

Esquema de Plan Estratégico de Partners (ASCs-ITCs) Latinoamérica

Secciones:

- Introducción de organización
 - Naturaleza de creación, enfoque, carreras que ofrece, presencia en diversos países, numero de sedes, relación con gobierno y/o otras organizaciones de impacto nacional etc.

- ¿Por qué quiere ser partner de CISCO Networking Academy?
 - Explique convergencia entre metas de institución/organización y metas de crecimiento en numero de estudiantes en CISCO/impacto del programa

Sección ITC:

- Portafolio de docentes en continua participación de los programas de Instructor Training
 - ¿Cuántos docentes tienen ya preparados y en cuales cursos?
 - Muestre plan de formación de docentes en línea de tiempo
 - Muestre proyección de numero estudiantes por curso tomando en cuenta la disponibilidad y formación de nuevos docentes.
 - Mostrar este plan a 2 años plazo

Sección ASC:

- Muestre el plan para la creación, seguimiento, coordinación y monitoreo de Academias Locales
- Proyección de crecimiento, línea del tiempo, por curso (asociado a plan de entrenamiento anteriormente descrito)
- Listado de Academias potenciales según segmento de mercado.
 - ¿A cuáles segmentos está apuntando? Ej: egresados de instituciones educativas, mujeres lideres de hogar, comunidad, estudiantes actuales colegios técnicos, pub, priv, universidades, personeros de gobiernos, municipalidades, otros.
- Enumerar las primeras 5 academias que traerá al programa en el siguiente cuatrimestre y su estrategia para abordarlas.
- Confirmar quien fungirá como contacto principal de Academia y quien será el Back Up. **Recordar actualizar estos roles en la plataforma.*