

Saiba como definir metas no setor educacional!

Saber como definir metas é um desafio até para os gestores mais talentosos. Daí a importância de **ter um planejamento estratégico muito bem estruturado**. Imagine só querer construir um grande prédio sem antes garantir um alicerce muito forte? A relação do planejamento com a definição de metas é exatamente essa.

Para auxiliar você na missão de **estabelecer objetivos, cumpri-los em tempo hábil e ter uma equipe engajada** nesses propósitos, trouxemos este conteúdo, com ações fundamentais para alcançar bons resultados. Não perca tempo: venha conosco e encaminhe sua gestão escolar ao sucesso!

Trabalhe na pesquisa de mercado

O setor educacional tem particularidades em relação aos outros empreendimentos. A parte pedagógica ganha grande destaque. A relação entre cliente e empresa se dá de outra forma, pois se trata de educação, um bem imaterial e totalmente indispensável aos cidadãos. Assim, [agregar valor à proposta da escola](#) é o que confere um diferencial competitivo.

Seja objetivo no diferencial competitivo

O que a sua escola oferece aos alunos que **nenhuma outra instituição proporciona**? Mensalidade acessível, qualidade de ensino e infraestrutura, atendimento excelente, metodologias diferenciadas, corpo docente altamente capacitado são pontos que podem responder a essa questão. entre tantos outros. É preciso **ter esse diferencial bem estabelecido**.

Foque na cultura organizacional

A razão de ser da escola, qual valor ela agrega na vida de quem a frequenta, quais são [os códigos de conduta](#), a missão, os valores, a visão da empresa etc.: para se inserir com sucesso no mercado, isso precisa ser claro. Por quê? Simples: **porque vai nortear tudo que a instituição fizer** e estabelecer uma marca única (pesquise sobre branding). Daí em diante, você vai saber exatamente como definir metas condizentes.

Pesquise o público-alvo

Se a escola pudesse descrever **um cliente ideal, como ele seria**? Para [direcionar bem o marketing](#) e toda a formação de produtos ofertados, a gestão deve saber o que tem para oferecer ao mercado (como conversamos nos tópicos acima), mas também **quem é o alvo dessa atividade**.

A educação se destina a crianças, adolescentes, adultos? De quais faixas etárias? Onde essas pessoas moram? O que estão buscando ao procurar o serviço escolar (além do óbvio)? Quais são os problemas que elas enfrentam? Quanto podem e querer pagar? Quais canais de comunicação elas utilizam?

No caso das crianças e adolescentes, deve-se [levantar o que é importante para os responsáveis delas](#), bem como as características deles.

Crie personas

Respondendo todas essas perguntas, você tem em mãos um perfil de consumidor. Tudo que for desenvolvido a fim de captar clientes precisa ser **voltado para as necessidades e especificidades desse público**, pois ele é o alvo a ser alcançado.

É imprescindível criar uma persona, até para fazer um melhor direcionamento para produtos diferentes, caso se tenha detectado mais de um perfil. Dê um nome a essa personagem inspirada nos clientes em potencial e direcione as suas ações.

Fique de olho na concorrência

A gestão sabe quem a escola é, o que ela tem a oferecer e para quem quer destinar os produtos. Assim, você precisa **pesquisar no mercado, de acordo com seu critério** (região, preços praticados, metodologia, instalações etc.), quais são as instituições que fazem concorrência direta com a sua. Analise-as.

Aplique o benchmarking

Uma vez que se elenca os concorrentes, você deve buscar os pontos fracos e fortes deles. Dessa forma, o que for **prática de sucesso** precisa ser incorporado ao desenvolvimento da sua gestão escolar, desde que não fira a cultura organizacional da empresa. É importante agir rápido, pois o mercado é competitivo.

Se você já chegou até aqui em seu planejamento, as metas já começam a ganhar corpo. Você tem um escopo das intenções e objetivos. Mas um propósito sem plano de execução e sem a métrica temporal não é uma meta. Porém, aqui o alicerce já está bem firme, vamos avançar!

Defina metas factíveis

É muito lindo pensar em dobrar o número de matriculados de um semestre para o outro. Entretanto, as **metas não podem ser apenas ousadas, mas também factíveis**. Definir metas impossíveis ou extremamente improváveis de alcançar é uma maneira de desgastar a equipe e fazer toda a organização fracassar por erro de planejamento.

Estabeleça estratégias

O seu planejamento vai dizer o que é ou não possível alcançar. Se a gestão tem toda a estrutura que precisa, crescer é pura questão de se organizar, alinhar e utilizar os recursos eficientemente. Observe esse pequeno passo a passo:

- coloque os desejos da administração **em grande escala** (exemplos: ser a escola referência de boa educação na região ou aumentar o faturamento em 40%);
- liste **o que precisa ser mudado** para que a estrutura seja adequada para alcançar o objetivo maior;
- afunile esses itens em **ações menores** (ainda seguindo os exemplos: quais são as soluções para tornar a escola referência? quais opções fazem o faturamento aumentar?);
- analise se é possível aplicar cada uma das hipóteses sem danos e quanto tempo, esforço e recursos isso demanda (sejam financeiros ou não);
- enfim, **defina a viabilidade** e avance com a equipe no intuito em questão.

Confie na equipe

Uma escola é antes de tudo um **empreendimento multi e interdisciplinar**. A pedagogia é um dos pilares, mas [as finanças não podem ser descuidadas](#), bem como o setor de cobrança e relacionamento com os clientes.

Então, não deixe de **consultar e permitir que a equipe participe** desse caminho para definir metas. Afinal, cada um pode contribuir da maneira proveitosa para a área na qual é especialista, não é mesmo?

Ao ficar a par dos objetivos não como plateia espectadora, mas de forma ativa, a equipe se sente parte

do negócio. Assim, se [engaja mais no trabalho](#). E quando os profissionais estão inspirados, o **clima organizacional** tende a ser favorável para o alcance das metas.

Acompanhe o andamento das tarefas

Tarefas delegadas, cada um sabe qual é seu papel e o quanto ele é importante para que a meta seja alcançada. É dever da gestão **pensar no jeito de recompensar o trabalho bem feito** do time, além de mostrar constantemente o quanto as ações — responsabilidade de cada membro — estão dando resultados.

É horrível trabalhar e sentir que você está sendo pressionado a entregar algo, sendo que todo o seu esforço não resulta em nada, concorda? Portanto, procure não seguir essa linha na sua escola. Além de **demandar as atividades, acompanhe de perto o seu desenvolvimento**, interferindo com sugestões e soluções, não apenas cobrando erros.

Analise os resultados

É impossível falar sobre administração sem falar de **mensurar os resultados**, pois é a análise deles que vai garantir o progresso contínuo e a constatação de crescimento. Definir **indicadores para medir** o sucesso das ações faz parte do processo. Assim, a gestão aprimora a escola, corrigindo o que foi malsucedido e aplicando novas soluções.

Dominar o assunto e saber como definir metas não é nenhum bicho de sete cabeças. Basta que se tenha **foco na organização e nos métodos para planejar, aplicar, analisar e corrigir**. O fator inovação também é fundamental, pois a tecnologia tem o poder de automatizar tarefas, simplificar informações e otimizar recursos. Não deixe ela de fora da sua gestão.

Falando nisso, o sistema usado na sua escola colabora para a definição e alcance das metas de crescimento e qualidade? Confira [12 sinais que indicam que o seu programa de gestão precisa ser trocado!](#)