艺术培训学校招生方案(优秀5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密,并有很强可操作性的计划。通过制定方案,我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决,避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写,我们一起来了解一下吧。

艺术培训学校招生方案篇一

1、机构名称:

华泰培训学校

2、机构地点:

衡阳市区市图书馆旁边

3、机构内容及功能:

华泰培训学校坚持以xxx为了学员一切,为了一切学员,一切为了学员xxx为办学理念。处处为学员着想,处处从学员的利益出发让学员学有所得,学有所成,学有所用。学有所值。

- 4、培训科目:
- 5、培训时长费用:
- 6、师资力量

李惠毕业院校:湖南师范大学教学经验:从事多年农民工、下岗职工再就业培训,具有丰富的市场营销与职业技术教学经验,目前为我校办公室主任。人生格言:微笑面对一切,态度决定一切!颜少琴毕业院校:湖南电子信息工程技术学院

所学专业: 电脑美术设计教学经验: 从事二年平面设计教学,目前为我校平面设计班主任人生格言: 认认真真工作,踏踏实实做人!

肖文凯毕业院校: 衡阳师院中文系所学专业: 汉语言文学新闻学软件编程教学经验: 从事多年教育教学、学校管理工作,目前为我校培训部招生办主任。人生格言: 成功的人找方法,失败的人找借口。

艺术培训学校招生方案篇二

- 1、本机购书属于艺术培训服务行业,名称为(__艺术培训中心),是一个个人独资企业。主要提供各个在校学生的各种艺术培训,重点科目是即将参加高考的艺术类在校生的美术、音乐、舞蹈、器乐。
- 2、艺术培训中心位于庆师院内或庆师院附近,开办初期是一家小型的艺术培训中心,经过一段时间的发展,创建自己的培训品牌和培训特色,将成为大庆市最为专业的,最为正规的服务机构。之后,我们将会继续发展,在全国各大城市开办各连锁培训中心,进军全国。
- 3、艺术培训中心的所有者是__,经理__,顾问__,我们将精诚团结,共谋大业,以我们的智慧、才能和对事业的一颗炙热的心,一定会成为本行业的佼佼者,独领风骚。
- 4、本机构需创业资金——元,其中——元已筹集到位,剩下——向银行贷款。
- 二、经营目标
- 1、虽然地理位置处于中心地段,周边环绕丰泽园,广厦西苑……众多小区及中小学校,生源相对丰富,竞争对手不多,但本机构刚刚开办,想要打开市场,必须要在教学服务质量

和学生家长的需求上下功夫,取得他们的信任,不断的开拓市场,巩固市常短期目标是在本市内站稳脚跟,谋求进一步的发展。

2、本机构将在2年内增设两家下属分布,逐步发展成为一家师资力量雄厚,培训服务一流,并有一定市场占有率的培训服务连锁机构,在油城众多培训辅导品牌中闯出一片天地,并成为培训服务行业的知名品牌。

三、经营计划

- 1、培训辅导:培训输出,为客户配套各个科目的一对一,或一对多的培训服务。
- 2、培训辅导班:学生可以来我们开办的速成班里上课(可以单点教师一对一授课),班级可分5人以内和15人以内的中小型班。
- 4、对以上计划,我们将分工协作,各尽其职。我们将会在教学质量、服务态度、价格行情等方面下功夫,争取获得更多的客源。

四、人事计划

1。本机构运营前期,初步计划设立四个部门(市场部、教学部、人事培训部、财务部),招收多名全日制雇员(包括数名教师),多名临时雇员(教师)。

具体内容如下:

(1)通过学校招聘本校艺术类学生,有一定工作经验和工作能力,有良好的职业道德,工作认证负责,有爱心,有积极的上进心,有团队精神的在校大学生(男女不限),应聘者持《招用职工登记表》,并附入个人资料来面试。

- (2) 同时邀请各大名校老师教授等来我培训中心授课、讲解。
- (3) 经面试、笔试、综合测试合格者方可录用(有试用期)。
- 2。为了提高服务人员的整体素质,被招聘上岗的人员都需要接受专业的培训。具体内容如下:
- (1)制定培训计划,确定培训目的,制定评估方案。
- (2) 实施培训计划, 贯彻学习教育心理学和各种规章制度。
- (3) 考核上岗,对于不合格者不予录取或停职。

五、管理运营

制度管理在公司经营过程中,管理与效益是亲密相关的,因此,制度化的管理在运营过程中是相当重要的。

相关的管理制度有:

出勤制度、固定资产管理制度、财务管理制度、工资的发放管理制度、业绩与员工工资的关系制度、人事培训制度、管理人员的权限规定制度、员工的奖惩制度、员工工作制度、教案作业管理制度、培训输出管理制度、班级管理制度、会议管理制度。

六、市场分析

- 1、生源:___培训中心的中心目标顾客有:___小区的中小学生高中生。
- 2、竞争对手:周边已有数家培训中心,但规模都不大,办学体制也不够健全,是薄弱环节,在竞争中我们占有较大的优势。

艺术培训学校招生方案篇三

以科学发展观为统领,以加强社区建设,努力提高社区工作 队伍整体素质为目标,充分发挥社区干部在社区事务管理中 的作用,努力培养一支政治素养高、工作水平强的社区工作 队伍。

