

ABMES VIRTUAL

Curso 3 - Novos caminhos para captação e retenção de alunos

O que fazer frente à nova realidade do Brasil?

O curso será dividido em duas partes. Na primeira, serão apresentadas técnicas que devem ser conhecidas e utilizadas para transformar as informações da IES e de seu mercado em planejamento mercadológico, de modo a tornar a instituição competitiva.

Na segunda etapa, serão vistas as mais modernas ferramentas para captação e retenção de alunos.

Curso livre 100% online em Ambiente Virtual de Aprendizagem

Duração: 30 horas

Público-alvo: mantenedores, diretores acadêmicos, diretores administrativos, diretores e gerentes de marketing, coordenadores de cursos e gestores de captação e de retenção de alunos

Metodologia: Curso autoinstrucional, executado num ambiente virtual. A metodologia será a educação a distância (EAD), por meio da plataforma Blackboard. O aluno conta com a flexibilidade de tempo e espaço, podendo desenvolver seus estudos em qualquer lugar, de acordo com sua disponibilidade.

Realização e certificação: ABMES - O certificado de curso livre estará disponível online, mediante participação nas atividades na plataforma Blackboard e avaliação final.

Endereço da plataforma: www.abmesvirtual.org.br

Período para realização do curso: de 24 de agosto a 25 de setembro de 2015

Inscrições: de 20 de julho a 14 de agosto de 2015

Valor: Associado – R\$ 499; Não associado – R\$ 999

Desconto para ex-aluno do ABMES Virtual: Associado – R\$ 399; Não associado – R\$ 799

Pacotes especiais*:

Dois cursos: Associado – R\$ 750; Não associado – R\$ 1.550

Três cursos: Associado – R\$ 1.125; Não associado – R\$ 2.325

*** Descontos não cumulativos. Pacotes válidos para inscrições no mesmo CPF.**

Conteudistas:

Tório Barbosa – Graduado em Administração pela PUC-MG, MBA em Monitoramento de Mercado e Desenvolvimento de Novos Produtos pela ESPM, tem ainda cursos de especialização em Marketing Internacional pela Fundação Luiggi Buconne em Milão, Marketing de Relacionamento pela Columbia University em Nova York. Trabalhou com projetos educacionais para mais de 120 clientes no Brasil. CEO no Brasil da Educa Worldwide, líder mundial em captação de alunos, com mais de 1500 IES atendidas no mundo.

Luiz Filipe Trivelato – Fundador da Educa Insights. Trabalhou nos últimos 15 anos como responsável por Estratégia e Novos Negócios em Instituições como Laureate e Kroton. Trivelato é Eng. Mecânico e Mestre em Engenharia pela UFMG.

PROGRAMAÇÃO

Tema - Conhecer para Competir – Transformando as informações da IES e de seu mercado em planejamento mercadológico.

Professor Luiz Filipe Trivelato

MÓDULOS:

1. Dinâmica do Ensino Superior no Brasil: Passado, Presente e Futuro - Como as IES devem se preparar para um cenário de maior competição e menor crescimento?
2. Um País, múltiplas realidades - O que os dados agregados não dizem? Quais as regiões que mais crescem? Quais os cursos que mais crescem?
3. Segredo do Sucesso: O que está por trás das IES que apresentam maior crescimento?
4. O que fazer para chagar lá? Um guia prático para Análise Mercadológica.

Tema: Captação e Retenção de alunos: O que fazer frente a nova realidade do Brasil?

Professor Tório Barbosa

MÓDULOS:

1. Captação para a nova realidade do Brasil;
2. Contexto mundial de captação de alunos;
3. Estratégias de equipes para captação e retenção de alunos
4. Uso de novas tecnologias para captação e retenção de alunos;
5. Financiamento x promoções;
6. Novas praticas vencedoras.