

最新魔方活动策划文案 职校招生活动方案 (实用9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

魔方活动策划文案篇一

根据河南省教育厅和郑州市教育局关于做好20_年中等职业学校招生工作的有关要求，为确保顺利完成我市本年度中等职业学校招生任务，结合我市实际情况，制定如下方案：

一、原则

(一)招生范围：中等职业学校招收应、往届初中毕业生、同等学力者、高中毕业生及其他城乡青年。

(二)招生办法：报考职业学校的学生可以参加中招考试，也可以免试注册入学。中等职业学校招收的高中毕业生实行1-1.5年学制，原则上单独编班，可免修文化基础课，学生修满规定的专业课程准予毕业。各学校可以多次招生。

二、考生报名及考试

(一)报名时间及地点：同普通高中报名时间和地点。

(二)考试科目及时间：同中招统一考试。

(三)报名办法：

1、参加考试的应届初中毕业生报考中等职业学校，其报名办

法、程序、条件、考场编排等工作与普通高中招生工作一致，由教体局统一安排，各乡(镇、办事处)中心校、市直初中组织报名。

2、参加考试第一志愿报考职业学校的考生，应填写《20_年新密市中等职业学校招生报名登记表》，交近期同版免冠2寸照片3张、体育测试成绩通知单。

3、不参加考试的往届初中毕业生、高中毕业生及其他城乡青年可直接到本人所选择的职业学校登记注册。

(四) 填报志愿：

1、第一志愿报考中等职业学校的考生，二、三志愿必须是同类学校。

2、第一志愿报考普通高中、普通中专的考生，二、三志愿可报职业中专、职业高中。

(五) 新生录取

1、职业学校招生由教体局统一组织录取。对未被中专、普通高中录取的考生，各职业学校根据考生报考的第二、三志愿可实行二次录取，尽可能吸收未升入普通高中学习的初中毕业生入学。市职教中心和雕塑艺术学校要发挥辐射作用，在完成我市招生任务的前提下，尽量吸收外地初、高中毕业生入学。

2、切实按计划招生，保证生源质量。第一志愿没有完成招生计划的，可在第二志愿中录取。各学校应根据本校招生计划，本着“德智体全面考核、先录统考生、后录免试生”的原则，择优录取新生。

3、报名注册学生多于招生计划或所设专业对于文化课成绩要

求较高的学校，经批准可通过考试择优录取；根据专业特点需要进行面试和专业加试的学校，可优先录取成绩优秀者（面试或专业加试的具体时间由招生学校确定）。

4、未被中专、普通高中录取的考生，可持中招考试成绩通知单直接到本人所选择的职业学校登记注册。

三、有关事项及要求

（一）加大宣传力度，切实做好初中后分流工作。做好职业教育和初中毕业生的分流工作是保证中招工作顺利进行的重要环节。各乡（镇、办事处）中心校、初中要高度重视这项工作，采取得力措施，加大职业教育宣传力度，宣传职业教育的广阔前景，宣传国家助学金资助中等职业学校所有全日制一、二年级学生每生每年1500元生活补贴的优惠政策等。要指导广大初中毕业生合理填报志愿，鼓励毕业生积极报考职业学校，使职业学校的生源数量有保证、质量有提高。对教体局下达给各乡（镇、办事处）中心校、初中的职业学校升学任务，教体局要进行目标完成情况考核，并根据相关方案进行奖惩。各单位要层层分解任务，责任到人，抓好落实，确保任务完成。各单位完成任务数以到职业学校报到入学实有人数为准。

（二）各职业学校要树立“以就业为导向”的观念，遵循人才市场变化趋势，紧密结合产业结构调整需求，稳中求变，积极创造条件，增设经济社会发展急需的新专业；改变陈旧过时的传统教学模式，加强实践教学环节，注重提高学生的专业技能水平，培养和发展学生的职业意识和职业能力，使学生能够顺利就业。同时落实“升学和就业并重”的指导思想，全面提高教育教学质量，为有愿参加对口升学、进入高等院校深造的学生搭建成材桥梁。

