

2023年培训机构安全生产方案 培训机构 招生方案(汇总9篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

培训机构安全生产方案篇一

双响炮：

一种爆竹，点燃引线之后会首先“砰”的响一声腾空而起，然后在空中再“彭”的响一声，顾名思义为双响炮。

经过老学员带动新学员报名，促进招生。

优科100好伙伴！

噼里啪啦双响炮，你报我报大家报！好课程，当然要和好朋友分享！

一齐学习，一齐提高，分享大礼，分享成功！

适合各个季节长期使用活动适用范围：

适用于各分校对内宣传推广活动方式：

经过对学校老学员及其家长的宣传，带动外部新学员的报名。

具体活动优惠方式如下：

老学员带来1名新学员成功报名一年课程，新老学员均可获得优科大礼包，（教材、阅读季卡、加湿器、遥控飞机、遥控汽车、机器人等任选一个）；老学员家长老学员带来2名新学员成功报名一年课程，老家长能够赠送电烤箱、榨汁机、2个月的课程任选其一。

老学员家长老学员带来3名新学员成功报名一年课程，老家长能够赠送高档山地自行车一辆或4个的课程。

享受本活动优惠的同时，能够享受学校当期其他优惠活动；老学员为学校当期在班学员，新学员为未在学校报班学生；新学员第一次登门报名填写信息时必须说出老生的姓名和所学专业；每季度评出带来新生最多的学员，当选为当月“号召之星”，进行特殊奖励。

一、活动准备

（一）人员准备

1、做好内训

组织员工召开工作会议，强调活动的重要性，设立绩效考核制度，充分调动员工自身的进取能动性，把每个环节执行到位。

2、做好培训

针对活动对员工进行系统的培训，包括活动资料、奖项设置、操作流程等，尤其注意对每个阶段相关话术的指导，使员工在宣传过程中，能够准确把握孩子和家长的心理，充分调动他们的进取性，更好的完成招生目标。

二、活动宣传

（一）宣传材料的运用

（二）奖品展示

在学校前台明显位置设立奖品展示台（柜），旁边摆上奖项设置及获奖要求的易拉宝海报，让孩子看见奖品“眼馋”的同时，能够很清楚自我带来多少个新生就能够获得什么样的奖品。如有需要，奖品能够现场体验，增加孩子对奖品的喜好度，增强奖品对孩子的诱惑力。

（三）班级动员

在班级内给学生讲解活动要求老生约他的同学来试听课程，或者学校组织的活动课。（教师能够拿样品给孩子展示或者让孩子去前台看）。

讲解过程中要抓住孩子爱攀比，爱虚荣的心理。相关话术如下，可供参考：教师问大家一个问题，大家都有很多好朋友对不对呀那么大家都有几个好朋友呢让我们看看谁的好朋友最多……（这样的问题小朋友一般都会争着回答，比较自我的朋友最多）

嗯，看来大家的好朋友都很多呀，大家真棒！那我们的教师棒不棒呀（棒！）你们喜不喜欢（喜欢！）那此刻我们学校呢有个活动，能够把你最好的小朋友带来和我们一齐学习，如果带他来学习，他也喜欢我们的教师，将来报名了，你和你的朋友都挑选一个最喜欢的大礼包。大家说好不好（好！）

嗯，到时候我们看看谁的号召力最大，那么他就是我们最棒的小朋友，还能得到更好的奖品呢！可是教师只给表现最好的几个同学邀请朋友来和你一齐上课的机会。其他的相待同学来的同学必须表现足够好才能够。

备注：教师能够首先从班级上的“铁杆儿”学生入手，进取

动员这些学生带新生报名，让他们这部分老学员在班上起到带头作用。

（四）家长课后十分钟推介

在活动推广期间，能够在以班级为宣传“双响炮”的活动，可是，对于家长不能太直接，能够走亲情路线，异常是对于铁杆粉丝，给家长说说优科100的发展史以及核心价值点或者说你看孩子跟我学那么长时间了，提高都挺大的，孩子必须有想要学习课程的同学，好课程也要分享一下，我自我也有任务，帮帮忙把他的同学约到我们课堂上一齐体验体验，感受下我们的课堂，另外对于老家长介绍的学生报名交年费的，我们会有友情关心奖品，新家长也会感激你的介绍的。（把老带新的政策讲解清楚）

三、活动奖品的发放要及时

对于带来新学员的老学员要及时进行奖励，只要这边有新学员报名，那边就要在班里当着其他学生的面，把老学员和新学员同时请上讲台，分别发放大礼包，同时还要进行口头表扬，让其他孩子看到这样能够即拿奖品还能受到表扬，吸引大家继续想办法把周围的小朋友带到学校来。

