

2023年培训学校策划方案(优秀5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

培训学校策划方案篇一

- 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。

二、推广周期及目标

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）

三、人员配备及支出预算

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。

四、具体措施

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。

五、方案的可行性论证调查

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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

培训学校策划方案篇二

20xx年12月1日xx:0—20xx年1月1日0:0

xx校区、友谊校区

广大师生和全体校领导

1师生团圆餐

时间□xx:0—19:0□地点：第一学生餐厅

活动内容：校院领导、导师、班主任、管理干部等和学生一起包饺子、吃年夜饭，畅谈理想人生和新年规划。

2校园嘉年华-趣味游园活动

时间：19:0—22:10，地点：友谊校区三航路两侧

活动内容：通过舞龙表演、祝福上墙等活动活跃气氛，组织学生进行猜灯谜、踢毽子、跳舞毯等各种趣味游园活动，邀请导师、其他教职员工参与。

其他活动

精选电影放映。时间：20:00—22:00，地点：友谊校区训练馆，活动内容：为师生放映精选电影（贺岁片）。

1师生团圆餐

时间□xx:0-19:0□地点：云天苑餐厅一楼及其他餐厅

活动内容：校院领导、导师、班主任、管理干部等和学生一起包饺子、吃年夜饭，畅谈理想人生和新年规划。

2欢乐大游园

活动内容：以学院为单位，充分发挥学生会、社团自组织作用，策划实施各项艺、体育、娱乐等活动，与全校师生共享快乐时光。

主题□xx到xx□我们在一起

时间：12月1日22:0—1月1日00:0

地点□xx校区翱翔体育馆、友谊校区训练馆

全体校领导与广大师生一起跨年，主要活动内容有：开场舞及视频、经典歌曲表演、经典影视歌曲串烧、全场倒计时、校领导致辞等环节，现场两校区视频切换，师生共同迎接新年到。

1学校办公室负责活动总体协调，负责通知校领导、校长助理、机关干部参加活动，其他参加人员由各活动承办单位负责通知□xx校区管理办公室负责xx校区相关活动的协调组织工作。

2团委和艺术教育中心负责两校区20xx年校园跨年歌会的策划、组织和实施；党委学生工作部、党委研究生工作部分别负责xx校区、友谊校区师生团圆餐、游园等活动的策划、组织和实施；各学院负责相关活动的'组织和实施。

培训学校策划方案篇三

通过疏散演练，增强学校领导和全体师生的消防安全意识，进一步提高师生自护、自救抵御灾害事故的能力，确保学校师生人身安全和财产安全，保证在紧急情况下及时疏散，顺利逃生，为打造长春小学“平安校园”，建设和谐校园提供良好的安全环境。特制订如下消防疏散演练活动预案。

二、演练原则

坚决做到：安全第一，确保有序，责任明确，落实细节。

三、疏散演练指挥部成立

1、疏散演练领导小组

总指挥：刘进副总指挥：刘青羽张习昌

成员：蒋富、张丽莎、周江南、丁倩各班班主任

2、演练人员职责分工：

总指挥：刘进负责整个疏散、自救的协调与指挥。

抢救：蒋富负责学生人员疏散和抢救。

后勤：刘青羽负责后勤保障，负责现场保卫工作。

广播音响：张习昌负责整个演习现场讲解。

联络协调：张丽莎负责对疏散到操场学生的安抚与人员清点。

四、具体演练活动安排

(一)演练时间：20_年4月29日下午2：10

(二)做好演练预演组织工作：

1、对学生进行演练的安全教育工作，把一些要注意的地方要跟学生反复宣讲，确保演练安全、万无一失。

2、各班能学会迅速组编成两队，从前门出，为了提高撤离的速度，最好边撤离边组队，形成一个动态组队、撤离的局面。

在逃生过程中，学生应该弯腰大步行走，不得冲跑，同时用红领巾、手帕或衣袖等捂住口鼻。

3、各班走一走撤离的'路线，各位老师明确其职责。各楼层的保护引导人员在楼梯口、转弯口等要指挥学生安全撤离，确保队伍的安全。

(三)疏散路线及顺序安排

按出操线路疏散。全体师生到学校操场中央集中，按一年级、二年级、三年级、四年级、五年级、六年级的顺序排列队伍。

职责：维持疏导秩序(先到先撤)，保障线路畅通，保护学生上下楼梯安全。

五、正式演练

大队辅导员宣布：“长春小学火灾逃生演练开始”。火警报警声在校园上空响起，校领导得知信息后，立即启动消防安全紧急预案，一方面发播紧急求援疏散命令，另一方面拨打119报警，同时向上级部门报告情况。

1、警报信号：一分钟长铃。(当学生在撤离时，广播发出火警报告：模拟拨打“119”火警电话：当同学们听到警报声后，各班立即从前后门形成一定的动态队伍，当班级有了一定的队伍后，在前面的班级立即进行撤离。)

