

Contactar a SAEJEE: la primera señal de una institución que no te deja solo

Un formulario responde datos. Un equipo responde personas.

CONTENIDO

1. El punto de entrada que evita decisiones solas
2. De prospecto a estudiante: la malla de apoyo
3. La asesoría que vende bien no empuja; traduce
4. Cuando ya estás dentro, las preguntas cambian
5. Cinco ideas que deberías recordar antes de escribirnos
6. La oficina de empleabilidad como puente de futuro
7. Preguntas frecuentes antes del primer contacto
8. Antes de contactar, llega mejor preparado
9. La confianza empieza en cómo te contestamos
10. La continuidad se nota cuando la pregunta deja de ser comercial
11. El buen contacto también educa al comprador

Un formulario responde datos. Un equipo responde personas.

La página de contacto no debería verse como un directorio frío. Para un estudiante de LATAM que está comparando universidades, ciudades, precios y visas, contacto es el primer punto donde la institución demuestra si sabe acompañar o solo vender.

En SAEJEE, contacto es una capa de servicio: asesores de estudio, oficina del estudiante, coaches académicos, empleabilidad, preguntas frecuentes, chat con estudiantes y canales para sostener la relación desde el día uno hasta la graduación.

En Campus y Ciudades, contacto no es solo un botón. Es el primer puente humano entre una familia que pregunta desde LATAM y una vida estudiantil que tendrá que sostenerse en España.

Soy Anthony España, Director Customer Support de la Université Saejee Paris. Estoy cerca de las dudas reales: la madre que pregunta por pagos, el candidato que no entiende un requisito, el profesional que quiere comparar MBA y Maestría, el estudiante que necesita ordenar ritmo, plataforma o documentos.

Una universidad internacional se mide también por cómo responde antes de que pagues.

El punto de entrada que evita decisiones solas

Contact opera como una puerta de entrada entre prospecto, estudiante y servicios internos.

El equipo de asesoría de estudios orienta sobre elección de programa, proceso de matrícula y opciones de financiación. Los canales pueden incluir teléfono, correo electrónico o WhatsApp, con disponibilidad de lunes a viernes en horario europeo.

Para LATAM, esa diferencia horaria importa. Un candidato de México o Colombia puede estar escribiendo cuando en España ya cerró la oficina. Un estudiante de Argentina puede necesitar planificar llamadas con precisión. Un brasileño hispanohablante puede preferir WhatsApp para aclarar rápido antes de enviar documentos.

El contacto no elimina la responsabilidad del estudiante, pero reduce la soledad del proceso.

De prospecto a estudiante: la malla de apoyo

La promesa de soporte no termina en admisión. En nuestro modelo conectamos asesoría, oficina del estudiante, coaches académicos y oficina de empleabilidad.

Traducido: primero te ayudamos a entender si SAEJEE encaja contigo. Luego, cuando ya estudias, aparecen equipos que acompañan administración, ritmo, motivación, herramientas de rendimiento, organización de cursos y preparación para el mercado.

Esto importa porque muchos estudiantes internacionales creen que el momento difícil es entrar. En realidad, entrar es solo la primera frontera.

Después viene sostenerse.

Esta red no promete una vida sin fricción. Promete algo más creíble: puntos de apoyo.

Capa de servicio	Qué resuelve	Qué no sustituye
Asesoría de estudios	Elección de programa, matrícula y financiación	Decisión personal ni lectura completa del contrato
preguntas frecuentes y chat con estudiantes	Dudas frecuentes y experiencia de pares	Evaluación individual de admisión
Oficina del estudiante	Organización administrativa durante el estudio	Trámite consular externo o reconocimiento local
Orientadores académicos	Estrés, motivación, planificación y ritmo	Disciplina personal diaria
Plataforma y herramientas	Acceso, materiales, seguimiento y comunicación	Presencia activa del estudiante
Oficina de empleabilidad	Bolsa de empleo, prácticas, entrevistas y orientación	Garantía de empleo automático

La asesoría que vende bien no empuja; traduce

Un buen asesor no debería empujarte al programa más caro ni al inicio más próximo. Debería ayudarte a traducir tu situación.

Si vienes de secundaria, la conversación se centra en Licenciatura, certificado escolar, idioma, visa y familia. Si ya tienes título universitario, la pregunta cambia hacia Maestría, ECTS, equivalencia y objetivo profesional. Si tienes experiencia, aparece MBA, prueba laboral y reposicionamiento ejecutivo.

Esa traducción es el valor del contacto.

Un candidato que llega diciendo “quiero estudiar negocios” puede necesitar Business Analytics, International Management, AI, Logistics o un MBA según edad, expediente y experiencia. Uno que dice “quiero tecnología” puede necesitar Informática, IA aplicada, Ciencia de Datos, una Maestría técnica o simplemente entender que todavía debe reforzar base académica.

El contacto bueno no adivina. Pregunta.

Cuando ya estás dentro, las preguntas cambian

Antes de matricularte, preguntas por precios, documentos y visa. Después, preguntas por horarios, plataforma, materiales, certificados, ritmo, estrés, rendimiento, prácticas y oportunidades.

Por eso la oficina del estudiante y los coaches académicos son tan importantes.

El estudiante internacional no solo enfrenta contenidos. Enfrenta adaptación cultural, idioma académico, presión familiar, incertidumbre económica, trámites y distancia emocional. Tener un punto institucional para ordenar dudas no es lujo. Es permanencia.

En SAEJEE queremos que el estudiante no sienta que desaparece detrás de un número de matrícula.

