# 培训机构中途招生方案范文(精选9篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-06-01

*培训机构中途招生方案范文 第一篇>一、目的：更好地达成本季度的招生计划，扩大宣传，促进新学期招生。>二、时间：xx年xx月>三、秋季招生主题：金秋九月，放飞梦想>四、宣传资料：1、秋季班因校制宜的班别宣传2、20xx年秋季班招生宣传>五、宣...*

**培训机构中途招生方案范文 第一篇**

>一、目的：

更好地达成本季度的招生计划，扩大宣传，促进新学期招生。

>二、时间：

xx年xx月

>三、秋季招生主题：

金秋九月，放飞梦想

>四、宣传资料：

1、秋季班因校制宜的班别宣传

2、20xx年秋季班招生宣传

>五、宣传方式：

针对秋季招生的特性可采取以下宣传方式：

（一）广告投放宣传：

1)目标群体人流集中处派单宣传；

2)刊物；如20xx年推出的双月刊《星爸星妈》；

3)住宅小区和办公楼电梯广告；

4)各中学附近店面招牌、横幅广告。

5)地铁或公交站牌广告；

（二）户外宣传活动：

1、挑战幸运大转盘

活动主题：金秋九月，放飞梦想——快乐开学季，简单赢好礼

参与对象：3-13岁幼少儿及家长

活动地点：大型超市入口、商场入口、公园、广场等人流量集中的地方

活动资料：1、派发传单；2、参加“挑战幸运大转盘”活动

具体活动：

幸运大转盘奖项设置：

一等奖：价值“200元”课程免费试听券1张

二等奖：价值20元课程代金券1张

三等奖：小新星手提袋1个

幸运奖：小新星清凉小扇子1把

（备注：分校可根据自己校园实际状况进行奖品的设置，代金券请备注限用时间，以及每人仅限使用一张等权限。）

参赛规则：

1、凡参加活动者需登记小朋友姓名、年龄、所在校园以及家长姓名、联系方式等基本信息。

2、每人仅1次参与机会。

活动物料准备：幸运大转盘1个、宣传单、信息登记表、奖品、X展架、展台1个。

人员安排：2名派单人员、1名信息登记人员、1名活动组织、礼品派发人员。

2、英语主题游园活动

活动主题：金秋九月，放飞梦想——小新星英语社区游园会

活动地点：社区、广场、公园

参与对象：3-13岁幼少儿及家长

活动目标：1、小新星的品牌宣传

2、引导现场报名，促进20xx年秋季招生

3、发掘潜在客户，收集有效名单

活动资料：1、设立咨询展台

2、英语主题互动活动

3、现场报名优惠活动

4、现场抽奖活动

具体安排：

>【前期宣传】：

与物业协商，确定可做活动的场地，后可提前将活动通知贴在社区各个单元告示栏内或电子门醒目处。

活动海报：主题：金秋九月，放飞梦想——小新星英语社区游园会

时间：20\_年8月XX日（周X）下午：17：00--18：30

活动地点：XX社区XX场地

活动对象：3-13岁幼少儿及家长

活动资料：1、英语主题互动活动

2、多重好礼迎开学

详情咨询：（分校电话）地址：（分校地址）

>【活动流程】：

（一）活动开始前准备活动。

1、场地铺设。工作人员到达预定场地，与场地管理人简单交涉之后，开始铺设活动场地，场地主要由家长等地区及儿童活动区构成。

2、预备宣传。活动场地陈铺完毕后，工作人员组织扩散于广大群众中，着重对待孩子的年轻夫妻进行宣传引导。然后向家长介绍我们的外场活动的主题和大致资料。透过对家长或者孩子的引导，把对方带至活动主场登记相关信息，填写信息后给孩子发放编号，方可参与活动（活动中抽奖以编号为主）

