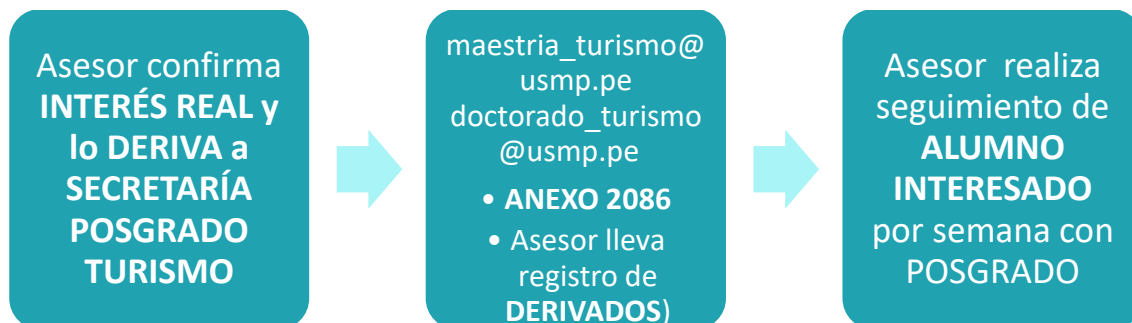
Metodología de contacto con el interesado para dar a conocer los
programas de Posgrado de Turismo y Hotelería

REGISTRO	PRIMER CONTACTO	LLAMADA	ENVÍO DE CORREO	SEGUIMIENTO
•ACE envía registro a Marketing •Empleo de DRIVE compartido	•Asesor de Marketing efectúa CONTACTO TELEFÓNICO	•Asesor emplea <i>speech</i> •Asesor comunica que le enviará un <i>email</i>. •De tener dudas el ALUMNO POTENCIAL se deriva a SECRETARÍA POSGRADO. •Se invita a ALUMNOS POTENCIALES a la CHARLA INFORMATIVA	•Asesor envía <i>email</i> con información y con sus datos de contacto. •<i>Email</i> debe ser visual y atractivo.	•Asesor retoma el contacto según lo coordinado con el ALUMNO POTENCIAL •Asesor revisa y actualiza indicadores y datos del DRIVE





ALUMNO POTENCIAL



MATERIALES QUE SE ENVÍAN A LOS INTERESADOS

1. EMAILING GENERAL

- En caso de MAESTRÍAS: emailing de todos los programas y modalidades.
- En caso de DOCTORADO: Brochure de doctorado.

2. BROCHURES ESPECÍFICOS

- 3 maestrías presenciales
- 3 maestrías semipresenciales. Hay un solo brochure por cada maestría (3) en el correo se especificará si es la presencial o la semipresencial.
- 1 doctorado semipresencial.

INDICACIONES PARA LOS ASESORES:

- Cualquier eventualidad durante el proceso de contacto y matrícula debe ser comunicada a la responsable del Área de Marketing y Gestión Comercial de manera inmediata para plantear una pronta solución.
- Cada semana deben realizar un consolidado de los contactos que fueron derivados a Elizabeth Romero para el seguimiento posterior (**POSVENTA**)