



Empresa:

- ✍ Institución internacional que se dedica a la formación ejecutiva y a la formación de élite empresarial.
- ✍ Reconocida entre las mejores escuelas del mundo.

Situación de partida:

- ✍ Debido a su estrategia de expansión internacional, necesidad de renovación de sus sistemas de gestión
- ✍ Orientación a una única solución global, para dar fácil cobertura a su presencia internacional.

Solución - Resultados:

- ✍ Microsoft Dynamics CRM.
- ✍ Gestión de 360^a del ciclo de vida del alumno.
- ✍ Mejora de la atención a los alumnos.
- ✍ Comunicación segmentada en función del perfil del candidato.

EL INSTITUTO DE EMPRESA REALIZA UNA GESTIÓN 360° DE ALUMNOS Y CANDIDATOS CON MICROSOFT DYNAMICS CRM.

El Instituto de Empresa es una institución internacional que se dedica a la formación ejecutiva y a la formación de élite empresarial a través de programas con enfoque global, un carácter emprendedor y espíritu humanista. Su oferta formativa está basada en titulaciones universitarias y de programas masters, doctorados y formación ejecutiva.

El IE está reconocida entre las mejores escuelas del mundo por la calidad de sus programas master y de executive education, situándose en el número 1 del mundo en programas MBA Online o siendo la 3^a escuela de negocios de Europa en el Ranking de Escuelas de Negocios Europeas 2014 según Financial Times.

El carácter innovador y emprendedor de la institución, así como el crecimiento debido a su estrategia de expansión internacional, motivó la decisión de que el Instituto de Empresa (IE) renovara sus sistemas de gestión y se orientara a una única solución global, para dar fácil cobertura a su presencia internacional. Tras llevar a cabo la fase de selección, **apostaron por Microsoft Dynamics CRM** como solución capaz de gestionar a los candidatos desde un primer interés, por ejemplo pidiendo información sobre un determinado programa de formación, hasta la realización de su curso formativo, y a posteriori para mantenerlo en la comunidad de antiguos alumnos. Es decir, **una gestión de 360^a del ciclo de vida del alumno**. Para la puesta en marcha de Microsoft Dynamics CRM, el Instituto de Empresa apostó por Prodware, el principal especialista en soluciones Microsoft Dynamics CRM en nuestro país.

Hemos querido hablar con Daniel González, IT Manager & PMO en IE Business School, quien en el vídeo adjunto comenta las razones de la puesta en marcha de Microsoft Dynamics CRM y las ventajas obtenidas.



Una de las partes fundamentales que nos ayudado es toda la automatización de workflows, de envío de emails, de respuesta inmediata al alumno.



Con las nuevas y futuras versiones vamos a ganar en funcionalidad tanto para empleados internos como para las personas interesadas en nuestra oferta formativa.



Daniel González.
IT Manager & PMO
IE Business School

Puede ver esta entrevista ampliada en video en el canal de Testimonios de clientes de Prodware en Youtube, siguiendo esta dirección:

www.youtube.com/user/ProdwareSpain

Microsoft Dynamics CRM se ha convertido en una herramienta fundamental en el día a día, gracias a la cual la relación con candidatos y estudiantes se ha personalizado en aras de mejorar su satisfacción. Así Daniel González apunta que “una de las partes fundamentales que nos ayudado es toda la automatización de workflows, de envío de emails, de respuesta inmediata al alumno. Eso es parte fundamental, porque nosotros tenemos alumnos de todos los países y al final siempre hemos intentado que la comunicación con el alumno sea segmentada en función de su perfil, del programa que quiere cursar, del idioma que el alumno tiene”.

Con ello han mejorado de **manera considerable la atención a los alumnos** y ofrecen una comunicación segmentada en función del perfil del candidato (idiomas, tipo de programa de estudio, etc) y de sus necesidades.

Pero además, otras de las **ventajas** es que “Dynamics CRM de Microsoft nos ha permitido desde el 2008 –curso en que lanzamos un proyecto piloto con el departamento de marketing– afianzar los procesos clave de la entidad año tras año, y con las nuevas y futuras versiones vamos a ganar en funcionalidad tanto para empleados internos como para las personas interesadas en nuestra oferta formativa”.

“Ya a día de hoy en todas las unidades de negocio, el CRM lo ven como una herramienta fundamental en su día a día y se apoyan básicamente en él para toda la parte comercial y de relación con el alumno y antiguo alumno”.

SOBRE PRODWARE:

Prodware España, perteneciente al grupo francés Prodware, está especializada en el diseño, puesta en marcha y mantenimiento de soluciones de tecnología aplicadas a la mejora de procesos de negocio. La compañía es el primer Partner de Microsoft Dynamics en España y Europa y uno de los tres primeros Partners en el mundo.