2、广播告诫学生：(播出内容：各位老师同学们，我校教室发生火灾，请大家不要恐慌，不要拥挤，一定要在班主任老师的统一带领下，用自备的毛巾或红领巾(有条件的可以沾上水)，有序逃生到安全地点(操场)，消防叔叔马上来救你们。请大家不要慌张，听从各班班主任老师的指挥下，有秩序地进行疏散，注意用湿毛巾或手帕捂住口鼻，弯着腰撤离火灾现场……)

3、听到警报铃声，其他老师迅速到达各自岗位。班主任和任课老师在第一时间内到达教室内。

(1) 及时关闭电源开关。

(2) 指挥和组织学生迅速从教室撤离，并按照预定的疏散线路疏散。

4、在防火疏散演练中，以首先保护学生安全为前提，保证学生全部疏散后再撤退。

5、各人员指引学生及时正确地逃离“火场”。

6、各班班主任再次清点本班学生人数。

六、演练终止状态

a□现场指挥报告：报告总指挥，全校278人现已安全脱险，无人员受到伤害。

b□计时员向现场指挥报告：报告总指挥，用时10分，全体人员疏散完毕。

c□宣传小组向现场指挥报告：现场秩序井然，同学情绪稳定。

七、疏散要求与注意事项：

1、通过消防演练达到安全教育目的，各班级要在演练前对全体学生开展一次安全常识、自救、逃生知识的教育，使每个学生都掌握基本的安全知识。

2、所有参练人员必须服从指挥，个个参加，听从命令，不得擅自指挥或干扰指挥，全体值日教师佩带值日标志。

3、疏散过程要按消防培训知识进行{湿毛巾捂鼻、低身前行}，保证消防演练严肃性，达到预期效果。同时，又要注意演练中的安全，不追跑、拥挤、推搡，更不得喧哗、开玩笑;以防意外发生。如发现有人摔倒，应将其扶起，帮助一起逃离危险地。

4、听到学校发出的警报声后，全校师生立即快速、有序、安全进行疏散，不能再收拾物品;严禁重返教室，以免影响疏散通道的畅通。

5、在岗加强巡视，防止意外以生。

6、离开危险地后，按升旗仪式的队列顺序集中到操场，队伍不要散开，保持消防通道的畅通(如情况需要，则听从领导指挥，疏散到校外安全地带)。

7、考虑到安全因素，楼房所有门窗保持畅通。

8、总结评比。这次活动，消防工作领导小组就各班的组织疏散情况，组织评比

培训学校策划方案篇四

为了活跃节日气氛，丰富学校文化生活，促进教职工的交流合作，增进教职工间的友谊，创设文明、健康、和谐的校园文化氛围，特组织本次活动。

12月30日晚上

1、学校统一组织，各部门、班组协调配合。

3、各部门、班组积极协助支持。

4、各组分组聚餐，8：30在卫星接收教室聚会。

卫星接收教室。

1、主持人：

2、团委、政教处负责音响、场地的'布置。

3、王xx老师负责出好会场黑板报。

4、周xx□张xx□周xx□徐xx老师负责做好会场服务工作。

1、张校长致辞。

2、联谊活动。

培训学校策划方案篇五

一、招生前，周密部署，分析形势，制定招生方案。

（二）注重调研。调研工作分为两个部分，一是确定本地区初中毕业生的总人数，中职学校在招生前，要对全市（本地区）的初中学校进行一次全面调研，掌握本年度初中毕业生的人数，根据各初中学校供给的数据信息，做好本年度学校招生人数预测。二是调研总结近年来招生工作中存在的问题，发现问题后及时调整，指定相应整改措施，以保证今年招生工作顺利进行。

（三）统一招生宣传策划。一是注重学校品牌宣传，经过报刊、广播电视、下乡到户宣传等手段进行招生宣传的过程中，要注重学校亮点，确立学校在一个相当长时期内相对稳定的办学目标，在比较中寻求学校招生优势，更要注重宣传口径一致，打造学校品牌形象，以亮点展示人，品牌吸引人。且一个学校招生宣传形象一旦确立，至少在一两年内就不能再随意改变。

二、招生过程中，确立招生团体。

当前中职学校都已构成自我的招生团体，但各职校招生团体的组成方式，招生方法各不相同，无论是怎样的招生团体组成方式，都必须以最高的效率为基本前提，以下几种招生团体构成是各中等职业学校中最常见的方式。

（一）团队制

团队制是中等职业学校在招生过程中，抽调学校教师组成的招生团体，把学校抽调出的教师，按照3-5人组成招生团队，把本地区的初中学校以县区为单位分到每个团队中，每个团队负责一个或两个招生片区，团队制有利于集中宣传，到达集中负责的目的。

