

# 培训学校策划方案(模板5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。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。

## 培训学校策划方案篇一

针对当前肺炎传染病防控形势日趋严峻，为完善和健全分工明确、通力合作的联防联控机制，认真贯彻落实教育局文件精神，有效预防和积极应对传染病的发生，适应传染病发生时的应急救援的需要，提高应对突发新冠肺炎疫情事故的指挥协调、快速反应、高效处置能力：做到早发现、早报告、早隔离、早诊断、早治疗，促进学校防控和救治工作的科学化、标准化、程序化。保护广大师生的身体健康，切实提高全员防控能力，有效阻止传染病的传染源，保障学校教育教学工作的有序开展，特举行疫情防控应急演练。

组长□xx

副组长□xx

成员□xx

引导员□xx

值班领导□xx

隔离室观察人员□xx

校门口测温组□xx

物资负责人□xx

消毒组□xx

疫情报告负责人□xx

疫情演练监督负责人□xx

疫情演练信息上报人员□xx

组长□xx

副组长□xx

成员□xx

其承担的任务主要包括：确定演练目的、原则、参演的人员；确定演练的性质与方法，选定演练的地点与时间，规定演练的时间尺度和公众参与的程度；确定演练实施计划、情景设计与处置方案，审定演练准备工作计划和调整计划；检查和指导演练准备与实施，解决演练准备与实施过程中所发生的重大问题；协调各类演练参与人员之间的关系；组织演练总结与追踪。

按照应急演练过程中扮演的角色和承担的任务，将应急演练参与人员分为演习人员、控制人员、模拟人员、评价人员和观摩人员，这五类人员在演练过程中都有着重要的作用，并且在演练过程中都应佩戴好口罩，相关人员穿戴好隔离服、防护服等服装。

## 1. 演习人员

按该疫情防控应急预案规定所有内部应急组织和人员其承担的任务主要包括：排查救助疑似病人，及时上报；保护公众安全健康；与其他应急响应人员协同应对重大事故或紧急事件。

## 2. 控制组

组长□xx

成员□xx

其承担的任务包括：确保应急演练目标得到充分演示；确保演练活动对于演习人员具有一定的挑战性；保证演习进度、解答演习人员疑问和演练过程中出现的问题；保证演练过程的安全。

## 3. 评价组

组长□xx

成员□xx

其承担的任务：观察演练人员的应急行动，并记录其观察结果；在不干扰演练人员工作的情况下，协助控制人员确保演练按计划进行。

## 4. 模拟人员

场外应急组织模拟人员□xx

模拟病员□xx

时间□20xx年xx月xx日上午8:30分

地点：校门口隔离室前、隔离室中、初中教学楼及校园其他防控部位。

观摩人员：所有参演人员。

(一) 学生佩戴在校门专用通道测量体温，前后相邻两个间隔一米，有序在校门口排队。在校门口体温监测点发现某学生体温异常或有呼吸道疾病症状。

演练流程一：

步骤：

1. 当高三(1)某个学生经测温设备初次筛查，发现测得此名学生体温38.2摄氏度。此时立刻终止其他学生测温。值班主任范育权立即将情况报告给当天值班领导张雨。
2. 值班领导张雨指示另一位穿戴好防护装备主任潘志爱将该同学带到应急隔离室，同时专业消毒人员对测温通道、此学生到隔离室的途径路线及时喷洒消毒液。
3. 保健老师张慧用水银温度计对该学生二次体温检测，询问当前身体状况、近期行程状况(有无疫情重点地区旅居史、途经史或有确诊、疑似病例接触史)，并在《校园疫情突发情况登记表》记录。
4. 经过5分钟，测温显示该学生体温为38.2，值班主任范育权立即报告值班领导张雨，张雨校长立即联系乡镇疫情防控处置机构，派救护车来学校，联系总务处安排人员消毒，联系家长到定点医院。
5. 总务处指派消毒人员对校门口相关区域、隔离室、相关物品进行消毒。并对一次性防护服、口罩等进行消毒，装入专用垃圾袋，防止病毒再次传播。

6. 班主任黄波对该名学生情况登记并上报因病缺课记录。

7. 疫情上报负责人汪仁奎上报县教育局。

演练流程二：

步骤：

1. 消毒药水的正确配兑。由后勤张义珂老师、冯加权师傅演示。对每升浓度250—500毫克的次氯酸钠消毒液按1:100(1升消毒液兑水100升)。浓度75%的消毒用酒精不能再兑水稀释。