【鼓掌】学生：“好！”活动推广进度：

- 1、奖品要经常换，孩子们就会觉得新鲜感。
- 2、必须要经常把奖品拿出来，在课间的时候，当着孩子们的面，讲解怎样样才能得到。
- 3、来了新生后，要注意及时跟进（按前台接待流程执行）：
 - a□要在试听课上充分关注（坐姿、语言表达、课堂注意力、课堂进取性、专业程度、性格等），让他感受到绝对的欢乐，

绝对的有价值体现。

b□要在课后，及时与孩子聊天，聊他上课的感受，告诉他你对他的了解与未来的期待。

c□要及时与新来学生的家长聊天，孩子的上课表现情景（坐姿、语言表达、包含各类专业文献、幼儿，小学，中学教育、外语学习资料、行业资料、应用写作用文书、生活休闲娱乐、文学作品欣赏等资料。）

培训机构安全生产方案篇二

- 一、兑现当初对留号码学生的承诺；
- 二、对未报名的学生做一次品牌宣传；
- 三、促进文化课、野外大课堂和五一训练营的报名。
- 四、对内部学生野外大课堂和五一训练营的有效宣传。

本周天晚上7:00----8:00

微远教育延安路校区会议室

- 一、时间安排：周三至周五下午4点~8点，周六、周天全天
- 二、人员安排：没教学任务的老师全员参与，有教学任务的在特定时间参与。
- 三、目标任务：每人每天完成100个有效电话，20个愿意来参加抽奖活动，没完成任务的自行加班完成，并做好跟踪记录，最终目标平均每人成交15个。
- 四：责任人：任老师负责客户信息的分发、检查和回收，电

话营销过程的引导，任务完成监督，结果目标导向把控，营销质量监督。

注：电话营销只分发之前来微远咨询过但还没来学习的客户，预约家长带孩子过来抽奖，内部学员由周六周日科任教师通知班上学生带同学和同学家长一起过来抽奖，带一个人来报名奖励10颗红星，内部学员如果再报其他科目，享受活动现场同等奖励优惠。

电话邀约技巧：

子的野外生存能力和人际交往能力，名额很有限，记得本周天6:50点前带孩子一起参与。你如果确定来我这边给你预留一个座位，以免到时人数不好控制。

再次确认：

本周日在下午5:00前一定要再一次确认意向过来参加的家长，参与者必须是家长带孩子才可行。同样由任老师负责完成。

抽奖现场安排：

一：活动前：5:40~6:00点之间做好会场布置（人员不需要太多，因为还有老师要打确认电话，只需安排两个人，包括卫生工作），6:00点钟全体员工准时开会，下发活动流程，做好人员分工（见附件一），会场音乐响起；6:15吃饭，但前台至少有两人值班，轮岗到6:30吃饭，吃过饭的6:30开始开展工作；入场的家长和孩子一律由负责教师引领到前台做好签到，再引领到会议室，并找到座位。

二：活动中：严格按照活动流程和分工开展工作，并做好机动灵活，一切围绕最终成交为目标，目标是100个成交量（包含文化课科目和主题活动）

三：活动后：各种设备桌椅回归原位，做好会场卫生整洁工作，咨询行政部做好每个人成交量的确认和汇总，财务做好账目清晰，收支无误。

1、自己预约的家长自己跟踪，自己谈，如果搞不定可以找部门负责人或同事帮忙。如果乙同事在不知情的情况下把甲同事预约的客户搞定了，经核实先两人协商解决，如果协商未果，奖金和提成按五五分成。

2、赠送给家长的野外大课堂老师是没有提成奖励的。)

附件一：活动流程及人员安排(待完善)：

7:00前投影仪播放去年游学营的视屏，苹果树等等，抽奖时滚动播放《闪电部队在前进》，一个孩子只能摸一次，所有人坐在会议室里，孩子站在父母旁边，由工作人员按座位顺序把摸奖箱递到孩子面前摸，在摸奖前宣布兑奖明细表和摸奖纪律。在摸奖过程中，有大声喧哗和乱跑乱动的学生取消摸奖资格，由家长代摸，孩子在会议室外等候，实在不听话的学生由任老师带到七教室静坐等候。一个工作人员递摸奖箱，另一个工作人员把奖品送到孩子面前，一等奖、要上台分享感想，工作人员要时刻关注家长的当时面部表情，抓住让孩子和家长成交的机会。摸奖完毕，主持人把本次活动政策，学校主打项目、学校简介、学校风采全部再一次跟大家细细讲一遍，讲完后接下来所有老师开始攻单，找准自己的目标客户。主持人一遍喊：离活动结束时间只有五分钟时间，抓紧时间抓紧机会，赶快行动，然后说某某报名了，制造火爆景象。如果人数非常多，把内部学员带到各个教室去抽奖攻单。工作人员要了解把已报名的家长安排到前四排，未报名的安排在后面，这个工作由郭老师负责安排座位，以便攻单时好推荐是文化课还是主推训练营和野外大课堂。

