

2023年口才培训班策划书(优质9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

口才培训班策划书篇一

透过党员教育活动和师德教育，提高每一位教职工个性是领导干部的职业道德水平，重树领导形象，以此促进校风、教风和学风的根本转变。

以新课程培训为切入点，以校本培训为载体，丰富教师基本功训练资料，提高标准，尽快打造一支能适应新课程改革需要的教师队伍。

监督、协调、管理、保护是乡镇中心校园的主要工作资料，而管理是重中之重。本期中心校园将进一步完善和加强对各校工作过程的监管，进一步明确职责，强化职责意识，提高管理水平。以管理促进校长抓管理，以管理调动广大教师用心性，以管理提高教育教学质量。

1、加强校园文化建设，使校园周边环境得到彻底改善，全期不发生职责事故，中小校园全部到达“平安校园”标准。

2、透过管理倾斜，重点扶持和校园自我加压等措施，进一步缩小校园之间的质量差距，力争使教育整体水平跃居全县前列。

3、加强教师队伍建设，不断提高教师素质，狠抓教育教学质量的提升，争取教育质量进入全县中等偏上等次。

4、改善校园办学条件，透过用心争取上级资金，实现我镇办

学条件的改观，个性是十力中学、上巴河小学、宋家凉亭小学的突出问题，尤其是十力中学进校园的道路硬化问题。完成好十力中学和宋家凉亭小学的合格校园的建立工作和整改工作。

口才培训班策划书篇二

20xx年，是中国xxx成立xx周年，集团公司成立30周年之际，也是全面实施“ ”规划的开局之年。我校党支部将一如既往、与时俱进、开拓创新的开展工作。继续以“xxx理论”和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，立党为公、执政为民。党员教育培训工作是党的建设的一项基础性工程，是党的xx大提出的重要战略任务。为了切实做好这项工作，同时根据《太原煤气化培训中心党总支20xx年工作安排》结合我校党支部的实际工作，对我校党支部党员的教育培训工作作出如下计划：

党员教育培训工作要内容丰富、形式多样，贯穿在全年党支部日常工作中。

一、指导思想和基本要求

(一) 指导思想

以xxx理论和“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，深入学习贯彻党的xx届四中、五中全会精神，深入开展创先争优活动，全面加强党的建设。按照培训中心“抓班子、带队伍、创环境、促发展”的党建工作模式，按照加强党的执政能力建设和先进性建设的要求，适应建设学习型政党的需要，以学习贯彻中国特色社会主义理论体系和党章为重点，围绕党的中心任务，开展党员教育培训，全方位提高党员队伍素质，为构建开拓、进取、创新、团结的和谐团队提供坚强的思想政治保证和组织保证。

(二) 基本要求

- 1、坚持把增强党性作为第一任务，将理想信念教育与能力建设贯穿始终。
- 2、坚持以人为本，增强教育培训的针对性和实效性。
- 3、坚持统筹协调，做到经常性教育与集中培训并重。
- 4、坚持改革创新，探索建立教育培训党员工作新机制。

二、工作目标和主要工作安排

(一) 工作目标

围绕一个中心，加强四项建设，实现五个创新，抓好八项工作。通过教育培训，使广大党员的理想信念进一步坚定、党性观念进一步增强、优良作风进一步养成、工作能力进一步提高、先锋模范作用进一步发挥，不断增强党的创造力、凝聚力、战斗力。

(二) 主要工作安排

- 1、坚持“三会一课”制度、做好民主评议党员、三级联创创先争优、党员思想政治学习、党风廉政主题活动等日常党员教育工作。结合“六好”党支部创建工作，有目的有计划的开展“三有三无”、党员责任区、党员先锋岗等主题实践活动。
- 2、制定以建设“三高”党员队伍为主要内容的党员管理目标，结合实际工作划分党员责任区，建立健全党建工作制度，建立好党员思想政治工作记录，了解分析党员四项、工作状况，做好一人一事的思想政治工作，并与每季开展的员工思想动态调查分析相结合。

3、积极慎重地做好党员发展工作，做到档案分层管理、按期培养考察、考查内容翔实、资料正规齐全。

4、充分发挥党支部战斗堡垒和“一个党员一面旗”作用，圆满完成日常培训教育管理、精神文明建设、企业文化建设、党风廉政建设、宣传思想工作、好人好事等主题实践活动，积极参加上级党组织的各类活动。

