# 培训机构国庆引流方案范文精选27篇

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-05-13

*培训机构国庆引流方案范文 第一篇10月份活动方案一、活动主题主题：向问题要进步，向效率要提分目的：通过试题分析、问题诊断、一对一免费体验、公益课堂、家长帮等一系列活动邀约家长上门，制造人气。二、活动内容1、试卷分析：主要是针对老学员（包括班...*

**培训机构国庆引流方案范文 第一篇**

10月份活动方案一、活动主题

主题：向问题要进步，向效率要提分

目的：通过试题分析、问题诊断、一对一免费体验、公益课堂、家长帮等一系列活动邀约家长上门，制造人气。

二、活动内容

1、试卷分析：主要是针对老学员（包括班课及一对一）公立校进行月考的学员月家长约定时间找老师进行试卷分析，请老师写一份试题诊断书，之后由学管师与家长进行沟通，通过此举主要是从老学员中挖掘一对一。

2、问题诊断：此项活动要求家长带领孩子同时到校做学习能力测量表，学管师根据孩子所做试卷情况进行打分，与家长做简单沟通，并告诉家长会请专业老师根据学员所做测试卷写一份诊断书，并约好与家长面谈时间。此活动主要针对低年级，尤其是初一家长，与家长沟通学习习惯及效率问题。

3、一对一免费体验：根据诊断结果，告知家长在活动期间可享受一对一免费体验课一次，尤其是英语、数学、物理。

4、公益课堂：包括三方面:英语公益讲堂、物理趣味实验课、博古通今课程。英语公益课堂主要面对初一学员，尤其音标及基础知识，以增加低年级学员量。物理趣味实验课主要针对初三、初四学员，尤其是初四学员，通过实验课程发现学员基础知识掌握情况，进行一对一挖掘。博古通今课程面向初一至初三学员，以初三学员为主，主要是推会考科目课程。

5、家长帮课程：这项活动主要是针对家长，通过家长帮课程告知家长孩子的学习需要家长的关爱以及陪伴，让家长参与到孩子的学习中来。 6、送礼品活动：

（1）到校即送学习礼包一份：即新华手袋一个、新华

中性笔一支、橡皮一个、铅笔一支

（2）报名即送紫砂杯一个、学习能力测评试卷、博学

多才卡

（3）满20\_送“博古通今金卡”、紫砂杯一个、能力

测评卷

（4）满4000送全年晚自习、紫砂杯、能力测评卷、博古通今金卡

（5）一对一“报一送一”（送相对应课时的内部晚自

习），报100课时以上送博古通今金卡、紫砂杯一个

除以上礼品兑换外还可参加新华公益课程

三、活动形式 1、电话邀约：未报名老学员、新学员

2、地推：主要集中在中午进行迎胜、北实小西校、御碑楼三个校区进行传单发放，告知家长活动内容尽可能与家长沟通

3、设摊摆点：主要是针对迎胜中学，迎胜东路、计生中心、迎胜西门三个位置，家长聚集较多的地方，告知活动内容，以及礼品的摆放。

4、大众媒体广告：对于礼品、以及活动内容及时间写短文进行宣传

5、学校附近的广告牌宣传本次活动内容

四、活动组织框架

总指导：赵校长 监督人：王部长 组长：各校区主管 责任人：各校区员工 二校区结构框架

指导：葛老师

监督人：葛老师

责任人：张老师、高老师、巩老师

五、活动具体分工

1、葛老师：1）活动过程中：负责本校区人员调配；负责整个活动的记录、监控；时刻做好补位工作，打电话、宣传；与巩老师轮流做好中午及下午所负责区域的宣传；物资准备2）活动当天：接待家长

2、张老师：1）活动过程中：负责初二、初三老学员的电话邀约、中午负责北实小、御碑楼的宣传、下午负责迎胜东路的设摊摆点2）活动当天：负责老学员上课接待、一对一学员接待

3、巩老师：1）活动过程中：负责初一、初四老学员的邀约、中午负责北实小、御碑楼的宣传、下午负责计生中心附近的设摊摆点2）活动当天：礼品发放及记录 4、高老师：1）活动过程中：负责新学员的电话邀约、中午负责迎胜中学的宣传、下午负责迎胜西门的设摊摆点2）活动当天：负责到校家长的记录、面谈

六、活动过程监控

二校区由葛老师负责，记录活动过程中电话邀约数据、缴费数据、物资消耗、礼品领取登记、七、活动现场安排及控制

活动当天：张老师负责学员上课接待包括班课及一对一，辅以巩老师进行。巩老师主要是负责礼品发放及记录，辅助张老师进行学员及老师接待。高老师主要负责学员及家长的接待，葛老师主要负责家长接待、老师接待。当天人员调配。

**培训机构国庆引流方案范文 第二篇**

应对很多机构招生难的情景，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，对招生提出如下提议方案：

>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，没有意外情景，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，必须保证有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26、27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点至中午12点以及午时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，遇到情景要及时通知主管，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。

>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元另以上为提议水\*，测评使用机构可根据自身情景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情景，让其到达最优。

2、关注留守儿童，我们会供给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\*，培养孩子们的交流本事和认知本事。

4、我们专注让孩子们养成一个良好的\*惯，不仅仅是学\*知识更是学会如何做人，培养他们各种本事。

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、欢乐的生活。

家长汇个性化测评系统，全方面改变目前只教不育的情景，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，找到适合自我招生的方法，让家长汇个性化测评系统更好地服务于学生、家长，服务于学校。

**培训机构国庆引流方案范文 第三篇**

>一、活动目的

实现淡季招生、提前续费、营销推广、回馈客户、增强情感的多重目的。

>二、活动形式

以全校课程费用限时折扣为基础结合多种促销形式进行。

单个课程费用不同折扣限时秒杀（仅限双十二当天，每人每次秒杀仅限购一科）

如：9点整开放xx课程10个1折秒杀，10点整开放xY课程10个1折秒杀，11点整开放xZ课程10个1折秒杀；

（或者9点整开放3个名额1折秒杀，10点整开放10个名额3折秒杀，11点整开放50个名额5折秒杀，12点整开放100个名额7折秒杀，13点整开放200个名额8折秒杀。）

秒杀最容易营造活动氛围。

捆绑买赠。

两个或多个课程捆绑买赠，如报一科送一科，或者报一科送课时，亦或报一科送赠品（赠品待定）

代金券/优惠券/体验券

代金券：直接使用来抵消现金；

优惠券：有限额使用，即满多少可使用，如满1000元减100元，满3000元减500元；

体验券：凭券免费体验课程或免费参加学校某项活动（如抽奖、户外活动、体验课、试听课等）

注：所有券需在活动前发放，活动当天发放的券面价值需低于活动宣传期发放价值，所有券须注明使用日期为十二月16日前，过期作废。

**培训机构国庆引流方案范文 第四篇**

---培训机构的招生工作是非常重要，面对现在的培训机构招生，除了传统的一些宣 传单的形式，还需要策划好的招生方案，吸引大量的学生来参加，或是通过一些活动 方案来维护老生，进而通过活动来吸引转介绍。

所以做为管理者，校区的活动方案策划也是非常必备的能力，以下分享的活动方 案的设计，是在阳光喔作文校长培训上学习到的，我觉得还是好多学校可以学习和使 用的。

一、活动概述

阳光喔感恩节活动旨在通过测评微小说、奖励电影兑换券形式，达到拉动到访、老生维护和品牌建设的目的。活动期间新生携带微小说参与评选，按教师给予的等级 进行奖励；老带新两人均提交微小说（亲子到访）各获得电影票一张；邀请优秀老生（有续费意向）参与活动，根据教师评级进行奖励。

