

ESTUDIA Y TRABAJA EN
IRLANDA

Guía B4. Irlanda

OFERTA DE VALOR





OFERTA DE VALOR

Objetivo: Resaltar los beneficios únicos del programa y diferenciarlo de otras opciones disponibles en todos sus aspectos, académicos, económicos y personales.

Actividades:

- **Beneficios Clave:** Enumera los beneficios específicos del programa, como la calidad de las instituciones educativas, las oportunidades de trabajo con Ireland Employment Hub, el soporte durante la estancia con ELI Schools y los beneficios a largo plazo
- **Comparación con Competencia:** Se debe explicar cómo el programa se diferencia de la competencia en términos de calidad, costo, apoyo y resultados. Siendo una escuela Premium sin ser coste elevado
- **Desglose de Costos:** Proporciona una visión clara y detallada de los costos asociados y las opciones de financiamiento disponibles. Mostrar al estudiante los costes divididos por semanas o incluso días

Herramientas:

- Folletos de oferta de valor.
- Comparativas entre programas.

PUNTOS CLAVE PARA LA OFERTA DE VALOR



La oferta de valor es uno de los componentes más cruciales en el proceso de ventas, especialmente para programas de "Estudia y Trabaja en el Extranjero". Esta oferta debe resaltar claramente los beneficios y ventajas del programa, diferenciándolo de otras opciones disponibles. Aquí están las claves que los expertos en ventas utilizan para desarrollar y comunicar una oferta de valor efectiva:

1. Comprensión Profunda del Prospecto

Descripción: Conocer a fondo las necesidades, aspiraciones y preocupaciones del prospecto.

Claves:

- **Entrevistas y Encuestas:** Realizar entrevistas y encuestas para recopilar información detallada sobre los prospectos. Ejemplo:
 - Número de teléfono con prefijo del país
 - Edad (fecha de nacimiento) día/mes/año preferiblemente
 - Nacionalidad. ¿En qué país y ciudad resides, cuentas con algún otro pasaporte/nacionalidad?
 - ¿Cuál es tu nivel de estudios? ¿Estás estudiando ahora mismo o cuándo fue la última vez que estudiaste y qué nivel alcanzaste?
 - Educación Superior ¿Cuál es tu área de interés? Que estudiastes y que piensas estudiar?
 - ¿Cuál consideras que es tu nivel de inglés? A1 Básico/ A2 Elemental/ B1 Intermedio/ B2 Intermedio Alto/ C1 Avanzado/ C2 Avanzado Alto
 - ¿Cuentas con alguna certificación de inglés vigente? IELTS, Cambridge, TOEFL, Trinity, Duolingo, otro
 - ¿Has pensado en que país que te gustaría estudiar? Saber si esta considerando otros destinos como Canada, Australia, etc.
 - ¿Cuándo te gustaría viajar? mes/año ¿Cuanto tiempo te gustaria pasar en el extranjero?
 - ¿Qué estás buscando? Vivir la experiencia /ingresar a una universidad/ Certificar tu inglés/ trabajar/ emigrar
 - ¿En qué tipo de programa estarías interesado? Idioma/Licenciatura/Maestría
 - ¿Tienes claro el programa que quieres? No/Sí : ¿Cuál? Muchas veces tienen ya claro el nombre del programa

- ¿Qué nivel de inversión puedes hacer en el programa? La más baja posible/ baja/media/lo necesario (pedir monto si lo tiene claro)
- ¿Buscas también la posibilidad de trabajar? Sí/No
- ¿Has realizado un viaje al extranjero, a dónde?
- ¿Estás trabajando actualmente?
- ¿Algún familiar te apoyará a financiar tu proyecto o tienes medios propios ? Sí, mi familia me estará apoyando/Cuento con mis propios medios
- ¿De qué o de quién depende la decisión de que puedas viajar?
- ¿Estás comparando otras ofertas? No/Sí: ¿De quién?
- ¿Ya tienes tu pasaporte? Solo si piensa viajar en menos de 3 meses ...
- ¿Cómo nos conociste?
- ¿Viajaras solo? si/en pareja/con un familiar o amigo
- **Segmentación:** Dividir a los prospectos en segmentos basados en sus perfiles y necesidades específicas
- **Escucha Activa:** Practicar la escucha activa durante las interacciones para identificar las prioridades y preocupaciones del prospecto

2. Beneficios Académicos y Profesionales Claros

Descripción: Destacar cómo el programa mejora las habilidades académicas y profesionales del estudiante.

Claves:

- **Reputación Académica:** Subrayar la calidad y la reputación de las instituciones educativas asociadas
- **Desarrollo de Habilidades:** Explicar cómo el programa ayuda a desarrollar habilidades específicas y valiosas para la carrera del prospecto

- **Oportunidades de Empleo:** Resaltar las oportunidades de empleo y las posibles trayectorias profesionales que se abren tras completar el programa

3. Experiencia Cultural y Personal Enriquecedora

Descripción: Mostrar cómo vivir y trabajar en el extranjero proporciona una experiencia cultural y personal única.

