

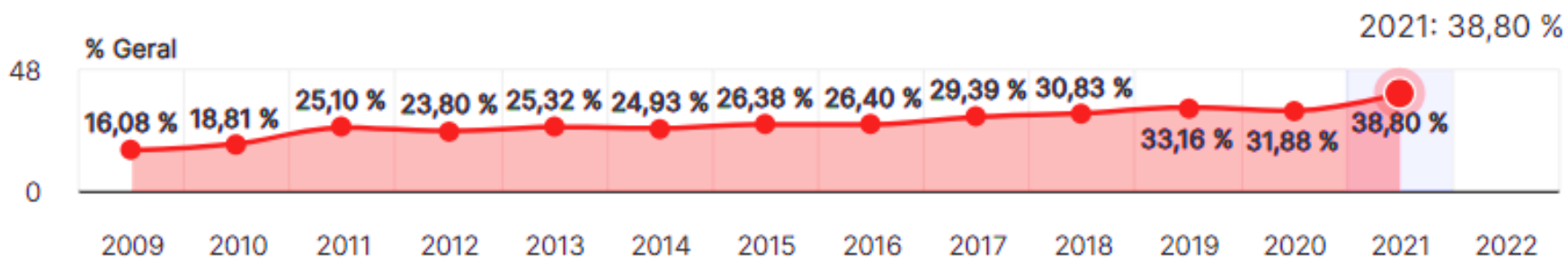
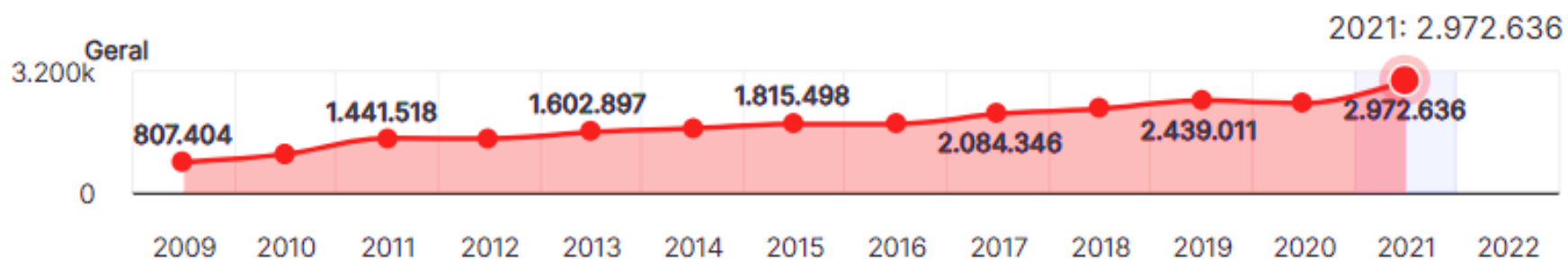
Conversando sobre EVASÃO...

2010

- 1.200M ingressantes que abandonaram os estudos durante a jornada acadêmica
- R\$ 24.800 bi média de receita que as IES deixaram de arrecadar no mesmo período