二、活动简介

活动名称：阳光喔岁末答谢季

活动目的：品牌建设、拉动转介绍、挖掘新学员 活动主题：乐享岁末答谢有礼

活动时间： 20\_ 年 12 月 1 日——20\_ 年 1 月 6 日 活动地点：全国各校区

活动对象： 3-12 年级学员（家长陪同）三、活动内容 文章要求

形式微小说，主题不限，内容不限（正面向上），文体不限，字数 四、宣传形式

单页宣传（所有中心堵校门发放）报纸硬广 中心海报

**培训机构国庆引流方案范文 第五篇**

>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\*，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\*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。

**培训机构国庆引流方案范文 第六篇**

>一、招生背景：

当前，随着中小学阶段教育的快速发展和教育这个特殊市场的逐步建立，各类培训学校之间的竞争越来越激烈，异常是面向广大农村之间的竞争尤为突出，为了争抢生源，每到招生季节，就打响了一场没有硝烟的战争。

>二、招生战略

1、市场调查是招生活动的第一步，科学的方法收集、整理、分析各种有关资料，以了解当地的教育水\*和教学现状，使负责人更好的安排招生的设计，地点的设置，人员的分配。对教师、学生和家长以访谈、问卷方式，收集、分析各种信息。战略地图的制造，是招生的重要依据。

2、招生方法

第一步：全方位轰炸

①具体目标：做到全方位的宣传，让每一个家长都能见到天之骄的广告宣传单。制造声势，创造一个大气的品牌。广告铺天盖地。

②具体实施：先熟悉本地区的人口分部，然后留守一两个人坐镇总部，其余的全体出动，传单、海报覆盖辅导班附\*所有的地区，主要的住宅小区，街边门面，大型超市，重要路段。分区画片，分头分任务的工作。各尽其责。对各家各户进行摸底，看是不是下一步进攻的对象，做好记录。

第二步：重点进攻

①具体目标：细细的进攻上次搜集到的目标。

②具体实施：发挥小组团队合作精神，每两人一个小组，要到达双剑合璧天下无敌的地步，目的是游说家长，劝说让孩子上辅导班，事前要掌握好与家长沟通的技巧、与学生沟通的技巧。地区要专一针对住宅户，家里有小孩的人家，或者是路边的小孩。

第三步：游说

①具体目标：街边的家长，路边的中年行人。

②具体实施：放置咨询桌，放在重要的位置，两人一组，一人在路边散发传单，一人在咨询台前，发传单的努力游说家长到咨询台前坐下聊聊。发挥每个人的才能，尽可能的把有意愿的家长领到各个分部教学点。以便更好的达成目标。

③招生过程从另一种意义上说：其实是一个人际交往的过程，要学会招生其实就是学会为人处世。成功者决不放弃，放弃者决不成功。

1、寻找学员。不论你在哪里，应对的是什么人，都要有“学员就在这些人当中”的精神，不要有先入为主的想法。任何一个人都有可能成为我们的目标学员。

2、评审你的招生团队。对于大多数招生来说80：20定律。80%的招生额（业绩）是来自20%的代理中，目的是你怎样才能找到20%代理找到这些优秀团队，业绩的增长就是必然的。

（1）圈定市场范围

（2）列出现有代理的名单

（3）对现有代理进行分类

（4）经过推荐和独立开发找到新到达你要求的代理

（5）让他们工作起来

3、找到真正的学员。经过以上评审的招生团队，我们所以能够获得一批重点学员信息。

4、预约学员

（1）约见的方法

（2）电话预约、代理邀请等

（3）电话预约的目的：

①是了解学员学\*需求的最快途径。

②引起学员和你面谈的兴趣。

③争取面谈的机会。

5、了解学员的需求（学\*兴趣）

6、理解不一样类型的客户（经济状况）

——培训机构封闭式管理制度

培训机构封闭式管理制度

管理制度是组织、机构、单位管理的工具，对一定的管理机制、管理原则、管理方法以及管理机构设置的规范。它是实施一定的管理行为的依据，是社会再生产过程顺利进行的保证。合理的管理制度可以简化管理过程，提高管理效率。

**培训机构国庆引流方案范文 第七篇**

>一、指导思想。

积极推进医药卫生体制改革，深入贯彻落实科学发展观。建立健全基层医疗卫生服务体系，加强基层卫生人才队伍建设，提升基层医疗卫生人员全科医疗服务能力和水\*，逐步实现人人享有基本医疗卫生服务的目标。

>二、基本原则。

（一）统一规划。

以培训基地为中心，分级实施。转岗培训工作以《规划》为指导。社区、乡镇在岗临床医师为对象，全省统一规划，市州分配培训计划，县区确定培训人员，基层医疗机构落实培训任务。

（二）立足省情。

与社区卫生人员岗位培训工作、农村卫生人员在职培训工作相衔接，分类培养。根据我省卫生人员培训无专项经费的具体情况。根据每位培训对象的实际需要，有针对性地安排培训时间、内容与流程。

（三）突出重点。

以加强培训对象临床实践能力与临床实用技术为重点，提高能力。采取临床观摩、教学查房、病例讨论、基层现场指导等灵活多样的形式。提高培训对象对常见病的临床诊疗水\*，增强预防保健、健康教育等公共卫生服务能力。

（四）责任分解。

>三、培养目标。

通过开展转岗培训。培养一支适应城乡居民基本医疗卫生服务需求的全科医生队伍，提升基层医疗卫生人员的基本医疗技术水\*和公共卫生服务能力。基本实现城市每万名居民拥有1。5名全科医生，农村每个乡镇卫生院1名全科医生的目标，基本满足“小病在基层、公共卫生服务在身边”基层卫生技术人才需求，逐步缓解人民群众“看病难、看病贵”问题。

>四、培训对象。

（一）培训对象条件。

社区卫生服务机构、乡镇卫生院从事医疗工作1年以上。取得执业（助理）医师资格，具有医学中专以上学历。有一定的临床医疗与公共卫生服务能力。优先安排基层医疗卫生机构卫生技术骨干人员以及曾接受过全科医师岗位培训、全科医师骨干进修或农村卫生技术人员岗位培训的人员。

（二）培训对象选拔。

省卫生厅科教处根据\*下达的培训任务。厅妇社处、农卫处向各市、州卫生局下达培训计划，按照我省培养目标向厅妇社处、农卫处分解任务。各市、州卫生局向各县、区卫生局分配培训名额，各县、区卫生按照培训对象条件确定培训人员名单，并上报市、州卫生局。

>五、培训基地。

（一）基地确定。

1、理论培训基地。

分别确定社区医疗机构和乡镇卫生院全科医生转岗理论培训基地。结合全省基层医疗机构在岗人员培训工作实际。

2、临床技能培训基地。

根据我省实际。分别承担本市、州培训任务。确定14个市、州医院为转岗培训的临床技能训练基地。

3、基层实践培训基地。

以各县、区医院为主。由县、区卫生局遴选，选择部分有条件的社区卫生服务中心或中心乡镇卫生院为补充。市、州卫生局确定。

（二）基地职责。

**培训机构国庆引流方案范文 第八篇**

>一、制定政策

所谓“工欲善其事必先利其器”，这是我们一定要做好的功课。

所谓制定政策，就是要去吸引家长、吸引孩子，激励老师。

把这三者搞定，校区招生就进入到了一个良性循环，招生也变得轻而易举了。

（一）优惠政策

优惠政策的制定是针对家长的，因为家长是学费的缴纳者，给家长实施了优惠政策，会对他产生巨大吸引力

1、按照报名科数的多少设定现金减免政策，这可以促进家长报多科。

有的机构会选择送一些生活日常用品，其实这样赠送，效果并不好。明码标价的物品和校区福利呈现的价值、吸引力会有很大的不同。

2、利用淡季赠送来吸引报名。

首先，分享一个小案例，我们在去年“双十二”时，研发了一个美学绘本。这个美学绘本原价1580元，两个人团报价是1260元，五人团报320元，但是仅限于“双十二”期间。学美术的孩子发现大卫有这个政策，交了书法学费之后，再加5个朋友，就可以学\*一个价值1580元的绘本故事，这就又能吸引一批家长。

