Manual de ventas en centros de educación

Objeciones, consideraciones y planteamientos estratégicos que todo Rector debe conocer

Live Working EDITORIAL

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

ISBN: 978-9942-7316-4-7

MANUAL DE VENTAS EN CENTROS DE EDUCACIÓN: OBJECIONES, CONSIDERACIONES Y PLANTEAMIENTOS ESTRATÉGICOS QUE TODO RECTOR DEBE CONOCER

AUTORES

Mgs. Ing. Karla Patricia Villavicencio Mera[1]
Correo karla.villavicenciom@ug.edu.ec
Orcid 0009-0005-4257-6977

Zeas Olaya, Julia Mercedes [1]
Correo julia.zeaso@ug.edu.ec
Orcid 0009-0005-7117-2293

Mata López, Francisco Xavier [1]
Correo francisco.matalop@ug.edu.ec
Orcid 0009-0001-5508-0402

Freire Sierra, Paul Santiago [1]
Correo paul.freires@ug.edu.ec
Orcid 0000-0002-9785-1359

Ibarra Peña, Karla Alexandra [1]
Correo karla.ibarrap@ug.edu.ec
Orcid 0000-0002-3945-2085

[1] **Docente de la Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias de la Comunicación Social,**

CRÉDITOS

Dirección y Coordinación Editorial: Sara Díaz Villacís

Revisión de contenido: MSc. Fabrizzio Andrade

Revisión pedagógica: MSc. Christian Armendáriz

© ® Derechos de copia y Propiedad intelectual

Libro bajo revisión técnica y didáctica de pares

www.liveworkingeditorial.com

Guayaquil - Ecuador

Diciembre del 2024

ISBN: 978-9942-7316-4-7

Indexación de base de datos de libro: Cámara Ecuatoriana del Libro

Imágenes Tomadas de Freepik

©Reservados todos los derechos ®2024

ÍNDICE DEL MANUAL

MANUAL DE VENTAS EN CENTROS DE EDUCACIÓN: OBJECIONES, CONSIDERACIONES Y PLANTEAMIENTOS ESTRATÉGICOS QUE TODO RECTOR DEBE CONOCER 2

AUTORES 2

CRÉDITOS 3

ÍNDICE DEL MANUAL 4

PRÓLOGO 14

1 TÉCNICA DE VENTAS 19

1.1 Técnica de Ventas Consultivas para Unidad educativa de educación superiores 20

1.1.1 Investigación Previa 20

1.1.2 Establece una Relación Empática 21

1.1.3 Presenta los Beneficios de la Unidad educativa de educación superior 22

1.1.4 Resuelve Dudas y Preocupaciones 22
1.1.5 Ofrece Soluciones Personalizadas 23
1.1.6 Destaca el Valor a Largo Plazo.....23
1.1.7 Guía a través del Proceso de Admisión .24
1.1.8 Ofrece Apoyo Continuo.....24
1.1.9 Cierre y Seguimiento 25
1.1.10 Fomenta la Retención 26
2 ASESOR EDUCATIVO.....28
2.1 Identificar Prospectos 28
2.2 Asesorar a los Prospectos 29
2.3 Realizar Presentaciones y Entrevistas....29
2.4 Gestionar el Proceso de Solicitud 30
2.5 Hacer Seguimiento.....30
2.6 Evaluar las Solicitudes.....31
2.7 Colaborar con Equipos Internos.....31
2.8 Mantener Registros y Documentación...32
2.9 Participar en Desarrollo Profesional 32

2.10 Promover la Imagen de la Unidad educativa de educación superior 33

3 TRADEMARKETING 36

3.1 Responsabilidades del trademarketing... 36

3.1.1 Identificar los Colegios de Interés 36

3.1.2 Contactar y Presentarse 37

3.1.3 Establecer Relaciones Personales 37

3.1.4 Ofrecer Recursos y Apoyo 38

3.1.5 Participar en Eventos Escolares 38

3.1.6 Proporcionar Experiencias en el Campus 39

3.1.7 Establecer Programas de Colaboración . 39

3.1.8 Recopilar Comentarios y Retroalimentación 40

3.1.9 Mantener la Comunicación Continua 40

3.1.10 Ser un Socio de Valor Agregado 41

3.1.11 Reconocer los Éxitos 42

3.1.12 Evaluar y Ajustar Estrategias 42

3.2 Planes de trabajo del trademarketing 42

3.2.1 Entender las Necesidades del Colegio ... 43

3.2.2 Desarrollar una Propuesta de Valor Clara 43

3.2.3 Colaborar en Estrategias de Promoción . 44

3.2.4 Ofrecer Recursos Educativos 44

3.2.5 Programas de Becas y Ayuda Financiera 45

3.2.6 Apoyo en el Proceso de Admisión 45

3.2.7 Evaluación de Resultados 45

3.2.8 Mantener una Comunicación Abierta 46

3.2.9 Incentivos y Recompensas 46

3.2.10 Adaptación Continua 46

3.2.11 Programas de Desarrollo Profesional para Profesores 47

3.2.12 Intercambio de Recursos y Personal 47

3.2.13 Participación en Comités Asesores 48

3.2.14 Desarrollo de Programas Conjuntos 48

3.2.15 Eventos Culturales y Deportivos 48

3.2.16 Campañas de Marketing Conjuntas 49

3.2.17 Medición y Evaluación Continua 49

3.2.18 Celebrar Logros y Colaboraciones Exitosas 49

3.2.19 Fomentar el Sentido de Comunidad..... 50

3.2.20 Desarrollar un Plan Estratégico a Largo Plazo 50

3.3 Relación entre la Unidad educativa de educación superior y los colegios 51

3.3.1 Facilitar el Acceso a Recursos en Línea 51

3.3.2 Colaborar en Programas de Orientación Académica 51

3.3.3 Promover Programas de Becas y Ayuda Financiera 52

3.3.4 Establecer un Sistema de Referidos..... 53

3.3.5 Participar en Consejos Asesores 53

3.3.6 Ofrecer Sesiones de Desarrollo Profesional para Profesores Orientadores 54

3.3.7 Fomentar la Participación de los Padres 54

3.3.8 Evaluar el Impacto 55

4 ACCIÓN ARGUMENTATIVA DE LA ADMISIÓN 57

4.1 Introducción al contacto en la admisión 57

4.2 Enfoques de la introducción 61

4.2.1 Enfoque en el prestigio de la Unidad educativa de educación superior 62

4.2.2 Personalización basada en intereses previos 62

4.2.3 Enfoque en oportunidades de carrera y crecimiento personal 63

4.3 Argumentos que refutar 63

4.3.1 Argumento 1: Costo 64

4.3.2 Argumento 2: Programas académicos débiles 65

4.3.3 Argumento 3: Elección entre Unidad educativa de educación superiores 66

4.3.4 Argumento 4: Distancia desde el hogar . 67

4.3.5 Argumento 5: Ambientes contextuales .. 68

4.3.6 Argumento 6: Razón de pagar por educación universitaria 68

4.3.7 Argumento 7: Escuchan de exceso de tareas 69

4.3.8 Argumento 8: Las Unidad educativa de educación superiores del sector son mejores 70

4.3.9 Argumento 9: Posibilidad de becas..... 71

4.3.10 Argumento 10: Otras Unidad educativa de educación superiores hacen grandes proyectos de vinculación e investigación 72

