

最新艺术培训年度工作总结 艺术培训中心策划书(模板8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

艺术培训年度工作总结 艺术培训中心策划书篇一

追寻几千年书法发展的足迹,我们可以清晰地看到他与中国社会的发展同步,强烈的反映出每个时代的精神风貌。中国书法是我们民族永远值得自豪的艺术瑰宝。它具有世界上任何艺术都无与伦比的深厚的群众基础和高级艺术的特征。在经济全球化的发展浪潮中,文化也在朝着全球化的发展趋势迈进,书法越来越受到国内外各界人士的广泛关注,渐成一股学书流行风。借着这股学书风,以书法为主题创办一所书法教育班(又名现代私塾),既是一个很好的商机,也是一个参与书法建设的好机会。我们经过系统的调查发现,很多人想进行书法的学习,但社会上为其提供的场所文化氛围不浓厚,不专业。因此,我们在针对富有人群开设书法课的同时,还兼顾了那些处于小康水平并且喜爱书法的人群。

第一部分 企业简介规划及优势

- 1、公司名称：右军文化传播责任有限公司
- 2、学校名称：将军府
- 3、公司地址：九州大厦

4、经营业务：书法类培训机构

5、注册资金：20万元

6、公司目标：创建明星企业，打造书法品牌

7、企业的消费人群为：中产阶级以上（包括中产阶级）家庭的幼儿和青少年，高薪白领工作者和企业ceo以及喜爱书法的其他人群。

在创办这个现代私塾三到五年，我公司将处于徐州同行培训机构的前列。后期随着知名度的提高以及自身的不断完善，将采取以徐州为母公司，对消费层次高、人口密集的经济文化区进行扩张，推向全省，然后辐射全国乃至全世界。

第二部分 营销策略及市场分析

市场进入优势：

特色的古典书法艺术教学氛围

本地还没有一个完善的古典书法艺术学府

优秀的营销策划方案和企业管理制度

“要想效益高，还得宣传好”。在人们对我们的教学质量还不是很了解前，做好第一步的宣传后，才能开始打造以高品质教学为代表的品牌效益，所以我们在宣传方面花了很大的心思，主要以宣传的多样性和特色性掀起书法推广热潮。例如宣传单、海报、喷绘、网络、广播电台、报纸、咨询台等，形式多样，各有侧重。

宣传前期，即公司成立一到两年间，影响有限时期，我们将组织一场古典

文化演出，以扩大影响力；

后期，即五年以后，我们将以公司名义开展一场成果展示会，邀请全国各地书法爱好者或其他书法教育机构派代表来徐州进行一个书法交流会，以后每两年举办一次，并将这个活动的品质与规模逐渐扩大，发展成为世界性书法交流会。另外还将举行一年的游学活动，挑选表现积极、学有所成的学员，公司指派两名经理和两名专业老师一起带队，分时间段在江苏省然后向国内各比较有名的书法教育班“发起挑战”，互相交流。租借各省的一些古代流传下来的书院建筑，比孔子故里等，在这里教授精品课程。

竞争分析

虽然现在的培训机构很多，但这并不代表我们在进入这块市场后就不够能力将自身壮大，相反，正是这样的现状给了我们更大的发展空间。培训机构多，但很繁杂，没有几个真正有品牌效益的机构，而我们的培训内容不仅跟他们的并没有冲突，甚至还有新、奇、特的优点；就同类私塾来说，周边地区确有办学，但这些现代私塾的教学质量和办学管理模式都存在很大的缺陷，这也恰恰成为我们进军突围的优势。我们拥有专门的办学场地，完备的教程内容，多样的教学模式，而且还有一点能说明它不能给我们带来威胁——消费人群不同，我们涵盖了有消费能力的不同年龄层次需求者。

投资与回报

我们的启动资金是20万，这对于一个书法推广及培训的长期投资来说并不算多。第一年我们公司主要是打开市场，增加知名度，第二年到第三年，是企业资本回流的一个上升阶段，凭借深入的宣传方式，以及预期将收纳更多的学员来作为我们资金回归的手段，预计能收回成本并有一定盈利。到了第四、五年，我们现有教学设备及师资力量已经达到饱和状态，这段时间是资金积累和扩大的过程。接着我们将享受到前几

年的宣传回报，在完善和扩大长沙本地现有办学条件的同时，将它定位为母公司，开始准备向其他周边经济文化区扩张，最后实现全国、全世界办学，达到书法文化推广和盈利的双丰收。

第三部分 学习书法的社会意义

一、静心的培养

静，静能延年。因此学习书法不但使人能做到静得下来、做得下来，对人身的健康有好处，还对提高人的心理素质、工作、学习、和做事的良好习惯，都有很好的帮助。

二、持之以恒的培养

学习书法，其次要求人要有顽强的毅力。持之以恒是学习书法的关键性的问题。学习书法，要提高写字水平不是一天两天就能办得到的事情，它需要坚持不懈每天不间断的临摹学习才能获得。而临摹学习是比较枯燥的，进步又是很慢的，所以，一部分人就丧失了信心，认为自己不是那块料。学习训练起来就不积极主动，今天高兴了就写几个字，明天不高兴了就不写了。因此习书没有成功。然而，另一部分人坚定了信心不间断的练习，最后不但提高了写字水平，还磨炼了人的毅力。

三、一丝不苟的培养

一丝不苟是书法临习的一个重要因素。学习书法的主要途径就是临摹，而不少人就不会临摹，甚至不喜欢临摹。大家是不是知道，提高写字的水平是临摹，而学习其他任何知识都需要临摹。如学写作文时要按例文写，学解数学题时要按例题作，这不都是临摹吗？如果你不按例文写和按例题去解题，你能学到写作和解题的方法吗？既然是临摹，就要一丝不苟，不能改变原意。原貌是什么样，写出字就什么样。而这时，

有的人一临写不像，就丧失了意志，不能控制自己随意乱写了起来。所以，学习书法要有坚定的信念，和一丝不苟的精神。学习书法要善用三官，一官为眼（用眼善传，会“偷”），二官为脑（用脑去思，能“悟”），三官为手（用手勤练，寻“巧”）。另外，学习书法不但要多写善练一丝不苟，还要做到心态平衡、拼搏永恒。

四、鉴赏水平的培养

鉴赏水平是人综合知识水平的体现，也是学生学习书法知识积累程度的体现。在很大程度上，人的鉴赏水平越高，书写进步的程度就越快。另一方面，鉴赏水平的高度，是随着人书写程度的进步和知识的积累而提高的。因此鉴赏水平和书写水平是相互制约、相互促进共同发展的。

