

Ensino técnico e profissionalizante: aprenda como captar mais alunos

Nos últimos anos o **ensino técnico e profissionalizante** vem ganhando uma grande quantidade de adeptos e a tendência é que esse setor cresça cada vez mais. Afinal, não é pequeno o número de pessoas que efetua a matrícula mediante ao sonho de mudar de vida e, de fato, a educação realmente tem a capacidade de transformar o futuro da sociedade. Outra vantagem se encontra no investimento destinado a essas capacitações, pois as mensalidades tendem a apresentar valores generosos e acessíveis. Por esse motivo, a oferta desses tipos de cursos é, sem dúvidas, uma excelente estratégia para todas as empresas que almejam captar maiores quantidades de alunos.

Além disso, por meio da utilização das novas tecnologias, o processo de otimização dos recursos vem se tornando cada vez mais eficiente. Diante dessa possibilidade, as instituições de ensino tendem a obter maiores volumes de lucros. No entanto, se o objetivo da sua empresa consiste em aumentar o número matrículas, é necessário conhecer algumas [dicas avançadas de marketing para captar alunos](#). Então, para te ajudar nessa missão, elaboramos um artigo com alguns procedimentos essenciais. Vale a pena conferir!

Ensino técnico e profissionalizante: como obter destaque?

Atualmente, ao se tratar da oferta de **ensino técnico e profissionalizante**, existem diversas maneiras de obter destaque no mercado e capturar muitos alunos. No entanto, é preciso manter o foco por meio da utilização de estratégias eficientes. Afinal, é importante ter em mente que a quantidade de empresas concorrentes vem se tornando cada vez mais elevada. Por isso, é fundamental que a sua instituição conheça os tipos de [erros que não podem ser cometidos](#) no momento da captação de alunos.

No entanto, a boa notícia é que os procedimentos utilizados nesse processo são simples e fáceis de serem aplicados. Em primeiro lugar é preciso identificar o perfil do público no qual a sua instituição almeja interagir. Aliás, essa definição é fundamental para garantir o sucesso durante as campanhas de divulgação. Desse modo será possível estabelecer o tom de diálogo mais eficiente para o surgimento de uma comunicação efetiva para ambos os lados. Mas atenção! Também é fundamental saber [definir os valores dos cursos](#). Afinal, as mensalidades precisam ser atraentes e competitivas. No entanto, os preços devem ter a capacidade de proporcionar lucros para a sua instituição. Todavia, as estratégias vão muito além desses procedimentos. Por essa razão, separamos X dicas infalíveis e que devem ser aplicadas no momento de captação de alunos para o **ensino técnico e profissionalizante**. Veja a seguir!

1. Ofereça descontos e bolsas de estudos

Primeiramente, tenha em mente que a oferta de alguns benefícios pode ser um grande diferencial para a sua instituição de **ensino técnico e profissionalizante**. Entre eles estão as bolsas de estudo e os descontos. Aliás, esses benefícios são compreendidos como estratégias extremamente atraentes, pois têm uma grande capacidade de despertar o interesse das pessoas que procuram por um ensino de qualidade com valores acessíveis. Sendo assim, uma dica eficiente se encontra na oferta de bolsas de estudos por meio de campanhas constantes ou até mesmo de sorteios.

Em contrapartida, os descontos nas mensalidades podem ser ofertados com base em pagamentos efetuados até o dia estabelecido para o vencimento da fatura, bem como em promoções de períodos sazonais. Mas considere que esses benefícios devem ser compreendidos como fortes estratégias para a captação de alunos para os cursos técnicos e profissionalizantes oferecidos pela sua instituição. Com base nisso, será possível perceber o aumento no volume de lucros. Dessa forma, é preciso manter a atenção redobrada com todas as questões que envolvem a [gestão financeira](#). É necessário calcular de

forma correta os valores dos descontos e das bolsas oferecidas. O objetivo consiste em não atrapalhar o faturamento efetivo da instituição nem interferir de forma prejudicial nas verbas destinadas a quitação de dívidas e investimentos.

2. Forneça vantagens exclusivas em organizações parceiras

Sem dúvidas, uma das melhores formas de captar alunos para o **ensino técnico e profissionalizante** consiste em construir convênios ou parcerias com outras empresas. O objetivo consiste em oferecer vantagens exclusivas ou descontos generosos aos alunos matriculados no seu estabelecimento. Por meio dessa prática, além de atrair novas pessoas para a instituição, será possível fidelizar os alunos mais antigos. Com base nisso, experimente fazer convênios com academias, farmácias, cinemas, restaurantes, entre outros tipos de empresas.

3. Construa convênios de emprego e estágio com o seu curso de ensino técnico e profissionalizante

Atualmente, muitas instituições que oferecem cursos **de ensino técnico e profissionalizante** constroem parcerias com empresas do setor privado e público. O objetivo é disponibilizar aos alunos a possibilidade de conquistar uma vaga de estágio ou até mesmo de um emprego no setor relativo à capacitação adquirida nas disciplinas cursadas. Tenha em mente que esse recurso pode ser um grande diferencial do seu estabelecimento. Afinal, as melhores capacitações tendem a oferecer os recursos mais eficientes. No entanto, é importante mencionar que as parcerias em questão devem ser realizadas com empresas que atuam em um setor compatível aos cursos de ensinamentos técnicos e profissionalizantes oferecidos pela sua instituição. Também é importante analisar a postura dos seus possíveis parceiros no mercado de trabalho. Lembre-se que essas empresas devem transmitir uma imagem positiva. Do contrário os alunos não demonstrarão interesse em concorrer à vaga ofertada nem a efetuar a matrícula no seu estabelecimento.

4. Faça uso do marketing digital

De fato, a sociedade atual vem se mostrando cada vez mais conectada. Por esse motivo o marketing digital é uma estratégia que não pode ser deixada de lado no momento divulgar os cursos de **ensino técnico e profissionalizante**. Com base nisso, experimente realizar campanhas pagas e não duvide do poder das [redes sociais no momento de capturar alunos par o seu estabelecimento](#). Essas ferramentas digitais são excelentes recursos de divulgação, bem como de comunicação com o público.

Além disso, mantenha o site sempre atualizado e publique constantemente conteúdos no blog institucional. Dessa forma, a sua empresa trabalhará com base em um marketing digital eficiente e, conseqüentemente, o número matrículas crescerá consideravelmente. Gostou do texto sobre como atrair alunos para o **ensino técnico e profissionalizante**? Então aproveite para acessar o nosso blog e descobrir novos assuntos. Você não vai se arrepender!