

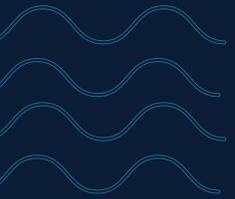
isaac
&
Professor Renato Casagrande
apresentam

2021

O futuro da Gestão Escolar



isaac
simples. digital. seguro.





Depois de um ano tão desafiador como 2020, estamos todos de **olho no futuro**, já preocupados com o que 2021 reserva para o mercado de Educação.

ISAAC

simples. digital. seguro.

Firmamos uma parceria com o **Prof. Renato Casagrande**, uma das maiores autoridades em Gestão Escolar, para aprender e compartilhar com você o que esperar e como se preparar para o que virá.

Gestão & liderança



Mais do que nunca, quem está à frente da escola precisa se profissionalizar, entender o negócio como um todo e ter qualidades de líder. Em 2021, não se trata de autoritarismo, “mando e obediência”, mas sim de **criar conexões, influenciar pessoas e conquistar seguidores**, que façam o trabalho necessário porque compreendem a importância, vêem sentido.



Complexidade do negócio



Não vendemos um produto que após ser desenvolvido, basta replicar e colocar em uma loja. Vendemos algo intangível. **Cada aluno é único, cada sala é única, cada professor é único.** Tanto a Organização quanto a Instituição devem andar juntas e ser geridas por quem está à frente do negócio.

organização X instituição

Administrativo
Financeiro
RH
Marketing/ Comunicação
Jurídico

Educacional
Pedagógico
Coração da escola
Gestão da aprendizagem



A Escola Organização & Escola Instituição

|||||||

Estas duas esferas devem andar juntas. **Sem uma não existe a outra.** Então não basta olhar apenas para as aulas, o projeto pedagógico etc. É necessário também olhar para as Finanças, o Marketing, RH e as outras áreas que atuam para que o processo educacional aconteça.

Profissionalização da Organização



Segundo estudos do Instituto Casagrande, a maior parte das escolas têm uma maior profissionalização na área Pedagógica. E a menor profissionalização está na área Financeira. Porém para o mundo complexo em que vivemos, com o agravante da pandemia e as incertezas para o futuro, é fundamental que **Finanças seja prioridade na profissionalização**. As escolas melhor sucedidas na pandemia foram as que tinham bom fluxo de caixa, ou seja, que tinham a área Financeira bem estruturada.



Lembre-se! O isaac pode te ajudar com isso!

Nossa plataforma especializada existe para transformar as transações financeiras entre escola e famílias em um processo simples, digital e seguro. Mensalmente, garantimos a receita da escola em uma única transferência bancária com total transparência, sem atrasos e livre de burocracia.



Mais dicas para uma boa gestão da Organização

|||||||

Tenha uma boa qualidade e gestão de dados

ATUAR SEM DISPOR DE INFORMAÇÃO É PERIGOSO

ATUAR COM INFORMAÇÃO ERRADA É DESASTROSO

DISPOR DE INFORMAÇÃO E NÃO ATUAR É TRÁGICO



A falta de dados confiáveis pode levar a más decisões. Invista em mensurações frequentes de dados internos e externos que se relacionem ao negócio, como dados do mercado, dados de concorrentes, dados de clientes, o faturamento, que aulas e conteúdos extras consomem dentro da escola. E partir destes dados é possível fazer diversos cruzamentos e entender oportunidades de negócios, onde estão as fragilidades da empresa etc.

2 Conheça o mercado

- ▶ Qual o tamanho do mercado em **potencial** em que sua escola atua? Quem são os **concorrentes** diretos desse mercado?
- ▶ Qual seu **Market Share**? Ou seja, que montante desse mercado sua escola tem? E a concorrência? Esse mercado cresceu? Sua escola cresceu com ele?
- ▶ Estude a concorrência e se preocupe com ela. E não se esqueça que a Escola Pública também é uma concorrente. Em cenários de incerteza e diante de uma insatisfação com o ensino na escola privada, as famílias podem decidir que não vale a pena investir e, por isso, a escola pública entra como alternativa.
- ▶ Diferencie-se, faça da sua escola única! Você não pode oferecer tudo similar ao que as outras oferecem. **As pessoas buscam singularidade, diferenciação.**

3 Foque na retenção

É muito comum que as escolas se preocupem mais com a captação de novos alunos, façam campanhas e ações voltadas para isso. Porém você sabe o custo de perder alunos? Veja este exemplo:

Em que percentual pode ser reduzida a rentabilidade de uma escola ao perder 5% de seus alunos ?

- a) Até 5% b) Até 10%
c) Até 20% d) Mais de 25%

Resposta correta: d) Mais de 25%

Sabe por que? A escola tem várias despesas, custos fixos, que mesmo perdendo clientes permanecem os mesmos. Você não paga menos água, menos energia elétrica, menos salários porque perdeu 5% de pagantes da mensalidade. Porém agora tem menos pessoas para dividir esses custos com a escola.

Qual o segredo para a Retenção?

Atenção para a satisfação das famílias e dos alunos

Busque proximidade com as famílias e desenvolva uma relação de transparência.

Mais que isso: encontre uma maneira isenta, de preferência externa, de conhecer a real satisfação de seus clientes. Muitas vezes, pela proximidade e ambiente familiar da escola, as famílias acabam não deixando clara sua insatisfação.

