

# 最新培训学校舞蹈工作计划(优质7篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 培训学校舞蹈工作计划篇一

### 一、指导思想：

1、紧紧抓住素质教育的“核心问题”和“关键环节”从“为了每位学生的发展”的高度，着力构建一种开放的、民主的、科学的艺术课程，为学生的终身发展建立起坚实丰厚的生产点。

2、关注学生的个体差异和不同需求，关注学生在活动过程中的体验情感、态度和价值观的形成。保护学生的好奇心、求知欲，充分激发学生的主动意识和进取意识，促进孩子健康而有特色地成长。

1、定时活动。

### 二、活动目的：

1、使学生正确的掌握舞蹈的基本要领，知道基本的手位，脚位。

2、对队员们要求基本功达到下叉，下腰。软度不好的同学可延长时间。

3、对个别素质好的队员在技巧方面可加深一些，同时学一些简单的儿童舞蹈。

### 三、培养目标：

- 1、初步掌握舞蹈的基本动作，使学生建立正确的动作技术，养成良好的姿态。
- 2、学习成套的舞蹈基本动作，培养学生的节奏感协调性和灵敏性。
- 3、发展学生各项身体素质，增强学生的体质。
- 4、培养学生自主学习能力，激发学生的创新潜能。

### 四、活动特色：

- 1、把学生的差异作为一种资源来开发，开设形体活动小组。
- 2、由培养特长向启发创造延伸。着眼培养学生挑战困难，开拓进取的精神。
- 3、让学生在活动中获得自信。课堂学习活动中一些基础教育，能力较弱的学生，在艺术活动中获得了成功的机会，改变了孩子被动的心态，激发他们的自信心和成功欲。

自信的笑脸，有如自然界中的花草树木，充满着蓬勃的生机。

### 五、主要措施：（拟采用的教学方法和教学手段）

- 1、教学方法：讲解法、示范法、分解法、完整法、对比法、预防纠正错误法、练习法等：
- 2、教学手段：影象教学、个别指导、分组教学等

### 六、活动内容安排：

- 1、第一月教会学生正确地掌握舞蹈的基本要领，知道基本的

手位，脚位。

2、第二个月要求全体队员都能在辅导员的训练下基本功达到下叉，对个别软度不好的队员可加深练习，训练有基本手位，脚位，一位的擦地，蹲，丁字位的前擦地，旁擦地，腰部的训练、腿部的训练的撩腿、弹腿、踢腿。同时学习舞蹈《快乐成长》，为六一活动进行排练。

3、第三个月要求队员在能够下叉的基础上再加深一步下腰。同时学习舞蹈《快乐成长》

4、第四个月训练内容，对个别好的队员进行个人素

质的提高，技巧方向可加深一些。例如：虎跳、前后桥、抢脸，检查所学舞蹈。

七、活动规划。每次活动前点名，活动中学生积极性高涨，活动后有记载，有成果积累。

### 【拓展阅读】

舞蹈的好处：

1、慢慢养成好的生活规律

跳舞会让你慢慢有规律起来，开始注意饮食和睡眠的重要性。慢慢养成的规律生活，让身体进入到一个良性循环。

2、良好的睡眠质量

跳舞之后大汗淋漓，精疲力竭后洗个澡，由内而外的惬意感袭来，那时候只想躺在床上美美的进入梦乡。因为睡得好，所以醒来的时候自带清醒光环，充满活力的开始了新一天。

3、一天比一天感到自信

#### 4、容貌与气质，改变从运动开始

跳舞并不能很大程度的改变你的容貌，但是，坚持跳舞，会让你眼睛会变得大而有神，下巴会变尖，脸颊会变瘦，颈部会变得紧实，皮肤会变得光滑，整个人看上去会变得精神且活力。

#### 5、收获了一个健康的身体

爱跳舞的人，身体大多都比不运动的人要健康很多，老了的时候也显年轻。并不是说跳舞就不会生病，但是锻炼会让你少生点病。其实这个应该放在第一点来说，锻炼跳舞运动，最大的益处，无非是收获了一个健康的身体。而健康这件事，是多少钱都买不来的。