3、老生转介绍优惠。

众所周知，招一个新生的成本远远高于转介绍的成本。其实转介绍就是所谓的老带新活动。

在活动期间，可以利用上现场可用的代金券。

比如老生带来一个新生，只要这个新生报了课程，就赠送一张100元的现金券，现在可以用，以后也能用。

4、团报优惠。

这个优惠推荐刚刚起步第一年去做“双十二”活动的机构用，5个团报、10个团报或者3个团报都可以，不推荐大机构去做，因为会影响销售额。

（二）积分礼品政策

优惠政策的制定是为了吸引家长，但是孩子的意愿在报班中也尤为关键。小孩子都喜欢一些奇特的东西，“双十二”时，可以在前台放很多好玩奇怪的礼品，让我们通过积分获得，所以积分一定要有政策。

1、首先积分翻倍、礼品翻倍，限时限点。

什么意思呢？比如说“双十二”期间报名期是一个月，在这一个月报名期里面设定12月12日当天报一科翻倍送600积分，600积分就可以兑换孩子喜欢的礼品，所以积分的翻倍对于小孩子来说至关重要。有人说搞定家长不如搞定孩子，因为孩子在现场能够撼动家长。

2、礼品的新颖包装。

在市面上买的一些礼品难免显得非常普通，怎么样让这些普通的东西看起来非常有意思或者具有视觉冲击呢？那就要对买回来的礼品进行包装、合理搭配。也可以买些精美礼盒，或者定制印有公司LOGO的包装，这样档次就会有所提升。

3、制订有价值的辅材。

什么叫有价值的辅材？比如作文课，我们可以提供一些作文方面的参考书或者辅导书；如果做奥数、英文，点读笔也是个不错的选择。辅材也要看收费能不能收得起这个价值，比如报全年2万、3万，这就完全可以定制一些高端的东西，制作成本和你的标价可以翻倍，让家长看起来感觉这是个高端的东西，而且是特有、独有定制的。

（三）激励政策与目标绑定

前面两点是讲如何制定优惠政策搞定孩子、搞定家长。

之后就要看看怎样搞定老师，激发老师和学校的每一位员工，和我们一起来做好“双十二”活动，所以这点也很关键。

团队目标完成奖金激活法。

目标分等级，完成等级越高，奖金越高，奖金翻倍

全方位的激励。根据目标达成比例，设置不同档奖励。

>二、营造校区氛围

之所以要营造校区氛围，是为了达到这样一种效果：当家长和孩子来到校区以后，能第一时间被校区这个氛围感染，知道校区正在举办“双十二”活动，激发家长报名欲望。

1、背景墙。

背景墙要多造型，多挂礼物。孩子进来会感受到好多礼物，造型的选择也要直观一点。

利用拍照墙把活动传播出去，在拍照墙上面写上我在某某学校学\*或者某某学校“双十二”开启了等字样。家长和小孩子在那里拿着小礼物拍照，将它发到朋友圈，并配上“我在xx学画画”的文字，就会送他100积分，这不就又起到了一个宣传的作用。

2、悬挂主题吊旗。

在校旗上面写上“双十二”立减3200，或者“双十二”最高优惠3200、4800、5600，得要让大家看见主题。

3、服饰。

全体员工在“双十二”都会统一穿上有别于常规时期的工装，会穿上我们“双十二”主题的服装，服装上面印有活动二维码，这个二维码扫描进去会有“双十二”一系列活动的介绍，并且还有怎么样才能获得优惠的介绍。但是只靠这个还不够，还需要老师配合着去讲解活动规则，特别是人多的时候。

4、海报。

**培训机构国庆引流方案范文 第九篇**

>一、指导思想

百年大计，教育为本；教育大计，教师为本。海南中学作为一所历史文化积淀雄厚、蜚声省内外的琼崖名校，其骄人的办学成绩多年来一直深受社会各界的广泛好评和同行的钦慕嘉许。这一切皆有赖于长期以来我校一直保有一支师德高尚、业务精湛、结构合理、充满活力的高素质专业化教师队伍。为适应不断发展的教育教学改革形势需要，着眼于学校现实与未来的发展，延续我校的历史荣光，弘扬“爱校敬业、团结奋进”的优良校风，进一步加强教师队伍建设，学校决定开展“以老带新”新任教师从师学\*活动，在校内聘请一批师德高尚、具有先进的教育教学理念和丰富的教学经验的教师作为新任教师的指导教师，指导新任教师尽早熟悉我校的教育教学要求和管理制度，胜任本职工作，提高教育教学理论水\*和实践能力，促进新任教师的迅速成长。

>二、指导教师的资格与责任

（一）资格：

受聘担负指导责任的教师，必须具备在海南中学工作六年以上的经历，且拥有一级教师以上职称、德高业精、在校内外拥有一定知名度。在得到海南中学学术委员会的推荐、聘任之后，方可具备担任指导教师的资格。

（二）责任：

指导教师应本着高度的责任心和使命感，以共同参与、合作交流的方式，在教育教学的各个环节中对新任教师进行指导和培训。

指导教师负责从教育理念、专业思想和教学技巧三个方面对新任教师进行指导和培训。

指导教师负责帮助新任教师尽快熟悉自己的工作岗位、工作性质以及学校教育教学工作特点和制度要求。

每位指导教师可同时指导一至三名新任教师，为期三年。指导教师每学期听新任教师的课不少于10节。

>三、新任教师的认定范围与任务要求

（一）认定范围

1、大学毕业到我校工作不满三年的教师。

2、在我校任教不满三年的教师。

3、从事现职工作不满三年的教师。

4、其他志愿参加“以老带新”活动的教师。

（二）从师任务及要求

1、从师者在指导教师的帮助下，制定三年的从师计划（以一学年为单位），虚心向指导教师学\*，接受指导教师的正确指导和考核，力求更好地胜任教育教学任务。

2、从师者应主动邀请指导教师对自己所从事的教育教学各个环节进行指导。每学期将不少四个典型课的教案和一个典型课的教学案例交指导教师审阅后签名送教研室存档。

3、从师者每学期听指导教师的课不少于12节。

4、每学期完成一篇从师体会。

5、从师学\*时间为三年。

>四、评比及奖励

1、从师活动以三年为一个周期，由教研室对“师徒对子”进行全面考核，学校每学期发给指导教师一定的经济补贴。

2、教研室负责对从师者进行考核，对其中的优秀者，授予相应的荣誉称号。获得相应荣誉称号的新任教师应具备下列条件：

（1）从师者在参加各种教研评比活动中获得校二等奖以上。

（2）有较强的组织观念和责任感，有一丝不苟的工作精神。

（3）有勇于实践善于总结的工作精神和方法，能主动虚心地向指导教师学\*，能和有关教师研讨教育教学问题，能较好地完成从师计划，履行从师职责。

（4）专业知识不断充实，教材内容熟悉较快，教学方法不断改进，教学效果不断提高。

（5）既能教书又能育人，组织能力和感化能力不断提高。

3、教研室对开展活动成绩突出的“对子”给予表扬和奖励。授予指导教师“优秀指导教师”称号。

——培训机构招生方案

培训机构招生方案

**培训机构国庆引流方案范文 第十篇**

一年招生的最旺季，需要结合各种宣传推广方式，基础宣传+电话营销+户外广告+活动招生，四种方式联合出击。各校需要加大宣传的力度，扩展推广面，提升活动规模，让跟多的学生和家长了解培训成良微公益学校品牌，走进成良微公益学校，成为的忠实拥护者。

