

 ITBA Instituto Tecnológico de Buenos Aires	MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS	Código			
		ITBA-PM-ADM-DES-IGR-CONV.A.CURS.PREP-V001			
		Fecha Vigencia		Páginas	
		15-09-2023		1	12
Título: Procedimiento		Categoría: Administrativos			
Área: Desarrollo		Sub-Área: Ingreso Grado			

CONVERSIÓN A CURSOS PREPARATORIOS [ITBA-PM-ADM-DES-IGR-CONV.A.CURS.PREP-V001]

Fecha	Versión	Observaciones	
	001	Primera Versión	
Elaborado	Revisado	Validado	Aprobado
Eugenia Cannata	Marylina Blanco	Mauro Galiana	Eugenia Cannata
Directora de Desarrollo	Analista de Procesos	Director de Ingreso	Directora de Desarrollo

 Instituto Tecnológico de Buenos Aires	MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS	Código			
		ITBA-PM-ADM-DES-IGR-CONV.A.CURS.PREP-V001			
		Fecha Vigencia		Páginas	
		15-09-2023		2	12
Título: Procedimiento		Categoría: Administrativos			
Área: Desarrollo		Sub-Área: Ingreso Grado			

1. Propósito:

Brindar asesoramiento a aquellos interesados en estudiar en las carreras de grado del ITBA hasta que puedan alcanzar una toma de decisión de inscribirse a estudiar en la Universidad adecuada a las inquietudes individuales.

2. Alcance:

Aplica a todos los interesados que se encuentren en el proceso de elección de una carrera/universidad para llevar adelante sus estudios universitarios, y que manifestaron interés en conocer la propuesta del ITBA.

3. Términos y Definiciones:

- **Alumno CP:** candidato que - acreditando las condiciones necesarias – se inscribe en el Curso Preparatorio.
- **Baja:** salida del sistema de interesados que no desean o no pueden inscribirse a una carrera de grado del ITBA.
- **Conversión:** tareas de asesoramiento que llevan adelante los orientadores vocacionales (OV) a los *interesados* a ingresar a estudiar una carrera de grado en el ITBA.
- **Cursos Preparatorios:** son los cursos diseñados especialmente para preparar al candidato para el examen de ingreso con un nivel por materia, acorde a los requerimientos de las carreras de grado en cuestión.
- **Definición de etapas Salesforce:**

La siguiente clasificación hace referencia al grado de posibilidad de que la oportunidad se inscriba, percibido por el orientador:

- **Bronce:** débil.
- **Plata:** intermedia.
- **Oro:** fuerte.

A partir de la etapa Oro, las etapas reflejan el estado en que se encuentra para la inscripción:

- **Aplicación enviada:** se le envió el formulario de inscripción. Automático.
- **Aplicación recibida:** el interesado devuelve el formulario completo. Automático.
- **Esperando respuesta de beca:** Si el interesado solicitó una beca, se lo pasa manualmente a esta etapa a la espera de la resolución del pedido.

 Instituto Tecnológico de Buenos Aires	MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS	Código	
		ITBA-PM-ADM-DES-IGR-CONVA.CURS.PREP-V001	
		Fecha Vigencia	Páginas
		15-09-2023	3 12
Título: Procedimiento		Categoría: Administrativos	
Área: Desarrollo		Sub-Área: Ingreso Grado	

- **Inscrito:** Cuando se procede con la inscripción, se cargan los productos y se envía a SGA. Automático.
- **No inscrito:** Se pasa manualmente a esta etapa, cuando el interesado manifiesta que decidió darse de baja del proceso, en cualquier etapa en la que se encuentre
- **Interesado:** candidato, contacto u oportunidad que manifestó interés en inscribirse a una carrera de grado de la Universidad.
- **Orientador Vocacional (OV):** integrantes del Departamento de Ingreso del ITBA.
- **SACP:** Secretaría de Admisión Cursos Preparatorios
- **SalesForce (SF):** CRM que aloja información sobre las interacciones de los Interesados con los orientadores vocacionales de la Universidad.

