# 关于培训学校工作总结及计划(精)(二篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-06-24

*关于培训学校工作总结及计划(精)一同时，作为一名负责人，面对竞争激烈的教师队伍，我感到了身上的压力。作为教师的我必须对自己今后的发展有一个计划，在这段时间里，我也不能放松自己的学习，只有不断的学习，才能有所发展，有所进步。21世纪所需要的教...*

**关于培训学校工作总结及计划(精)一**

同时，作为一名负责人，面对竞争激烈的教师队伍，我感到了身上的压力。作为教师的我必须对自己今后的发展有一个计划，在这段时间里，我也不能放松自己的学习，只有不断的学习，才能有所发展，有所进步。21世纪所需要的教师，既应具有高水平的思想政治素质，敬业爱岗的职业道德素质，也应该是通过不断地学习和接受培训，充实和更新知识，提高水平和能力，成为教书育人的一名合格的教师。

一。主要工作目标和任务

1、坚持以人为本。牢固树立\"一切为了学生，为了一切学生\"的教育理念，确立\"服务树形象，质量求生存，特色打品牌。\"的思想。

2、抓好学校稳步发展，争取把班级的留生率保持在90%以上。

3、在办名校的基础上扩大办学规模，扩大招生人数，尽自己的能力去吸引更多的学生来学亿教育学习。

4.努力学习理论知识，在教学实践中提高自己的教学质量，让学生喜欢课堂，并在课堂中获得最大的收获。

二。具体工作和措施

1.教学常规管理

教学质量的好坏直接影响学校的生存，教学质量是学校的生命线，是学校的工作重点。课堂教学是提高教学质量的关键，充分利用好课堂，我们内部老师要起到一个监督，督促的作用。充分发挥以教师为主导，学生为主题的教学活动，调动学生学习的积极性，培养学生的能力，学生成绩的提高才是我们学校最好的宣传。任课教师必须将学生的作业批改，按时发放，让家长能够看到学生在我们这里学习的学习成果。

2.加强教师队伍建设

(1)老师一定要做到：尊重学生、信任学生、了解学生、研究学生、帮助学生、关心学生、正确评价学生;

(2)关心和帮助新老师。对他们的工作给以指导和帮助。安排新老师听课，试讲，帮助他们纠正工作中的错误，并且多给新老师锻炼的机会，让他们快速成长起来，能够为学校的发展做出贡献。

3.强化日常工作规范

(1)按时交工作周计划，学期个人工作总结等。

(2)认真检查晚托日志并做好统计工作，提高留生率。

(3)搞好各个老师工作的的安排和评定工作。

(4)希望能够有时间到其他校区去学习经验，提高新安和勺湖两个校区的办学质量。

4.加强学习，提高自身业务能力，提高教学质量

(1)学习教育理论，提高自身道德修养

要求自己经常阅读相关的报刊杂志、通过上网浏览最新的教育理念，用新的教学理念和教学方法来使自己始终能够拥有新鲜的血液。努力通过自己的课堂教

学使学生学得轻松，学有所得，真正成为学生心目中学习的引导者。此外，作为一名老师，不仅仅是学生学习知识的引导者，更是学生人品学习的楷模。在教学过程中，我们不能只是培养学生的知识水平，同时也要注重学生道德修养的提高，所以，我自己要先学会怎样快乐地学习、生活，从我做起，而不是说一套做另一套，严格要求自己的行为，这样，学生才会从我这学到一些他们所需要的;同时，自己也要时时刻刻关心国家大事，了解时事，尽力做好自己的本职工作。在教学中，做到了尊重学生，不对学生偏见，重视他们提出的意见，而不是高高在上，课堂上是师生，生活中是朋友，对学生的信任，从而也使他们信任自己，这样就能有助于教学的进行。