口才培训班策划书篇三

太原某培训机构公考培训项目20__年工作计划一、20__全年营业额达到百万以上。每季度营业额达到20万以上。

一、扩充、吸收优秀的公务员考试培训项目团队。

1、招聘2名以上踏实、肯干的市场专员

3、做好新老职员的培训。

4、培训、储备好充足的兼职队伍。

二、扩展宣传和招生渠道，打开我们在太原甚至是山西省公考培训行业的品牌。

2、发展各高校校园代理从而确保在高校海报、单页等资料的不断宣传。同时加强、加大在各高校的讲座等活动。

3、太原各社区、街道海报、条幅等宣传的覆盖。

4、太原市有影响力的书店内的条幅、海报等的普及。

5、在报名、资格审查、笔试过程中声势浩大的宣传。

三、抓好重点项目

1、2月份国考面试2、3月份省考笔试等

四、学员信息的有效管理

1、咨询过的学员要保留好手机号或者qq号及时传递考试信息和培训课程。

2、报班学员及时回访考试结果，以后的考试信息及时通知。

口才培训班策划书篇四

今年是校园执行三年规划的第二个年头，是关键之年。本学年的工作需要精心谋划，认真落实，争取迈上新台阶。

一、指导思想

立足校园实际，以市、区有关部门的工作要求为指导，以安全工作的基础，以进一步落实规范管理为重点，以师资队伍建设为突破口，以提高教育质量为目标，全面提升校园各项工作的水平。

二、工作目标

1、有针对性地开展工作，有效改善薄弱环节，争取在年检中有好的表现；

2、抓实校园的各项管理，让学生的行为规范、学业成绩等方面有整体性的提高；

三、重点工作

1、牢牢抓住校园的安全工作，进一步落实安全职责制和日常安全管理；

2、加强校园行政干部的队伍建设，提高干部的工作职责感和管理水平；

3、加强校本培训和校本教研，促进教学“五环节”的较好落实，促进教师的专业发展；

4、加强班主任队伍建设，强化学生的行为规范教育和训练，提高家长的教育意识。

四、具体措施

（一）校园管理：

5、明确校园各类岗位的工作职责，优化检查、评估履行岗位职责的机制；组织学习岗位职责，期末对照岗位职责进行履责交流，进行履责评价。

（二）师资队伍：

3、举行“xxx”教学大赛，带给教师专业发展的展示、交流、实践、研究和观摩的平台。本次大赛涉及教师专业素养（粉笔字等）、专业技能（备课、课堂教学、教学案例）等资料，力求做到全员参与。分管领导要做好具体的实施方案，包括评价的标准等，体现对此项大赛的全程管理。

（三）德育工作：

3、以提高班主任、中队辅导员业务素质为突破口，适时组织全体或部分班主任外出参加培训和考察学习，以开拓班主任视野，调动班主任工作的用心性。

（四）教学工作：

1、落实教学常规管理；

- 2、加强教研组建设；
- 3、强化新教师培训；
- 4、上好校本课程。

口才培训班策划书篇五

招生组长，招生业务员。

二、工作要求

1. 统一管理，按照规定的时间完成招生目标。
2. 组织有序，按照组长的安排，分小组进行蹲点，做到有纪律，有组织。
3. 礼貌待人，业务员在招生过程中，必须要有礼貌，形象端正向上。禁止穿拖鞋，佩戴首饰。
4. 有纪律性，在招生过程中，没有意外情景，不允许迟到，早退。

三、工作安排

1. 发放宣传资料，让家长了解这次活动的资料。
2. 在学生集中地大门口进行设点招生。
3. 在组长的安排下进行电话招生。
4. 一些业务员可进行游击招生。

四、具体事项

(一) 人员安排

1. 在机构大设点，在设点时间中，必须保证有3名业务员在此进行招生。没有值班的业务员能够在周围进行游击招生。业务员务必对个。
2. 在设点周围进行宣传工作，发放传单，与家长聊天。

(二) 招生时间

在6月26、27日以及7月3日至7月15日进行设点招生。设点时间为早上8点至中午12点以及午时2点半至6点。晚上7点至8点招生业务员能够以散步形式进行宣传活动。

(三) 招生对象

中小學生(小学一二年级学生需在家长陪同下进行评测)

(四) 招生业务员须知

(1) 招生时的穿着打扮要得体，给学生家长一个好的印象。不要穿拖鞋，尽量不要穿短裤等太暴露的衣服。

(2) 在招生的过程中不要与其他培训机构的人员进行争吵和冲突，遇到情景要及时通知主管，注意不要越级上报。以协商的口吻和他们交谈，都是为了孩子们好!