五、想象能力的培养

主观的形式美，还具有客观的形象美。所以，学习书法，要有良好的想象能力，要与自然造物之美结合起来，书写出主观与客观、具象与抽象相结合的艺术汉字来。

六、良好品德的培养

晋·王羲之《题卫夫人笔阵图后》：“夫欲书者，先干研墨，凝神静思，预想字形大小，偃仰平直振动，令筋脉相连，意在笔前，然后作字。”学习书法如同下围棋，如同作战。

第四部分 产品与服务

1、书法高考

近几年国家教育部在控制音体美专业的招生人数，而书法专业不但不控制，还大力扩招，且专业方向设置越来越科学合理。各大高校也已陆陆续续开设了书法专业，这为我们提供

了好的平台。

2、书法自考

3、业余成人培训

经调查，有很大一部分人对书法有一定的爱好，尽管他们也已经在其他领域有一定的成绩，我们可以让所有爱好书法的朋友矿业在自己家门口就接受一定正规的书法培训，感受中华文化国粹。

4、少儿培训

俗话说：“字如其人”，从小能够认真的写好每一个字是作为一个合格学生的重要标志，对于磨练孩子的意志，开发孩子的智商有一定的帮助。

活动方式：邀请全国著名书法家、画家现场做讲座并交流书法的发展动名家艺术工作室，定期举办艺术讲座并现场作品拍卖，成立基金会。

活动目的：促进学习交流，提升书法教育的层次，体现书法名城的活力。拍卖作品的资金放入基金会，帮助贫困的学生。

项目三：篆刻作品与印章石材的销售

出售中国四大名石，为书法爱好者提供篆刻印章

项目四：当代中西方文化现代作品展

书法作为中国古代文明的象征，除了有自身的艺术体系外，可以加强与西方文明的交流和借鉴，促进中西方往来。

项目五：紫砂文化

加强本土文化的交流，与宜兴紫砂界联系，促进紫砂的发展

项目六：参与书法艺术类的设计与策划

服务特色

- 1、以书法为主要的教学内容。
- 2、学生和教师身着汉服进行教学活动的教学氛围。
- 3、授课目的明确，基础与特色课程特色分明。例如，我们根据不同的人群设定了不同的基础教程内容，又根据其本人爱好同期选择不同的如国学、围棋等特色课程。
- 4、齐全的私塾教学设施。例如，中国传统风格的建筑，清雅、灵动的私塾教室，还有自己独有的“书法”藏书阁，里面涵盖很多“书法”经典著作，这些都是其他的类似机构没有的。

我公司主要以“书法”教育为主，在进行传道的同时融合了先进的现代科学管理机制。本着“传承中华文明，推广书法文化”的目的，将“书法”做成一个产业和品牌，使它既在新世纪重新唤起新活力，又能为公司带来巨大利润。

艺术培训年度工作总结 艺术培训中心策划书篇二

书法培训计划书

公司名称：东方文化传播责任有限公司

追寻几千年书法发展的足迹，我们可以清晰地看到他与中国社会的发展同步，强烈的反映出每个时代的精神风貌。中国书法是我们民族永远值得自豪的艺术瑰宝。它具有世界上任何艺术都无与伦比的深厚的群众基础和高级艺术的特征。在经济全球化的发展浪潮中，文化也在朝着全球化的发展趋势迈进，

书法越来越受到国内外各界人士的广泛关注，渐成一股学书流行风。借着这股学书风，以书法为主题创办一所书法教育班（又名现代私塾），既是一个很好的商机，也是一个参与书法建设的好机会。我们经过系统的调查发现，很多人想进行书法的学习，但社会上为其提供的场所文化氛围不浓厚，不专业。因此，我们在针对富有人群开设书法课的同时，还兼顾了那些处于小康水平并且喜爱书法的人群。

第一部分 企业简介规划及优势

1. 公司名称：东方文化传播责任有限公司
3. 公司地址：航空路
4. 经营业务：书法类培训机构
5. 注册资金：20万元
6. 公司目标：创建明星企业，打造书法品牌
7. 企业的消费人群为：中产阶级以上（包括中产阶级）家庭的幼儿和青少年，高薪白领工作者和企业ceo以及喜爱书法的其他人群。

在创办这个现代私塾三到五年，我公司将处于徐州同行培训机构的前列。后期随着知名度的提高以及自身的不断完善，将采取以徐州为母公司，对消费层次高、人口密集的经济文化区进行扩张，推向全省，然后辐射全国乃至全世界。

第二部分 营销策略及市场分析

市场进入优势：

特色的古典书法艺术教学氛围

本地还没有一个完善的古典书法艺术学府

优秀的营销策划方案和企业管理制度

有侧重。

后期，即五年以后，我们将以公司名义开展一场成果展示会，邀请全国各地书法爱好者或其他书法教育机构派代表来徐州进行一个书法交流会，以后每两年举办一次，并将这个活动的品质与规模逐渐扩大，发展成为世界性书法交流会。另外还将举行一年的游学活动，挑选表现积极、学有所成的学员，公司指派两名经理和两名专业老师一起带队，分时间段在江苏省然后向国内各比较有名的书法教育班“发起挑战”，互相交流。租借各省的一些古代流传下来的书院建筑，比孔子故里等，在这里教授精品课程。

竞争分析

虽然现在的培训机构很多，但这并不代表我们在进入这块市场后就不够能力将自身壮大，相反，正是这样的现状给了我们更大的发展空间。培训机构多，但很繁杂，没有几个真正有品牌效益的机构，而我们的培训内容不仅跟他们的并没有冲突，甚至还有新、奇、特的优点；就同类私塾来说，周边地区确有办学，但这些现代私塾的教学质量和办学管理模式都存在很大的缺陷，这也恰恰成为我们进军突围的优势。我们拥有专门的办学场地，完备的教程内容，多样的教学模式，而且还有一点能说明它不能给我们带来威胁——消费人群不同，我们涵盖了有消费能力的不同年龄层次需求者。

投资与回报

我们的启动资金是20万，这对于一个书法推广及培训的长期投资来说并不算多。第一年我们公司主要是打开市场，增加知名度，第二年到第三年，是企业资本回流的一个上升阶段，

凭借深入的宣传方式，以及预期将收纳更多的学员来作为我们资金回归的手段，预计能收回成本并有一定盈利。到了第四、五年，我们现有教学设备及师资力量已经达到饱和状态，这段时间是资金积累和扩大的过程。接着我们将享受到前几年的宣传回报，在完善和扩大长沙本地现有办学条件的同时，将它定位为母公司，开始准备向其他周边经济文化区扩张，最后实现全国、全世界办学，达到书法文化推广和盈利的双丰收。