Cinco ideas que deberías recordar antes de escribirnos

La primera pregunta define el tipo de ayuda. No es igual pedir precio que pedir evaluación de ruta.

WhatsApp ayuda, pero el expediente vive en documentos. Lo conversado debe traducirse luego en evidencia.

El soporte acompaña, no sustituye acción. Nadie puede estudiar, organizarse o responder por ti.

La empleabilidad empieza antes de graduarte. La oficina de empleabilidad orienta, pero el estudiante debe construir perfil.

El contacto revela cultura institucional. Una universidad sería no solo informa; ordena y da seguimiento.

La oficina de empleabilidad como puente de futuro

El contacto también remite a carrera profesional: bolsas de empleo, prácticas, entrenamiento para postulaciones, coaching de entrevistas, orientación individual, eventos y presentaciones de empresas.

Para LATAM, esa capa es decisiva porque estudiar en España no se desea solo por el aula. Se desea por la posibilidad de construir una vida profesional reconocible en Europa.

Pero conviene decirlo bien: apoyo de empleabilidad no significa empleo garantizado.

Significa preparación, exposición, criterio, revisión de CV, simulación de entrevista, conversaciones con empresas, lectura del mercado y entrenamiento para competir mejor.

El estudiante debe llegar a esa oficina con algo que trabajar: notas, proyectos, idioma, actitud, claridad de sector, disponibilidad y disciplina.

Preguntas frecuentes antes del primer contacto

¿Puedo escribir antes de saber qué programa quiero?

Sí. De hecho, una buena asesoría ayuda a convertir interés general en opciones concretas.

¿El equipo puede hablar de financiación?

Puede orientar sobre opciones y estructura de pagos, pero la decisión financiera final debe hacerla la familia con números completos.

¿La oficina del estudiante ayuda con todo?

Ayuda con dudas durante el estudio y organización administrativa interna. No sustituye autoridades migratorias, bancos, aseguradoras o procesos externos.

¿Los coaches académicos son terapia?

No. Acompañan organización, motivación, ritmo, planificación y herramientas de rendimiento, dentro del entorno académico.

¿La oficina de empleabilidad garantiza prácticas o trabajo?

No. Ofrece herramientas y oportunidades de preparación, pero la contratación depende del perfil, mercado y empleador.

Antes de contactar, llega mejor preparado

- Define tu país, edad, nivel académico y objetivo profesional.
- Indica si buscas Licenciatura, Maestría o MBA, aunque aún no estés seguro.
- Ten a mano certificados, historial académico y prueba de idioma si existen.
- Pregunta por proceso completo, no solo por precio.
- Explica si tienes limitaciones de fecha, visa o presupuesto.
- Distingue asesoría académica, soporte administrativo y empleabilidad.
- Guarda nombres, correos y acuerdos de seguimiento.
- Respeta horarios europeos al esperar respuesta.
- Convierte cada conversación útil en una tarea concreta.

La confianza empieza en cómo te contestamos

El estudiante que elige SAEJEE no está comprando solamente un programa. Está entrando en una relación.

Esa relación empieza con una pregunta, un mensaje, una llamada, un correo. Si la respuesta ordena, la confianza crece. Si la respuesta presiona o confunde, el deseo se debilita.

Queremos que el contacto con SAEJEE se sienta como una institución que entiende lo que está en juego: dinero familiar, migración, vocación, reputación, futuro.

Por eso el contacto no es el final de una página. Es el principio de una conversación seria.

Y si esa conversación se lleva bien, puede convertirse en algo mucho más grande: una admisión, una llegada, una vida académica y una identidad profesional europea construida paso a paso.

La continuidad se nota cuando la pregunta deja de ser comercial

El primer contacto suele preguntar por programas. El segundo por documentos. El tercero por pagos. Pero cuando el estudiante ya está dentro, las preguntas se vuelven más humanas: “no entiendo la plataforma”, “me siento atrasado”, “necesito organizar mis módulos”, “quiero prepararme para entrevistas”, “mi familia me pregunta por certificados”, “no sé cómo distribuir mi semana”.

Aquí se prueba si la institución tiene continuidad o solo embudo comercial.

En SAEJEE, la asesoría inicial debe conectarse con oficina del estudiante, coaches y empleabilidad porque el estudiante internacional no vive el proceso en compartimentos separados. Lo académico afecta lo emocional. Lo financiero afecta el rendimiento. La visa afecta la tranquilidad. La búsqueda de prácticas afecta la motivación.

Un servicio maduro no promete resolverlo todo. Promete que el estudiante no tendrá que inventar cada respuesta solo.

El buen contacto también educa al comprador

A veces el mejor servicio no es contestar rápido, sino contestar bien.

Si un candidato pregunta “¿me garantizan trabajo?”, la respuesta responsable no debe ser una frase de venta. Debe explicar empleabilidad, preparación, mercado y límites. Si pregunta “¿con esto me quedo en España?”, debemos separar estudio, estancia, empleo compatible, autorización posterior y permisos que dependan de autoridades. Si pregunta “¿el precio incluye todo?”, hay que distinguir matrícula, tasas, manutención y trámites.

Ese tipo de respuesta puede parecer menos espectacular, pero construye confianza. Para un público de LATAM, con alta sensibilidad frente a promesas educativas exageradas, la claridad es parte del deseo de compra.

Queremos que el estudiante diga: “me están vendiendo, sí, pero me están vendiendo con respeto”.

Firmado por:

D. Anthony España

Responsable du Centre d'Appels DDU

Director Customer Support

support@universite-saejee-paris.fr