

Ensino semipresencial é a modalidade que mais cresce no Brasil



por **Natasha Monteiro**

29/01/2020

Entenda o que está por trás do crescimento do ensino semipresencial e as oportunidades que tal modalidade abre

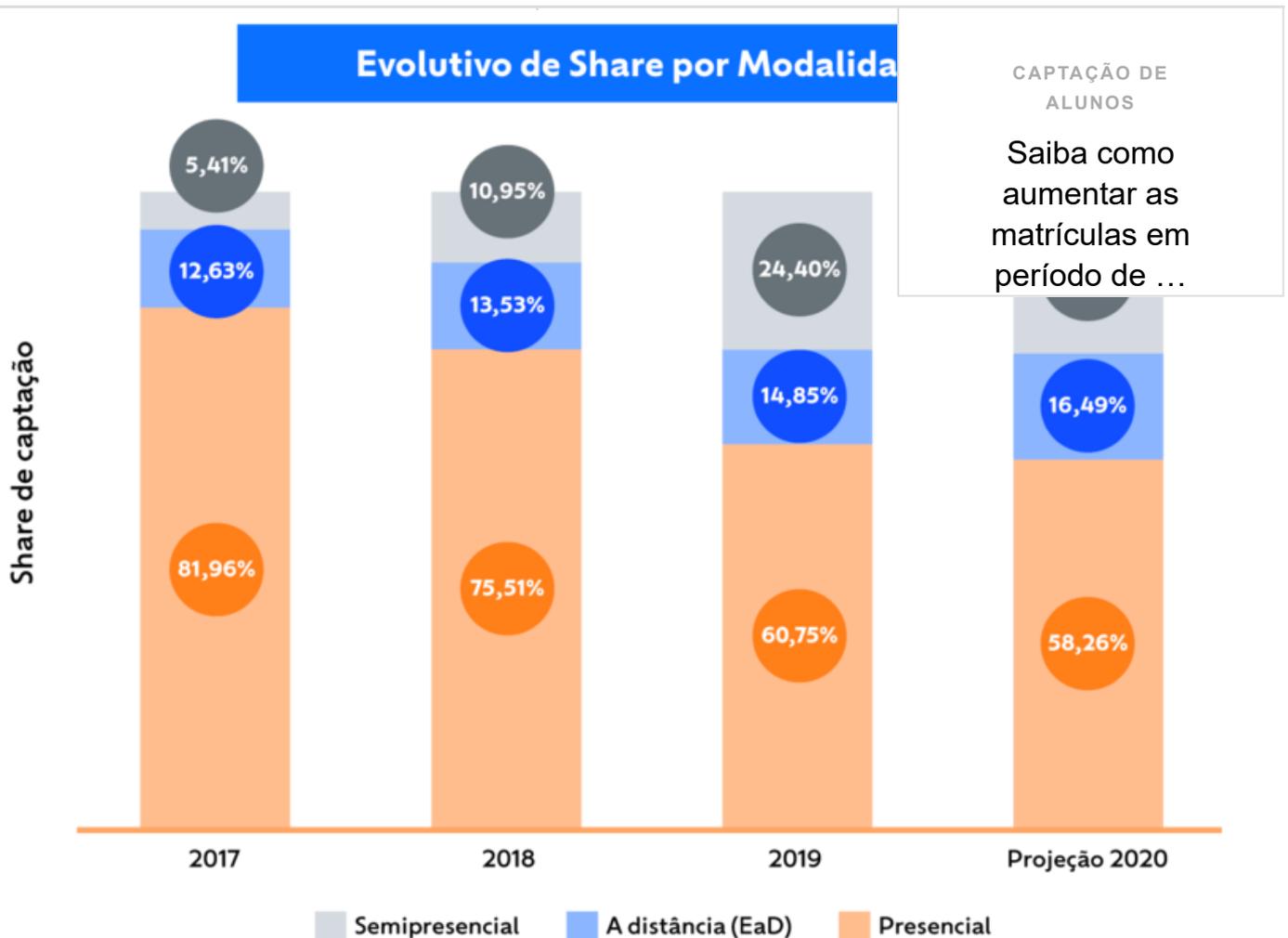
Muito se fala, hoje, sobre o crescimento do **ensino à distância (EaD) e sobre o ensino presencial**. Contudo, o mercado mostra que a grande tendência é o crescimento do ensino semipresencial, um misto entre as duas modalidades.

Dessa forma, um mar de oportunidades se abre para as instituições de ensino. Seja pela maior acessibilidade de preços, flexibilidade de horários, ou a maior inserção de recursos tecnológicos. Tal modalidade tem agradado os alunos e tem sido cada vez mais procurada pelas novas gerações.

Neste artigo vamos apresentar:

- A definição de **ensino semipresencial**;
- O **crescimento da modalidade semipresencial no mercado**;





Por que o ensino semipresencial cresceu tanto?