第三部分 学习书法的社会意义

一. 静心的培养

学习书法，首先要求人要坐得住。心静是学习书法的首要问题。静亦净，就是要求人能平静下来，停止一切活动，心里没有一切与写字无关的杂念，心静如水，专心致志，精神集中。古人曾说“静能养神”、“静能养身”。习书需要静，静能延年。因此学习书法不但使人能做到静得下来、做得下来，对人身的健康有好处，还对提高人的心理素质、工作、学习、和做事的良好习惯，都有很好的帮助。

二. 持之以恒的培养

学习书法，其次要求人要有顽强的毅力。持之以恒是学习书法的关键性的问题。学习书法，要提高写字水平不是一天两天就能办得到的事情，它需要坚持不懈每天不间断的临摹学习才能获得。而临摹学习是比较枯燥的，进步又是很慢的，所以，一部分人就丧失了信心，认为自己不是那块料。学习训练起来就不积极主动，今天高兴了就写几个字，明天不高兴了就不写了。因此习书没有成功。然而，另一部分人坚定了信心不间断的练习，最后不但提高了写字水平，还磨炼了人的毅力。

三. 一丝不苟的培养

一丝不苟是书法临习的一个重要因素。学习书法的主要途径就是临摹，而不少人就不会临摹，甚至不喜欢临摹。大家是不是知道，提高写字的水平是临摹，而学习其他任何知识都需要临摹。如学写作文时要按例文写，学解数学题时要按例题作，这不都是临摹吗？如果你不按例文写和按例题去解题，你能学到写作和解题的方法吗？既然是临摹，就要一丝不苟，不能改变原意。原貌是什么样，写出字就什么样。而这时，有的人一临写不像，就丧失了意志，不能控制自己随意乱写了起来。所以，学习书法要有坚定的信念，和一丝不苟的精神。学习书法要善用三官，一官为眼（用眼善传，会“偷”），二官为脑（用脑去思，能“悟”），三官为手（用手勤练，寻“巧”）。另外，学习书法不但要多写善练一丝不苟，还要做到心态平衡、拼搏永恒。

四. 鉴赏水平的培养

鉴赏水平是人综合知识水平的体现，也是学生学习书法知识积累程度的体现。在很大程度上，人的鉴赏水平越高，书写进步的程度就越快。另一方面，鉴赏水平的高度，是随着人书写程度的进步和知识的积累而提高的。因此鉴赏水平和书写水平是相互制约、相互促进共同发展的。

五. 想象能力的培养

我国的汉字起源悠久，书画同源。他的造型，原于自然，是对自然形象的高度概括和抽象空间的视觉形象。汉字结构的艺术性是对立统一的。他不但具有主观的形式美，还具有客观的形象美。所以，学习书法，要有良好的想象能力，要与自然造物之美结合起来，书写出主观与客观、具象与抽象相结合的艺术汉字来。

六. 良好品德的培养

晋·王羲之《题卫夫人笔阵图后》：“夫欲书者，先干研墨，

凝神静思，预想字形大小，偃仰平直振动，令筋脉相连，意在笔前，然后作字。”学习书法如同下围棋，如同作战。

第四部分 产品与服务

1、书法高考

近几年国家教育部在控制音体美专业的招生人数，而书法专业不但不控制，还大力扩招，且专业方向设置越来越科学合理。各大高校也已陆陆续续开设了书法专业，这为我们提供了好的平台。

2、书法自考

3、业余成人培训

经调查，有很大一部分人对书法有一定的爱好，尽管他们也已经其他领域有一定的成绩，我们可以让所有爱好书法的朋友矿业在自己家门口就接受一定正规的书法培训，感受中华文化国粹。

4、少儿培训

要标志，对于磨练孩子的意志，开发孩子的智商有一定的帮助。

活动方式：邀请全国著名书法家、画家现场做讲座并交流书法的发展动名家艺术工作室，定期举办艺术讲座并现场作品拍卖，成立基金会。

活动目的：促进学习交流，提升书法教育的层次，体现书法名城的活力。拍卖作品的资金放入基金会，帮助贫困的学生。

项目三：篆刻作品与印章石材的销售

出售中国四大名石，为书法爱好者提供篆刻印章

项目四：当代中西方文化现代作品展

书法作为中国古代文明的象征，除了有自身的艺术体系外，可以加强与西方文明的交流和借鉴，促进中西方往来。

项目五：紫砂文化

加强本土文化的交流，与宜兴紫砂界联系，促进紫砂的发展

项目六：参与书法艺术类的设计与策划

服务特色

1. 以书法为主要的教学内容。
2. 学生和教师身着汉服进行教学活动的教学氛围。
3. 授课目的明确，基础与特色课程特色分明。例如，我们根据不同的人群设定了不同的基础教程内容，又根据其本人爱好同期选择不同的如国学、围棋等特色课程。
4. 齐全的私塾教学设施。例如，中国传统风格的建筑，清雅、灵动的私塾教室，还有自己独有的“书法”藏书阁，里面涵盖很多“书法”经典著作，这些都是其他的类似机构没有的。

我公司主要以“书法”教育为主，在进行传道的同时融合了先进的现代科学管理机制。本着“传承中华文明，推广书法文化”的目的，将“书法”做成一个产业和品牌，使它既在新世纪重新唤起新活力，又能为公司带来巨大利润。

组长：张敏（061612138）

组员：王道煦（37） 杜路飞（41） 李帅兵（42） 林思扬

(36)

项目介绍

项目性质：团队合作的股份制企业

办学理念：以培养中国时代艺术精英为己任，着重培育艺术生的专业基础知识，同时将文化知识水平切实提高，为杰出艺术家的塑造奠定良好的基础。并打造出一种在艺术生身上体现出的思想自由、积极向上、目标明确、坚忍不拔的“帝鎡”精神。

