

Proceso de Meet

- Primeros 5 minutos: Confirmar y filtrar la información del prospecto para entender mejor sus necesidades.
 - Si no es viable, cerrar la sesión.
 - Si es un cliente potencial, brindar toda la información relevante.
- Objetivo:
 - Salir de la sesión con una nueva reunión agendada para cierre.
 - La nueva sesión debe ser programada en un plazo de 1 a 2 días hábiles.
 - Durante la sesión de cierre, completar la solicitud de inscripción, el contrato y resolver últimas dudas del prospecto.
- Nota: Aunque pueden ser necesarias reuniones adicionales, el objetivo es cerrar la negociación en una única sesión.

6. Compromiso de Pago

- Se establece cuando el estudiante manifiesta su intención de avanzar en el proceso o realizar la reserva.
- Confirmar si el estudiante tiene todo listo para la reserva o si depende de una tercera persona.
 - Si depende de otra persona, programar una nueva reunión en un plazo de 1 a 2 días hábiles con esta persona responsable para concretar la reserva.