

培训班活动策划方案(实用5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

培训班活动策划方案篇一

一、活动地点:白浪镇中心幼儿园操场

二、活动时间:9月23日

四、活动班级:中(2)班

五、活动目的:

- 1、透过游戏活动，促进幼儿身心发展的协调性。
- 2、透过本次活动，增强孩子与他人合作的意识，并能体会亲子活动的乐趣。

六、活动准备:

- 1、沙包十个，纸箱两个。
- 2、绳子27根。
- 3、板凳25个
- 4、铅笔、飞碟、彩笔若干

游戏设计(准备3个游戏:投沙包比赛、两人三足、抢板凳)

七、活动人员的安排：

- 1、拍照：邱秀萍
- 2、张珊设计游戏、准备材料
- 3、游戏主持人：张珊

协助者：段宁、邱秀萍

- 4、第一组，由段宁领队

第二组，由邱秀萍领队

八、活动要求：

- 1、教师在组织孩子活动之前，教师要先跟孩子和家长声明活动的规则及活动中就应要注意的事项。
- 2、在活动的过程中，负责领队的老师要提醒家长看好自己的孩子，不能让孩子到处乱跑，保证孩子的安全。
- 3、游戏结束后，家长才能带孩子离开，中途游戏时间家长不能擅自带孩子走。回家时，要事先与本班老师打招呼，孩子跟老师说“再见”后方能带孩子离开。
- 4、在活动的过程中，请家长们穿上舒适的运动装，方便于跟孩子合作。推荐家长们不要穿裙子或高跟鞋。

九、注意事项：

- 1、教师要注意排查现场，清理现场一切危险性物品。
- 2、请家长自觉遵守活动要求，以防出现安全事故。

3、家长要在领队教师的带领下活动，听从领队教师的安排，不能擅自带孩子离开队伍。

4、有个别幼儿会出现胆怯或闹情绪的现象，在不影响活动的状况下，协助老师要及时帮忙解决。

十、游戏活动过程：

1、班主任组织家长集中，声明游戏规则及在游戏的过程中应注意的事项，并宣布活动开始。

2、主持人宣布完后，各班领队老师也能够利用5分钟的时间再次跟家长讲明游戏规则。

3、游戏1、《投沙包》

玩法：幼儿分成两组进行投沙包比赛，每对幼儿一次有五个沙包，家长站在幼儿对面规定的位置，用纸盒接住对面幼儿投过来的沙包，接到沙包个数多者为胜。

规则：幼儿与家长都不得超过指定位置。

游戏2、《两人三足》

玩法：两组，一家长与一幼儿将相邻的两条腿用绳子绑在一齐，听到口令后，两人一齐向前跑，先跑完的一对获胜。

规则：务必在起跑前把脚绑好，不准抢跑，若中途绳子散开，应在原地绑好后再继续跑。

游戏3、《抢板凳》

玩法：两组，每组一开始就比每组人数少一个凳子，放音乐，家长牵起小孩随音乐围着凳子转圈，音乐停止，就近找凳子坐下，没有找到凳子的就被淘汰出局。每组抢到最后一个凳

子的人获胜。

规则:音乐没有停止，脚步不能停止。坐下的时候不能用手拉凳子。

4、戏结束后，班主任对此次活动进行总结。

培训班活动策划方案篇二

招生要兼顾线上、线下两个方面，协同带动。线上可以通过制作专题页、广告投放，而最方便快捷的，莫过于通过新媒体进行宣传、招生。可以通过软文传播，结合社会实事、热点话题；也可以通过硬广，但要把培训机构的优势凸现出来。可以通过h5页面进行传播、扩散，也可以通过策划一些活动，如发放优惠券、代金券以及借助于一些小游戏等，吸引家长参与其中，但主题一定要新颖、操作一定要简便易行。

1. 手机报名享优惠

手机报名，时间设置成1周，一周以后，手机报名活动自动关闭。

为了让招生活动有立竿见影的效果，还需要使出必杀技——手机报名有优惠/有礼物，比如：

前10名报名的享有8折优惠。

前50名报名的享有9折优惠。

前100名报名的可领取200元代金券。

前200名报名的，都将获得印有培训机构logo的书包一个。

2. 推荐有礼

家长通过手机报名，只需填写：学员姓名、年龄、手机、推荐人四项信息即可。

这个推荐人可以是老师，也可以是家长，培训机构需要给成功推荐生源的家长或老师一个小礼物作为感谢。通过这种方式，可以轻松统计出来各位老师招生上都做出了多少贡献。

这是最传统的推广方式，也是常玩常新的一种方式。

1. 到商场、超市投放宣传资料。
2. 联合小区做宣传活动。
3. 到超市商场小区设置招生咨询点。
4. 先试听课程。
5. 赠送礼品
6. 异业合作

1. 宣传页的发放

首先，宣传页的制定不仅要精美，彰显培训机构实力和特色，还应具体，如培训机构特色方面，可以采用表格对比方式，相对普通培训机构形成一目了然的优势，表格的子项包括：班容量、教育理念、特色课程、硬件设备等。