（二）活动开始

1、自我介绍（5分钟）由老师带领小朋友进行相互交朋友，培养小朋友社交潜力

**培训机构中途招生方案范文 第二篇**

暑假是孩子们休息的时间，更是巩固提高、打好基础、崭露头角的时候。当您为了工作没有时间和精力照顾孩子的学习，孩子一味沉溺于手机、电脑、电视；孩子学习习惯不好，粗心大意，作业速度慢，这无时不在困扰着各位家长。为了解除各位家长的后顾之忧，为了让更多的孩子充分利用暑假来弥补学习的某些不足，或强化提高自己的某些学科，为了让您的孩子在假期既玩的开心，又不落下学习，特开设暑假培训班。

>一、培训目标

为了孩子的全面发展、综合素质全面提高服务，让您的孩子既能巩固以前所学的知识，做好暑假作业，并对即将开始新一学期所要学习的知识有个系统的把握，又能提高学生学习成绩和学习能力，真正做到全面发展。

>二、培训对象：4-6岁幼儿

>三、培训内容：

1、拼音、数学、汉字的认识及书写；

2、对上学期知识进行全面系统的复习、归纳总结、查缺补漏；在彻底掌握重点难点的基础上拓展加深，使学生能将所学的知识融会贯通、灵活运用；对下学期的课程提前预习和衔接；（一年级上册内容）

3、辅导学生假期作业（培训班备有各科试题和试卷）；

>四、收费标准：

（1）xxx元/人（不含食宿）

早上8：30——11：30 下午2：30——4：30

（2）xxx元/人（含住宿）中餐四菜一汤，保证孩子膳食营养 早上：8：30——下午4：30

>五、培训时间：7月1日至8月1日

>六、报名热线：xxx老师

>七、培训地址：xxxxx

郑重承诺：我们将认真对待每一位学生，严格要求自己，尽职尽责，不遗余力地传授知识，注重学生的个性发展，同时严格学生的考勤制度，做到让家长放心，让学生度过一个愉快充实的假期！

**培训机构中途招生方案范文 第三篇**

（3）严格执行每天发帖的工作，保证发帖质量。是无需付费的广告，必须重视。可以考虑增加搜狐，新浪，qq等。

（4）重视QQ群推广。尤其是针对各个大企业内部的扫群。

>2、企业推广

（1）学校领导参加各类社会活动。如讲座、公开课等，派发名片，增强人脉，提升学校知名度；

（2）学校举办考前MBA、以及在读MBA公开课。邀请有兴趣的学员参加；

（3）走进名企。与企业合作，给企业内部员工做讲座。加深员工对MBA的了解，从而引导其参加MBA考试。

（4）校校合作。与其他没有竞争关系的培训学校合作，双方互惠互利，协助对方的宣传；互换生源，资源共享，开发潜在隐形客户。

（5）广告宣传。选择宣传费用较少，宣传效果较好的载体做广告宣传；到各大企业、写字楼、图书馆，以及人口集中的繁华地段派单，或发放印有学校介绍的小礼品。

（6）拓展其他市场。增加不同年龄段的培训课程和科目，涉足领域越广，人气越好，更扩大学校知名度。

（7）举办各种社会活动，英语角，英语比赛等。

>3、老学员介绍维护好与老学员的关系，服务好老学员，与老学员建立信任。建立老学员介绍新学员的奖励制度，并认真执行。

可以通过定期回访，经常性沟通等手段来维持客户关系。例如可以利用短信、邮件、卡片传情，手册指导等方式，不定期给每名学员发送短信，邮件，卡片等。

>4、第三方招生

（1）教育培训市场越来越激烈，培训机构普遍存在生源不足，可通过第三方招生机构拓展更多生源渠道。培训机构的招生和办学成本越来越高，招生推广费用和越来越大，可借助第三方招生机构的`专业服务来降低招生费用和化解招生风险。