微远教育市场部

20xx/3/18

培训机构安全生产方案篇三

2、春季招生目标群：春季招生以翰林写作宣传为主；

4、生源了解学校的现状：家长依靠熟人推荐和实地考察，容易被竞争对手拦截。学校品牌的美誉度和信誉度如何建立，怎样实施生源终端拦截，狙击竞争对手，都是学校面临的现实问题。

宣传主要分三个阶段，每个阶段都是对消费人群进行一次有效的过滤，筛选目标人群，然后重点攻坚，刺激其就读需求，实现春季招生计划。

第一阶段为“预热”，经过学生成绩展活动，为春季招生播种期望，并将后期重点活动有效地托起；第二阶段为“高潮”，经过咨询活动，唤起目标人群的愿望，最大限度地刺激目标消费者的消费需求；第三阶段为“收获”，进行生源的最终过滤。

市场活动核心：

一：降低成本

二：开发市场

三：陈力就列

（解释：能贡献才力，担任相应的职务。）生源是民办学校的生命线，招生是民办学校一切工作的重中之重，直接关系到一所民办学校的生存与发展。

我们说民办学校需要招生策划，一是因为当代民办学校是适

应社会主义市场经济的需要而产生发展起来的，招生面向市场。尤其是招生，直接面向社会、面向市场、面向家庭、面向学生，。既然生源主要靠市场这只看不见的手来调节，就应当聘请教育咨询策划机构的一些专家、智囊来出谋划策。二是民办学校招生竞争越来越激烈，困难越来越大。人们常说，民办学校招生难，难在何处？难就难在缺乏精心的招生策划；只要思想不滑坡，办法总比困难多，这办法来自何处？主要来自招生策划。三是我们目前已经有了了一支颇具实力的教育队伍。进入21世纪以来，人们尤其是教育界、策划界的有识之士越来越认同和重视教育策划，对于招生策划更是青睐有加，他们已经积累了丰富的招生策划经验和知识，渴望为民办学校的招生服务。

古人云“凡事预则立，不预则废”，只要我们充分发挥校内校外专家、智囊的作用，立足现实、面向市场，科学预测、精心策划，就必须能够到达预期的招生目标，取得梦想的招生效果。

概括地说，招生策划主要是紧紧围绕招多少学生，（招生数量）招什么样的学生，怎样招来学生（招生渠道）三个问题进行思考，出谋划策的。

一般说来，民办学校对招生市场具有与生俱来的重视和敏感。因为民办学校的生源配置主要依靠市场调节，招生必须进行市场策划。所谓招生市场策划，主要是指对招生市场进行分析和预测，从招生市场的空间中寻找自我学校的坐标，找到招生的努力方向，为学校争取到尽量多的市场份额。

定位是招生策划的起点和依据，也体现着招生的目标和方向。对一所学校来说，首先应当有一个整体的定位，比如学校的发展定位、目标定位、市场定位、规模定位、质量定位、宗旨定位、价值定位、管理定位、专业定位、等等。招生定位与其整体定位是紧密联系在一齐的，是建立在其整体定位的基础之上的。当然，招生定位策划具有自我独特的资料，招

生定位是否准确清晰，直接关系到招生的数量和质量。

一般说来，招生定位策划主要包括以下几方面的资料。一是定位生源地和招生目标群。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，是解决到哪里去招收以及招收什么样的学生的问题。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；二是定位招生规模和生源质量。招生规模并非越大越好，招生必须有必须的质量要求，决不能来者不拒，捡到篮子里即是菜。办学、招生决不能搞一锤子买卖，尤其是同一层次的学生，必须有一个统一的质量定位要求。入学不把质量关，反倒严重影响了以后的招生。三是定位生源特色和招生优势。必须要找到本校的个性特点和优势，能够面向特殊的生源群体，能够多层次分类别招生，应当善于剑走偏锋、标新立异、错位发展。

市场策划首先要进行调查分析，了解生源市场的现状、态势，分析招生的基本形势和发展趋势，掌握有关招生的基本数据，并且，进行必要的统计分析，提出科学的论证报告。然后根据自我学校的实际情景，细分招生市场，确定本校招生的努力方向，确定招生市场开发的策略与战术，确定投入的人力、物力和财力。