4.3.11 Argumento 11: Ambientes educativos... 73

4.3.12 Argumento 12: Ayuda la Unidad educativa de educación superior a conseguir empleo 74

4.3.13 Argumento 13: Clientes de provincia 74

4.3.14 Argumento 14: Estudiantes extranjeros . 75

4.3.15 Argumento 15: Horarios 76

4.3.16 Argumento 16: Mi hijo necesita aprender de liderazgo..... 77

4.3.17 Argumento 17: Seguridad en tiempos de crisis 78

4.3.18 Argumento 18: Personas con capacidades especiales 78

4.3.19 Argumento 19: Programas y laboratorios 79

4.3.20 Argumento 20: Procesos de admisiones 80

4.3.21 Argumento 21: Dice que solo está preguntando 81

4.3.22 Argumento 22: Se siente incapaz de seguir el nivel de exigencia 81

4.3.23 Argumento 23: Los que se inscriben terminan su carrera 82

4.3.24 Argumento 25: Interés en la publicación de investigaciones 84

4.3.25 Argumento 26: Preocupa deudas muy largas 85

4.3.26 Argumento 27: Intercambios universitarios 86

5 ATENCIÓN ESPECIAL Y PERSONALIZADA 88

5.1 Enfoque en el Soporte en el Portal de Postulación 88

5.1.1 Guía y acceso a la postulación 88

5.1.2 Destacando la accesibilidad de la información..... 88

5.1.3 Enfoque en la importancia del proceso de registro 89

5.1.4 Destacando el apoyo continuo 89

5.1.5 Enfoque en el éxito futuro 90

5.2 Enfoque en la importancia de las clases virtuales 90

5.2.1 Destacando la simplicidad del proceso .. 91

5.2.2 Enfoque en la comodidad de aprender desde casa 91

5.2.3 Destacando el apoyo continuo de la Unidad educativa de educación superior 92

5.2.4 Enfoque en la interacción y el aprendizaje en línea 92

5.3 Enfoque en la facilidad y seguridad de los pagos 93

5.3.1 Pagos en línea con tarjetas de crédito 93

5.3.2 Destacando la flexibilidad de opciones de pago 94

5.3.3 Enfoque en el acceso a la educación 94

5.3.4 Destacando el apoyo en cada paso 95

5.3.5 Enfoque en la transparencia y claridad .. 95

BIBLIOGRAFÍAS 96

PRÓLOGO

Bienvenido al Manual de admisiones (Ventas) para el éxito de la Unidad educativa de educación básica, media y superior. Este manual se ha creado para proporcionar a nuestros representantes de admisiones las herramientas y estrategias necesarias para alcanzar el máximo rendimiento en el proceso de reclutamiento de nuevos estudiantes para nuestra prestigiosa Unidad Educativa. Aquí encontrarás una recopilación de información valiosa y técnicas probadas que te ayudarán a establecer conexiones efectivas con prospectos, padres y colegios, y a guiar a los estudiantes hacia una educación superior de calidad.

El documento presenta, las bases de conocimiento general de las actividades comunes del área de admisiones de la Unidad educativa de educación superior. Se elaboró, bajo cientos de entrevistas del autor con el personal de admisiones, rescatando los puntos más importantes que se deben aclarar entre los involucrados del departamento.

La primera parte contiene los pasos que se deben conocer en la técnica de ventas denominada como consultiva, que es la que se aplica, cuando el asesor impulsa la relación de un servicio con una comunidad consumidora. Los pasos de la técnica deben ser conocidas por los asesores o vendedores del área de admisiones, pues de ello depende el éxito de los resultados de la gestión.

La segunda parte exhala las preocupaciones generales de las responsabilidades que tienen los asesores, de tal forma que su función prevalezca en la operación de ventas, además de múltiples operaciones que se entrelazan con equipos de cómputo, centrales telefónicas y programas de seguimiento de contactos.

La tercera parte incorpora el departamento de trademarketing, actividad que se ha desarrollado enormemente en el marketing educativo, en lo que se identifica como relaciones interpersonales e interinstitucionales. Un rol primordial, para crear relaciones perfectas, en las que la Unidad educativa

de educación superior saque su mejor beneficio y pueda ofrecer otros a la comunidad.

En la cuarta parte del documento, se considera las argumentaciones propias de la venta, las mismas que provienen de diferentes aspectos sociales y políticos que se refutan según su tipo. Se detallan 26 argumentos principales, que incluso pueden ser muchos más, pero se derivan en argumentaciones similares.

Finalmente, se detallan varios argumentos de venta, que van en el entorno de servicio, el cual, es la base de la fidelización de los clientes hacia la empresa, y de esa manera, el asesor se convierta en un consultor abreviado de confianza del postulante.

El éxito en ventas universitarias requiere habilidades, conocimiento y dedicación. Este manual está diseñado para proporcionarte las herramientas necesarias para tener éxito en tu rol como representante de admisiones. A medida que avanzas en tu carrera en ventas universitarias, recuerda que la excelencia se logra a través de la

práctica constante y el aprendizaje continuo. ¡Estamos emocionados de tenerte como parte de nuestro equipo y esperamos que encuentres este manual valioso en tu viaje hacia el éxito!

CAPÍTULO I
TÉCNICAS DE VENTAS

TÉCNICA DE VENTAS

La venta en el contexto de una Unidad educativa de educación superior ya sea para inscripciones, matriculaciones o programas académicos, es única debido a la naturaleza educativa y de inversión a largo plazo involucrada. La venta consultiva es un enfoque centrado en el cliente que implica comprender profundamente las necesidades y deseos del cliente y proporcionar soluciones que satisfagan esas necesidades.

La técnica de ventas consultivas en el ámbito universitario se trata de construir relaciones sólidas y de confianza con los estudiantes potenciales, ofreciendo soluciones personalizadas y brindando apoyo a lo largo de su viaje educativo. Esto no solo ayuda a aumentar las tasas de inscripción, sino que también contribuye al éxito y la satisfacción de los estudiantes. Aquí te presentamos una técnica de ventas efectiva para vendedores de una Unidad educativa de educación superior:

1.1 Técnica de Ventas Consultivas para Unidad educativa de educación superiores

La técnica de ventas consultivas es altamente efectiva en el ámbito universitario, ya que se basa en comprender profundamente las necesidades, metas y preocupaciones del estudiante potencial y proporcionar soluciones educativas personalizadas. Aquí están los pasos clave:

1.1.1 Investigación Previa

Antes de contactar a un posible candidato, investiga su historial académico, intereses, metas profesionales y cualquier pregunta o inquietud que puedan tener sobre la Unidad educativa de educación superior. Utiliza recursos como redes sociales, registros de eventos y formularios de contacto en línea para recopilar información relevante.

- Investiga al cliente y su empresa para comprender su industria, desafíos y oportunidades.
- Identifica las necesidades y objetivos del cliente antes de la reunión.

1.1.2 Establece una Relación Empática

Comienza la conversación mostrando empatía y comprensión hacia las necesidades y metas del estudiante. Escucha activamente para comprender sus objetivos y desafíos.

- Saluda al cliente de manera cordial y profesional.
- Establece una conexión personal inicial para construir confianza.
- Realiza preguntas abiertas para comprender las necesidades y problemas del cliente.
- Escucha atentamente las respuestas y toma notas.

1.1.3 Presenta los Beneficios de la Unidad educativa de educación superior

Destaca los puntos fuertes de la Unidad educativa de educación superior, como programas académicos de alta calidad, profesores expertos, instalaciones de vanguardia, redes de exalumnos exitosas y recursos de apoyo estudiantil. Personaliza estos beneficios según las necesidades y metas del estudiante.

- Presenta soluciones basadas en la información recopilada.
- Destaca cómo tus productos o servicios abordan las necesidades específicas del cliente.

1.1.4 Resuelve Dudas y Preocupaciones

Alienta al estudiante a hacer preguntas y expresar cualquier preocupación que pueda tener, como costos, ubicación, opciones de financiamiento o requisitos de admisión. Proporciona respuestas claras y precisas.

- Escuchar las preocupaciones u objeciones del cliente.
- Responder de manera informativa y persuasiva para abordar esas objeciones.

1.1.5 Ofrece Soluciones Personalizadas

En función de la información recopilada, presenta programas académicos y opciones que se ajusten a los intereses y metas del estudiante. Muestra cómo la Unidad educativa de educación superior puede ayudarlo a alcanzar sus objetivos educativos y profesionales.

- Proporciona una demostración del servicio si es relevante.
- Muestra cómo la solución resolverá los problemas del cliente.

1.1.6 Destaca el Valor a Largo Plazo

Explica cómo la educación en la Unidad educativa de educación superior es una inversión a largo plazo en su futuro. Muestra ejemplos de exalumnos

exitosos y cómo su educación les ha brindado oportunidades profesionales.

- Pregunta al cliente si está listo para avanzar o si tiene alguna pregunta adicional.
- Ofrece opciones de compra y claridad en los detalles del acuerdo.

1.1.7 Guía a través del Proceso de Admisión

Proporciona orientación paso a paso sobre el proceso de admisión, incluidos los plazos, documentos requeridos y los pasos para completar la solicitud.

1.1.8 Ofrece Apoyo Continuo

Asegúrate de que el estudiante sepa que el apoyo no termina después de la inscripción. Menciona los servicios de asesoramiento académico, ayuda financiera y tutoría que estarán disponibles durante

su tiempo en la Unidad educativa de educación superior.