4. Actividades:

Responsable	Actividad
Orientadores Vocacionales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisa los canales a través de los cuales un candidato se puede contactar por primera vez con el ITBA y selecciona aquellos que manifestaron interés por la carrera a su cargo: <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Formulario Web. Ver Instructivo 5.3 ITBA-I-DES-IGR-01 - Ingreso automático de candidatos a Salesforce a través del formulario web. 1.2. Whatsapp. 1.3. Teléfono. 1.4. Email (ingreso@itba.edu.ar) 1.5. Visita espontánea. 1.6. Actividades de promoción en ITBA. 1.7. Promoción en Ferias o colegios. 1.8. Redes Sociales.
Orientadores Vocacionales	<ol style="list-style-type: none"> 2. La derivación de los contactos al orientador específico de la carrera depende del canal: <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Respuesta automática: <ol style="list-style-type: none"> 2.1.1. Formulario Web: Cuando un interesado señala una carrera de interés, ingresa a la <i>campaña correspondiente en SF</i> y recibe una respuesta

 Instituto Tecnológico de Buenos Aires	MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS	Código	
		ITBA-PM-ADM-DES-IGR-CONVA.CURS.PREP-V001	
		Fecha Vigencia	Páginas
		15-09-2023	4 12
Título: Procedimiento		Categoría: Administrativos	
Área: Desarrollo		Sub-Área: Ingreso Grado	

	<p>automática sobre la información solicitada. Ver Instructivos.</p> <p>2.1.2. Whatsapp: Se le envía la información solicitada y se lo invita a contactarse con el orientador específico de la carrera.</p> <p>2.1.2.1. Si lo hace, el OV lo ingresa a SF para su seguimiento.</p> <p>2.1.2.2. Si no lo hace, el OV lo contacta a los 10 días nuevamente utilizando las herramientas del menú.</p> <p>2.1.3. Actividades de promoción: Se le ofrece un código QR que lo deriva al formulario de la web.</p> <p>2.1.4. Visita espontánea al ITBA: el OV lo entrevista y realiza una visita guiada a los laboratorios y edificios de la Universidad, y registra los datos de contacto vía QR – formulario Web (automático).</p> <p>2.1.5. Eventos desarrollados por el ITBA: La inscripción a dichos eventos se realiza vía formulario web. Dicho formulario deriva los datos a SF para su clasificación. La inscripción al evento dispara un recordatorio de la actividad y una encuesta de satisfacción una vez finalizada.</p> <p>Para todos los casos anteriores, Ver Instructivo 5.4 ITBA-I-DES-IGR-01 - Visualización en Salesforce de los ingresos automáticos de candidatos a través del formulario web e Instructivo 5.5 ITBA-I-DES-IGR-02 - Visualización en Salesforce de ingresantes por Campaña.</p> <p>2.2. Respuesta manual:</p>
--	---

 Instituto Tecnológico de Buenos Aires	MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS	Código	
		ITBA-PM-ADM-DES-IGR-CONV.A.CURS.PREP-V001	
		Fecha Vigencia	Páginas
		15-09-2023	5 12
Título: Procedimiento		Categoría: Administrativos	
Área: Desarrollo		Sub-Área: Ingreso Grado	

	<p>2.2.1. Teléfono: El OV de su carrera resuelve sus dudas y registra sus datos de contacto en SF para su clasificación.</p> <p>2.2.2. Email: el OV deriva la consulta al orientador que registra el interesado en SF para su clasificación.</p> <p>Para ambos casos, Ver 5.Instructivo 5.6 ITBA-I-DES-IGR-03 - Ingreso manual de contactos en SalesForce.</p>
Orientadores Vocacionales	<p>3. El OV clasifica en SF el contacto como</p> <p>3.1. Tipo:</p> <p>3.1.1. Candidato: interesado que interactúa con su orientador solicitando información mínima (dos conceptos máximos).</p> <p>3.1.2. Contacto: interesado que interactúa con su orientador brindando datos personales (ej. Dni, colegio, mail, nombre) o solicitando más información (más de dos conceptos).</p> <p>3.1.3. Oportunidad: Se detecta en la interacción la oportunidad de inscripción (ej. Solicitando el link).</p> <p>3.2. Conceptos:</p> <p>3.2.1. Año de graduación: (último año / otros)</p> <p>3.2.2. Perfil del colegio. (colegio de interés / otros)</p> <p>3.2.3. Capacidad económica declarativa. (Pide beca / no)</p> <p>3.2.4. Rendimiento escolar. (+8 / otros)</p> <p>3.2.5. Entrega de datos de contacto (dni, teléfono, email). (si / no)</p> <p>3.2.6. Familiar de graduado. (si / no)</p> <p>3.2.7. Actividad de promoción (participó / no participó)</p>