其次，招生市场策划必须了解人才市场的状况，了解社会、市场对人才的需求。将直接影响着民办学校的专业设置和课程安排，影响着招生的数量和质量。

形象是一所学校的门面，更是一所学校核心价值观的体现。所谓招生形象策划，其涵义有两个方面，一方面是经过招生宣传把学校的形象展示出来，这与学校的整体形象密切相关，是建立在学校整体形象基础之上的；另一方面，是指招生过程的形象展示，包括构思设计招生过程中的一系列形象及其如何运用，如何展示。比如，广告诉求语、屏幕形象、宣传画册、招生资料、招生咨询场所人员形象等等。招生形象往

往是社会、家长、学生等接触到的第一印象，是能够直接影响学生是否选择上某所学校的首要因素。

形象策划能否成功，能否在招生过程中把学校的形象有效地展示出来，宣传出去，关键是能不能成功地建立起学校的形象识别系统，使受众能够迅速地将某校从众多的学校或者纷繁的背景系统之中识别出来，并且构成一种进取的印象和认识，感受到学校的勃勃生机和发展前途，感受到学校的个性特色和明显优势。

学校形象识别系统的支柱性要素主要有三个，这也是我们进行招生形象策划的切入点和着力点。一是理念识别系统，指学校的价值观体系，包括办学理念、学校文化、战略目标、宣传口号等等。二是视觉识别系统，指运用视觉设计和行为展示，将学校的理念和特征视觉化、规范化、鲜明化，构成学校在人们那里的视觉形象特征，例如学校的校徽、标示牌之类，以提升学校在市场中的识别度，进而实施有效的信息传播。三是行为识别系统，主要指学校的整体行为、组织行为、员工行为等，学校行为识别系统一般集中体现在学校内外举办的招生咨询活动、文化活动、社会公益活动以及学校的管理行为之中。

就学校而言，公共关系主要指学校与社会公众的交往、认识和了解的相互关系以及这种关系的发展过程，它主要包括学校与社会组织的关系，学校与社会公众的关系。常用的公共关系活动类型一般分为宣传型、服务型（供给免费服务）、交往型、公益型、尊重型（征求社区及学生家长的意见）、维护型等若干类。

一般说来，公共关系所产生的效果是其它任何形式都不能代替的。招生需要宣传，需要公关，需要进行公共关系策划。民办学校必须充分发挥公共关系在招生过程中的作用，精心构思设计各种类型的公关活动，高度重视交往传扬、沟通协调，排忧解难、畅导理解，信息传播、教育引导等各种公关

渠道，进取为招生工作出力献智。

招生公关策划主要表此刻以下三个方面。一是公共关系传播策划。传播是公共关系的基本要素之一，也是公共关系活动的主要手段，它是一个完整的信息交流过程。招生公关策划应当紧紧围绕由谁传播、传播什么、经过什么渠道、传播给谁、产生什么效果五个要素进行。二是公共关系工作程序策划。它一般由调查研究、确立目标，编制计划、设计方案，策划实施、传播沟通，评估结果、反馈调整等几个步骤组成。三是公共关系专题活动策划。例如，学校成就展览会，社会赞助活动，招生咨询会，参观考察等等。

招生广告策划的关键在于创意。好的创意应当简捷、突出、独特、联想、凝神、形象、时尚。

现阶段，广告是民办学校招生的基本手段。有的学校甚至在招生广告方面不惜重金、很多投入。所以，做好招生广告策划显得十分重要。招生广告就是有计划地经过媒体向招生目标群传递有关学校、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，起到唤起注意、引起兴趣、启发欲望、导致行动等作用。好的招生广告应当真实性强，信息量大，针对性强，贴合消费心理，贴合道德规范。

招生管理策划，首先应当对招生工作的机构、人员进行策划安排，确定建立精干、高效的组织系统，选择配备热爱、熟悉招生工作的人员。其次，策划建立科学、高效的指挥协调机制，优化配置各种招生资源，努力以最少的投入取得最大的效益。要遵循管理的原则，把众多的招生人员组织在团队之中，构成群体大于个体相加的合力和团队精神。第三，制定科学高效的激励政策，构成良性的激励机制，也是招生管理策划的重要资料，要充分运用环境、报酬、奖惩、精神、文化等多种要素调动招生人员的进取性、主动性和创造性。要经过管理策划使民办学校的招生工作有条不紊、有序竞争、

规范展开、高效进行。

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。所谓招生渠道策划，就是谋划构成属于自我学校的招生网络和多种渠道，并且，确保其畅通高效。

目前常用的招生渠道主要有以下几种：一是学校的老生带新生，学校全体教职工充当招生人员，四处拉学生。二是聘请招生信息员、招生代理，往各主要生源学校派驻招生机构、招生代表。三是参加各级各类招生咨询会、展览会、进行宣传推销。四是到生源地学校开展各种联谊活动，进行公关。五是新闻宣传，树立形象。六是各种媒体广告、实物广告。七是聘请著名专家、知名教授作顾问，对学校作出正面评价。八是邀请教育行政部门、教育科研机构的领导专家到学校视察指导。

