


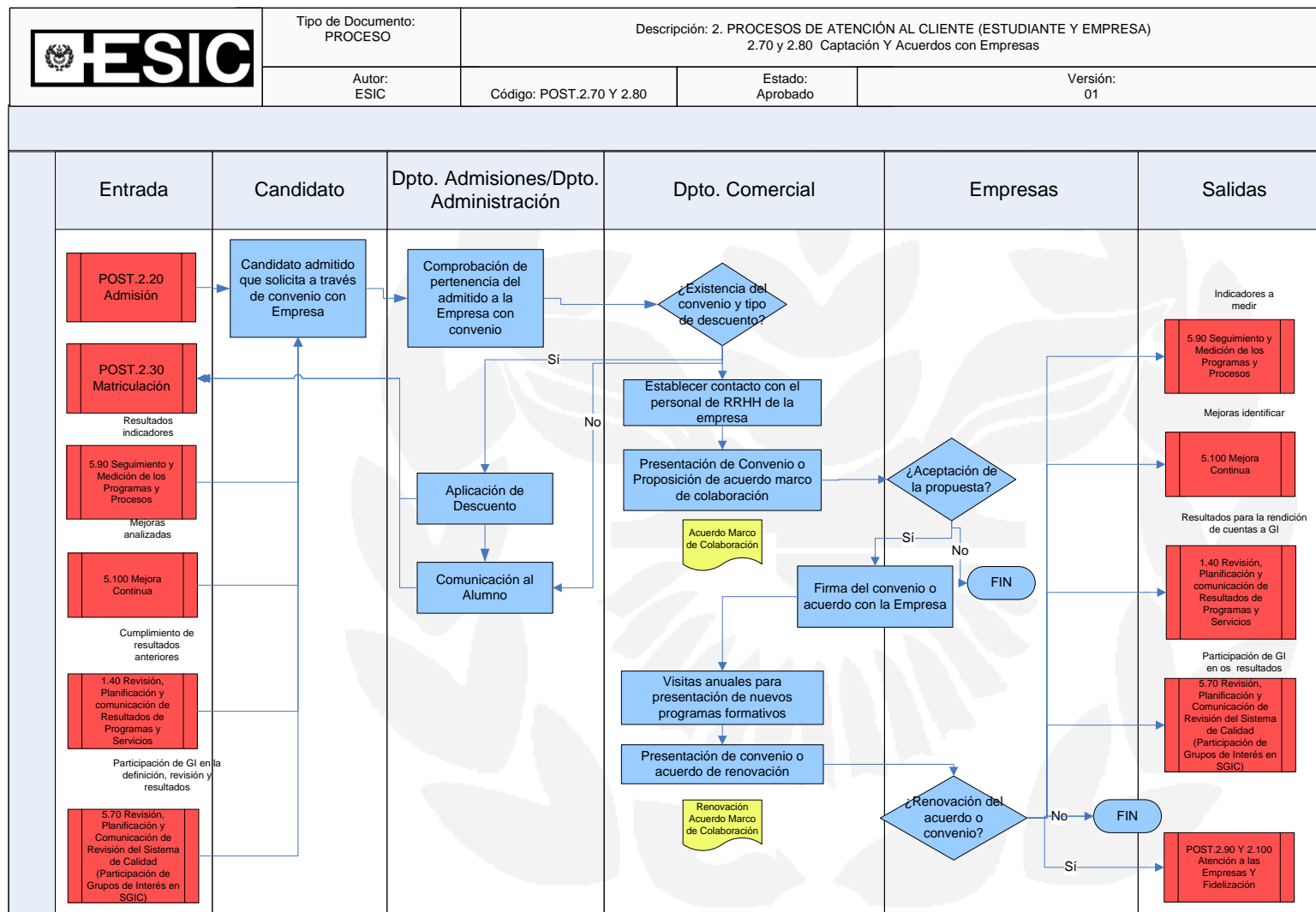
<b>Objetivo y Finalidad:</b>	Definir las actividades que se llevan a cabo para la captación de Empresas, y definir los acuerdos y convenios que se ofrecen a éstas	
<b>Ámbito de aplicación:</b>	Área de Postgrado y Executive Education	
<b>Implicados:</b>	Dirección de Desarrollo Corporativo y de Negocio, Dirección de Desarrollo Negocio Dirección Comercial del Área de Postgrado y Executive Education Unidad de Desarrollo Profesional (UDP) Departamento de Marketing Admisiones del Área Universitaria y del Área Postgrado y Executive Education Administración	
<b>Responsable del proceso:</b>	Dirección de Desarrollo Negocio	
<b>Otros documentos pertinentes:</b>	POST.2.20 Admisión GR.2.20 Admisión POST.2.30 Matriculación GR.2.30 Matriculación POST.2.90 Y 2.100 Atención y Fidelización a Empresas Presentación global de ESIC Calendario de Programas 1.40 Revisión, Planificación y comunicación de Resultados de Programas y Servicios (Rendición de Cuentas a Grupos de Interés) 5.70 Revisión, Planificación y Comunicación de Revisión del Sistema de Calidad (Participación de Grupos de Interés en SGIC) 5.100 Mejora Continua 5.90 Seguimiento y Medición de los Programas y Procesos	
<b>Documentación generada (Registros de Calidad):</b>	Convenios Acuerdo Marco de Colaboración	
<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>
Dirección de Desarrollo de Negocio de ESIC 	Dirección de Calidad Académica de Postgrado y Executive Education de ESIC 	Dirección de Desarrollo Corporativo y de Negocio de ESIC 
Fecha: 21 septiembre 2018	Fecha: 21 septiembre 2018	Fecha: 21 septiembre 2018