>1、基础宣传：

传统的基础宣传包括传单派发、扫楼、扫商户、张贴海报、挂横幅、游街、定点咨询等，这类方式是能直接有效的把我们的品牌与课程信息传达给我们的受众群体，并能获取到我们的潜在客户的电话号码等有效信息。传单与地面推广对消费客户进行循环性重复影响，对各种市场形态的适应较灵活，是基础宣传中最重要的也是最见效果一种；要求以后的定点发单不能仅仅停留在发单和推广的层面上，应培养和要求宣传员的销售意识，对学校的优惠政策和沟通技巧培训到位，让宣传员充分的发挥其身处一线的优势去和家长接触！这种方式主要适用三、四线城市，可以用反复式、呕吐式的方式对目标群里进行视觉轰炸，去接触遇到的目标客户并留下联系方式供前台回访，在一、二线城市这种方式的效果将会减弱。传单：直接有效将我们的信息传达给我们的目标客户，是最常见的市场推广手段，信息量大、可控性强，操作方便。

细则：

在学校许可的情况下，搭建有我们学校字样的雨棚。每天接送学生可作为一个宣传点。每天派出发单团队集体发单，发单应走进学员和家长，主动出击。适当说些客气话，如“老板，我们新开的学校，你可以看一下”，或者“我们学校在做活动有奖品，你们可以过来看一下”等。如有感兴趣的，现场登记对方的联系方式（如电话、微信、孩子姓名、年级等）。每天定时定量，分配好任务。

海报张贴：海报这种宣传形式讲求速度，快速贴，显效也快；讲求单张有冲击力（设计的要多人眼球），实施具有震慑力（张贴要突然、要多）；海报的效力可能最多一周，最正常的周期是3天左右，所以海报贴出去的第2天下午必须巡查，有破坏的要及时补上；条幅悬挂：幅是最正规的一种；且成本支出最高；所以条幅悬挂一定要遵循“好钢用在刀刃上”的原则，挂出去一条就是一条；需要支付费用时候，需要签订合约，保证我们的横幅能悬挂相应的天数。游街：需要统一着装，携带音响设备，宣传用KTB板等，人员排成竖排，最前和最后的人员负责发放传单，中间的人员举KT板，依计划好的路线巡游，边走边间隔几分钟齐声喊一些简短、活泼的口号。游街是基础宣传中，视觉与听觉冲击力最大的一种宣传方式，如果大规模的使用可以带来震撼的市场效果。

>2、电话营销电话营销

是培训学校常见的招生手段，特别是针对高端课程的主要招生方式之一，能与我们的客户迅速的建立起相互的信任，能帮助我们建立起庞大的客户数据库，并能对客户数据库进行长期的分类、跟踪最后促成上门与成单。电话营销流程：人员的招聘与培训→客户资料的收集→对客户进行分类建立数据库→定期对不同的客户进行跟踪→邀约客户上门成单。

>3、户外广告户外媒体

广告具有较大的视觉冲击力与较长的持久性，对阿可迅培训的品牌与我们暑假课程推广具有显著的效果，但是不能马上产生有效的上门量与成交量，而且费用较高，对户外广告我们根据自身情况有选择进行。报亭广告：联系广告公司或直接联系售报亭，根据报亭位置选择做三面或四面。门头广告：联系具有位置优势的小卖部，融合小卖部名称及学校广告制作门头。冰箱贴：夏季时联系具有位置优势的冷饮点，在外面摆放的冰柜上粘贴喷绘楼层贴：在家属区楼道里面粘贴，不用1—7层全贴，只贴3层以下就可以了车体广告：联系广告公司或直接联系公交公司，在公交车或出租车上做宣传。墙体广告（喷绘或漆绘）：联系街道办事处，在位置显现处做大幅的墙体广告，一般与公益内容相结合。媒体广告（报纸、电视等）：借助当地普及性强的报纸或电视频道，硬广告与软文相结合，展开宣传。借助公司产品进行宣传：气球、钥匙扣、手提袋、T恤、太阳伞等。

>4、活动招生

参考总部的口语比赛、夏令营、六一活动方案、定点咨询：（学校，小区门口）X展架，奖品，书本资料，笔，名片，市场调查卷，桌椅（台布），抽奖箱（或转盘），吊牌，横幅，扩音器。二维码牌。

流程：陈列奖品，招生人员宣传口号，发放免费资料。凭资料参加扫一扫活动抽奖。扫描关注回复“英语”或“数学”，给工作人员看一下，就可参加小活动，如认音标，记单词，解数学题，小画家等小活动就可抽奖。按抽奖发放奖品。（演示视频）

**培训机构国庆引流方案范文 第十一篇**

>一、活动背景：

针对目前我校学员较少，很多自闭症家长不明白我校，且对已患自闭症的孩子没有针对性康复训练，很多自闭症的孩子不能得到有效的治疗。经过现场宣传我校的办学特色和教学成果等以扩大我校的知名度、认可度使更多的自闭症孩子到我校学\*。

>二、活动目的：

1、回馈老学员。

2、招收新学员。经过本次活动，让更多的人明白并了解星之光，对自闭症的孩子给与更多的关注，让家长对已患病的孩子的康复充满期望，信任星之光，从而招收更多学员。

3、扩大我校知名度、信任度。

>三、活动时间：

五月一日上午9：00—11：00

>四、活动对象：

患有自闭症的孩子及家长

>五、活动主题：

点亮未来健康成长——星之光教学成果汇报会

>六、活动资料：

（一）准备阶段：

1、成立筹备小组；

2、查找我校招生人数、离校人数、康复比例、即异常个人案例；

3、致电老学员学生家长，进行预约；

4、与老学员及家长进行沟通，对老学员的健康情景有一个全面的认识；

5、对已经入小学。初中上学的孩子的同学及教师进行简单询问（不对教师、同学提起以前曾自闭症）；

6、邀请已康复的学生或家长参加本次活动；

7、收集学生的绘画、、生活照等反映学生良好\*况的作品；

**培训机构国庆引流方案范文 第十二篇**

主要任务与目标

>(一)增强责任意识，协调各职能部门积极做好学校重点工作。

2.根据学校整体工作要求，具体协调安排好各种会议、工作，做好会议记录。认真完成校领导交办的工作，注重调查研究，为领导决策提供科学、具体、全面的第一手资料，在求实、务实、落实上下功夫。

>(二)加强办公室建设，做好协调与服务。

1.争取主动、积极配合、充分协调是学校办公室的主要工作目标。新学期开始，完善内部管理，坚持从高、从严、从全、从细要求。同时，营造健康的工作环境，自觉维护办公室的整体形象。做好办公室与个专业的协调，牢固树立全局观念，强化服务意识。

2.根据学校整体工作要求，具体协调安排好各种会议、工作，做好会议记录。认真完成校领导交办的工作，注重调查研究，为领导决策提供科学、具体、全面的第一手资料，在求实、务实、落实上下功夫。

3.组织起草学校发展规划、工作要点、工作总结、经验材料及学校领导报告、讲话。提前做好学期结束前的工作安排，根据学校部署及时起草学校工作计划。

>(三)高质量地完成办公室常规工作。

1.为学校迎来一周年庆典做好工作。

在校领导指导和帮助下，明确任务，各负其责，做好文件的接受、传送、催办及文件管理工作，信息采集、上报的管理工作。对上级来文、领导批示的督办事务、接听电话、打印文件等日常工作，做到严谨有序，不出差错。各项文件材料，力求及时、准确、优质、高效。