- Proporciona soporte continuo y servicio al cliente después de la venta.
- Asegúrate de que el cliente esté satisfecho y resuelve cualquier problema que surja.

1.1.9 Cierre y Seguimiento

Después de proporcionar toda la información y resolver preguntas, haz una invitación clara y específica para inscribirse o avanzar en el proceso de admisión. Luego, realiza un seguimiento periódico para brindar apoyo adicional y responder a cualquier pregunta adicional.

- Realiza un seguimiento después de la venta para verificar la satisfacción del cliente.

- Mantén una relación a largo plazo y busca oportunidades adicionales de ventas.

1.1.10 Fomenta la Retención

Una vez que el estudiante se haya inscrito, continúa brindando apoyo y asegúrate de que se sienta parte de la comunidad universitaria. La retención es tan importante como la adquisición.

- Evalúa y analiza cada venta para aprender de las experiencias.
- Mejora tus habilidades de venta consultiva con cada interacción.

La venta consultiva se basa en la empatía, la comprensión profunda de las necesidades del cliente y la capacidad de proporcionar soluciones efectivas. Al seguir estos pasos básicos y adaptarlos a las necesidades específicas de cada cliente, puedes aumentar tus posibilidades de éxito en ventas consultivas.

CAPÍTULO II

ASESOR EDUCATIVO

ASESOR EDUCATIVO

Las responsabilidades de un asesor educativo, o mejor reconocido en la técnica como vendedor de admisiones en una Unidad educativa de educación superior, son fundamentales para el proceso de reclutamiento y matriculación de nuevos estudiantes. Aquí se detallan las principales responsabilidades de este rol:

2.1 Identificar Prospectos

- Identificar y contactar a posibles candidatos a estudiantes interesados en la Unidad educativa de educación superior.
- Utilizar diversas fuentes como ferias educativas, bases de datos, redes sociales y eventos locales para encontrar prospectos.

2.2 Asesorar a los Prospectos

- Mantener un diálogo abierto con los prospectos para comprender sus necesidades, objetivos académicos y preocupaciones.
- Proporcionar información detallada sobre programas académicos, requisitos de admisión, procesos de solicitud y opciones de financiamiento.

2.3 Realizar Presentaciones y Entrevistas

- Organizar y llevar a cabo presentaciones informativas en eventos educativos, escuelas secundarias y otras ubicaciones para promover la Unidad educativa de educación superior.
- Realizar entrevistas individuales o grupales con los prospectos para profundizar en sus objetivos educativos y responder a sus preguntas.

2.4 Gestionar el Proceso de Solicitud

- Guiar a los prospectos a través del proceso de solicitud, proporcionando orientación sobre la presentación de documentos, plazos y requisitos específicos.
- Ayudar a los solicitantes en la compilación de sus expedientes académicos y documentos requeridos.

2.5 Hacer Seguimiento

- Mantener un seguimiento regular con los prospectos para garantizar que completen sus solicitudes y proporcionen toda la información necesaria.
- Resolver cualquier problema o inquietud que puedan surgir durante el proceso de solicitud.

2.6 Evaluar las Solicitudes

- Evaluar las solicitudes de admisión en función de los criterios de admisión establecidos por la Unidad educativa de educación superior.
- Tomar decisiones de admisión y comunicarlas a los solicitantes.

2.7 Colaborar con Equipos Internos

- Trabajar en estrecha colaboración con otros departamentos, como el equipo de ayuda financiera y el departamento de registro, para garantizar una transición suave de los estudiantes admitidos.

Realizar Seguimiento Post-Admisión

- Mantener contacto con los estudiantes admitidos para garantizar que completen

los trámites de matriculación y se inscriban en clases.

- Ayudar en la programación de visitas al campus y eventos de orientación para nuevos estudiantes.

2.8 Mantener Registros y Documentación

- Mantener registros precisos de las interacciones con los prospectos y las decisiones de admisión.
- Preparar informes y documentación relacionada con las actividades de admisión.

2.9 Participar en Desarrollo Profesional

- Mantenerse actualizado sobre las políticas de admisión, los programas académicos y las tendencias en la educación superior.

- Participar en programas de desarrollo profesional y capacitación.

Cumplir Objetivos de Inscripción

- Trabajar con objetivos de inscripción establecidos por la Unidad educativa de educación superior y contribuir al logro de esos objetivos.

2.10 Promover la Imagen de la Unidad educativa de educación superior

- Ser un embajador de la Unidad educativa de educación superior, promoviendo su misión, valores y fortalezas en todo momento.

Un vendedor de admisiones desempeña un papel esencial en la creación de una comunidad estudiantil diversa y exitosa, al garantizar que los estudiantes interesados en la Unidad educativa de educación superior reciban la información y el apoyo

necesarios para tomar decisiones informadas y exitosas.

CAPÍTULO III
TRADE MARKETING

TRADEMARKETING

Establecer una relación efectiva entre una Unidad educativa de educación superior y los colegios, que incluyen a padres, bachilleres y profesores orientadores, es crucial para el proceso de reclutamiento y matriculación de nuevos estudiantes.

3.1 Responsabilidades del trademarketing

3.1.1 Identificar los Colegios de Interés

- Investiga y selecciona los colegios de la región o área geográfica de interés que potencialmente podrían proporcionar estudiantes a tu Unidad educativa de educación superior.
- Identifica las instituciones educativas que tienen programas académicos y perfiles de estudiantes que coincidan con lo que ofrece tu Unidad educativa de educación superior.

3.1.2 Contactar y Presentarse

- Inicia el contacto con los colegios, ya sea a través de correos electrónicos, llamadas telefónicas o visitas en persona.
- Proporciona información sobre tu Unidad educativa de educación superior, programas académicos destacados y cualquier evento o presentación que puedan organizar en el colegio.

3.1.3 Establecer Relaciones Personales

- Programa reuniones cara a cara con profesores orientadores, directores y otros miembros del personal educativo.
- Establece relaciones personales basadas en la confianza y la colaboración a largo plazo.

3.1.4 Ofrecer Recursos y Apoyo

- Proporciona a los profesores orientadores y estudiantes información actualizada sobre programas académicos, requisitos de admisión, becas y oportunidades de financiamiento.
- Ofrece sesiones de capacitación para profesores orientadores sobre los procedimientos de admisión y los recursos disponibles para los estudiantes.

3.1.5 Participar en Eventos Escolares

- Participa en ferias educativas, noches de información para padres y otros eventos escolares donde puedas interactuar con estudiantes y padres interesados.

- Proporciona material promocional de tu Unidad educativa de educación superior y responde preguntas en persona.

3.1.6 Proporcionar Experiencias en el Campus

- Invita a estudiantes y profesores orientadores a visitar tu campus universitario.
- Organiza días de puertas abiertas, recorridos y eventos especiales para que puedan experimentar el ambiente universitario de primera mano.

3.1.7 Establecer Programas de Colaboración

- Colabora con los colegios en programas educativos o proyectos de investigación conjuntos que beneficien a ambas partes.

- Ofrece a los bachilleres la oportunidad de tomar cursos universitarios mientras aún están en la escuela secundaria (programas de dual enrollment).

3.1.8 Recopilar Comentarios y Retroalimentación

- Solicita comentarios tanto de profesores como de estudiantes para mejorar tus programas y servicios.
- Utiliza estos comentarios para adaptar tus estrategias de reclutamiento y fortalecer la relación.

3.1.9 Mantener la Comunicación Continua

- Establece canales de comunicación regulares con los colegios para mantenerlos informados sobre novedades en tu Unidad educativa de

educación superior, plazos de solicitud y eventos.

- Proporciona actualizaciones periódicas sobre el progreso y logros de los estudiantes que provienen de sus instituciones.

3.1.10 Ser un Socio de Valor Agregado

- Más allá de la inscripción, busca formas de brindar valor agregado a los colegios y sus estudiantes, como ofrecer oportunidades de becas o apoyo académico.

Establecer una relación sólida y efectiva entre tu Unidad educativa de educación superior y los colegios requiere tiempo, esfuerzo y compromiso continuo. Una relación exitosa puede resultar en un flujo constante de estudiantes de calidad y contribuir al éxito tanto de la Unidad educativa de educación superior como de los colegios asociados.