>5、了解竞争对手的情况

彻底了解竞争对手的师资，学费，上课形式等情况，对比总结出我们学校的优势条件。实时掌握竞争对手的动态，做到依照竞争对手的情况，我们做相应的策略调整。

>6、员工内部培训

必须重视企业内训，提高内部员工的素质与专业知识。专业有素的招生队伍，是保证生源的最关键要素。

**培训机构中途招生方案范文 第四篇**

>一、确定活动目标

在我们做任何活动之前，都要设定明确的目标，而目标源于我们对现阶段资源的梳理，包括老生的续费量、新生的报名量、教师和教室可承载的排课量等等方面进行梳理，最终做到责任到人，明确每位员工的岗位职责，进行相应的分工，并和下级达成目标共识才能完成，“双十二”招生也一样。这需要我们形成系统化的培训机构招生活动方案。

1、 老生续费

对即将到期的学员进行整合和梳理，整理出待消耗的金额，确定数据，掌握名单。除此之外，老生续费和拓科也是很重要的一部分，需要我们先截取下一年度暑期前的所有到期学员数量和应消耗的金额，从而确认老生部分的目标金额，根据数据，制定合理的老师续费目标。

2、新生报名

新生部分则要根据以往的年增长率测算需要新增多少金额，需要新招的学生量，根据转化率确认本次活动潜在客户的营销数量，确定我们需要在活动中邀约到校的学生人数以及课程产品占比，最终确认的目标需要人人达成共识，才能展开后续的实施工作。

3、明确分工

明确了目标、梳理了有效客户资源后，我们才能制定合理的“双十二”招生活动方案，对症下药。根据客户的意向程度做好分类，例如，高意向且长期选择我们的客户，这是转介绍的主要群体；其次是高意向客户，是报名和续费的主要目标群体；中意向客户，是还需要再邀约试听或者继续营销的客户；低意向客户，是有明确的不报名理由和退费理由的客户；以及不明意向的客户，是没有进行深度沟通的客户。根据我们对客户的具体分类和销售水平，设置后续的客户追踪方案以及人员的目标。并通过合理的绩效考核制度，激发起每一位员工的工作积极性和竞争力，完成的目标额越高，奖金也就越多。

>二、制定活动政策

活动政策的制定主要是针对家长的，通过各种营销手段和方式吸引家长、吸引学生，培训机构招生也就进入到了一个良性的循环中，招生自然就变得简单了。只有让家长看到实际的利益和好处，满足现阶段的需求，才会产生吸引力，提高报名欲望。

1、主推课程

首先我们要明确这次活动主推的课程，和制定目标的环节一样，分为老生和新生两部分。例如，向老生主推续报课程，借助此次“双十二”活动，在年末推出明年春季的课程。对于新生则可以推荐我们寒假的短期课程，例如，专业能力入门班、提高班、巩固班等等，文化课类可以设置写作技巧班、英语音标班、数学强化班等等。以满足大部分家长的需求为主。

2、优惠政策

①赠送大礼包

培训机构利润本身并不高，不可能做到大批量，大幅度的减免学费，所以我们就要通过赠送虚拟价值的东西来吸引价值家长，例如，培训机构自己定制的奖品，价值500元大礼包，里面包含卡通书包、学习用具套装、培训机构自己的积分卡、春季课程优惠券等。成本不到500元，但呈现出来的价值却很高。

②团报优惠

团报优惠可以分为两种方式，一是按科目，同时报名两科直接优惠300元，同时报名三科及以上直接优惠500元，不限校区、不限科目、不限班种。二是按人数，两位学生一起报名可享受八折优惠，三名及以上学生一起报名可享受七折优惠。活动只限于”双十二”活动当天，通过团报的优惠政策激起家长的购买欲望，挖掘出更多的\'潜在客户。

③转介绍有礼

在我们的客户分类中，高意向的客户是我们转介绍的主要群体，那么在活动当日转介绍的客户可以获得额外奖励，我们知道转介绍的成单率很高，但很多家长不愿意主动转介绍，使得传播性较差，见效也比较慢。那么通过我们这次活动，制定出专门的转介绍优惠政策，便可以在一定程度上增加转介绍的可能，拓展生源。例如，活动当日成功转介绍的客户可以获得价值100元的试听体验课，或是寒假短期培训班优惠券等等。

