

最新早教中心开办 早教中心教学计划(优秀5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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

早教中心开办篇一

迎着新春的到来，我走到了一年的岁尾。在准备辞旧迎新的同时，一年来的工作也逐渐走到了一年的尾声。对于这一年来的亲子教师工作，感慨颇多。无论从哪个方面来讲，的亲子工作对于我个人来讲都是受益匪浅的。

首先，个人思想的蜕变。爱在起点决胜终生。由于我的工作是从从事特殊教育方面的工作，每天面对的孩子都是听障、自闭症 阿斯伯格 脑瘫 注意力障碍 多动症等一些障碍儿童，对于这些孩子给予最多的就是老师的爱，老师的关怀与帮助。所以对于爱在起点，决胜终生这句话，深有体会。也正是这句话，使我更加的懂得怎么样去爱孩子，给予孩子更多的关怀，更多的爱。高尔基说过：“谁不爱孩子，孩子就不爱他只有爱孩子的人，才能教育孩子”。爱孩子是每个亲子园老师应具备的美德，也是教师的天职，作为一名榆林东方爱婴早教中心的亲子老师 更应该做到这一点。师爱比渊博的知识更重要。能够得到教师的.关爱，是每个孩子最起码的心理需求，师爱对孩子的成长和进步有很大的推动作用。爱的力量是神奇的，它可以不断地挖掘，好似泉涌。因此，我总是毫不吝惜地将我的爱播洒给每一个孩子，让他们沐浴在爱的泉水中，愉快地学习、生活。

爱孩子就要尊重孩子的人格，每个孩子都是一个独立的人，都有要求独立行动、独立自主的倾向。因此，教师必须以幼

儿为本，决不能把自己的意志强加于孩子，要充分理解孩子、信任孩子、欣赏孩子，挖掘他们的闪光点，呵护他们的创造潜能。

一滴水就是一个海洋，一个孩子就是一个世界。孩子越小，年龄差异就越大，我常常提醒自己要学会去观察了解孩子某一年龄阶段的一般特点，把握个体特点，才能在活动过程中及时解读幼儿，调整自己的教育行为，让活动真正适应并促进幼儿的发展。因为我一直坚信亲子教育对于我们宝宝的重要性，以及未来的影响力。而我们亲子园的一切都会在孩子们的童年生活中留下美好的回忆。丰富多彩的亲子活动舒展了孩子们的心灵，增强了孩子们的自信心，唤醒了父母的童心和责任心，减弱了家长望子成龙成凤的焦虑情绪，提升了家长的科学育儿能力，增进了亲子间的相互吸引力。

其次，个人能力的蜕变。记得有这样一句话，“困难像弹簧，你弱它就强。”人的能力也是如此的，记得学校开学初期，面对的都是陌生人，但是即便如此，也是一步跟这一步慢慢的在领导的帮助下，同事的相互扶持下，以及朋友的鼓励下，走到了今天。也见证了跟着我一起慢慢成长的学校的成长，由开始的一个宝宝，两个宝宝，三个宝宝“ ” “ ” “ ” “ ” “ ”直至现在的很多宝宝。一想到孩子们甜甜的叫我一声“陈老师”心中如同灌了蜜一般甜美。一想到，家长的一个肯定的眼神，一句关心的问候，心中便无比的骄傲与自豪。我想这便是我们亲子教师最伟大的最值得称赞的地方，如果说，父母是孩子的第一任老师，那我们亲子教师，就当之无愧是宝宝们的第一任启蒙老师。正如同古人所云的“。大学之道，在明明德，在亲民，在止于至善。知止而后有定，定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。物有本末，事有终始。知所先后，则近道矣。”我们亲子教师的对于宝宝的教育也是如此。从小培养宝宝的各品性，以正其身，以修其行，已改其义。在逐渐的教育中，也逐渐改变了加强了自己的能力。使自己的教育教学水平，逐渐的稳固扎实，科学合理组织亲子教学，因材施教，促进孩子全面发展怎样