办学规模：分前期、中期、后期三步走，步步壮大

此来打造企业的特色模式和品牌效应，并逐渐开拓市场，将培训中心建立在全国各主要城市。

中期：

初期将培训中心地点锁定在上海地区，

1. 上海城市发达，家长对孩子的德智体美要求高，商机无限
2. 上海艺术院校较多，有利于和学校进行合作。

财务规划

初期投资主要用于地点的选购，计划租赁一套企业或学校办公楼房，包括装修、购买教材在内计划需用启动投资30万，租赁房屋采用分期付款方式。

资金主要来源：学生学费、餐饮处

资金主要支出：房租费用、员工工资、专家讲座、

设施维修、教材订购、学生补助和奖金等相关费用统计（有弹性的预算）

聘请把关教授每月薪酬为10000元/月

教学教职工工资平均为3000—5000元/月

学生学费、住宿费合计每个月3000元/月

第二种方式

每月设施维修和教材购买计划为6000元

餐饮处每月需上交至少为1000元的市场资金

综上所述可得以学生一百人计算

总计余额为230000元

房租每月控制在30000元

余额为200000元

中期主要投资在建立代理机构和完善学科方面。

后期事业的巩固和注重从事基金的筹集方面

风险评估与预防

1、初次招生可能面临生源不足的情况。

障升学率。聘请教师初期定在10人，备用教师10人，根据招生情况再作调整确定教职工人数，避免“教师有余、学生不足”而引起的财务困难。

2、和合作伙伴的财务、意见纷争问题，导致培训中心的破裂。
预防措施：互相信任，各司其职。约法三章，避免冲突。启动资金采用集资制，按比例选举出董事长和副董事各一名，董事4——6名。年底按投资比例分红。董事会意见投票表决，少数服从多数的原则进行，但同时尊重反对者的意见，积极协商，避免冲突。

3、由于是大学期间进行自主创业，存在着一定的市场不确定性，对人员管理、制度优化、市场销售等方面存在缺乏经验和知识，对于培训中心初期的'发展可能会造成各项决定的错误产生，该风险属于内部软建设方面。

预防措施：通过培训、总结、请教其他成功案例的经验来进行短时间内的提高、强化，应该说风险指数不是非常高，而且，受到人主观意识的改变而发生变化，具有一定的学习完善性。

u8资料下载

范本，范文，模板，办公工具，管理工具免费下载

第一章 实现自我的人生价值

造物者给万物准备了可以生存的环境，所以才放心让我们赤手空拳的降生。而在现在的社会中，生存与挑战并存，我觉得作为一名当代大学生，应该有忧患意识；可以提前感受一些可能社会上会遇到的困难和挑战，让自己的生活有一些压力，这样更容易使自己进步。

第二章 问渠哪有清如许 惟有源头活水来——谈创业构想

创业计划的构想是建立在学校的引导和学校有形与无形资源之上的，中南大学创新素质教育基地的建立，为我们提供了创业的平台，是所有创业理想的奠基石。

一、乐器培训中心创建的切入点：

1 创新素质教育基地有无形的品牌效应；

2 学校提供有形的场地；

学校学生人数多，相对很集中，是其它地方很难达到的；

学校老师和领导给我们的支持与指导让我们更加坚定信心；

创新素质教育基地的领导愿意给一些资金的投入；

每届都有新生入学，这是一种不间断的资源优势；

认识一些搞艺术的老师，也能请到一批教乐器的兼职老师；

大雅音乐学校以及节奏琴行愿意提供教学指导与师资；

相信自己能组织一个和谐、积极的器乐理事会，负责招生宣传工作。

二、创业进行比较：

要创立一个品牌，取得社会的信誉不是一日之功；

人员很复杂，经营管理难度很大；

三、分析

有学校的大力支持；

学生有兴趣，只要宣传有力，收费合理，应该有很多同学愿意去学；

老师有一定的保障。

三、推论：

经过以上三方面的分析，及有希望建立一个收费较低，旨在培养广大学生的音乐兴趣，丰富校园文化生活的普及型乐器辅导班。

第三章 市场调查

一、具体安排

时间（2002年11月——2002年1月）

制作调查问卷表200份，并打印出来；

组织人员进行调查；

对调查表进行分类统计；

u8资料下载

范本，范文，模板，办公工具，管理工具免费下载

u8资料下载

范本，范文，模板，办公工具，管理工具免费下载

二、分析

经过将近2个月的调查统计，有相当一部分同学想学乐器，但有很多人愿意出的学费很低，比喻有同学一个月只愿出30元来学一门乐器，有10%的人认为只要价格合理就可以接受，但要求老师有一定的水平。

三、预算

1 经济预算 招生费

宣传费 彩喷三张、写真一张

宣传单1000份

乐器演奏会彩喷

乐器演奏会节目单1000份

教师上课费用——一次课100元

请老师、打印、做彩喷的车费

2 场地费用预算

3 收取学费预算

4 利润预算

四、推论

可以建立一个乐器培训中心，如果调动同学的积极性之后，学习的人应该会越来越来多。

第4章 申报材料

目的：策划乐器培训中心，是为了锻炼我们学生自己的实践能力，体验理论与实际工作中的差距，通过实践，不断吸取经验、总结教训，提高我们进入社后的生成能力，加强同学之间的分工合作的能力，使我们的大学生活更加充实、生动，不仅把书本上的东西学好，同时还用到实际工作中去。丰富校园文化生活，使同学们在紧张的学习之余，有所放松，而且可以加强工科学生的艺术涵养，使大学校园成为培养复合性人才的摇篮，使一些因为种种原因未能与音乐结缘的学生，

真正亲身体会一次艺术的魅力，音乐的灵魂。

组织方式：乐器培训中心由学生组织、策划，学校领导担任顾问，指导这个组织向健康、积极的方向上发展。组织成员主要由器乐协会组成，聘请乐器专业老师，付给工资，进行统一管理，对培训学生收少量的费用。

昂贵的乐器，供教学和学生练习时使用。

规模：根据具体的报名学生人数而定，具体规模有待进一步调查统计，只要学校的场地允许，培训规模可以适当的扩大，但这是在不影响学校的正常教学与学生的正常学习、生活为前提的。

范本，范文，模板，办公工具，管理工具免费下载

培训时间：安排在学生的双休日以及暑假的前段时间，培训班，每期招生一次，每次培训时间为两个月，这样也可以在考试的前期停止培训，不影响学生的考试。

培训内容：吉它、扬琴、架子鼓、电子琴、小提琴、笛子、长笛、萨克斯、钢琴、二胡、古筝等。

师资：聘请几名知名的乐器专家，现请到的有著名洋琴演奏家鹏程，来我们培训中心教学，以及一些对工作负责的专业老师，并定期聘请国内知名教授来我校开讲座，这样可以加强与外界的交流，开阔同学们的视野。我们中南大学的音乐教授，只要他们有时间，有机会也将请他们为培训中心开一些相关讲座。

管理：学校的领导给予指导，由乐器培训协会对培训中心进行统一管理，乙方与乐器协会共同制定培训制度，具体的合作合同。

希望学校能批准“中南大学创新素质教育基地乐器培训中心”成立，并且给予精神上的鼓励与支持，让我们学生自己开拓一片新的视野，锻炼自己的组织管理能力，学以致用，学以创新。

