

暑期驾校招生活动方案 暑假班招生活动方案(通用5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

暑期驾校招生活动方案篇一

一、指导思想：

为切实保障小樊片区每一位适龄儿童接受义务教育的权利，根据《襄阳市义务教育统一平台招生实施意见》和《关于做好20xx年义务教育学校招生入学的通知》，结合我校实际，特拟定小樊中心小学20xx年秋义务教育新生及教学点二升三年级学生入学工作方案。

二、领导小组

1、招生工作小组：

组长：胡红波

副组长：陈禹

组员：胡强然、沈红海、许艳华、曾强、宋锐

2、工作职责：

组长全面指导和调控招生小组的招生工作；副组长全面负责招生工作。对组员解决不了的问题进行组织协调，负责解释招生政策，及时解决招生过程中出现的问题，检查并进行材

料审核。

3、工作要求：

招生时应实事求是、态度热情、耐心解答学生家长提出的疑问。

三、招生原则

稳定：统一管理、统一领导、精心安排、廉洁招生

规范：免试入学、计划招生

有序：制定方案、不分快慢班

四、工作措施

1. 划片招生落到实处

凡属于小樊片区的适龄儿童（学前班满5周岁，指20xx年9月1日前出生；一年级满6周岁，指20xx年9月1日前出生），户口和房产在小樊片区，均符合入学条件。

2. 为每位学生提供公平的受教育机会

按照“全覆盖、零拒绝”的要求，依法保障每一位适龄儿童均能享有公平而有质量的教育。

3. 摸清底数，科学谋划

（1）要认真开展适龄儿童调查摸底，联合村组摸清片区秋季入学适龄儿童数量、实际户籍和居住状况等，认真如实填写《片区适龄儿童情况统计表》。

（2）对二升三年级的学生，原班主任需提供学生花名册（含

家长和学生姓名，家庭住址，联系电话），花名册整理好以后于8.30前交给陈禹。

4. 严格过程管理

学校设立新生入学接待办公室，公示招生、举报电话、邮箱，畅通群众反映问题的渠道，针对突发问题，要及时掌握情况，快速稳妥处置突发事件。

招生电话：

监督电话：

暑期驾校招生活动方案篇二

为丰富中小学生学习生活，配合学校开展素质教育，使学生在提高书写技巧的同时，更能认识和学习古代文人的文化修养和道德修养，特设以下毛笔和硬笔书写班。

一、具体上课时间如下：

b班：7月14日至7月27日下午2：30-5：00

d班：7月28日至8月10日下午2：30-5：00

f班：8月11日至8月24日下午2：30-5：00

二、收费标准：800元/人(含所有材料费用：纸、笔、墨、砚)

三、教学内容：新生部份

1、毛笔：端正执笔方法和写字姿势以及基础笔画的书写技法训练

2、硬笔：端正执笔方法和写字姿势，增强书写能力以整体整洁、美观的. 字体应用到平时的功课上。

3、实物展示古代文房用品的使用知识和相关的文化信息。

平时班有基础的学员部份

1、导临、放临、背临：针对学生专攻字体，进行示范引导临帖，放大或缩小临帖、背帖。

2、创字：学生专攻书体的字帖不能满足创作需要时因应字体的风格引导学生创作出字帖内没有的字。

3、章法、布局：学习书法创作的章法、布局，培养临场挥毫的应对能力。

四、任课老师简介：

xxx[]中国书法研究院教育委员会会员、广东省书法家协会会员、

佛山市书法家协会常务理事、顺德区书协副秘书长[]xx书画副会长

陈锦棠：广东省书法家协会会员、顺德书法家协会会员

梁婉仪：中国书法研究院教育委员会会员、顺德书法家协会会员

罗凯荣：中国书法研究院教育委员会会员、顺德书法家协会会员

五、为使学生在舒适环境下学习，培养学生对书写的浓厚兴趣，教室配备先进的教学设备(大屏幕电视、空调等)完整的

教材以及老师十多年来的教学经验，多年来已培养出一批又一批的青少年书写能手，相信能令贵子女度过一个开心有意义的暑假。

xxx书法工作室

xxxx年5月

暑期驾校招生活动方案篇三

招生对象：即将升入四、五、六、七、八、九、高一、高二、高三年级的学优生。

二、开设课程

小学：4—6年级语文、数学、英语、奥数

初中：7—9年级数学、英语、物理、化学

高中：高一至高三年级数学、英语、物理、化学

三、课程时间安排及班额

1、7月10日正式开课

2、数学32课时，语文32课时，英语32课时，物理32课时，化学32课时

3、小班教学，每班不多于10人

四、优惠政策

1、暑期优惠

报两科立减100元

报三科立减300元

报四科立减500元

2、暑期秋季两期连报暑期数学免费上(1、2优惠政策不可叠加)

3、老生转介绍新生一名，优惠100元

新生三人以上团报每生优惠100元

春季老生报名前3名优惠100元

五、报名流程

咨询—测评—缴费—报名—上课

咨询热线☎XXXXXXXXXXXXXXXX(景老师)

XXXXXXXXXX(刘老师)

报名地址☐XXX区XX星城时代广场三楼

暑期驾校招生活动方案篇四

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）

暑期驾校招生活活动方案篇五

xx一中国际班20xx年招生计划经市教育局批准。现予公布：

招生规模

面向全市五县三区招生4个班，招生计划224人。

报名条件

爱学习，爱劳动，爱祖国，综合素质好□20xx年中考文化课成绩635分及以上，自愿报考国际班的学生，本人凭中考准考证、原始分数条到xx一中报名。

报名时间

7月8日、9日、10日三天。

报名地点

xx一中学术报告厅。

录取办法

按报名学生中考文化课成绩从高分到低分录取，录满为止。7月12日上午，学校公布xx一中国际班新生录取名单。被xx一中国际班录取的学生，不能被其他学校再次录取。7月12日、13日缴费，逾期不缴视为自动放弃。

收费标准

按市物价局、财政局六价费[20xx]6号核定标准收费。

- 1、学费：三年共2.7万元/生。分学期收缴，每学期4500元/生。
- 2、教材按省教育厅规定的用书目录和省物价局核定的价格收取。
- 3、住宿费按市物价局、财政局六价费[20xx]3号文件的规定执行。

管理模式

优化组合国际班师资，精选外教师资，班主任择优，授课教师统配。按照现代教育理念管理，培养学生国际化视野，确保雅思课程质量，为学生的预备升学、出国留学奠定坚实的基础，打造富有特色的中外合作办学模式。