根据不同年龄段孩子的发展特点，选择合适的活动内容，运用恰当的组织方法；怎样根据孩子的个体差异，确定不同的教育目标；怎样让孩子真正在亲子园、幼儿园中获得健康全面的发展，这都是我们所要达到的能力，也是我们所要具备的能力。我想不远的的时间里，自己的教育教学的能力会更加 的夯实。从各个方面来充实自己的工作。

最后，虽然是一年的岁尾，但是时间的会证明一切。为明年的辉煌书写新的篇章。

早教中心开办篇二

根据中心现有的条件和设备，细分市场，寻找适合我中心的目标客户。

1、细分市场

低收入家庭：要求学费低，对课程设置及师资要求不高；

中高收入家庭：对早教学费高低不敏感，对课程设置及师资设备要求高，品牌意识强。

2、中心定位

孩子是产品的使用者，家长才是产品的真正购买者，而亲朋好友、邻居、教育专家等作为一件的提供者也对产品的营销有一定的影响，因此我建议策略为“家长知道，孩子体验”

在营销过程中，避开与其他竞争者的价格对比，树立专业、权威的品牌形象，深入挖掘中高端目标市场，激发潜在顾客、边缘顾客的消费愿望。

具体可以通过以下途径实现我们的营销目标

1、通过针对行业客户的后勤部门进行定点营销

我中心一直以来都是非常注重行业客户的定点营销，在一个行业或者单位里的同事，特别是孩子差不大的常常会交流育儿经验，这也意味着他们会互相之间推荐自己满意的产品，打击不满意的产品，同时还有一个攀比心理，使他们会炫耀自己的成功经验，而这些都可以最大程度的节省销售成本，扩大销售金额，特别是在有部分家长提前体验后，感觉良好，更能做为我中心的免费宣传员，帮助我们想他们的亲朋好友进行推荐，充分提升中心品牌的美誉度和行业知名度。

2、通过一系列促销和体验活动，提高目标客户对产品的认可度

这一促销建议尝试社区营销。前面提到充分挖掘行业客户是一个面，而社区是另一个面。社区里，邻里之间与同事之间也有类型的行为模式，大家会互相讨论对提升品牌美誉度也是非常有帮助的，另外通过设置摊位推广、赞助募捐或组织各种儿童活动，还可以增强可见度，赢的家长的认可，甚至可以通过这样的活动制造新闻话题，获得不花俏的宣传。同时如果社区档次足够高，规模足够大，还可以利用社区现有的会所等资源，定期的外派老师组织活动，不但可以提高人员的利用率还能有效的节约成本，方便客户(需配合后备教师储备计划等其他战略规划，方可实行)

3、通过与各类相关产品的整合营销，为目标客户提供全方位的配套服务

充分利用好现有的儿童影楼、超市、儿童用品商店、保险公司、妇幼保健医院等各种周边资源，嫁接客户资源，实现共赢。

在整体营销策略的基础上，结合市场现状分析，对方案进行进一步的细化和调整

第一阶段“有重点的全面强势宣传，提高知名度

第一步，摸底调查，了解市场

这个阶段的调查的要求是深入和彻底

第二步，重点宣传，提高知名度

一般情况下在充分了解了目标客户以后，应该对该区域进行覆盖性的全面宣传，主要载体为大众传媒，如报纸软文，电梯广告，小区宣传栏，户外大牌及led等，但考虑到我中心的实际情况，暂时不宜用这种高投入的宣传方式，在后期准备做全面品牌推广的时候可以考虑，因此就针对重点区域和重点单位进行特定的宣传。