申报人：聂其林 学校盖章：

时 间：2002年11月20日 签 字：

第5章 创业计划的实施

1 组建创新素质教育基地器乐理事会

理事长

副理事长

招生干事（部员4人）

宣传干事（部员4人）

2 起草与节奏琴行的合作协议书

乐器培训合作协议书

一、订立合同双方

乙方：节奏琴行

以上双方进行乐器培训合作，以互惠互利为基础，共同发展，在遵守中南大学规章制度、不影响正常教学的前提下，双方相互尊重，协商事宜。

二、合作双方权利及义务

5 甲方为乙方宣传提供支持;

8乙方对老师享有人事管理权, 负责所有老师的安排与调动工作;

三、最后

2 合同期限暂定为2003年开学到本学期培训班结束, 如果合作成功, 以后合作将另行商定; 3 本协议正本一式三份, 甲乙双方各一份, 送中南大学艺术学院一份。

甲方代表签字: 乙方代表签字:

3003年2月12日

3 学校审批

4 制定工作时间表

2003年2月15日 合同交学校审批, 下午与节奏琴行签字

2003年2月19日 开始宣传, 贴出彩喷和海报

2003年3月9日 主办乐器演奏会, 并进行乐器宣传和现场报名

3003年3月10日 报名截止

2003年3月23日 正式上课

3003年5月10日 第一期培训班结束

中南大学器乐理事会

2003-2-11

5 申报乐器演奏会场地（大礼堂）

6 制作广告传

经中南大学批准成立的创新素质教育基地，在2002年10月份通过了教育部专家团来校考察评估，并受到相当重视。在学校的大力支持下，隶属于创新素质教育基地的乐器培训中心正式成立。由理事会对培训中心进行统一管理。本着活跃校园文化生活，本着增强广大学生的艺术修养，拓宽同学们的知识层面，培养复合性人才的宗旨。现在正式面向校内外定期招收喜爱想学乐器的初学者，以及有音乐基础的学生进行专业培训。我们主要推广的是一种普及性教育，希望对音乐曾经有过梦想的同学千万别错过此次机会。

培训乐器：古典、民谣吉他、二胡、笛子、电子琴、长笛、萨克斯、小提琴、古筝；对架子鼓、扬琴、电吉他等我们将开设单独辅导，学费待定，当达到办班的规模后，我们将进行集中培训，如果有学生想对其他乐器进行单独辅导，请到报名处咨询。

教学工作：培训中心将聘请省内知名优秀老师以及承担湖南省吉他等级考试的专业老师担任培训工作，如果学生对老师有不满意的地方，可以向培训中心器乐理事会汇报，如查实老师存在较大的问题，我们将辞退老师，保证教学质量，请广大同学放心。并且培训中心将由艺术学院领导担任顾问。如果大家有什么建议或意见，欢迎批评指正。

培训场地：艺术学院（报名结束后分班，并在铁道校区公布）

培训时间：第一期培训班时间集中在2003年3月15日—5月4日
双休日上午8：00—12：00。共两个月（16课时）

乐器来源：一、自备乐器；

二、我们联系厂家以低于市场价的价格提供各种乐器，供不同需要的同学选购。

三、租借培训中心提供的乐器。

培训费用：古典、民谣吉他初级班 80元/期 租借乐器 30元/月

吉他提高班 120元/期 租借乐器 50元/月

笛子班 50元/期 租借乐器 10元/月

二胡班 80元/期 租借乐器 50元/月

小提琴班 120元/期 租借乐器 50元/月

电子琴班 150元/期 租借乐器 50元/月

古筝班 160元/期 租借乐器 80元/月

长笛班 180元/期 由于管乐易生锈不便租借

萨克斯班 180元/期 由于管乐易生锈不便租借

报 名： 2003年2月18日—3月13日，携带1寸相片到指定地点10舍—11舍 报名，领取培训中心学员卡。

5舍206 2659946 5641417 李同学

我们的宗旨是“以最低的价格培养最优秀的学生”，欢迎大家根据自己的爱好，有选择的学习乐器。请相信，一门艺术特长将使你们受益终生！

我们还将筹办一次高水平的乐器演奏会，具体时间将贴海报通知；

7 培训中心报名8 表

中南大学乐器培训中心报名表

姓名 住址 电话 院系 乐器 学费 是否租买 档次

创新素质教育基地2003年2月

9 培训中心学员卡

10 贴海报、发传单

11 设点招生（10舍12 ——11舍13 间）

由招生干事和宣传干事负责

14 统计报名15 人数

16 组织乐器演奏会

17 组织老师上课

第六章 计划

1、 5月10日总结培训中心创业成果；

11、 如果此次创业成功， 12、 可以继续开办声乐、舞蹈培训。

创业计划人：聂其林

艺术学院工业设计2001-2班

时间：2003年2月

艺术培训年度工作总结 艺术培训中心策划书篇三

20xx年，我校在教育局领导下，全面贯彻落实科学发展观，认真落实上级领导制定的工作计划精神，不断创新管理机制，加强教育教学的研究，深化教学改革，加强卫生防疫工作，不断推进素质教育的新途径，确立了三学年的工作思路：第一学年重平稳，第二学年求发展，第三学年出成绩。20xx年是提升教育品牌的关键时期，也是我校实现跨越式发展的一年，我们始终想着以德为先，以学为主，整体培育，和谐发展这一方向稳步前进。

一、教育教学质量的保证 （一）教学工作

对于培训学校而言，教学的质量是至关重要的指标。如何保证教学质量培训学校的全体工作人员和教师都花了大量的时间和心血思考和实践。我们主要从以下几个方面去保证教学质量 有针对性地进行课程设计。2.聘有丰富专业知识、实践经验和有敬业心的高校老师作为授课教师。

3.有完善的教学评估制度；让学生及学校管理人员填写评估表，及时反馈教师教学质量。4.采取课堂授课、课堂实习相结合形式，以巩固学员的掌握程度；另外还采用互动式的教学方法，使学员能够更好地理解和掌握教师教授的内容。

在教学教研上，应保持现有的教师教研会议的教务管理，提前对教学工作进行规划安排，是教务教研工作更加标准化、系统化。语文、数学等科目分类开展教研活动。学校部分教师不能及时参加教研活动，在课间休息时间、午休时间抽空进行交流，甚至进行电话会议。

