

## **Jornada de Puertas Abiertas: lo que los padres realmente quieren hacer, ver y escuchar** (traducido por Deepl.com).

Texto original: [Open Day – What parents actually want to do, see and hear | LinkedIn](#)  
Published on February 4, 2019. Written by Anita Beasley, Education marketing specialist.



Ha llegado otro año y otro año de planificación de las Jornadas de Puertas Abiertas, Mañanas Abiertas, Visitas Crepusculares, Encuentros con el Director, Días de Venir a Jugar y mucho más. Su objetivo como comercializadores de escuelas es atraer a los posibles padres a su escuela, llevarlos al campus y mostrar sus ofertas clave, instalaciones, diferenciación y más. Se trata de conectar con familias de calidad y adecuadas, más que con la cantidad. Muchas escuelas con las que nos reunimos ya han trazado sus planes sobre cómo se proponen hacer esto, basándose en lo que han hecho antes.

**¿Tiene una estrategia de jornadas de puertas abiertas o de visitas guiadas? ¿Es lo que realmente quieren los padres?**

Hemos pensado en preguntar a los padres (a través de un par de encuestas en las redes sociales) qué es lo que realmente quieren. Sus respuestas podrían sorprenderle. Esperamos que le den algunas ideas concretas sobre lo que podría hacer en su escuela

este año para maximizar la participación de los padres potenciales y el potencial de inscripción futura.

### **¿Cuándo quieren los padres asistir a una jornada de puertas abiertas?**

El 75% de los padres prefieren ver su centro en funcionamiento, lo que significa celebrar una jornada de puertas abiertas o una visita guiada durante el horario escolar. Los padres quieren hacerse una idea de los alumnos (y de cómo se comportan), del personal, de los valores y del ambiente general.

Y para los que no pueden venir durante el horario escolar, quieren verlo en una noche o un fin de semana para que ambos padres puedan asistir cuando no estén trabajando.

**Recomendación:** Esto significa que hay que tener una estrategia doble: durante el funcionamiento de la escuela y al menos un "evento abierto" que no esté en horario escolar.

### **¿Cuánto tiempo asignarían los padres a una jornada de puertas abiertas/visita?**

La mayoría de los padres indicaron que asignarían de 1 a 3 horas para algo así, dependiendo del tamaño de la escuela.

**Recomendación:** Asignar entre 1,5 y 2 horas para una visita guiada y entre 2 y 3 horas para una jornada de puertas abiertas más amplia.

### **¿Qué tipo de formato prefieren para la jornada de puertas abiertas?**

Los padres prefieren que el director les dé una charla al principio y que luego se dividan en pequeños grupos de unos 10 para visitar la escuela. Les gustaría que los profesores estuvieran disponibles para responder a las preguntas.

Los padres dicen que los que mejor funcionan se mueven en una ruta específica alrededor de la escuela en lugar de un acompañante por familia y de ir por todo el lugar. Uno se hace una idea de la escuela cuando se trata de un circuito. Esto también minimiza el hacinamiento y la sensación de agobio.

### **¿Quiénes son los padres que quieren que les enseñen el colegio, los alumnos o el personal?**

En resumen, ambos. Los padres quieren una mezcla por varias razones. Los padres son cínicos y saben que los estudiantes que les enseñan la escuela son elegidos a dedo. Sin embargo, les gusta hacer preguntas a los estudiantes y escuchar sus respuestas.

"Se aprende mucho sobre la escuela gracias a los alumnos. Son muy sinceros".

"Puedes preguntarles qué les gusta del colegio, qué hace bien el colegio y qué podrían mejorar".

Los padres también quieren que los profesores estén presentes para poder hacerles preguntas también.

**Recomendación:** Presente una mezcla de sus mejores alumnos y profesores como embajadores de la marca. Asegúrese de que están preparados de antemano con una sesión de formación sobre los mensajes clave y cómo llevar a cabo la Gira.

