

2023年培训学校校庆招生方案 培训学校的招生方案(通用5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

培训学校校庆招生方案篇一

一、登记背景：

目前，随着中小学阶段教育的快速发展和教育这一特殊市场的逐步建立，各种教育学校之间的竞争越来越激烈。例外是广大农村之间的竞争尤为突出。为了争夺学生，每个招生季节都在进行没有硝烟的战争。

二、注册战略

1. 市场调查是招生活动的第一步，用科学方法收集、整理、分析各种相关资料，了解当地教育水平和教育现状，让负责人更好地安排招生设计、场所设置、人员分配。以对教师、学生、家长的采访、问卷的方式收集和分析各种信息。战略地图的制造是招生的重要依据。

2. 招生方法

第一阶段：全方位轰炸

具体实施：先熟悉本地区人口分部，然后一两个人坐在邑总部，其余全部出动，传单、海报覆盖导游班附近所有地区、主要住宅区、路边外观、大型超市、重要路段。分割图片，

分割作业。各尽其责。对每个家庭都要掌握内情，确认是否是下一个攻击对象，并做好记录。

第二阶段：重点攻击

具体目标：仔细攻击上次收集的目标。

具体实施：要发挥小组团队精神，每人一支球队，达到双剑无敌的地步。要游说父母，说服孩子上补习班，事先掌握与家长沟通的技巧和与学生沟通的技巧。地区应该只关注住宅区、家里有孩子的房子或路边的孩子。

第三阶段：大厅

目标：路边的家长，路边的中年路人。

具体实施：将咨询奖放在重要位置，两人一人，一人在路边散发传单，一人在导游台前散发传单的努力，游说家长坐在导游台前交谈。发挥每个人的才能，尽可能把想要的家长带到各分部的教学点。为了实现更好的目标。

招生过程从另一个意义上说，其实是人际关系的过程，学习招生其实是学习为人处世。

成功者决不放弃，放弃者决不成功。

1、查找学习者

不管你在哪里，面对什么人，都要有“学生在这些人当中”的精神，不要有成见。任何人都可以成为我们的目标学生。

2、注册组审查

对于大部分招生来说，80336020的法则。

80%的招募额(业绩)来自20%的代理，如何才能找到20%的代理，能否找到这样优秀的团队，业绩的增长是必然的。

- (1) 圈出市长/市场范围
- (2) 编制现有代理机构名单
- (3) 现有代理分类
- (4) 经过推荐和xx开发，找到新到达的代理
- (5) 让他们工作。

3、找到真正的学习者。

经过上面审查的招生小组，我们可以获得重点学生信息。

4、预约学生

约定的方法

电话预约、代理邀请等

电话预约的目的：

- (1) 这是理解学习者学习需求的最快方法。
- (2) 激发学员与你面谈的兴趣。
- (3) 争取面谈的机会。

5、了解学习者的要求(对学习的兴趣)。

6、了解其他类型的客户(经济情况)

培训学校校庆招生方案篇二

- 在必须周期内使招生的规模幅射xxxx所有的居民村，熟悉三分之二以上居民家庭的构成及其联系方式，从中发掘现有客户和未来的潜在客户，招生推广方案。经过宣传推广使居民对xxx的了解度到达80%以上，认知度达45%以上，在社区取得较好的口碑并产生较好的社会效益。