（三）教务管理

在完成繁忙的培训教学工作外，培训学校建立了一套科学的教学管理规章制度。如教学管理制度，教室管理制度，教学

资料管理制度等。这些制度的建立和实行，对于规范培训学校的教学运作起到了很好的指导作用。

二、管理工作

（一）规范学校的管理工作，提高管理能力和办学水平。1、建立并完善学校工作机制，促进学校规范化管理。使得学校的管理制度朝着定性和定量相结合的方向健康地发展，为学校今后其他政策制定和实施提供了宝贵的经验积累。

2、逐步完善学校人事管理制度。新教师的聘任严格把好师德和教学效果的关。学校工作人员的聘用资格上调，管理老师均有大学以上文凭，有3年以上一线教育教学的工作经验，确保教学管理的优化。

3、管理人员深入一线，听课、代课、维护学校正常秩序。针对个别学生出现的问题进行个别调整 and 解决，对学生学习状态、授课教师教学、家长思想变化及时了解和调整，帮助他们解决问题和困难，让学生和老师无后顾之忧。

4、开展学校内部学习交流活活动、提高招生咨询质量、为学校发展出谋划策。

5、加强对财务工作的管理，合理规划开支，积极筹集办学资金。财务会计每周对账、每月报表，保证学校工作顺利进行。

（二）学校每周固定开展例会制度。

学校的管理模式是董事会领导下的校长负责制，及从决策层到管理层，从管理层到教师层和工作人员层，有利于决策思路的传达和执行。学校每周五下午2：00召开全校教职工例会，及时交流下周工作安排、每周工作小结，沟通思想，是学校管理工作剩下一盘棋，推动学校工作高效、快捷、高质量的进行奠定基础。

（三）开展学校对外交流工作，提高学校知名度。 1、与其他培训学校开展合作，互相交流，取长补短。2、课堂对家长开放、展示，及时开展家长会，拓展办学空间。

3、每年进行户外展示活动，宣传学校。

（四）管理工作存在的不足

1、在对外宣传和交流工作中，虽然能策划出具体的方案，但有事不能灵活处理现场出现的变化，这说明具体的工作没有做好预算，缺乏实践缺乏应变措施。我们今后要全面考虑问题，制定多套方案，以便变化之余。在未来工作中，我们要把招生宣传做为重中之重，应当加强广告的宣传力度，进一步提高学校知名度。

2、在人事管理方面，严格执行聘用制度。聘请老师不仅要求高标的教学能力及教学效果，而且更应该看重教师师德水平。聘用的管理人员应严格执行学校管理制度，建设一支有凝聚力高素质的团队。

三、后勤工作

后勤工作室教学工作运作的基本保障。1、为师生提供良好的硬件设施和学习环境。准备书籍教材，配备教具，印发讲义。只要有利于教学的服务设备、资料，学校都及时采购。宽大、光线充足的教室，冬夏两季课前半小时调好空调，保障教师轻松教学、学生快速进入学习状态。学校备好饮水，以备师生之需。2、良好卫生条件的保障。我校平时放学之余及时做好教室卫生、整理好教学设备；每周五进行搬家式大扫除，小到桌椅、卫生间擦洗，大到清理墙壁灰迹，每个角落做好消毒工作，责任细化到个人。

3、维护、保障学校帮偶教学设备能正常使用，确保学校教学工作的正常运行。

4、良好的安全保障。学校不论寒暑白天黑夜上课前放学后都备有男老师巡逻，晚间放学管理人员会电话查询确认学生已安全到家。

5、建立良好的家校联通体系。校长时常跟家长联系，为下面的工作人员建立了模范作用。我校在学生上课时，提供了空教室给家长休息座谈，事无巨细，全体工作人员参与座谈，及时了解家长反馈的信息，为后期工作做好准备。

6、节约成本，走可持续发展道路。我们将弃旧的办公学习用品回收，修整利用，开创一条合理利用资源的道路。

艺术培训年度工作总结 艺术培训中心策划书篇四

在过去的培训中，大部分企业培训都带有相当的行政色彩，很多企业依然把企业当作学校，把职场人员当做学生，把培训当做任务和指标，强迫职员去接受，根本不管其喜不喜欢、愿不愿意。在培训手段上很多培训老师也是侧重于“教”而非“学”，成为灌输式的教学培训。整个培训，起主导作用的是讲师。这就如同我们在国民教育体系中尚存的填鸭式教育、应试教育。不管你能不能听得懂，能不能消化和转化。其实，这都是一种谬误。真正懂人力资源的人都知道，在hr管理的概念中，“培训”与“学习”是两个绝对不同的概念，“培训”只是任务、是计划，是被动接受，而“学习”则是意愿、是欲望、是主动进行，很多企业之所以抱怨培训无效，不一定是课程不行，也不一定是老师不行，大多时候是与培训对象的被动参与有关——他根本不愿学，参加培训只是完成任务而已，能有效果吗？不想尽办法请假逃避就已经很不错了。所以，由hr部去制定培训计划、安排培训课程，还不如通过对企业内部人力资源机制的完善和变革，去引导下属制订学习计划，将“被动接受培训”转为“主动学习”才会更有效，这也是学习型组织概念的初衷！

优秀的企业培训是注重学与教相结合，其效果是是既医疗又

保健，而我们国内的企业培训往往起的作用是医疗而缺乏保健功效，即所谓头痛医头、脚疼医脚，为培训而培训。比如，企业销售量和销售额下降了，就专门组织营销人员培训，由讲师针对这一问题来授课，临时性、突发性、随意性的特征很明显。这样的培训只治标不治本。国外的企业培训则往往是一种前瞻性培训，在企业销售量或销售额出现苗头时就及时展开培训，把问题解决在萌芽状态。有的甚至在未出现问题苗头时就组织培训，未雨绸缪，不仅不会导致销售的下降，反而锦上添花，促进销售。这种培训取得的功效往往等同于预防保健，以培育健康的机体和机制作为培训的使命。

二、培训中介机构将面临彻底转型和变革

这两年的培训市场越来越有一种奇怪的现象：很多只卖别人公共课程的培训机构尽管竭尽所能地进行吆喝式的销售，但是却依然是门庭冷落，业绩低得连维持生计都难。而一些几乎连营销都不搞的管理咨询机构却是把培训订单接到手软，有些还不得不选单来做，这就是日益理性的培训市场传出来的信号——中介型培训机构将面临彻底的转型和变革。前几年，在中国的培训市场上，吆喝得最起劲的往往就是那些只卖别人课程的培训中介机构。但这类机构在过去几年的惨淡和悲沧应该是有目共睹，而且，吆喝声越大的越赚不了钱。在这些培训中介定期举办的免费的会议营销式的培训论坛或者沙龙上，客户素质也较之前得已明显提升，培训市场也已经趋于成熟和更加理性。况且，在本山大叔的熏陶下，客户的防忽悠能力也已经得到进一步加强。培训行业恶性竞争式的行业发展模式已经被商业社会彻底抛弃。2012，这些只靠电话骚扰、信件投递等方式营销他人课程的中介式的培训机构日子将只有更惨淡。