#### 6、意志力

坚持跳舞对于外表的改变是显而易见的，然而其对内在性格的塑造也是不可忽视的。不是每个人都能坚持下来，但是，坚持下来的必然修炼了一颗不怕困难，迎难而上的果敢的心。

#### 7、学会接受挑战

我们尝试接受每一次的挑战，更多的旋转，更美的舞姿，更高的技巧，更软的身体，就算失败也没有关系，下次再来就是了。于是，我们将这份哲学用于生活上。因为任何一件事，不去尝试就不会成功，前方必然有万般艰难，但是我们接受那些艰难，并拥抱它。

#### 8、认识更多志同道合的朋友

在练功房，在舞台上，在赛场上，可以遇到更多的舞友，彼此一个微笑，一个招呼，然后各自训练，各自跳舞，一起练，互相监督，互相打气。这些舞友身上散发出来的正能量，让

你自己都不由得加快跳舞的步伐。

## 9、最终我们收获的，是快乐

快乐的跳舞，轻松的心态，是世界上最值钱也最宝贵的事情。跳舞的确是会让人快乐的一件事情。听着音乐，肢体舞动，如果有一双翅膀，那一刻我就能飞翔。

## 10、多了份艺术的气质

学舞蹈的我们身上多了份艺术熏陶出的艺术气质，这种气质是单纯的，是摄人心魄的，让你流连，让你陶醉。跳舞的我们举手投足都有男神女神的范儿，由于形体和气质的改变，给我们带来生活和工作的幸福感和自信心。

以上10条，相信是所有跳舞的人都会体验到的美妙。

也是打算去跳舞的你，会体验到的美好。

## 培训学校舞蹈工作计划篇二

民族舞班主要针对的教授对象都是8岁左右的学生，以培养学习舞蹈兴趣为目的。主要学习中国各民族、地区的民间舞蹈风格，锻炼学生的动作协调能力和反应能力，并根据少儿不同年龄的生理、心理特征及感知能力组合教学，寓教于乐，培养学生良好的气质，提高艺术修养，增加学生对舞蹈的了解。

### 二、教学内容

对班级的特点，孩子们的需求，重点学习姿态培养、软开度、素质训练和舞蹈表演各方面学习。

1、主要通过压胯、压腿、耗腿的训练解决软开度。

2、采用《中国民族民间舞考级教材》让孩子们学习中国各民族、地区的民间舞蹈风格、主体动律及音乐等元素，增强舞蹈表演能力。

### 三、教学目的

基本功方面：上肢训练：头部、肩部、腰部，下肢训练：脚踝部、腿膝部、够部。主要解决柔韧性、软开度及身体各部分的灵活性。解放身体、提高身体素质，同时为把上和中间的训练做好最重要的准备。

表演方面：通过学习民间舞增强表现力，全面提高综合素质。要树立中国民间舞特有的学风：“情动于中，身心交融，自娱应变，表现灵活。”

### 四、教学方法

通过循序渐进的舞蹈学习，示范、讲动作要领、分解动作、组合，掌握一定的舞蹈素材和正确规范的教学方法，提高舞蹈的鉴赏能力，认识和理解舞蹈的运动特性，科学、安全地指导幼儿的舞蹈活动，更有效的使幼儿喜欢舞蹈，愉悦儿童心灵的趣味性。