（三）各职业学校要积极与城市和发达地区的名优职业学校或企业联合招生、合作办学，拓宽办学渠道；应探索1+1+1、1+2

学制的分段培养模式，建立新的人才培养机制，推动我市中等职业学校办学思路和办学体制的改革与创新。

(四) 创造有利于民办中等职业学校招生的条件和环境，使民办学校能够顺利完成招生任务。各民办学校要采取多种形式加强宣传，同时不断改善办学条件和教学环境，加强师资队伍建设和，以过硬的教学质量赢得学生和社会的信任。

(五) 各职业学校要严格执行物价、财政部门核定的收费标准，严格落实国家对全日制一、二年级在校生每年资助1500元的政策，并安排一定数量的专项资金建立助学金、奖学金；对家庭经济困难的新入校学生适当减免学杂费，可以允许学生缓期或分期缴纳学杂费，确保家庭困难的学生能顺利入学。

(六) 各乡(镇、办事处)中心校、初中、各职业学校严格按照教体局下达的招生工作方案和招生计划，以切实可行的措施和规范、合法的行为进行招生。要遵纪守法、廉洁自律，实行阳光招生，以树立教育部门的良好社会形象。

魔方活动策划文案篇二

一、指导思想：

依据_学前教育招生工作的相关规定，坚持“相对就近，免试入园”及便民便利、公开透明的招生工作要求，强化责任意识和服务意识，充分利用现有资源，积极落实随迁子女的入园政策，尽力满足学区内广大人民群众的需求，努力做好20_年学_幼儿园招生工作。

二、招生原则：

1、坚持公开、公正、公平的原则。

按区教育局托幼办统一规定的时间和内容向社会公开招生信

息和招生细则。

2、坚持率先满足3—6岁接受全日制正规的学前教育为主的原则。

率先保证3—6岁幼儿接受正规的学前教育，满足入园要求。3岁前婴幼儿的早期教育将通过幼儿园早教指导站提供不同的服务与指导。

3、坚持按照市相关要求设定班级数和班额数。

按要求严格将班级数和班额数控制在《_20_学年度幼儿园教育事业发展计划》规定的范围内，20_学年我园共开设6个班，小班2个，每班25人；中班2个，每班30人；大班2个，每班35人。

4、关于来沪随迁子女的入园。

在保障本市户籍适龄子女入园的基础上学额有余的，可依据来沪人员持《_市居住证》且积分达到标准分值、持有年限等条件设定优先顺序，安排随迁子女入园。同时，孩子须持有本市临时居住证件。无法进入公办幼儿园就读的，可自行选择到民办幼儿园就读。

三、与条件：

根据区教育局《20_学年_幼儿园招生意见》精神以及行政的讨论，结合本地区地域特点，制定以下要求：

(一)

20_年9月1日至20_年8月31日期间出生的身体健康、可正常参加集体活动、并符合以下条件之一的适龄儿童。

(二)招生条件

- 1、户籍及居住所在地为_市_社区所辖各居委会、各村的幼儿。
- 2、因特殊原因未报_市户籍的练塘镇辖区幼儿，父母一方必须持有_市户籍，并持有所属居委会或村委会的证明(书记签字)，方予认可。
- 3、居住于本镇范围内并具备以下条件之一的来沪人员随迁子女：

入园幼儿户籍应跟随父母。父母一方持有《_市居住证》且积分满120分，入园幼儿已经取得《_市临时居住证》，并持有招生区域内居住证明。

(三) 自主招生条件

根据上级有关精神和我园实际情况，自主招收一部分常住于本镇范围内的来沪人员随迁子女，条件优先顺序依次为：

(1)父母一方持有《_市居住证》，幼儿持有《_市临时居住证》，持有招生区域内居住证明。

(2)父母一方持有《灵活就业证明》满两年(20_年7月31日前办理的)和《_市临时居住证》满三年(20_年7月31日前办理的)，幼儿持有《_市临时居住证》，持有招生区域内居住证明。

