

## **4 Acceso y admisión de estudiantes**

### **4.1 Sistemas de información previa a la matriculación**

#### **4.1.1 Perfil de acceso**

El MBA no es un programa especializado en un área funcional de la empresa o en un sector de actividad si no que es un programa enfocado al desarrollo de capacidades y habilidades de la alta dirección con una marcada orientación internacional. Se dirige a todos aquellos titulados universitarios que, con una experiencia profesional previa de un mínimo de dos años, quieren acceder a desarrollar una carrera directiva o, en caso de ocupar ya una posición directiva, desean acelerar su carrera profesional.

El candidato a este programa deberá tener una marcada perspectiva internacional, ya sea experiencia profesional o académica, y una alta calidad en su experiencia profesional, tanto en duración como en categoría de las posiciones ocupadas y empresas en las que ha trabajado.

La diversidad es un componente de este programa. Desde el punto de vista del estudiante la procedencia geográfica, los estudios universitarios realizados y la experiencia profesional se evaluarán en la medida que puedan aportar conocimientos y experiencias que enriquezcan el aprendizaje del total de la clase.

Orientación a resultados, pensamiento analítico, carácter abierto y social y deseo de formarse para tener un impacto en la comunidad son algunas de las características que se espera encontrar en los candidatos a este programa y que podrán demostrar a lo largo del proceso de admisión.

#### **Canales de difusión del proceso de matriculación**

El Servicio de Admisiones de ESADE se ocupa de la comercialización y procesos de admisión del MBA. El equipo de admisiones busca activamente estar en los lugares más accesibles para los candidatos y viaja a lo largo de todo el año y por todo el mundo para hacer esto posible. De esta forma, el candidato tiene la oportunidad de contactar con el equipo de admisiones presencialmente tanto en su país de residencia como en el campus de ESADE así como a través de canales online.

Los canales, ya utilizados actualmente y que se proponen como sistemas de información son los siguientes:

#### **4.1.2 Eventos en el campus**

##### **Open Days**

Evento en el cual el candidato tiene la oportunidad de vivir en primera persona la experiencia de hacer el MBA en ESADE. Para ello, se organiza una agenda de una jornada de duración que incluye, entre otras actividades, una clase magistral, una sesión con el Servicio de Carreras Profesionales, una sesión con el Servicio de Admisiones, una sesión con estudiantes y una visita al campus.

La frecuencia de este tipo de eventos es variable.

##### **Campus Visits**

Se trata de un evento muy similar al anterior pero de menor duración. Está pensado para poder atender en las instalaciones del MBA de ESADE a aquellos candidatos que por el motivo que sea no puede asistir a un Open Day. En este caso, un estudiante hace de embajador y acompaña al candidato a lo largo de una mañana en las distintas actividades en las que le toca participar ese día.

#### **Entrevistas personales**

Los candidatos tienen la posibilidad de acercarse al campus para entrevistarse con un miembro del equipo de admisiones. El motivo de una entrevista puede ser o bien obtener información sobre el programa o realizar la entrevista oficial de admisión al programa.

### **4.1.3 Eventos fuera del campus**

#### **Ferías**

El equipo de admisiones asiste a lo largo del año a un número variable de ferias en las cuales se promociona el MBA organizadas por distintos proveedores. El candidato no solo puede obtener material impreso informativo sino contactar en primera persona con un miembro del equipo de Admisiones. Estas ferias se organizan tanto a nivel internacional como nacional.

#### **Entrevistas personales**

Las entrevistas personales pueden realizarse fuera del campus.

#### **Sesiones informativas**

El Servicio de Admisiones organiza sesiones informativas que permiten a los candidatos informarse en primera persona y en su país de residencia acerca del MBA. En estas sesiones, un miembro del equipo de admisiones realizar una presentación de la escuela y el programa y contesta a las dudas de los estudiantes. Normalmente, intentará contar con un antiguo estudiante cuya perspectiva y experiencia resultará de un gran valor para el participante.

### **4.1.4 Eventos online**

#### **Sesiones informativas**

Puesto que para el candidato no siempre es posible asistir a las sesiones informativas organizadas por el equipo de Admisiones, se organizan también sesiones informativas online en las que el candidato, desde su casa o lugar de trabajo, se puede conectar a través de Internet y escuchar la presentación realizada por un miembro del Servicio de Admisiones. En estos casos, se puede contar también con un estudiante que responderá desde su perspectiva y experiencia a consultas de los estudiantes.

#### **Entrevistas personales on line**

Otros canales de difusión

- Desarrollo y mantenimiento de una página web explicativa de las características del programa y de las actividades informativas que se llevan a cabo.
- Presencia en los principales buscadores y portales de formación en Internet.
- Desarrollo de diversos soportes informativos, tanto gráficos como multimedia, con las características del programa, información sobre los campus de ESADE, la vida en Barcelona, los requisitos legales para poder residir en España (si no son residentes españoles), el coste de vida en Barcelona, tipos de alojamiento, seguro médico, etc.

- Llamadas telefónicas para hacer seguimiento de los procesos de admisión que están abiertos. También se contacta con personas cuyos datos están en nuestra base de datos y que han mostrado un interés por nuestro programa.