

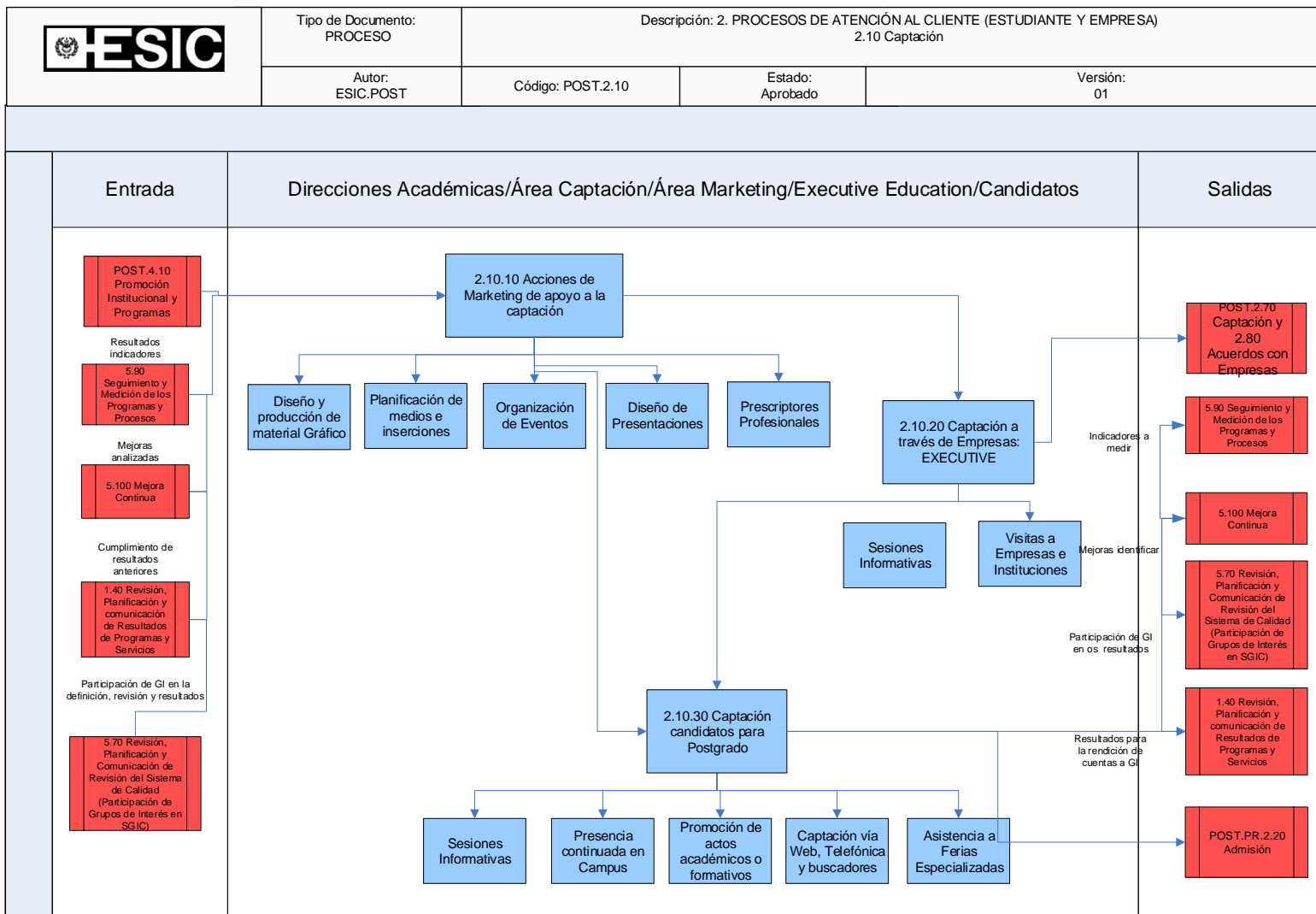
Objetivo y Finalidad:	Describir las actividades que se llevan a cabo en ESIC para la captación de participantes en Programas del Área de Postgrado y Executive Education	
Ámbito de aplicación:	Área de Postgrado y Executive Education	
Implicados:	Dirección de Desarrollo Corporativo y de Negocio Dirección de Desarrollo de Negocio Dirección Comercial del Área de Postgrado y Executive Education Dirección de Marketing Direcciones Académicas Departamento de Admisiones Jefes de Producto del Área de Postgrado y Executive Education (Dpto. de Marketing) Candidatos (futuros estudiantes) Alumnado del Área Universitaria Agentes Comerciales Internacionales	
Responsable del Proceso:	Dirección de Desarrollo de Negocio	
Otros documentos pertinentes:	POST.2.70 y 2.80 Captación y Acuerdos con Empresas POST.2.20 Admisión 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	
Documentación generada (Registros de Calidad):	Presentaciones de los programas Ficha de toma de datos Ficha informe ferias internacionales	
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
Dirección de Desarrollo de Negocio de ESIC  Fecha: 21 septiembre 2018	Dirección de Calidad Académica de Postgrado y Executive Education de ESIC  Fecha: 21 septiembre 2018	Dirección de Desarrollo Corporativo y de Negocio de ESIC.  Fecha: 21 septiembre 2018

