

2023年艺术培训机构招生方案 教育培训机构的招生方案(优质5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

艺术培训机构招生方案篇一

理念引领：引领少年儿童走进国学殿堂，从小吸取中华文化中的精良营养，闻道教育新学期招生计划。在时尚的社会，做一个优雅而博学的人，尽展新时代青年的精神涵养与人格魅力。

教育内容：启蒙班，《笠翁对韵》《弟子规》《三字经》
《千家诗》

中级班，对联、唐诗宋词选读、先秦诸子散文

招生计划：

国学启蒙：幼儿大班-2年级，15人之内。

国学中级：小学6年级-初一，15人之内。

理念引领：作文是心灵的语言，作文是创造的天地。“心语作文”让学生写出自己的心声，写出自己的个性。让作文成为孩子心灵与情感的家园。

招生计划：4-5年级，15人之内，一个学期共15次课。

理念引领：按照不同阶段孩子的心理特点，设计个性化的教

育方案，促使学生养成良好习惯、进行自我管理与人生规划，新学期作文《闻道教育新学期招生计划》。

招生计划：1-6年级，15人之内，含8次沙盘游戏、10次团队活动。

理念引领：提升孩子的情绪自我调控能力和自信心、优化人际关系、挖掘孩子创造能力内动力。训练方案设计运用eq的理论，以有趣好玩的游戏及角色扮演，让儿童在轻松愉快的活动中学习，通过亲身体会不同角色的情绪，从而正确地学习认识自己及他人，增进人际关系，提升情绪智能。

招生计划：3-6年级，10人左右。

理念引领：这里是孩子创意的空间，孩子的想象力和创造力在这里可以得到发挥和挖掘，同时锻炼了孩子的动手能力。另外，通过游戏的媒介，孩子可以在安全的空间里映射内心世界，通过与心理辅导老师的互动，让孩子发现自我，培育孩子健康的心理。

招生计划：

团体沙盘，低年段，3人一组，共8次，收费680元/人。

高年段，5人一组，共8次，收费580元/人。

个人沙盘，一次100元，一个周期共6次。

催眠减压个案辅导，成人1次200元（学生半价）。

催眠减压团体辅导，10人以上组，每人每次60元（学生减半）

5-9人，每人每次80元（学生减半）

艺术培训机构招生方案篇二

- (1) 中小學生綜合輔導收入
- (2) 一對一輔導收入
- (3) 小班輔導收入
- (4) 課後托管、午托、晚托、全托收入
- (5) 才藝培訓、興趣愛好培訓收入
- (6) 總部名師公開課收入
- (7) 主題集訓收入
- (8) 其他業務收入（與學校、幼兒園等合作，共同開發新的業務點；出售一些適用於學生的學習文具、書籍等的收入）

[]

藝術培訓機構招生方案篇三

活動時間[]xxxx年xx月xx日

活動地點[]xx培訓機構

活動對象：新老學員

通過舉辦“雙12連連看”活動，提升各校區周邊的家長、學生對xx機構的品牌好感度，樹立品牌活力形象。同時借助現場活動進行招生轉化。

為各校區周邊學校和家庭的學生舉辦“雙12連連看”的活動：

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

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，领取一份学习资料和礼物及一次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、免费规划学习课程安排、学习方法及答题技巧方法分享，让学员及家长认识到学习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。

