

CAPTAÇÃO DE ALUNOS: CENÁRIOS E PERSPECTIVAS

Atualmente com o cenário econômico-político não favorável, torna-se prioritário entender quais ações estratégicas podem mudar o curso interno dos acontecimentos nas IES em geral, além de entender e avaliar quais impactos ocorrerão nos próximos 4 anos.

MÓDULOS

Módulo 1 - Cenário da Captação de alunos;

Módulo 2 - Processo de Comunicação;

Módulo 3 - Retenção de alunos.

OBJETIVO

Entender o cenário atual de captação de alunos e como este refletirá em 4 anos dentro da instituição. Otimizar o processo de captação de alunos, a comunicação com esse público e a retenção para tornar o desempenho da IES mais eficaz.

A QUEM SE DESTINA

Diretores de IES, Gestores da área de educação, lideranças do setor educacional, Profissionais de marketing, agências de publicidade.

METODOLOGIA

Conferências on-line com interação via chat por escrito.

FACILITADORES

Prof. Romário Davel

Atua nas áreas de Avaliação Mercadológica e Planejamento Estratégico. Graduado em gestão financeira, com MBA em gestão de Projetos pela Fundação Getúlio Vargas FGV/RJ. Especialista em avaliação mercadológica de IES.

Prof. Paulo Freire

Pós-graduado em Business Intelligence (IBTA), graduado em Ciências da Computação (Unesp). Atuou como desenvolvedor de software e analista de sistemas por 10 anos em empresas multinacionais. Atualmente trabalha com análise mercadológica de dados e pesquisa o processo de evasão, migração e retenção de alunos. Escreveu artigos e realizou webinars sobre essa temática.

Prof. Rafael Villas-Bôas

MBA em Gestão Estratégica de Marketing (FGV), Especialista em Gestão de Instituições de Ensino (Universidade Anhembi Morumbi), graduado em Comunicação Social (Universidade Positivo). É autor dos livros The Campus Experience, Quem Disse e Co-Autor do livro Desenvolvimento de Jogos 3D e Aplicações em Realidade Virtual. Possui 15 anos de experiência em gestão de Instituições de Ensino e há oito atua com consultoria.