2. 参观学校洗手池。

3. 参观疫情防控物资储备室

演练流程三：开学后，老师上课中发现疑似疫情者，我们学校作出以下应对演练措施。

步骤：

1. 在上课时发现一名学生高烧、咳嗽，立即联系班主任李占云□xx老师同时稳定班级秩序，带领班级其他同学转移至指定教室上课。

2. 班主任即刻带领该学生至原行政楼一楼最东边的隔离室。保健老师张慧用水银温度计对该生二次体温检测，发现体温仍然异常，咳嗽不止，询问当前身体状况、近期行程状况(有无疫情重点地区旅居史、途经史或有确诊、疑似病例接触史)，并在《校园疫情突发情况登记表》作详细记录。

3. 学校应急小组领导立即亲临现场指挥，要求疑似传染病者立即戴防护口罩、手套，在第一时间内利用学校隔离室进行隔离观察。当天值班领导张雨立即联系乡镇疫情防控处置机

构，派救护车来学校，联系总务处安排人员消毒，联系家长到定点医院。

4. 现场副组长迅速向全体师生公布病情感染源及其采取的防护措施，让广大师生了解情况，安定人心，维护学校稳定。

5. 现场消毒组对传染病病人所在班级教室、宿舍或办公室及所涉及的公共场所进行消毒。由隔离室观察人员对与传染病人密切接触的学生、教职工进行隔离观察，并做好人员登记。防止疫情扩散，迅速切断感染源。

6. 如传传染病、染病烈性感染，请示政府和教育部门，决定是否实行全校停课。并采取一切有效措施，迅速控制传染源，切断传染途径，保护易感人群。

7. 配合疾控中心进行疫情处理和流行病学调查，对传染病人到过的场所、接触过的人员，以及患者的家庭成员、邻居同事、同学进行随访，并采取必要的`隔离观察措施。

## 培训学校策划方案篇二

根据我校的发展规划，以建设一支师德修养高、业务素质精良、教学技能全面、教学基本功过硬、具有一定教科研能力、适应新课程改革需求的教师队伍为目标，以新课程师资培训为重点，以提高教师实施素质教育的能力和水平为主线，进一步加大教师继续教育和校本培训的力度，开拓创新，与时俱进，努力开创我校教师培训工作新格局。

组长：

副组长：

教师通过培训，实现以下目标：

1. 进一步增强事业心和责任感，具有高尚的职业道德修养，爱岗敬业，教书育人，为人师表。
2. 具有扎实的教学基本功，能够熟练运用现代教育手段，胜任一门及以上学科的教学工作。
3. 具有扎实的基础理论和专业知识，能积极主动地进行教材、教法研究，为提高课堂教学效率奠定基础。
4. 能尽快适应教学的需要，掌握基本的教学技能，不断改善教学行为，掌握并运用现代教育理论，并熟练应用于教学实践，争取更多青年教师成为校骨干教师、学科带头人，部分青年教师成为区教学能手、骨干和学科带头人。
5. 具备较强的教育管理能力，能胜任班主任工作，并不断的提高，总结班主任工作经验，使自己成为一名优秀的班主任。并通过对班主任的理论培训和实践锻炼，培养一支形象好、师德水平高、业务能力强、工作认真负责的班主任队伍，引领班级走进课改新时代。

培训采取多种形式进行，包括专题讲座、外出考察、交流座谈、个人自学等。

1. 以教师所在教研组为培训单位，结合校本培训，以“自修—反思—实践”的模式为培训形式，具体重以下几个环节：

（1）自修课程。通读教材，弄清内容，做到心中有数。

（2）自评自结。在自学教材的基础上，结合教学实际进行自我评价，自我总结。

（3）教师互评。在自评自结的基础上，组织教师以教研组为单位，进行评议，相互交流。

(4) 校长导评。校长组织教师综合素质培训领导小组对教师是否达到该段发展目标给予评定，对各教师的学习小结，进行客观的分析和评价，肯定成绩，指出差距，找出存在的问题，教师下一步发展指明发展方向和努力目标。

## 2. 培训的基本做法

(1) 理论学习。以理论学习为主，帮助教师在联系实际的学习中，逐步形成以理论来指导实践的自觉性和基本的实践分析策略。

(2) 研究交流。以教研组为单位经常性的组织集体学习活动，充分利用样本教师资源，共同研究教学中的问题，提高课堂教学能力。

(3) 案例分析。学校根据实际情况分学科、分类别、分层次设计案例教学方案，使教师对案例进行学习、研究、反思、感悟、借鉴。

(4) 问题诊断。针对教育教学中带共性的问题和教学中重点疑难问题或学科中遇到的实际问题，组织教师集体讨论，达到解决问题的目的。

(5) 远程教育。以远程教育技术为手段，充分利用这一资源，组织教师广泛搜集整理信息，利用信息提高自身素质。

## 培训学校策划方案篇三

在必须周期内使招生的规模幅射xxxx所有的居民村，熟悉三分之二以上居民家庭的构成及其联系方式，从中发掘现有客户和未来的潜在客户，招生推广方案。经过宣传推广使居民对xxx的了解度到达80%以上，认知度达45%以上，在社区取得较好的口碑并产生较好的社会效益。