3.1.11 Reconocer los Éxitos

- Destaca y celebra los logros de los estudiantes que se gradúan de los colegios y se inscriben en tu Unidad educativa de educación superior.
- Reconoce y premia a los colegios que han sido socios exitosos en el proceso de reclutamiento.

3.1.12 Evaluar y Ajustar Estrategias

- Evalúa regularmente la efectividad de tu estrategia de relación con los colegios.
- Ajusta tus enfoques y tácticas en función de los resultados y las necesidades cambiantes.

3.2 Planes de trabajo del trademarketing

El trademarketing, o marketing de canales, generalmente se asocia con estrategias que las empresas utilizan para promocionar sus productos o

servicios a través de intermediarios, como minoristas o distribuidores. En el contexto de la relación entre un colegio y una Unidad educativa de educación superior, el trademarketing puede aplicarse de manera adaptada para fomentar una asociación efectiva y beneficiosa. Aquí te explico cómo:

3.2.1 Entender las Necesidades del Colegio

Al igual que en el marketing tradicional, es esencial comprender las necesidades y objetivos del colegio. ¿Qué busca el colegio en una asociación con una Unidad educativa de educación superior? ¿Qué programas o servicios podrían ser más relevantes para sus estudiantes y profesores?

3.2.2 Desarrollar una Propuesta de Valor Clara

La Unidad educativa de educación superior debe articular claramente cómo puede beneficiar al colegio y a sus estudiantes. Esto puede incluir programas académicos de alta calidad, recursos de

apoyo, becas, oportunidades de desarrollo profesional, etc.

3.2.3 Colaborar en Estrategias de Promoción

- Trabajar en conjunto para promocionar los programas y eventos de la Unidad educativa de educación superior dentro del colegio.

Esto podría incluir la participación en ferias educativas organizadas por el colegio, la realización de presentaciones informativas o el patrocinio de eventos escolares.

3.2.4 Ofrecer Recursos Educativos

Proporcionar recursos educativos relevantes para el colegio, como talleres para profesores, sesiones de orientación para estudiantes o acceso a plataformas de aprendizaje en línea.

3.2.5 Programas de Becas y Ayuda Financiera

Ofrecer programas de becas y ayuda financiera que puedan beneficiar a los estudiantes del colegio. Esto podría incluir becas exclusivas para estudiantes derivados del colegio.

3.2.6 Apoyo en el Proceso de Admisión

- Brindar asesoramiento y orientación a los estudiantes del colegio durante el proceso de solicitud y admisión a la Unidad educativa de educación superior.
- Simplificar y agilizar los trámites de admisión para los estudiantes recomendados por el colegio.

3.2.7 Evaluación de Resultados

- Establecer métricas y KPIs (Indicadores Clave de Desempeño) para medir el impacto de la relación entre el colegio y

la Unidad educativa de educación superior.

- Evaluar el número de estudiantes referidos, tasas de inscripción, tasas de retención y otros indicadores relevantes.

3.2.8 Mantener una Comunicación Abierta

Mantener una comunicación constante con los responsables del colegio. Asegurarse de que estén satisfechos con los resultados y atender sus necesidades en curso.

3.2.9 Incentivos y Recompensas

Considerar la posibilidad de establecer un sistema de incentivos o recompensas para el colegio por cada estudiante referido que se inscriba en la Unidad educativa de educación superior.

3.2.10 Adaptación Continua

La estrategia de trademarketing entre el colegio y la Unidad educativa de educación superior debe ser

flexible y estar dispuesta a adaptarse según cambien las necesidades y objetivos de ambas partes.

El trademarketing en la relación entre un colegio y una Unidad educativa de educación superior se basa en crear una asociación mutuamente beneficiosa que ayude a ambas instituciones a alcanzar sus objetivos. La clave es ofrecer un valor real y medible, alineado con las metas de ambas partes, y mantener una colaboración efectiva a largo plazo.

3.2.11 Programas de Desarrollo Profesional para Profesores

Ofrecer programas de desarrollo profesional diseñados específicamente para profesores del colegio. Esto puede incluir talleres, seminarios o cursos de actualización académica.

3.2.12 Intercambio de Recursos y Personal

Explorar oportunidades de intercambio de recursos y personal. Por ejemplo, permitir que profesores del colegio se involucren en la enseñanza en la Unidad

educativa de educación superior o compartir recursos educativos.

3.2.13 Participación en Comités Asesores

Invitar a representantes del colegio a formar parte de comités asesores de la Unidad educativa de educación superior. Esto puede ayudar a guiar la estrategia académica y de admisión.

3.2.14 Desarrollo de Programas Conjuntos

Colaborar en la creación de programas académicos conjuntos o cursos de enriquecimiento que beneficien tanto a los estudiantes del colegio como a los de la Unidad educativa de educación superior.

3.2.15 Eventos Culturales y Deportivos

Organizar eventos culturales o deportivos conjuntos que promuevan la interacción y la camaradería entre los estudiantes de ambas instituciones.

3.2.16 Campañas de Marketing Conjuntas

Desarrollar campañas de marketing conjuntas que promocionen la asociación entre el colegio y la Unidad educativa de educación superior, destacando los beneficios para los estudiantes.

3.2.17 Medición y Evaluación Continua

Realizar encuestas o evaluaciones periódicas para medir la satisfacción de los estudiantes, padres y profesores del colegio con la asociación y realizar ajustes según sea necesario.

3.2.18 Celebrar Logros y Colaboraciones Exitosas

Reconocer y celebrar públicamente los logros y colaboraciones exitosas entre el colegio y la Unidad educativa de educación superior. Esto puede aumentar el orgullo y la motivación de los estudiantes y profesores.

3.2.19 Fomentar el Sentido de Comunidad

Crear un sentido de comunidad entre los estudiantes del colegio y de la Unidad educativa de educación superior a través de eventos conjuntos, grupos de estudio compartidos u oportunidades de voluntariado.

3.2.20 Desarrollar un Plan Estratégico a Largo Plazo

Trabajar en conjunto para desarrollar un plan estratégico a largo plazo que establezca objetivos claros y una hoja de ruta para la relación entre el colegio y la Unidad educativa de educación superior.

La relación entre un colegio y una Unidad educativa de educación superior puede ser altamente beneficiosa para ambas partes cuando se desarrolla y se gestiona de manera estratégica. Continuar innovando y adaptando la estrategia de trademarketing a medida que evolucionan las necesidades y objetivos puede llevar a una

colaboración aún más exitosa y mutuamente enriquecedora.

3.3 Relación entre la Unidad educativa de educación superior y los colegios

3.3.1 Facilitar el Acceso a Recursos en Línea

- Proporciona a los colegios acceso a recursos en línea, como material promocional, presentaciones en video y webinars informativos.
- Esto les permitirá acceder a información sobre la Unidad educativa de educación superior de manera conveniente y compartirla con estudiantes y padres.

3.3.2 Colaborar en Programas de Orientación Académica

- Trabaja en conjunto con los colegios para organizar programas de orientación académica que ayuden a los estudiantes

a tomar decisiones educativas informadas.

- Proporciona expertos de tu Unidad educativa de educación superior para hablar sobre opciones académicas y perspectivas profesionales.

3.3.3 Promover Programas de Becas y Ayuda Financiera

- Educa a los profesores orientadores y estudiantes sobre las opciones de becas y ayuda financiera disponibles en tu Unidad educativa de educación superior.
- Ayuda a los estudiantes a identificar y solicitar becas que puedan ser adecuadas para ellos.

3.3.4 Establecer un Sistema de Referidos

- Implementa un programa de referidos que recompense a los colegios por recomendar a estudiantes a tu Unidad educativa de educación superior. Esto puede ser un incentivo adicional para promover tu institución.

3.3.5 Participar en Consejos Asesores

- Invita a representantes de los colegios a participar en consejos asesores o comités que ayuden a dar forma a la estrategia de tu Unidad educativa de educación superior en temas relacionados con la admisión y la retención de estudiantes.

3.3.6 Ofrecer Sesiones de Desarrollo Profesional para Profesores Orientadores

- Organiza talleres y sesiones de desarrollo profesional para los profesores orientadores.
- Estas sesiones pueden ayudarles a estar al tanto de las tendencias en la educación superior y brindarles herramientas adicionales para asesorar a los estudiantes.

