

武术班招生海报 幼儿园招生活动方案(大全6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

武术班招生海报篇一

活动方案：

- 一、装饰教室，让孩子感受新年来临的浓厚气氛。
- 二、让孩子看节日图片，在感知节日的同时，也了解我国的传统习俗，增强幼儿对民族文化的兴趣。
- 三、制作贺卡，小朋友之间互相赠送增进友谊。
- 四、幼儿表演节目，形式以讲故事、唱歌、跳舞等。
- 五、幼儿玩击鼓传球的游戏，球停在谁的手里，谁表演节目。
- 六、老师赠新年祝福，祝福孩子在新的一年里健康快乐，茁壮成长。

活动总结：

12月30日上午，我们幼儿园中一班举行了庆元旦迎新年联欢活动。为了让孩子们过一个难忘的节日，让孩子们看到自己进步和成长，我们结合各个领域的活动，排练了许多精彩的节目和游戏活动，有歌曲，歌表演，游戏，舞蹈等。

元旦来临，老师组织孩子们用皱纹纸制作拉花来装饰教室，并动手剪窗花贴在了玻璃上，进一步感受节日的气氛。

上午8:30分，庆祝活动在歌声《新年好》中拉开了序幕，我们中班的全体小朋友、老师欢聚一堂，用歌声、笑声、掌声送走硕果累累旧的一年，迎接生气勃勃的新年。孩子们在歌声中充分展现自我，秀出精彩。孩子们那天真的笑容和甜甜的话语，使我们感受到了新年的快乐与孩子们成长的喜悦！

在击鼓传球的游戏活动，展示了孩子们敏捷的思维能力和运动能力。在活动中，孩子们积极参与，敢于竞争。孩子们还把自己精心制作的贺卡，进行互相赠送。通过此活动加深了孩子们之间的感情。孩子们精彩的展示，让他们充分体验、感受到节日带来的快乐。

在活动中我们遵循面向全体幼儿，让每个孩子得到锻炼，尽情表现，让孩子感受到自己同样得到老师重视、喜欢。整个活动充满生机，充满激情。

欢乐的时光总是过得短暂，但老师对孩子们的祝福却源远流长，相信在新的一年里我班的孩子们在老师的陪伴和爱的呵护下会健康茁壮的成长。

武术班招生海报篇二

当前，随着中小学阶段教育的快速发展和教育这个特殊市场的逐步建立，各类培训学校之间的竞争越来越激烈，特别是面向广大农村之间的竞争尤为突出，为了争抢生源，每到招生季节，就打响了一场没有硝烟的战争。

1、市场调查是招生活动的第一步，科学的方法收集、整理、分析各种有关资料，以了解当地的教育水平和教学现状，使负责人更好的安排招生的设计，地点的设置，人员的分配。对教师、学生和家長以访谈、问卷方式，收集、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

第一步：全方位轰炸

具体目标：做到全方位的宣传，让每一个家长都能见到自己的广告宣传单。制造声势，创造一个大气的品牌。广告铺天盖地。

具体实施：先熟悉本地区的人口分部，然后留守一两个人坐镇总部，其余的全体出动，传单、海报覆盖辅导班附近所有的地区，主要的住宅小区，街边门面，大型超市，重要路段。分区画片，分头分任务的工作。各尽其责。对各家各户进行摸底，看是不是下一步进攻的对象，做好记录。

第二步：重点进攻

具体目标：细细的进攻上次搜集到的目标。

具体实施：发挥小组团队合作精神，每两人一个小组，要达到双剑合璧天下无敌的地步，目的是游说家长，劝说让孩子上辅导班，事前要掌握好与家长沟通的技巧、与学生沟通的技巧。地区要专一针对住宅户，家里有小孩的人家，或者是路边的小孩。

第三步：游说

具体目标：街边的家长，路边的中年行人。

具体实施：放置咨询桌，放在重要的位置，两人一组，一人在路边散发传单，一人在咨询台前，发传单的努力游说家长到咨询台前坐下聊聊。发挥每个人的才能，尽可能的把有意愿的家长领到各个分部教学点。以便更好的达成目标。