Otros Grupos de Interés:	
<ul style="list-style-type: none">• Profesores• Estudiantes• Personal de Gestión• Sociedad en general	Participan representados a través de las Comisiones de Titulación y 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">• Dirección General	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
Normativa Interna y Externa:	Convenios Internacionales Directrices generales para la elaboración de programas formativos de ESIC Normativa propia de ESIC Manual de imagen corporativa de ESIC
Fecha de interés:	Febrero-junio
Indicadores Propuestos:	Nº Leads recibidos, tratados y en proceso. Nº de asistentes a las Sesiones Informativas Nº ferias a las que se asisten y contactos generados.

HOJA DE CONTROL DE EDICIONES	
DOCUMENTO: CAPTACIÓN	
Nº EDICION / FECHA	NATURALEZA DE LA REVISIÓN
0-20/diciembre/2006	Edición de Partida
1-25/julio/2007	Inclusión en el procedimiento de los requisitos del resto de programas de postgrado
2/ Noviembre 2009	Adaptación a la Acreditación AUDIT. Inclusión en el proceso de entrada y salida de los procedimientos 5.70, 1.40, 5.90 y 5.100
3/24 Mayo 2010	Eliminación del sello de certificación SGS
4/septiembre 2018	Se actualizan los puestos, así como los implicados en el procedimiento. Se actualizan los Indicadores. Se actualizan las acciones de promoción de Captación Se incluye el proceso de captación de alumnos internacionales