以三年为一周期，分三个阶段实施

预期每年在班学生达280名以上，学生流失率在8%以下（不包括自然流失）

初期预算约25000元左右

1、外招营销推广员6人：采取提成与底薪递减的'薪资方案。  
（三个月试用期每人约千元，共6000元。

2、校方营销推广专员2至3人：负责外招员的培训，协助，和社区活动的联系、直辖市以及方案执行。（三个月试用9000元）。

3、宣传品的费用：2500元。

4、专职任课教师（兼职性质）：每一天50元，每年约100天课时，约需6000元。

第一阶段探索期（前三个月）

营销员的培训

六人分为三组进行社区走访，每组必须有一名女性，要求以学校为中心向外幅射，时间为19：30至20：15，每一天完成三户。

晨跑时间：着制服，第周改变路线。时间：7：30至7：55。

专业知识培训：9：00至11：00。

户外走访时间：15：00至18：00。

宣传品

精选3000句日常生活英语修改册，录成光盘作为内部资料随走访选择性的发放，光盘内要求有教学互动的资料，不得多于十分钟，规划方案《招生推广方案》。

## 社区合作

与社区联系合作进行老年人和成人英语的免费课程培训，扩大认知度，信任度。根据学校的有限资源选择受众范围，要求尽量合理分配。（其间建立信息库）

## 户外英语角

成立户外英语角，能够与周边的学校协办。

## 客源置换

与社区知名或信誉度高的单位进行客源转换（隐性费用），以取得双赢。

## 第二阶段拓展期（二年时间）

稳定营销队伍：此段时间人员流失很大，根据具体情景研究人员的补充和本项活动的终止。主要是扩大效益及信息收集的成果如何。销售人员进入收获阶段，留下的销售员能够自给自足，应着重激励引导和必要的重新定位。

晨练方式已经成为习惯，既增强了员工的本质又巩固了学校在居民中的依靠度。

定点英语角的成立能最大限度的聚集人气，扩大影响度，到达媒体自主宣传的目的，使受众呈几何度增长。

免费的成人、老人培训与英语角成为一个品牌。可寻求赞助合作商。此期间能够与企业交换服务。

### 第三阶段验收期（后九个月）

逐步完善信息库收集资料的分类，建档，建立数据库。

巩固前段时间的成效，找出不足及疏忽的地方，加以完善改善。

检验宣传收益率。

开发英语教学以年的教学资料，提升教学附加值。使xxx学校成为孩子从学校到家庭的第三个连接点，成为他们的三度空间。我们的教育是不一样于学校的压力，也不一样于家庭的封闭，要传达的是欢乐，创造，自由，联想的教学理念。要让孩子们乐于到学校来并成为他们成长中的亲密伙伴。

学校结构、近期目标、战略形式、教学导向。

社区环境组成，人际脉络。

人才的储备。

财务状况。

师资力量。

硬件配备。

专业技术知识支持情景。

现阶段民意调查。

## 培训学校策划方案篇四

倍增生员即是倍增营收。倍增生员不是依靠一招毙命的市场

奇招、怪招。靠的是我们转变思想，立足长久，打破阶段性、周期性市场策略，开门必做生意，实行一年365天的全纬度营销策略。如今已经是一个网络时代，上到爷爷奶奶，下到小学生，都是互联网用户，作为培训学校，就需要把握大环境，找到目标人群，制定有效的推广宣传方案，吸引人群发展成为粉丝，进而转化成客户!以下是关于培训学校招生方案，欢迎阅读!

以目前形势来看，互联网时代，人人都是自媒体，尤其微信使用度无可比拟，那么我们就应该把握好这一形势，做出属于我们学校或者科目的独立微信公众平台。

平台聚集家长关注，每天更新学校新的消息或者学生上课情况以及一些新的教育资讯，以达到让家长对学校产生依赖，时刻关注学校的动态，平时蓄水养鱼，当我们学校有招生活活动的时候，招生消息能够准确送达我们的意向客户，招生取得事半功半的效果。

操作重点：吸引更多家长的关注、及时的更新于维护，全体员工的转发，学校足够重视公众号的作用。

微信公众平台是一个主要发布消息的平台，对于有意向了解的客户缺乏主动沟通的功能，那么就需要建立个人微信号，主动转发公众平台的消息，以及与有意向家长可以深入沟通，可以直接达到线上谈单签单的效果!

微信群比朋友圈更犀利，比公众平台更有穿透性，它是一个只有“互动”才能带来价值的自生式生态，它显得更懂人性!