三、为企业量身定制培训方案

所以，中介式培训机构面临的困境实际是客户不再接受培训公司照猫画虎、东拼西凑地攒出来或转卖的课程，而要求其

要有自己的研发能力与专业人员，在充分调查与分析的前提下，为企业量身定做培训计划并有始有终地执行与实施它。传统的服务流程与承诺面临挑战，培训公司与顾问公司的概念与界线越来越模糊。

培训公司必须从过去守着几门课程的产品路线或中介公司逐渐转型为客户带来增值的咨询式培训，有效地发现客户需求，提供满足企业培训整体培训的解决方案是培训公司未来的生存之道。

所谓咨询式培训，就是培训公司应协助客户企业培训主管，理清企业未来的重点业务方向，形成中长期工作计划，长期规划，分步实施，长期计划重点在企业诊断基础上有效地建立起完整的培训规划体系，长期推进企业业务发展，短期内做到有的放矢，达到快速推动业务发展的目的；它与一般培训业不同之处在于，一般培训业短期内可能根本看不出培训的效果来，而咨询式培训中的短期计划一般奉行“百天计划”，即在通过业务诊断后，针对性地给出培训计划，直接而快速促进公司短期业务。

四、实战型培训专家将由后台走向前台

培训大致分为两种：理论型和实战型。培训师也分为理论学者型和实战专家型。这几年，很多理论型的培训专家都被一些连理论都不懂的培训中介机构炒得风生水起，这也是培训行业一直遭人诟病的主要原因。而一些真正有实力的实战型专家们却因为专注于现场的管理实践而被市场忽略。但是，众所周知，培训却是一个不断往外掏的技术活，它需要的是深厚的职业沉淀而不只是夸夸其谈的概念式炒作。需要的是成功者的实战经验分享和指导，而不只是一堆堆把人绕晕的知识和理论。在企业里，一个总经理绝对没有一个一线工人专业，同样，一个拿着很多证书有着很多吓死人头衔的学者教授也绝对不会比一个天天在现场进行管理实践的一线经理更懂管理，这就是现实。所以，在经过多年的沉淀、梳理和

学习提升之后，那些来自于一线、出身于职场的经理人、管理咨询师们必将在2012走向培训市场的前台，并逐步取论型专家而成为管理培训市场的主流！

五、由产品时代向营销时代转型

（1）初级的产品提供者。培训公司的培训产品，就是讲师所提供的培训课程。在许多培训公司中，培训讲师就是企业的总经理或合伙人。他们利用自己多年累积下来的专业培训课程向客户企业提供擅长的一门或几门课程，由于业务量及生存空间有限，因此讲的课程多是大众类课程，没有针对性，但由于有一定的知名度，许多客户企业人力资源人员也冲着讲师的知名度去邀请他们。

（2）虚假营销的中介公司。目前许多培训公司都号称培训作为一种服务产品，必须要针对企业的具体特点进行专门的个性化服务。其实这些培训公司并没有自己的培训讲师，只是在与客户企业进行访谈后，根据客户企业提出的指明性课程，然后充当经纪人去联系相应的讲师，他们所赚取的利润也只是中介费用。

（3）品牌营销的咨询培训公司。这是培训公司发展的必然趋势与高级阶段，这种类型的公司已开始跳出培训产品本身，开始打造自己的培训品牌。虽然注重讲师，但他们更注重的是培训的价值流程（包括售前的客户需求咨询，售中的课程客户化提供，售后的跟踪服务），而不仅仅注重某一点。这类培训公司提供的是一种咨询式培训，通过各种咨询手段及现代管理体系进行企业诊断，发现客户的真正需求与业务需要，然后出具咨询报告，向客户提供全面的业务解决方案，从而使培训有针对性地系统解决企业的业务问题。这种咨询式培训的思路是打造培训公司品牌的长期竞争力，向客户提供的也许不是最好的产品（某些知名讲师的课程），但一定是客户最适合的（根据客户量身定制）。

艺术培训年度工作总结 艺术培训中心策划书篇五

- 1、教育教学质量要进入艺术培训中心的先进行列。在教学水平评估中，优化舞蹈、绘画、钢琴、美术、跆拳道等特色专业，本年度争取在（朗诵、电子琴、小主持人、街舞、声乐、古筝）等专业中再增设1-2个特色专业，新增的书法专业，力争有一个良好的开端。
- 2、规范办学行为，优化教学质量，提高学校可信度。
- 3、课堂规范，氛围严谨，授课科学。让学生听课质量通俗易懂，让学生的艺术素养不断提高。
- 4、校长和业务主管参与11月份的阶段性质量监控调研。
- 5、给学生提供更多的锻炼和展示的舞台。我中心将于12月份中下旬汇报演出，各专业教师要积极组织学生筹备精品节目，所需的音乐，道具，服装及时向学校申请汇报，11月份上旬校长、业务主管审核节目。
- 6、1月份下旬各专业教师制订寒假教学计划，1月份寒假班开课。