一般说来，项目是一种一次性的工作，它应当在规定的时间内，由为此专门组织起来的人员完成，充分利用必须的资源范围，去实现一个明确的预期目标。项目能够是建造一栋大楼，也能够是组织一次活动，解决一项课题等。所谓招生项目策划，是指以招生过程中具体的项目活动为对象的策划，例如文娱活动、节庆活动、比赛活动、评奖活动、咨询活动、博览活动、旅游活动、教学活动、德育活动、经济活动等等。它能够提高和推广学校的知名度，给招生学校带来满意的效果和实际的效益。

进行招生项目策划首先应当进行项目调研，系统地搜集、分析和报告有关项目的信息，研究影响项目进展的各种环境因素。招生应对的生源是活生生的人，在项目策划中必须要十分注意学生以及家长的心理规律和情感规律，使他们作为情感体验的主体，对策划项目产生进取或消极、肯定或否定的评价。

培训机构安全生产方案篇四

2、春季招生目标群：春季招生以翰林写作宣传为主；

4、生源了解学校的现状：家长依靠熟人推荐和实地考察，容易被竞争对手拦截。学校品牌的美誉度和信誉度如何建立，怎样实施生源终端拦截，狙击竞争对手，都是学校面临的现实问题。

宣传主要分三个阶段，每个阶段都是对消费人群进行一次有效的过滤，筛选目标人群，然后重点攻坚，刺激其就读需求，实现春季招生计划。

市场活动核心：

一：降低成本

二：开发市场

三：陈力就列

难在缺乏精心的招生策划；只要思想不滑坡，办法总比困难多，这办法来自何处？主要来自招生策划。三是我们目前已经有了一支颇具实力的教育队伍。进入21世纪以来，人们尤其是教育界、策划界的有识之士越来越认同和重视教育策划，对于招生策划更是青睐有加，他们已经积累了丰富的招生策划经验和知识，渴望为民办学校的招生服务。

概括地说，招生策划主要是紧紧围绕招多少学生，（招生数量）招什么样的学生，怎样招来学生（招生渠道）三个问题进行思考，出谋划策的。

一般说来，民办学校对招生市场具有与生俱来的重视和敏感。因为民办学校的生源配置主要依靠市场调节，招生必须进行

市场策划。所谓招生市场策划，主要是指对招生市场进行分析和预测，从招生市场的空间中找到自我学校的坐标，找到招生的努力方向，为学校争取到尽量多的市场份额。

一、定位策划

定位是招生策划的起点和依据，也体现着招生的目标和方向。对一所学校来说，首先应当有一个整体的定位，比如学校的发展定位、目标定位、市场定位、规模定位、质量定位、宗旨定位、价值定位、管理定位、专业定位、等等。招生定位与其整体定位是紧密联系在一齐的，是建立在其整体定位的基础之上的。当然，招生定位策划具有自我独特的资料，招生定位是否准确清晰，直接关系到招生的数量和质量。

一般说来，招生定位策划主要包括以下几方面的资料。

二是定位招生规模和生源质量。招生规模并非越大越好，招生必须有必须的质量要求，决不能来者不拒，捡到篮子里即是菜。办学、招生决不能搞一锤子买卖，尤其是同一层次的学生，必须有一个统一的质量定位要求。入学不把质量关，反倒严重影响了以后的招生。

三是定位生源特色和招生优势。必须要找到本校的个性特点和优势，能够

面向特殊的生源群体，能够多层次分类别招生，应当善于剑走偏锋、标新立异、错位发展。

二、市场策划

市场策划首先要进行调查分析，了解生源市场的现状、态势，分析招生的基本形势和发展趋势，掌握有关招生的基本数据，并且，进行必要的统计分析，提出科学的论证报告。然后根据自我学校的实际情景，细分招生市场，确定本校招生的努

力方向，确定招生市场开发的策略与战术，确定投入的人力、物力和财力。

其次，招生市场策划必须了解人才市场的状况，了解社会、市场对人才的需求。将直接影响着民办学校的专业设置和课程安排，影响着招生的数量和质量。

三、形象策划

形象是一所学校的门面，更是一所学校核心价值观的体现。所谓招生形象策划，其涵义有两个方面，一方面是经过招生宣传把学校的形象展示出来，这与学校的整体形象密切相关，是建立在学校整体形象基础之上的；另一方面，是指招生过程的形象展示，包括构思设计招生过程中的一系列形象及其如何运用，如何展示。比如，广告诉求语、屏幕形象、宣传画册、招生资料、招生咨询场所人员形象等等。招生形象往往是社会、家长、学生等接触到的第一印象，是能够直接影响学生是否选择上某所学校的首要因素。

