



2º FÓRUM DE CAPTAÇÃO E RETENÇÃO DE ALUNOS

Dos prospects ao pós-vendas: Estratégias eficazes para ações de marketing, matrículas e permanência de alunos

20 de agosto de 2015



PROGRAMAÇÃO GERAL

8h30 – Credenciamento e welcome coffee

9h00 – O essencial na criação de valor percebido

. O ferramental digital e analógico na busca de identidade e lealdade na relação com o aluno
Hélio Athia Jr. - Diretor da AGM – Gestão em Marketing de Serviços

10h45 – Coffee break e networking

11h00 – Do plano de ação ao plano de execução da captação

. Efetividade da captação nos meios digitais
. Efetividade da captação nos relacionamentos de venda
. Efetividade da captação no dia a dia da instituição
Mekler Nunes - Especialista em Estratégia, Marketing e Gestão Comercial

12h30 – Intervalo para o almoço

PROGRAMAÇÃO ESPECÍFICA PARA A EDUCAÇÃO SUPERIOR

14h00 – Gestão e implantação do ciclo de relacionamento com o aluno – SRM – Case da Universidade Feevale

. CRM – Estratégico
. Metodologia Feevale – CRM
. Definição e planejamento do modelo de relacionamento
. Redesenho dos processos de atendimento aos públicos de interesse
. Consultoria e software de relacionamento
. Implantação da tecnologia de CRM
. Gestão do relacionamento com o aluno - SRM – Feevale
. Relacionamento como estratégia de captação e permanência

Simone da Rosa Carvalho - Coordenadora do Núcleo de Relacionamento da Feevale

15h30 – Coffee break e networking

15h45 – Convertendo prospects em alunos efetivamente matriculados

. Utilizando as informações disponíveis para incremento da captação
. Envolvendo as diversas áreas estratégicas da IES
Maria Stela Reis Crotti - Diretora de Relacionamento e Serviços ao Aluno do Centro Universitário Senac

17h00 – Ações 360º para captação e retenção de alunos

. Qual o perfil do vestibulando e as formas de impactá-lo
. Estratégias de conteúdo para captação e retenção
. Ações de relacionamento como ferramentas de diferenciação e geração de valor
Andressa Fonseca - Gestora de Comunicação e Marketing do Centro Universitário da FEI

18h00 – Encerramento

PROGRAMAÇÃO ESPECÍFICA PARA O ENSINO BÁSICO

14h00 – O conceito de hospitalidade aplicado à captação: As áreas de marketing e atendimento da escola atuando para melhoria dos resultados em matrículas

Maysa Simões - Diretora de Marketing do Sistema de Ensino Poliedro

15h30 – Coffee break e networking

15h45 – Como as famílias compram serviços educacionais

. Análise de cada etapa do processo de compra como base para as estratégias de captação de alunos novos
. Apresentação do relatório anual da "Pesquisa de Alunos Novos", realizada pela Alabama Consultoria Educacional com milhares de famílias
. Informações relevantes para a criação de estratégias para melhorar a fidelização das famílias
Maurício Berbel - Consultor de marketing e gestão estratégica de instituições de ensino

18h00 – Encerramento