艺术培训年度工作总结 艺术培训中心策划书篇六

活动对象□xx市中小學生

活动形式：艺术特长培训班

活动场所□xx师范大学

活动时间：初步定于周末

- 1、培训班主要是给热爱艺术的中小學生提供一个安全、可靠、

全面的学习的平台。

2、本培训班依托曲师大美术学院和音乐学院的强大的资源优势，本着为同学们服务的宗旨，为在校大学生提供一个锻炼自我的机会。

一方面为热爱艺术的中小學生提供一个理想可靠的学习平台，培养他们的艺术特长。

另一方面利用青春创业社这个平台，为在校的大学生提供一个教学实践的平台，利用他们的专业特长给孩子授课，同时获得一定的报酬。

1. 充分落实创业社的宗旨，本着为同学们服务的原则，利用在校大学生的课余时间，实现能力和报酬的双丰收。

2. 该活动由青春创业社举办，可以很好的锻炼我们创业社人员的组织能力与应变能力，提高人员的综合素质。

在举办活动的同时会很大程度上提高青春创业社的公众认可度和知名度，从而为创业社争得较高的荣信誉。

3. 作为创业社一次新的项目的尝试，通过举办培训班，为以后创业社项目的开展奠定一个良好的基础，同时活动发现自身的不足。

培训班本学期计划开展六期，每一期确定一个主题。

主题含书法，素描、水粉、声乐、器乐，舞蹈等。

具体安排：每位助教负责5-7名会员，教授其基础知识、指点错误、答疑等。

每次根据来的人数，安排助教的人数。

授课时间：上午8：00——11：00；下午3：00——5：00

收费标准应该低于市场价，初步定于每小时25元，可根据行情商议另行调整。

(1) 做好宣传工作和准备工作

(2) 人力资源、主教和助教届时务必到位

(3) 邀请老师做讲座时，提前制作邀请函，提前预约并确认时间

(4) 主持人提前做好准备

：书画用品会员自带。

艺术培训年度工作总结 艺术培训中心策划书篇七

以党的十六大精神为指针，以“三个代表”重要思想为指导，围绕上级工作部署，在校长室、教导处的领导下，继续深入贯彻《基础教育课程改革纲要》精神，深入学习艺术、音乐、美术的《新课程标准》等理论，在新课程理念的指导下，进一步转变教育教学观念和行为，在艺术教学中，尊重学生个性的发展，尊重他们每个人独特的感受表现方式，让学生在艺术活动中尝试成功的快乐，树立自信的'人格，让艺术课堂充满活力，充满乐趣，成为孩子们心中向往的乐园。

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***地发展。在平时教学中，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. 以朱棣文的人文科学精神和现代教学思想为引导，继续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，创造一种师生在平等的位置上探讨交流，拉近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，树立学习艺术的自信心。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。教师要深入学习新的艺术标准，把握教材特点，实施新的教学方略，选择最优的教学内容、手段方法，努力使自己的教学水平符合新的要求，切实提高学生素质。

1. 强化教学常规管理。

(1) 加强政治学习、理论学习和提高教师自身修养。

(2) 认真学习艺术大纲的新标准，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) 继续做好六认真工作，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，激发学生学习欲望，加强艺术体验。

(4) 开展多种形式的教研活动，尝试集体备课。

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(本科进修及专业进修)，提倡在“走出去、请进来”的校际交流中不断提升我组教师的专业能力及综合

素质。同时建议学校为教师多提供一些专业方面的书籍、器材、艺术素材等，让老师们渴望学习提高的心愿得以满足，也便于教师有的放矢地开展教学工作。

3. 继续开展教育实验、教育科研工作

一是开展读书工程教师读书不少于1本，并根据实际需要做些读书笔记。二是写好随笔：教研组老师坚持写生活随笔或教育教学随笔，每月不少于1篇。三是做好学生作品的整理及归档工作，并择优向新教育实验网上传。使之成为同年级师生乃至家校、校际间交流的平台。四是继续开展课题研究。本组课题为“朱棣文精神在小学教育中的实践研究”，做好相关资料收集整理工作，撰写相关论文、书面资料，并在课堂教学中努力渗透朱棣文精神，加强艺术体验，让学生敢于创新、乐于创新。抓好第二课堂，力争出成绩，同时使学生具有一定的艺术修养。

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。同时建议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。

九月份：

1. 教研组会议，明确学校对各教研活动开展的要求，制订教研组工作计划，各项工作安排落实。
2. 制定本学期各类学科计划
3. 狠抓课堂常规教育，做好六认真工作。

5. 做好校庆的准备工作
6. 开展鼓乐队和兴趣小组活动, 组建乐队
7. 开展国歌、队歌及校歌的教授活动

十月份:

1. 有效开展兴趣小组活动。
2. 大合唱队加强训练, 年底准备社团活动。
3. 常规管理, 保质保量地上好每堂课。

艺术培训年度工作总结 艺术培训中心策划书篇八

为了更好的配合学校搞好素质教育, 进一步展示我校的艺术风采和文化底蕴, 丰富学生的校外文化生活, 激发学生学习音乐的兴趣, 培养学生的音乐审美能力、艺术修养及表现能力, 弘扬学生个性发展。学校组建了电子琴兴趣小组, 并且力求整个活动能够顺利、高效地开展。

本学期舞蹈兴趣小组的成员来自一二年级。由于本学期加入的学生较小, 无基础且也无舞台经验因此, 我们将从多方面启发、开导, 培养学生在形体、气质上的自我审美能力, 并且使学生自身体现出一种对舞蹈的热爱, 从而愉快地进行训练和舞蹈。

丰富学生的课余文化生活, 提高学生的音乐感受力和表现力, 使学生掌握一定的舞蹈技巧, 开阔学生的视野, 促进学生素质不断提高。

- 1、教育学生严格遵守训练纪律, 保证每次训练时间。

2、热身运动：在训练的几分钟左右的时间里，让学生做一些轻松、简单的热身运动，主要目的是创造一个融洽的学校氛围，使孩子们的身体和情绪适应课堂训练的准备，避免用力过度。

(1)脚背和膝盖的训练

(2)肩的开度和前腿的软度训练

(4)胸腰和腹肌的训练

(5)脊椎和胯骨的训练

(6)胯部和臀部的训练

(7)胯部和腿部的综合训练

(8)节奏和方位的训练

(9)后腿和背肌的训练

(10)踢腿和力量的练习

4、能够随着音乐做动作，节奏准确，充分表现音乐的特点，培养学生的即兴创编能力和学生的创造能力。

5、排练几个舞蹈，通过这些组合来锻炼学生，同时为演出比赛做准备

6、学习一部分少数民族的舞蹈，让学生感受各个少数民族舞蹈的特点，能够表演简单的舞蹈。

1、培养孩子的优美体态和对艺术的审美能力。

2、训练扎实的基本功如：腰、腿、胯的软度及开度

3、培养孩子听音乐时能找到节拍，动作节拍准确，跳舞有自娱感。

4、培养孩子载歌载舞的习惯和舞蹈时愉快的心态。

5、培养孩子的表现欲望和基本的舞台感觉。

第三周：召集、了解学员，提出注意事项，布置活动内容，严格活动纪律。基本训练。

第四周：基本训练：压腿、踢腿、下腰。

第五周：基本训练：简化的芭蕾训练。

第六周：学习舞蹈《茉莉花》。

第七周：基训练习：学习扇子舞基本舞蹈动作。

第九周：继续学习舞蹈基本动作，学习舞蹈简单队形。

第十周：配音乐整合动作，跟音乐做动作。

第十一周：基训练习：复习舞蹈《茉莉花》、欣赏舞蹈、学习手位动作。

第十二周：学习傣族舞蹈动作。

第十三周：继续学习傣族傣族舞蹈动作。

第十四周：配音乐整合动作。

第十五周：配音乐整合动作。