 Instituto Tecnológico de Buenos Aires	MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS	Código			
		ITBA-PM-ADM-DES-IGR-CONV.A.CURS.PREP-V001			
		Fecha Vigencia		Páginas	
		15-09-2023		6	12
Título: Procedimiento		Categoría: Administrativos			
Área: Desarrollo		Sub-Área: Ingreso Grado			

Orientadores Vocacionales	<p>4. El OV interactúa con el interesado a través de piezas diseñadas utilizando las siguientes herramientas de diálogo distribuidas en Salesforce:</p> <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Folleto de la carrera. 4.2. Información de Becas. 4.3. Costos de la carrera. 4.4. Invitación a actividad temática asociada a su carrera de interés. 4.5. Invitación a clases abiertas. 4.6. Invitación a Competencias ITBA. 4.7. Invitación a una entrevista con el orientador. 4.8. Invitación a una visita a los laboratorios o un recorrido a los edificios de la Universidad. 4.9. Invitación a una reunión con Directores. 4.10. Invitación a hablar con graduados / alumnos de la carrera de su interés.
Orientadores Vocacionales	<p>5. Inscripción del interesado: El OV envía el formulario de inscripción, que incorpora los datos a SF en forma automática. El OV revisa la información y la documentación. Si está incompleta o errónea le solicita nuevamente la información. Una vez completo, el OV lo envía a facturación a través de la generación de la orden de venta. SF lo clasifica como oportunidad ganada. Ver Instructivo 5.7 ITBA-I-DES-IGR-03 Modificación de datos en la Aplicación de SalesForce.</p>
Orientadores Vocacionales	<p>6. Baja del interesado, se procede a registrar la baja ante las siguientes condiciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 6.1. Solicitud manifiesta del interesado. 6.2. Año de graduación posterior a un año del cierre de la campaña.

 Instituto Tecnológico de Buenos Aires	MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS	Código	
		ITBA-PM-ADM-DES-IGR-CONV.A.CURS.PREP-V001	
		Fecha Vigencia	Páginas
		15-09-2023	7 12
Título: Procedimiento		Categoría: Administrativos	
Área: Desarrollo		Sub-Área: Ingreso Grado	

*Ver **Instructivo 5.8 ITBA-I-DES-IGR-04** Modificación y visualización de las etapas de una oportunidad.*

5. Anexos e Instructivos:

5.1. ITBA-A-DES-IGR-03 - [Formulario Web](#)

5.2. ITBA-A-DES-IGR-04 - [Formulario de inscripción](#)

5.3. ITBA-I-DES-IGR-01 - Ingreso automático de candidatos a Salesforce a través del formulario web

5.3.1. El interesado accede a <https://www.itba.edu.ar/grado/> y llena los datos solicitados.

¿Tenés alguna duda o consulta?
 Completá el formulario o contactanos para que podamos ayudarte lo más pronto posible