(2)提高教学能力，并带动新老师。

要热爱学生，对学生有博爱之心，要以诚相待，要宽容和有强烈的责任感。在教学过程中认真研究教材，立足于学生的角度来研究教材，积极备课，认真上好每一堂课，及时做好课后反思，总结出自己教学中的不足之处并加以改正。在教学方式中继续探索生活化、情境化的创设方法，掌握生活化、情境化的课堂风格。从而丰富教学方式，激发学生的学习兴趣。

重视单位中新生力量，对他们积极培养，让新老师听课，同时听新老师的课，取长补短，共同进步。把课上好，把学生留住，是我们的共同目标。

三。具体活动安排

(1)20xx年9月份

全面开展秋季学期的招生工作，安排好秋季学期教师的工作内容和工作时间，保障秋季学期课程的顺利开课

(2)10--11月份

认真做好本职工作，与其他老师分工合作，加强团队合作精神

初步规划寒假学期招生计划(校长)

做好期末各项事宜

④做好期中各项事宜，准备期中家长会

(3)20xx年12月份--20xx年1月份

稳定现有生源，出台寒假学期招生计划，并开始接受报名，准备结业典礼的相关事宜

④做好期末各项事宜

(4)20xx年2月份--3月份

稳定现有生源，做好任课教师的工作，顺利上好课，做好教材准备工作，做好家长的接待工作。安排好现有老师的工作任务和工作时间，做好与老师的沟通工作，让老师们能够开心的在学亿教育工作。准备好2月初的搬迁工作，准备3年级全部搬入新安校区。

(5)20xx年4月份

开始筹划幼小衔接班和小升初的招生办学计划，做好课程安排和教师联络工作。逐步开展市场调研和招生工作。为即将开设的班级选取适当的教材。

④做好期中各项事宜，准备期中家长会。

(6)5月份

月初出台具体的暑假招生计划。

(7)6月份

20xx春季学期即将结束，做好结业典礼的相关工作。大力宣传暑假课程。并全面开始招生工作

(8)7--8月份

做好暑假教师工作安排与部署，做好任课教师的责任，保障暑假课程的顺利进行?做好秋季学期的招生计划，并开始续班。

④争取趋于稳定发展的学亿教育学生人数达到新的高点。

**关于培训学校工作总结及计划(精)二**

生源是学校的生命线，招生是本培训学校一切工作的重中之重，它直接关系着本校的生存与发展。

招生需要策划。招生策划，是策划者紧紧围绕招生这个目标，运用一系列的点子和创意进行构思、设计、谋划、导引，制定切实可行、高质高效的策划方案，供决策者选择运用的过程。目的是使学校顺利实现招生的目标。本校需要招生策划，一是因为本培训学校面临激烈的招生竞争，必须有针对性的制定相应招生策略，提高招生的质量和效率。二是本培训学校直接面向社会、面向市场、面向家庭、面向学生，必须在深入了解市场的前提下，制定招生策划书，指导招生和教学工作。

\*培训学校的发展在经过近几年来的飞跃发展后，已逐渐成长为品牌众多和竞争格局相对稳定的培训市场。随着高科技和计算机行业的不断发展，it技术培训在最近几年里得到了迅速发展。目前万州的电脑培训行业正由成长期逐步向成熟期过渡，电脑学校向综合性和专业性的发展趋势也日趋明显。在电脑学校相对成熟的万州，市场前期的高利润回报率兴起了一大批电脑培训学校，业内竞争非常激烈，尤其表现在生源的竞争上。同时，电脑学校的生源还受到公办大专、成教和自考类学校分流的影响，致使整个电脑培训行业都面临着招生的激烈竞争。

秋季招生竞争非常激烈，生源基数较大。由于有相当多的初高中学生已经毕业，他们或考上高中大学在家无事，或考试失利在家待业。在电脑学校学习放松、增加就业技能，是他们的最好选择。同时，还有很多未毕业的小学、初高中学生、社会待业青年也希望利用暑假学习电脑知识。

