

目的的に生徒募集を総括する手法を一挙公開します！！

- ①『他校で実績のある考え方と実践』の研究をし、
- ②『貴校に内在する固有性』の再認識をすれば、

**学内では、募集活動に心血が注がれ始める
相手には、貴校本来の姿が感得され始める**

**「本セミナーでは①と②の具体的な進め方を紹介
します。現状の一層の進展の機会にしてください。」**

生徒募集活動には、活動企画・アピールポイント内容・案内ツール・募集イベント・訪問活動など、様々な活動があります。その活動ひとつひとつが本当に有効に機能しているかどうかについて、自信を持って判断できているでしょうか。対象となる人を考えるだけでも、中学校の先生、塾の先生、受験生、受験生の保護者、地元住民など多岐にわたります。これらの人がどの学校に受験～入学したいと思っているかを把握することだけでも至難のことだと考えるのが普通だと思います。

すなわち募集活動には不確定な要素ばかりなのです。受験したいというアンケート回答をもらってもその後お気持ちが変わることも十分あります。常に流動的でもあるわけです。

すなわち、活動それぞれがどれだけ有効に機能しているのかも判断が難しくなります。同じ学校内でも立場によってその評価が分かれたりするものです。

大事なことは、

- 有効に機能している活動は今後も『改良継続』
 - 実は機能していない活動は『シフトチェンジ』
- することだと思います。

主催：株式会社ヒューマン・リンク

電話 075-212-7015

FAX075-212-7016

京都市中京区泉正寺 328

「ヒューマンリンク ブログ」

「ヒューマンリンク HP」

更新中。

	京都	東京
日時	平成 24 年 4 月 24 日 (火) 13:30～17:00	平成 24 年 4 月 27 日 (金) 13:30～17:00
会場	京都私学会館(京都駅より地下鉄利用で約 10 分)	アルカディア市ヶ谷(JR線、地下鉄線「市ヶ谷」駅)
費用	お一人様につき、1万円(税込)。セミナー当日にご持参下さい。	
締切	開催の2日前までに以下の「FAX 申込書」をご返信下さい。参加確認書を送付します。	

【生徒募集実践マスター講座 FAX申込書】

<参加される会場に必ず 印 をお付け下さい>

京都(4/24 火) 東京(4/27 金)

本申込書は FAX にて

0120-075-347 までご送付下さい

学校名			
住所	(〒)		
電話		ファックス	
参加者 1	役職;	参加者 3	役職;
参加者 2	役職;	参加者 4	役職;

本講座は 5 回連続講座の第 1 回目で、募集の考え方と一連の具体的実践事例を公開する最も重要な講座です。