Teléfono Grado e-mail
 (011) 1138598029 ingreso@itba.edu.ar

Nombre *

Apellido *

Email *

Teléfono Celular *

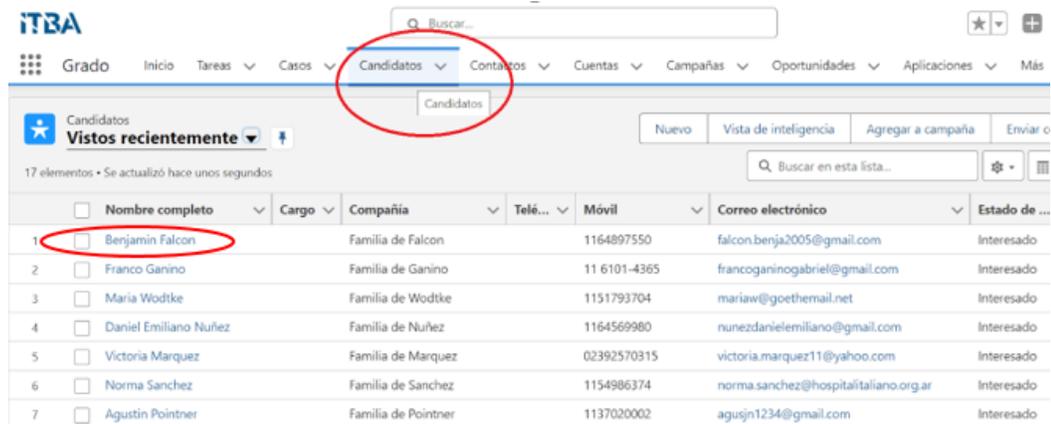
Año de egreso del colegio secundario *
 Selecciona por favor

[Enviar consulta](#)

5.4. ITBA-I-DES-IGR-01 - Visualización en Salesforce de los ingresos automáticos de candidatos a través del formulario web.

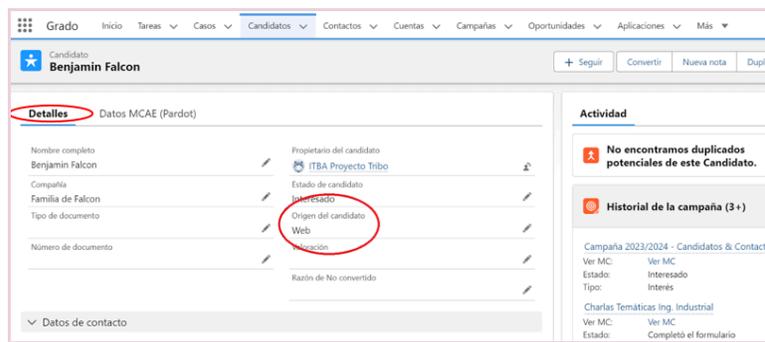
5.4.1. Para visualizar a los interesados, ingresa a SF en la pestaña de (1) *Candidatos* y una vez ahí selecciona el (2) *Nombre del Candidato* que desee visualizar.

 Instituto Tecnológico de Buenos Aires	MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS	Código	
		ITBA-PM-ADM-DES-IGR-CONV.A.CURS.PREP-V001	
		Fecha Vigencia	Páginas
15-09-2023		8	12
Título: Procedimiento		Categoría: Administrativos	
Área: Desarrollo		Sub-Área: Ingreso Grado	



	Nombre completo	Cargo	Compañía	Teléfono	Móvil	Correo electrónico	Estado de...
1	Benjamin Falcon		Familia de Falcon		1164897550	falcon.benja2005@gmail.com	Interesado
2	Franco Ganino		Familia de Ganino		11 6101-4365	francoganinogabriel@gmail.com	Interesado
3	Maria Wodtke		Familia de Wodtke		1151793704	mariaaw@gothemail.net	Interesado
4	Daniel Emiliano Nuñez		Familia de Nuñez		1164569980	nunezdanielemiliano@gmail.com	Interesado
5	Victoria Marquez		Familia de Marquez		02392570315	victoria.marquez11@yahoo.com	Interesado
6	Norma Sanchez		Familia de Sanchez		1154986374	norma.sanchez@hospitalitaliano.org.ar	Interesado
7	Agustin Pointner		Familia de Pointner		1137020002	agusjn1234@gmail.com	Interesado