(3) 在招生过程中要尽量说出我们的优势，对方有意向时将家长个性化测评系统相关资料给予家长，不需要时不用给。家长在看资料时必须要认真讲解讲解时速度要慢一点，把每一点都讲清楚。

(4) 电话招商时要注意，语气缓和，不管对方说话有多恶劣都要心平气和，和家长说明原因。

五、工资分红

1~10人每人50元11~20人每人60元20人以上每人70元另以上为提议水平，测评使用机构可根据自身情景及所处地区酌情调整。

六、活动优势(重点向家长介绍的资料)

1. 我们有区别于其他一般知识点培训，这是一个一对一测评的系统，找到学生的优势与劣势，有针对性地去调整学生的情景，让其到达。

2. 关注留守儿童，我们会供给20个免费的机会给他们，让他们也体验个性化测评系统的魅力。

3. 我们的主题是手拉手、心连心，所以我们会让一些有条件的孩子和留守儿童组成一帮一的活动，他们互相帮忙，互相学习，培养孩子们的交流本事和认知本事。

4. 我们专注让孩子们养成一个良好的习惯，不仅仅是学习知识更是学会如何做人，培养他们各种本事。

5. 我们的教学资料生动灵活，现场为孩子准备了很多开发智力的玩具，还开发了一些有益的游戏，让学生在玩的过程中逐步提高，激发孩子天赋，引导孩子更健康、欢乐的生活。

家长汇个性化测评系统，全方面改变目前只教不育的情景，是为孩子长远负责的一套公益性系统。各机构要抓住这一本质，找到适合自我招生的方法，让家长汇个性化测评系统更好地服务于学生、家长，服务于学校。

口才培训班策划书篇六

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以科学发展

观统领全局，认真贯彻执行《枣庄市关于切实加强中小学校体育卫生艺术教育大力开展阳光体育活动的通知》的精神，做好学校艺术教育工作。

二、主要目标任务

1. 深化课程教学改革，提高课堂教学质量。

牢固确立以学生为本的价值观，注重开发学生的潜力，使学生的个性得到和谐地发展。在平时教学中，以尊重学生为根本，多采用启发式，培养他们的兴趣，使艺术教学贯穿他们的整个人生。

2. 加强和丰富学校的艺术特色建设。树立艺术教育一切为了学生发展的思想，走出目标单一，过程僵化，方式机械的旧模式，可充分把握身边的内容，与生活相联系，创造一种师生在平等的位置上探讨交流，拉近与学生之间距离的教学方法。

3. 倡导一个学生爱好艺术的良好态度，树立学习艺术的自信心。加强艺术欣赏课的教学，提高学生的欣赏层次。在小学阶段，力争使学生能识别几种乐器不同的演奏效果，认识一些不同的画种。

4. 教学艺术的本质不在于传授本领，而在于激励，唤醒和获得积极的体验。教师要深入学习新的艺术标准，把握教材特点，实施新的教学方略，选择的教学内容、手段方法，努力使自己的教学水平符合新的要求，切实提高学生素质。

三、主要工作措施

1. 强化教学常规管理。

(1) 加强政治学习、理论学习和提高教师自身修养。

(2)认真学习艺术的新标准，以及教材跟以往不同的特点和突破，从而树立教师坚定的理论基础。

(3)做好教学工作，保证每一节课的质量。充分利用学校新添的多媒体设备，精心设计课堂教学环节，激发学生学习欲望，加强艺术体验。

(4)开展多种形式的教研活动，集体备课。

2. 加强教研组老师自身素质建设

组员间加强交流与合作，多探讨、切磋，教研组各成员继续开展深层次进修，提倡在“走出去、请进来”的校际交流中不断提升教师的专业能力及综合素质。同时学校为教师多提供一些专业方面的书籍、器材、艺术素材等，让老师们渴望学习提高的心愿得以满足，也便于教师有的放矢地开展教学工作。