四、招生人数：

小班2个班级，共50名幼儿；

五、招生工作时间安排：

1、方案制定：5月4日制定本园招生方案并上交教育局。(与镇社会发展事业科共同商议制定，并有镇社会发展事业科确认盖章)。

2、公告发布：5月5日开始向社会公布本园招生入园招生计划、招生区域范围、幼儿园性质、等级、收费标准、招生电话及报名的要求和日期等。

3、招生时间：5月30日、31日、6月6日为全区公办幼儿园统一招生登记时间。

4、报名材料准备：

(1)在规定的时间内，符合招生条件的上海市户籍幼儿，由家长带领(一般情况下幼儿须到场)，带好四证原件到幼儿园指定的地点办理报名手续(带好户口簿、身份证(父母)、幼儿出生证、儿童预防接种证)等原件到我园办理报名、登记手续。

(2)在规定时间内，符合招生条件的来沪人员随迁子女，由家长带领(一般情况下幼儿须到场)，带好带好户口簿、身份证(父母)、幼儿出生证、儿童预防接种证原件证件以及招生条件中的相关证件和证明到幼儿园指定地点办理报名手续：

5、材料查阅审核：幼儿报名登记入园，家长需填写报名登记表。幼儿园招生工作人员认真核查相关证件，仔细核对家长所填信息，登记幼儿出生年月、身份证号码、家庭住址、户籍所在地、上海市临时居住证号码；父母姓名、身份证号码、上海市(临时)居住证号码、工作单位、联系电话等，确保幼儿的报名材料真实、完整。

6、发放通知单：6月13、14日发放本地区适龄幼儿入园通知单。

7、自主招生时间：8月15日至8月25日为自主招生时间。(在学额未满情况下非户籍幼儿根据登记报名资料的情况进行录取)

六、招生工作的组织领导：

1、成立招生工作领导小组，认真做好招生前的准备工作

领导小组组长：徐_——招生方案制定及招生工作会议精神的传达

招生小组成员□_x——招生通告、家长宣传咨询、拟定家长宣传单等

陆_、潘_、吴_、陆_——各类信息核实登记

2、设立幼儿园招生电话，耐心接待家长咨询，妥善处理好各种问题。

_招生责任人：胡老师

3、对全体领导小组成员和全体教职员工开展招生工作培训，领会招生工作精神，熟练掌握招生政策、法规，做好户口簿、房产证、居住证、幼儿出生证、儿童预防接种证等有关证件的查验、登记工作，确保招生工作的公正性。

4、与镇卫生院协调确定新生入园体检日期，体检合格者方可入园。

请广大家长在看到公告后将相关信息相互转告，同时希望本次招生工作能得到各位家长的理解、配合与支持！

魔方活动策划文案篇三

一、指导思想：

为切实保障小樊片区每一位适龄儿童接受义务教育的权利，根据《襄阳市义务教育统一平台招生实施意见》和《关于做好20xx年义务教育学校招生入学的通知》，结合我校实际，特拟定小樊中心小学20xx年秋义务教育新生及教学点二升三

年级学生入学工作方案。

二、领导小组

1、招生工作小组：

组长：胡红波

副组长：陈禹

组员：胡强然、沈红海、许艳华、曾强、宋锐

2、工作职责：

组长全面指导和调控招生小组的招生工作；副组长全面负责招生工作。对组员解决不了的问题进行组织协调，负责解释招生政策，及时解决招生过程中出现的问题，检查并进行材料审核。