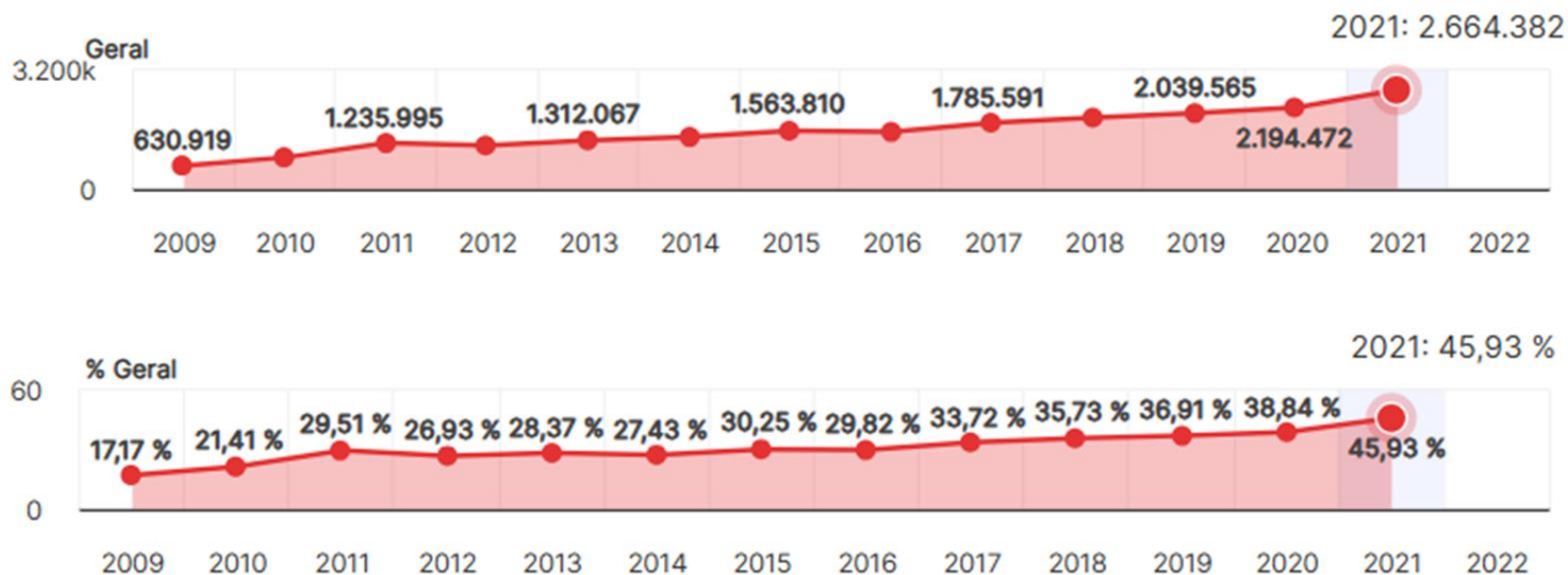
i Benchmarking / Análise Evasão Ensino Superior Brasil

Evasão Ensino Superior Brasil



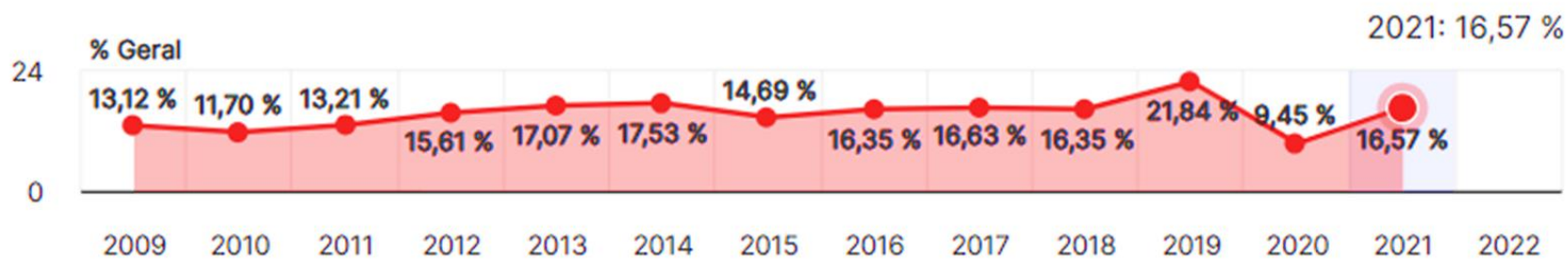
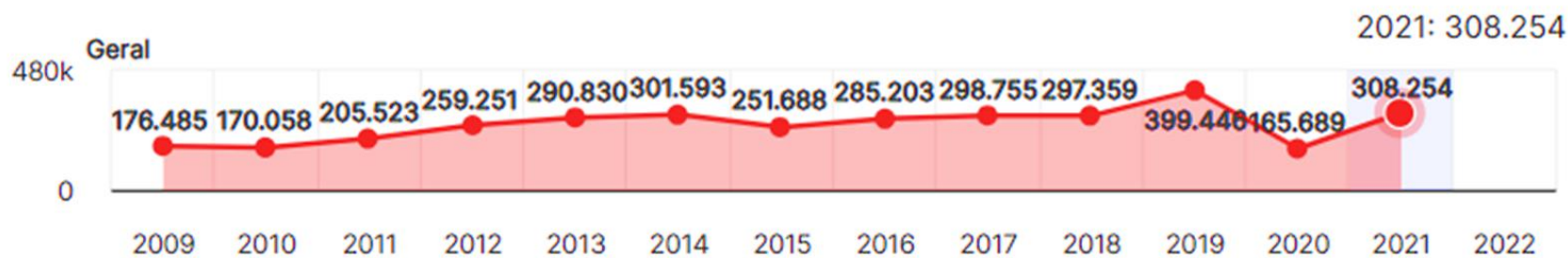
i Benchmarking / Análise Evasão Ensino Superior Brasil

