

21世紀を生き抜く学校とは

第2回 私立中学高等学校「学校力強化」セミナー



■お問い合わせは

株式会社 岡本カンパニー

〒530-0004 大阪府大阪市北区堂島浜一丁目4番19号 堂島イーストビル 10F

TEL: 0120-566-154 FAX: 06-6456-3046

info@a-lecture.com

http://www.a-lecture.com/

OKAMOTO

生徒募集 × 大学合格実績

我が子を行かせたくなる学校とは

輝かしい大学合格実績を看板にしてきた有名私立中高一貫校。しかし、これまで大学受験に無縁であった学校にも特進クラスができ、さらに公立中高一貫校というライバルが出現。リーマンショック以来の経済危機の中、保護者にとっては選択肢が広がり、本当に子どものためになる学校探しが必要な時代となりました。ライバル校に差をつけ、保護者のニーズに応える学校とは何かが問われております。

今回のセミナーでは、学外への効果的なアピールの方法と学内での進路指導について、それぞれの分野でコンサルタントをされているお二人の講師の先生に、これまでの事例を交えて講演していただきます。私学に期待される学校力や存在意義が、大学合格者数のみに在る訳ではありませんが、私学ならではの強みを活かして進路指導を展開し、真の学力を身に付けさせ、遅い人間形成を図りながら難関大学への合格実績も伸ばすことができれば、一層の生徒募集力強化に繋がると確信いたしております。



2011
11/23
[水・祝]

大阪会場
[OSAKA]



【会場】堂島ホテル
〒530-0004 大阪市北区堂島浜 2-1-31
3F ジュエイド
【時間】受付 / 13:00 講演 / 13:30 ~ 16:00
懇親会 / 16:00 ~ 18:00
【定員】40名

2011
11/26
[土]

東京会場
[TOKYO]



【会場】東京ステーションコンファレンス
〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目7番12号
サブアワー4階 ~ 6階 602 C・D
【時間】受付 / 13:00 講演 / 13:30 ~ 16:00
懇親会 / 16:00 ~ 17:00
【定員】70名

2011
12/4
[日]

福岡会場
[FUKUOKA]



【会場】ホテル日航福岡
〒812-0011 福岡市博多区博多駅前2丁目18番25号
4F ローズルーム
【時間】受付 / 13:00 講演 / 13:30 ~ 16:00
懇親会 / 16:00 ~ 18:00
【定員】30名

参加費
無料
(全会場)

●参加費：無料 ●参加人数：1校につき2名まで。●お申込み切期：2011年11月14日(月) ※定員になり次第、申込期限前でも御応募を締め切らせていただきますので、あらかじめ御了承ください。●ホームページからお申し込み可能です。→ <http://www.a-lecture.com/>
●懇親会ではお酒を御用意いたしますので、お車での御来場は御遠慮下さい。お車で御来場の際には、御飲酒をお控えいただきますよう、お願いいたします。
●※弊社では駐車場を御用意しておりません。悪しからず御了承ください。
●【個人情報の取り扱いについて】御記入いただいた個人情報を無断で第三者に提供・委託することはいたしません。
個人情報の取り扱いに関するお問い合わせはフリーダイヤル 0120-566-154 にて承ります。株式会社 岡本カンパニー 代表 岡本光司

Special Seminar Menu

Program 01

Theme

「大学合格者数アップと難関大学合格のために」



日本教育コンサルティング 代表

會田真知子 Machiko Aida

【プロフィール】

日本教育コンサルティング初代社長會田研一郎氏早世の後、妻である會田真知子氏が学校コンサルタント業務を引き継ぐ。自ら信じるミッションとバリュウを行動に表し、必ず成果の出る誠実なコンサルテーションを目指し、10年間私学の現場に立ってきた。教科指導、生徒募集、進路指導、中学校立ち上げ、等、様々な私学の問題解決に携わった豊富な経験を持つ。近年は「本物の学力を育む進路指導」を理想として実践し、年々大きな成果を挙げる。進学校ではない普通の高校の生徒が、塾も予備校も利用せずに独力で超難関国立大学に現役合格してゆくプロセスは驚異。その指導方法や指導内容は、貴校の進路指導法にも大きなヒントになると確信する。

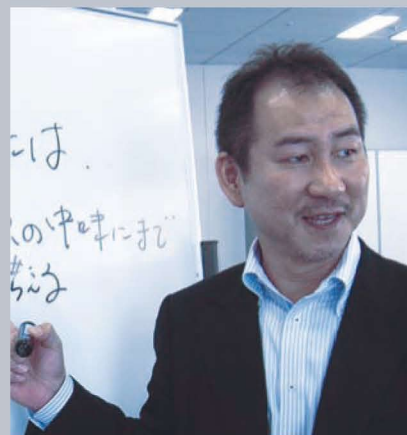
全国のあらゆる私学では、自校ならではの「進路指導方法」を工夫し、年々大学進学実績の数値・内容が上がりゆくことを目指して頑張っておられます。今まさにトップ進学校を目指して成長を続けておられる学校にも、すでに有名進学校として輝かしい実績を残されておられる学校にも共通する、欠かす事のできない受験指導のポイントがあります。この10年間で、様々な学力レベルの中学生・高校生2000人余りに面談指導してきた体験から、進路指導上の重要ポイントを具体的にお話いたします。

Seminar

Program 02

Theme

「成功する生徒募集の発想と仕掛けとは」



有限会社 教育インフォメーション 代表取締役

矢追俊和 Toshikazu Yaoi

【プロフィール】

1985年、大阪大学基礎工学部卒業後、株式会社リクルート入社。新規事業の企画・営業を担当。新規サービスを拡販するための差別化施策・広報施策の構築を主業務に活動。1993年、株式会社リクルートを退職し、有限会社教育インフォメーションを設立。リクルート時代に培った「商品差別化」・「広報企画」・「営業戦略」のノウハウを教育ビジネスに応用したコンサルテーション業を展開。主に、中小予備校・学習塾の高校生部門を対象としたコンサルタントとして活躍。現在は、有限会社教育インフォメーション代表取締役、多くの教育機関のアドバイザーとして活躍中。多くの教育機関からひっぱりだこ。超多忙の講師。

「生徒募集」というと広告のやり方や方法ばかりに目が向く方が多いものですが、そうではありません。生徒募集を成功させるには、「提供するサービスや商品をどう設計するのか」・「潜在顧客とどうコミュニケーションするのか」を含めたトータルな考え方が必要になります。本講演では、各種の成功事例を紹介しながら、生徒募集の発想と仕掛けについてお話します。

Seminar