招生过程从另一种意义上说：其实是一个人际交往的过程，要学会招生其实就是学会为人处世。

成功者决不放弃，放弃者决不成功。

1、寻找学员

不论你在哪里，面对的是什么人，都要有“学员就在这些人当中”的精神，不要有先入为主的想法。任何一个人都有可能成为我们的目标学员。

2、评审你的招生团队

对于大多数招生来说80：20定律。

80%的招生额（业绩）是来自20%的代理中，目的是你怎样才能找到20%代理？找到这些优秀团队，业绩的增长就是必然的。

（1）圈定市场范围

（2）列出现有代理的名单

（3）对现有代理进行分类

（4）通过推荐和独立开发找到新达到你要求的代理

（5）让他们工作起来

3、找到真正的学员

通过以上评审的招生团队，我们因此可以获得一批重点学员信息。

4、预约学员

约见的方法

电话预约、代理邀请等

电话预约的目的：

- (1) 是了解学员学习需求的最快途径。
- (2) 引起学员和你面谈的兴趣。
- (3) 争取面谈的机会。

5、了解学员的需求（学习兴趣）

6、理解不同类型的客户（经济状况）

武术班招生海报篇三

家长在选择幼儿园时基本是带着孩子的。孩子是否喜欢和接受这个幼儿园对

家长来说至关重要。现代家长一般愿意尊重孩子的意见。虽然说孩子喜欢家

人们在购买商品或服务时都有一个从众心理。哪个地方人气旺人们喜欢到 哪个地方去。这里虽然有些盲目消费的性质但大多数人认为好东西总是招 徕更多的人。要么物美要么价廉要么比较流行总之有它值得买的理 由。

招生时也要巧用家长的“从众”心理。如有些招生人员在让家长咨询登记 时把咨询的和已经登记的家长名录提供给家长看让家长产生“从众”心 理。

技巧三营销中的语言暗示

要的工作每一个环节都需要精雕细刻招生语言的精心设计更不可少。技巧四寻找合适的信息发布渠道对于商家而言无论是销售商品还是推销服务其中一个关键环节是信息的发布如何让别人知道你了解你所提供的服务或商品从而吸引潜在的客户上门。技巧五不要对家长说“no”

果门槛设置的不巧妙被家长认为是故弄玄虚那就弄巧成拙适得其反。此外上通常只是扮演着“搅局”的角色成事不足败事有余。

花钱办事 低价在市场2

武术班招生海报篇四

1. 您好!炎炎夏日,是否正在为您孩子的假期虚度而发愁呢?不放心把他一个人放在家里,不希望他沉迷电视或网络游戏?是不是在这个假期还想让孩子的成绩秘密地提升?只要您支持孩子的教育,关心他,那么,将您的孩子交给我们,我们以十二分的热心与真挚来帮助您!您只需要看着他成长,其他的一切麻烦困难交给我们!从现在开始就着手准备您孩子的成长计划。大学是孩子们梦想的天堂,我们会用自己的感受和经历为你讲述一个真实的大学,激励孩子对未来大学的渴望。伴随今年的酷暑,您的孩子也必然将以一个全新的姿态开足马力冲击下一学期的桂冠!

我们的教学目标:查漏补缺,巩固知识,提前预习,顺利过渡年级跨越,健全学生的学习心态。我们将认真对待每一位学生,严格要求自己,尽职尽责,不遗余力地传授知识,注重学生的个性发展,同时将严把学生的考勤制度,做到让家长放心,让学生度过一个愉快充实的假期!

2. 梦开始的地方

暑假已至,作为家长的您,是否为孩子在过去的一学期学习

不佳而烦恼?是否为孩子顽皮完成不了作业而无计可施?是否因为您工作太忙而无暇顾及孩子的学习?是否为孩子暑假贪玩而疏于学习而担心?学习进度没跟上怎么办?一个月多的暑假辅导，尚智给您一个满意答案!