### 五、教学计划

规训练：压胯、压腿、耗腿、撑腰、下腰、甩腰等综合素质训练。

由单一教授动作的练习变成小的舞蹈队型的组合，通过单一的反反复示范，讲解和练习完成，同时，接续加强基本功的练习。

## 培训学校舞蹈工作计划篇三

为了丰富未成年人的课余生活，本场馆免费为未成年人开放，请遵守以下管理制度：

第一条舞蹈活动室是供辅导员组织未成年人进行舞蹈兴趣训练专用，由舞蹈辅导员负责管理。

第二条进入舞蹈室上课或训练必须先脱鞋，将鞋子放在指定地点，并摆放整齐。

第三条爱护公物，不得乱摸乱动乱涂镜子和地板，不得坐在把杆上。损坏公物照价赔偿。

第四条严禁在舞蹈室进食，不得携带食物和其它与学习无关的东西进舞蹈室。

第五条保持舞蹈室的清洁卫生，不乱丢纸屑等杂物。

第六条舞蹈室的一切设备，未经辅导员同意，不得擅自挪用。

第七条舞蹈课上完后，要关好门窗，切断电源。

第八条舞蹈教室是舞蹈辅导员对学生进行舞蹈教学的场所，其它活动未经许可不得在本室进行。

第九条每天最后一节，上课辅导员要安排学生清洁室内卫生。每次训练后要关好窗，锁好门。

第十条开放时间：周一至周五4：45～5：45，节假日：上午9：00～11：00，下午15：00～17：00。

## 培训学校舞蹈工作计划篇四

一、按课程需要使用本教室，未经负责老师同意，任何人不准随意进入。

二、学生进入舞蹈教室上课或训练必须先换鞋，将鞋子放在指定地点，并摆放整齐。

三、爱护公物，不得乱摸乱动乱涂镜子和地板，乱开音响设备，不得坐在把杆上。

四、严禁在舞蹈教室进食，不得携带食物和其它与学习、训练无关的东西进舞蹈教室。

五、舞蹈教室的一切设备，未经老师同意，不得擅自挪用。

六、必须保持舞蹈教室的清洁卫生，不乱丢纸屑等杂物。

七、课程结束后，要关好门窗，切断电源。

八、舞蹈教室是教师对学生进行治疗、训练的专用场所，其它活动未经许可不得在本室进行。

九、外单位人员未经许可请勿进入。若需使用场地，请与学校、体育组负责人联系，按规定办理相关手续后方可使用。

十、违反上述规定，造成损失者，照价赔偿。不听劝告者，进行批评教育和处罚。情节严重者，校方给与相应的处分。

## 培训学校舞蹈工作计划篇五

“XXXX”舞蹈培训班文化及经营理念：“开开心心学习，快快乐乐成长”。



## 1、定位策略：

以开设少儿兴趣班和专业演出班为主体，又开设其他舞蹈课程来帮助广大舞蹈爱好者的需求。

## 2、了解市场：

(1) 资源情况□xx市场人口及学校（幼儿园、小学、中学）比较集中，暂时没有比较有规划的舞蹈会所，有很大的发展空间。

(2) 目标群体的环境：

a□少儿兴趣班，专业演出班，成人兴趣班为主体：主要群体为幼儿，小学生，初中生及一些社会上的舞蹈爱好者，15岁以上，想从事舞蹈工作的人员。宣传主要针对学校周边。

b□中国舞和少儿拉丁舞：针对3-13岁儿童，想培养孩子的气质，性格，艺术细胞。主要分布在幼儿园到初中，利用自身优势，宣传主要在学校，居民区宣传为辅。

d□业余兴趣班：在校学生（小学，中学，高中，大学），想多学一些才艺人群！

## 3、竞争分析：

(1) 作为一个新起的舞蹈培训班，有幼儿园的支持将可迅速打开市场

(2) 定价策略：定价形式多样化，分为次卡、月卡，期卡，年卡。优秀的学员还可以支持分期付款，签约退学费等优惠政策（针对成人教练班的学员）。

(3) 完善服务策略：提前报名送舞蹈服、发学员牌、提供学

员演出机会、成品舞制作mv跟踪服务等来提高服务质量。

(4) 经常举办和参加一些比赛和交流会展，让学员学到更多，同时提高品牌的知名度。

1、选址□xxxx

2、培训形式：加盟形式。

优点：有一定的知名度，有既定的场地布置和老师安排。

缺点：要交一定的加盟费用，延迟自创品牌的时间。

3、招聘老师：爵士舞老师，街舞老师  
□hiphop□breaking□popping□locking□□国标舞老师（拉丁舞、摩登舞），芭蕾舞老师等需聘请兼职老师，工资在每小时100元——250元不等。老师要找质量好的老师，要提前联系好老师，然后根据学生报名的情况，确定老师来上课。

