

ANO 6 – Nº 66 – ABRIL/2019

CONEXÃO

Unicesumar

170 MIL VIDAS TRANSFORMADAS

O processo seletivo 51/2019 chegou ao fim, porém, a batalha continua. Finalizado com um número histórico para a Unicesumar, 92 mil novos alunos buscam, na educação superior, a construção de suas histórias e sonhos. Nossa missão, agora, é cuidar de cada estudante para que receba a melhor experiência acadêmica.





Eu escolhi todos os dias realizar sonhos

Caciane Cavichioli

Analista de Polos e Expansão



Conheci a Unicesumar em fevereiro de 2010, quando achei um flyer com os cursos na calçada da minha casa. Na época, eu tinha uma única certeza, eu queria ser professora. Então, quando vi que tinha o curso de Pedagogia, já sabia que essa seria minha escolha. Quando olhei o endereço do polo de Cascavel, que ficava a

apenas duas quadras da minha casa, na mesma hora fui lá, realizei o vestibular e estava matriculada. Durante todo esse ano, ao menos 4 vezes na semana eu estava no polo estudando com grupos de estudo. Não deu outra, recebi um convite do prof. Wanderley Kendrick, gestor do polo, para trabalhar e imediatamente aceitei.

Quando comecei a trabalhar, o polo tinha apenas 50 alunos, e eu, apenas 19 anos. Com muita paciência, o prof. Wanderley me ensinou todos os processos acadêmicos e administrativos e, em pouco tempo, eu já o ajudava com toda organização da escola e realizava o atendimento dos alunos. Na primei-

ra colação de grau que participei, tive certeza: a Unicesumar passou a ser meu propósito. Foi a maior emoção que tive na minha vida profissional.

Em 2013, minha irmã veio estudar aqui na sede, em Maringá e, em 2014, em busca de novos desafios e de realizar sonhos, me mu-



dei para cá. Comecei a trabalhar no polo, e depois de seis meses, fui convidada para iniciar um projeto diferente, o início da área de Processos. Foi nessa área que pude unir meu conhecimento de polo aos processos institucionais e contribuir um pouco com a melhoria dos procedimentos. Depois de quase dois

anos, em um novo desafio, integrei a equipe de treinamento. Adoro pessoas, e transmitir conhecimento por meio da tecnologia é algo incrível. Foi uma experiência sensacional. Agora trabalho no departamento de Polos e Expansão, e aqui encontrei pessoas apaixonadas e que me ensinam e compartilham

conhecimento todos os dias. Acabo de completar cinco anos de casa e, com certeza, sou uma pessoa privilegiada. O que aprendo aqui nenhuma escola ensina.

Acredito muito no que o reitor fala: transformar vidas por meio da educação. A educação a distância oportuni-

zou a muitas pessoas da minha família acesso ao ensino superior. Acredito que, no país que vivemos, só a educação tem poder de transformar a vida das pessoas e que temos que tentar até que seja impossível dar errado. Eu escolhi ser Unicesumar e todos os dias realizar sonhos. Gratidão, Unicesumar.





O que trazes pra mim

O PRIMEIRO DESAFIO DE PÁSCOA DO CURSO DE GASTRONOMIA DA EAD

Cinco confeiteiros profissionais influenciadores digitais e um desafio: fazer um ovo de páscoa que desperte no público vontade de fazer e, principalmente, comer a deliciosa receita. Esse é o objetivo do “O que trazes pra mim”, desafio de páscoa criado pelo curso de Gastronomia EAD que foi lançado nas redes sociais oficiais da instituição essa semana. Durante os episódios, os competidores fizeram suas receitas, mas não contaram o passo a passo. Para saber tudo é preciso votar, pelas redes sociais, na preferida. O mais votado divulgará,

em um e-book, a receita na íntegra e o resultado da votação popular está previsto para a semana da Páscoa.

O desafio não é uma ação direta de captação, mas pode despertar o interesse e a curiosidade das pessoas para o curso. Para a coordenadora, Andrea Shima, ações como essa, que mostram a estrutura do curso e até a experiência desses profissionais, alguns que já deram aula na Unicesumar, outros que se formaram aqui, são importantes também na hora do aluno decidir onde cursar Gastronomia. “A gente consegue

mostrar pra eles que a Gastronomia EAD é dinâmica e como é o estúdio onde gravamos as aulas, além de chamar a atenção de mais pessoas, seguidores dos participantes, por exemplo, que talvez nem soubessem sobre o curso”, conclui Andrea.

A movimentação nas redes sociais promete ser grande. Juntos, os participantes somam aproximadamente 210 mil seguidores, além de todos os alunos e seguidores das redes da EAD Unicesumar que serão impactados com peças, vídeos e fotos do desafio.