POST. 2.10 Captación

Ed- 4

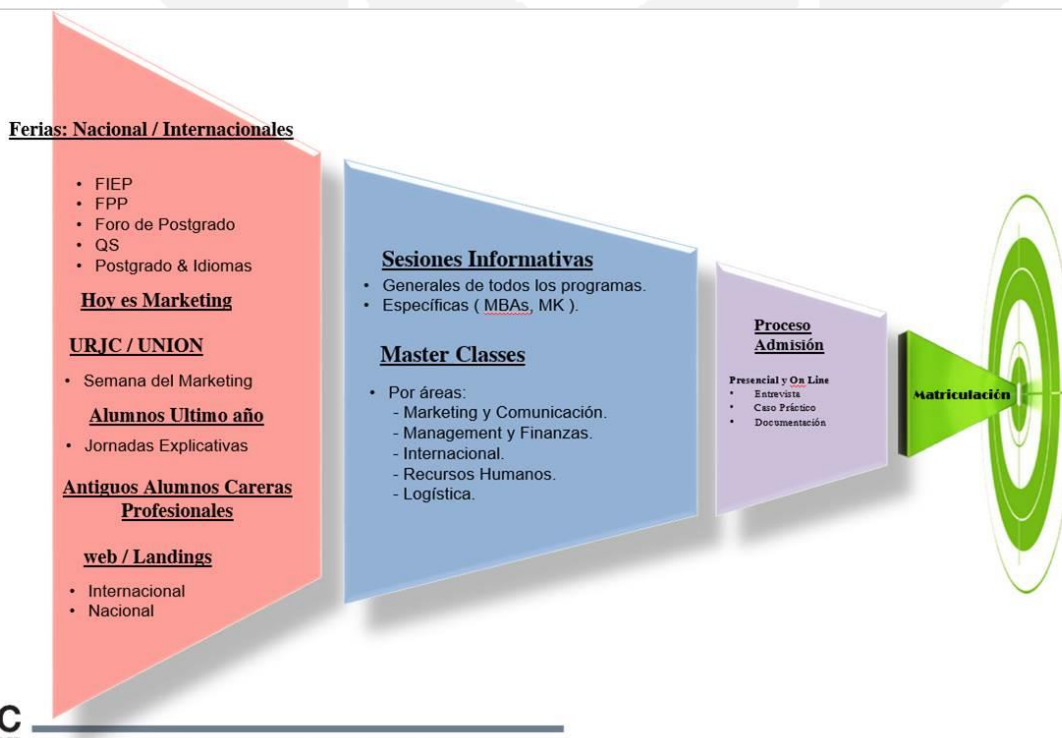
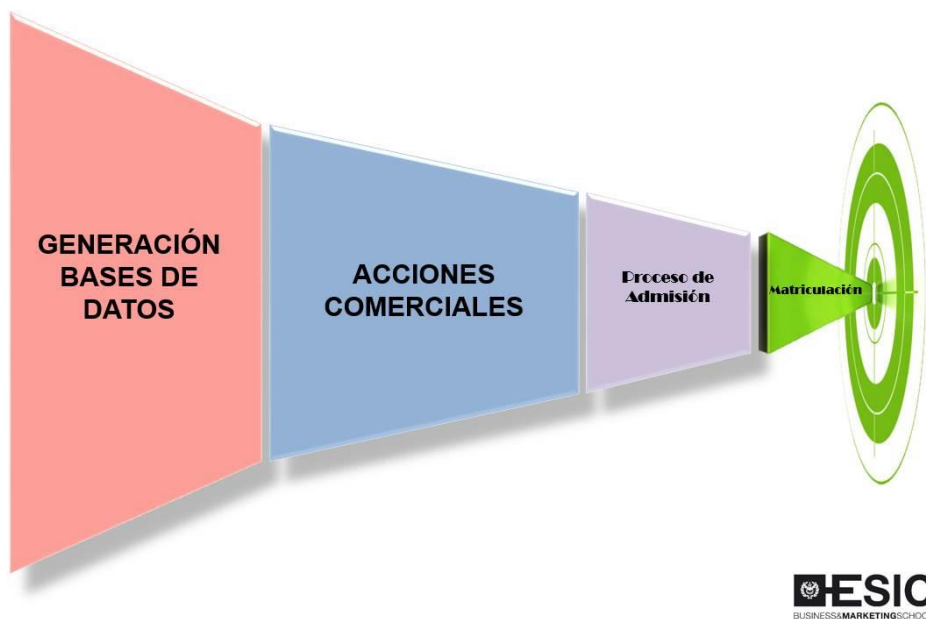


2.10 Captación

La ejecución de esta primera fase se basa en un previo Plan Anual Comercial y de Promoción el cual es aprobado por el Director de Desarrollo Corporativo y de Negocio, Adjunto a la Dirección General.

En la tarea de captación de alumnos del Área de Postgrado y Executive Education, tienen el apoyo previo de la promoción institucional y programas desarrollada por el Dpto. Marketing según el procedimiento **POST-GR.4.10 Promoción Institucional y Programas.**

Las acciones que se llevan a cabo son:



2.10.10 Acciones de Promoción de apoyo a la captación

- ✓ Diseño y producción de material gráfico
- ✓ Web site y Landing.
- ✓ Site específicos por categorías
- ✓ Inserciones en prensa
- ✓ Organización de Eventos
- ✓ Organización de Sesiones Informativas y Masterclass.
- ✓ Diseño de presentaciones
- ✓ Infografías
- ✓ Prescriptores profesionales
- ✓ Asistencia a Ferias especializadas Nacionales e Internacionales
- ✓ Campañas de e-mailing a las bases de datos de contactos empresariales de ESIC
- ✓ Información continua a empresas, alumnos y ex alumnos
- ✓ En el caso del Campus de Madrid, presencia en la semana del Marketing de URJC como colaboradores en el evento, mesa con portfolio de productos para informar de las opciones posibles y captación de candidatos para trabajar.

