

# 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，剩下一——向银行贷款。

### 二、经营目标

1、虽然地理位置处于中心地段，周边环境丰泽园，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，工作认真负责，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定学期工作学习计划。
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。