二、培训目标

通过学习和培训,使社区干部更加熟悉和掌握社区各项工作的职责,明确各项工作的内容和办事流程,掌握"四知四清四掌握"工作的意义和内涵,增强工作能力和水平,提高认识,促进社区更好地开展工作。

三、培训对象

社区全体工作人员。

四、培训内容

- (一)、"四知四清四掌握"各项工作制度
- (二)、社区各项工作流程
- (三)、错时工作制及全程代办制
- (四)、社区干部入户走访制度
- (五)、社区"六站一室"工作职责
- (六)、"四类管理法"工作方案
- (七)、出租房屋登记备案管理制度
- (八)、宗教事务管理制度

五、培训时间

原则上每月月初进行。

六、培训地点和方式

培训地点根据培训需求具体安排。采取集中学习的方式,由社区书记、主任和其他相关人员进行授课,同时可以采用电教、座谈、交流讨论等形式,使培训内容尽可能丰富多彩,让干部们确实学有所得。

七、相关要求

- 1、每位干部要高度重视各期培训工作,按时参加,各期培训负责人要做好相关工作,确保培训顺利完成。
- 2、每期培训都做好点名工作,干部培训将纳入年底工作考核。
- 3、做好相关资料和档案的留存,加强交流和沟通。

艺术培训学校招生方案篇四

以~v~□教育部及省教育厅有关中等职业学校招生办学的有关 文件精神为指针,以科学发展观为指导,紧扣学校工作计划 目标,围绕职教富民主题,充分利用社会各方办学优势,积 极开展面向农村、农业、农民的职业教育,不断规范招生及 办学行为,拓展学校的办学功能,创新农民职业教育和终身 教育培训体系,切实开展农民综合技能培训,培养和造就有 文化、懂技术、善经营、会创业的新型农民,为推进社会主 义新农村建设,促进我县更高水平小康社会与和谐社会建设 做出新贡献。

二、工作目标

- 1. 完成3000名农民学历教育在籍学员的教学任务。
- 2. 力争招收200名农民试行全日制学历教育方式。
- 3. 做好新校区农业实训基地规划方案的征集工作。
- 4. 全力协助指挥部做好两个中心建设的辅助工作。
- 三、工作重点
- 1. 进一步规范农民学历教育学员的教育教学工作。
- 3. 制订农民学历教育教学学分制认定的实施方案。
- 4. 开展农民学历教育全日制教学模式的探索研究。

四、主要措施

- (一)、以学习为抓手,不断提高部门聘任人员的适应能力
- 1. 学习内容:组织部门人员除除完成学校组织的政治和业务学习外,还组织学习各级有关社区教育及农民教育的文件及会议精神、农村政策法规、终身教育理论、社区教育理论等。
- 2. 学习方式:组织参加学校的集中学习、部门组织的集中业务学习、个人自行学习等,学期初要求各聘任人员制度学期工作学习计划。
- 3. 学习时间: 学校统一安排的学习时间、部门按照需要平时组织集中学习、个人安排每周半天的自学。
- 4. 学习结果:参加学校统一安排的学习考核,个人平时完成学习笔记及撰写的学习心得等,学期结束将集中组织检查并将学习结果作为考核的依据。

- (二)、以宣传为手段,稳步开展农民学历教育的招生工作
- 1. 宣传内容: 各级有关农民终身教育的政策文件、终身教育理论、农民学历教育的组织及学习形式、社区教育体系等。

艺术培训学校招生方案篇五

一、策划主题:

招生策划书

二、策划目的:

以策划促招生, 为招生做规划

三、招生目标:

尽一切力量挖掘所有潜在顾客,在竞争激烈的同类机构中站 稳脚跟,打出优势,打响品牌!

四、招生时间:

六月中下旬

五、招生对象:

分配点各中小学生

六、前期准备

1、重点加强对老师的岗前培训,提升老师自身素质与解说技巧,熟悉本辅导中心的特点(包括优点和缺点)、发展历史、师资力量、竞争对手、收费标准、教学环境等基本信息,以便良好应对招生期间学生及家长提问。

- 2、熟悉招生市场,了解近年来本中心及其他竞争对手在生源 地的招生情况。善于分析并借鉴之前的招生方式,去粗取精, 避免犯同样的错误。
- 3、资料准备: 简章、海报、横幅、报名表等。

七、市场营销及运作手段

- 1、市场调查,了解目标市场。认清自身的市场定位,应了解消费者对同类辅导机构的认知印象,此类辅导机构在学生眼中的地位、独特形象及优势,由定位可以确定营销方法及手段。方式:以学校为单位,分为领导、教师、学生和家长诸个层面,以访谈、问卷方式,收集、分析各种信息,进一步了解实质情况。如每年参加此类辅导班的比例人数,老师、家长及学生对辅导班的意见和看法,哪些年级的学生参加辅导班的几率更高等。以此来确定目标市场,了解市场需求,从而将招生工作中的人力、物力集中于这一目标市场。
- 2、打好广告,建立知名度。广告具有面广、生动、迅速的特点。在简章的内容设定上,要诉诸理性、情感等诸多因素, 其涵盖了辅导中心自身的特点、优势、师资、课程内容、教 学环境与服务等。尽量贴近学生的实际需求,激发学生内心 的潜在欲望。