

A | **130** 1896 - 2026
anos

APSe

Um legado que

INSPIRA. FUTURO

que transforma.

1

O ELO INVISÍVEL

CONSTRUINDO UM LEGADO
DE PERTENCIMENTO E PERMANÊNCIA



Educação
Adventista

LANÇAMENTO DE MATRÍCULAS 2027
EDUCAÇÃO ADVENTISTA – APSe

A PERGUNTA CENTRAL

Por que algumas pessoas apenas passam
por uma instituição...
enquanto outras criam vínculos com ela?

Permanecer não é necessariamente pertencer.
E pertencer pode ser o início de algo
muito mais profundo:



Esse é o caminho que transforma participação em legado.

COMPROMETIMENTO ORGANIZACIONAL

É o vínculo psicológico que conecta a pessoa à instituição:

- **identificação** com seus valores;
- **envolvimento** com seus objetivos;
- **desejo de permanecer.**

O comprometimento vai além da presença: envolve **identificação e engajamento genuíno com os propósitos** da organização.

*Mowday, Steers & Porter (1979);
Robbins & Judge (2017).*



POR QUE AS PESSOAS PERMANECEM?

TRÊS DIMENSÕES DO COMPROMETIMENTO



AFETIVO

“Permaneço
porque quero.”

Identificação e
vínculo emocional.



CONTINUIDADE

“Permaneço
porque preciso.”

Custos e
consequências
da saída.



NORMATIVO

“Permaneço
porque devo.”

Senso de
responsabilidade e
obrigação.



O vínculo mais desejável?

“EU QUERO PERMANECER.”

COMPROMETIMENTO ORGANIZACIONAL

É o vínculo psicológico que conecta a pessoa à instituição:

- **identificação** com seus valores;
- **envolvimento** com seus objetivos;
- **desejo de permanecer.**

O comprometimento vai além da presença: envolve **identificação e engajamento genuíno com os propósitos** da organização.

*Mowday, Steers & Porter (1979);
Robbins & Judge (2017).*



COMPROMETIMENTO $\neq$ FIDELIZAÇÃO

Embora relacionados, são conceitos distintos e complementares.



COMPROMETIMENTO

É o **vínculo interno** com a instituição.



FIDELIZAÇÃO

É a **manifestação duradoura** desse vínculo:

- ✓ permanecer;
- ✓ renovar;
- ✓ participar;
- ✓ recomendar;
- ✓ defender a instituição.



Em síntese:

COMPROMETIMENTO É O VÍNCULO.

FIDELIZAÇÃO É O VÍNCULO TRANSFORMADO EM COMPORTAMENTO.

PERMANECER NÃO SIGNIFICA SER FIEL

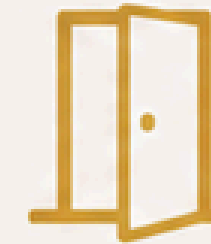
Uma pessoa pode permanecer por:



necessidade



conveniência



ausência de
alternativas

A verdadeira fidelização combina:



ATITUDE POSITIVA



COMPORTAMENTO
DE PERMANÊNCIA

Por isso, não basta perguntar:



“Quantos
permaneceram?”



“Quantos desejam permanecer —
e recomendariam nossa instituição?”

QUEM SÃO NOSSOS PÚBLICOS?

A fidelização começa entendendo as necessidades e expectativas de cada pessoa que se relaciona com nossa instituição.

COLABORADORES



-  **Propósito** e significado no trabalho.
-  **Crescimento profissional** e desenvolvimento contínuo.
-  Ambiente saudável, **reconhecimento** e **valorização**.
-  Liderança inspiradora e **comunicação** transparente.

ALUNOS E FAMÍLIAS



-  Educação de **qualidade** que transforma e prepara para o futuro.
-  **Acolhimento** e cuidado que geram confiança.
-  **Valores cristãos** vividos no dia a dia.
-  Relacionamento próximo e **comunicação eficaz**.



Fidelizar é compreender, servir e criar experiências **que edificam vidas e constroem história.**

MATRÍCULAS 2027: 5 AÇÕES PRÁTICAS



1. MEDIR O ELO

Avaliar pertencimento, satisfação, intenção de permanência e recomendação de **colaboradores e famílias**.



2. CUIDAR DE QUEM CUIDA

Fortalecer acolhimento, reconhecimento, desenvolvimento e suporte aos **colaboradores**.



3. TRANSFORMAR ATENDIMENTO EM RELACIONAMENTO

Cada contato com alunos e famílias deve fortalecer **confiança e pertencimento**.



4. ESCUTAR ANTES DE PERDER

Identificar insatisfação, distanciamento e fragilidades do vínculo **antes da saída ou não rematrícula**.



5. TRANSFORMAR FIDELIZAÇÃO EM RECOMENDAÇÃO

O vínculo alcança outro nível quando colaboradores e famílias não apenas permanecem — **eles recomendam**.

FOCO NO RELACIONAMENTO, NÃO APENAS NOS RESULTADOS

Resultados importam, mas relacionamentos sustentam a permanência.



1. PESSOAS EM PRIMEIRO LUGAR

Valorize cada pessoa como única e importante. Quando se sentem **valorizadas**, elas permanecem.



2. ESCUTA ATIVA

Ouvir com atenção fortalece a **confiança** e demonstra respeito e interesse genuíno.



3. VÍNCULOS AUTÊNTICOS

Conexões verdadeiras são o que transformam uma instituição em um lugar de **pertença**.



4. CUIDADO CONTÍNUO

Pequenos gestos de cuidado criam um **impacto profundo** e duradouro.



5. COMUNIDADE QUE ACOLHE

Um ambiente **acolhedor** e inclusivo faz com que as pessoas queiram ficar e convidar outras.



Instituições fiéis aos relacionamentos constroem **legados que atravessam gerações**.

FIDELIZAÇÃO É CONSTRUÍDA NO DIA A DIA

Pequenas atitudes consistentes geram grandes vínculos.



1. PRESENÇA CONSISTENTE

Estar presente regularmente demonstra **compromisso** e fortalece a confiança.



2. INTERESSE GENUÍNO

Demonstrar interesse sincero pela vida das pessoas cria **conexões** profundas.



3. RECONHECIMENTO E INCENTIVO

Reconhecer esforços e conquistas **motiva** e reforça o sentimento de pertencimento.



4. COERÊNCIA NAS AÇÕES

Falar e agir de forma alinhada gera **credibilidade** e estabelece relações duradouras.



5. SERVIÇO DISPONÍVEL

Servir com **alegria** e disposição faz as pessoas se sentirem valorizadas e cuidadas.



Fidelização não acontece por acaso.
Ela é resultado de relacionamentos intencionais e constantes.

CONCLUSÃO

Prédios podem ser ampliados.
Tecnologias podem ser adquiridas.
Campanhas podem ser copiadas.
Preços podem ser comparados.



Mas vínculos precisam ser construídos.

O grande desafio para 2027 não é apenas:

“Como trazer mais pessoas para nossas escolas?”

Mas:



**“Como construir escolas das quais as pessoas
desejem **fazer parte**, nas quais desejem **permanecer**
e que tenham **orgulho de recomendar**?”**