2.继续做好宣传工作，以及各种迎检及接待工作。

制定科学的学校宣传工作计划，注重宣传的系统性，对学校举行的重大活动进行事先策划，统筹安排。深入报道学校办学过程中的亮点，争取在更高层次的宣传媒体上展示金太阳艺术培训学校的的办学特色、办学成果和广大师生的精神风貌。

办公室要充分发挥好校级通讯员队伍的作用，围绕学校重点工作，以信息为载体，反映学校实力，展示亮点，营造氛围，提升学校的知名度和美誉度。

**培训机构国庆引流方案范文 第十三篇**

>一、活动主题

向问题要进步，向效率要提分

>二、活动目的：

通过试题分析、问题诊断、一对一免费体验、公益课堂、家长帮等一系列活动邀约家长上门，制造人气。

>三、活动内容

1、试卷分析：主要是针对老学员（包括班课及一对一）公立校进行月考的学员月家长约定时间找老师进行试卷分析，请老师写一份试题诊断书，之后由学管师与家长进行沟通，通过此举主要是从老学员中挖掘一对一。

2、问题诊断：此项活动要求家长带领孩子同时到校做学\*能力测量表，学管师根据孩子所做试卷情况进行打分，与家长做简单沟通，并告诉家长会请专业老师根据学员所做测试卷写一份诊断书，并约好与家长面谈时间。此活动主要针对低年级，尤其是初一家长，与家长沟通学\*\*惯及效率问题。

3、一对一免费体验：根据诊断结果，告知家长在活动期间可享受一对一免费体验课一次，尤其是英语、数学、物理。

4、公益课堂：包括三方面:英语公益讲堂、物理趣味实验课、博古通今课程。英语公益课堂主要面对初一学员，尤其音标及基础知识，以增加低年级学员量。物理趣味实验课主要针对初三、初四学员，尤其是初四学员，通过实验课程发现学员基础知识掌握情况，进行一对一挖掘。博古通今课程面向初一至初三学员，以初三学员为主，主要是推会考科目课程。

5、家长帮课程：这项活动主要是针对家长，通过家长帮课程告知家长孩子的成长需要家长的关爱以及陪伴，让家长参与到孩子的学\*中来。

6、送礼品活动：

（1）到校即送礼包一份：即新华手袋一个、新华中性笔一支、橡皮一个、铅笔一支

（2）报名即送紫砂杯一个、能力测评试卷、博学多才卡

（3）满20xx送“博古通今金卡”、紫砂杯一个、能力测评卷

（4）满4000送全年晚自\*、紫砂杯、能力测评卷、博古通今金卡

（5）一对一“报一送一”（送相对应课时的内部晚自\*）报100课时以上送博古通今金卡、紫砂杯一个

除以上礼品兑换外还可参加新华公益课程

>三、活动形式

1、电话邀约：未报名老学员、新学员

2、地推：主要集中在中午进行迎胜、北实小西校、御碑楼三个校区进行传单发放，告知家长活动内容尽可能与家长沟通

3、设摊摆点：主要是针对迎胜中学，迎胜东路、计生中心、迎胜西门三个位置，家长聚集较多的地方，告知活动内容，以及礼品的摆放。

4、大众媒体广告：对于礼品、以及活动内容及时间写短文进行宣传

5、学校附\*的广告牌宣传本次活动内容

>四、活动组织框架

总指导：赵校长监督人：王部长组长：各校区主管责任人：各校区员工二校区结构框架

指导：葛老师

监督人：葛老师

责任人：张老师、高老师、巩老师

>五、活动具体分工

1、葛老师：

1）活动过程中负责本校区人员调配；负责整个活动的记录、监控；时刻做好补位工作，打电话、宣传；与巩老师轮流做好中午及下午所负责区域的宣传；物资准备。

2）活动当天接待家长

2、张老师：

1）活动过程中负责初二、初三老学员的电话邀约、中午负责北实小、御碑楼的宣传、下午负责迎胜东路的设摊摆点。

2）活动当天负责老学员上课接待、一对一学员接待。

3、巩老师：

1）活动过程中负责初一、初四老学员的邀约、中午负责北实小、御碑楼的宣传、下午负责计生中心附\*的设摊摆点。

2）活动当天礼品发放及记录。

4、高老师：

1）活动过程中负责新学员的电话邀约、中午负责迎胜中学的宣传、下午负责迎胜西门的设摊摆点。

2）活动当天负责到校家长的记录、面谈。

>六、活动过程监控

二校区由葛老师负责，记录活动过程中电话邀约数据、缴费数据、物资消耗、礼品领取登记。

>七、活动现场安排及控制

活动当天：张老师负责学员上课接待包括班课及一对一，辅以巩老师进行。巩老师主要是负责礼品发放及记录，辅助张老师进行学员及老师接待。高老师主要负责学员及家长的接待，葛老师主要负责家长接待、老师接待。当天人员调配。

**培训机构国庆引流方案范文 第十四篇**

>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，一定要有礼貌，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，没有意外情况，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内容。

2、在新吉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、在新吉大设点，在设点时间中，必须保证有3名业务员在此进行招生。没有值班的业务员可以在周围进行游击招生。

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26、27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点至中午12点以及下午2点半至6点。晚上7点至8点招生业务员可以以散步形式进行宣传活动。

（三）招生对象

湘西州广大少年儿童（10~16岁）

（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，遇到情况要及时通知主管，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，对方有意向时将资料给予家长，不需要时不用给。家长在看资料时一定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\*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，另外设点人员在设点时间包饭包水。

>六、活动优势（重点向家长介绍的内容）

1、我们有区别于英语培训，这是一个封闭式的全英语的夏令营，在活动中不仅丰富了暑期生活，也调节了学生的一个学\*方式，由被动转为主动。

2、关注留守儿童，我们会提供20个免费的机会给他们，让他们也体验英语夏令营的魅力。

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\*，培养孩子们的交流能力和认知能力。

4、15天我们，每天都有军训，让孩子们养成一个良好的\*惯，不仅是学\*知识更是学会如何做人，晚上会安排孩子洗衣服等，培养他们生活自理能力。

5、我们的教学地点是民族实验小学，学\*条件非常优越，不仅教室宿舍有空调，而且一日三餐都相当丰富。

**培训机构国庆引流方案范文 第十五篇**

>一、指导思想

本学期，我校艺术教研工作继续以“\*”重要思想为行动纲领，以《全国艺术教育发展规划》为工作指导，以学校工作计划为工作原则，继续加大艺术课程改革力度，把优化学校艺术教育作为突破口，以提高艺术教育的科学性作为新的增长点，保持我校艺术教育的先进性。

>二、主要工作

(一)课堂教学工作

教学是一门科学，也是一门艺术，作艺术教学的科学性探索，是一个具有一定先进性的教学研究领域，也是提高艺术教学有效性的一条必然渠道。艺术课堂教学必须追求知识、方法、人的三位一体。在当前的艺术教学中，对艺术知识进行逻辑建构，师生合理的艺术课堂教学生活方式的建立，艺术教学对人的身心发展，这三个方面应该作为一个整体来抓，作为一个重点来抓。具体工作安排如下：

1、我校将对照《学校艺术教育工作评估办法》内容，加大艺术教学软、硬件建设力度，确保艺术课程开齐、上足、教好。

2、进一步更新教师的教育观念，改变当前的课堂教学研究方式，建立合理的艺术课堂生活方式。坚持系统性、协作性、科研性的结合。要坚持教的生活方式和学的生活方式的统一，学科间教师的生活方式的联系，教学和研究的行为方式的结合。

