

大学・学校における 学生・生徒募集と広報活動の効果的なすすめ方

～ 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：2019年7月26日（金）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（前共愛学園前橋国際大学大学運営センター長）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、定員割れし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】

「実践的の学校経営戦略」(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)、「戦略的の大学職員養成ハンドブック」(2016年、ぎょうせい)、「生き残りをかけた大学経営の実践」(2018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「振込金受領書」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

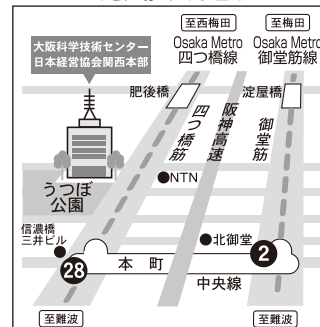
開催日の3営業日前からは受講料（税込）の30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。
なお、当日まで連絡なくご欠席の場合も、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

- 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 <https://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

＜会場案内図＞



- 大阪方面よりお越しの場合
▶四つ橋線「本町」駅下車（28号出口）北へ徒歩5分
- 新大阪方面よりお越しの場合
▶御堂筋線「本町」駅下車（2号出口）西へ徒歩8分
- なんば方面よりお越しの場合
▶四つ橋線「本町」駅下車（28号出口）北へ徒歩5分
▶御堂筋線「本町」駅下車（2号出口）西へ徒歩8分

□プログラム□

1. 学生・生徒募集の現状は

- (1) 募集活動の罫とは
- (2) 対症療法のループ
- (3) 募集の成否を分けるものは

2. 選ばれている大学・学校の共通点を探る

- (1) 何に焦点を当てているのか
- (2) 誰に焦点を当てているのか
- (3) イメージ戦略は

3. 大学・学校の何を伝えるべきか

- (1) 顧客価値を知る
- (2) 顧客のニーズに応える
- (3) マーケットの状況に対応

4. 企業のマーケティングから学ぶものは

- (1) 成功事例の紹介
- (2) 顧客価値をリードする
- (3) 市場ニーズをリードする

5. 中長期的な募集戦略の策定

- (1) 募集マーケットでのポジショニング
- (2) 備えるべき強みは
- (3) 戦略を着実に実行するためのポイントは

6. 広報活動の効果的な戦術

- (1) 本当に伝わっているのか
- (2) 人を惹きつける広告とは
- (3) 受験まで導く広報活動
 - ・ 受験サイトや受験雑誌に載せるべきこと
 - ・ 駅の看板の効果は
 - ・ オープンキャンパスで大事なことは
 - ・ 学校訪問をより効果的なものにするために
 - ・ 他校との比較の中で勝ち抜くためには

※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。

(2.5)

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 「大学・学校における学生・生徒募集と広報活動の効果的なすすめ方」参加申込書 (3250)		2019. 7/26 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 } 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。 }		(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