

# 学校法人における広報戦略の策定と実践

～ 学生・生徒募集を成功に導く広報戦略を1日でマスター ～

□日時：平成30年10月10日（水）10:00～17:00（6H）

□講師：大学経営コンサルタント

岩田 雅明氏

□会場：本会関西本部内 専用教室（下記案内図参照）  
大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル内

□主催：一般社団法人日本経営協会

## □開催にあたって

学校広報活動の最終的な目標は、その学校の評価を高め、受験生に選ばれる学校としていくことです。そのためには、受験生が学校を選ぶ際の状況や重視していることを理解することと、受験生を取り巻く環境の現状と今後の動向を認識することが重要です。そして、その認識に基づいて目指すべき学校像（ポジショニング）を描き、その実現に向けて一貫性のある広報活動を展開していくことが求められます。

本講座では、学校広報の基本を学んだ上で、中期的な戦略として目指すべき学校像をどのようにして描いていけばいいのかについて、具体例に基づいて分かりやすく解説いたします。また短期的な戦術として、すぐに成果の期待できるノウハウについても具体的に紹介していきます。

オープンキャンパスの参加者が集まらない、オープンキャンパスの参加者が受験になかなか結びつかない、毎年の広報活動がほぼ同じ内容になってしまっている、他の学校との差別化が図れていないなど、広報戦略でお悩みの担当者におすすめの講座です。

この機会に関係各位多数のご参加をおすすめ申し上げます。

## 講師紹介

大学経営コンサルタント

岩田 雅明氏

東京都立大学法学部法律学科卒業。大学職員として、コンサルタントとして、そして学長として学校のマネジメントに従事し、定員割れた大学や短期大学を急回復させた実績を持つ。

新島学園短期大学学長（2015年4月より）、日本私立大学協会附置私学高等教育研究所研究員。桜美林大学大学院兼任講師。厚生労働省指定キャリアコンサルタント。

### 【著書】

「実践的学校経営戦略」(2009年、ぎょうせい)、「高校生のキャリア・デザインと新しい大学・短大選び」(2010年、ぎょうせい)、「生き残りをかけた大学経営戦略」(2013年、ぎょうせい)、「大学の戦略的広報」(2014年、ぎょうせい)、「戦略的大学職員養成ハンドブック」(2016年、ぎょうせい)など。

## ■ 申込要領 ■

参加料：  
(1名につき)

	参加料	消費税	合計
本会会員	30,000円	2,400円	32,400円
一般	35,000円	2,800円	37,800円

申込方法：裏面の参加申込書に必要事項を記入のうえ、郵送又はFAXにて下記へお申込みください。追って、参加料と振込口座名を記載した請求書をご派遣責任者までお送りします。

参加料は開催の3営業日前までに必ずお振込みください。  
(経理処理の都合等にて遅れる場合にはご一報ください)

- 領収書は「振込受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。
- 電話では、ご予約のみ承ります。(後日、必ず申込書をご送付ください)
- 振込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。

### キャンセルについて

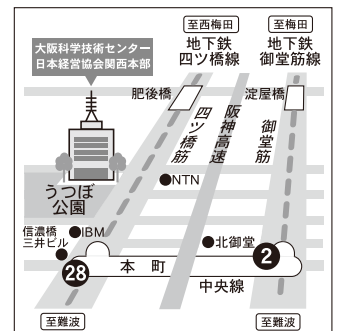
開催日の3営業日前からは受講料(税込)の30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。なお、当日まで連絡なくご欠席の場合も、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

- その他：●教材は原則として当日お渡しいたします。  
●ご参加者が定員を超えた場合や(講師と)同業の方からのお申込みはお断りする場合があります。  
●録音・録画・写真撮影は原則としてお断りいたします。  
●参加者が少人数の場合、中止もしくは延期させていただく場合がございます。中止の場合は、ご入金いただいた参加料を全額返金いたします。

お申込・お問合せ先：一般社団法人日本経営協会 関西本部 企画研修グループ 担当：原

〒550-0004 大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル5階 URL <http://www.noma.or.jp/kansai/>  
TEL 06(6443)6962(ダイヤルイン) FAX 06(6441)4319 E-mail [ksosaka@noma.or.jp](mailto:ksosaka@noma.or.jp)

### <会場案内図>



## □プログラム□

### 1. 学校広報の基本として

- (1) 学校広報の現状と問題点は
- (2) 広報活動の方向性を統一する
- (3) 全教職員を広報スタッフに

### 2. 選ばれる学校となるために目指すべき学校像(ポジショニング)

- (1) 戦略的ポジショニングと組織能力
- (2) 選ばれるポジショニングとは
- (3) ポジショニング策定に必要な四つの認識

### 3. 広報の対象である顧客を認識する

- (1) 自校の顧客は誰なのか
- (2) 顧客のニーズを把握する
- (3) 顧客の不安を把握する

### 4. 広報のステージである市場を認識する

- (1) 市場の現状と今後の動向は
- (2) どのような情報が必要なのか
- (3) 必要な情報をどう集めるのか

### 5. 同じ市場で争っている競合を認識する

- (1) 競合校を明確にする
- (2) 競合校の把握と自校との比較
- (3) ベンチマーキングと成功事例の取入れ方

### 6. 自校の強み、資源を認識する

- (1) 自校の持つ強みは
- (2) 自校を取り巻く環境は
- (3) 自校認識の方法は

### 7. 実践編 I

#### 伝えるから伝わるに

- (1) アピールポイントを明確に
- (2) 接触効果を活用する
- (3) 語り尽くす広報

### 実践編 II

#### 受験プロセスに合わせた広報展開

- (1) 知ると同時に興味を持ってもらうためには
- (2) 比較プロセスを勝ち抜く秘訣は
- (3) 受験まで導くために必要なこと

※自校のパンフレットを1部ご持参ください。

※出張研修も承っております。裏面のお申込先までお問い合わせ下さい。

(3.0)

-----キ-----リ-----ト-----リ-----線-----

FAX (06)6441-4319 一般社団法人 日本経営協会・関西本部企画研修グループ (原) 宛

NOMA 「学校法人における広報戦略の策定と実践」参加申込書 (1369)		H30.10/10 32,400/37,800
(フリガナ) 学校名:	TEL ( ) - FAX ( ) -	ご派遣責任者:
(フリガナ) (〒 ) 所在地:		所属・役職:
参加者氏名	所属・役職名	●お支払い方法 <span style="font-size: 2em;">}</span> 通信欄 <input type="checkbox"/> 銀行振込 <input type="checkbox"/> その他
(フリガナ)		
(フリガナ)		
(フリガナ)		ご請求先(ご担当)
※Eメールで本会セミナー情報をご案内いたしますので、アドレスをご記入ください。 <span style="font-size: 2em;">}</span>		(ご所属)

参加申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

①参加券や請求書の発送などの事務処理 ②セミナー・イベントなど本会事業のご案内 なお、②がご不要の場合は□にチェックしてください。----- □ 不要