

これまでは、塾との連携、大学との連携などのように、コラボレーションに強みを見出す傾向がありました。が、連携による強みづくりをいつまでも続けることは不可能です。大切なのは、「学校に内在する強みを見出すこと」ではないでしょうか。そして、その強みを断続的に募集拠点や地元地域に植えつけていくことです。

貴校の本当の強みを自校の先生が理解していますか？

内なる力で勝負する生徒募集

— 確実に・安定的に生徒募集の成果を上げるための一貫した考えに基づく体系的募集技術 —

自民党政権が復活して、教育改革が一休みするという見方もあるかもしれませんが、現実は一休みにはならないと思います。民主党政権は改革イメージが先行した感があります。現実問題を十分に吟味する時間がなかったのかもしれませんが。今回はこの同じ轍を踏まないよう、現実を踏まえながら必要な改革をする時代に入ったのではないと思われまます。そうであるならば、本格的な改革が始まる元年となる可能性が高いということになります。教育における改革とはどのようなもののでしょうか。やはり本物の人間を育てる教育になるのかと思います。塾と連携しての募集、大学と連携しての進路拡大ということももちろんあっていいわけですが、連携にエネルギーが注がれると、肝となる部分がおざりにされる傾向が多かったように感じます。募集においては、連携によるアピール色が強くなり、アピール力を外に求めてしまっていたところがあったようです。しかし、**本物の教育改革が求められる時代において肝となるのは、学校に内在する魅力をどのように見出し、どのように伝え、どのように植えつけていくか、ということになるのではないのでしょうか。**本セミナーでは、「確実に・安定的に生徒募集の成果を上げるための一貫した考えに基づく体系的募集技術」を具体的に紹介します。

前年活動分析・・・課題を分析するときの『検証テーブル』が存在しないことが多い。

前年活動分析・・・『どこに課題を見出すか』このことで1年の募集成果がほとんど決まる。

募集企画・・・『決めておくべきこと』が決まっていない学校が多い。

募集企画・・・決めておくこと と 担当者の裁量に任せるべきこと。

拠点開拓・・・担当者により行動内容も成果も大きく異なる学校が多い。

拠点開拓・・・募集拠点に頼った募集 と 自らの訴求力による募集。

募集ツール・・・デザイン重視で目的がはっきりしないものが多い。

募集ツール・・・斬新な募集ツール と 目的的な募集ツール

募集イベント・・・「学校のことを知ってほしい」や「多くの人に集まってほしい」など、学校サイドの思いが優先されたものが多い。

募集イベント・・・足を運びたくないテーマ選定。志望度を格段に高める募集イベント。

Facebook 及び ネットショップ 誕生



Facebook で「いいね！」してね

「Humanlink」で検索して、「いいね！」して頂くと、12月開催『私学経営マスター講座「中堅育成」の抜粋動画 DVD(約20分)』を差し上げます。

日程	京都 2013年2月25日(月) 14:00~16:30	東京 2013年2月26日(火) 14:00~16:30
場所	京都私学会館(阪急烏丸、地下鉄四条駅)	私学会館分室(各線「飯田橋」「九段下」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。	

個別無料相談(セミナー終了後)ご希望がありましたら以下申込欄に○印願います。

【生徒募集ランクアップセミナー FAX申込書】

* いずれかにチェック願います。→ 京都 (2/25) 東京 (2/26)

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	無料相談	希望する・希望しない