二、推广周期及目标

以三年为一周期，分三个阶段实施

预期每年在班学生达280名以上，学生流失率在8%以下（不包括自然流失）

三、人员配备及支出预算

初期预算约25000元左右

1、外招营销推广员6人：采取提成与底薪递减的薪资方案。（三个月试用期每人约千元，共6000元。

2、校方营销推广专员2至3人：负责外招员的培训，协助，和社区活动的联系、直辖市以及方案执行。（三个月试用9000元）。

3、宣传品的费用：2500元。

4、专职任课教师（兼职性质）：每一天50元，每年约100天课时，约需6000元。

四、具体措施

第一阶段探索期（前三个月）

营销员的培训

六人分为三组进行社区走访，每组必须有一名女性，要求以学校为中心向外幅射，时间为19：30至20：15，每一天完成三户。

晨跑时间：着制服，第周改变路线。时间：7：30至7：55。

专业知识培训：9：00至11：00。

户外走访时间：15：00至18：00。

宣传品

精选3000句日常生活英语修改册，录成光盘作为内部资料随走访选择性的发放，光盘内要求有教学互动的资料，不得多于十分钟，规划方案《招生推广方案》。

社区合作

与社区联系合作进行老年人和成人英语的免费课程培训，扩大认知度，信任度。根据学校的有限资源选择受众范围，要求尽量合理分配。（其间建立信息库）

户外英语角

成立户外英语角，能够与周边的学校协办。

客源置换

与社区知名或信誉度高的单位进行客源转换（隐性费用），以取得双赢。

第二阶段拓展期（二年时间）

稳定营销队伍：此段时间人员流失很大，根据具体情景研究人员的补充和本项活动的终止。主要是扩大效益及信息收集的成果如何。销售人员进入收获阶段，留下的销售员能够自给自足，应着重激励引导和必要的重新定位。

晨练方式已经成为习惯，既增强了员工的本质又巩固了学校在居民中的依靠度。

定点英语角的成立能最大限度的聚集人气，扩大影响度，到达媒体自主宣传的目的，使受众呈几何度增长。

免费的成人、老人培训与英语角成为一个品牌。可寻求赞助合作商。此期间能够与企业交换服务。

第三阶段验收期（后九个月）

逐步完善信息库收集资料的分类，建档，建立数据库。

巩固前段时间的成效，找出不足及疏忽的地方，加以完善改善。

检验宣传收益率。

开发英语教学以年的教学资料，提升教学附加值。使xxx学校成为孩子从学校到家庭的第三个连接点，成为他们的三度空间。我们的教育是不一样于学校的压力，也不一样于家庭的封闭，要传达的是欢乐，创造，自由，联想的教学理念。要让孩子们乐于到学校来并成为他们成长中的亲密伙伴。

五、方案的可行性论证调查

学校结构、近期目标、战略形式、教学导向。

社区环境组成，人际脉络。

人才的储备。

财务状况。

师资力量。

硬件配备。

专业技术知识支持情景。

现阶段民意调查。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

培训学校校庆招生方案篇三

__市__区__路幼儿园是__区教育局属下的一所以艺术教育为特色的区一级教育部门办的公办幼儿园，位于__区__。幼儿园空间布局合理、环境优雅童趣，教育教学设备设施齐备，拥有一支爱岗敬业、教学经验丰富的高素质教师队伍。我园曾先后获得中国可持续发展教育卓越团队、岭南童谣传诵优秀校园、__市无烟单位、__市规范化幼儿园、__市第二批艺

术重点基地学校、__市安全文明校园、__市健康校园、__市青年文明号等光荣称号。

根据《__市教育局关于做好幼儿园招生工作的通知》__的文件精神，为做好我园招生工作，确保招生工作顺利开展，促进招生工作公平、公正、公开，特制定本招生工作方案。

一、招生对象

本园小班新生，招收3周岁（即20__年9月1日及之后，20__年8月31日及之前出生）的__区户籍及符合__市__区义务教育阶段政策性照顾学生资格的非本区户籍的适龄幼儿。

二、招生人数

本园招收2个小班，合计招收50人。

按照上级文件精神，本园面向社会电脑派位的招生比例是20__年招收小班新生学位数的90%，即45人。

面向社会电脑派位招生后的剩余学位，由幼儿园自主招生。自主招生遵循以下三条原则：一是解决幼儿园原招生渠道幼儿的入园需求；二是自主招生名单由幼儿园领导班子集体决定，并报主管的教育部门备案；三是有利于幼儿园健康、稳定发展。

三、招生工作安排

（一）公布招生方案。

4月8日在本园公众号及园门口公告栏对外公布招生方案。

（二）报名。

1、5月9日9：00—5月__日17：00，凡符合我区教育部门办园

报名条件的幼儿监护人在规定时间内登录“__区教育部门办幼儿园电脑派位招生服务平台”，在该平台上填写基本信息和电脑派位志愿，进行实名制注册后完成网上报名。不具备网上报名条件的家庭，其父母或者其他法定监护人向拟报名的幼儿园提出申请，由幼儿园提供网上报名服务。

2、符合我区教育部门办幼儿园报名条件的适龄幼儿可以填报我区一所教育部门办幼儿园，网上报名设一个填报志愿。

3、双胞胎（多胞胎）参加我区教育部门办幼儿园电脑派位可在以下两种方式中任选其一，一经选定不得更改。

（1）一号派位，同园录取。网上报名必须共用同一个报名编号并备注双胞胎或多胞胎信息，多报将取消资格。一旦摇中，经审核后办理同园入读手续，相应名额在幼儿园招生计划基础上增加。