3、加大课程的统整力度，建立立体统整的策略方法。不仅要注重学科知识间的统整，还要注重学\*和生活的统整，学生能力的统整。但是，在统整中也要注意内容的主次和层次。

4、优化课程改革的实践策略，加大预期和现实的结合度。艺术课程改革为我们展示了一个先进的理论模型，这也推动我们要在具体的实践过程中寻找合理的方法，要追求有效、开放、合理的结合。有效，要保证学生能够收获课堂效益；开放，要追求学生素质的全面发展、长期发展；合理，要求能够发现、运用课堂教学的规律。本学期，计划以提高课堂教学的有效性为重点。

5、完善教学评价机制，延伸评价过程，拓展评价渠道，优化评价方式，倡导绿色评价、多元评价、发展性评价。

6、提高艺术教师基本功，要求艺术教师通过活动，提高业务素质，并力争能够取得突破性的成绩。积极组织教师参加各级优质课评比，通过参加活动，提高业务素质，并力争能够取得好成绩，全面提高教师职业素质。

7、定期开展形式多样的教研活动，做到以课堂教学为重点，以教书研究为方式，加强教师间的对话和交流，整体提高教师群体的职业素养。

**培训机构国庆引流方案范文 第十六篇**

>一、指导思想

认真贯彻执行《关于切实加强中小学校体育卫生艺术教育大力开展阳光体育活动的通知》的精神，做好学校艺术教育工作。

>二、主要目标任务

1、深化课程教学改革，提高课堂教学质量。

牢固确立以学生为本的价值观，注重开发学生的潜力，使学生的个性得到和谐地发展。在\*时教学中，以尊重学生为根本，多采用启发式，培养他们的兴趣，使艺术教学贯穿他们的整个人生。

2、加强和丰富学校的艺术特色建设。树立艺术教育一切为了学生发展的思想，走出目标单一，过程僵化，方式机械的旧模式，可充分把握身边的内容，与生活相联系，创造一种师生在\*等的位置上探讨交流，拉\*与学生之间距离的教学方法。

3、倡导一个学生爱好艺术的良好态度，树立学\*艺术的自信心。加强艺术欣赏课的教学，提高学生的欣赏层次。在小学阶段，力争使学生能识别几种乐器不同的演奏效果，认识一些不同的画种。

4、教学艺术的本质不在于传授本领，而在于激励，唤醒和获得积极的体验。教师要深入学\*新的艺术标准，把握教材特点，实施新的教学方略，选择的教学内容、手段方法，努力使自己的教学水\*符合新的要求，切实提高学生素质。

>三、主要工作措施

1、强化教学常规管理。

(1)加强政治学\*、理论学\*和提高教师自身修养。

(2)认真学\*艺术的新标准，以及教材跟以往不同的特点和突破，从而树立教师坚定的理论基础。

(3)做好教学工作，保证每一节课的质量。充分利用学校新添的多媒体设备，精心设计课堂教学环节，激发学生学\*兴趣，加强艺术体验。

(4)开展多种形式的教研活动，集体备课。

2、加强教研组老师自身素质建设

组员间加强交流与合作，多探讨、切磋，教研组各成员继续开展深层次进修，提倡在“走出去、请进来”的校际交流中不断提升教师的专业能力及综合素质。同时学校为教师多提供一些专业方面地书籍、器材、艺术素材等，让老师们渴望学\*提高的心愿得以满足，也便于教师有的放矢的开展教学工作。

3、继续开展教育实验、教育科研研究工作

积极发挥艺术教研组教师的优势和特长，努力为活跃学校文化生活，美化学校育人环境，作出积极的贡献，并做好学校专业队(舞蹈、电子琴、合唱、绘画等)及特长学生的辅导工作，为学生搭建施展才华的舞台，积极参与各种竞赛，力争取得好成绩，为学校争光添彩。同时学校外聘有专长的老师，进行针对性地辅导培训，本组教师各施所长，尽己所能，努力培养出一批又一批的艺术之星，普遍提高我校学生的艺术素质和综合能力。

**培训机构国庆引流方案范文 第十七篇**

>一、我校今年招生工作的总体形势

我校的招生范围涉及全国22个省份，省外招生一向以气象类专业为主，而目前气象类生源已处于下滑趋势，所以招生宣传的工作重心将逐步向省内、向非气象类专业转移。20xx年我校\*\*招生工作成绩喜人，录取新生共计1952人，比上一年增长了50、6%。20xx年将再接再厉，继续扩大招生规模，争取突破2200人。

>二、招生宣传工作组织

1、招生宣传工作在学院领导的统一指挥下进行，采取“院点配合、重心下移”的工作方式，突出学院在招生宣传中的主体地位，充分调动各函授站、教学点的进取性。

2、学院招生办公室负责学校招生宣传整体工作的制定，与各函授站、教学点之间的沟通与联系，以及组织、协调各项招生宣传工作的实施。

3、各函授站、教学点组建一支稳定、精干的招生宣传队伍，能熟练应用和掌握学院的招生政策、招生专业、招生章程、招生宣传技巧，鼓励学生报考，及时将有关信息传达给相关考生。

>三、具体工作安排

1、精心制作20xx年南京信息工程大学\*\*高等教育招生简章并及时发放，努力将招生信息、招生政策深入到学校，深入到家长和学生中去。

2、学院派专人到相关函授站、教学点尤其是新设站点召开宣讲会，对学校概况、专业设置、就业形势、招生政策等方面作一一介绍，为广大考生供给信息服务和志愿指导，努力使招生宣传取得良好效果。

3、参加省考试院及各地市举行的\*\*招生咨询会，认真解答考生及家长提出的各种咨询问题。

5、对于家长及考生的来电咨询，工作人员要认真、耐心、细致地回答各类问题，进取宣传招生政策，指导考生填报志愿。

>四、工作纪律

学校招生工作本着公\*竞争、公正选拔、公开透明的原则，招生宣传工作人员必须遵守学校招生工作纪律，维护学校声誉，如实宣传报考政策，不能有违纪、违规的行为。

招生宣传工作是一项十分艰苦的工作，而招生宣传工作开展的好坏，直接关系到学院的发展壮大。大家要提高认识，采取切实可行措施，充分调动一切进取因素，创造性地开展招生宣传工作，确保今年的招生工作顺利进行。

**培训机构国庆引流方案范文 第十八篇**

>一、指导思想。

以贯彻党的\*精神为指导，以\_敬业奉献、关爱服务\_为主题，以凝聚党员、凝聚群众、凝聚社会、构建和谐xx为目标，以组建\_党员志愿者服务队\_为形式，以围绕市委市\*中心工作开展服务活动为主体内容，引导和动员市直单位党员干部为建设和谐、文明、美好xx亮身份、树形象、尽义务、做贡献。

>二、参加对象。

市直单位在职\*员及入党积极分子。

>三、活动原则

1、坚持党员自觉与组织引导相结合。

既要激发广大党员履行义务，服务群众、奉献社会的自觉意识，引导他们在社会生活的方方面面以实际行动发挥作用，又要在党组织的领导下，有计划、有组织、有针对性地为群众办实事、解难题，为社会公益事业献爱心、作贡献。

2、坚持集中活动与分散活动相结合。

密切关注群众所想所盼，针对群众生活中急需解决的突出问题，集中开展志愿服务活动。同时，要根据服务项目的特点，把志愿服务活动延伸到群众需求的各个方面，成为党员自觉自愿、主动适时的爱心奉献。