（二）代理制

代理制即是在各市县建立招生代理点，这些代理点的组成人员要具有必须的说服本事和对职业教育有较好的了解，要对当地的初中学校比较熟悉，也能够选择当地初中学校的在职教师担任，这样能够与当地学校领导建立良好的关系，为每年的招生工作打下基础。招生代理人要在当地初中学校中开展进校宣传活动，在招生高峰期，要在车站等人口密集的地方设立招生咨询点，开展招生接待工作。

（三）全员制

全员制是中等职校招生中最常用的方法，即要求在校全体教师参与到招生工作之中，每一名教师都是招生工作人员，异常是在招生工作的高峰时期，一般来说是初中毕业考试结束之后，要求每名教师走到初中毕业生的家中上门宣传，务必宣传到每一个有期望上职校的毕业生。这就要求各职校教师深入城市的社区，乡村的田间地头进行广泛宣传。这种宣传方式在近几年的招生工作中是用得最为普遍的方式，它能在

短期内起到有效的宣传效果。但从长远来看，因需要在校教师投入较多精力，不宜长期采取这种方式。

（四）专业制

专业制是中职学校很少采用但却是最有效的招生方式，专业的招生队伍建立，能使中职学校在招生工作中占据十分主动的地位，也能使学校的教育教学工作与招生工作同步协调开展。专业制要求招生部门的每一名招生工作人员是“能说会道”的演讲员，是吃得苦耐得劳的宣传员，是上得门下得乡的联络员，是能策划能推销的营销员。专业制中的每一位教师，不再担任学校的教学任务等其他工作，专司招生工作，从招生前的调研策划，到招生中的走访，到招生后的交流，每一个环节都丝丝入扣，才能到达统一协调的目的，事半功倍的效果。

以上几种招生团体的建立，是当前职校中普遍采用的方式，但各职校的软、硬件各不相同，对于硬件条件相对较差，办学属于起步阶段的县级中等职校和城市薄弱学校，能够采取全员制和团队制相结合方式；对于软、硬件条件相对较好，办学已有必须品牌的重点职校，能够采取专业制和代理制相结合方式。

三、招生结束后，做好交流服务工作。

中职学校的招生工作是常年开展的，不能从时间上严格区分什么时候招生，什么时候不招生。在招生高峰期结束之后，就要做好相应的交流服务工作。

（一）对招来的学生原初中学校进行走访，一方面能够了解所招生源的素质，另一方面能够对这些初中学校进行更进一步的调研，做到心中有数，为下一年的招生工作打下基础，并与这些初中学校结成招生对子，为初中学校学生升学创造良好条件。

（二）做好服务工作，要使学生留得住，住得下，就需要职校在服务上下工夫。要及时根据学生的特点组织相应的教学，开展团体活动，做好心理辅导，想学生之所想，急学生之所急，使学生尽快了解职业教育的基本资料，尽快适应职业技术教育教学方法和新的学习生活方式。

四、铸造学校品牌，推进学校整体发展，为招生做好服务。

就我国职业学校整体发展来看，我们必须清醒的认识到，中职学校要在招生工作中立于不败之地，必须走内涵发展之路，建立学校品牌效应，才能推进学校整体发展。

（一）正确认识全国职业教育发展的大环境，要进取面向广大农村供给职业技术教育，进一步转变观念，高度重视开拓农村市场，把着力招收农村生源放在显眼位置，提到战略高度，为转移农村剩余劳动力作好服务。

（二）加快市场化步伐，引进市场机制。扩大融资渠道，联合企业办学，把企业引入学校，把学校办进企业。这样既能够为学生供给实践操作的平台，又能够为学生的就业打下基础。

（三）加快教学改革，强化内涵发展，提高办学效益，要做好教材改革工作，适应社会发展的新形势，从单一学科型向综合型转变，实现知识技能的综合，异常是注重动手与动脑本事的结合。为满足经济发展对专业技术人才的多方面需要，要打破专业界限，在充分预测市场的情景，及时对所开专业进行调整。一方面要掌握在近期、长远、当地或外地的用人情景，做到科学预测、灵活多变、长短结合，不失时机地为市场的需要设专业，培训人才；另一方面也要立足于本地生产资源，设中长期固定专业，办出水平，办出特色。

（四）规范学校管理，提高学校信誉，建立品牌效应。职教灵活多变，随机性的工作较多，头绪纷乱，教学、生产、实

习、经营、服务交替发生，所以必须有岗有现，规范明确且要落到实处，奖惩分明。同时要启用能人，按劳分配，让那些有志、有才的人充分发挥主观能动性，做到人尽其才，物尽其用，逐步打破教师队伍大锅饭，实现教育的企业化管理。这既是其基本道德要求所在，也是它生存发展的需要，以其建立品牌效应，从而吸引更多的生源的需要。

随着职业教育改革的不断深入，职教将迎来前所未有的发展机遇。招生工作是职校工作中的重点工作之一，必须采取多渠道、多方式，才能在激烈的竞争中立于不败之地。