（2）多号派位，按实录取。网上报名时填报两（多）张报名表、两（多）个幼儿资料，分别生成两（多）个随机号码参加电脑派位，按派位实际结果入园。

4、已经被教育部门办小区配套幼儿园优先录取的适龄幼儿，不得再参加我区教育部门办幼儿园电脑派位报名。

（三）电脑派位。

5月17日15:00，__区招生考试委员会办公室对我区教育部门办幼儿园进行现场电脑派位。

电脑派位结束后，幼儿监护人可通过登录“__区教育部门办幼儿园电脑派位招生服务平台”查询派位结果。

（四）资料审核。

1、凡经电脑随机派位拟录取的适龄幼儿家长，5月18日持相关证明材料原件和复印件（户口簿、出生证、监护人第二代身份证、保健手册、预防接种证及一张4r生活彩照等有关资料），在我园规定时间内亲自前往幼儿园（地址：康王中路汇源南20号）进行现场资格审核，由幼儿园现场打印《__区教育部门办幼儿园电脑派位报名录取审核表》，拟录取幼儿监护人需对报名信息签名确认，并由幼儿园负责在幼儿招生平台录入审核结果。具体安排如下：

2、经资格审核发现不符合报名条件、提供虚假资料或在规定时间内未前往幼儿园参加现场审核的，一律取消录取资格，资格审核期间造成的空缺名额，由幼儿园通知后续排位序号的幼儿监护人，按排位序号从小到大依次进行递补，直至录满为止。

3、补录时间安排：20__年5月19日上午9：00—11：30。

4、为了做好招生场所传染性疾病的防控工作，请1位监护人到园进行资格审核，到园的家长请务必佩戴口罩，扫“通行健康码”及“行程卡”进入幼儿园，配合幼儿园做好进园的三步骤：测体温、消毒鞋底、使用免洗洗手液清洁手部。

（五）公示录取名单。

5月21日—27日，审核及注册结束后的录取名单由在幼儿园门口宣传栏公示。

幼儿园招生电话：__

附件：

1、20__年__市__区义务教育阶段政策性照顾学生清单

2、20__年__区教育部门办幼儿园电脑派位招生工作日程

3、关于幼儿园资助政策宣传的一封信

培训学校校庆招生方案篇四

倍增生员即是倍增营收。倍增生员不是依靠一招毙命的市场奇招、怪招。靠的是我们转变思想，立足长久，打破阶段性、周期性市场策略，开门必做生意，实行一年365天的全纬度营销策略。如今已经是一个网络时代，上到爷爷奶奶，下到小学生，都是互联网用户，作为培训学校，就需要把握大环境，找到目标人群，制定有效的推广宣传方案，吸引人群发展成为粉丝，进而转化成客户！以下是关于培训学校招生方案，欢迎阅读！

以目前形势来看，互联网时代，人人都是自媒体，尤其微信使用度无可比拟，那么我们就应该把握好这一形势，做出属于我们学校或者科目的独立微信公众平台。

平台聚集家长关注，每天更新学校新的消息或者学生上课情况以及一些新的教育资讯，以达到让家长对学校产生依赖，时刻关注学校的动态，平时蓄水养鱼，当我们学校有招生活动的时候，招生消息能够准确送达我们的意向客户，招生取得事半功半的效果。

操作重点：吸引更多家长的关注、及时的更新于维护，全体员工的转发，学校足够重视公众号的作用。

微信公众平台是一个主要发布消息的平台，对于有意向了解的客户缺乏主动沟通的功能，那么就需要建立个人微信号，主动转发公众平台的消息，以及与有意向家长可以深入沟通，可以直接达到线上谈单签单的效果！