4、课程开设：

(1) 业余兴趣班

招生对象：零基础，各界对舞蹈感兴趣的人士以及都市白领女性。

收费标准：未定。

掌握内容：

舞蹈初级基本素质体态训练，舞蹈初级动作组合训练，初级表演性舞蹈学习。

(2) 中国舞（有级别）：

招生对象：针对3-13岁小孩，培养气质和艺术细胞，收费标准：未定\_\_\_元/期，未定\_\_\_元/年（包寒暑假）送舞蹈服装。

掌握内容：

a□对舞蹈形成正确的认识，并产生兴趣。

b□形体、气质的塑造。

c□基本功的学习。

d□对舞蹈音乐的理解。

e□自己能独立创作简单舞蹈。

f□各民族舞蹈的简单组合。

g□2-8支成品舞。

h□为以后舞蹈方面的提高打基础。

（3）拉丁舞（有级别）：

招生对象：针对3-13岁小孩，培养气质和艺术细胞，收费标准：\_\_\_元/期\_\_\_元/年（包寒暑假）送舞蹈服装。

掌握内容：

a□形体的塑造。

b□基本功的学习。

c□拉丁舞基本舞步。

d□对舞蹈音乐简单的理解，会踩点。

e□能独立听音乐完成舞蹈。

f□拉丁舞简单的创编。

g□2-8支成品舞。

#### (4) 短期速成班

招生对象：有一定的舞蹈基础，想通过系统的教学，在短期内提高的人士。

课程时间：每周一至周五下午13：30至下午17：30收费标准：  
\_\_\_\_\_元。

掌握内容：（有舞种和级别）

#### (5) 专业演出班

招生对象：主要针对有志从事舞蹈行业，希望通过系统的培训学习舞蹈而自学的，以及希望在短期内能速成的人士，课程时间：每周一到周五，每周一开始新一期的课程，包教包会，学不会的学员可免费转入下一期继续学，学期为一个月。

收费标准：\_\_\_\_\_元/月。

掌握内容：

a□舞蹈初级基本素质体态训练。

b□舞蹈初级动作组合训练。

c□初级表演性舞蹈学习。

d□初级健身会员课编排学习、授课方式学习。

e□授课实践舞蹈初中高级复合性动作训练。

f□舞蹈组合性编舞技法及音乐的运用。

g□初中高级表演性舞蹈学习。

h□初中高级成品舞蹈，可签约加入本团队。

舞蹈培训学校工作计划20xx□三）

### （一）舞蹈机构公司介绍

详细介绍目前前有的机构背景、团队人员、师资力量、资本构成等等，如果没有可做预设。

#### 1，舞蹈机构主要股东

股东名称、出资额、出资形式、股份比例。

#### 2，舞蹈机构团队介绍

核心团队、师资力量介绍、运营思路、管理经验等等，一定要说明我们的优势是什么？

#### 3、舞蹈机构的基础结构

#### 4、舞蹈机构师资、员工等情况

### （二）舞蹈机构经营财务情况（从建立起开始写）

### （三）舞蹈机构招生网络和宣传

宣传预算、合作单位、招生网络、战略合作伙伴等等。

#### （四）舞蹈机构的运用思路和营战略规划

比如，近期及未来3-5年的发展方向是什么？近期半年的目标是什么？全年目标是什么？

##### （一）舞蹈培训课程设置、服务标准

##### （二）舞蹈培训核心竞争力是什么？

##### （三）舞蹈培训品牌的注册

##### （一）舞蹈机构行业情况

##### （二）舞蹈机构市场潜力

对舞蹈培训市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析。

##### （三）舞蹈机构行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括课程、师资、价格、环境、服务等方面。

##### （四）舞蹈机构收入（盈利）模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润。

##### （五）舞蹈机构市场规划

机构的未来3-5年的销售收入预测。

##### （一）舞蹈培训市场分析和客户群体。

(二) 舞蹈培训客户消费分析。

(三) 舞蹈培训营销业务计划策略。

(1) 招生网络、宣传机制。

(2) 舞蹈机构促销活动策划。

(3) 舞蹈机构课程优势和服务定价。

(4) 员工的激励机制和师资等课时费的标准。

(四) 舞蹈培训服务标准体系是什么？

财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年舞蹈培训项目资产负债表。

未来3-5年舞蹈培训项目现金流量表。

未来3-5年损益表。

(一) 舞蹈机构出资方式

详细说明舞蹈机构未来阶段性的发展需要投入多少资金，目前机构能提供多少（没有设立可做预设），需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限。