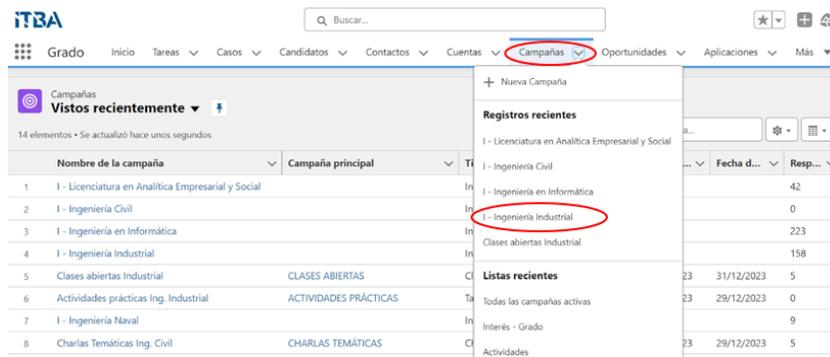
5.4.2. En la pestaña de (1) *Detalles*, visualiza el campo (2) *Origen del Candidato* que debe mostrar "Wed".



Nombre completo	Propietario del candidato
Benjamin Falcon	ITBA Proyecto Tribu
Compañía	Estado de candidato
Familia de Falcon	Interesado
Tipo de documento	Origen del candidato
	Web
Número de documento	Origen
Razón de No convertido	

5.5. ITBA-I-DES-IGR-02 - Visualización en SalesForce de ingresantes por Campaña.

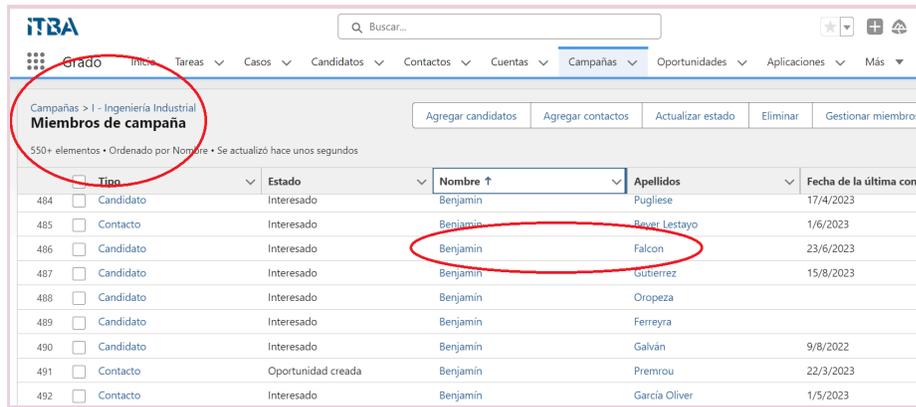
5.5.1. Ingresar a SF, en la pestaña de (1) *Campañas* y seleccionar la (2) *Campaña deseada*.



Nombre de la campaña	Campaña principal	Tipo
1 - Licenciatura en Analítica Empresarial y Social		In
2 - Ingeniería Civil		In
3 - Ingeniería en Informática		In
4 - Ingeniería Industrial		In
5 - Clases abiertas Industrial	CLASES ABIERTAS	In
6 - Actividades prácticas Ing. Industrial	ACTIVIDADES PRÁCTICAS	Ta
7 - Ingeniería Naval		In
8 - Charlas Temáticas Ing. Civil	CHARLAS TEMÁTICAS	Cl

 MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS	Código		
	ITBA-PM-ADM-DES-IGR-CONV.A.CURS.PREP-V001		
	Fecha Vigencia		Páginas
	15-09-2023	9	12
Título: Procedimiento		Categoría: Administrativos	
Área: Desarrollo		Sub-Área: Ingreso Grado	

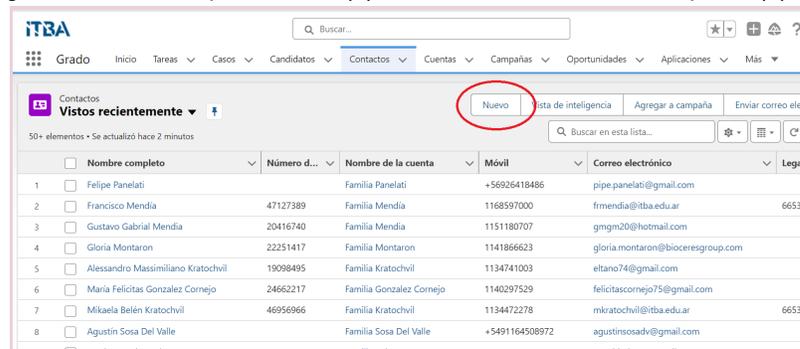
5.5.2. Una vez en la Campaña, visualiza los (1) *Miembros de campaña* y selecciona (2) *Nombre del interesado*.