微信群比朋友圈更犀利，比公众平台更有穿透性，它是一个

只有“互动”才能带来价值的自生式生态，它显得更懂人性！

现有的生源就是我们的宝贵资源，学生家长也是我们拥有的资源，为了提高学校服务质量，更高效的通知相关事宜，学校可以建立家长微信群。

家长也会带动更多的人来关注，这样学校的品牌知名度自然也会得到提升。

qq营销是一种很经典的营销方式，但又是一种最有效的方式之一，通常这样的营销方式需要用户的认同性强才容易持久。

通过qq营销，能够给学校带来大量的流量，同时它的好处也在于能够实时与关注用户互动交流。

qq空间更新发布一系列的数学学习方法，学生活动图片等，具体操作方式和微信操作类似。

第一，把微信群看成圈子的一个小平台；

第二，备足几个活跃分子，发现或引进，全看个人魅力；

第三，围绕群成员的实际问题，做有频次的价值观输出；

第四，每天固定一个时间互动，逐渐形成一种习惯；

第五，重视互动数据的积累；

第六，时常互动游戏：抢红包等；

第七，严禁拉人和广告，这是硬标准。

建造高山不是一两天就能够完成的事情，而是需要愚公移山般的恒心。

同样，建立学校品牌也非一日之功，必须持之以恒。

那么每天我们的课程宣传会感染更多的家长，那么也会有更多的家长有兴趣，会找到咱们学校，这时候直接攻单谈单就是轻而易举的。

当然转发的时间也需要注意，一般情况下，一天的早晨七点-八点，中午的十二点到一点，晚上的八点到十点是转发较好的时间。

理念再好，没有落地工具、没有团队执行，都是耍流氓！

以结果为导向，用信息化工具让良好招生过程导向优秀的结果！

运用信息化的力量，找寻合适的信息化、数据化工具来做支撑，辅助你来明确招生销售目标、判断形势、展开行动、结果复盘。

培训学校校庆招生方案篇五

目前，随着中小学阶段教育的快速发展和教育这一特殊市场的逐步建立，各种教育学校之间的竞争越来越激烈。例外是广大农村之间的竞争尤为突出。为了争夺学生，每个入学季节都在进行没有硝烟的战争。

两个注册战略

1. 市长/市场调查是招生活动的第一步，以科学方法收集、整理、分析各种相关资料，了解当地教育水平和教育现状，让负责人更好地安排招生设计、场所设置、人员分配。通过对教师、学生、家长的采访、问卷收集和分析各种信息。战略地图的制造是招生的重要依据。

2. 招生方法

第一阶段：全方位轰炸

具体目标：全方位宣传，让家长都能看到骄傲的广告传单。造势打造大气品牌广告铺天盖地。

具体实施：首先熟悉该地区人口分部，一两人坐在邑总部，其余全部出动，并出动覆盖导游班附近所有地区、主要住宅区、路边外观、大型超市、重要路段的传单、海报。分割图片，分割工作。各尽其责。每个家庭都要掌握内部情况，确认是否是下一个攻击对象，并做好记录。

第二阶段：重点攻击

具体目标：仔细攻击最后收集到的目标。

具体实施：要发挥小组团队精神，达到每人一个小组的双剑无敌的地步。要游说父母，说服孩子上补习班，提前掌握与家长沟通的技巧和与学生沟通的技巧。地区应该只关注住宅区，家里有孩子的房子，路边的孩子。

第三阶段：大厅

目标：路边的父母，路边的中年路人。

具体实施：将咨询奖放在重要位置，两人一人，一人在路边散发传单，一人在导游前努力散发传单，并游说家长坐在导游前交谈。发挥每个人的才能，把想要的家长带到各分部的教学点。为了实现更好的目标。

招生过程从另一个意义上说是人际关系的过程，学习招生其实是学习为人处世。

成功者决不放弃，放弃者决不成功。

1、查找学习者

不管你在哪里，遇到什么人，都要有“学生在这些人当中”的精神，不要抱有成见。任何人都可以成为我们的目标学生。

2、审查注册组

对于大部分招生来说，80336020的法则。

招生额的80%(业绩)来自20%的代理，如何找到20%的代理，如何找到这么优秀的团队，业绩的增长是必然的。

(1) 市长/市场/市长/市场范围圈

(2) 编制现有机构清单

(3) 现有机构分类

(4) 经过推荐和xx开发，找到新到达的代理

(5) 让他们工作。

3、找到真正的学习者。

经过上面审查的招生小组，我们可以获得重点学生信息。

4、预约学生

约定的方法

电话预约、代理邀请等

电话预约的目的：

(1) 这是理解学习者学习需求的最快方法。

(2) 激发学员与你面谈的兴趣。

(3) 争取面谈的机会。

5、了解学习者的要求(对学习的兴趣)。

6、了解其他类型的客户(经济情况)