(二) 资金用途（详细说明每个环节的支出，以及投资的比例概况）

(三) 退出方式（详细说明，中途股东退股后的方式等等）

# 培训学校舞蹈工作计划篇六

## (一) 舞蹈机构公司介绍

详细介绍目前前有的机构背景、团队人员、师资力量、资本构成等等，如果没有可做预设。

### 1， 舞蹈机构主要股东

股东名称、出资额、出资形式、股份比例。

### 2， 舞蹈机构团队介绍

核心团队、师资力量介绍、运营思路、管理经验等等，一定要说明我们的优势是什么？

### 3、 舞蹈机构的基础结构

### 4、 舞蹈机构师资、员工等情况

## (二) 舞蹈机构经营财务情况(从建立起开始写)

## (三) 舞蹈机构招生网络和宣传

宣传预算、合作单位、招生网络、战略合作伙伴等等。

## (四) 舞蹈机构的运用思路和营战略规划

比如，近期及未来3-5年的发展方向是什么?近期半年的目标是什么?全年目标是什么?

## (一) 舞蹈培训课程设置、服务标准

## (二) 舞蹈培训核心竞争力是什么?



### (三) 舞蹈培训品牌的注册

#### (一) 舞蹈机构行业情况

#### (二) 舞蹈机构市场潜力

对舞蹈培训市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析。

#### (三) 舞蹈机构行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括课程、师资、价格、环境、服务等方面。

#### (四) 舞蹈机构收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润。

#### (五) 舞蹈机构市场规划

机构的未来3-5年的销售收入预测。

### 四、舞蹈机构营销策略

#### (一) 舞蹈培训市场分析和客户群体。

#### (二) 舞蹈培训客户消费分析。

#### (三) 舞蹈培训营销业务计划策略。

##### (1) 招生网络、宣传机制。

##### (2) 舞蹈机构促销活动策划。

(3) 舞蹈机构课程优势和服务定价。

(4) 员工的激励机制和师资等课时费的标准。

(四) 舞蹈培训服务标准体系是什么？

## 五、舞蹈机构财务计划

财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年舞蹈培训项目资产负债表。

未来3-5年舞蹈培训项目现金流量表。

未来3-5年损益表。

## 六、舞蹈机构出资计划

### (一) 舞蹈机构出资方式

详细说明舞蹈机构未来阶段性的发展需要投入多少资金，目前机构能提供多少(没有设立可做预设)，需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限。

(二) 资金用途(详细说明每个环节的支出，以及投资的比例概况)

(三) 退出方式(详细说明，中途股东退股后的方式等等)

## 培训学校舞蹈工作计划篇七

以下是我们下半年的小班舞教学计划了，让孩子们在开心中学习，练习是最好的了，孩子最好的老师就是兴趣。

目标：

吸引幼儿兴趣，激发幼儿对舞蹈的兴趣。

内容

a.律动练习、走步练习。

根据走步的方法和节奏、速度、力度来表现不同的人物及情绪，不同形象的走，可以慢慢的走，雄壮的走，欢快的走。

b.碎步练习、蹦跳步练习。

根据幼儿步伐来选择相应的歌曲来表达游戏或律动，来激发幼儿对舞蹈的兴趣。

内容：小跑步、后踢步、点步

目标：根据舞蹈和幼儿发展水平的变化，让幼儿能够在歌表演以及游戏中进一步体会各种舞蹈步伐的特点。

踮步、踏点步、小跑步

目标：通过幼儿在对这三种步伐的学习，培养幼儿的形体，增强幼儿足尖、足踝的力度及准备部位的协调性。

内容：模仿动作：打鼓，吹喇叭、小鸟飞、小兔跳、开火车、摘果子

目标：初步培养幼儿对音乐、舞蹈的兴趣和节奏感，发展幼儿对音乐的感受力、记忆力、想象力、表现能力，陶冶幼儿的兴趣和品格。

基本功练习：勾绷脚、地面压腿、一位练习、一位。

手位练习：兰花指、提碗、压碗、双晃手、单晃手、虎口掌、

芭叶掌。

1、训练幼儿手位的同时，锻炼幼儿身体的协调能力及动作韵味的'培养。

2、加强幼儿地面形态动作的练习，要求幼儿学习正确的吸气、呼气。