3、工作要求：

招生时应实事求是、态度热情、耐心解答学生家长提出的疑问。

三、招生原则

稳定：统一管理、统一领导、精心安排、廉洁招生

规范：免试入学、计划招生

有序：制定方案、不分快慢班

四、工作措施

1. 划片招生落到实处

凡属于小樊片区的适龄儿童（学前班满5周岁，指20xx年9月1日前出生；一年级满6周岁，指20xx年9月1日前出生），户口和房产在小樊片区，均符合入学条件。

2. 为每位学生提供公平的受教育机会

按照“全覆盖、零拒绝”的要求，依法保障每一位适龄儿童均能享有公平而有质量的教育。

3. 摸清底数，科学谋划

（1）要认真开展适龄儿童调查摸底，联合村组摸清片区秋季入学适龄儿童数量、实际户籍和居住状况等，认真如实填写《片区适龄儿童情况统计表》。

（2）对二升三年级的学生，原班主任需提供学生花名册（含家长和学生姓名，家庭住址，联系电话），花名册整理好以后于8.30前交给陈禹。

4. 严格过程管理

学校设立新生入学接待办公室，公示招生、举报电话、邮箱，畅通群众反映问题的渠道，针对突发问题，要及时掌握情况，快速稳妥处置突发事件。

招生电话：

监督电话：

魔方活动策划文案篇四

为丰富中小学生学习生活，配合学校开展素质教育，使学生在提高书写技巧的同时，更能认识和学习古代文人的文化修养和道德修养，特设以下毛笔和硬笔书写班。

一、具体上课时间如下：

b班：7月14日至7月27日下午2：30-5：00

d班：7月28日至8月10日下午2：30-5：00

f班：8月11日至8月24日下午2：30-5：00

二、收费标准：800元/人(含所有材料费用：纸、笔、墨、砚)

三、教学内容：新生部份

1、毛笔：端正执笔方法和写字姿势以及基础笔画的书写技法训练

2、硬笔：端正执笔方法和写字姿势，增强书写能力以整体整洁、美观的.字体应用到平时的功课上。

3、实物展示古代文房用品的使用知识和相关的文化信息。

平时班有基础的学员部份

1、导临、放临、背临：针对学生专攻字体，进行示范引导临帖，放大或缩小临帖、背帖。

2、创字：学生专攻书体的字帖不能满足创作需要时因应字体的风格引导学生创作出字帖内没有的字。

3、章法、布局：学习书法创作的章法、布局，培养临场挥毫的应对能力。

四、任课老师简介：

xxx中国书法研究院教育委员会会员、广东省书法家协会会员、

佛山市书法家协会常务理事、顺德区书协副秘书长□xx书画副会长

陈锦棠：广东省书法家协会会员、顺德书法家协会会员

梁婉仪：中国书法研究院教育委员会会员、顺德书法家协会会员

罗凯荣：中国书法研究院教育委员会会员、顺德书法家协会会员

五、为使学生在舒适环境下学习，培养学生对书写的浓厚兴趣，教室配备先进的教学设备(大屏幕电视、空调等)完整的教材以及老师十多年来的教学经验，多年来已培养出一批又一批的青少年书写能手，相信能令贵子女度过一个开心有意义的暑假。

xxx书法工作室

xxxx年5月

魔方活动策划文案篇五

xx一国际班20xx年招生计划经市教育局批准。现予公布：

招生规模

面向全市五县三区招生4个班，招生计划224人。

报名条件

爱学习，爱劳动，爱祖国，综合素质好□20xx年中考文化课成绩635分及以上，自愿报考国际班的学生，本人凭中考准考证、原始分数条到xx一中报名。

报名时间

7月8日、9日、10日三天。

报名地点

xx一中学术报告厅。

录取办法

按报名学生中考文化课成绩从高分到低分录取，录满为止。7月12日上午，学校公布xx一中国际班新生录取名单。被xx一中国际班录取的学生，不能被其他学校再次录取。7月12日、13日缴费，逾期不缴视为自动放弃。

收费标准

按市物价局、财政局六价费□20xx□6号核定标准收费。

- 1、学费：三年共2.7万元/生。分学期收缴，每学期4500元/生。
- 2、教材按省教育厅规定的用书目录和省物价局核定的价格收取。
- 3、住宿费按市物价局、财政局六价费□20xx□3号文件的规定执行。

管理模式

优化组合国际班师资，精选外教师资，班主任择优，授课教师统配。按照现代教育理念管理，培养学生国际化视野，确保雅思课程质量，为学生的预备升学、出国留学奠定坚实的基础，打造富有特色的中外合作办学模式。

魔方活动策划文案篇六

一、装饰教室，让孩子感受新年来临的浓厚气氛。

二、让孩子看节日图片，在感知节日的同时，也了解我国的传统习俗，增强幼儿对民族文化的兴趣。

三、制作贺卡，小朋友之间互相赠送增进友谊。

四、幼儿表演节目，形式以讲故事、唱歌、跳舞等。

五、幼儿玩击鼓传球的游戏，球停在谁的手里，谁表演节目。

六、老师赠新年祝福，祝福孩子在新的一年里健康快乐，茁壮成长。

12月30日上午，我们幼儿园中一班举行了庆元旦迎新年联欢活动。为了让孩子们过一个难忘的节日，让孩子们看到自己进步和成长，我们结合各个领域的活动，排练了许多精彩的节目和游戏活动，有歌曲，歌表演，游戏，舞蹈等。