3.3.7 Fomentar la Participación de los Padres

- Involucra a los padres en el proceso de toma de decisiones de los estudiantes.
- Organiza eventos específicos para padres, como charlas informativas y oportunidades para que conozcan la Unidad educativa de educación superior.

3.3.8 Evaluar el Impacto

- Realiza evaluaciones periódicas de la relación entre la Unidad educativa de educación superior y los colegios.
- Analiza los resultados, mide el rendimiento y ajusta las estrategias según sea necesario para lograr un impacto positivo.

Mantener una relación sólida y mutuamente beneficiosa con los colegios es esencial para el éxito de cualquier Unidad educativa de educación superior. Una colaboración efectiva puede ayudar a aumentar las tasas de inscripción, mejorar la retención estudiantil y fortalecer la reputación de la institución educativa. La clave está en brindar un valor genuino a los colegios y sus estudiantes, y en mantener una comunicación abierta y efectiva.

CAPÍTULO IV
ACCIÓN ARGUMENTATIVA DE LA ADMISIÓN

ACCIÓN ARGUMENTATIVA DE LA ADMISIÓN

4.1 Introducción al contacto en la admisión

Recuerda que, además de estos argumentos de introducción, es importante escuchar activamente las necesidades e inquietudes del posible candidato y adaptar tu mensaje en función de sus intereses específicos. Una comunicación personalizada y enfocada en cómo la Unidad educativa de educación superior puede beneficiar al estudiante, será clave para tener una conversación efectiva.

- Primera Impresión Impactante: La introducción es la primera impresión que el prospecto tendrá de ti y de la Unidad educativa de educación superior que representas. Una introducción efectiva puede captar la atención del prospecto de inmediato, estableciendo una base sólida para una conversación positiva.

- Captar la Atención del Prospecto: En un mundo lleno de distracciones, es vital captar la atención del prospecto de manera rápida y efectiva. Una introducción bien preparada y persuasiva puede lograr esto y mantener al prospecto interesado en lo que tienes que decir.
- Establecer Credibilidad: Una introducción bien estructurada puede ayudar a establecer tu credibilidad como representante de la Unidad educativa de educación superior y como experto en el proceso de admisión. Esto puede hacer que el prospecto confíe más en ti y en la información que proporcionas.
- Destacar Beneficios Relevantes: En la venta de cupos universitarios, es esencial destacar los beneficios y ventajas de tu Unidad educativa de educación superior. Una introducción bien preparada te permite resaltar estos puntos de manera

efectiva y personalizada, lo que puede ser crucial para persuadir al prospecto.

- Generar Interés y Curiosidad: Una buena introducción puede despertar la curiosidad del prospecto y motivarlo a querer saber más sobre tu Unidad educativa de educación superior y los programas que ofrece. Esto facilita la transición hacia una conversación más detallada.
- Guiar la Conversación: Una introducción sólida también puede ayudarte a establecer el tono y la dirección de la conversación. Puedes enfocarte en los aspectos que son más relevantes para el prospecto y adaptar tu mensaje según sus necesidades e intereses.
- Maximizar el Tiempo: En las ventas, el tiempo es valioso tanto para el vendedor como para el prospecto. Una introducción eficiente permite

maximizar el tiempo disponible, centrándose en la información esencial y relevante.

- Construir una Relación: La introducción no solo se trata de presentar información, sino también de construir una relación con el prospecto. Puede establecer una conexión inicial basada en la empatía y la confianza.
- Reducir la Ansiedad del Prospecto: Los prospectos pueden sentir ansiedad al considerar decisiones importantes como la elección de una Unidad educativa de educación superior. Una introducción bien estructurada puede transmitir seguridad y calma al prospecto.
- Facilitar el Proceso de Toma de Decisiones: Una introducción efectiva puede proporcionar al prospecto la información necesaria para comenzar a tomar decisiones informadas sobre su

educación futura, lo que agiliza el proceso de admisión y matriculación.

Una introducción preparada en la venta de cupos universitarios es una herramienta fundamental para establecer una comunicación efectiva con los prospectos, generar interés y confianza, y destacar los beneficios de la Unidad educativa de educación superior de manera convincente. Ayuda a crear una base sólida para una conversación significativa que puede influir en la decisión del prospecto de unirse a la institución educativa.

4.2 Enfoques de la introducción

Al abordar a un posible candidato a estudiante interesado en estudiar en la Unidad educativa de educación superior, es importante que tu introducción sea atractiva y persuasiva. Aquí te proporciono varios argumentos de introducción que podrías utilizar en una llamada telefónica:

4.2.1 Enfoque en el prestigio de la Unidad educativa de educación superior

"Hola, soy [Tu Nombre] de la Unidad educativa de educación superior, y estoy emocionado de hablar contigo hoy. Nuestra Unidad educativa de educación superior ha sido reconocida constantemente como una de las principales instituciones educativas de la región. ¿Te gustaría conocer cómo nuestra reputación por la excelencia académica puede abrirte puertas increíbles en tu futuro?"

4.2.2 Personalización basada en intereses previos

" Hola, soy [Tu Nombre] de la Unidad educativa de educación superior, me enteré de su interés en [mencionar el campo de estudio o área de interés del candidato]. En la Unidad educativa de educación superior, tenemos programas excepcionales en este campo, y estoy seguro de que te encantaría lo que tenemos para ofrecer. ¿Le gustaría hablar sobre cómo nuestros programas pueden ayudarle a alcanzar sus metas académicas y profesionales?"

4.2.3 Enfoque en oportunidades de carrera y crecimiento personal

" Hola, soy [Tu Nombre] de la Unidad educativa de educación superior, estoy aquí para hablar con usted sobre cómo una educación universitaria de calidad puede impulsar su futuro. Nuestros programas no solo ofrecen una base académica sólida, sino también oportunidades de crecimiento personal y preparación para una carrera exitosa. ¿Le gustaría explorar cómo podemos ayudarte a alcanzar tus metas personales y profesionales?"

4.3 Argumentos que refutar

Recuerda que cada respuesta debe estar respaldada por información específica y precisa sobre los programas y recursos disponibles en la Unidad educativa de educación superior. Mantén una actitud positiva y proactiva, mostrando a los posibles candidatos cómo tu Unidad educativa de educación superior puede ayudar a cumplir sus objetivos educativos y profesionales. La empatía y la paciencia siguen siendo esenciales para asegurar que

se sientan seguros y confiados al tomar una decisión sobre su educación.

Como profesional vendedor, es importante estar preparado para manejar una variedad de argumentos que los posibles candidatos a estudiantes puedan presentar durante una negociación. Aquí proporciono cómo podrías rebatir varios argumentos comunes:

4.3.1 Argumento 1: Costo

"Es muy costoso estudiar en una Unidad educativa de educación superior de prestigio como la Unidad educativa de educación superior."

Rebatiendo el argumento:

"Entiendo tus preocupaciones sobre los costos de la educación universitaria. Sin embargo, en la Unidad educativa de educación superior, estamos comprometidos en hacer que la educación de calidad sea accesible. Ofrecemos una serie de opciones de becas y programas de ayuda financiera para ayudar a los estudiantes a financiar sus estudios. Además,

considera la inversión a largo plazo en tu futuro. Nuestros graduados tienen un historial sólido de éxito en sus carreras, lo que a menudo les permite recuperar su inversión rápidamente."

4.3.2 Argumento 2: Programas académicos débiles

"No estoy seguro de si la Unidad educativa de educación superior tiene programas que se adapten a mis intereses y metas."

Rebatiendo el argumento:

"Es comprensible que quieras asegurarte de que nuestra Unidad educativa de educación superior sea la elección correcta para ti. En la Unidad educativa de educación superior, ofrecemos una amplia gama de programas académicos y oportunidades de desarrollo personal. Podemos programar una reunión para discutir tus intereses y metas en detalle y proporcionarte información detallada sobre nuestros programas. Además, te invitamos a hablar con nuestros asesores académicos que pueden

personalizar un plan de estudios que se adapte a tus objetivos específicos."

4.3.3 Argumento 3: Elección entre Unidad educativa de educación superiores

"¿Por qué debería elegir la Unidad educativa de educación superior en lugar de otras opciones?"