早教中心开办篇三

b□亲爱的小朋友们

合：大家好！

a□送去五月的芬芳

b□迎来六月的时光

a□我们的心儿像花朵怒放

b□荡起一片欢乐的海洋！

a□六月，是童年的摇篮，是童年的梦想。

b□六月，有童年的阳光，有童年的歌唱。

a□让我们迈着喜悦的步子走进六月，

走进我们自己的节日

合：“六一”儿童节！

a□在这美好的节日里，让我们满怀感激之情地说一声——

b□谢谢你们，爸爸妈妈！谢谢你们，辛勤的老师！

a□xx早教中心20xx年庆六一文艺汇演。

合：现在开始！

早教中心开办篇四

甲方(许可人)：

乙方(被许可人)：

甲、乙双方经友好协商，在平等，互利的基础上，就乙方加入甲方的xx品牌连锁教育机构，在甲方授权下，开展职业培训及相关事宜，达成一致，协议如下：

一、授权加盟的涵义

1□xx品牌连锁教育机构是甲方投资建设和管理的职业教育培训服务组织。该组织及其成员的一切经营管理制度，规范均由甲方制定□xx品牌连锁教育机构的商号，注册商标均为甲方所有，受法律保护。未经甲方授权，任何单位和个人都不得使用。

2、本协议所指授权加盟的涵义为：在乙方认同并接受本协议规定的一切经营管理制度，规范基础上，甲方授权乙方作

为xx品牌连锁教育机构的加盟成员，在省市/区，统一使用xx品牌教育机构(以下称教育机构)的商号及甲方之注册商标，开展职业培训与服务活动。

3、甲、乙双方各自独立承担民事责任，相互之间无产权关系。乙方接受甲方授权后，其教育机构按xx品牌连锁教育机构确立的统一规范和模式进行管理，享受甲方提供的专业服务，接受甲方指导，监督和管理。

4、本协议所指授权范围指甲方授权乙方在本协议第一款第2项明确指定的城市建立一家xx品牌教育培训中心，乙方根据需要并报总部备案后可在该城市设立xx品牌教育机构的连锁分部或培训点，甲方不再另外收取授权金，同时，甲方将制作和发放统一的授权牌，并由乙方支付制作成本费；乙方如需在其它城市或城镇开设xx品牌教育机构，须与甲方另签协议，获得新的授权；同等申请条件下，乙方享有获得授权的优先权。

二、合作的目标

甲、乙双方本着精诚团结，共同发展的合作信念，以不断完善的培训与服务模式，本着为消费者提供高质量培训服务的宗旨，提高xx品牌连锁教育机构以及教育机构的社会地位和信誉，促进培训事业的繁荣与发展，同时为双方带来经济效益，实现共赢发展。

三、费用

1、加盟费

加盟费用分为省级代理加盟，一级城市加盟，二级城市加盟等三个组织，其标准如下：

省级代理加盟费：10万元。加盟单位可在指定省份发展下级加盟代理机构或开设直营机构，按总部统一标准收取者加盟

费。

一级城市加盟费：3万元。加盟单位经营地点处省会城市或经济较发达的大中城市，且不具备发展下级加盟代理机构权。

二级城市加盟费：1万元。加盟单位经营地处普通城市或县城，且不具备发展下级加盟代理机构权。

加盟费一次性交纳，签约即付。

2、品牌使用费

xx品牌品牌(包括但不限于注册商标，商号，运营规范，商业技巧，管理模式)的使用许可费，维护费，按年收取。

3、管理费

按年度向加盟方收取管理费用，用于总部对加盟方提供教学管理，广告宣传等开支，按年收取。

4、证书费

由加盟方将实际考试合格的学员人数上报总部，核实无误后为其办理证书，证书认证及工本费实收。

5、收费办法

加盟费的支付：签约当日，乙方一次性支付人民币_____元给甲方。乙方按规定交纳加盟费后，本协议书开始生效。

品牌使用费的支付：乙方每年须支付人民币_____元给甲方；当年12月15日前交纳第二年(这里的年度指自然年度)的品牌使用费，甲方收到乙方的品牌使用费后将换发新年度的授权牌和授权证书。第一年度(即签约当年)的品牌使用费按签约

月份至当年年底的月数折算，签约当日即付。

管理费的支付：根据加盟方的实际经营总额，按比例合作双方进行分成，总部收取本项费用的10%作为管理费或按实际招生人数计算，每人_____元。

证书费的支付：证书认证及工本费，由加盟方在办证前向总部付清，此费用加盟方可另行向学员收取。

如果乙方因违反法律，法规或本协议及其它有关规定而被甲方终止授权，或乙方提出终止授权，或乙方自动退出xx品牌连锁教育机构时(乙方教育机构与甲方六个月以上没有实际的业务联系)，则乙方所缴纳的授权金和品牌使用费不予退还。

