

A portrait of two people, a woman on the left and a man on the right, against a dark blue background. The woman has dark curly hair and is wearing a patterned top. The man has a beard and is wearing a dark blue suit jacket over a blue shirt. They are both smiling.

SEJA BEM VINDO!

O webinar já vai começar

Experiência do Aluno, Permanência e Engajamento

- Para perguntar utilize o Q&A (Question & Answer).
- Acompanhe o replay no site da Hoper:
hoper.com.br/webinars

Marcia Souza
Pró-Reitora de EAD
da Uniassevi

Leonardo Spaine
Consultor Hoper
de Permanência

 **WEBINAR HOPER**

Apoio:

 Lyceum

principia

 FICOU
FÁCIL

WEBINAR · 19 DE AGOSTO DE 2026

Presencialidade que retém

Como transformar o semipresencial em experiência que reduz evasão

COM **Leonardo Spaine** · **Márcia Souza**

Quando o digital avança, a manchete é a mesma: “é o fim?”.

VAREJO

• ARTIGO

É o fim das lojas físicas?

Imprensa de varejo

BANCOS

ECONOMIA

Será o fim das agências bancárias?

Estado de Minas, 2026

EDUCAÇÃO • ONTEM

EDUCAÇÃO

Entrevista: “O ensino presencial não vai mais existir”

Money Times, 2021

EDUCAÇÃO • HOJE

Dinheiro Entrevista

Fim do EAD?

Isto é dinheiro, 2026

Na educação, o medo já mudou de lado duas vezes. Quem aposta no “vai acabar” sempre erra.

**Não são dois mundos.
São mundos interconectados.**

A jornada do aluno é phygital.

Experiência não é um canal físico ou digital. É tudo o que o aluno percebe atravessando o físico e o digital.



**O que outras indústrias
podem nos ensinar?**



O QUE O VAREJO PODE NOS ENSINAR?

O físico parou de competir com o digital — passou a fazer o que o digital não faz.

O físico não morreu. Migrou para o que só ele entrega:



Tocar e experimentar



Pertencer



Conselho de confiança



Momentos que marcam



Galeria Magalu: a presença com outra função

Nasceu física. Vende 70% no digital. Reinventou a loja.

70%

das vendas são online — e mesmo assim a Magalu abriu a maior loja da rede, na Av. Paulista.

Marcas 100% digitais foram para o físico

Estante Virtual e Época Cosméticos ganharam loja.

“Mais LED do que paredes”

A loja virou experiência, marca e mídia (Magalu Ads).

Hub de experiência, não ponto de venda

Café, teatro, arte e live commerce em 4 mil m².

Galeria Magalu: a presença com outra função

Magalu



Galeria Magalu: a presença com outra função

“Do digital
para o real e
vice versa”



“Em um mundo preso
em uma tela, existe
um convite para
buscar um espaço de
encontro”

O que é simples, digitaliza. O que é complexo, pede presença e confiança.

DIGITAL — o que é simples

~100 mi de clientes

no Nubank, com zero agência. O transacional foi todo para o app.

PRESENCIAL — o que é complexo

Financiar, investir, ser orientado.

As cooperativas (Sicredi, Sicoob) crescem justamente na proximidade e no atendimento humano.