形象策划能否成功，能否在招生过程中把学校的形象有效地展示出来，宣传出去，关键是能不能成功地建立起学校的形象识别系统，使受众能够迅速地将某校从众多的学校或者纷繁的背景系统之中识别出来，并且构成一种进取的印象和认识，感受到学校的勃勃生机和发展前途，感受到学校的个性特色和明显优势。

学校形象识别系统的支柱性要素主要有三个，这也是我们进行招生形象策划的切入点和着力点。

一是理念识别系统，指学校的价值观体系，包括办学理念、学校文化、战略目标、宣传口号等等。

二是视觉识别系统，指运用视觉设计和行为展示，将学校的理念和特征视觉化、规范化、鲜明化，构成学校在人们那里

的视觉形象特征，例如学校的校徽、标示牌之类，以提升学校在市场中的识别度，进而实施有效的信息传播。

三是行为识别系统，主要指学校的整体行为、组织行为、员工行为等，学校行为识别系统一般集中体现学校内外举办的招生咨询活动、文化活动、社会公益活动以及学校的管理行为之中。

四、公关策划

就学校而言，公共关系主要指学校与社会公众的交往、认识和了解的相互关系以及这种关系的发展过程，它主要包括学校与社会组织的关系，学校与社会公众的关系。常用的公共关系活动类型一般分为宣传型、服务型（供给免费服务）、交往型、公益型、尊重型（征求社区及学生家长的意见）、维护型等若干类。

一般说来，公共关系所产生的效果是其它任何形式都不能代替的。招生需要宣传，需要公关，需要进行公共关系策划。民办学校必须充分发挥公共关系在招生过程中的作用，精心构思设计各种类型的公关活动，高度重视交往传扬、沟通协调，排忧解难、畅导理解，信息传播、教育引导等各种公关渠道，进取为招生工作出力献智。

评估结果、反馈调整等几个步骤组成。三是公共关系专题活动策划。例如，学校成就展览会，社会赞助活动，招生咨询会，参观考察等等。

五、广告策划

招生广告策划的关键在于创意。好的创意应当简捷、突出、独特、联想、凝神、形象、时尚。

现阶段，广告是民办学校招生的基本手段。有的学校甚至在

招生广告方面不惜重金、很多投入。所以，做好招生广告策划显得十分重要。招生广告就是有计划地经过媒体向招生目标群传递有关学校、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，起到唤起注意、引起兴趣、启发欲望、导致行动等作用。好的招生广告应当真实性强，信息量大，针对性强，贴合消费心理，贴合道德规范。

六、管理策划

科学、高效的指挥协调机制，优化配置各种招生资源，努力以最少的投入取得最大的效益。要遵循管理的原则，把众多的招生人员组织在团队之中，构成群体大于个体相加的合力和团队精神。第三，制定科学高效的激励政策，构成良性的激励机制，也是招生管理策划的重要资料，要充分运用环境、报酬、奖惩、精神、文化等多种要素调动招生人员的进取性、主动性和创造性。要经过管理策划使民办学校的招生工作有条不紊、有序竞争、规范展开、高效进行。

七、渠道策划

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。所谓招生渠道策划，就是谋划构成属于自我学校的招生网络和多种渠道，并且，确保其畅通高效。

目前常用的招生渠道主要有以下几种：

一是学校的老生带新生，学校全体教职工充当招生人员，四处拉学生。

二是聘请招生信息员、招生代理，往各主要生源学校派驻招生机构、招生代表。

三是参加各级各类招生咨询会、展览会、进行宣传推销。

四是到生源地学校开展各种联谊活动，进行公关。

五是新闻宣传，树立形象。

六是各种媒体广告、实物广告。

七是聘请著名专家、知名教授作顾问，对学校作出正面评价。

八是邀请教育行政部门、教育科研机构的领导专家到学校视察指导。

八、项目策划

一般说来，项目是一种一次性的工作，它应当在规定的时间内，由为此专门组织起来的人员完成，充分利用必须的资源范围，去实现一个明确的预期目标。项目能够是建造一栋大楼，也能够是组织一次活动，解决一项课题等。所谓招生项目策划，是指以招生过程中具体的项目活动为对象的策划，例如文娱活动、节庆活动、比赛活动、评奖活动、咨询活动、博览活动、旅游活动、教学活动、德育活动、经济活动等等。它能够提高和推广学校的知名度，给招生学校带来满意的效果和实际的效益。

进行招生项目策划首先应当进行项目调研，系统地搜集、分析和报告有关项目的信息，研究影响项目进展的各种环境因素。招生应对的生源是活生生的人，在项目策划中必须要十分注意学生以及家长的心理规律和情感规律，使他们作为情感体验的主体，对策划项目产生进取或消极、肯定或否定的评价。