<b>Otros Grupos de Interés:</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Personal Docente</li><li>• Personal de Gestión</li><li>• Estudiantes</li></ul>	Participan representados a través de las Comisiones de Titulación y la Comisión de Garantía de Calidad del Área de Postgrado y Executive Education y acceden todos a la información pública en la web. Este grupo participa siempre a través del Comité de Garantía de Calidad participando desde la definición, desarrollo, revisión y resultados del alcance de este procedimiento, a través del Procedimiento 5.70
<ul style="list-style-type: none"><li>• Dirección General</li></ul>	Establecer la estrategia a alto nivel para la escuela a medio y largo plazo, Revisión de indicadores clave en ESIC. Dirección de personal y recursos
<b>Normativa Interna y Externa:</b>	Convenio Marco con empresas Acuerdos con Empresas
<b>Fecha de interés:</b>	Sin especificar
<b>Indicadores Propuestos:</b>	Nº de alumnos procedentes de captación a empresas/instituciones Nº de empresas visitadas Nº de Convenios firmados

HOJA DE CONTROL DE EDICIONES	
DOCUMENTO: CAPTACIÓN DE EMPRESAS	
Nº EDICION / FECHA	NATURALEZA DE LA REVISIÓN
0/20diciembre/2006	Edición de Partida
1/25julio/2007	Inclusión en el procedimiento de los requisitos del resto de programas de postgrado
2/ 1 JUNIO/ 2009	Desaparece la implicación de la figura de Executive Education en el procedimiento al haberse nombrado en Responsable Comercial para grado y postgrado.  Se modifica las condiciones de las que se pueden favorecer el empleado de una empresa con la que se firma un convenio  Se elimina la abreviatura PR de los procesos
3 /noviembre 2009	Adaptación a la Acreditación Audit. Inclusión en los procesos de entrada y de salida de los procedimientos 5.70, 1.40, 5.90 y 5.100
4 / 24 Mayo 2010	Eliminación del sello de certificación SGS
5 / septiembre 2018	Se actualizan los puestos Se incluyen los indicadores: <ul style="list-style-type: none"> <li>• N° de empresas visitadas</li> <li>• N° de Convenios firmados</li> </ul> Se actualizan los convenios y condiciones de los mismos.

# POST.2.70 Captación y 2.80 Acuerdos con Empresas

## Ed- 5



### 2.70 Captación de Empresas por parte de Área Comercial del Área de Postgrado y Executive Education

Desde el Área Comercial de ESIC se buscan empresas por número de empleados y por sectores empresariales. El personal de Área Comercial (en Valencia también lo realiza el departamento de Marketing) se pone en contacto con el personal de RRHH de las empresas para ofrecerles establecer un acuerdo o convenio con la Escuela.

Para la localización de dichas empresas se consultan las siguientes bases de datos: la de la División de Executive, la base de datos del Dpto. de Marketing, Unidad de Desarrollo Profesional, Emprendedores, del Área de Postgrado y Executive Education, y otras (por ejemplo, de algún Jefe de Proyecto). De dicha consulta se extrae diferente información que sirve para establecer la planificación del proceso de captación de empresas:

1. **Clientes actuales** de ESIC Executive, con el objeto de prestarles atención y hacer un seguimiento del servicio contratado.
2. **Empresas que ya hayan colaborado**, para retomar el seguimiento y ofrecerles nuevas líneas de colaboración
3. **Realización de eventos** como por ejemplo **los Foros del Talento, Foros HUB, HEM, Meet, Master Class,...**
4. **Otros:** Empresas colaboradoras con la UDP, empresas Patrocinadoras de ESIC, se trata de hacer un estudio de mercado por número de empleados, concretar los potenciales clientes a los que podemos dirigirnos para propiciar reuniones de información y captación. Se trata de grandes- medianas empresas, que cuenten con entre 100-500 empleados. *\*En caso de empresas de menor número de empleados, se analizará y valorará la captación previamente por el Dpto correspondiente.*

Se entra en contacto telefónico o a través de mailings, llamadas personalizadas para cerrar reuniones con RRHH para presentar convenio. Se les presenta todos los servicios de ESIC: Unidad de Desarrollo Profesional UDP, Idiomas, Editorial, Patrocinios y Formación (Área Universitaria, y del Área de Postgrado y Executive Education).

En las reuniones que se mantienen con los Dpto. de RRHH con objeto de presentar los servicios de ESIC, se utilizan herramientas tales como, una presentación global de ESIC, el convenio en formato blanco para explicar los beneficios y descuentos ofrecidos, el calendario de programas a nivel nacional, proyectos similares realizados por ESIC siempre y cuando no haya un acuerdo de confidencialidad en vigor,... Si la empresa muestra interés por un producto en concreto, se le hace llegar dicha información comercial.