3、坚持量力而行与务求实效相结合。

以群众需求、认可和满意为标准，既要充分发挥本单位的\'优势和党员的特长，积极主动地开展志愿服务活动，又要讲究实效，不搞一阵风、不搞\*。

>四、活动形式。

以市直各部门为单位，根据职能、行业、人数等实际情况，组建各单位（系统）党员志愿者服务队（视情可设立分队），根据各自专长和优势，开展具有专业性、行业性特点的主题志愿服务活动。不能单独组建志愿者服务队的单位，可申请加入\_xx市直党员志愿者综合服务队\_开展多种形式志愿服务活动。市直工委在此基础上组建“xx市直机关党员志愿者服务总队”，负责对各单位、各类党员志愿者服务队活动的规划指导、协调评比、培训表彰和组织大型公益活动。

>五、活动内容。

1、开展创建文明城市志愿公益服务活动。

针对文明创建工作和公共文明中的薄弱环节，发动党员志愿者深入社区和公共场所参与城市建设和管理，积极开展文明交通、卫生保洁、清除违章街道广告、维护公共设施等活动，为建设美丽xx开展志愿服务活动。

2、组织重大活动的志愿服务活动。

动员党员志愿者积极参加全市重大活动、重要会议和大型文体赛事的志愿服务活动，引导党员干部在完成市委、市\*重大活动中当先锋、作表率。

3、坚持开展扶贫帮困志愿服务活动。积极开展以\_走基层、\*情、送温暖、献爱心\_为主题的固定性、经常性结对帮扶活动，引导党员志愿者为困难群体提供人性化、个性化服务，为构建和谐xx尽职责、作奉献。

4、实施科教文卫志愿服务活动。

把科技、教育、文化、卫生、法律等作为志愿服务活动的重要领域，结合各单位业务工作，深入街道、社区、农村、企业，大力普及科学知识、传播先进文化、开展法律援助、提供医疗卫生服务等。

5、进行生态建设志愿服务活动。

围绕生态综合治理和环境保护，大力宣传生态文明观念和环境保护知识，组织引导党员志愿者参加义务植树、节能减排、整治污染、修复生态和保护野生动植物等生态文明实践活动，在森林城市建设，改善生态环境上做出贡献。

>六、活动要求。

1、提高认识，明确意义。

“党员志愿者服务”活动是深入贯彻党的\*精神和党的群众路线主题教育实践活动具体行动，是新形势下发挥党员先锋模范作用、联系群众、服务基层、维护党和\*良好形象的现实需要，是转变党员教育管理方式和机关工作作风、推动机关党建工作的一个有效载体，是机关党建工作围绕中心、服务大局的实践探索。

2、加强领导，营造氛围。

各单位党组织负责党员志愿者服务活动的协调组织保障工作。要加大对党员志愿服务活动的宣传力度，广泛宣传党员志愿服务的先进事迹，及时总结推广开展志愿服务的好做法、好经验，引导和推动志愿服务活动规范化、品牌化，营造“有困难找志愿者，有时间做志愿者”的良好氛围。

3、强化责任，定期督查。

机关党组织要建立党员志愿服务活动登记制度，将党员参加志愿服务活动的情况登记在册。登记内容包括参加的时间、地点、内容、服务对象、取得成效等。定期对党员参加志愿服务活动的情况进行检查，对服务效果进行评估。对表现突出的，采取适当形式进行表扬或表彰。开展活动情况及时报\_先锋工程\_办公室。

4、求真务实，确保实效。

党员志愿者在开展服务活动时要佩带\*\*或服务标志，热忱服务，树立党员良好形象。通过深入基层、深入群众，把基层的情况摸透，把群众的愿望摸准，努力为群众解决现实生活中的急事、难事、烦心事，把党和\*的关怀送到老百姓心中。同时，在实践中经受锻炼，增长才干，从而进一步密切党群干群关系，切实转变机关党员干部作风，不断增强基层党组织的创造力、凝聚力和战斗力，为美好xx建设提供有力的组织保障。

**培训机构国庆引流方案范文 第十九篇**

>一、活动要素

活动时间：xxxx年xx月xx日

活动地点：xx培训机构

活动对象：新老学员

>二、活动目的

通过举办“双12连连看”活动，提升各校区周边的家长、学生对xx机构的品牌好感度，树立品牌活力形象。同时借助现场活动进行招生转化。

>三、活动主题

为各校区周边学校和家庭的学生举办“双12连连看”的活动。

>四、活动内容

通过“双12连连看”主题，分析期末考试试卷、梳理知识考点、免费规划学\*课程安排、学\*方法及答题技巧方法分享，让学员及家长认识到学\*是有方法和效率提高的。

>五、活动流程及说明

外展宣传：

1、地推员工在校区楼下或周边学校门口对学生进行口头邀约，邀约其周末到校区参加活动。

2、已在校区报名的内部学员，可以带领自己学校的同学到各校区参加活动。

话术如下：

12月中旬，xx机构为你们举办“双12连连看”的活动，你们只需要现在报名参加活动，完整填写你的信息，就可以在这个周末到机构，领取一份学\*资料和礼物及一次2个小时免费试听卡，希望你们可以积极参加。

在外展宣传过程中，地推员工需要和学生讲明活动流程和注意事项。

学生到访

校区地推员工负责登记到访的学生信息，做好数据整理和统计。

在校区内前台签到，地推员工组织到访的学生排队签到登记。

互动游戏

1、问题：刚买的袜子为什么会有一个洞？答案：袜口

2、问题：哪项比赛是往后跑的？答案：拔河

校区地推组长提前在校区准备好室内活动场地，提前和到访的学生宣贯清楚活动纪律和注意事项，时刻看管学生，不要影响校区整洁，不要让学生在墙壁上和课桌椅上乱写乱画。

“双12连连看”主题宣讲

分析期末考试试卷、梳理知识考点、免费规划学\*课程安排、学\*方法及答题技巧方法分享，让学员及家长认识到学\*是有方法和效率提高的。

地推组长提前熟悉活动流程，对每一个到访的学生进行详细宣贯，要时刻注意学生的人身安全，避免出现意外情况。

学生离开：预约试听课

组织参加活动的学生有序离开，课程顾问后期及时电话追访，让其转变成我们的会员。

创造学员二次到访听课及转化签单。

设计好活动追访话术，提高追访成功率。

>六、活动宣传

1、渠道市场（通过关系到学校进行宣传单页的发放）

2、短信群发（内容根据具体信息做60字以内短信模板，统一发送数据）

3、电话邀约（通过课程顾问主动外呼邀约到访确定把控到访风险）

4、朋友介绍（通过在读学生推荐带领新同学到校区来参加活动并给与老学员礼品奖励）

5、商超海报（在学校周边商超门店宣传海报，通过市场手段宣传推广）

>七、活动物料清单

礼品：100个

活动用品：300元

学\*资料：100份

活动用品：200元

赠课卡：200张

活动用品：20\_元

预计收益

签单数：6单，金额：xxx元

>八、活动相关表格

学生姓名、年龄、学校、年级、成绩、家长姓名、联系方式

>九、活动时间进度

11月10—15日

1、活动方案确定，策划按书写

2、活动所需的物料

3、活动宣传单页、海报策划设计

11月16—21日

1、海报单页出版后对学校、商超周边张贴宣传

2、提前宣贯活动流程，组织人员提前预热

11月22—30日

1、学校周边地推宣传、电话邀约

2、校区周边进行活动宣传，按时举办活动

11月1—12日

活动效果评估，后期继续跟踪

>十、活动风险把控

1、外呼邀约确认把控到访参加学员实际人数

2、市场预热提前宣传，把控拉上人数到访，避免无人员到校区咨询

3、短信群发确认热线咨询到访人员把控，避免人员爽约不到校区

>十一、活动组织注意事项

1、所有需要参与此项活动的工作人员，请明确自身的活动职责；

2、校长对安排好此项活动中各岗位的工作职责；

3、校长需严格把控比赛中每个环节，防止发生任何身体伤害；

4、做好活动数据整理，根据宣传效果，及时调整宣传方案。

>十二、产品课时费核算

1、根据校区课程单价来核算赠课课时费计算成本

2、根据校区整体到访学员领取礼品来核算整体物料成本

**培训机构国庆引流方案范文 第二十篇**

>一、建立集团公司、下属各分公司和车间班组的三级培训教育体系

一级培训是集团公司负责集团大政方针、公司文化、发展战略、员工心态、规章制度、管理技能、新技术、新知识等前瞻性教育和培训。培训对象为集团公司中层以上管理人员和集团全体管理人员。组织部门为人力资源部，每月至少进行一次，每次不少于一个半小时。

