

4つのステップで成果につながる研修です

インプット



ワーク



アウトプット



講評



1

2

3

4

講義を通して、正しいセオリーを学びます

研修実施に当たっては、貴学の募集状況をコンサルタントが分析。研修の内容に反映させます。架空の大学を題材にした研修ではないので、的確で現場感のある研修が可能です。

自学を題材にしたワークを通し理解を深めます

ただ内容を聞く「受け身」の研修ではなく、「ワーク」や「ディスカッション」を行います。自分たちの学校を題材に、実際に手を動かしてアイデアを出し、現状を分析することで様々な気づきが得られます。

宿題を通して、学んだことをアウトプットします

セミナーの最後には「宿題」が出ます。学んだことをアウトプットすることで、知見が定着し、次回のセミナーに対する能動的な姿勢を促します。最終的に「自分ごと」として日常業務の中に反映させることが期待できます。

コンサルタントの講評で成果物を実践レベルへ

研修は、実際に学校現場で募集支援を行っているコンサルタントが担当します。課題のレビューもコンサルタントが担当するので、実戦レベルの成果物が作成できます。

研修プログラムは裏面をチェック！

学生募集マーケティング



- 学生募集マーケティングの概念
 - 市場環境分析／最新の高校生動向
 - マーケティングの基本戦略
- プロモーション戦略
- プランニング戦略
- ポジショニング構築ワークショップ
 - 競合に勝つ強みをつくり上げる



自校のウリを構築する

研修で取り上げたフレームワークを用いて自校のウリを構築します

Webマーケティング



- 大学におけるメディア戦略
 - 入試広報のweb戦略
 - 最新のweb戦略
- 現状サイトの考察
 - プロが見たHPの問題点
- HP分析ワークショップ
 - 高校生はHPにたどり着けるのか！？



ランディングページの骨子を作る

構築したウリが志願者に伝わるようなランディングページの設計図を作ります

オープンキャンパス



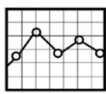
- オープンキャンパス戦略
 - OCの基本戦略
 - 来校施策と全学体制
- OC設計法
 - 構成/演出/オペレーション
 - OC以降の基本戦略略
- 魅せるプレゼン
 - 心をつかむテクニック



来校者管理表を作る

来校した志願者を出願につなげるために必須な管理表を作成します。

実績レビュー目標設定



- 入試広報レビューの視点
 - 入試広報活動を成功させるPDCAサイクル
- 実績数値レビュー
 - プロの分析から導く学生募集の問題点
- 研修の総まとめ
 - 学生募集目標の設定と、改善施策

最終回は、研修を基に、目標設定と達成のための施策を発表します

こんな方にオススメします

- 学生募集活動を見直したく、コンサルティングプログラムを検討中の方
 - 本研修では学生募集コンサルタントが実際に貴学の分析や、戦略立案を支援します。学生募集コンサルティングのお試しとしてもご利用いただけます。
- 学内研修をご検討中の方
 - 学生募集は全員が一致して取り組まないと成果がでないものです。その意味で、本プログラムは入試広報課だけでなく、教職員全体を対象としたプログラムとしてもオススメです。入試広報活動を全学的に取り組みたい場合にもぜひご利用ください。

ご満足の声をいただきました

実際に本学の募集数値を講師が分析してくれ、そのまま募集計画に活用することができた。また分析手法も学べたので学内にノウハウが残った。

理論を取り入れながら、事例をまじえてわかりやすく学生募集について理解できた。自分の経験に頼って意思決定してきたことが、理論によって体系づけられ、非常に参考になった。

全4回の研修を通して、学生募集の計画立案から、実践、振り返りまでひとしきり確認することができた。全体像を学ぶことで、一つ一つの施策をどのようにつなげていくべきか理解できた。

ワークで、理解を深めたことを、実際に宿題でアウトプットすることができた。また、宿題に対しての講評を通して、成果物が実戦に耐えるレベルになったこともよかった。