④限时优惠

以时间为节点进行优惠，让家长不愿错过，例如，仅限活动当天的9：00—12：00，在规定的时间内，寒假课程七折优惠，过时即刻恢复原价。这样的限时活动会为我们转化大量的潜在客户，同时也达到了引流的效果，提升了客户的进店量，吸引更多人参与活动。具体的优惠力度根据培训机构情况进行设置。

>三、 营造活动氛围

如果当家长和孩子来到培训机构后，能够第一时间被培训机构的氛围所感染，那么，我们的活动算是成功了一大半。热烈的活动氛围感染了客户，满足了他的好奇心，刺激了购买欲望，加上大多消费者向来就有的从众心理，这些因素结合在一起，都为我们的活动大大加分。

1、环境布置

除了运用彩带等常见的装饰外，我们还能怎样布置培训机构呢？通过一些既新颖又有创意的装饰物，再加上对一些小细节的设计，更能够打造不同寻常的节日氛围。例如，简洁而有创意的字母主题横幅，可以很好的装扮教室墙面。运用彩色卡纸和无纺布剪出动物的形状当做装饰，用线串连起来挂在教室里，也会显得非常灵动、活泼。用不同颜色、不同形状的气球做装饰，可以把LED小灯装进气球里，瞬间就变成了五颜六色的气球灯。通过这样用心的环境布置，营造出我们这次”双十二”的活动氛围，第一时间留住家长。

2、礼品设置

除了布置校区的环境之外，也需要通过礼品的选择和摆放吸引孩子的眼球，在前台、咨询处都用我们的小礼物作为装饰，例如，毛绒玩具、汽车模型、书包、彩笔等等。告知家长，当日报名课程的学员可以收到一份小礼物。

3、服装统一

在每一次活动中，都要求全体员工穿上专门的活动工装，这样可视化的服务能够让家长在第一时间就感受到我们的正规和专业，服装上可印有我们本次活动的二维码，扫码后能直接进入活动详情页面，了解优惠政策，并且可以直接线上报名。与此同时也需要教师们的配合，为家长做好讲解和引导。

>四、宣传推广

我们的宣传推广对活动而言是至关重要的，利用线上、线下相结合的形式，做到立体式全方位的宣传。扩大影响范围、提高曝光率、吸引更多潜在客户。

1、线上

将我们此次活动的优惠政策和课程内容做成图文的形式，且图文中附有培训机构自己的二维码和logo，让家长可以通过线上的形式进行报名，并发送到家长微信群里。同时制定相应的积分转发系统，例如，家长转发此图文到朋友圈即可获得100积分，积分可以在续班时减免学费。这样激励老学员对图文进行分享，迅速提高曝光率。

2、线下

通过派发宣传单和宣传礼品，开展地推活动等形式进行线下的推广，这需要我们制作专门的活动彩页、宣传海报、横幅、x展架、展板等等，所有地推材料中都要印有我们培训机构的二维码，并附上一句“转发即可减免学费”或“转发即可领大礼”的标语。在地推的过程中结合线上转发活动，直接完成报名，即能减少登记环节，同时扩大转发范围。

>五、活动总结

活动结束后，组织全体员工开展活动总结会，将此次活动中所遇到的问题进行讨论和交流，并做好相关纪录，保证我们每一场活动的背后都有足够全面和精准的数据作为支撑。

1、总结经验

讨论活动中成功的地方在哪里，失败的环节是什么，具体原因都有哪些，需要改进的地方是什么，要朝哪个方向改进，哪些方案可以保留，哪些方案需要舍弃等等，这些都是我们需要在总结会上进行讨论和完善的。方便我们与上一次活动进行数据对比，也为下一次活动做好铺垫，制定后期目标。

2、后期转化

对于我们在活动期间没能成交的潜在客户做进一步的转化，电话邀约这些家长参加后续的公开课、亲子体验活动等等，要注意目的性不要太强，保持日常的维护，首先建立信任，而后实现转化。

