



Curso: Especialização em Gestão Universitária - GEUNI

Disciplina: Marketing e Relacionamento com Alunos e Comunidade

Profa. Dra. Nadia Kassouf Pizzinatto

Período: 05 a 25/11/2015

Atividade 2: para discutir em 25.11.2015

Com Base no Texto-base : Estratégias Inovadoras de Marketing de Relacionamento no Ensino Superior Privado: Estudo de Múltiplos Casos. SCHMIDT, W. R.; ZACCARIA, R. B.; PIZZINATTO, N. K.; PIZZINATTO, A.K., responda às questões abaixo e envie suas respostas para :

nkp@nadiamarketing.com.br; c/c para nkpizzinat@unimep.br;

QUESTÕES:

1. Faça uma análise crítica do cenário concorrencial do setor educacional apresentado no texto.
2. Faça uma análise crítica do conceito de marketing educacional sugerido pelos autores.
3. Indique quais, a seu ver, são as duas estratégias mais eficazes para a fidelização do alunado, apresentadas no Quadro 1 e sugira formas concretas de implementá-las.
4. Dentre os questionamentos do Quadro 2, quais, a seu ver, devem fazer parte das preocupações de um gestor de uma Instituição Superior Pública ? Por que?
5. Sugira formas de implementar as estratégias do marketing de relacionamento,: a) (captação (ou prospecção) de novos alunos; b) fidelização de alunos atuais (para evitar a evasão) e c) construção de relacionamentos sustentáveis em longo prazo (com os egressos) em Instituições Públicas do Ensino Superior.
6. Analise criticamente os resultados da pesquisa realizada em instituições privadas do ensino superior.