3. 继续开展教育实验、教育科研研究工作

积极发挥艺术教研组教师的优势和特长，努力为活跃学校文化生活，美化学校育人环境，作出积极的贡献，并做好学校专业队(舞蹈、电子琴、合唱、绘画等)及特长学生的辅导工作，为学生搭建施展才华的舞台，积极参与各种竞赛，力争取得好成绩，为学校争光添彩。同时学校外聘有专长的老师，进行针对性地辅导培训，本组教师各施所长，尽己所能，努力培养出一批又一批的艺术之星，普遍提高我校学生的艺术素质和综合能力。

口才培训班策划书篇七

教师节和中秋节是两大节日，围绕感恩老师、团圆做活动，如做演讲，讲出和老师那些年发生的故事，中秋节可利用沙包做成月饼形状，蒙眼睛给小朋友投掷，做天上掉月饼的小

游戏，搭配抽奖领红包参与，提高参与度与宣传。

九月份是开学季，做收心班与新学期的规划。

强烈建议，在完成本校续班、扩科、转介绍后再进行这些策划：

□

以上四个策划，一招走遍天下，最多用两个，不要贪多。如果同时推多个计划，计划可能会达不到应有的效果。

家庭教育讲座和小升初讲座，放在11月、12月开更好，9、10月份忙别的策划效果更好！

如果当地没有人做过，招生很容易。

量力而为，重质量不重数量。另外，这个质量包括教学质量，以及免费生生源质量（重点学校、目标年级续班率远远高于非重点学校，非目标年级，不信，您试试就知道了）

如果当地有人做过，可以考虑下一种方式。

5-10个托管学员/学习态度好的学员（全程免费）。

做一些短期无益，长期有益的事情。

对内可做季度会议、数据分析、奖励、表彰优秀员工，制定下一季度总体计划，解析细化方案，并做出奖惩激励政策。

口才培训班策划书篇八

一、春季招生生源背景分析

2、春季招生目标群：春季招生以翰林写作宣传为主；

4、生源了解学校的现状：家长依靠熟人推荐和实地考察，容易被竞争对手拦截。学校品牌的美誉度和信誉度如何建立，怎样实施生源终端拦截，狙击竞争对手，都是学校面临的现实问题。

二、宣传方式

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。

第一阶段为“预热”，经过学生成绩展活动，为春季招生播种期望，并将后期重点活动有效地托起；第二阶段为“高潮”，经过咨询活动，唤起目标人群的愿望，最大限度地刺激目标消费者的消费需求；第三阶段为“收获”，进行生源的最终过滤。

市场活动核心：

一：降低成本

二：开发市场

三：陈力就列

难在缺乏精心的招生策划；只要思想不滑坡，办法总比困难多，这办法来自何处？主要来自招生策划。三是我们目前已经有了一支颇具实力的教育队伍。进入21世纪以来，人们尤其是教育界、策划界的有识之士越来越认同和重视教育策划，对于招生策划更是青睐有加，他们已经积累了丰富的招生策划经验和知识，渴望为民办学校的招生服务。

概括地说，招生策划主要是紧紧围绕招多少学生，（招生数量）招什么样的学生，怎样招来学生（招生渠道）三个问题进行思考，出谋划策的。

一般说来，民办学校对招生市场具有与生俱来的重视和敏感。因为民办学校的生源配置主要依靠市场调节，招生必须进行市场策划。所谓招生市场策划，主要是指对招生市场进行分析和预测，从招生市场的空间中找到自我学校的坐标，找到招生的努力方向，为学校争取到尽量多的市场份额。

一、定位策划

定位是招生策划的起点和依据，也体现着招生的目标和方向。对一所学校来说，首先应当有一个整体的定位，比如学校的发展定位、目标定位、市场定位、规模定位、质量定位、宗旨定位、价值定位、管理定位、专业定位、等等。招生定位与其整体定位是紧密联系在一齐的，是建立在其整体定位的基础之上的。当然，招生定位策划具有自我独特的资料，招生定位是否准确清晰，直接关系到招生的数量和质量。