INSCREVA-SE E FIQUE POR DENTRO

MEC reconhece três cursos da Unicesumar com nota máxima

No fim do mês de março, o Ministério da Educação e Cultura (MEC) divulgou o reconhecimento de três cursos de graduação da Unicesumar: Educação Física (Licenciatura EAD), Gestão Hospitalar (EAD) e Design de Interiores - campus de Curitiba, todos avaliados com nota máxima. A nota 5 é reflexo do comprometimento do ensino da instituição, mas também de todos os colaboradores, professores e alunos que se dedicam todos os dias para manter a qualidade proposta pela Unicesumar.

No processo de reconhecimento dos cursos, que garante condição necessária para a validade nacional dos diplomas, três dimensões são avaliadas pelo MEC: Organização Didático-Pedagógica, Corpo Docente e Tutorial e Infraestrutura. Ao todo, 58 itens são avaliados.

O curso de Licenciatura em Edu-

cação Física é o único do Brasil na modalidade a distância a obter nota máxima em avaliação de reconhecimento pelo MEC. Para a coordenadora do curso, Mara Cecília Lopes, este resultado só pode ser alcançado por meio do desenvolvimento de uma metodologia estruturada especificamente para proporcionar aprendizagens diferenciadas aos estudantes. “Ofere-

ceamos ao nosso aluno material didático próprio com alta qualidade e constante atualização. Nosso corpo docente e tutorial é altamente qualificado e possuímos uma equipe multidisciplinar que produz recursos educacionais inovadores. Tudo isso contribui para a qualidade do nosso curso e uma formação de excelência para o acadêmico”, afirma a coordenadora.



Gravação de aula prática do curso de Licenciatura em Educação Física EAD.

Dubai recebe polo internacional da Unicesumar

Instituição é a primeira a oferecer cursos na modalidade a distância para brasileiros que vivem na região

No mês de março, a Unicesumar inaugurou seu segundo polo internacional: Dubai. Seguindo os planos audaciosos de expansão, já são mais de 560 polos no Brasil e dois no exterior. Em Dubai, serão oferecidos 34 cursos e a única insti-

tuição a atender os brasileiros que vivem na região por meio da modalidade a distância. As graduações são em português e, segundo o pró-reitor executivo da EAD, William de Matos Silva, o principal objetivo é qualificar profissionalmente

quem mora no exterior. Atualmente, mais de dez mil brasileiros vivem em Dubai, de acordo com o Ministério das Relações Exteriores.



92K 92K

EAD Unicesumar atinge marca de 170 mil alunos em todo o Brasil

Se você está lendo essa notícia, parabéns! Você sobreviveu à guerra do processo seletivo 51/2019. Foram 162 dias, 23 semanas e 3.888 horas de luta e superação de um batalhão formado por mais de 4 mil pessoas. O resultado não poderia ser diferente, todos juntos, alcançamos um marco histórico para a nossa instituição - 190 mil alunos em todo o Brasil. Entre educação a distância e ensino presencial, foram quase 100 mil novas ma-

trículas, sendo 92 mil somente EAD. Um crescimento de 60% em relação ao ano de 2018.

Para o pró-reitor de Educação a Distância, William de Mattos Silva, essa conquista só foi possível porque todas as equipes estavam comprometidas e envolvidas com o processo do início ao fim. “Esse resultado é mérito de cada polo, colaboradores, parceiros, coordenadores, diretorias, equipes administrativas e pedagógica, que

acordavam todos os dias para fazerem seu melhor”, afirma William.

E os desafios não param por aqui, o momento agora é fazer com que nossos alunos cheguem ao topo e realizem seus sonhos. “Não podemos ser bons apenas em captação, agora é tempo de fazer a diferença na vida dos nossos estudantes, mantendo-os ativos e permanentes em suas atividades”, completa o pró-reitor.

Para que esse marco fosse alcançado, grandes números se revelaram nos bastidores desse imenso batalhão. Confira um pouco do trabalho realizado em números:



MÍDIAS SOCIAIS

563 publicações
+ de 12 milhões de pessoas impactadas
+ de 100 mil interações
+ de 33 mil pessoas atendidas



CALL CENTER

36 mil interações em chat e WhatsApp
117 mil chamadas recebidas
222 mil chamadas realizadas