Evasão Ensino Superior Brasil Rede Privada



i Benchmarking / Análise Evasão Ensino Superior Brasil

Evasão Ensino Superior Brasil Rede Pública



i Benchmarking / Análise Evasão Ensino Superior Brasil



Universidade & **DISRUPTURA**

DESAFIOS DA UNIVERSIDADE

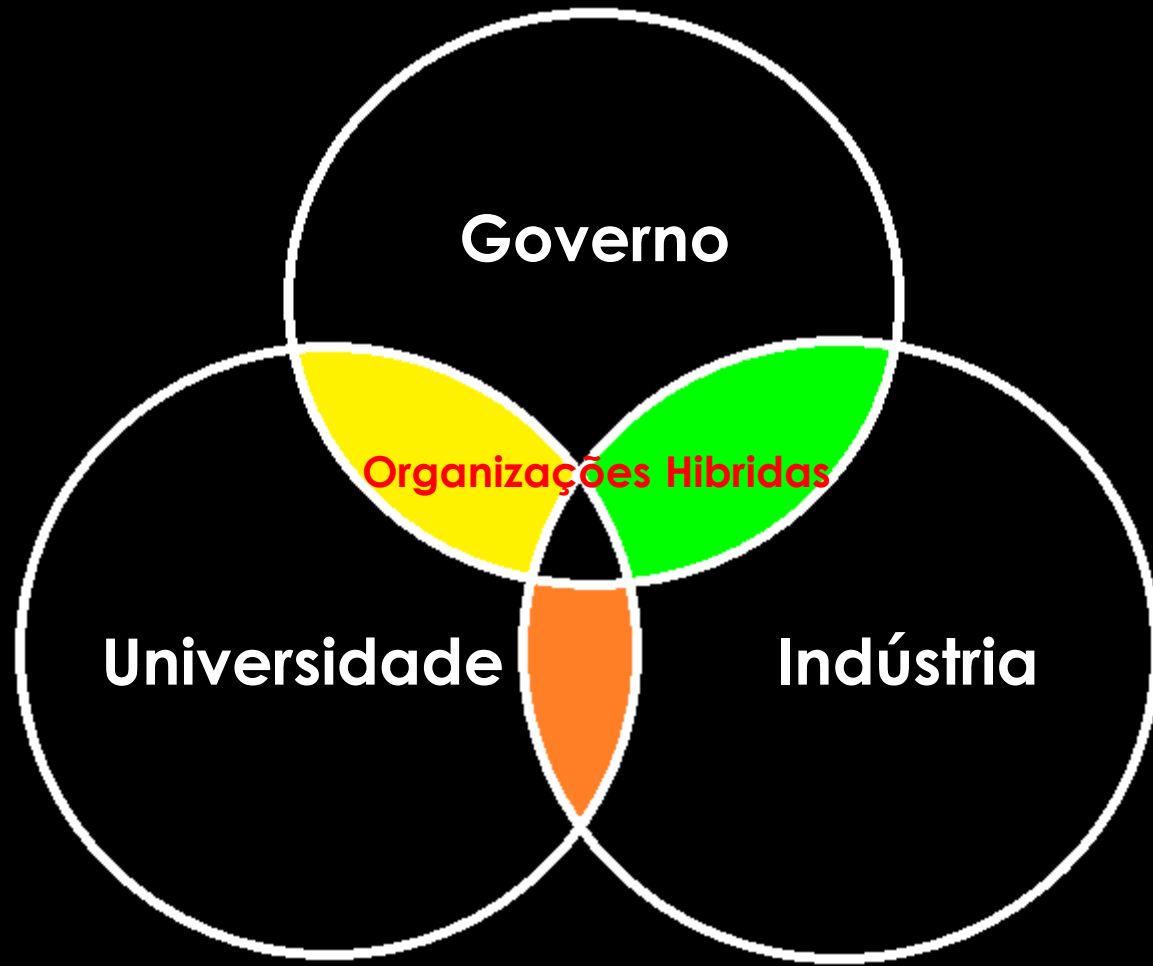
1. QUEDA DE CONCLUINTES DO ENSINO MÉDIO
2. CUSTO ELEVADOS PARA CAPTAÇÃO
- 3. EVASÃO E INADIMPLÊNCIA CRESCENTES**
- 4. CADA 10 INGRESSANTES APENAS 4 CONCLUINTES**
5. DE ALUNOS, PARA DESEMPREGADOS
6. PERDA DE PRESTÍGIO DO DIPLOMA

