

Gestão da **Captação e Permanência** de Alunos

EMENTAS

Ementa Gestão da Captação: Marketing Digital: Portal da IES; SEO; Ads (Facebook e Google). Inbound Marketing: Conteúdo; Ofertas. Funil de Captação de Alunos: Fases do Funil; Taxas de Conversão. Personas: O que é uma Persona; Como criar Personas. Régua de Relacionamento: Definição da régua ideal para as personas; Automação da régua de relacionamento. Inscrição: Formulário ideal; Integração com mídias sociais; Formas de Pagamento. Mídias Sociais: Enxergando oportunidades de Captação nas redes sociais; ROI de Mídias Digitais (return on investments); Quais as mídias digitais que mais convertem inscrição, inscrição paga e matrícula. CRM (customer relationship management): Como utilizar um CRM para potencializar a captação de alunos. Sugestão: Organização do escritório de captação (atividade de aplicação).

Ementa Gestão da Permanência: Impactos da tecnologia: Modernidade, pós-modernidade e gestão da retenção. Equação de valor para pensar a permanência de alunos. Proposta para implantar um plano de relacionamento ao longo da vida. Síntese (forças e limitações). Evasão e gestão da permanência: Contornos conceituais. Causas da evasão. Mitos sobre evasão e o que funciona para fazer com que os alunos permaneçam. Passos para implantação da gestão da permanência. Modelo CDRD – Ciclos de Desempenho para Retenção de Discentes: a) Implantação – atribuições regimentais (Material); b) Implantação – primeira reunião (Material); c) Implantação – segunda reunião (Material). Atendimento passivo (Material). Proatividade - Controle de risco de evasão e indicadores. (Material). Ciclo básico de ações para implantar cronograma de gestão da permanência (Material). Instrumento para medir envolvimento do aluno com a IES / Curso (Material). Utilizando os egressos no auxílio à permanência. O EdgeRank como ferramenta de acompanhamento do aluno ao longo da vida.

PROFESSORES



Professor **Daniel Antonucci**

Mestre em Educação e possui MBA em Marketing e em Gestão Acadêmica e Universitária. Apaixonado pelos três temas e com experiência de mais de 15 anos no ensino superior brasileiro é sócio e co-fundador do CRM Educacional, empresa



especializada em CRM para Instituições de Ensino. É também sócio e conselheiro da 5Seleto – Agência de Marketing Digital especializada em Educação e também atua como Docente de MBA no BI International, Carta Consulta e em oficinas e cursos do SADEBR – Seminário de Ações Digitais na Educação Brasileira.

Professor **Wille Muriel**

Economista e Mestre em Inovação e Competitividade. É Diretor Executivo da Carta Consulta, uma das mais prestigiadas empresas de gestão de IES do Brasil. É também Professor e Coordenador do MBA – Administração Acadêmica & Universitária e do Programa de Capacitação para Coordenadores de Curso desde 2004. Lidera o Núcleo de Estudos Aplicados em Inovação e Competitividade de IES onde publica artigos com seus alunos e também com outros professores pesquisadores. É um dos maiores estudiosos brasileiros sobre a permanência de alunos em IES e autor do Modelo CDRD, criado para reduzir a evasão.

INVESTIMENTO

O valor total do curso é de **R\$ 1.900,00 (um mil e novecentos reais)** por participante.

- O valor de inscrição inclui o material do evento e a tradução simultânea inglês/português. Não estão inclusas as despesas com deslocamento, estadia, alimentação e outras.
- O prazo máximo para as inscrições é até o dia **05/03/2015**.
- O presente curso será realizado mediante a inscrição de no **mínimo 20 participantes**.