

最新暑期游泳培训招生方案(优质5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

暑期游泳培训招生方案篇一

1. 确定教学地点，教学对象和补习教师；

5. 工作人员安排□xx负责组织人发传单和贴上海报□xx负责在定点处宣传

注：宣传力度要足够，以确保生源

1. 时间安排：

第一批宣传暂定于6月10号开始，一直进行到7月份左右结束。主要以在学校及居民区传单形式，这个时候设好报名点，便于家长和学生询问情况，并可以记下要报名的学生。

在学生考试结束及领通知书这个时间，在重客隆附近增设一个报名点，大力宣传；第二批宣传等到大学期末考试结束后开展，由补习教师进行(以免费公开课的方式，让家长了解我们实力到底有多少)，时间在三天左右。

3. 招生对象：主要为小学三、四、五、六年级，初中全体学生。主要课程为语文、数学、物理，英语。

1. 让口才能力和交流能力较强的负责人深度沟通，以便得到家长对补习班的支持和认可；

2. 最好能让学生和教师直接交流沟通，增加认可度；

注：这个根据收生情况再具体来定。原计划30人一个班。教师分配情况待定。

1. 按不同年级和班级分时段上课，课程表到时候临时制定；

2. 严格规定上课时间，确保学生和教师不迟到早退；

4. 教师上课之前必须备课，以确保上课时完全脱稿；

5. 对于一些性格内向，和基础较差的学生，教师要特别关心，给予学习指导；

7. 教师之间经常开展交流会，总结经验，相互学习；

1. 人生安全是头等大事，必须保证学生在补习期间的人生安全；

2. 对学生进行安全教育，避免在补习期间发生安全事故。

暑期游泳培训招生方案篇二

xx教育暑期培训学校

20xx年6月20日至8月10日

xx周边县城及城镇

xx教育招聘的教育从事着以及将要进行补课的中小学生们

xx教育是以“追先贤，因材施教；胜今朝，个性教学”为校训，以“诚信办学”为宗旨，以“名师辅导”为核心，以“一对一”个性化教学为特色，为幼儿、初、高中学生、成人提供

全方位的教育培训和全日制教育，涉及领域还涵盖公务员培训，学前教育教师培训、外教口语、冬夏令营、学历教育(函授、自考)、等级考试、职称外语等方面。

通过这次暑期活动希望可以达到以下几个目的：

- 2、提高大学生们锻炼自我，提高自我的能力；
- 3、宣传xx教育机构的文化和知名度，为将来更好的进入xx地区做好准备。
- 4、活动准备和具体方案

暑期游泳培训招生方案篇三

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，让每一个家長都能见到天之骄的广告宣传单。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)

暑期游泳培训招生方案篇四

随着教育的不断发展，学生的压力越来越大。很多农村学生暑假不是看电视就是打游戏或者上网。为了让小学生们充分利用暑假提高自己的能力，为以后的学习打下坚实基础。我们决定创办此次培训班，提高学生的能力，同时也锻炼我们自己。

xx范围内有学习欲望的小学生。授课地点待定。

1. 监督学生完成暑假作业，并按计划的讲解
2. 教一些简单的国学知识，让学生接受传统文化的熏陶
3. 教英文字母以及一些简单的英文对话。
4. 每2周开展一次班会，锻炼学生上台演讲的能力，丰富学习生活。

xx师大□xx学院及xx商学院的学生。

7月20日---8月20日(周六周日照常放假)

收费标准：每人200元。

我们一定会尽职尽责的做好我们该做的事情，保证学习的质量，在最后我们会进行一场考试以检验学习效果。请各位家长放心，同时也希望得到各位家长的支持，谢谢！

报名时间：7月15日前

联系方式：

暑期游泳培训招生方案篇五

随着教育的不断发展，学生的压力越来越大。很多农村学生暑假不是看电视就是打游戏或者上网。为了让小学生们充分利用暑假提高自己的能力，为以后的学习打下坚实基础。我们决定创办此次培训班，提高学生的能力，同时也锻炼我们自己。

xx范围内有学习欲望的小学生。授课地点待定。

1. 监督学生完成暑假作业，并按计划的讲解
2. 教一些简单的国学知识，让学生接受传统文化的熏陶
3. 教英文字母以及一些简单的英文对话。
4. 每2周开展一次班会，锻炼学生上台演讲的能力，丰富学习生活。

xx师大□xx学院及xx商学院的学生。

7月20日---8月20日(周六周日照常放假)

收费标准：每人200元。

我们一定会尽职尽责的做好我们该做的事情，保证学习的质量，在最后我们会进行一场考试以检验学习效果。请各位家长放心，同时也希望得到各位家长的支持，谢谢！

报名时间：7月15日前

联系方式□XXXXXXXXXX