四，双方的权利与义务

1、甲方的权利

甲方对xx品牌□xx品牌连锁组织等商号，注册商标及其制定的运营规范和管理制度享有法定的专有权利，受法律保护，任何个人，单位均不得侵犯。

甲方对加盟单位的经营管理有监督权，以确保其按甲方统一的标准和规范运行。甲方有权要求乙方及时，准确，全面地提供加盟中心的财务数据及甲方要求的其它信息。

甲方有权按规定向乙方收取加盟费，品牌使用费以及其它相关费用。

当甲方的商号，注册商标，运营规范，管理制度等专有权利受到侵害时，甲方有权要求乙方提供完成法律和其它形式的救济的协助。

如乙方未按本协议和xx品牌教育机构经营管理规范运作，（详

见《□xx品牌连锁教育机构管理条例》，该条例由甲方负责解释，甲方有权根据需要进行调整，并应及时通知乙方。)侵犯甲方的合法权益，破坏连锁体系的正常运作，损害甲方的声誉或对加盟中心经营不善，不能达到甲方的考核标准，甲方有权收回授权，终止合作，并有权要求乙方赔偿损失。

自本协议生效之日起，甲方将依照《□xx品牌连锁教育机构章程》对乙方的经营业绩和执行本协议及其它规定的情况进行考核。考核不合格时，甲方有权提前终止与乙方的合作。

2、甲方的义务

全面负责xx品牌连锁教育机构的组织建设，制度建设和企业形象建设，为教育机构提供培训支持，向教育机构提供不断完善的管理制度和经营技巧，对教育机构开展日常经营活动提供有效的指导，支持和管理。

提供注册商标，商号，指导乙方做好开业筹备工作。

向教育机构提供标准，规范的教案，教学大纲，组织师资培训和运营管理培训。通过全国性媒体统一进行广告宣传，统一组织各种形式的市场促销和公关活动。以不断完善和先进的通讯手段为乙方提供信息服务。向学员颁发培训证书。直接授权或协助乙方申请成为专项授权培训中心。

供应教材给乙方，指导乙方设置培训课程。

组织年会或经验交流会，研讨会，促进各教育机构之间的合作，沟通，交流。

3、乙方的权利

乙方有权按协议规定获得甲方注册商标，商号以及经营管理制度和规范的使用权。乙方有权获得甲方市场，宣传广告上

的支持。

乙方有权获得甲方在日常经营管理中的专业服务和经营指导。

乙方对甲方有关的经营管理制度，规范有调整建议权，但在甲方未作统一调整之前不得擅自更改。

乙方有权获得甲方提供的各项培训，服务及参加甲方组织的各类活动。

4、乙方的义务

独立完成xx品牌教育机构开业所需的有关法律手续，甲方提供协助和指导。

遵守甲方经营管理制度和规范，接受甲方的指导和监督。

负责办学所需的设备，场地，人员，师资，资金等，实行自主办学，独立核算，自负盈亏。

负责承担办学活动中发生的全部税金并负责向当地税务部门交纳。

维护xx品牌连锁教育机构的名誉及统一形象，保护甲方所有的商号，注册商标及其经营管理制度和规范不受侵犯。在发生此类现象和行为时，须及时通知并协助甲方完成法律和其它形式的追究。