现有的生源就是我们的宝贵资源，学生家长也是我们拥有的资源，为了提高学校服务质量，更高效的通知相关事宜，学校可以建立家长微信群。

家长也会带动更多的人来关注，这样学校的品牌知名度自然也会得到提升。

qq营销是一种很经典的营销方式，但又是一种最有效的方式之一，通常这样的营销方式需要用户的认同性强才容易持久。

通过qq营销，能够给学校带来大量的流量，同时它的好处也在于能够实时与关注用户互动交流。

qq空间更新发布一系列的数学学习方法，学生活动图片等，具体操作方式和微信操作类似。

第一，把微信群看成圈子的一个小平台；

第二，备足几个活跃分子，发现或引进，全看个人魅力；

第三，围绕群成员的实际问题，做有频次的价值观输出；

第四，每天固定一个时间互动，逐渐形成一种习惯；

第五，重视互动数据的积累；

第六，时常互动游戏：抢红包等；

第七，严禁拉人和广告，这是硬标准。

建造高山不是一两天就能够完成的事情，而是需要愚公移山般的恒心。

同样，建立学校品牌也非一日之功，必须持之以恒。

那么每天我们的课程宣传会感染更多的家长，那么也会有更多的家长有兴趣，会找到咱们学校，这时候直接攻单谈单就是轻而易举的。

当然转发的时间也需要注意，一般情况下，一天的早晨七点-八点，中午的十二点到一点，晚上的八点到十点是转发较好的时间。

理念再好，没有落地工具、没有团队执行，都是耍流氓！

以结果为导向，用信息化工具让良好招生过程导向优秀的结果！

运用信息化的力量，找寻合适的信息化、数据化工具来做支撑，辅助你来明确招生销售目标、判断形势、展开行动、结果复盘。

## 培训学校策划方案篇五

目前，随着中小学阶段教育的快速发展和教育这一特殊市场的逐步建立，各种教育学校之间的竞争越来越激烈。例外是广大农村之间的竞争尤为突出。为了争夺学生，每个入学季节都在进行没有硝烟的战争。

### 两个注册战略

1. 市长/市场调查是招生活动的第一步，以科学方法收集、整理、分析各种相关资料，了解当地教育水平和教育现状，让负责人更好地安排招生设计、场所设置、人员分配。通过对教师、学生、家长的采访、问卷收集和分析各种信息。战略地图的制造是招生的重要依据。

### 2. 招生方法

#### 第一阶段：全方位轰炸

具体目标：全方位宣传，让家长都能看到骄傲的广告传

单。造势打造大气品牌广告铺天盖地。

具体实施：首先熟悉该地区人口分部，一两人坐在邑总部，其余全部出动，并出动覆盖导游班附近所有地区、主要住宅区、路边外观、大型超市、重要路段的传单、海报。分割图片，分割工作。各尽其责。每个家庭都要掌握内部情况，确认是否是下一个攻击对象，并做好记录。

第二阶段：重点攻击

具体目标：仔细攻击最后收集到的目标。

具体实施：要发挥小组团队精神，达到每人一个小组的双剑无敌的地步。要游说父母，说服孩子上补习班，提前掌握与家长沟通的技巧和与学生沟通的技巧。地区应该只关注住宅区，家里有孩子的房子，路边的孩子。

第三阶段：大厅

目标：路边的父母，路边的中年路人。

具体实施：将咨询奖放在重要位置，两人一人，一人在路边散发传单，一人在导游前努力散发传单，并游说家长坐在导游前交谈。发挥每个人的才能，把想要的家长带到各分部的教学点。为了实现更好的目标。

招生过程从另一个意义上说是人际关系的过程，学习招生其实是学习为人处世。

成功者决不放弃，放弃者决不成功。

1、查找学习者

不管你在哪里，遇到什么人，都要有“学生在这些人当中”的精神，不要抱有成见。任何人都可以成为我们的目标学生。

## 2、审查注册组

对于大部分招生来说，80336020的法则。

招生额的80%(业绩)来自20%的代理，如何找到20%的代理，如何找到这么优秀的团队，业绩的增长是必然的。

(1) 市长/市场/市长/市场范围圈

(2) 编制现有机构清单

(3) 现有机构分类

(4) 经过推荐和xx开发，找到新到达的代理

(5) 让他们工作。

## 3、找到真正的学习者。

经过上面审查的招生小组，我们可以获得重点学生信息。

## 4、预约学生

约定的方法

电话预约、代理邀请等

电话预约的目的：

(1) 这是理解学习者学习需求的最快方法。

(2) 激发学员与你面谈的兴趣。

(3) 争取面谈的机会。



5、了解学习者的要求(对学习的兴趣)。

6、了解其他类型的客户(经济情况)