EVASÃO!!

- SOMENTE PROBLEMAS FINANCEIROS??
- **TAXA DE DESENCANTO!!**
- A EVASÃO NA UNIVERSIDADE PÚBLICA!!

MUNDO DO TRABALHO: O FUTURO

- Era do emprego: “**O Relógio de Ouro**”
- **Empregabilidade**: Competências para emprego em mais de 1 empresa
- **Trabalhabilidade**: gerando renda em diferentes atividades
empreendedorismo



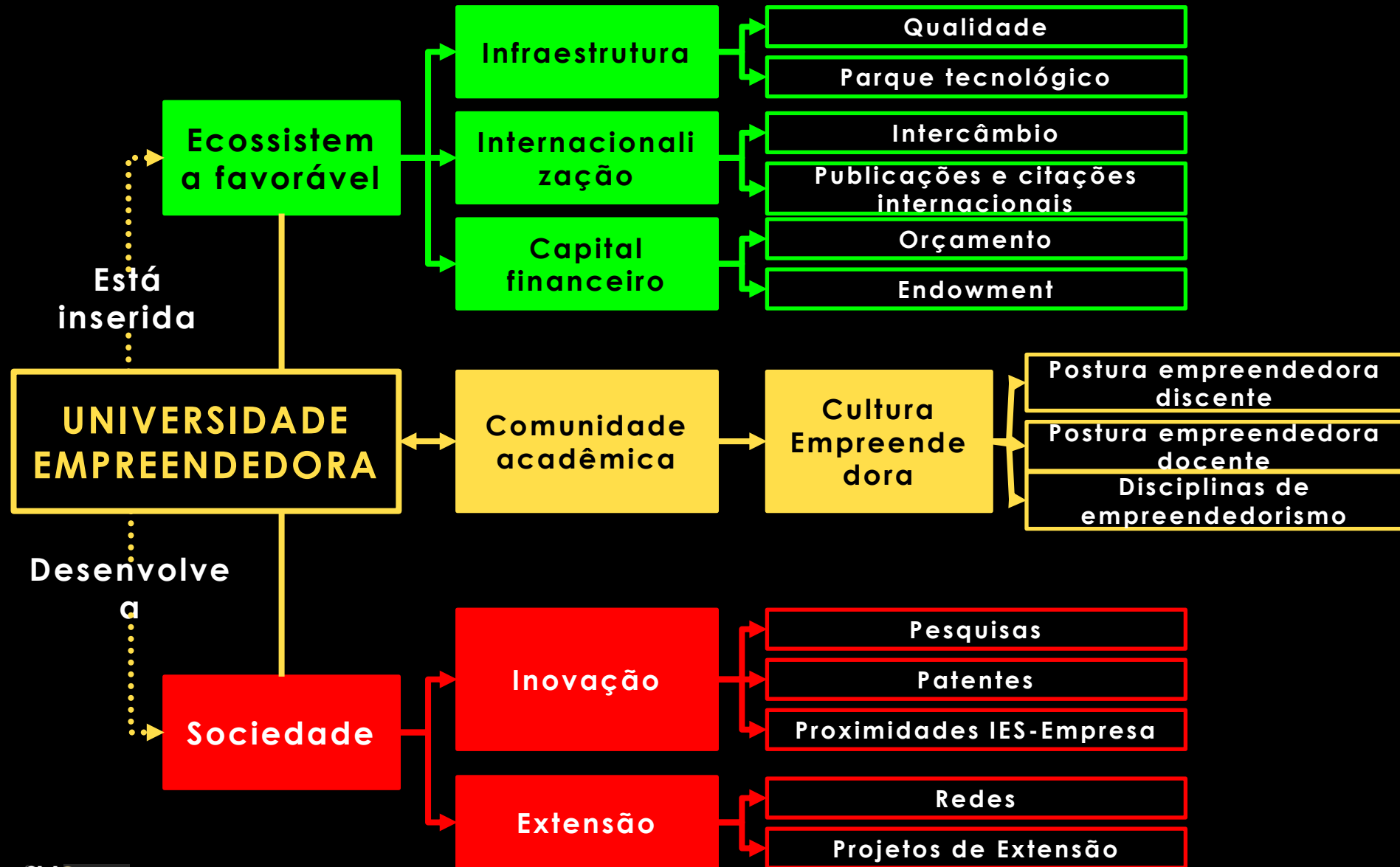
DISRUPÇÃO NA ÁREA ACADÊMICA

1. Soft Skills
2. Competências de mercado
3. Micro certificações
4. Pedagogia “Maker”
5. Professor mentor
6. Plano de carreira/Long life Learning
7. Educação Mobile/EAD
8. Híbrido
9. Aluno no centro do processo: customer centricity

**LIFE LONG LEARNING
E O
NOVO PLANO DE
CARREIRA**

O NOVO MODELO

DISRUPÇÃO: A UNIVERSIDADE EMPREENDEDORA



UNIVERSIDADE

- DA MELHORIA CONTINUA
- PARA MUDANÇAS DISRUPTIVAS

HIGH TECH??
HIGH TOUCH!!

OU

CONQUISTA DE MENTES E
CORAÇÕES

TRANSFORMANDO ALUNOS EM FÃS

- **LOVEMARK!!** 
- **LEALDADE ALÉM DA RAZÃO**

SANDRO MAGALDI | JOSÉ SALIBI NETO

Autores do best-seller *Gestão do amanhã*

A ESTRATÉGIA DO MOTOR 2

COMO TORNAR A INOVAÇÃO
PARTE DO DIA A DIA DO SEU NEGÓCIO

Gente
editora

Com modelos exclusivos
para implementar a inovação
no seu negócio



José Salibi Neto



Sandro Magaldi

Motor 1

- Negócio principal **ATUAL**
- Melhoria **CONTINUA** dos processos
- **REDUÇÃO** de riscos

FOCO: MÁXIMA EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Motor 2

- Representa projetos futuros e novos negócios sempre
- Novos fluxos de receitas
- Mercados em crescimento
- Novos serviços e produtos em mercados novos ou existentes
- Gestão baseada na **AGILIDADE**, maior propensão do **RISCO**, **ORIGINALIDADE** e estrutura **FINANCEIRA** específica

FOCO: BUSCA POR INOVAÇÃO QUE GARANTIRÃO O FUTURO DO NEGOCIO