面向特殊的生源群体，能够多层次分类别招生，应当善于剑走偏锋、标新立异、错位发展。

二、市场策划

市场策划首先要进行调查分析，了解生源市场的现状、态势，分析招生的基本形势和发展趋势，掌握有关招生的基本数据，并且，进行必要的统计分析，提出科学的论证报告。然后根据自我学校的实际情景，细分招生市场，确定本校招生的努力方向，确定招生市场开发的策略与战术，确定投入的人力、物力和财力。

其次，招生市场策划必须了解人才市场的状况，了解社会、市场对人才的需求。将直接影响着民办学校的专业设置和课

程安排，影响着招生的数量和质量。

三、形象策划

形象是一所学校的门面，更是一所学校核心价值观的体现。所谓招生形象策划，其涵义有两个方面，一方面是经过招生宣传把学校的形象展示出来，这与学校的整体形象密切相关，是建立在学校整体形象基础之上的；另一方面，是指招生过程的形象展示，包括构思设计招生过程中的一系列形象及其如何运用，如何展示。比如，广告诉求语、屏幕形象、宣传画册、招生资料、招生咨询场所人员形象等等。招生形象往往是社会、家长、学生等接触到的第一印象，是能够直接影响学生是否选择上某所学校的首要因素。

形象策划能否成功，能否在招生过程中把学校的形象有效地展示出来，宣传出去，关键是能不能成功地建立起学校的形象识别系统，使受众能够迅速地将某校从众多的学校或者纷繁的背景系统之中识别出来，并且构成一种进取的印象和认识，感受到学校的勃勃生机和发展前途，感受到学校的个性特色和明显优势。

学校形象识别系统的支柱性要素主要有三个，这也是我们进行招生形象策划的切入点和着力点。一是理念识别系统，指学校的价值观体系，包括办学理念、学校文化、战略目标、宣传口号等等。二是视觉识别系统，指运用视觉设计和行为展示，将学校的理念和特征视觉化、规范化、鲜明化，构成学校在人们那里的视觉形象特征，例如学校的校徽、标示牌之类，以提升学校在市场中的识别度，进而实施有效的信息传播。三是行为识别系统，主要指学校的整体行为、组织行为、员工行为等，学校行为识别系统一般集中体现在学校内外举办的招生咨询活动、文化活动、社会公益活动以及学校的管理行为之中。

四、公关策划

就学校而言，公共关系主要指学校与社会公众的交往、认识和了解的相互关系以及这种关系的发展过程，它主要包括学校与社会组织的关系，学校与社会公众的关系。常用的公共关系活动类型一般分为宣传型、服务型(供给免费服务)、交往型、公益型、尊重型(征求社区及学生家长的意见)、维护型等若干类。

一般说来，公共关系所产生的效果是其它任何形式都不能代替的。招生需要宣传，需要公关，需要进行公共关系策划。民办学校必须充分发挥公共关系在招生过程中的作用，精心构思设计各种类型的公关活动，高度重视交往传扬、沟通协调，排忧解难、畅导理解，信息传播、教育引导等各种公关渠道，进取为招生工作出力献智。

评估结果、反馈调整等几个步骤组成。三是公共关系专题活动策划。例如，学校成就展览会，社会赞助活动，招生咨询会，参观考察等等。

五、广告策划

招生广告策划的关键在于创意。好的创意应当简捷、突出、独特、联想、凝神、形象、时尚。

现阶段，广告是民办学校招生的基本手段。有的学校甚至在招生广告方面不惜重金、很多投入。所以，做好招生广告策划显得十分重要。招生广告就是有计划地经过媒体向招生目标群传递有关学校、专业、招生数量、规格要求、学校优势、特色等信息，以介绍、说服、提醒为目标，起到唤起注意、引起兴趣、启发欲望、导致行动等作用。好的招生广告应当真实性强，信息量大，针对性强，贴合消费心理，贴合道德规范。