市面上营销策划的方案有很多，但不一定都适用于我们的培训机构，希望校长们能够通过这次”双十二”的招生活动获得一些启示。要想做好活动，需要我们每一次的传播和品牌的定位都保持统一，做出我们自己的培训品牌，同时在活动结束后不忘及时复盘，总结经验，为今后举办更好的活动打下基础。教育的起点是知识，终点却是生活，教育的过程就是帮助孩子架起从知识走向生活的桥梁。通过我们一次次的付出和努力，践行一种有生命力的教育。

**培训机构中途招生方案范文 第五篇**

>一、招生前期准备工作

1、 确定教学地点，教学对象和补习教师；

2、 收集信息：包括龙水镇各中小学考试、放假、领成绩单时间，以及各中小学是否在暑期存在本校补习情况；

3、 宣传工作：主要以海报和传单的形式进行宣传，并在复隆路口设点加以必要的口头宣传；

4、 宣传地点及时间：龙水镇各大中小学校门口（主要为散发传单的`形式），时间在学校考试、放假、领成绩单当天；各居民聚集区和街道繁华区贴上海报宣传单（如：新旧废铁市场大门口、五金市场大门、各学校大门口、重客隆附近、各菜市场周围）；

5、 工作人员安排：郑雅倩负责组织人发传单和贴上海报，xxx负责在定点处宣传

注：宣传力度要足够，以确保生源

>二、正式招生

1、时间安排：第一批宣传暂定于6月10号开始，一直进行到 7月份左右结束。主要以在学校及居民区传单形式，这个时 候设好报名点，便于家长和学生询问情况，并可以记下要报 名的学生。在学生考试结束及领通知书这个时间，在重客隆 附近增设一个报名点，大力宣传；第二批宣传等到大学期末 考试结束后开展，由补习教师进行（以免费公开课的方式，

让家长了解我们实力到底有多少），时间在三天左右。 2、人员安排：郑雅倩负责组织相关人员（同学或朋友），分为2——3人一组，分别负责发传单或驻守报名点，每招一名学生奖励10——30元不等，鼓励大家积极招生；

3、招生对象：主要为小学三、四、五、六年级，初中全体学生。主要课程为语文、数学、物理，英语。

>三、做好家长及学生的思想工作

1、让口才能力和交流能力较强的负责人深度沟通，以便得到家长对补习班的支持和认可；

2、能让学生和教师直接交流沟通，增加认可度；

>四、合理分配教师及学生

注：这个根据收生情况再具体来定。原计划30人一个班。教师分配情况待定。

>五、后期教学安排

1、按不同年级和班级分时段上课，课程表到时候临时制定； 2、严格规定上课时间，确保学生和教师不迟到早退；

3、教师在上课前期学制定出“暑期上课计划书”明确自己将要传授的课程内容，并要符合中小学生教学大纲的要求； 4、教师上课之前必须备课，以确保上课时完全脱稿；

5、对于一些性格内向，和基础较差的学生，教师要特别关心，给予学习指导；

6、辅导班在开课之前准备好所需教材（学生自测卷和教师用书），每周至少发一张试卷用于学生自测，巩固练习；

7、教师之间经常开展交流会，总结经验，相互学习；

>六、注意事项

1、人生安全是头等大事，必须保证学生在补习期间的人生安全； 2、对学生进行安全教育，避免在补习期间发生安全事故；

**培训机构中途招生方案范文 第六篇**

>一、营销目的

·在一定周期内使招生的规模幅射XXXX所有的居民村，熟悉三分之二以上居民家庭的构成及其联系方式，从中发掘现有客户和未来的潜在客户，招生推广方案。通过宣传推广使居民对XXX的了解度达到80%以上，认知度达45%以上，在社区取得较好的口碑并产生较好的社会效益。

