

# Novos caminhos para captação e retenção de alunos



De 15/06 a 15/07/2016  
Carga Horária: 30h



Inscreva-se até  
10 de junho de 2016

Confira o desconto especial para ex-alunos

## Novos caminhos para captação e retenção de alunos

**Carga Horária:** 30h | **Pré-requisito:** Curso livre

### 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.

**Certificado:** Os certificados serão emitidos pela ABMES, mediante participação nas atividades online e avaliação final.

**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 à 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.

**Período para inscrições:** 16 de maio a 10 de junho de 2016.

**Período para realização do curso:** 15 de junho a 15 de julho de 2016.

## Conteúdo Programático

**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 chegar 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. Novas tecnologias de captação;
4. Financiamento x promoções;
5. Novas práticas vencedoras.

## Investimento

Novo aluno	Associado	<b>R\$ 499,00</b>
	Não associado	<b>R\$ 999,00</b>
Ex-aluno da ABMES Virtual	Associado	<b>R\$ 399,00</b>
	Não associado	<b>R\$ 799,00</b>

## Endereço da plataforma

[www.abmesvirtual.org.br](http://www.abmesvirtual.org.br)

## Contrato de adesão

<http://abmes.org.br/public/arquivos/eventos/CONTRATO-ABMES-Virtual-junho2016.pdf>

Para ser informado sobre novas turmas, envie uma mensagem com o nome do curso de interesse para [imprensa@abmes.org.br](mailto:imprensa@abmes.org.br) solicitando a inclusão de seu contato em nosso mailing.

## Minicurrículos dos instrutores



### **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 Engenheiro Mecânico e Mestre em Engenharia pela UFMG.