六、管理策划

科学、高效的指挥协调机制，优化配置各种招生资源，努力以最少的投入取得最大的效益。要遵循管理的原则，把众多的招生人员组织在团队之中，构成群体大于个体相加的合力和团队精神。第三，制定科学高效的激励政策，构成良性的激励机制，也是招生管理策划的重要资料，要充分运用环境、报酬、奖惩、精神、文化等多种要素调动招生人员的进取性、主动性和创造性。要经过管理策划使民办学校的招生工作有条不紊、有序竞争、规范展开、高效进行。

七、渠道策划

招生工作有多种渠道，尤其是当代，已经进入网络时代，招生渠道正在呈立体化发展的趋势。所谓招生渠道策划，就是谋划构成属于自我学校的招生网络和多种渠道，并且，确保其畅通高效。

目前常用的招生渠道主要有以下几种：一是学校的老生带新生，学校全体教职工充当招生人员，四处拉学生。二是聘请招生信息员、招生代理，往各主要生源学校派驻招生机构、招生代表。三是参加各级各类招生咨询会、展览会、进行宣传推销。四是到生源地学校开展各种联谊活动，进行公关。五是新闻宣传，树立形象。六是各种媒体广告、实物广告。七是聘请著名专家、知名教授作顾问，对学校作出正面评价。八是邀请教育行政部门、教育科研机构的领导专家到学校视察指导。

八、项目策划

一般说来，项目是一种一次性的工作，它应当在规定的时间内，由为此专门组织起来的人员完成，充分利用必须的资源范围，去实现一个明确的预期目标。项目能够是建造一栋大楼，也能够是组织一次活动，解决一项课题等。所谓招生项目策划，是指以招生过程中具体的项目活动为对象的策划，例如文娱活动、节庆活动、比赛活动、评奖活动、咨询活动、

博览活动、旅游活动、教学活动、德育活动、经济活动等等。它能够提高和推广学校的知名度，给招生学校带来满意的效果和实际的效益。

进行招生项目策划首先应当进行项目调研，系统地搜集、分析和报告有关项目的信息，研究影响项目进展的各种环境因素。招生应对的生源是活生生的人，在项目策划中必须要十分注意学生以及家长的心理规律和情感规律，使他们作为情感体验的主体，对策划项目产生进取或消极、肯定或否定的评价。

口才培训班策划书篇九

活动对象□xx市中小學生

活动形式：艺术特长培训班

活动场所□xx师范大学

活动时间：初步定于周末

二、培训班的性质：

1、培训班主要是给热爱艺术的中小學生提供一个安全、可靠、全面的学习的平台。

2、本培训班依托曲师大美术学院和音乐学院的强大的资源优势，本着为同学们服务的宗旨，为在校大学生提供一个锻炼自我的机会。

三、活动目的：

一方面为热爱艺术的中小學生提供一个理想可靠的学习的平台，培养他们的艺术特长。

另一方面利用青春创业社这个平台，为在校的大学生提供一个教学实践的平台，利用他们的专业特长给孩子授课，同时获得一定的报酬。

四、活动意义：

1. 充分落实创业社的宗旨，本着为同学们服务的原则，利用在校大学生的课余时间，实现能力和报酬的双丰收。

2. 该活动由青春创业社举办，可以很好的锻炼我们创业社人员的组织能力与应变能力，提高人员的综合素质。

在举办活动的同时会很大程度上提高青春创业社的公众认可度和知名度，从而为创业社争得较高的荣信誉。

3. 作为创业社一次新的项目的尝试，通过举办培训班，为以后创业社项目的开展奠定一个良好的基础，同时活动发现自身的不足。

五、活动内容：

培训班本学期计划开展六期，每一期确定一个主题。

主题含书法，素描、水粉、声乐、器乐，舞蹈等。

具体安排：每位助教负责5-7名会员，教授其基础知识、指点错误、答疑等。

每次根据来的人数，安排助教的人数。

授课时间：上午8：00——11：00；下午3：00——5：00

六、培训班收费和盈利

收费标准应该低于市场价，初步定于每小时25元，可根据行

情商议另行调整。

七、活动前期准备

(1) 做好宣传工作和准备工作

(2) 人力资源、主教和助教届时务必到位

(3) 邀请老师做讲座时，提前制作邀请函，提前预约并确认时间

(4) 主持人提前做好准备

八、所需器材：书画用品会员自带。