En Barcelona, se mantiene relación con Empresas-cliente y Empresas no cliente. El departamento de Admisiones se pone en contacto con el personal de RRHH de las empresas y se les ofrece un Acuerdo de Colaboración. Los alumnos deben cumplir el perfil requerido para cada programa

### 2.80 Acuerdos/ Convenios con Empresas por parte de Área Comercial de Postgrado y Executive Education

El convenio/acuerdo tiene cobertura nacional. La vigencia del mismo se especifica en el formulario específico de dicho convenio. El departamento Comercial del Área de Postgrado y Executive Education contactará con las Empresas aproximadamente un mes antes de la finalización de la vigencia del convenio, con el objetivo de renovarlo o en caso contrario conocer los motivos por los que la Empresa decide no hacerlo, tal y como se declara en el procedimiento **POST.2.90 y 2.100 Atención y Fidelización a las Empresas**.

#### 2.80.10 Tipos de Acuerdos/Convenio

##### ESIC Corporate: Desarrolla - T

Este convenio se extiende a todos los Campus donde se impartan MBA, Masters Especializados, Programas Superiores u Open Programs, así como Titulaciones del Área Universitaria.

Las condiciones específicas del convenio en el precio de los programas/titulaciones, no serán acumulables con otras condiciones o ayudas.

Siempre que el convenio esté vigente, será de aplicación también a los descendientes directos de primera línea de los empleados de la Empresa.

Una vez la empresa muestra su interés, se le manda el mail con el Acuerdo Marco/convenio para su cumplimentación.

El Gestor de esa empresa da de alta el convenio en la herramienta Gestor de Convenios, automáticamente la herramienta Gestor Convenios le envía un mail a la persona de la empresa para que lo valide (cumplimiento LOPD) y una vez validado automáticamente recibe un mail con un archivo adjunto con las condiciones de dicho convenio.

### **ESIC Corporate: Desarrolla – T Más**

Este convenio se extiende a todos los Campus donde se impartan MBA, Masters Especializados y Programas Superiores, Titulaciones del Área Universitaria, Custom Programs y otras actividades y servicios.

Las condiciones específicas del convenio en el precio de los programas/titulaciones, no serán acumulables con otras condiciones o ayudas.

Siempre que el convenio esté vigente, será de aplicación también a los descendientes directos de primera línea de los empleados de la Empresa.

Una vez la empresa muestra su interés, se le manda el mail con el Acuerdo Marco/convenio para su cumplimentación.

El Gestor de esa empresa da de alta el convenio en la herramienta Gestor de Convenios, automáticamente la herramienta Gestor Convenios le envía un mail a la persona de la empresa para que lo valide (cumplimiento LOPD) y una vez validado automáticamente recibe un mail con un archivo adjunto con las condiciones de dicho convenio.

En el momento en el que un empleado o familiar directo quiera cursar un Programa o Titulación, deberá hacerlo según procedimiento **POST/GR.2.20 Admisión**.

Una vez el candidato ha pasado el proceso de admisión y el resultado del mismo ha sido favorable, pasará al procedimiento **POST/GR.2.30 Matriculación**. Para ellos se debe especificar en la herramienta interna que dicho candidato proviene de una Empresa con Acuerdo/Convenio firmado tal y como se ha declarado en el mismo procedimiento del **POST.2.70 y 2.80**

*La facturación la realiza el personal de Administración de ESIC, facturando, según proceda, a la empresa y/o al empleado (según acuerdo/convenio).*

### **Otros Procedimientos de entrada y salida:**

#### **1.40 Revisión, Planificación y comunicación de Resultados de Programas y Servicios (Rendición de Cuentas a Grupos de Interés)**

En este procedimiento se analiza, como punto de partida, los resultados obtenidos respecto al alcance que se está analizando en este procedimiento, en la Rendición de Cuentas a los diferentes Grupos de Interés.

Una vez desarrollado el procedimiento se mide la información relevante para rendir cuentas a los grupos de interés que procedan.

#### **5.70 Revisión, Planificación y Comunicación de Revisión del Sistema de Calidad (Participación de Grupos de Interés en SGIC)**

---

Los grupos de interés que procedan en este procedimiento participarán desde la definición/diseño del procedimiento, como desarrollo, evaluación de resultados del mismo.

### **5.90 Seguimiento y Medición de los Programas y Procesos.**

En este procedimiento se medirán los indicadores de interés (listados en la portada resumen de este documento) según marca el procedimiento 5.90 Seguimiento y Medición de los Programas y Procesos.

Una vez medidos los Indicadores, se analizarán como entrada de este procedimiento.

### **5.100 Mejora Continua**

El desarrollo del actual procedimiento podrá dar lugar a mejoras, las cuales se realizarían según se marca en el procedimiento 5.100 Mejora Continua de ESIC.

La implantación de mejoras, desarrolladas según 5.100 Mejora continua, supondrá a su vez, una nueva entrada del procedimiento aquí descrito.