De acordo com o professor Christian, diretor administrativo do **grupo AVP – UNIP/UNIPLAN**, o custo mais acessível e maior flexibilidade das modalidades à distância e semipresencial é o fator responsável por tamanho crescimento. “Houve uma maior **democratização do acesso ao ensino superior nos últimos anos**. O que possibilitou o acesso de **perfil diverso de alunos nas mais diversas regiões do país**. São pessoas que, na imensa maioria das vezes, necessitam conciliar os estudos com aspectos pessoais, familiares e profissionais. Especialmente para esse público, a maior **flexibilidade de horários** é um diferencial importante. Outro diferencial é a maior acessibilidade das mensalidades”.

O professor ainda complementa que a introdução dessa modalidade de ensino também possibilitou, de forma mais simples, a instalação de unidades de diversas IES em regiões do país onde antes as pessoas não contavam com essa facilidade.

Já de acordo com o professor Luciano Sathler, a possibilidade de **carga horária à distância** de cursos presenciais será um impulso para o crescimento da modalidade. “Nós podemos prever que vai aumentar a carga horária à distância, o que nós chamamos de **cursos híbridos**. Ou seja, cursos presenciais que adotam mais a carga horária à distância. Especialmente a partir do 2º Semestre, isso graças aos prazos estabelecidos pela portaria. O setor privado está adotando essa maneira mais rápida. Então, certamente **haverá um aumento da carga horária à distância nos cursos presenciais** em muitos cursos e em muitas instituições no Brasil”.

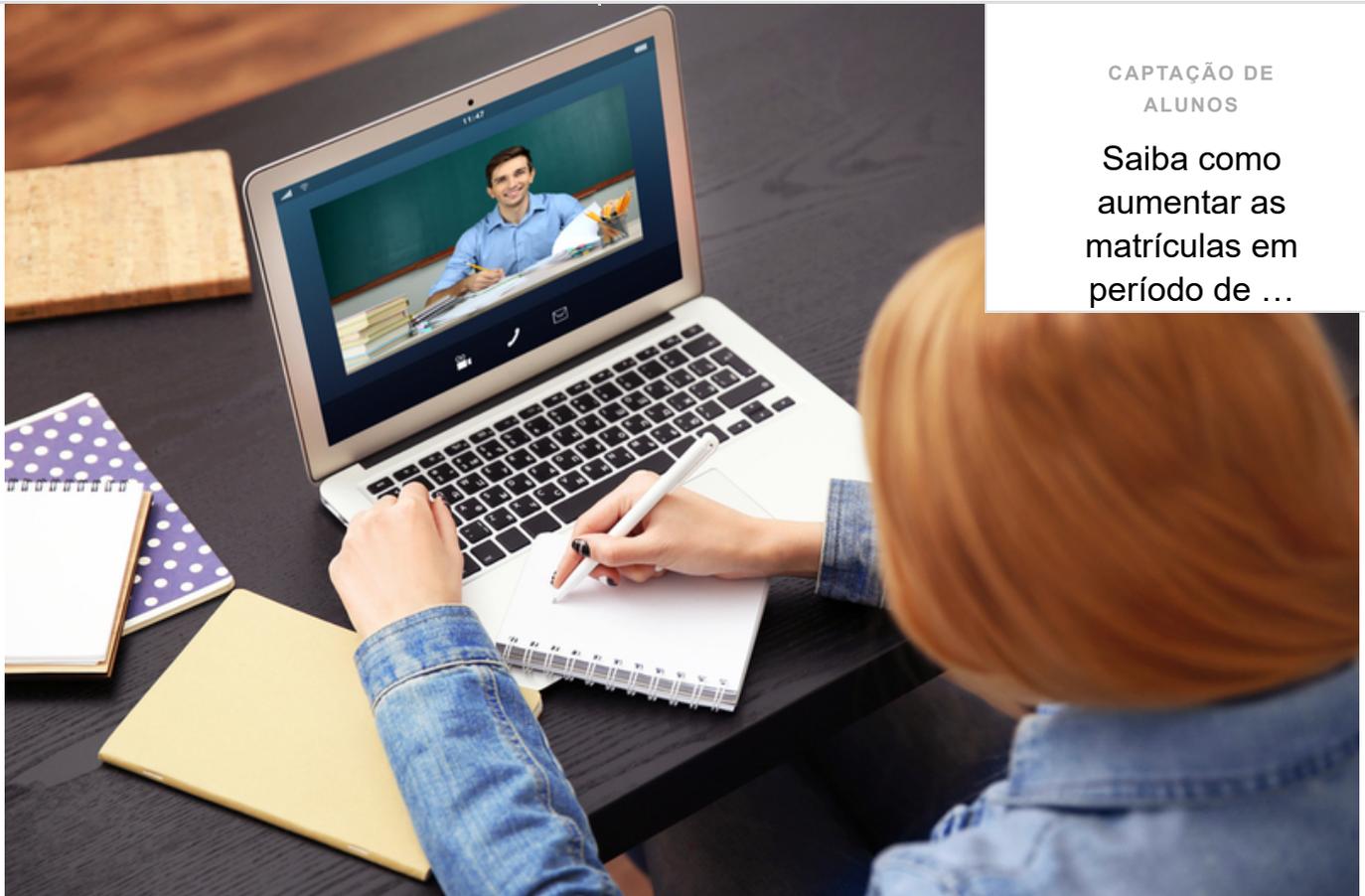
CAPTAÇÃO DE
ALUNOS

Saiba como
aumentar as
matrículas em
período de ...