### **¿Cuál es un buen número para una visita en grupo de padres?**

La mayoría de los padres fueron unánimes: parece que alrededor de 10 es el número mágico, ya que es más personalizado. Quieren poder hacer preguntas e interactuar con los estudiantes y el personal de la visita.

### **¿Quieren los padres reunirse con el director, hablar con él y escucharlo?**

La respuesta a esta pregunta fue un abrumador SÍ, aunque el director debe ser breve en su discurso. Algunos sugirieron también una sesión de preguntas y respuestas en grupos pequeños. Además, algunos padres indicaron que les gustaría tener una reunión individual con el director en caso de que estuvieran dispuestos a matricularse para discutir cuestiones específicas sobre el plan de estudios, etc.

"Si los directores se muestran interesados, entusiastas y capaces de compartir su valioso tiempo con los padres, demuestra que están organizados y que valoran a toda la familia como algo crucial para el aprendizaje del niño".

### **¿Qué cosas quieren ver y aprender los padres sobre la escuela?**

Los padres acuden a una escuela para ver a los alumnos trabajando y jugando y también para ver las relaciones entre alumnos y profesores. Quieren ver lo tranquilo que es el entorno de aprendizaje y lo positivas que son las relaciones en el aula.

Los padres quieren conocer una gran variedad de temas y no sólo la configuración de las aulas, las instalaciones y los factores WOW. Quieren saber cómo se diferencia su centro de la competencia, qué oportunidades ofrece su centro y cómo se pueden adaptar a las necesidades de cada niño.

Merece la pena considerar los siguientes temas y la forma de mostrarlos o explicarlos en el marco de su jornada de puertas abiertas:

- Valores escolares
- Pedagogía y ejemplos de trabajo escolar
- Programa de mejora explícito y formas de alcanzar sus objetivos (lectura/matemáticas)
- Políticas sobre la evaluación, el género (en el caso de las escuelas mixtas), los dispositivos, los teléfonos móviles y el acoso escolar, y cómo aborda su escuela estas cuestiones.
- Puntos de vista sobre la diferenciación, la extensión y cómo se ve esto en el aula

- Programas extraescolares, especialmente de enriquecimiento cultural
- Programas de justicia social/servicio
- Formas en que la escuela apoya la inclusión
- ¿Cuál es la "cultura" de la escuela? Alumnos anteriores y actuales que lo ilustran
- Salud y bienestar, aire libre y filosofía/ética
- Cultura y patrimonio indígena
- Transporte hacia y desde su escuela
- Logros de la escuela
- Planes de futuro de la escuela
- Mentores y tutores

En última instancia, los padres no quieren un discurso de venta.

"Quiero saber cómo funciona el colegio, la amplitud del plan de estudios, los programas de apoyo, las expectativas generales, etc., para saber si se ajusta a las necesidades de mi hijo".

"Buscaría una sensación visceral de que la escuela es un lugar feliz que entiende que las actividades académicas y deportivas no son la única forma de medir el éxito... y que los estudiantes no parecen sobrecargados o estresados".

Una jornada de puertas abiertas también tiene que ser interactiva y divertida. La forma de hacer participar a los futuros estudiantes y a las familias forma parte de la manera de hacer que se sientan atraídos por su escuela. Piense en actividades como hacer helados de nitrógeno líquido, cambiar el color de los líquidos, mirar a través de microscopios, juegos de simulación de vuelo (incluso vestirse con el uniforme y hacerse una foto en un fotomatón) y aprender a tocar una sencilla melodía en un tambor de bongó.

En conclusión, pensamos que merece la pena revisar su estrategia de jornadas de puertas abiertas/excursiones teniendo en cuenta las ideas anteriores. Tenga en cuenta la posibilidad de celebrar al menos dos eventos al año: uno durante el horario escolar y otro fuera de él. Piense en la estructura de sus visitas, en quién las realiza y en la duración de su "jornada de puertas abiertas". Por último, fíjese en el contenido que los padres quieren conocer al promocionar su jornada de puertas abiertas y piense en cómo aborda su diferenciación y sus mensajes clave.