<input type="checkbox"/>	Tipo	Estado	Nombre ↑	Apellidos	Fecha de la última consulta
<input type="checkbox"/>	Candidato	Interesado	Benjamin	Pugliese	17/4/2023
<input type="checkbox"/>	Contacto	Interesado	Benjamin	Rever Lestayo	1/6/2023
<input type="checkbox"/>	Candidato	Interesado	Benjamin	Falcon	23/6/2023
<input type="checkbox"/>	Candidato	Interesado	Benjamin	Gutierrez	15/8/2023
<input type="checkbox"/>	Candidato	Interesado	Benjamin	Oropeza	
<input type="checkbox"/>	Candidato	Interesado	Benjamin	Ferreira	
<input type="checkbox"/>	Candidato	Interesado	Benjamin	Galván	9/8/2022
<input type="checkbox"/>	Contacto	Oportunidad creada	Benjamin	Premrou	22/3/2023
<input type="checkbox"/>	Contacto	Interesado	Benjamin	García Oliver	1/5/2023

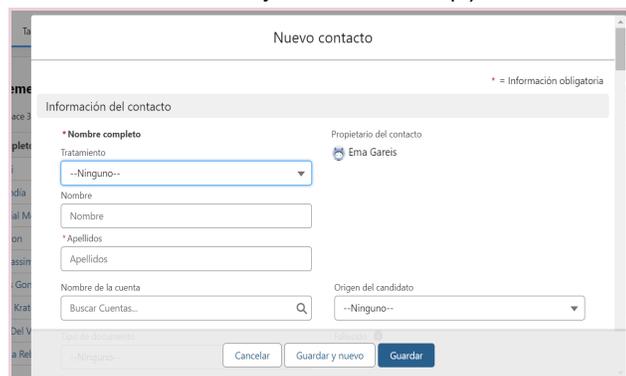
5.6. ITBA-I-DES-IGR-03 - Ingreso manual de contactos en SalesForce.

5.6.1. Ingres a SF, en la pestaña de (1) *Contactos*, selecciona la opción (2) *Nuevo*.



<input type="checkbox"/>	Nombre completo	Número d...	Nombre de la cuenta	Móvil	Correo electrónico	Legajo
<input type="checkbox"/>	Felipe Panelati		Familia Panelati	+56926418486	pipe.panelati@gmail.com	
<input type="checkbox"/>	Francisco Mendia	47127389	Familia Mendia	1168597000	frmendia@itba.edu.ar	66533
<input type="checkbox"/>	Gustavo Gabriel Mendia	20416740	Familia Mendia	1151180707	gmgm20@hotmail.com	
<input type="checkbox"/>	Gloria Montaron	22251417	Familia Montaron	1141866623	gloria.montaron@bioceresgroup.com	
<input type="checkbox"/>	Alessandro Massimiliano Kratochvil	19098495	Familia Kratochvil	1134741003	eltano74@gmail.com	
<input type="checkbox"/>	Maria Felicitas Gonzalez Cornejo	24662217	Familia Gonzalez Cornejo	1140297529	felicitascornejo75@gmail.com	
<input type="checkbox"/>	Mikaela Belén Kratochvil	46956966	Familia Kratochvil	1134472278	mkratochvil@itba.edu.ar	66532
<input type="checkbox"/>	Agustín Sosa Del Valle		Familia Sosa Del Valle	+5491164508972	agustinosoadv@gmail.com	