DOWNLOADS

24\7
34.163 mil downloads
579 peças disponíveis



CRIAÇÃO

11.265 artes criadas
7.554 textos redigidos e revisados



PLANOS DE MÍDIA

+ de 500 planos elaborados



YOUTUBE

+ de 34 milhões de visualizações



CRM

216 mil disparos via WhatsApp
14 milhões de disparos de e-mails
2 milhões de SMS



REMATRÍCULA

6 mil sonhos recuperados



UNIVERSO EAD

135% mais alunos de pós-graduação



SUORTE A POLOS

92 mil atendimentos



VESTIBULAR NACIONAL

6,4% dos alunos ingressantes foram matriculados durante o Vestibular Nacional



EU INDICO

39% dos alunos ingressantes vieram de indicação



GESTÃO DE POLOS

60 pessoas em campo
3.099 visitas



CONVÊNIOS

10.864 convênios ativos



UNICESUMAR NA ESTRADA

4 trucks

2 microrredes

2 clusters

53.222 quilômetros rodados

14.400 leads

145 polos visitados

204 ações de captação



YOULEAD

246.901 cadastros com e sem interesse

27.202 inscrições com e sem interesse

16.327 matrículas com pagamento + RA

Para relembrar um pouco do que passamos juntos durante o processo 51/2019, clique abaixo e assista ao vídeo. ;)

CLIQUE AQUI

“No momento certo, apresente o melhor que tem pra oferecer”



• **POLO:**
Itapipoca - CE

• **GESTOR:**
Kleber Pocci



Você já pensou em fechar um convênio com uma empresa de quase 3 mil colaboradores diretos? O Kleber Pocci, gestor do polo de Itapipoca-CE, não só pensou, como não sossegou enquanto não conseguiu realizar essa parceria. Para ele, esse convê-

nio era fundamental para o resultado do polo. O empurrãozinho que faltava veio com o Top Convênios e, claro, algumas técnicas importantíssimas que Kleber usou e vai contar no “Fala aí, polo” dessa edição.

• Conhecendo o território

Desde que abri o polo em Itapipoca-CE, cerca de 2 anos atrás, percebi que era muito importante criar estratégias de captação, convênios, por exemplo, poderiam render bons resultados. Aqui em Itapipoca-CE, temos uma grande indústria da empresa Dass, um grupo nacional. A fábrica é a maior geradora privada de empregos da cidade e região, com quase 3 mil colaboradores di-

retos. Olhei para isso e percebi que uma parceria sólida com eles poderia nos dar uma base de mais de 10 mil beneficiados, colaboradores e familiares. Pesquisei e visitei a empresa, então soube que eles já tinham parceria com outra instituição de ensino, mas, mesmo assim, havia interesse de colaboradores da fábrica em estudar na Unicesumar. Aproveitei o momento e identifiquei quais benefícios da outra instituição



não eram relevantes para os colaboradores, como burocracias que faziam o processo de matrícula ficar demorado. Vi também que tudo isso gerava muita demanda para o departamento pessoal e isso não era bem visto na empresa.

• Contatos

Analisei todos os pontos negativos do convênio que a empresa tinha e, além disso, consegui alguns contatos importantes: Analista de Recursos Humanos, Gerente do Departamento Pessoal e Gerente Administrativo. Falei com eles, fiz o chamado “networking”, mas também em datas comemorativas me atentava a enviar alguma lembrança, como li-

vros ou brindes do polo. Acredito que essa aproximação foi de extrema importância. Também gratifiquei o Gerente do Departamento Pessoal com uma bolsa de estudos e isso facilitou bastante a entrada, já que ele passou a conhecer melhor o polo, instituição, metodologia e qualidade da EAD Unicesumar.

Importância do “Top Convênios”

Durante quase 2 anos, desde a abertura do polo, trabalhei esse relacionamento, mostrei para eles nossa qualidade, material didático diferenciado e todas as vantagens da Unicesumar. No lançamento do Top Convênios, vi a oportunidade de entrar na empresa e firmar a parceria, afinal, com isso poderia dar mais descontos para aquelas pessoas com a qualidade que eles já conheciam. Pensei também no volume geral. Mesmo com descontos agressivos, esse convênio pode-

ria me dar uma base de mais de 10 mil pessoas, já que os benefícios são para colaboradores e familiares. Na empresa, a aceitação foi imediata, já que além da qualidade, nosso convênio não tinha as falhas que havia notado no anterior. Começamos a traçar o plano antes mesmo da formalização do convênio.

Retenção

Em fevereiro, fizemos o primeiro vestibular in company (quando o polo vai até a empresa realizar a ação do vestibular com colaboradores). Foram quase 80 participantes. Em menos de um mês, realizamos 108 matrículas entre colaboradores e familiares. Agora nossa maior preocupação é manter os alunos, então, fizemos um levantamento de dificuldades, percebemos que grande parte deles não tem domínio nenhum sobre informática, que é essencial para estudar à distância. Por isso,

elaborei um curso básico de Word e Windows, específico para aqueles que têm mais dificuldades no manuseio do computador. Também treinamos um tutor para atender especificamente os ingressantes da fábrica. Com isso, eles têm apoio especial, criam vínculo e sabem a quem recorrer, e nós minimizamos a possibilidade de desistência. O contato próximo e acompanhamento intenso nessas primeiras disciplinas será fator essencial para a retenção.