3. 学长学姐陪同快乐地学习

想既放松心情，又充实地度过这个年假嘛!想和往届最优秀的学长学姐们一起学习知识，了解不同的学习方法吗。乐学辅导班第三期回来了!

我们继续坚持“寓教于乐”的教学，这里没有枯燥的课堂，而有亲切可爱，来自名校的学长，学姐。既轻松又快乐地学习知识，给这个年假一个不同的过法!

我们的师资，这里聚集了二中往届最优秀的学长，学姐:

——第三期了，每个人都有足够的家教或辅导经验

想要预习新知识的同学我们可以带着先把将来要学到的难点讲讲，让学生再学到这些难点时能够有个更清晰深入的理解;过去学习中有一些不懂和不足的同学，我们可以带着把过去不理解地讲清楚，为学生查漏补缺;对于学习方法有疑惑的也可以在学长学姐这里取经。这里，你能学到老师那里学不到的:

武术班招生海报篇五

招生要兼顾线上、线下两个方面，协同带动。线上可以通过制作专题页、广告投放，而最方便快捷的，莫过于通过新媒体进行宣传、招生。可以通过软文传播，结合社会实事、热点话题;也可以通过硬广，但要把培训机构的优势凸现出来。可以通过h5页面进行传播、扩散，也可以通过策划一些活动，如发放优惠券、代金券以及借助于一些小游戏等，吸引家长

参与其中，但主题一定要新颖、操作一定要简便易行。

1. 手机报名享优惠

手机报名，时间设置成1周，一周以后，手机报名活动自动关闭。

为了让招生活动有立竿见影的效果，还需要使出必杀技——手机报名有优惠/有礼物，比如：

前10名报名的享有8折优惠；

前50名报名的享有9折优惠。

前100名报名的可领取200元代金券。

前200名报名的，都将获得印有培训机构logo的书包一个。

2. 推荐有礼

家长通过手机报名，只需填写：学员姓名、年龄、手机、推荐人四项信息即可。

这个推荐人可以是老师，也可以是家长，培训机构需要给成功推荐生源的家长或老师一个小礼物作为感谢。通过这种方式，可以轻松统计出来各位老师招生上都做出了多少贡献。

这是最传统的推广方式，也是常玩常新的一种方式。

1. 到商场、超市投放宣传资料。

2. 联合小区做宣传活动。

3. 到超市商场小区设置招生咨询点。

4. 先试听课程。

5. 赠送礼品

6. 异业合作

1. 宣传页的发放

首先，宣传页的制定不仅要精美，彰显培训机构实力和特色，还应具体，如培训机构特色方面，可以采用表格对比方式，相对普通培训机构形成一目了然的优势，表格的子项包括：班容量、教育理念、特色课程、硬件设备等。

其次，为了增加收到宣传单的家长走进培训机构进一步了解的机会，这样，既能增加家长对宣传页阅读的兴趣，又提高了家长走进培训机构、对培训机构进一步了解的机会。

2. 口碑营销

其实家长就是最好的. 招生宣传，只要和家长建立了良好的关系，让家长觉得在培训机构，他们的孩子在按照他们理想的方向发展，培训机构自然就有了口碑，通过各个家长进行宣传，培训机构的生源自然就有了。

各班老师可以根据自己的时间进行安排或机构统一组织。

根据培训机构生源情况，每位教师招生指标人数10人。

1. 宣传地点设置

2. 宣传人员分配（可分区域）

3. 招生简章

4. 招生时间

5. 招生横幅

6. 登记表格

武术班招生海报篇六

一、__院校，用心呵护你的未来。

二、秉明烛师心，治为人之学

三、集名师，会集百家精华;共奋斗，铸就高校人才。

四、一所与众不同的学校培养一个与众不同的你。

五、未来，我们携手播种希望;成功，我们伴你一路而行。

六、来吧!求知的人;去吧!丰收的学者。

七、望子成龙，指日可待。

八、今日__院校之英才，明日祖国之栋梁。

九、假如失败和成功是杠杆的两端，到这里来寻找你的砝码。

十、路在脚下，梦在身上，__院校让你看到你的路，你的梦，你的希望。