5.6.2. Ingres los datos solicitados y realiza clic en (1) *Guardar*.



Nuevo contacto

Propietario del contacto: Ema Gareis

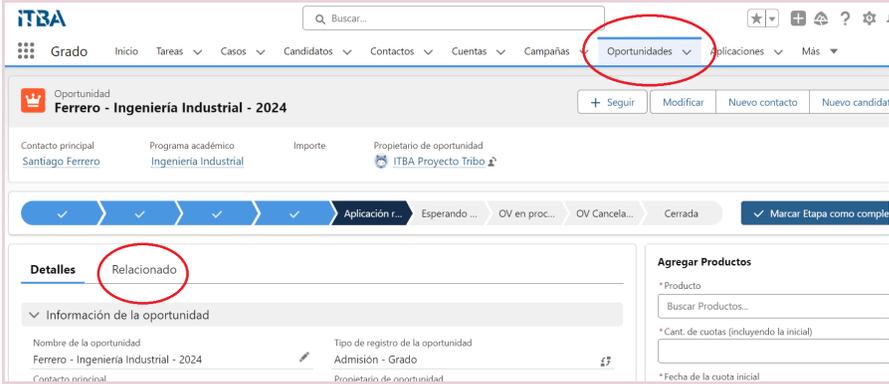
Origen del candidato: --Ninguno--

Botones: Cancelar, Guardar y nuevo, Guardar

 Instituto Tecnológico de Buenos Aires	MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS	Código		
		ITBA-PM-ADM-DES-IGR-CONV.A.CURS.PREP-V001		
		Fecha Vigencia	Páginas	
		15-09-2023	1 0	12
Título: Procedimiento		Categoría: Administrativos		
Área: Desarrollo		Sub-Área: Ingreso Grado		

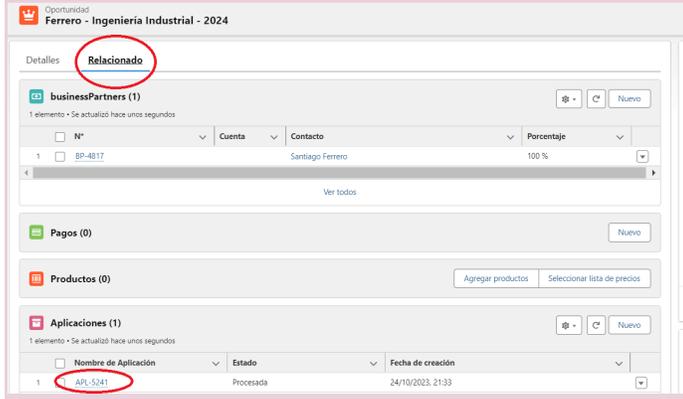
5.7. ITBA-I-DES-IGR-03 Modificación de datos en la Aplicación de SalesForce.

5.7.1. Ingresar a SF, en la pestaña de (1) Oportunidad, seguido de la opción (2) *Relacionado*



The screenshot shows the Salesforce interface for an Opportunity record. The top navigation bar includes 'Grado', 'Inicio', 'Tareas', 'Casos', 'Candidatos', 'Contactos', 'Cuentas', 'Campañas', 'Oportunidades', 'Aplicaciones', and 'Más'. The 'Oportunidades' menu is circled in red. The main content area shows the opportunity details for 'Ferro - Ingeniería Industrial - 2024'. Below the details, the 'Relacionado' tab is circled in red. The 'Aplicaciones' section is visible at the bottom of the page.

