CONFERENCIA

"SINERGIA EDUCATIVA"

Logros colectivos para el éxito en la gestión educativa

4 Horas curriculares



WORKSHOP

"CIRCUITOS DE ADMISIÓN"

Estrategias de captación de nuevos alumnos

4 Horas curriculares



"SINERGIA EDUCATIVA"

Logros colectivos para el éxito en la gestión educativa



El Ser Humano y el Ser Organizacional, está provisto con facultades de decisión, libertad, conciencia para elegir y tomar sus propias decisiones. Estas facultades lo convierten en "Un Ser Plenamente Activo" constructor de su propia vida. Como individuos "Somos Seres Sociales" por naturaleza, y por más virtudes singulares que poseamos, convertimos la interacción con otros, en un pilar fundamental para la Convivencia en la Institución Educativa.

La Sinergia Educativa, tiene que ver directamente, con la correcta administración de la energía, los esfuerzos y las acciones, que se realizan a lo largo de "Una Jornada Escolar". Partiendo de esta realidad, el intento mancomunado, y el trabajo en equipo, contribuye favorablemente al alcance de la eficiencia individual, consiguiendo a la vez "Logros Colectivos".

Este es un Seminario, que se desarrolla dentro de una concepción de integración de Docencia, Calidad e Investigación, el cual se pone a disposición de los Contextos Educativos de todos los Niveles.

OBJETIVOS:

Forjar una participación activa y concertada que logre unificar recursos, medios y aportes, que maximicen el Rol Profesional, así como, el ejercicio formativo en espacios globales. Construyendo, de igual modo, una infraestructura interna que potencialice: "El Capital Humano" hasta convertirnos en Agentes Sinergizantes de Cambio.

Poder unificar, el conocimiento y la práctica, al consolidar, Propósitos y Voluntades, en la maximización de una propuesta, que afine, un rol pedagógico, que va más allá, de las demandas actuales de nuestro sistema educativo.

Comprender que "Todo es Posible" en la medida que juntos descubrimos: ¿Cómo Hacerlo? brindando un punto de origen, al emprender rutas vivenciales. De igual forma, potencializar todos los escenarios que intervienen, día a día, en la labor docente. Incrementando, de esta forma, las "Experiencias Altamente Funcionales".

Los cambios tecnológicos, siguen creando una nueva sociedad, por tanto, los nuevos paradigmas y las tecnologías aplicadas, deben conformar, nuestro catálogo educativo y gerencial.

DIRIGIDO A:

Profesionales y académicos que laboran en instituciones educativas. A capacitadores en general, a docentes, directivos, así como a facilitadores y profesionales afines ligados al campo educativo.

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

"SINERGIA EDUCATIVA"
Expositoral: Lic. Mariana Camandrelly Lira - Venezuela

- ¿Qué es la Sinergia Educativa?
- ¿Qué Persigue la Sinergia Educativa? Ventajas
- Maximizando el Yo Colectivo. Del "Ser al Somos"
- Celebrando la Diversidad.
- Aprendizajes Asociados "Grupos de Acción Individual y Pluralizada"

Expositora Internacional:

Lic. Mariana Camandrelly Lira, Venezuela.
Educadora, asesora, capacitadora y conferencista Internacional en escenarios educativos, institucionales y empresariales. Fundadora / Directora Ejecutiva en Educativa Global Siglo XXI. Coach Consultor de Autoridades y Gobiernos Locales E.G Siglo XXI. Fundadora & Principal U. E. "Salvador Llovet"

"FACTORES DE ÉXITO EN LA GESTIÓN EDUCATIVA"
Expositora: Lic. Haydee Soto de Montoya

- Las habilidades sociales en centros educativos
- Habilidades de relación interpersonal
- Manejo de competencias y habilidades comunicativas

Expositora:
Lic. Haydee Soto de Montoya

WORKSHOP

"CIRCUITOS DE ADMISIÓN"

Estrategias de captación de nuevos alumnos

Este workshop pretende aportar una visión práctica sobre cómo gestionar, de forma profesional y con una orientación al Marketing, las diferentes herramientas disponibles para la gestión de centros educativos. Se abordarán temas como la captación de nuevos clientes, la gestión y satisfacción de clientes actuales, Marketing en Internet y gestión de redes sociales.



Dirigido a directivos con responsabilidad y capacidad para tomar decisiones en los centros educativos y a quienes, por su desempeño profesional, participan de la gestión del centro educativo.

OBJETIVOS:

Aprender a identificar los errores más habituales y a implantar puntos clave de mejora en su estrategia de captación de alumnos.
Conocer cuál es el factor diferencial para la captación de alumnos en los Centros Educativos.
Potenciar los puntos fuertes y diferenciarse de la competencia mediante una estrategia eficaz.
Conocer las herramientas, recursos y medios comerciales más eficaces para lograr captar y fidelizar alumnos.
Fidelizar a un alumno utilizando estrategias de marketing interno.
Adaptarse a las nuevas características del mercado educativo.

DIRIGIDO A:

Directores, Promotores, Administradores, Asesores, Coord. Adm. Promoción, Admisión, Coord. Capacitación RR.HH. de Entidades Educativas: Universidades, Escuelas de Profesionales, Institutos, Escuelas Superiores, Academias, Cepres, Colegios y todo profesional que en su día a día tenga trato con alumnos, padres de familia y ó potenciales alumnos.