Rebatiendo el argumento:

"Es una excelente pregunta. La Unidad educativa de educación superior se destaca por su enfoque en la excelencia académica, la investigación de vanguardia y la preparación para una carrera exitosa. Nuestros profesores son líderes en sus campos, y nuestras conexiones con la industria proporcionan oportunidades de pasantías y empleo inigualables. Además, nuestro compromiso con la comunidad estudiantil y el enriquecimiento extracurricular te brindará una experiencia universitaria única. ¿Qué otros aspectos valoras en una Unidad educativa de educación superior para que pueda mostrarte cómo nos destacamos en esas áreas específicas?"

4.3.4 Argumento 4: Distancia desde el hogar

"Estoy preocupado por la distancia o la ubicación de la Unidad educativa de educación superior."

Rebatiendo el argumento:

"Entiendo tus inquietudes sobre la ubicación. En la Unidad educativa de educación superior, comprendemos que la comodidad es importante. Además de nuestros campus principales, ofrecemos opciones de educación en línea y programas de aprendizaje mixto que te permiten estudiar desde donde te encuentres. Esto significa que puedes obtener una educación de calidad sin importar tu ubicación. Además, nuestros campus están diseñados para brindarte todas las comodidades necesarias para que tu experiencia sea excepcional."

4.3.5 Argumento 5: Ambientes contextuales

"He escuchado que otras Unidad educativa de educación superiores tienen una mejor vida estudiantil y más actividades extracurriculares."

Rebatiendo el argumento:

"Es genial que estés investigando todas tus opciones. En la Unidad educativa de educación superior, valoramos mucho la vida estudiantil y ofrecemos una amplia variedad de clubes, actividades y eventos extracurriculares. Nuestros estudiantes disfrutan de una vida vibrante en el campus, y estamos constantemente buscando formas de enriquecer su experiencia. Además, nuestra red de exalumnos es extensa y puede proporcionarte oportunidades únicas de crecimiento personal y profesional."

4.3.6 Argumento 6: Razón de pagar por educación universitaria

"¿Cuál es el retorno de inversión de una educación en la Unidad educativa de educación superior?"

Rebatiendo el argumento:

"Una pregunta importante. La Unidad educativa de educación superior tiene un historial impresionante de éxito de sus graduados. Nuestros programas están diseñados para prepararte para el éxito en tu futura carrera. Muchos de nuestros graduados encuentran empleo rápidamente en sus campos de estudio, y nuestros servicios de colocación laboral te brindarán apoyo para encontrar oportunidades profesionales. Además, considera que una educación de calidad a menudo se traduce en mayores ingresos a lo largo de tu carrera, lo que puede ser una inversión muy rentable a largo plazo."

4.3.7 Argumento 7: Escuchan de exceso de tareas

"No estoy seguro de que pueda manejar la carga de trabajo académico."

Rebatiendo el argumento:

"Entiendo tus preocupaciones sobre la carga académica. En la Unidad educativa de educación

superior, ofrecemos un sólido sistema de apoyo académico, que incluye tutores, asesores académicos y recursos de aprendizaje en línea. Estamos comprometidos en ayudarte a tener éxito en tus estudios. Además, nuestros programas están diseñados para brindarte una educación de calidad de manera equilibrada, para que puedas alcanzar tus metas académicas sin sentirte abrumado."

4.3.8 Argumento 8: Las Unidad educativa de educación superiores del sector son mejores

"¿Qué diferencia a la Unidad educativa de educación superior de otras Unidad educativa de educación superiores similares?"

Rebatiendo el argumento:

"Es una pregunta válida. La Unidad educativa de educación superior se destaca por su enfoque en la innovación, la investigación de vanguardia y la conexión con la industria. Nuestros programas académicos están actualizados constantemente para reflejar las tendencias actuales en el mundo laboral.

Además, nuestra comunidad estudiantil es diversa y colaborativa, lo que brinda oportunidades únicas para el aprendizaje y el crecimiento personal. También tenemos una sólida red de exalumnos que puede ayudarte a establecer conexiones valiosas en tu campo de estudio."

4.3.9 Argumento 9: Posibilidad de becas

"¿Cuáles son las oportunidades de becas y ayuda financiera disponibles?"

Rebatiendo el argumento:

"Excelente pregunta. En la Unidad educativa de educación superior, reconocemos la importancia de hacer que la educación sea accesible. Tenemos una variedad de becas y programas de ayuda financiera disponibles para estudiantes calificados. Me gustaría programar una reunión con nuestro equipo de ayuda financiera para analizar tus opciones y asegurarnos de que puedas obtener el apoyo necesario para financiar tus estudios de manera efectiva."

4.3.10 Argumento 10: Otras Unidad educativa de educación superiores hacen grandes proyectos de vinculación e investigación

"¿Qué oportunidades de investigación y prácticas profesionales ofrece la Unidad educativa de educación superior?"

Rebatiendo el argumento:

"En la Unidad educativa de educación superior, valoramos la experiencia práctica y la investigación. Ofrecemos numerosas oportunidades para que los estudiantes participen en proyectos de investigación dirigidos por profesores y accedan a pasantías en empresas líderes de la industria. Además, nuestros departamentos académicos mantienen conexiones sólidas con el mundo profesional, lo que facilita la obtención de pasantías valiosas y experiencias de trabajo relacionadas con tu campo de estudio."

4.3.11 Argumento 11: Ambientes educativos

"¿Cómo es el ambiente estudiantil y la comunidad en el campus de la Unidad educativa de educación superior?"

Rebatiendo el argumento:

"Nuestra comunidad estudiantil es diversa y vibrante. En el campus de la Unidad educativa de educación superior, encontrarás una amplia variedad de clubes, actividades culturales y eventos que fomentan la participación y la interacción. Nuestros estudiantes a menudo describen la atmósfera como acogedora y colaborativa. Además, tenemos instalaciones modernas y espacios de estudio ideales para fomentar un ambiente de aprendizaje estimulante y cómodo."

4.3.12 Argumento 12: Ayuda la Unidad educativa de educación superior a conseguir empleo

"¿Cuál es la tasa de empleo de los graduados de la Unidad educativa de educación superior?"

Rebatiendo el argumento:

"Nos enorgullece decir que muchos de nuestros graduados han tenido un gran éxito en sus carreras. Nuestros servicios de colocación laboral y desarrollo profesional están dedicados a ayudarte a prepararte para el mercado laboral y encontrar oportunidades de empleo después de la graduación. También mantenemos una sólida red de exalumnos que a menudo brinda valiosas conexiones y oportunidades de trabajo."

4.3.13 Argumento 13: Clientes de provincia

"Estoy preocupado por la calidad de vida en el campus y la vivienda."

Rebatiendo el argumento:

"La calidad de vida en el campus es una de nuestras prioridades. Guayaquil en el sector, ofrece opciones de vivienda seguras y cómodas para nuestros estudiantes, y nuestro equipo de servicios estudiantiles está disponible para abordar cualquier inquietud que puedas tener. Además, organizamos una variedad de eventos y actividades en el campus para promover la interacción entre estudiantes y mejorar tu experiencia universitaria en términos de vida social y comodidad."

4.3.14 Argumento 14: Estudiantes extranjeros

"¿Qué oportunidades hay para estudiantes internacionales?"

Rebatiendo el argumento:

"En la Unidad educativa de educación superior, damos la bienvenida a estudiantes de todo el mundo. Tenemos un sólido programa de apoyo para estudiantes internacionales que incluye asesoramiento, orientación académica y servicios de idioma. Además, nuestra comunidad diversa te

brindará una experiencia enriquecedora y te permitirá conectarte con personas de diferentes culturas. También ofrecemos oportunidades de intercambio internacional si deseas explorar aún más el mundo mientras estudias."

4.3.15 Argumento 15: Horarios

"Necesito flexibilidad en mi horario debido a mis responsabilidades personales o laborales."

Rebatiendo el argumento:

"Comprendemos que muchas personas tienen responsabilidades fuera de la Unidad educativa de educación superior. Ofrecemos horarios flexibles, clases en línea y opciones de medio tiempo que pueden adaptarse a tus necesidades. Nuestro objetivo es ayudarte a equilibrar tus responsabilidades personales y académicas para que puedas obtener una educación de calidad sin comprometer tus otros compromisos."

- Horario Nocturno
- Horario sincrónico

- Horario on line

4.3.16 Argumento 16: Mi hijo necesita aprender de liderazgo

"¿Qué oportunidades de liderazgo y desarrollo personal ofrece la Unidad educativa de educación superior?"