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）

礼品： 100个

活动用品： 300元

学习资料： 100份

活动用品： 200元

赠课卡： 200张

活动用品□ 20xx元

预计收益

签单数： 6单， 金额□xxx元

学生姓名、 年龄、 学校、 年级、 成绩、 家长姓名、 联系方式

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

- 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

- 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。

- 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

艺术培训机构招生方案篇四

当下少儿英语培训机构繁多，想从竞争激烈的市场中分得一杯羹，少儿英语培训机构需在传统思维方式与营销手段之外寻找新的市场突破口。也正是基于此，以下方案虽可能剑走

偏锋，但希望能对英语教育培训机构的工作能够有所启发或帮助。以下是关于英语教育培训机构招生方案，欢迎阅读，希望对您有所帮助！

一般来讲，大部分的英语培训机构均分布在城市的繁华地带，主要面向城市社区的学生招生，而往往对城郊结合地带重视不够。

事实上，由于近年来国家征用大量土地，以及城市化进程加快等原因，农民，尤其是城市周边地区的农民生活水平飞速提高，对子女的期望值也相应增加。

因此，建议英语教育机构可尝试避开竞争对手的正面火力，在当地较富裕的城郊结合区域展开充分的招生宣传。

具体来说：

家长们也不用为担心孩子的安全而操心)或者开设接送学生的专用大巴，也能达到上述效果。

2、与该区域内的中小学校取得联系，和各校英语教研组组长达成一致，开展英语课试讲、快乐英语角、英语提高计划等一系列活动。

当然，若能以提成等方式说服英语老师在课堂上向学生推荐，效果肯定更好，但注意因地制宜。

3、对该区域内中小學生中特别具有新闻价值的群体或个人(如特困农民工子弟、烈士子女、失足少年、身残志坚的“三好生”等)予以特别培训帮助，并寻求有关媒体予以报道。

1、典型示范：

的孩子回来一副眉飞色舞的样子，自然也忍不住想参与其中。

2、提供赠品：

个人认为在校门口发传单这种方式成功率很低，倒不如选择一些学校，上门派发有特殊意义的赠品——如英语作业本(封面和扉页有贵校的logo与广告)、圣诞节贺卡、新年明信片(巧妙地加入贵校的广告与祝福)、贵校给家长的慰问信，等等。

3、附带培训：

可在不同的时期，针对学生的特不同需要，打出极具诱惑力的宣传口号。

比如，对于寒假参加英语培训的同学，将派富有经验的资深教师辅导学生完成全部的寒假作业(或寒假作业中的英语部分)、对于除英语外某一门严重偏科的同学，可派人就偏科的那门为其单独辅导三次等。

4、因时制宜：

选择一些特定的时期(如家长会、运动会、节日庆祝活动)，开展特别宣传活动。

1、借助儿童影楼、儿童服装店、文具店的资源，开展招生宣传。

如：在某某儿童影楼摄影，参加贵校英语培训，可享受八折优惠等，反之亦可实施。

2、与相关媒体合作，联合开展大型英语演讲比赛、朗诵比赛、歌曲比赛，等等。

可分为“儿童组”和“少年组”；具体操作借鉴“超女快男”模式，初赛、复赛、10进7、7进5、5进3，最终选出“英语小超人”一名。

3、孩子是家里的宝贝，而最重视孩子学习成绩的是年轻的妈妈们。

因此，可以在大型商场

前设点进行英语培训宣传(可能需跟商场提前沟通)；甚至与当地白领妈妈常常光顾的服装城、化妆品专柜等开展合作——妈妈在这里买化妆品/衣服若超过一定限额，其宝宝参加学校英语培训即可享受相应优惠。

4、在当地公园内设立学校的少儿英语角，并在周末和节假日于公园内设立招生宣传点。

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。

第三阶段为“收获”，进行生源的最终过滤。

市场活动核心：

降低成本

开发市场

陈力就列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。

艺术培训机构招生方案篇五

扩大宣传，更好地达成本季度的招生计划，促进新学期招生。

20xx年xx月xx日

金秋九月，放飞梦想

1□20xx秋季班招生宣传

2、秋季班因校制宜的班别宣传

针对秋季招生的特性可采取以下宣传方式：

（一）广告投放宣传：

- 1) 目标群体人流集中处派单宣传；
- 2) 住宅小区和办公楼电梯广告；
- 3) 刊物；如20xx年推出的双月刊《星爸星妈》；
- 4) 地铁或公交站牌广告；
- 5) 各中学附近店面招牌、横幅广告。

（二）校内宣传活动：（见附表1）

（三）户外宣传活动：

1、挑战幸运大转盘

活动主题：金秋九月，放飞梦想——快乐开学季，轻松赢好礼

活动地点：大型超市入口、商场入口、公园、广场等人流量集中的地方

参与对象：3-13岁婴幼儿及家长

活动内容：1、派发传单；2、参加“挑战幸运大转盘”活动

具体活动：

幸运大转盘奖项设置：

一等奖：价值“200元”课程免费试听券1张

二等奖：价值20元课程代金券1张

三等奖：小新星手提袋1个

幸运奖：小新星清凉小扇子1把

（备注：分校可根据自己学校实际情况进行奖品的设置，代金券请备注限用时间，以及每人仅限使用一张等权限。）

参赛规则：

1、凡参加活动者需登记小朋友姓名、年龄、所在学校以及家长姓名、联系方式等基本信息。

2、每人仅1次参与机会