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

I MÓDULO
LA ATENCIÓN Y SERVICIO AL ALUMNO
Expositor: Lic. Oscar Flores

- Calidad en el Servicio Como Herramienta de Captación y Fidelización:
  Método E.C.O. (Eficacia – Cordialidad - Organización) para la eficacia en El Servicio.
- Cómo desarrollar La Venta en las entrevistas para captar Alumnos.
  La venta por factores diferenciales: empatía, confianza, valores del producto, servicio.
  Cómo emplear la comunicación persuasiva.
  Venta por consejo y asesoramiento. El cierre y compromiso.
  Tele-marketing y Atención telefónica
  El uso correcto del teléfono, la voz y su modulación.
  Como dirigirse y como escuchar a la persona que llama.
  Manejo de objeciones, como hacer preguntas, como reconocer el comportamiento de quien llama.
  Tips efectivos de tele-marketing.

II MÓDULO
NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA CAPTAR Y FIDELIZAR ALUMNOS
Expositor: Lic. Juan Carlos Lujan

- Herramientas de Captación de alumnos:
  Consejos sobre la creatividad é innovar en la comunicación.
- Estrategias de Marketing y Comunicación usando Redes Sociales
  Facebook, Twitter, YouTube, Blogs, Wikis.
  La Web del centro educativo: funciones y utilidades que debe tener.
  Presencia en buscadores: plan de comunicación en Internet.
  Empleo del correo electrónico y boletines.
  Redes Sociales, segmentación: cómo usar Facebook en campaña de marketing.
  La instantaneidad del Twitter, el canal en Youtube.
  Los blogs y el poder de la comunicación. Wikis para los docentes.
  Campañas de éxito de marketing educativo por Internet.
  Direcciones útiles: proveedores, portales.
- Fidelización de Alumnos:
  La seducción: el gran reto de la fidelización.
  Herramientas de diálogo con el alumno. Cómo estrechar vínculos: teléfono e-mail, sms.
- Taller demostrativo.

EXPOSITORES:

LIC. OSCAR FLORES

Administrador de Empresas de la Universidad de Lima, especialización en Ventas y Marketing en la USMP, Postgrado en Dirección de Ventas en ESAN. Conferencista y Consultor de Empresas en Marketing y Ventas. Expositor de ISIL, IPAE, IPM, IPP, Cámara de Comercio de Lima, Asociación Peruana de Mercadotecnia. Expositor de Grupo Educación al Futuro, capacitador de Instituciones Educativas de Lima y provincias, de Empresas como Telefónica del Perú, CMR Saga Falabella, Ripley, Bellsouth, LG Electronics, Goodyear, Nestlé Pardo'S Chicken, Fideos Molitalia, Mi Banco, Tarjetas VISA, Entidades del gobierno: Congreso de la República, Municipalidad de Jesús María, Sedapal, y otros.

LIC. JUAN CARLOS LUJAN ZAVALA

Profesor del CIEC - Universidad de Lima, expositor en el curso Comunicación Corporativa y Redes Sociales en el Programa de Posgrado Comunicación Corporativa. Universidad ESAN Profesor Diplomado Gestión Negocios Electrónicos para Mypes y Pymes. Colaborador de la Revista Etiqueta Negra, en artículos sobre tecnología de la información y comunicación. Consultor en Comunicación Digital y Asesor de Tecnología Educativa de diversas empresas, entidades públicas y privadas. Experto en WEB.2.0 y Periodismo Digital, promotor del uso de herramientas informáticas aplicadas a la pedagogía y docencia (Wiki, Blog, Twitter).

Duración:

Conferencia: Sesión de 4 horas curriculares
20 de noviembre

El Workshop consta de dos módulos, de dos horas c/u, diseñados para desarrollarse de manera secuencial
29 de noviembre

Inversión:

Cualquiera de los 2 cursos

Un participante	Tarifa corporativa por tres participantes
S/. 224.20 (S/. 190 más IGV)	S/. 578.20 (S/. 490 más IGV)

*La inversión incluye materiales, certificados y coffee breaks.
10% Dscto. por pagos adelantados al 6 de noviembre 2012.

Formas de pago:

Efectivo o Cheque	A nombre de: Inventy SAC
Depósito Banco de Crédito del Perú	•Cta. Cte. Dólares 193-1360939-1-66 •Cta. Cte. Soles 193-1322632-0-18
Depósito en el Scotiabank	•Cta. Cte. Soles 000 7648316
Pago c/ tarjeta	Visa o Master Card

Sede:

• Auditorio de Cenfotur
Jr.Pedro Martinto Nº 320 Barranco, Lima – Perú
Referencia: Espalda del Estudio Cuatro.

Informes e Inscripciones INVENTY SAC
Av. Aviación 2546 Of. 101 San Borja
Telfs. 226-0885 / 224-2954 anexo 0 / 12
eventos@inventy.com.pe inventysac@yahoo.es
www.educacionalfuturo.com

Organizan: Grupo Educación al Futuro — INVENTY PUBLICACIONES Y CAPACITACIÓN

Con el apoyo de: EXPO UNIVERSIDAD — GUIA DE COLEGIOS particulares y nidos — GUÍA VOCACIONAL