5.7.2. Una vez en la pantalla de (1) *Relacionado*, en el apartado (2) *Aplicaciones*, selecciona la opción "APL- 5241".

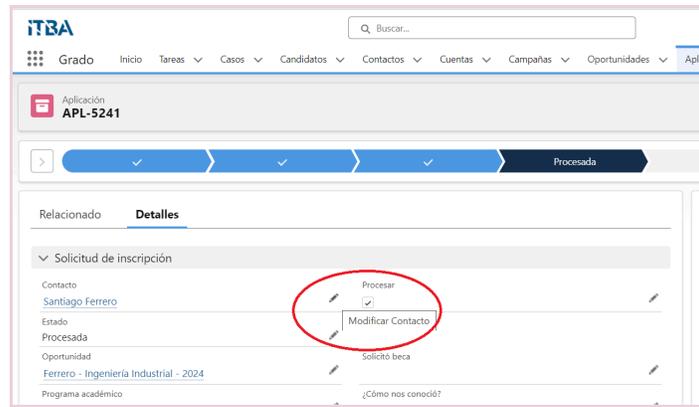


The screenshot shows the 'Aplicaciones' section of the Salesforce interface. The 'Relacionado' tab is circled in red. The 'Aplicaciones' table has one row with 'APL-5241' circled in red. The table columns are 'Nombre de Aplicación', 'Estado', and 'Fecha de creación'.

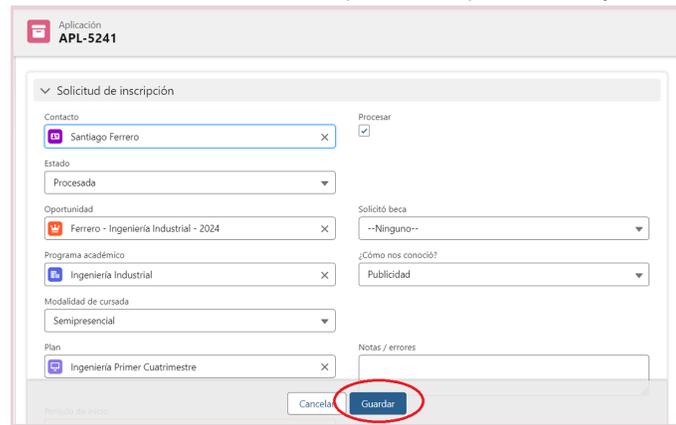
Nombre de Aplicación	Estado	Fecha de creación
APL-5241	Procesada	24/10/2023, 21:33

5.7.3. Selecciona la opción (1) *Modificar Contacto*.

 Instituto Tecnológico de Buenos Aires	MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS	Código	
		ITBA-PM-ADM-DES-IGR-CONV.A.CURS.PREP-V001	
		Fecha Vigencia	Páginas
		15-09-2023	1 1
Título: Procedimiento		Categoría: Administrativos	
Área: Desarrollo		Sub-Área: Ingreso Grado	

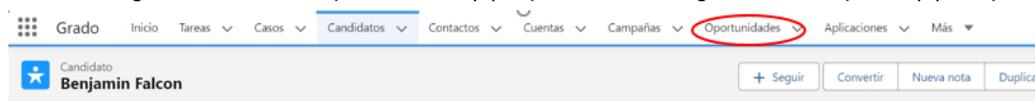


5.7.4. Modifica la información en los campos correspondientes y realiza clic en (1) *Guardar*.



5.8. ITBA-I-DES-IGR-04 Modificación y visualización de las etapas de una oportunidad.

5.8.1. Ingresar a SF, en la pestaña de (1) Oportunidad, seguido de la opción (2) *Etapas*



5.8.2. Selecciona la opción del campo a (1) *Etapas*, según las definiciones usadas clasificar los estados del interesado y presiona (2) *Guardar*.

 Instituto Tecnológico de Buenos Aires	MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS	Código	
		ITBA-PM-ADM-DES-IGR-CONV.A.CURS.PREP-V001	
		Fecha Vigencia	Páginas
		15-09-2023	1 2
Título: Procedimiento		Categoría: Administrativos	
Área: Desarrollo		Sub-Área: Ingreso Grado	

Plan

Año de inicio

Período de inicio

Inscripción por equivalencia

Fecha de examen libre

* Fecha de cierre

* Etapa

--Ninguno--

Interesado Bronce

Interesado Plata

Interesado Oro

Aplicación enviada

Aplicación recibida

Esperando respuesta beca

Inscripto

No inscripto

Becas

Intención de pedir becas

Beca que piensa pedir

6. Flujograma:

6.1. ITBA-FLU-ADM-DES-IGR-CONV.A.CURS.PREP-V001 - Flujograma Conversión a Cursos Preparatorios.