元旦来临，老师组织孩子们用皱纹纸制作拉花来装饰教室，并动手剪窗花贴在了玻璃上，进一步感受节日的气氛。

上午8:30分，庆祝活动在歌声《新年好》中拉开了序幕，我们中班的全体小朋友、老师欢聚一堂，用歌声、笑声、掌声送走硕果累累旧的一年，迎接生气勃勃的新年。孩子们在歌声中充分展现自我，秀出精彩。孩子们那天真的笑容和甜甜的话语，使我们感受到了新年的快乐与孩子们成长的喜悦！

在击鼓传球的游戏活动，展示了孩子们敏捷的思维能力和运动能力。在活动中，孩子们积极参与，敢于竞争。孩子们还把自己精心制作的贺卡，进行互相赠送。通过此活动加深了孩子们之间的感情。孩子们精彩的展示，让他们充分体验、感受到节日带来的快乐。

在活动中我们遵循面向全体幼儿，让每个孩子得到锻炼，尽情表现，让孩子感受到自己同样得到老师重视、喜欢。整个活动充满生机，充满激情。

欢乐的时光总是过得短暂，但老师对孩子们的祝福却源远流长，相信在新的一年里我班的孩子们在老师的陪伴和爱的呵护下会健康茁壮的'成长。

魔方活动策划文案篇七

井然有序的管理，有口皆碑的质量

二、恋家的孩子不想家！

三、__院校校区装载着同学们一个个美丽的梦。

四、__院校，托起未来之手，举起明天的太阳。

五、__院校是一艘装载知识的航船，陪伴我们渡过成功的彼岸。

六、老师如同父母亲，同学都有手足情。

七、有一群优秀的教师，为你的孩子提供最好的学习环境，让你的孩子踩在精英的背上攀登。

八、惊雷霹雳划天翔，百鸣骤响校风扬。

欲看名校谁独傲，强霸风骚唯我狂。

九、父心、母心，师者之心，

德育、智育。育人之本。

十、以父母之心育人

魔方活动策划文案篇八

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，特别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。

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平和教学现状，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、学生和家長以访谈、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

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

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、海报覆盖辅导班附近所有的地区，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

具体目标：细细的进攻上次搜集到的目标。

具体实施：发挥小组团队合作精神，每两人一个小组，要达到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

具体目标：街边的家长，路边的中年行人。

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。

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，面对的是什么人，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) 通过推荐和独立开发找到新达到你要求的代理
- (5) 让他们工作起来

3、找到真正的学员

通过以上评审的招生团队，我们因此可以获得一批重点学员信息。

4、预约学员

约见的方法

电话预约、代理邀请等

电话预约的目的：

- (1) 是了解学员学习需求的最快途径。
- (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（学习兴趣）

6、理解不同类型的客户（经济状况）

魔方活动策划文案篇九

招生对象：即将升入四、五、六、七、八、九、高一、高二、高三年级的学优生。

二、开设课程

小学：4—6年级语文、数学、英语、奥数

初中：7—9年级数学、英语、物理、化学

高中：高一至高三年级数学、英语、物理、化学

三、课程时间安排及班额

1、7月10日正式开课

2、数学32课时，语文32课时，英语32课时，物理32课时，化学32课时

3、小班教学，每班不多于10人

四、优惠政策

1、暑期优惠

报两科立减100元

报三科立减300元

报四科立减500元

2、暑期秋季两期连报暑期数学免费上(1、2优惠政策不可叠加)

3、老生转介绍新生一名，优惠100元

新生三人以上团报每生优惠100元

春季老生报名前3名优惠100元

五、报名流程

咨询—测评—缴费—报名—上课

咨询热线☎XXXXXXXXXXXXXXXX(景老师)

XXXXXXXX(刘老师)

报名地址☐xxx区xx星城时代广场三楼