Rebatiendo el argumento:

"En la Unidad educativa de educación superior, creemos en el desarrollo integral de nuestros estudiantes. Ofrecemos numerosas oportunidades de liderazgo a través de clubes estudiantiles, proyectos comunitarios y programas de mentoría. Además, nuestro enfoque en el desarrollo personal incluye talleres, conferencias y recursos que te ayudarán a crecer no solo académicamente, sino también como líder en tu campo elegido."

4.3.17 Argumento 17: Seguridad en tiempos de crisis

"Tengo preocupaciones sobre la seguridad en el campus."

Rebatiendo el argumento:

"La seguridad de nuestros estudiantes es una prioridad fundamental. Contamos con un equipo de seguridad dedicado que vela por el bienestar de todos en el campus. También ofrecemos servicios de transporte seguro y sistemas de alerta temprana. Además, trabajamos en estrecha colaboración con las autoridades locales para garantizar un entorno seguro en el área circundante al campus."

4.3.18 Argumento 18: Personas con capacidades especiales

"¿Cuál es el apoyo disponible para estudiantes con discapacidades o necesidades especiales?"

Rebatiendo el argumento:

"En la Unidad educativa de educación superior, estamos comprometidos con la inclusión y la

igualdad de oportunidades. Tenemos una oficina de servicios para estudiantes con discapacidades que trabaja individualmente con cada estudiante para brindarles el apoyo necesario. Esto puede incluir adaptaciones en las clases, servicios de tutoría personalizados y asesoramiento académico especializado para garantizar tu éxito académico."

4.3.19 Argumento 19: Programas y laboratorios

"Tengo dudas sobre la calidad de los recursos y laboratorios disponibles para mi programa de estudio."

Rebatiendo el argumento:

"La calidad de nuestros recursos académicos es uno de nuestros puntos fuertes. Contamos con laboratorios de vanguardia y equipos de última generación que están disponibles para apoyar tus estudios. Además, nuestros profesores son expertos en sus campos y te guiarán a través de experiencias de aprendizaje prácticas que te prepararán para el éxito en tu futura carrera."

4.3.20 Argumento 20: Procesos de admisiones

"¿Cómo es el proceso de admisión y qué requisitos necesito cumplir?"

Rebatiendo el argumento:

"Excelente pregunta. El proceso de admisión puede variar según el programa y el nivel de estudios que estés considerando. [Identifica el interés de estudio]. Si necesita, nos encantaría ayudarte a navegar por este proceso y brindarle una guía personalizada. Puede comenzar visitando nuestro sitio web en el enlace de admisiones http://xxxxxxxx.com/, se lo escribiré en su WhatsApp, ahí podrá obtener información detallada y de ser necesario, podemos programar una reunión para guiarle paso a paso a través de los requisitos y el proceso."

4.3.21 Argumento 21: Dice que solo está preguntando

"Estoy considerando otras opciones y no estoy seguro de si tomar esta decisión es lo correcto."

Rebatiendo el argumento:

"Es completamente comprensible que quiera explorar sus opciones antes de tomar una decisión importante como esta. En la Unidad educativa de educación superior, estamos aquí para ayudarte en cada paso del camino. Te invitamos a visitar nuestro campus, hablar con nuestros profesores y estudiantes actuales, y explorar todos los recursos y oportunidades que ofrecemos. Estamos seguros de que, después de conocer más sobre lo que podemos ofrecer, te sentirás más seguro al tomar tu decisión."

4.3.22 Argumento 22: Se siente incapaz de seguir el nivel de exigencia

"No estoy seguro de si puedo manejar el rigor académico de la Unidad educativa de educación superior."

Rebatiendo el argumento:

"El rigor académico es una parte importante de nuestra educación en la Unidad educativa de educación superior, pero también proporcionamos el apoyo necesario para que tengas éxito. Ofrecemos servicios de tutoría, talleres de desarrollo académico y recursos en línea para ayudarte a desarrollar las habilidades necesarias. Además, nuestros profesores están comprometidos en ayudarte a alcanzar tu máximo potencial."

4.3.23 Argumento 23: Los que se inscriben terminan su carrera

"¿Cuál es la tasa de retención de estudiantes y cuántos de ellos finalizan sus programas?"

Rebatiendo el argumento:

"La retención de estudiantes y el éxito académico son prioridades importantes para nosotros. Nuestra tasa de retención es sólida y nuestros programas de apoyo académico están diseñados para ayudar a los estudiantes a superar desafíos y tener éxito en sus

estudios. Además, contamos con asesores académicos que trabajan de cerca con los estudiantes para asegurarse de que estén en el camino correcto para completar sus programas con éxito."

Argumento 24: Tienen acceso a los ex alumnos

"¿Cómo es la red de exalumnos y qué oportunidades de networking ofrece la Unidad educativa de educación superior?"

Rebatiendo el argumento:

"Nuestra red de exalumnos es extensa y diversa, y ofrece muchas oportunidades de networking. Organizamos eventos de networking, ferias de empleo y actividades de desarrollo profesional en las que los estudiantes pueden conectarse con graduados exitosos en sus campos. Además, nuestro centro de carreras profesionales está dedicado a ayudarte a establecer conexiones valiosas y encontrar oportunidades de trabajo después de la graduación."

4.3.24 Argumento 25: Interés en la publicación de investigaciones

"¿Cuáles son las oportunidades de investigación y publicaciones para estudiantes en la Unidad educativa de educación superior?"

Rebatiendo el argumento:

"En la Unidad educativa de educación superior, fomentamos la investigación y la publicación entre nuestros estudiantes. Tenemos proyectos de investigación dirigidos por profesores en los que puedes participar, y muchos estudiantes han tenido la oportunidad de co-autorar trabajos académicos. También ofrecemos recursos y apoyo para aquellos que desean presentar sus investigaciones en conferencias académicas, lo que puede ser una experiencia valiosa."

4.3.25 Argumento 26: Preocupa deudas muy largas

"Estoy preocupado por la carga de deuda estudiantil y cómo pagaré mis préstamos después de graduarme."

Rebatiendo el argumento:

"La deuda estudiantil es una preocupación legítima. En la Unidad educativa de educación superior, ofrecemos servicios de asesoramiento financiero que te ayudarán a tomar decisiones informadas sobre la financiación de tu educación. Además, nuestro enfoque en la preparación para la carrera y el desarrollo profesional significa que estarás mejor preparado para encontrar empleo después de la graduación. También ofrecemos programas de reembolso basados en ingresos para aliviar la carga financiera después de completar tus estudios."

4.3.26 Argumento 27: Intercambios universitarios

"¿Qué programas de intercambio internacional están disponibles para los estudiantes?"

Rebatiendo el argumento:

"La experiencia internacional es invaluable, y ofrecemos numerosas oportunidades de intercambio en colaboración con Unidad educativa de educación superiores de todo el mundo. Puedes pasar un semestre o un año estudiando en el extranjero y ganar créditos académicos al mismo tiempo. Además, nuestro personal de intercambio internacional te guiará en cada paso del proceso, desde la selección de un destino hasta la solicitud y la adaptación a una nueva cultura."

CAPÍTULO V

ATENCIÓN ESPECIAL Y PERSONALIZADA

ATENCIÓN ESPECIAL Y PERSONALIZADA

5.1 Enfoque en el Soporte en el Portal de Postulación

5.1.1 Guía y acceso a la postulación

"Hola, soy [Tu Nombre] asesor académico de la Unidad educativa de educación superior. Estoy aquí para brindarte asesoramiento personalizado sobre cómo registrarte en nuestra plataforma de matriculación. Entiendo que este proceso puede parecer abrumador, pero estoy aquí para hacerlo fácil y sin complicaciones para ti."

5.1.2 Destacando la accesibilidad de la información

" Hola, soy [Tu Nombre] asesor académico de la Unidad educativa de educación superior. Quiero asegurarme de que tengas toda la información necesaria para iniciar tu viaje en la Unidad educativa de educación superior. POSTULA es una herramienta poderosa, y estoy aquí para mostrarte

cómo utilizarla de manera efectiva y responder a todas tus preguntas."