妥善保管与甲方特许业务相关的一切资料，不得将甲方的商号，注册商标及其经营管理规范，用于与甲方特许经营业务无关的其它任何场所，行业，活动或提供给第三方。

向甲方支付加盟费和品牌使用费，及其它相关费用(如：管理费，教材资料费，证书工本费)。

保证培训质量，及时处理学员和客户投诉。

及时，准确，全面地向甲方提供财务数据及其它市场信息，协助甲方完成各项市场调研工作。

1、如乙方逾期未付品牌使用费或其他相关费用，每迟延一日均须向甲方交纳千分之五的违约金。

2、双方中的任何一方违反本协议，若给对方造成损失，须承担赔偿责任。乙方违约时，还须赔偿甲方品牌，信誉等无形资产的损失。

六、合作期限

1、甲、乙双方的合作自 年 月 日正式开始，至年 月 日止。

2、合作期满后，甲乙双方如愿意继续合作，可延长合作期，由甲乙双方续签协议确定。

七、协议的变更与终止

1、甲、乙双方合作过程中，如有本协议未尽事项或需要调整事项，由甲、乙双方协商，以书面协议形式对本协议进行补充或调整。

2、遇有下列情形，则本协议终止：

合作期满，甲、乙双方决定不延长合作期；

双方中任何一方的主体消亡；

由于国家政策和法律的重大变化或其他不可抗力致使合作无法继续；

经双方协商提前终止本协议。

3、在本协议终止时，甲、乙双方应按本协议及法律规定清理债权债务。

4、乙方因债务或其它原因丧失实际经营能力时甲方有权自行决定终止本协议，并有权继续向乙方追偿所欠甲方的债务。

5、本协议终止后，乙方不再拥有甲方注册商标，商号以及教育机构经营管理制度和规范的使用权，必须立即停止使用。

八、争议的解决

甲、乙双方如有争议时应以协商形式予以解决。协商不成时，应采取诉讼方式解决。

九、其它

1，本协议一式2份，甲、乙双方各执1份。

2，本协议由甲乙双方签字，盖章并于乙方按规定交纳授权金后生效。

甲方： 乙方：

负责人签字： 负责人签字：

盖章： 盖章：

日期： 日期：

早教中心开办篇五

甲 方：新课标教育集团 乙 方：

地 址：上海徐汇区桂林路408号教学楼1、2楼 地 址：

开户行：

帐 户： 开户行： 帐 户：

电 话： 电 话：

传 真： 传 真：

e-mil□ e-mil□

前 言

在通过网络教育和实体产品门店为全国有学习需求的消费群体提供网络教育资源和教育产品服务。

晚托卡和面授卡。用户可通过购买学海征途系列产品提供的用户名称和密码登陆学海征途网页获得学习、测评、交流等教育服务。

加盟的运作。

4. (以下简称乙方)作为甲方选定的区域加盟商，具备

在 省(自治区、直辖市) 市 区 设立新课标教育加盟分校的资质和实力。

总 则

条例》及其他相关法律法规、政策之规定，本着自愿平等、互惠互利原则，就甲方选

定乙方成为区域加盟商事宜达成以下条款，望双方共同遵守。

合作内容

师课程模块卡、学员卡、晚托卡、面授卡6种形式。名师精品课程年卡，统一零售价人民币2500元，使用期限12个月。名师精品课程季卡，统一零售价人民币800元，使用期限3个月。学员卡，面值20元，为新课标报名学员的身份标志，所有新课标报名学员(报名名师精品课程系列的除外)都将配备学员卡，使用期限1个月。

代理区域

第三条. 甲方授权乙方作为本协议专营区域的区域加盟商，负责新课标教育在省(自

治区、直辖市) 市 区的市场推广与销售工作。

合作期限

第四条. 甲乙双方合作期限为十二个月，自年 月 日起
至 年 月 日止。

甲方权利和义务

内容及服务。

第六条. 由于甲方技术等原因(不可抗拒因素除外)造成最终用户无法正常使用新课标教育分校所提供的产品和服务，甲方应积极解决。

第七条. 甲方享有所有产品价格的制定权。如有价格调整，甲方应当提前15个工作日以书面方式通知乙方。在执行新价格体系前，甲方仍按照原有价格体系与乙方结算;新价格体系执行后，按照新价格体系结算。

第八条. 甲方有权根据市场情况随时调整课程列表。

第九条. 甲方为乙方免费提供宣传推广的基本市场物料(含电子文件)。

第十条. 甲方为乙方提供免费的开业培训，具体培训计划与内容由甲方提供。

第十一条.

第十二条.