二级培训是各分公司负责对本单位班组长以上和管理人员的培训

主要内容是公司企业文化教育、本单位规章制度及安全操作规程；负责人为各分公司总经理。每月一次，每次不少于一个半小时。

三级培训是各车间班组负责对所管辖的全体员工的培训

主要内容是岗位职责、操作规程、安全操作规程、岗位工作流程和工艺技能专业知识、作业指导书等，负责人是各车间班组的负责人。培训时间是每周不少于一次，每次不少于一小时。利用每天的班前会班后会，反复学\*本岗位职责和安全操作规程。

>二、各分公司专业业务技能知识的培训

主要内容是三个方面：

一是工艺技术知识的培训；

二是机械设备维护和保养知识的培训；

三是生产管理知识的培训；每周一次，每次不少于一小时。

>三、各部门(如销售、财务、采购、人力资源、国际贸易、办公室)专业知识的培训由部门负责人组织进行

主要内容就是本部门相关专业知识的系统培训，结合工作实际运行中出现的专业问题，进行探讨培训交流，教会下属如何去做好工作，提高下属的专业技能，每周一次，每次不少于一小时。培训形式多种多样，目的就是提高人员素质和工作质量、产品质量。

>四、新员工的岗前培训：

新员工集中招聘八人以上者由公司人力资源部组织培训，不得少于三天，主要内容是公司简介、发展历程、战略目标、公司文化、产品介绍、通用规章制度和通用安全操作规程，新员工到车间后(或班组)进行岗位职责和操作规程的培训，第一个月内在车间实际培训不得少于6小时，使每个员工到岗后明确本岗位的工作职责范围，本岗应知、应会，应做什么，不能做什么；本岗位工作做到什么标准，明确本岗位操作规程和安全操作规程。新员工在上岗二个月后要有书面考试，考试成绩纳入试用期转正的考核评定中。对于\*时补充招聘到岗的新员工人力资源部每月集中进行一次岗前培训。

>五、培训的考核和评估

培训计划的有效运行要有组织上的保证，并要用制度的形式确定下来，对培训结果要跟踪。建立管理人员培训档案，把管理人员参加培训、培训作业上交等情况纳入档案管理和全年的考核之中。考核是两个方面，一是对培训组织者的考核，二是对员工参训后的评价和考核；要保证培训工作落实到位。使培训工作真正成为公司的基础工作，培训真正起到作用，有效地提高管理人员和员工的素质，并使之能科学、扎实而又有效地开展起来，变员工要我培训为我要培训，以适应公司的转型和高速发展，塑造学\*型组织，体现公司和个人的价值。

>六、要求

各分公司各部门拟定本单位的年度培训计划，培训年度工作计划于一月十日前报主管领导；培训计划要认真去做，细化到每个月进行几次，培训计划中要明确培训的组织者、责任人，培训时间，培训主题及内容，培训形式，参训人员，培训主讲，培训要有记录，对培训结果要进行评估和跟踪；培训形式可多种多样，严格按培训计划执行；人力资源部每月至少进行一次检查指导。

**培训机构国庆引流方案范文 第二十一篇**

>（一）、设立学\*方法咨询点（兴趣班+文化辅导班+目标根据企业文化而定）

在人口聚集的地方设立这个咨询点，比如万达广场，凯德广场，中央大街等。首先，设立学\*方法咨询点可以直接把展示我们补\*班的优势，让学生家长知道我们有优秀的老师，有完整的教育方案，有优秀的教育方法，我们不仅可以提高他们孩子的学\*成绩的还可以辅导孩子们的兴趣优势，让他们的孩子不落与人后。然后，设立在各大广场，是由于会出现在广场的人才是有充足时间的人，他们会耐心听我们的讲解，这些人往往会带着自己的孩子散步，所以能够直接以学生的缺点来教授学\*方法。

>（二）、宣传单发放

宣传单的发放虽然是老方法，但也有一定的效果。

1、以各中小学为中心大量发放宣传传单。这主要是增加宣传范围，让南岗区大部分地方知道我们补\*班的存在。

2、在居民区设立辅导班咨询点。这和上面说的学\*方法咨询点不一样，这个咨询点主要是宣传我们补\*班的特色，办班地址，师资力量等。

3、选择口才较好能吃苦耐劳的人走街串巷进行一对一宣传。这一点对人员选择要求较大，但也是最直接的方法让家长知道我们补\*班的优势，在宣传期间我们可以免费为学生讲解一道、两道题目，或者关于兴趣方面的基本知识。

4、宣传单制作。在宣传单制作方面，我们不能落入俗套，要分不同情况制作不同传单。

①在大量发放宣传单中，我们要选择制作便宜的，写明收费标准，特色，地点等基本信息即可。

②在咨询点上放置的宣传单相对精致点，最好能够加上我们的代课老师的基本资料，让家长知道我们师资力量（如果需要保密另行研究）。

③在一对一宣传中的宣传单是要求最精致的，以书本型为基础，不仅包含以上宣传单所有内容，还可以加上优秀学生所获得的奖励，入学前成绩与入学后的成绩，补\*班所办的一些特色活动等，让家长知道他们身边就有学生在我们辅导班的学生，并且成绩优异。

④可做DM单。DM单可做现金卷抵用，折扣功能，或领取小礼品等。

>（三）、利用现有渠道做熟人宣传

在现代社会，通过周边熟人获得各种信息，是家庭主妇，老年人等最主要的信息来源渠道。而现有渠道早已打下了信誉基础，而且学生众多。我们可以制定每个学员如果成功推荐一位学生可以分红，或者减少下学期学费等奖励措施，让现有学生和家长帮助我们宣传。

>（四）、联合宣传

做为“兴趣+文化”二合一辅导班，我们可以和文具店，器材店等商家联合宣传，或者直接将商家的商店做为招生点，而我们则是为他们宣传商品，或直接使用他们的商品。

**培训机构国庆引流方案范文 第二十二篇**

>1、报名享优惠

①学生全额报名秋季课程，寒假课程免费送，这样在报名时就做到了学生的留存；

②多科连报享受折扣，能够按科数划分折扣等级。

>2、公开课亲子体验课

培训机构开公开课亲子体验课，能够有效宣传学校教学特色、师资力量、学员成就、开学季优惠等等。

>3、老带新报课优惠

①每个老生均有资格邀请非在校就读的同学好友来校享受此优惠，老带新送礼物时新生和老生均要有，双向优惠可累计才能发动家长去自发滚动帮忙招生。

②二人同行学费9折，三人团报学费折，四人团报学费折，五人团报学费6折。

③学校也能够采取赠送教材和增值产品的形式来吸引学生报名，将优惠更换为等额的教材和学生喜欢的各种增值产品。

**培训机构国庆引流方案范文 第二十三篇**

中小学课外辅导机构将趋向

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！