培训机构安全生产方案篇五

一年一度的六一儿童节是全国少先队员最隆重的节日，通过开展庆祝“六一”活动，使队员在积极的参与中体验集体合作的快乐，体现一种积极向上、乐观进取的精神。开展以丰富多彩的活动，激发学生热爱生活、热爱学习、热爱校园的情感，欢度一个有意义、能回味的六一儿童节。为了使庆祝活动顺利进行，特制定此方案。

一、活动主题：唱响金色童年放飞远大理想

二、活动时间、活动内容。

1、6月1日上午8：20全校师生集中操场，举行新队员入队仪式。

2、9：20—11：20各中队举行庆祝活动。

三、活动的准备和安排：

（一）入队仪式

1、要求全体同学穿校服。

2、请正、副班主任维持好本班的纪律，注意安全。

（二）各中队庆祝活动：

1、各班主任组织学生布置教室，突出节日的气氛。

2、召开简短的班会，介绍六一节的来历，并进行适当的安全教育。

3、各班要精心组织，节目要有新意，能吸引人。

4、副班主任老师要协助班主任老师参与活动开展。

活动经费：

活动经费由学校统一提供，班级自由购买奖品，以经济实惠、学生喜爱为标准。

四、注意事项：

要保持校园干净整洁，不要乱扔垃圾杂物，活动结束后，各班负责清理场地。

培训机构安全生产方案篇六

双响炮：一种爆竹，点燃引线之后会首先“砰”的响一声腾空而起，然后在空中再“彭”的响一声，顾名思义为双响炮。

在本次活动中，双响炮指的是，由在校老学员带动新学员报名学校的课程，并且经过带动新学员，老学员和新学员都会获得礼品或奖学金。也就是运用“1+n”的营销模式，利用现有学员资源，以最低的成本，带来n倍的销售。所谓“1+n”就是经过本次活动的运作，一名老学员能够带来n名新学员报名。

经过老学员带动新学员报名，促进招生。

优科100好伙伴！

噼里啪啦双响炮，你报我报大家报！好课程，当然要和好朋友分享！

一齐学习，一齐提高，分享大礼，分享成功！

经过对学校老学员及其家长的宣传，带动外部新学员的报名。

老学员带来1名新学员成功报名一年课程，新老学员均可获得优科大礼包，(教材、阅读季卡、加湿器、遥控飞机、遥控汽车、机器人等任选一个);老学员家长老学员带来2名新学员成功报名一年课程，老家长能够赠送电烤箱、榨汁机、2个月的课程任选其一。

老学员家长老学员带来3名新学员成功报名一年课程，老家长能够赠送高档山地自行车一辆或4个的课程。

享受本活动优惠的同时，能够享受学校当期其他优惠活动;老学员为学校当期在班学员，新学员为未在学校报班学生;新学员第一次登门报名填写信息时必须说出老生的姓名和所学专业;每季度评出带来新生最多的学员，当选为本月“号召之星”，进行特殊奖励。

一、活动准备

(一)人员准备

1、做好内训

针对活动对员工进行系统的培训，包括活动资料、奖项设置、操作流程等，尤其注意对每个阶段相关话术的指导，使员工在宣传过程中，能够准确把握孩子和家长的心理，充分调动他们的进取性，更好的完成招生目标。

二、活动宣传

(一)宣传材料的运用

(二)奖品展示

拉宝海报，让孩子看见奖品“眼馋”的同时，能够很清楚自我带来多少个新生就能够获得什么样的奖品。如有需要，奖

品能够现场体验，增加孩子对奖品的喜好度，增强奖品对孩子的诱惑力。

(三) 班级动员

动课。(教师能够拿样品给孩子展示或者让孩子去前台看)。

讲解过程中要抓住孩子爱攀比，爱虚荣的心理。相关话术如下，可供参考：教师问大家一个问题，大家都有很多好朋友对不对呀那么大家都有几个好朋友呢让我们看看谁的好朋友最多……(这样的问题小朋友一般都会争着回答，比较自我的朋友最多)

嗯，看来大家的好朋友都很多呀，大家真棒!那我们的教师棒不棒呀(棒!)你们喜不喜欢(喜欢!)那此刻我们学校呢有个活动，能够把你最好的小朋友带来和我们一齐学习，如果带他来学习，他也喜欢我们的教师，将来报名了，你和你的朋友都挑选一个最喜欢的大礼包。大家说好不好(好!)

