

Presentación

Ejemplo 1:

Asesor: ¡Buen día, XXXXX! Soy XXXXX Asesor educativo del Centro de Educación Continua de la **Universidad de Anáhuac**.

Asesor: ¿Cómo estás?/ ¿Cómo se encuentra el día de hoy?

Asesor: Me pongo en contacto usted, ya que sabemos que estás interesada/o en estudiar con nosotros el Diplomado en XXXXXX ¿Es correcto?

Perfilamiento

Asesor: ¿Podrías comentarme cual es tu experiencia en el área? ¿Hace cuanto tiempo te graduaste?

ETAPA DE ESCUCHA ACTIVA HACIA EL PROSPECTO

Sondeo

Asesor: ¿Por qué te gustaría estudiar este Diplomado?

Asesor: ¿Que has escuchado de la universidad de Anahuac?

ETAPA DE ESCUCHA ACTIVA HACIA EL PROSPECTO

Demostración de producto

Asesor: XXXXX (nombre), te comento que este diplomado en XXXXXXXXXX, está dirigido a **(mencionar perfiles de ingresos)** , tiene como objetivo **(mencionar objetivo)**, tiene una duración e inicio de clases **(aclarar la duración)**, Modalidad de estudio **(mencionar modalidad y justificar horarios)**, Hacer énfasis sobre el Contenido Académico del programa **(Módulos)**.

ETAPA DE ESCUCHA ACTIVA HACIA EL PROSPECTO

Asesor: Resaltar beneficios y diferenciales:

Diferenciales

- Tenemos más de medio siglo de experiencia formando líderes en acción positiva
- La Universidad de Anáhuac actualmente está posicionada dentro del 2% de las mejores universidades del mundo
- La Universidad de Anáhuac las 3 universidades con mejor empleabilidad del país.

- Gracias a la calidad que ofrecemos como universidad Anahuac, el presidente Lopez Portillo nos otorgo un decreto presidencial para poder impartir cualquier plan de estudios a nivel profesional.
- El 23 % de los presidentes de compañías que cotizan en la BMV son egresados Anáhuac.
- Networking Durante tus estudios con nosotros conocerás a muchas personas a través de las cuales podrás generar nuevas oportunidades laborales
- RUA Red de universidades Anáhuac, replicando nuestro modelo de estudios en otros países como son: Canadá, Estados Unidos, Chile, Italia, forman un conjunto de instituciones de educación superior, que comparten el modelo educativo Anáhuac
- Nuestro modelo de competencia desarrolla tres pilares de la educación: Saber, Hacer, Trascender, desarrollando tus principales habilidades blandas: Trabajo en equipo, Liderazgo, y Comunicación efectiva.
- Biblioteca digital Anahuac

Beneficios

- **Modalidad:** Si es virtual, enfatizar la comodidad, de poder estudiar en donde quiera sin trasladarse al campus
- **Financiación:** si el programa cuenta con pagos en cuotas, mencionar que es financiación propia, sin intereses ni costo de inscripción
- **Descuento:** Si es ex alumno de cuenta con un 20% de Descuento en cualquier programa.
- **Titulación:** La titulación no cuenta con costo adicional, y la entrega del Diploma al culminar el cursado se entrega a la brevedad.

Aclarar dudas que tenga el prospecto.

Asesor: XXXXX, hasta el momento, ¿tienes alguna duda de la información?

1. Dudas de beneficios.
2. Dudas de costos.
3. Dudas de calidad académica.

No dar más información de lo que nos pida el prospecto

Negociación

Ejemplo:

Asesor: *Resaltar precios, medios de pago.*

Cierre: *(Nombre del prospecto), ¿qué te parece la oferta? ¿Te gustaría aprovechar y asegurar tu lugar?*

Se Puede condicionar a con la Fecha de Cierre de Inscripciones el día de inicio de clases.

Venta

Ejemplo:

Asesor: Dicho esto, y considerando el interés que tiene sobre este diplomado en este Diplomado, añadiendo toda la información académica y económica de este programa, para continuar con el proceso de Preinscripción **No es necesario generar un pago para la inscripción (explican lo del pago después de la primera semana)**

Si el lead dice: Si estoy interesado en inscribirme

Asesor: *te voy a hacer envío de un formulario de Preinscripción, una vez lo completes, te informare el día y hora donde te va estar contactando el coordinador de este diplomado para oficializar su inscripción*

Manejo de objeciones

Escuchar atentamente y sondear necesidad real de objeción.

Validar la objeción, utilizar preguntas como:

Asesor: ¿Entonces lo único que te detiene para inscribirte en este momento es ___? R: Sí.

Solución de la objeción: Se menciona un beneficio que cubra la necesidad del cliente.

Despedida

Asesor: ¿Tienes alguna duda?

Asesor: Sigo atenta/o por medio de WhatsApp, si tiene dudas, con gusto le apoyo.

Asesor: Me despido, le reitero mi nombre de la Universidad Anáhuac

¡Que tenga un excelente día!

Despedida - Seguimientos

Ejemplos:

Asesor: (Nombre del prospecto), como lo platicamos, entonces yo te llamaría a las 3 de la tarde para conocer tu respuesta. Ya te hice llegar el Plan de estudios y los costos para que lo analices.

Asesor: ¿Tienes alguna otra duda?

Asesor: Me comunico en unas horas más, te recuerdo mi nombre (nombre del ejecutivo) de la Universidad de Anáhuac ¡Qué tengas un excelente día!