Vale ressaltar que o aumento da carga horária à distância em [2019 também foi permitida para universidades federais](#),

Novo comportamento do aluno

Toda essa mudança em relação às preferências quanto às modalidades de ensino se deu, também, em virtude do novo comportamento do aluno. As **novas gerações esperam velocidade e praticidade**. Os [jovens de hoje](#) desejam gerir o próprio tempo e fazer suas escolhas. “São pessoas que se acostumaram, desde adolescentes, a estudar usando a internet. Então, para elas, a metodologia EAD é algo relativamente natural. Agora, os cursos presenciais, cada vez mais, adotarão carga horária a distância como parte da sua oferta. Isso é uma realidade que na nossa opinião é irreversível, até pela mudança de perfil do aluno”, declara Luciano Sathler.



CAPTAÇÃO DE
ALUNOS

Saiba como
aumentar as
matrículas em
período de ...

O desafio de adaptar as metodologias de ensino

Com a maior abertura legal sobre a forma como gerir os cursos – o **MEC permite 40% de carga horária à distância** em cursos presenciais e também que cursos à distância tenham tutoria presencial – é preciso pensar fora da caixa. “As instituições de Educação Superior vão ter o grande desafio de criar a sua **própria metodologia** para se adaptarem a essa possibilidade de maior carga horária de EAD nos cursos presenciais”, acrescenta o professor Luciano.

A metodologia, material, carga presencial e EaD influencia nos custos do curso, na percepção dos alunos e na precificação das mensalidades.

Sistema inovador do grupo UNIP/UNIPLAN tem gerado resultados comerciais

O grupo AVP – UNIP/UNIPLAN trabalha com um sistema chamado **SEPI – Sistema de Ensino Presencial Interativo**. De acordo com o diretor administrativo do grupo, Christian Melo, no sistema, além de encontros presenciais diários com professores, os alunos têm acesso a todo o **conteúdo programático de suas disciplinas por meio**



Tal sistema é classificado na modalidade EaD, contudo, na prática, considerado híbrido. Afinal, mescla atividades presenciais e à distância, coloca a tecnologia a serviço da educação, permitindo aos discentes uma estrutura especialmente desenvolvida para atender às suas necessidades, com maior flexibilidade”.

CAPTAÇÃO DE
ALUNOS

Saiba como
aumentar as
matrículas em
período de ...

Ainda de acordo com o professor Christian, as aulas no sistema possuem **carga horária variável**. Essa carga é complementada, quando necessário, com atividades práticas em laboratórios e atividades extraclasse, como visitas técnicas, feiras, seminários.

Como resultado, **tal metodologia otimizou os resultados do grupo**. “A adoção dessa metodologia proporcionou um crescimento expressivo na atuação do nosso grupo. Saltamos de seis (6) cidades atendidas em 2006 para 90, em 2020. Tudo isso sem qualquer comprometimento na qualidade dos serviços prestados conforme mensurado pelos órgãos fiscalizadores”, ressalta.

Ainda de acordo com o professor, a metodologia não refletiu somente em **resultados comerciais**, como também na **boa formação dos alunos**. “Ao longo desses anos, milhares de alunos formados tiveram a oportunidade de ingressar no mercado de trabalho, alcançaram melhores posições em suas profissões ou, simplesmente, realizaram o sonho de uma graduação. São centenas de depoimentos que mostram o quanto nosso trabalho pode contribuir para a transformação de vidas. Indiscutivelmente, esse é o maior reconhecimento que recebemos todos os dias ao longo de nossa jornada”, conclui.

Participe do crescimento do ensino semipresencial

Se a sua instituição está oferecendo metodologias próximas ao que o mercado chama de ensino semipresencial, há grandes possibilidades de muitos ganhos na captação de alunos. Dessa forma, estar em marketplaces pode ser um diferencial a mais para captar os alunos que buscam mais praticidade e valores acessíveis.

[Entenda como a parceria com marketplaces pode otimizar sua captação.](#)

Para ficar por dentro de tudo o que acontece no setor educacional, assine nossa newsletter no banner abaixo e saiba quais são as oportunidades do mercado de educação.



Posts Relacionados:



CAPTAÇÃO DE ALUNOS

Saiba como aumentar as matrículas em período de ...

★★★★☆ (média: 4,00)

Assine nossa newsletter e receba todos os conteúdos por e-mail!

ASSINE AQUI



CAPTAÇÃO DE
ALUNOS

Saiba como
aumentar as
matrículas em
período de ...