Claves:

- **Inmersión Cultural:** Enfatizar la oportunidad de vivir en un entorno culturalmente diverso y aprender un nuevo idioma
- **Redes Internacionales:** Mencionar la posibilidad de construir una red internacional de contactos y amigos de 70 nacionalidades posibles y mostrar ejemplos de alumnos o usar videos creados por marketing para dar voz a nuestros alumnos
- **Crecimiento Personal:** Hablar sobre lo fácil resulta de vivir y trabajar en un país extranjero, superar una barrera idiomática, experiencias únicas y muy posiblemente irrepetibles

4. Apoyo Integral y Asistencia Continuada

Descripción: Ofrecer un apoyo integral y asistencia a lo largo de todo el proceso, desde la inscripción hasta la finalización del programa.

Claves:

- **Asesoría Personalizada:** Proveer asesoría personalizada para ayudar al prospecto a elegir el programa adecuado
- **Soporte Administrativo:** Ofrecer ayuda con los trámites de visa, alojamiento y otros aspectos logísticos
- **Seguimiento Continuo:** Mantener un seguimiento continuo para asegurar que el estudiante se adapte bien y aproveche al máximo el programa

5. Testimonios y Casos de Éxito

Descripción: Utilizar testimonios y casos de éxito para construir credibilidad y confianza en el programa.

**Claves:**

- **Historias Inspiradoras:** Compartir historias inspiradoras de estudiantes anteriores que han tenido éxito gracias al programa
- **Resultados Tangibles:** Presentar resultados tangibles, como el progreso en la carrera profesional y el desarrollo de habilidades
- **Testimonios Verificados:** Utilizar testimonios verificados y videos de testimonios para mayor impacto



#ELIStories: Mexicana en Irlanda estudiando Ingles con ELI Schools



#ELIStories: Cathi Liberonia, una chilena cumpliendo su sueño de vida en Irlanda

6. Flexibilidad y Personalización del Programa

Descripción: Destacar la flexibilidad y la capacidad del programa para adaptarse a las necesidades individuales del prospecto.

Claves:

- **Opciones de Curso:** Ofrecer una variedad de opciones de curso y duración que se ajusten a las necesidades del prospecto
- **Planes Personalizados:** Crear planes de estudio y trabajo personalizados que maximicen los beneficios para el estudiante
- **Horarios Flexibles:** Proveer opciones de horarios flexibles que permitan al estudiante equilibrar el estudio y el trabajo

7. Propuesta de Valor Financiera

Descripción: Presentar una propuesta de valor financiera clara y convincente.

Claves:

- **Relación Costo-Beneficio:** Mostrar cómo la inversión en el programa se traduce en beneficios académicos y profesionales a largo plazo

- **Opciones de Financiamiento:** Ofrecer información sobre opciones de financiamiento, becas y planes de pago
- **Transparencia de Costos:** Ser transparente sobre todos los costos involucrados y cualquier posible gasto adicional

8. DIFERENCIACIÓN DEL PROGRAMA



Descripción: Diferenciar claramente el programa de otras opciones disponibles en el mercado.

Claves:

- **Unidadad:** Destacar las características únicas y exclusivas del programa que no se encuentran en otros programas
- **Innovación:** Hablar sobre los aspectos innovadores del programa, como métodos de enseñanza, tecnología utilizada y asociaciones con empresas
- **Reconocimiento Internacional:** Subrayar cualquier reconocimiento o acreditación internacional que tenga el programa





9. Oportunidades de Networking

Descripción: Resaltar las oportunidades de networking y conexiones profesionales que el programa ofrece.

Claves:

- **Eventos y Seminarios:** Mencionar eventos, seminarios y talleres donde los estudiantes pueden conectar con profesionales de la industria
- **Mentores y Alumnos:** Proveer acceso a mentores y una red de alumnos que puedan ofrecer apoyo y orientación
- **Prácticas y Pasantías:** Hablar sobre las oportunidades de prácticas y pasantías en empresas reconocidas

10. Valor Emocional y Motivacional

Descripción: Conectar emocionalmente con el prospecto y motivar a tomar acción.

Claves:

- **Historia Personal:** Compartir historias personales de superación y éxito relacionadas con el programa
- **Visualización del Futuro:** Ayudar al prospecto a visualizar su futuro y cómo el programa puede ser un paso crucial hacia sus metas
- **Mensajes Inspiradores:** Utilizar mensajes inspiradores y motivacionales que refuerzen la decisión de unirse al programa

CONCLUSIÓN

Las claves para una oferta de valor efectiva en programas de "Estudia y Trabaja en el Extranjero" incluyen una comprensión profunda del prospecto, beneficios académicos y profesionales claros, una experiencia cultural enriquecedora, apoyo integral, testimonios y casos de éxito, flexibilidad y personalización del programa, una propuesta de valor financiera convincente, diferenciación clara del programa, oportunidades de networking y valor emocional y motivacional.



Estas estrategias ayudan a comunicar **el valor del programa de manera efectiva** y de esta manera convertir prospectos en alumnos.