招生定位策划主要包括：定位生源地和目标群体。决到哪里去招收以及招收什么样这是根据学校的发展规划和培养目标以及办学规模和方向提出的，是解的学生的问题。具体说就是在地理上展开招生的区域和招收学生的目标群。是面向农村，还是面向城市;是面向应届毕业生，还是面向社会。我们把生源地主要定位于万州城区和乡镇，以及辐射到万州周边各区县。其中，万州城区为主要生源地，必须抓好这块市场。招生目标群包括外出打工返乡人员、退伍军人、小初高中毕业生、在家待业人员、在岗培训等，其中初高中毕业生、在家待业、在岗培训人员约占总生源的60%～70%。

招生工作有多种渠道，尤其是当代，已经进入网络时代，招生渠道正在呈立体化发展的趋势。

招生渠道在招生中占有非常重要的地位。一方面，招生渠道要多;另一方面，招生渠道要不断创新，要善于有所突破。一套降龙十八掌和吸心大法，便可笑傲江湖!

我们准备采用以下渠道进行招生：

1、学校的老生带新生，学校全体教职工充当招生人员，利用各种网络人脉，挖掘学生。

2、聘请招生人员，往各主要生源地派驻招生机构、招生代表。

3、参加各级各类招生咨询会、展览会、进行宣传、推销。

4、到生源地学校开展各种联谊活动，进行公关。

5、新闻媒体宣传，树立形象。

6、各种实物广告、宣传单等。

7、网络招生，在万州或重庆各主要网站和论坛上发布招生信息。

做好招生广告策划显得十分重要。招生广告就是有计划地通过媒体向招生目标群传递有关本校、专业招生数量、规格要求、学校优势、特色等信息。以介绍、说服、提醒为目标，起到唤起目标群体的注意、引起兴趣、导致行动等作用。好的招生广告应该真实性强，信息量大而简约，针对性强，符合消费心理。

招生广告策划的关键在于创意。主要应该考虑其经济性、针对性和适合性。我们准备从两个方面做好广告宣传：

1、硬件广告：通过报纸、杂志、电视、广播、网络、宣传单、户外广告牌、车体广告、展览会、公益性社会活动等。学校也可以自行设计组织一些恰当的活动或传播性工具来发布本校招生信息。如：老师到学生家中和学生家长进行交流沟通并传播学校信息，学校组织学生开展一些社会公益活动等。

2、软件广告：要革命，先得造舆论。正所谓三人成行，纵口烁金。口碑效应是最好的广告，它对目标公众的渗透力有着极其重要的作用。要获得良好的口碑效应需要自觉维护学校形象，提高教学质量和教师及领导的魅力。商场如战场，一个好的舆论氛围往往可以赢得一场战争的胜利。

1、学校聘请招生人员。对招生人员进行招生培训，介绍学校总体概况、课程设置、招生对象等。

2、组织开展对生源地和目标群体的市场调查及预测工作，了解基本招生信息。

3、根据生源区域对招生人员进行分组，并指定招生任务。

4、对招生人员提供宣传工具(宣传单)并利用传播媒介进行宣传(报纸、杂志、电视、广播、网络、户外广告牌、车体广告、展览会)。

5、学校自行设计组织一些恰当的活动或传播性工具来发布本校招生信息。如：老师到学生家中和学生家长进行交流沟通并传播学校信息，学校组织学生开展一些社会公益活动等。

1、创造良好的传播效果，获得良好的招生生源。

2、传播学校品牌，树立良好公众形象。

3、培育市场，树立口碑，稳固生源的后备力量。

4、广告强势传播和活动得力推广，具有很强的延迟效应。

我们的一切策划宣传活动都是建立在学校教学质量的基础上的，都必须围绕这个中心。教师优良的业务素质、学校优良的物质环境和先进的教学设施、人本化的学校管理模式、积极的校风、学风及好的校长才是好学校的核心要素。任何方案都还是一个纸上谈兵的书面材料，必须增强执行力，切实执行。同时，有不足之处还请见凉!希望慧聪电脑培训学校生源广进，笑傲江湖!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！