>二、推广周期及目标

以三年为一周期，分三阶段实施

预期每年在班学生达280名以上，学生流失率在8%以下（不包括自然流失）

>三、人员配备及支出预算

初期预算约25000元左右

1、外招营销推广员6人：采取提成与底薪递减的薪资方案。（三个月试用期每人约千元，共6000元。

2、校方营销推广专员2至3人：负责外招员的培训，协助，和社区活动的联系、直辖市以及方案执行。（三个月试用9000元）。

3、宣传品的费用：2500元。

4、专职任课老师（兼职性质）：每天50元，每年约100天课时，约需6000元。

>四、具体措施

第一阶段 探索期（前三个月）

营销员的培训

六人分为三组进行社区走访，每组必须有一名女性，要求以学校为中心向外幅射，时间为19：30至20：15，每天完成三户。

晨跑时间：着制服，第周改变路线。时间：7：30至7：55。

专业知识培训：9：00至11：00。

户外走访时间：15：00至18：00。

宣传品

**培训机构中途招生方案范文 第七篇**

>一．项目介绍

美卓潜能开发教育是广州美卓教育公司最新推出的一个有核心竞争力的教育培训项目。它采用了美国最新进的前沿教育理念，采用科学技术对影响学生成绩的四个因素进行跟踪管理。全面提高学生的学习热情与学习效率。令学生彻底告别了传统的被动的填鸭式教育。让学生真正成为了学习的主人。

根据美国教育机构的取样调查，的孩子在智力在是趋于相近水平。除了少数智力超常的孩子外，多数孩子的学习成绩取决于与其相关学习效率。由于兴趣，方法，习惯的差异性，这就导致了67%以上的学生对学习感到吃力，无法顺利掌握书本上的全部内容。调查结果显示，在尖子学生中，91%的学生学习效率是其他学生的3倍以上。由此我们可以得出相关的科学结论，学习成绩的好坏取决于学习效率的高低，提升的学习效率就一定能提高成绩成绩。

自19世纪科技的高速发展以上，教育行业也涌现了一批著名的教育理论与教学方法。这些不断更新的理论方法推动了教育思想的发展。对教育行业产生了深远的意义。回首先人的足迹与贡献。我们今天也可以自豪的宣布，我们的潜能开发项目是又一次的对行业的革新与颠覆。它将改变上千万学生的学习方式与习惯。

美卓潜能开发学习系统将被动学习变为主动学习。将好方法好思路贯穿与学生的日常行为中。解决广大学生不会学习，不懂方法的学习困扰。让成绩平平的孩子20天内学习成绩有个质的飞跃。

>二．暑期招生方案。

1．招生主题：名校尖子夏令营——天才学生的秘密，让你20天快速提高成绩的方法。

2、营销招生；本次营销分为两个阶段，第一阶段为体验式招生阶段，旨在以全新的体验宣传教育理念，吸引家长关注与报名。第二阶段为多点扩张阶段，要求以点带面，形成火爆态势，树立全省样板市场。

3招生步骤:第一阶段

（1）招聘5—8名兼职派单员，最好是有责任心与亲和力的女大学生。组成4个推广小组，每两人一组。将城市内各住宅小区编号分组。每组派单小组负责5-8个大型小区。制定好相关工作制度与奖罚措施，以及相关的短期培训。将队伍打造成执行力强，业务素质过硬的团队。充分发挥好派单这一传统宣传方式的招生作用。

（2）与小区物业沟通好，在小区显眼的空地租借一小块地方做小区活动。活动以小型活动为主。最好是小型的比赛活动。以家庭为参赛单位。拉近和家长的距离，发放报名体验卷，留下家长联系方式。

（3）相关小区活动最好与其他商家一起联合举行，比如童装店，牛奶厂家，儿童摄影机构。最大限度的降低成本，扩大影响力。如果条件允许，有相关资源，可以请相关电视媒体介入报道。