5.1.3 Enfoque en la importancia del proceso de registro

"Hola, soy [Tu Nombre] y estoy emocionado de hablar contigo sobre el proceso de registro en la Unidad educativa de educación superior. Sabemos que esta es una parte crucial de tu viaje educativo, y queremos asegurarnos de que se realice sin problemas. Permíteme guiarte a través de POSTULA y explicarte por qué es tan importante."

5.1.4 Destacando el apoyo continuo

"Buen día, soy [Tu Nombre] de la Unidad educativa de educación superior. Nuestro compromiso no termina cuando te inscribes, estamos aquí para apoyarte en cada paso del camino. Vamos a empezar por asegurarnos de que puedas registrarte sin problemas en POSTULA para comenzar tu experiencia universitaria."

5.1.5 Enfoque en el éxito futuro

"¡Hola! Soy [Tu Nombre] de la Unidad educativa de educación superior, y quiero ayudarte a dar el primer paso hacia un futuro exitoso. Sabemos que registrarse en POSTULA es el primer paso importante para alcanzar tus metas académicas y profesionales. Permíteme mostrar cómo podemos hacerlo juntos."

Estos argumentos de introducción a la plataforma de postulación, se centran en brindar orientación y apoyo al posible candidato, destacando la importancia de un registro exitoso en la plataforma de matriculación para su éxito futuro en la Unidad educativa de educación superior.

5.2 Enfoque en la importancia de las clases virtuales

"Hola, soy [Tu Nombre] de la Unidad educativa de educación superior. Hoy quiero asegurarme de que estés listo para comenzar tus clases virtuales, que son una parte esencial de tu experiencia educativa. Estoy aquí para guiarte a través del proceso de

acceso a las clases y resolver cualquier duda que puedas tener."

5.2.1 Destacando la simplicidad del proceso

" Hola, soy [Tu Nombre] asesor académico de la Unidad educativa de educación superior. Sabemos que las nuevas tecnologías pueden parecer abrumadoras, pero quiero asegurarte que ingresar a tus clases virtuales es más fácil de lo que parece. Permíteme mostrarte paso a paso cómo acceder de manera sencilla y eficiente."

5.2.2 Enfoque en la comodidad de aprender desde casa

"Buen día, soy [Tu Nombre] asesor académico de la Unidad educativa de educación superior. y entiendo que aprender en línea puede ser un cambio. Sin embargo, con las clases virtuales, puedes estudiar desde la comodidad de tu hogar. Estoy aquí para ayudarte a aprovechar al máximo esta experiencia y acceder fácilmente a tus clases."

5.2.3 Destacando el apoyo continuo de la Unidad educativa de educación superior

"Hola, soy [Tu Nombre] de la Unidad educativa de educación superior, y quiero que sepas que no estás solo en este viaje educativo. Estamos aquí para apoyarte en cada paso, y eso incluye ayudarte a ingresar a tus clases virtuales de manera efectiva. Permíteme mostrarte cómo podemos hacerlo juntos."

5.2.4 Enfoque en la interacción y el aprendizaje en línea

" Hola, soy [Tu Nombre] asesor académico de la Unidad educativa de educación superior. En la Unidad educativa de educación superior, valoramos la interacción y el aprendizaje en línea de alta calidad. Queremos asegurarnos de que te sientas cómodo participando en tus clases virtuales. Permíteme mostrarte cómo puedes acceder fácilmente a estas valiosas oportunidades de aprendizaje."

5.3 Enfoque en la facilidad y seguridad de los pagos

Estos argumentos de introducción se centran en proporcionar información sobre cómo hacer pagos en el programa Paymentz de manera clara y accesible, destacando la flexibilidad, la seguridad y el apoyo que la Unidad educativa de educación superior ofrece a los estudiantes en asuntos financieros.

5.3.1 Pagos en línea con tarjetas de crédito

" Hola, soy [Tu Nombre] asesor académico de la Unidad educativa de educación superior. Sabemos que los aspectos financieros pueden ser una preocupación al considerar la Unidad educativa de educación superior. Estoy aquí para explicarte cómo funciona nuestro programa Paymentz, que te permite realizar pagos de manera segura y conveniente. ¿Te gustaría conocer más detalles?"

5.3.2 Destacando la flexibilidad de opciones de pago

" Hola, soy [Tu Nombre] asesor académico de la Unidad educativa de educación superior y estoy emocionado de hablar contigo sobre las opciones de pago en nuestro programa Paymentz. Entendemos que cada estudiante tiene necesidades financieras únicas, por lo que ofrecemos diversas alternativas de pago. Permíteme mostrarte cómo puedes elegir la que mejor se adapte a tu situación."

5.3.3 Enfoque en el acceso a la educación

"Buen día, soy [Tu Nombre] y queremos que acceder a una educación de calidad sea lo más sencillo posible. Nuestro programa Paymentz está diseñado para brindarte la flexibilidad que necesitas para realizar pagos de matrícula y cuotas de manera eficaz. Permíteme explicarte cómo puedes hacerlo de manera fácil y conveniente."

5.3.4 Destacando el apoyo en cada paso

"Hola, soy [Tu Nombre] de la Unidad educativa de educación superior, y quiero que sepas que estamos aquí para apoyarte en todo momento. Entendemos que los aspectos financieros pueden ser un desafío, pero nuestro equipo está dispuesto a guiarte a través del proceso de pago en el programa Paymentz. ¿Podemos hablar sobre cómo hacerlo juntos?"

5.3.5 Enfoque en la transparencia y claridad

" Hola, soy [Tu Nombre] asesor académico de la Unidad educativa de educación superior. Sabemos lo importante que es la transparencia en cuestiones financieras. Con nuestro programa Paymentz, puedes estar seguro de que cada paso se explica claramente, y estamos aquí para responder a todas tus preguntas. Permíteme mostrarte cómo puedes realizar pagos sin complicaciones."

BIBLIOGRAFÍAS

Caballero, R. J. P., & Lara, O. M. N. (2022). El marketing educativo como estrategia para captar estudiantes para la licenciatura en administración de mercadeo, promoción y ventas en la extensión universitaria de Aguadulce. *Revista Saberes APUDEP*, *5*(2), Article 2.

Davlyatshaev, A. A., & Temirkulov, A. A. (2022). Internationalization of the Educational Process in a Market Economy. *JOURNAL OF ALGEBRAIC STATISTICS*, *13*(3), Article 3.

Fakhriddinovich, F. H. (2022). Foreign Experiences of Higher Education and Labor Market Integration in Regions. *Central Asian Journal of Innovations on Tourism Management and Finance*, *3*(4), Article 4. https://doi.org/10.17605/OSF.IO/YZNWB

Harini, H., Wahyuningtyas, D. P., Sutrisno, S., Wanof, M. I., & Ausat, A. M. A. (2023). Marketing strategy for Early Childhood Education (ECE) schools in the digital age. *Jurnal Obsesi : Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, *7*(3), Article 3.

Jain, V., Mogaji, E., Sharma, H., & Babbili, A. S. (2022). A multi-stakeholder perspective of relationship marketing in higher education institutions. *Journal of Marketing for Higher Education*, *0*(0), 1-19. https://doi.org/10.1080/08841241.2022.2034201

Khakimov, D. R., Khalildinov, A. A., & Abdullaeva, S. E. (2022). The main factors of the development of market relations in the field of higher education. *Gospodarka i Innowacje.*, *29*, 94-100.

Marom, L. (2023). Market mechanisms' distortions of higher education: Punjabi international students in Canada. *Higher Education*, *85*(1), 123-140. https://doi.org/10.1007/s10734-022-00825-9

Musayeva, S. (2022). Ways to organize and develop marketing research in the labor market. *Science and innovation*, *1*(A5), Article A5.

Nestulya, O., Pedchenko, N., Karpenko, N., Nestulya, S., & Ivannikova, M. (2023). *Policy of managing the educational activities of the university in the context of the russian-Ukrainian war*. https://doi.org/10.21511/ppm.21(2-si).2023.08

Rana, S., Verma, S., Haque, M. M., & Ahmed, G. (2021). Conceptualizing international positioning strategies for Indian higher education institutions. *Review of International Business and Strategy*, *32*(4), 503-519. https://doi.org/10.1108/RIBS-07-2021-0105

Бородієнко, О., Зленко, А., Малихіна, Я., Кім, К., & Д'ячкова, Н. (2022). SOCIO-ECONOMIC PREREQUISITES OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, *1*(42), Article 42. https://doi.org/10.55643/fcaptp.1.42.2022.3673