Lembre-se: a satisfação é uma equação!

$$\text{SATISFAÇÃO} = \text{EXPERIÊNCIA} - \text{EXPECTATIVA}$$



INSTITUIÇÃO

Depois que cobrimos as áreas que atuam nos bastidores da escola e que a mantêm funcionando, ou seja, a Organização, vamos focar na principal atividade da escola, a de ensinar.

Chamamos a essa parte de **Instituição**.

E quais são os desafios para o futuro da Instituição?



Gestão da aprendizagem



Precisamos nos preocupar cada vez mais, especialmente com o ensino à distância, que se intensificou com a pandemia, **o que de fato o aluno está aprendendo?**

É fundamental definir formas de avaliar o que realmente os alunos estão aprendendo e atuar constantemente sobre isso.



Educação híbrida



No chamado “novo normal”, que veio com a pandemia do novo coronavírus, a educação presencial e a educação on-line funcionando em complemento continuarão sendo um desafio para o futuro. Os alunos devem continuar alternando entre os espaços físicos e on-line e essa transição de ambientes não pode comprometer o aprendizado.

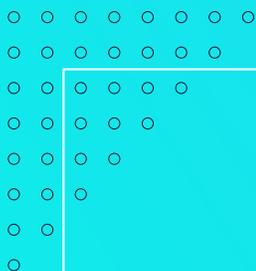
Como a escola se adapta a isso?

Como melhorar sua estrutura on-line para oferecer uma experiência melhor?

“ Não tem mais sentido a tarefa de casa como era, não tem sentido não conectar o aluno com o professor fora do horário de aula, não tem mais sentido ficar limitado só ao espaço da escola. ”

Prof. Renato Casagrande





Importante! Cuidado com os antigos hábitos!

Mesmo que os alunos voltem para a sala de aula, precisamos continuar repensando a cultura escolar antiga, de uma sala padronizada, com quadro etc.

E o papel do professor muda: ele passa a ser um **curador de conteúdos**, não apenas um mediador. Ele deve apontar materiais e ferramentas que vão além dos livros didáticos. São links de vídeos, páginas, sites interativos etc.

E além disso, é preciso pensar em novas formas de avaliação para além da prova impressa feita dentro de sala.



O aluno no centro de tudo



Muito se tem discutido, no mundo dos negócios, em Customer Centric e Customer Experience, ou seja, o cliente como centro dos negócios e o foco em sua experiência.

No mundo escolar, não é diferente. A escola tem dois clientes principais: o Aluno, que está no centro de tudo, e a família, que está logo ao lado.

É fundamental conhecer esses públicos!

Quem é esse aluno?

É o aluno do instantâneo, o aluno do prazer, fruto de uma geração que já nasce digital, conectada. E que, diferente das gerações anteriores, é muito mais protegida pelos pais!

Quem são os familiares ou responsáveis?

São pessoas que vivem em uma sociedade angustiada, ansiosa, doente.

- ▶ 73 milhões de brasileiros têm dificuldade de dormir
- ▶ Depressão é a quarta causa de incapacidade no mundo e deve se tornar a segunda em 2021

Os pais e responsáveis pelos alunos da sua escola são também estas pessoas. Cuidam de suas carreiras enquanto precisam pensar nos filhos, sua educação, qualidade de vida e valores.

Ambos os públicos vivem em um mundo muito mais complexo. E que estão inseridos na era da Diversidade e da Inclusão: múltiplas identidades de gênero, sexualidades, um novo conceito de família. **As escolas precisam estar abertas e preparadas para isso!**

Dicas para a Instituição viver neste futuro

► **Propósito**

Tenha clareza no propósito, estabeleça-o e seja fiel a ele!

► **Conexão**

Estabeleça uma conexão com os pais e alunos. O ser humano precisa de conexões, se sentir pertencente. Que bom se sua escola puder oferecer uma comunidade acolhedora.

► **Empatia**

Esse é o coração da aprendizagem. Estudos já mostram que o professor que não gera empatia com seus alunos, não consegue ensinar.

► **Sentimento**

A escola tem que expressar emoções. Isso ajuda a criar uma conexão com a comunidade e a humanizar a relação, derrubar muros e resistências.

► **Sonhos**

Vendemos sonho, o futuro da formação.

Em um mundo complexo, os gestores escolares precisam olhar para o negócio de forma ampla, tudo o que está nos bastidores garantindo que a atividade principal, a educação, seja executada com a melhor qualidade.

Essa complexidade requer uma diferenciação dos concorrentes, uma conexão com os alunos e familiares e uma gestão empática, que combine método + competência + sentimento.

“ Um grande líder, um líder autêntico, tem a cabeça nas nuvens, porque ele pensa alto, tem os pés no chão, porque ele é racional. Mas ele sempre tem as mãos no coração. ”

Prof. Renato Casagrande

Com esse olhar sistêmico, sua escola estará preparada para o futuro. Mas sabemos que esses desafios são gigantescos e acreditamos que os gestores escolares precisam ter mais tempo de qualidade para focar no que realmente importa: educar.

Por isso, conte com isaac para te apoiar na gestão financeira. Nós oferecemos uma plataforma completa de produtos e serviços que traz inovação e praticidade para os processos mais importantes da gestão de sua escola. Somos o resultado de dez anos de vivência no mercado de Educação e da percepção de que está na hora de empoderar a transformação digital no setor.

Conheça mais: olaisaac.com.br

ISAAC

simples. digital. seguro.



olaisaac.com.br

Imagens:
Designed by Freepik