

良い教育活動を展開されているながら生徒募集結果に満足いかない学校が増えています。これらの学校は「ふたを開けてみないとわからない」状態になっていることが多いです。貴校の生徒募集の現状を今回のように把握されるだけで、今この瞬間から変わりだす

各会場約20名の会場です。お早目にお申込み下さい。

管理職が押すべき生徒募集のツボ

管理職から生徒募集担当者へ『これだけはやってほしい生徒募集チェックシート』をご提供します

受験者・入学者の学校間の2極化が全国的により顕著になっています。集まる学校は前年比で5倍増、毎年受験者4000名超、など実際にあります。一方毎年入学者だけでなく受験者が募集定員よりも少ないという学校もあります。良い教育をしなければ生徒は集まらないという言われ方をされますが、上記ほどに教育内容に差が本当にあるのでしょうか。私どもは教育内容の改善はもちろんのことですが、集まる学校には別の要素が必ず存在するという見解を持っています。この別の要素というのが生徒募集の活動一つ一つです。

上記で紹介した集まっている学校は特別な募集活動をされているわけではありません。基本原則にそった活動をされてい

す。一方集まらない学校は基本原則をご存じない場合が多いのです。やはり生徒募集の原則にそった具体的活動を研究することは大変重要と思います。募集の成否は、不確定要素の多い募集活動をいかに確実化させていかにかかっているのです。まじめに教育をされている学校が残念な思いをされるのは日本の教育界にとって良いことではありません。この講座は管理職が果たすべき優先度の高い理論と事例に裏付けられた実践をまとめたものです。どの学校でも今すぐに実践できるものばかりです。ご参加いただき貴校募集の不確定要素をひとつずつ減らしましょう。そうすれば学校が意図した生徒数、学校にとっての望ましい生徒が入学する学校となるでしょう。

◇講座内容抜粋

- 自校を説明する内容が自校を正確に伝えているか。その検証。
- 学校内の人が思う自校の特色と外の人が思うその学校への特色。
- 強いアピールが必要な場面とそうでない場面
- アピールをせずにアピールが伝わる方法
- 対外活動に注力すると授業など中身がおろそかになる？その対策
- 無償化が私学に不利であるけれど、それを逆手にとる手法
- 塾や中学校への訪問活動。場合別に設計する方法。

- 生徒募集活動への予算どりについて
- 予算どりを見極める。募集ツール作成のこころがけること
- 2学期の時期に点検すべきこと、実践すべきこと、などなど

★特典★ 管理職から生徒募集担当者へ『これだけはやってほしい生徒募集チェックシート』をご提供します

	東京	京都
日程	2012年9月28日(金曜日)	2012年9月26日(水曜日)
時間	いずれの会場とも、14:00~16:30 でございます。	
場所	私学会館分室(各線「飯田橋」「九段下」駅)	京都私学会館(阪急烏丸、地下鉄四条駅)
講師	稲葉人司(株式会社ヒューマン・リンク 代表取締役)	
費用	10,000円(税込)。当日会場受付にてお支払い下さい。	
お申込	参加ご希望の方は下記の「FAX 申込書」をご返信下さい。 弊社にて受付確認後会場地図をお送り致します。	

同日個別相談会【1日1校様まで/無料/時間は17:00~で調整】
ご希望の方は、以下の申込用紙にご記入願います。

株式会社 ヒューマン・リンク
TEL:0120-451-050 FAX:0120-075-347

【9月 私学経営マスター講座 vol.2『生徒募集』 FAX申込書】

東京会場 9月28日(金) 京都会場 9月26日(水)

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	役職;	参加者3	役職;
参加者2	役職;	無料相談	希望する・希望しない