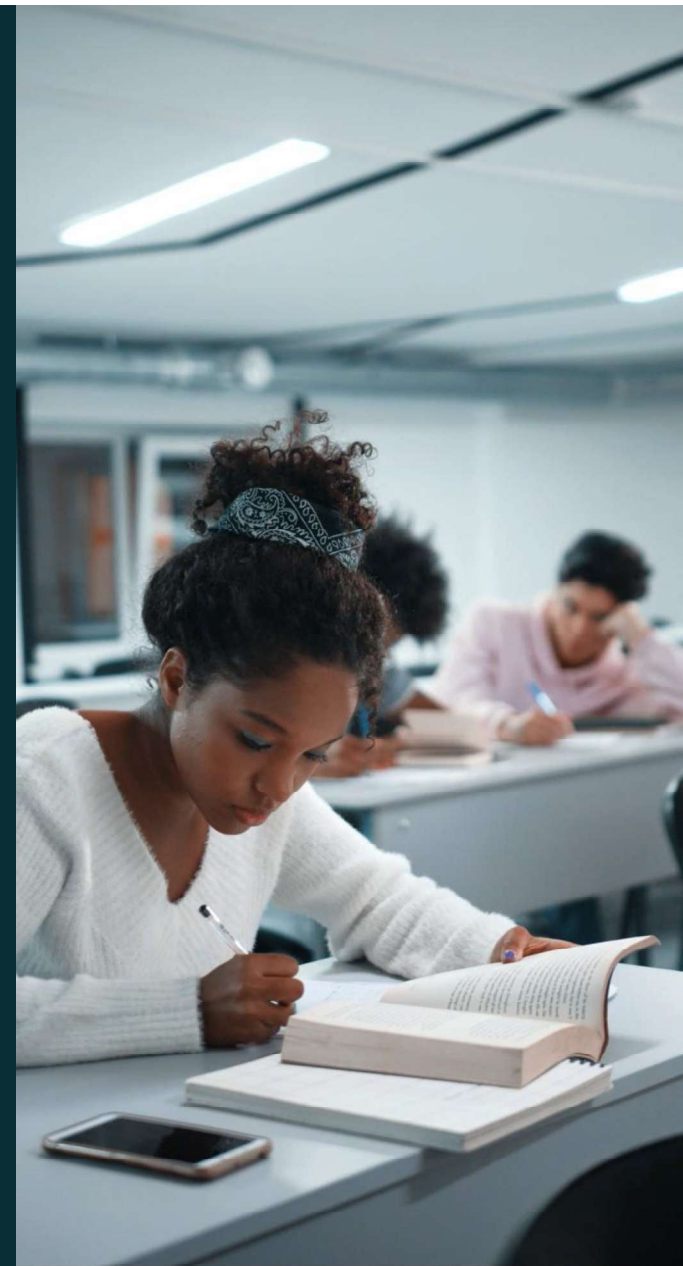
Reduzir esforço no digital; criar vínculo no presencial — no momento certo.

**Estamos pensando
presencialidade
apenas como
exigência do MEC e
maior custo, ou com
olhar para
experiência e
diferenciação?**



O que sua IES vai fazer com a audiência presencial do aluno na “Economia da Atenção”?

Experiência que retém — e que paga a própria conta.





WEBINAR

Presencialidade que retém

Como transformar o semipresencial em experiência que reduz evasão



M Márcia de Souza

Pró-Reitora de Ensino EAD e Semipresencial Uniasselvi

- Doutoranda em Gestão do Conhecimento nas Organizações
- Mestre em Ciências Sociais
- Mais de 20 anos de experiência em gestão, educação e liderança institucional



**ARQUITETURA
DE ENSINO**

**IDENTIDADE
INSTITUCIONAL**

**INTENCIONALIDADE
PEDAGÓGICA**

APRENDIZAGEM





É a
aprendizagem
que transforma

— o meio é só o caminho.





ATENÇÃO NÃO É DISCIPLINA DO ALUNO. É RESPONSABILIDADE DE DESENHO.

~~NÃO É FORÇA
DE VONTADE~~

CARGA COGNITIVA
CONTROLADA

Menos excesso.
Mais clareza.

CONTEÚDO
SEGMENTADO

Ritmo que favorece
a compreensão.

PRÁTICA ATIVA

Recuperação e
espaçamento,
não consumo passivo.

ATENÇÃO
SUSTENTADA



Quando descobrimos algo novo,
movidos pela **curiosidade**,
o mundo se transforma
diante dos nossos olhos
e já não retornamos
ao mesmo lugar.

MÁRCIA DE SOUZA



A mente, uma vez
expandida por uma
nova ideia,
jamais retorna às suas
dimensões originais.

OLIVER WENDELL HOLMES JR.

A **curiosidade** é a pedra
fundamental do fenômeno vital.

PAULO FREIRE



Cada currículo precisa deixar um rastro.



CURRÍCULO

RASTRO

APROPRIAÇÃO

Conhecimento que transforma e permanece na vida de quem aprende.



PRESENÇA COM PROPÓSITO

Compreender por que estar
e o que aprender.

APRENDIZAGEM QUE DEIXA RASTRO

Produzir evidências concretas
de aprendizagem.

PRESENCIALIDADE QUE RETÉM

COMPETÊNCIA COMO RESULTADO

Demonstrar o que se sabe,
compreende e realiza.

VÍNCULO QUE SUSTENTA A JORNADA

Fortalecer pertencimento
e conexão institucional.

DADOS QUE ORIENTAM INTERVENÇÕES

Identificar dificuldades e agir
antes da evasão.