Próximos passos

Agora que a parceria está firmada e funcionando bem, estamos planejando, junto com o RH da empresa, um novo vestibular in com-

pany, que deve acontecer em junho. Mas, além disso, pretendo realizar palestras com temas variados no final de cada módulo, dentro da fábrica. Já que o espaço está aberto, temos que levar conhecimento e o nome da Unicesumar para mais pessoas. Além de estreitar ainda mais esse relacionamento e parceria, com certeza será um grande ponto de captação. Vale lembrar que é preciso analisar cada empresa como única, visitando e mantendo sempre contato e, no momento certo, apresentar seu melhor e mostrar que a EAD Unicesumar é diferente das demais instituições. Ser persistente é a dica que gostaria de deixar para os demais amigos gestores!



Graziele Lopes de Oliveira

Coordenadora do Polo
Rio Grande-RS



Após o intenso processo 51/2019, a dica é colocar a vida cultural em dia! Grazielle Lopes de Oliveira, coordenadora do polo de Rio Grande-RS, nos inspira com excelentes sugestões. Confira:



NA TELINHA

Elementary

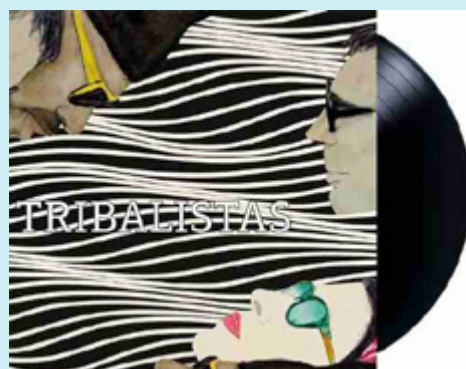
Minha indicação para quem quer se distrair ou passar bons momentos em frente à TV é a série *Elementary*. Ela recriou a história de Sherlock Holmes, que agora vive nos dias atuais e ajuda a



polícia a resolver os casos mais difíceis de Nova York. Com sua incrível habilidade de ler as pessoas e analisar os crimes, Holmes ajuda sua companheira de casa, Dra. Joan Watson, durante 6 temporadas a resolver casos que só eles conseguem desvendar.



NO RADINHO



Tribalistas - 2017

Tribalistas, o álbum do trio formado por Marisa Monte, Arnaldo Antunes e Carlinhos Brown é minha indicação! Em 2017, 15 anos depois da estreia, eles lançaram dez músi-

cas inéditas e repetiram algumas que já eram sucesso. O álbum já não é novidade, mas a sonoridade, o ritmo e o “clima” que os *Tribalistas* despertam é incrível e merece ser ouvido por todos.



NA CABECEIRA

“O vendedor inteligente: 5 estratégias para aumentar resultados, vender mais e conquistar clientes”

Minha indicação é um livro para ajudar na vida profissional. Ele me acompanha há muito tempo, li pela primeira vez em 2016, quando era supervisora comercial do polo. Atualmente, sou

coordenadora pedagógica em Rio Grande, e o livro está com minha segunda sucessora no cargo. A principal ideia é para profissionais de vendas, apresentando algumas ferramentas que já usamos em nossa trajetória, mas com uma mensagem importante: devemos nos adaptar ao que não muda. Acho que

esse é um dos motivos que faz esse livro atemporal, esse exercício de diminuir nosso desgaste e aumentar nossos resultados. Isso faz você olhar diferente para as mudanças em sua volta, usando melhor seu tempo e, consequentemente, aumentando resultados.

Este informativo é feito especialmente para você.
Queremos conhecer sua história, seus talentos e até suas
sugestões culturais.

Envie um e-mail para:
imprensa.ead@unicesumar.edu.br
E PARTICIPE!



**SEJA VOCÊ
A PAUTA DO
CONEXÃO!**



Reitor: Wilson de Matos Silva

Pró-Reitor Executivo do Núcleo de Educação a Distância Unicesumar: William V. K. Matos Silva

Diretor Executivo de Marketing: Tiago Stachon

Diretor de Comunicação: Afranio Junior

Head de Comunicação: Aline Brait

Produção de textos: Danieli Crevelaro, Lais Baldi

Jornalista responsável: Danieli Crevelaro – MTB 09009

Revisão de textos: Danieli Crevelaro, Lais Baldi, Lucas Waricoda, Rafael Uchida

Criação e editoração: Aloisio Scarpeline

Esta é uma publicação da Unicesumar – Ano 6, nº 65.

imprensa.ead@unicesumar.edu.br

Fone (44) 3027 6360, ramal 1548 ou 3430

Avenida Guedner, 1.610 - Jardim Aclimação – Maringá