嗯，到时候我们看看谁的号召力最大，那么他就是我们最棒的小朋友，还能得到更好的奖品呢!可是教师只给表现最好的几个同学邀请朋友来和你一齐上课的机会。其他的相待同学来的同学必须表现足够好才能够。

备注：教师能够首先从班级上的“铁杆儿”学生入手，进取动员这些学生带新生报名，让他们这部分老学员在班上起到带头作用。

(四) 家长课后十分钟推介

名交年费的，我们会有友情关心奖品，新家长也会感激你的介绍的。(把老带新的政策讲解清楚)

三、活动奖品的发放要及时

对于带来新学员的老学员要及时进行奖励，只要这边有新学员报名，那边就要在班里当着其他学生的面，把老学员和新学员同时请上讲台，分别发放大礼包，同时还要进行口头表扬，让其他孩子看到这样能够即拿奖品还能受到表扬，吸引大家继续想办法把周围的小朋友带到学校来。

【鼓掌】“下头就请x同学和他的好朋友x一齐上台领奖，大家欢迎！”

【鼓掌】学生：“好！”活动推广进度：

1、奖品要经常换，孩子们就会觉得新鲜感。

2、必须要经常把奖品拿出来，在课间的时候，当着孩子们的面，讲解怎样样才能得到。

3、来了新生后，要注意及时跟进(按前台接待流程执行)：

a□要在试听课上充分关注(坐姿、语言表达、课堂注意力、课堂进取性、专业程度、性格等)，让他感受到绝对的欢乐，绝对的有价值体现。

b□要在课后，及时与孩子聊天，聊他上课的感受，告诉他你对他的了解与未来的期待。

c□要及时与新来学生的家长聊天，孩子的上课表现情景(坐姿、语言表达、包含各类专业文献、幼儿，小学，中学教育、外语学习资料、行业资料、应用写作用文书、生活休闲娱乐、文学作品欣赏□20xx培训学校招生方案(内)49等资料。

培训机构安全生产方案篇七

招生组长1人，招生业务员6人。

1、统一管理，按照规定的时间完成招生目标。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。

2、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。

3、有纪律性，在招生过程中，没有意外情况，不允许迟到，早退。

发放宣传资料，让家长了解这次活动的内容。在高中档小区门口进行设点招生。在组长的安排下进行电话招生。一些业务员可进行游击招生。

（一）人员安排

在设点时间中，必须保证有3名业务员在此进行招生。在设点周围进行宣传工作，发放传单，与家长沟通交流。

（二）招生时间

在6月26日——8月15日进行设点招生。

设点时间为8：00——12：00 14：00—18：00 19：00—20：00
（招生业务员可以以散步形式在公园、广场进行活动）。

（三）招生对象

小学—高四的学生

（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) 电话招生时要注意，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。

1、我们有区别于其培训机构的优势。

2、我们教学软硬件和师资的优势。

3、一元送清凉活动，关心社区儿童的成长。

4、我们不仅是学习知识更是学会如何做人，培养他们生活自理能力。

5、学习条件非常优越，不仅教室宿舍有空调，而且教学设备都是西安最先进的。

6、每天下午6点，我们都将会举行校区内活动。如沙盘游戏，英语沙龙等活动。

培训机构安全生产方案篇八

招生组长1人，招生业务员6人。

1、统一管理，按照规定的时间完成招生目标。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。

2、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。

3、有纪律性，在招生过程中，没有意外情况，不允许迟到，早退。

发放宣传资料，让家长了解这次活动的内容。在高中档小区门口进行设点招生。在组长的安排下进行电话招生。一些业务员可进行游击招生。

(一) 人员安排

在设点时间中，必须保证有3名业务员在此进行招生。在设点周围进行宣传工作，发放传单，与家长沟通交流。

(二) 招生时间

在6月26日——8月15日进行设点招生。

设点时间

为8：00——12：00 14：00—18：00 19：00—20：00(招生业务员可以以散步形式在公园、广场进行活动)。

(三) 招生对象

小学——高四的学生

(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)、电话招生时要注意，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。

1、我们有区别于其培训机构的优势。

2、我们教学软硬件和师资的优势。

3、一元送清凉活动，关心社区儿童的成长。

4、我们不仅是学习知识更是学会如何做人，培养他们生活自理能力。

5、学习条件非常优越，不仅教室宿舍有空调，而且教学设备都是西安最先进的。

6、每天下午6点，我们都将会举行校区内活动。如沙盘游戏，英语沙龙等活动。

培训机构安全生产方案篇九

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。

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內容。
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

业务员可以在周围进行游击招生。

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

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!

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习方式，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，互相学习，培养孩子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习惯，不仅是学习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，学习条件非常优越，不仅教室宿舍有空调，而且一日三餐都相当丰富。
6. 每天下午6点，我们都将会把当天的活动资料(dv视频)上传至湘西生活网中，方便家长对孩子的了解，也是对外公开评价我们活动的一个平台。
7. 在夏令营结束后，我们还将在8月份组团去游世博，所有想参加的孩子们和家长们可以一同前往。