第十三条. 甲方负责协议产品的制作并承担相关的制作费用，卡身设计及相关的说明由甲方为确保乙方顺利履行本协议，甲方负责向乙方出具自签约之日起为期十二个月的甲方有权监督乙方在本协议内的渠道管理和协调工作。并有权对违约经营进行确定。授权证明。

乙方权利和义务

第十四条. 乙方在本合同签订之日起一个月内，必须参加甲方组织的区域加盟商培训并通过考核，不按照此规定执行所造成的经济损失由乙方自行承担;乙方应按甲方要求成立股份公司或私营企业，并严格遵守本协议相关条款。乙方在本合同签订之日起一个月内，应在当地工商办理经营登记手续，并自筹资金开设符合甲方要求的“新课标教育分校”实体店面，统一店面门头、统一按照甲方提供的装修方案进行装修。

关于宣传海报和单页，如有个性化修改建议，需要征求总部意见，得到总部允许后方可修改。乙方装修完成，在正式开业之前，需要将实体店面照片回传公司总部，经总部审核，如果发现乙方店面不符合甲方要求，甲方有权指导乙方重新修改店面装修，直至达到以上装修标准。

第十五条.

第十六条.

第十七条. 乙方在严格遵守本协议相关条款的基础上，乙方有权制定自己的促销政策，但须乙方负责当地媒体的市场宣传工作。乙方在推广区域内自行组织市场宣传活动时，乙方必须遵守并维护甲方的价格体系，不得擅自进行更改。如违反此项规定，甲以文字形式通报甲方，并得到甲方书面确认后方可实施。甲方可以根据乙方申请，向乙方提供市场宣传所需软性文章样稿及其他相关资料。方有权终止与乙方的合作，注销乙方已向甲方购买的学海征途系列产品的使用权，并保留追究由此引发的一切责任的权利。

第十八条.

第十九条.

第二十条. 乙方必须确保店内每一名学员都独立绑定学习卡或学员卡，并确保学员所有消费在不违反甲方价格体系的前提下，乙方可以开展市场推广活动。乙方有权根据市场情况将需要调整的课程列表提供给甲方作为修改提案。行为按照制定的课程价格体系进行，乙方要确保将实体卡提供给学员。

第二十一条. 乙方不得在协议规定的推广区域外进行学海征途系列产品的市场推广和销售活动，不得破坏甲方的价格体系。如经发现，乙方应向甲方支付50万元人民币的违约金。此外，乙方还应承担相应的行政责任和刑事责任。

第二十二条. 严禁乙方自行仿制新课标教育提供的学海征途系列产品。如经发现，乙方应向甲方支付100万元人民币的违约金。此外，乙方还应承担相应的行政责任和刑事责任。

第二十三条. 乙方代理新课标学海征途系列产品的代理费用为人民币15000元[包含保证金10000元、品牌使用费5000元]。其中5000元的品牌使用费在加盟新课标满一年后再行支付。

其中10000元的加盟保证金，在双方合作满一年后，总部将以货款的形式将保证金的50%(5000元)返还给乙方;合作满两年后，将剩余的50%(5000元)也以货款的形式进行返还。

第二十四条. 乙方作为新课标区域加盟商，首次进货款项不得低于60000元整。

第二十五条. 乙方作为新课标区域加盟商，必须给所有报名新课标各类课程的学员(报名名师精品课程系列的除外)配发一张学员卡，用于学员的身份证明和享受总部提供的各种服务。

第二十六条. 乙方作为新课标区域加盟商，代理新课标产品后的第1年作为发展期，将享有特许经营区域的全部利润，总部不分享利润。双方合作的第二年，乙方享受95%的利润，总部分享5%。从双方合作的第三年开始，乙方享有90%的利润，总部分享10%。

第二十七条. 乙方作为新课标区域加盟商，加盟代理新课标产品后的第1年，全年进货款总额不得低于16万元，考核周期为一年;从第2年开始，半年进货款不得低于10万元，考核周期为半年。否则，总部有权给予取消代理资格等相关处罚。

甲方名称:

乙方名称: 甲方授权代表(签字): 乙方代表(签字):

签订时间: 年 月 日 签订时间: 年 月 日

关文章:

1. 加盟经营合同协议书最新版