（4）小区活动争取与政府事业机关合办影响力会更大，效果更好。适合合作的有市妇联，市计生委，市团委，市总工会，街道办事处。

**培训机构中途招生方案范文 第八篇**

>一、工作小组

组长：王俊成（校长）

副组长：张凤兰（书记兼德育副校长）、唐挈（教学副校长）

组员：耿晓东（学生处主任）

王竑（教学处副主任）

杨少卿（体育教研组组长）

张育英（体育教研组组长）

>二、招生名额

根据招生计划，我校今年的体育特长生计划名额为6名，项目为田径。

>三、招生条件

1、日常行为表现良好，能够遵守学校的校规校纪，无违法和重大违纪行为。

2、学业成绩符合北京市初中毕业的要求。

3、运动成绩达到全国比赛前六名或北京市比赛前三名或区级比赛前两名或达到（接近）二级运动员水平。

>四、报名方式、时间和测试时间、地点及内容

**培训机构中途招生方案范文 第九篇**

应对很多机构招生难的状况，为便于机构招生，实现相互配合，家长汇个性化测评系统针对各个机构共同的特点，对招生提出如下推荐方案：

>一。招生人员

招生组长，招生业务员。

>二。工作要求

1、统一管理，按照规定的时间完成招生目标。

2、组织有序，按照组长的安排，分小组进行蹲点，做到有纪律，有组织。

3、礼貌待人，业务员在招生过程中，必须要有礼貌，形象端正向上。禁止穿拖鞋，佩戴首饰。

4、有纪律性，在招生过程中，没有意外状况，不允许迟到，早退。

>三。工作安排

1、发放宣传资料，让家长了解这次活动的资料。

2、在学生集中地大门口进行设点招生。

3、在组长的安排下进行电话招生。

4、一些业务员可进行游击招生。

>四。具体事项

（一）人员安排

1、在机构大设点，在设点时间中，务必保证有3名业务员在此进行招生。没有值班的业务员能够在周围进行游击招生。业务员务必对个2.在设点周围进行宣传工作，发放传单，与家长聊天。

（二）招生时间

在6月日以及7月3日至7月15日进行设点招生。设点时间为早上8点至午后12点以及下午2点半至6点。晚上7点至8点招生业务员能够以散步形式进行宣传活动。

（三）招生对象

中小学生（小学一二年级学生需在家长陪同下进行评测）

（四）招生业务员须知

（1）。招生时的穿着打扮要得体，给学生家长一个好的印象。不要穿拖鞋，尽量不要穿短裤等太暴露的衣服。

（2）。在招生的过程中不要与其他培训机构的人员进行争吵和冲突，遇到状况要及时通知主管，注意不要越级上报。以协商的口吻和他们交谈，都是为了孩子们好！

（3）。在招生过程中要尽量说出我们的优势，对方有意向时将家长汇个性化测评系统相关资料给予家长，不需要时不用给。家长在看资料时必须要认真讲解讲解时速度要慢一点，把每一点都讲清楚。

（4）。电话招商时要注意，语气缓和，不管对方说话有多恶劣都要心平气和，和家长说明原因。

>五。工资分红

1~10人每人50元11~20人每人60元20人以上每人70元另以上为推荐水平，测评使用机构可根据自身状况及所处地区酌情调整。

>六。活动优势（重点向家长介绍的资料）

1、我们有区别于其他一般知识点培训，这是一个一对一测评的系统，找到学生的优势与劣势，有针对性地去调整学生的状况，让其到达最优。

2、关注留守儿童，我们会带给20个免费的机会给他们，让他们也体验个性化测评系统的魅力。

3、我们的主题是手拉手、心连心，所以我们会让一些有条件的孩子和留守儿童组成一帮一的活动，他们互相帮忙，互相学习，培养孩子们的交流潜力和认知潜力。

4、我们专注让孩子们养成一个良好的习惯，不仅仅是学习知识更是学会如何做人，培养他们各种潜力。

5、我们的教学资料生动灵活，现场为孩子准备了很多开发智力的玩具，还开发了一些有益的游戏，让学生在玩的过程中逐步提高，激发孩子天赋，引导孩子更健康、快乐的生活。

家长汇个性化测评系统，全方面改变目前只教不育的状况，是为孩子长远负责的一套公益性系统。各机构要抓住这一本质，找到适合自己招生的方法，让家长汇个性化测评系统更好地服务于学生、家长，服务于校园。

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！