2.10.20 Acciones llevadas a cabo por el Departamento de Admisiones del Área de Postgrado y Executive Education

Todas las peticiones de información que llegan al Departamento de Admisiones, vía web o vía landing reciben automáticamente un mail con la información del Máster solicitado y en dicho mail se le invita a la siguiente sesión informativa para que vengan a conocer la Escuela.

Desde el Departamento de Admisiones, se contacta diariamente con todos los candidatos que han solicitado información, para verificar que han recibido correctamente el mail, aclarar cuestiones e invitarle a la sesión informativa o MasterClass.

Todas las peticiones de información que llegan son respondidas vía email por el Dpto., con toda la información del programa/máster solicitado y con invitación a una reunión formativa presencial de carácter individual.

Se realizan contactos telefónicos en función de las consultas y cuestiones planteadas en la solicitud de información, y como seguimiento de su situación previa al inicio de los programas.

Sesiones Informativas:

El objetivo de las mismas es invitar a las personas que nos han solicitado información a conocer mejor ESIC y los masters. Para ello se realiza una presentación de ESIC y sus áreas, así como la metodología de lo master, los perfiles de los alumnos, del Faculty, y sus opciones internacionales.

Después de dicha presentación, en el Campus de Madrid, pasan a una reunión con los directores de cada programa para que pueda informarles personalmente de los objetivos, los contenidos, la dedicación, de los trabajos a realizar etc. Para que se lleven toda la información tanto de la Escuela como del master en el que están interesados en una sola sesión de información.

MasterClass

El objetivo de las masterclass, es que el candidato viva la experiencia de una clase real.

El ponente, es un profesor del Máster y la conferencia/ponencia será sobre un tema de interés de un área específica. Se diseñan durante el año masterclass en Finanzas, Management, logística, marketing etc.

A los candidatos que asisten a dichas MasterClass se les entrega un welcome pack, con información del Programa/s del Área específica de la conferencia, además de otros materiales.

Plan de Continuidad de Estudios para Alumnos del Área Universitaria de ESIC

Se organizan, junto con la Dirección Académica, visitas a los alumnos de 4º y 5º curso del Área Universitaria de ESIC, en el 2º semestre del curso académico. En aquellos Campus donde no se impartan 4º y 5º curso, se les invita a las jornadas de presentación de programas, MasterClasses etc., vía mail.

En estas visitas se informan de los diferentes Máster que pueden realizar, como Plan de Continuidad de los estudios, los alumnos del Área Universitaria al año siguiente, una vez finalizados los mismos, así como las condiciones económicas preferenciales.

2.10.30 Captación de Alumnos Internacionales

Para la captación de alumnos internacionales, el Departamento de Captación/Admisión acude a ferias internacionales en Latinoamérica, Europa y Asia, o partners internacionales en los países donde tenemos socios. Dicha captación está centralizada en el Campus de Pozuelo.

Además, desde el Dpto. de Marketing y Comunicación, se diseñan campañas específicas para dichos Alumnos, a través de la web y landings.

2.10.40 Captación de candidatos (Recién titulados) para el Área de Postgrado y Executive Education

Las Direcciones Académicas en colaboración con el Área de Captación de ESIC realizan las siguientes actividades:

- ✓ Inserción en periódicos puramente Universitarios (en todos los campus)
- ✓ Presencia continuada en el Campus: cartelería, folletos etc.
- ✓ Campañas de e-mailing a las bases de contactos de ESIC

Asimismo, a través de la Web, el alumno puede ponerse en contacto con cualquier área de la organización para obtener la información que necesite, incluso solicitar la admisión. Otro medio es la obtención de información directa a través de la secretaría.

De las acciones de captación surgen candidatos interesados que pasan al procedimiento **POST.2.20 Admisión**

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 cuáles 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