A presencialidade não retém porque reúne pessoas.

Retém quando produz
APRENDIZAGEM VÍNCULO SENTIDO



para permanecer.



Obrigada!

Que a presença sempre encontre sentido na aprendizagem.

Márcia de Souza

Pró-Reitora de Ensino EAD e Semipresencial Uniasselvi



marcia.souza@vitru.com.br



[linkedin.com/in/marcia-souza-2815b5141](https://www.linkedin.com/in/marcia-souza-2815b5141)

HOPER
EDUCAÇÃO



NOVOS PARADIGMAS PARA TRANSFORMAR O MUNDO

GESTÃO COM
RESULTADO

INFORMAÇÕES
ESTRATÉGICAS

SOLUÇÕES DE
APRENDIZAGEM



Tecnologia para transformar a Educação

O PARCEIRÃO PRO SEU SUCESSO

*Conte com o financiamento
estudantil que mais cresce
no país e esqueça a
burocracia*



**Financiamento
estudantil
facilitado**

*Conheça nosso
plano de ação*

Parceria de verdade é assumir o risco para você ir além

Receita Garantida todos os meses

Mais receita

Menos evasão

Mais liberdade pra crescer

 principia



HOPER CONNECT

Um dia para olhar a sua IES com a profundidade que a rotina não permite.

Um encontro presencial entre gestores de instituições de ensino superior privadas e os especialistas da Hoper.

O que um dia no Connect deixa na sua gestão:

Painéis com especialistas: Interpretação do setor por quem acompanha regulação, mercado e captação todos os dias.

Debate dos desafios do ciclo: Inteligência de mercado, novo cenário regulatório, semipresencial, medicina pós-ENAMED e gestão estratégica.

Networking de alto nível: Uma sala com gestores que enfrentam as mesmas decisões que você, com quem entende o peso de cada escolha.

Goiânia

22/09 - PUC-GO

Belo Horizonte

24/09 - FUMEC

São Paulo

29/10 - FIAP Paulista

HOPER
EDUCAÇÃO



Inscreva-se no QR Code

PRODEESE

Educação Executiva Contínua para Líderes de IES

Um programa de 2 anos, 8 eixos temáticos e imersão presencial para transformar a gestão da sua instituição.

Eixos temáticos do programa

- Regulação e Avaliação
- Educação Híbrida
- Marketing e Comunicação
- Gestão Financeira e Indicadores
- Gestão do Ensino e da Aprendizagem
- Gestão de Talentos e Liderança
- Inovação e Tecnologia
- Mercado e Estratégia: Cenários 2026

Clique e saiba mais



PRODEESE

CONSULTORIA DE MARKETING

Estratégias de Marketing para Acelerar a Captação da sua IES

Soluções customizadas da Hoper para captar, converter e reter mais alunos com base em dados.

Frentes de atuação

Captação: ampliar o número de alunos ingressantes com estratégias de comunicação online e offline

Conversão: estruturar um escritório de conversão com ambiente digital, call center e CRM

Retenção: reduzir a evasão de alunos com ferramentas inovadoras de relacionamento



Agende uma conversa

SESSÃO ESTRATÉGICA HOPER

Acesse o link e conte-nos um pouco do principal problema que você está enfrentando na sua IES atualmente. Você pode ser um dos **4 selecionados** a ter um **bate-papo exclusivo de 45 minutos** com o nosso **especialista** para te ajudar a encontrar a **solução!**

LINK NO CHAT



Leonardo Spaine
Consultor Hoper Educação

 **WEBINAR HOPER®**

**26 de agosto
às 15h**

**Os erros de julho
e agosto/2026
na captação de alunos**



Karen Sawa
Analista de
Estudos de Mercado Hoper

Cibele Schuelter
Consultora Hoper

100% GRATUITO | ONLINE

Caio Polizel

Novo **CEO** Hoper



Jeferson Vinhas

Presidente do Conselho da Hoper



HOPER
EDUCAÇÃO



hoper@hoper.com.br

Samuel Treicik

Diretor Comercial Hoper



comercial@hoper.com.br



comercial@hoper.com.br
www.hoper.com.br

Fale com a nossa equipe



+55 45 9970 0403

Av. República Argentina . 3370 . Sala 3 . Jd. Panorama . CEP 85856-578 . Foz do Iguaçu/PR



@hopereducacao.oficial



/HoperEducacao



@hopergrp



/hoper-educacao