

# + Consultoría académica.

- Condiciones del servicio.



## + Descripciones del servicio de consultoría académica:

Responsabilidades	Alcances
<p>Conocer a profundidad los catálogos que Empreser ELT distribuye.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Enfoque metodológico</li> <li><input type="checkbox"/> Alcance de nivel (MCER)</li> <li><input type="checkbox"/> Componentes</li> <li><input type="checkbox"/> Funcionamiento de LMS / App.</li> <li><input type="checkbox"/> Distribución de contenidos y carga horaria.</li> </ul>	<p>La comunicación de los consultores será con el vendedor/distribuidor. No es recomendable que el consultor establezca comunicación directa con los clientes por motivos de seguridad y calidad en el servicio.</p>
<p>Orientar a los posibles usuarios para elegir, según la información que la institución proporcione, la mejor opción dentro de nuestros catálogos y productos.</p>	<p>Toda retroalimentación de las actividades de consultoría deberá ser procesada y comunicada por el vendedor/distribuidor al área de dirección académica.</p>
<p>Capacitación de uso de series, componentes y LMS / Apps.</p>	<p>La evaluación del desempeño de un consultor académico solo podrá validarse a través de un proceso establecido por dirección académica y un grupo colegiado de consultores, ya que solo ellos cuentan con la experiencia y el conocimiento para llevar a cabo dicha evaluación.</p>
<p>Capacitación académica (según los temas contenidos en el catálogo de servicios académicos correspondientes al año en curso).</p>	
<p>Creación y administración de agendas con consultores extranjeros, en el caso de los gerentes de catálogo.</p>	

## + Responsabilidades del vendedor o distribuidor para asegurar un buen servicio de consultoría:

- Compartir de forma detallada el contexto y las expectativas del cliente:
  - Tipo de sesión (exploración, presentación de producto, capacitación, taller académico).
- Detalles del contenido de la sesión, dependiendo el contexto.
  - Títulos de series o de taller académico.
  - Tiempo disponible para la sesión.
  - Número de maestros.
  - Herramientas disponibles: internet, proyector, audio, mobiliario.
- Es indispensable que un vendedor o representante se encuentre presente durante las sesiones para atender compromisos generados relacionados con temas comerciales.
- El vendedor/distribuidor debe garantizar las condiciones necesarias para que la atención de los profesores esté en las actividades académicas. Si se desea, compartir alimentos, información comercial o hacer intervenciones ajenas al tema académico deberá ser en un momento diferente.

## + Servicios **NO** incluidos:

- El consultor **NO** debe compartir sus presentaciones ya que son propiedad intelectual de Empreser ELT.
- El consultor **NO** prestará sus servicios como profesor a instituciones que consuman sus productos o servicios.
- El consultor **NO** debe gestionar sus propias evaluaciones de desempeño, si se desea evaluar el desempeño del consultor se deberá solicitar a dirección académica para que se ponga en marcha el protocolo de evaluación correspondiente.
- El consultor **NO** administra servicios vinculados a compromisos generados por los vendedores/distribuidores:
  - Creación de cuentas en LMS.
  - Proceso de muestras físicas.
  - Creación de planeaciones.
  - Aplicación de exámenes.
  - Presentaciones a padres de familia.
  - Clases demo a alumnos.