其次，为了增加收到宣传单的家长走进培训机构进一步了解的机会，这样，既能增加家长对宣传页阅读的兴趣，又提高了家长走进培训机构、对培训机构进一步了解的机会。

2. 口碑营销

其实家长就是的招生宣传，只要和家长建立了良好的关系，让家长觉得在培训机构，他们的孩子在按照他们理想的方向发展，培训机构自然就有了口碑，通过各个家长进行宣传，培训机构的生源自然就有了。

各班老师可以根据自己的时间进行安排或机构统一组织（周六、日、下班后）。

根据培训机构生源情况，每位教师招生指标人数10人。

七、宣传事项

1. 宣传地点设置
2. 宣传人员分配（可分区域）
3. 招生简章
4. 招生时间
5. 招生横幅
6. 登记表格

培训班活动策划方案篇三

航模运动是一项集科学、运动、趣味、动手能力、心理素质培养等多方面综合素质培养的一种新型运动锻炼方式。青少年参加航空模型运动不但提高了身体素质，而且增强了综合能力。航模运动寓教于乐，培养了孩子的动手动脑能力，拓展了孩子的课外知识水平，增强了青少年的国防意识。

- 1、动手制作纸飞机，并练习调试、试飞；

- 2、动手制作冲浪纸飞机，练习调试、试飞；
- 3、动手制作橡皮筋动力飞机，练习调试、试飞；
- 4、遥控直塔升飞机练习与试飞；
- 5、动手制作小力士伞降火箭，试习。

周六下午3：00—4：30

10周一14周（遥控飞机使用熟练者可放宽年龄）

不限

即日即时起至周五上午11：00止，在亲子群内报名，格式为：孩子姓名+航模，请勿重复报名。

周五下午六点自带遥控直升飞机来活动中心面试

1. 对航空模型有兴趣，会操纵遥控直升飞机。
2. 遥控直升飞机自带。
3. 上课时必须使用猎鹰200或天戈p3c-1直升机（自购）。
3. 家长支持。

初选8人, 后经训练考察按2:1进行淘汰

1. 培训费全免。
2. 除遥控直升飞机外耗材全部由活动中心承担。

培训班活动策划方案篇四

优先达标校区，会议现场颁奖。团队设定有一级目标、二级目标、三级目标，甚至四级目标、五级目标，但是一旦达到一级目标时，就要现场发奖金，这样才能即时激励刺激到其他校区。所以及时采取奖励是对员工极大的促进。

好多机构活动策划的不错，可是宣传出现短板，结果不用说。在活动策划过程中，一定要有针对性的借助自身或周边资源进行有效宣传，充分利用线上互联网自媒体，线下地推活动等。

1. 借力互联网。

2. 转发活动详解软文。

现在做一场活动都是网络先行，我们在“双11”启动会时，现场都会邀请老师和我们一起去转发“双11”的软文、优惠和游戏。通过公共平台去点对点把活动详情软文和游戏转发给家长。

3. 设置线上游戏。

比如说助力、砸金蛋、摇钱树或者点灯笼、分享抽现金的机会，包括优惠券，做这些活动更多的是让家长通过线上游戏跟我们进行分享。助力就是要分享给很多朋友，这个过程中“双11”活动也就被推出去了。也可以从助力者中获得一些真实有效的数据资料。但是这个名单需要一个专业的电话团队对它进行筛选，这些资源可以在招生淡季时利用起来。

4. 活动攻略。

什么是活动攻略？所有的推送一定要站在家长的角度为他考虑一切。家长为什么要报我们的“”？他报我们的“”不知

道该怎样去玩，或者线上游戏怎样帮家长获得更多优惠，更好地去抢到更多的积分，让宝贝能够获得更多的礼品。我们要做的就是这样一个活动攻略，这个活动攻略的点击量会比活动软文的. 点击量要高很多。

培训班活动策划方案篇五

主题：老外看西安

方式：问卷调查（以选择题为主，再附加一些简答项目）

对象：外国人

内容：生活、文化、思想、道德

参与者：英语班学员（希望能够得到几位英语专业的朋友的热心帮助）

地点：外国人比较集中的地方（西外院、西交大等地附近）

目的：

1. 让学员亲身经历一次与外国人交流，感受外国人是如何说英语的
2. 突破学员的心理障碍，让他们勇敢地说出英语
3. 了解外国人眼中的西安，希望从中能够发现点什么

主题：我与外国友人的一次浅谈

方式：分两场比赛：

- （1）初赛：自由演讲，评委打分，选出前十名进入决赛

(2) 决赛：按抽签结果进行演讲，由评委打分，评出奖项（一等奖一名，二等奖两名，三等奖三名，优秀奖四名）

对象：所有参加调查活动的学员

内容：针对调查活动，谈谈自己的感受或收获，演讲方式不限（可以制作ppt）

地点：教学楼d402

目的：

1. 让学员总结调查活动的感受与收获
2. 让学员体验一次比较正式的演讲比赛
3. 增进学员与英语班的感情