

自信を持って見極める 視点と手順 を紹介します

受験者数・入学者数の前年比増を確実にする 生徒募集実践マスター講座 VOL.

3

★訪問する目的を見極める

- ・訪問活動の目的って何ですか？意外と知られていない決定的なこと
- ・まずは、拠点開拓と訪問活動の本当の意味での違いを認識していただきたいと思います。
- ・そうすれば、今後の展開が一つ一つ好転していくことを体験していただけたらと思います。

★募集に有力な拠点を見極める

- ・本人とその保護者が受験校を決定する時代だから、「公立学校や塾の影響は少なくなった！」は本当だろうか。
- ・塾教員は、進学に力を入れていて、学校の教育観を十分には理解しない世界の人たちなのだろうか。
- ・「公立小学校は私学の募集活動には機能しない」というのは本当だろうか。

★適任者を見極める

- ・募集担当者のみでの訪問 or 教員全員での訪問。貴校はどちらですか。
- ・望ましいのは、優先目的による使い分けである。

★新局面を切り開くポイントを見極める

- ・塾内での塾生向けの本校単独説明会を開いてもらうためのポイント
- ・本校主催の塾教員向け説明会を成功させるポイント
- ・塾や学校内で開かれる児童・生徒・保護者向けの数校合同説明会を成功させるポイント
- ・塾との提携を成功させるポイント
- ・塾や学校以外の有力な拠点と開拓方法

★以上の点を中心に拠点開拓のすべてを紹介します。

VOL2と3は、それぞれ完結型の講座です。
どちらかご関心あるテーマにご参加ください。

	VOL 3 東京 5/25 金・京都 5/22 火
13:30	講義： 拠点開拓と訪問活動の違い 塾(中学校)の本校ファン化を促進するポイント
15:30	講義： 拠点開拓改善プランの作成 開拓ポイントを押さえれば今年から成果期待できる

「前年比増を確実にする生徒募集実践マスター講座 VOL3」への参加ご希望の方は下記の「FAX 申込書」に必要事項ご記入のうえご返信ください。弊社にて受付確認後会場地図をお送り致します。

東京
会場

平成24年5月25日(金)
午後 1:30 ~ 5:00
各線飯田橋駅下車 私学会館分室
講師 稲葉 人司

京都
会場

平成24年5月22日(火)
午後 1:30 ~ 5:00
阪急烏丸駅、地下鉄四条駅 ウイングス京都
講師 稲葉 人司

参加費は、お一人様 1万円(税込)です。当日に会場受付にてお支払い手続きください。

セミナー終了後(17:00以降)に無料個別相談を行います。
ご希望の方は下記申込書の最下部の通信欄に相談「希望する」に○印をご記入の上、ご返信願います。

株式会社 ヒューマン・リンク
TEL:0120-451-050 FAX:0120-075-347
セミナー参加実績 私立学校750校

【生徒募集実践マスター講座 VOL3 FAX申込書】

<参加される会場に必ず 印 をお付け下さい>

東京会場 (5月25日) 京都会場 (5月22日)

本申込書は FAX にて
0120-075-347 までご送付下さい

貴校名			
住所	(〒)		
電話		ファックス	
参加者1		参加者3	
参加者2		無料相談	希望する・希望しない