

募集活動の一つ一つの刷新で「入学者数の前年対比増」を確実にする

現状の
軸足『媒体告知』
『新規コースの設立』
への依存新しい
軸足『目的的拠点開拓』
『自校に内在する固有性』
へのシフトアップ

専門学校の募集戦略は長らく広報戦略(メディアミックス)と商品政策(新規コースの設立)に軸足をおいてこられました。確かにこれらの取り組みが一定の募集成果に結び付いたことは間違いありません。が、これら二点の取り組みに対する依存度の向上が専門学校の学生募集力を急速に低下させてしまったことも事実です。

- 何故、専門学校のシェアは急速に低下してしまったのか。
- 何故、専門学校を第一志望にする高校生は減少したのか。
- 何故、高校の進路指導の中で専門学校の研究が取り上げられないのか。
- 何故、専門学校の情報を高校の担任教師はほとんど知らない(認知していない)のか。

セミナーの中でその答えを全て紹介します。それだけではなく、

- 専門学校における拠点とは何か。
- 拠点を開拓することと拠点を訪問することの根本的な違いとは何か。
- 拠点を開拓できる担当者はどのようなスキルを身につけているのか。
- コースを紹介することと、教育プランを紹介することは何が違うのか。
- 専門学校の実績として就職率をアピールしては何故いけないのか。

などを具体的な事例を交えて紹介します。

媒体告知と新規コースの設立に依存した募集活動で成果を出せる時代ではありません。専門学校が生き残る本当の鍵は、『拠点開拓』と『自校の強みをどうみるか』にあるとヒューマンリンクでは考えます。本セミナーでは、従来の広報活動はどこに課題があったのか、具体的にどのような取り組みをすれば学生募集で成果を出せるようになるのかを紹介します。



学校経営セミナー参加実績750校

学校経営コンサルティングファーム

ヒューマン・リンク

京都市中京区泉正寺町 328 番地

会社情報は弊社 HP まで

www.humanlink.info

	北梅田	新大阪
日程	平成 24 年 5 月 9 日 (水)	平成 24 年 5 月 11 日 (金)
会場	CIVI 北梅田 T.C (JR 大阪駅 阪急梅田駅 5 分)	CIVI 新大阪 T.C (JR 新大阪駅 7 分 阪急南方駅 4 分)
時間	上記 2 会場ともに、14:00~16:30 (両会場とも同じ内容になります。)	
費用	お一人様につき、10,000 円 (税込)。セミナー当日にご持参下さい。	
申込	開催の 2 日前までに、①フリーダイヤル TEL ; 0120-451-050、②FAX ; 0120-075-347、③✉ メール ; tomoe@humanlink.info のいずれかからお申し込みください。弊社から参加確認書を送付させていただきます。	

セミナー-FAX お申込み用紙

切り離さずそのままご送付下さい FAX0120-075-347

貴校名； 参加代表者； (お役職；) 名様

電話； ファックス； メール；