

县城培训机构如何生存 培训机构招生工作计划(精选8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

县城培训机构如何生存篇一

一、宣传目的：促进招生工作的顺利进行，保证辅导班顺利开班。

二、宣传及招生时间：

三、宣传方案

(一)根据目标群体进行的宣传

目标人群1：幼儿园升小学的学生。

主要宣传对象：学生家长。

心理分析：家长都有“望子成龙望女成凤”的思想观念，很多幼儿园孩子的家长都很注重孩子升入小学的成绩以及他们的适应情景，所以让自我的孩子领先别人的途径之一就是参加补习班。一旦知晓了一个人的心理就有了自我的应对方案，攻其弱点有助于自我目标的达成。而针对学生本身，由于年龄小，玩性比较强，所以很少愿意在假期补习甚至不明白补习为何物，所以我们的主要宣传对象定位在学生家长身上。

宣传策略：抓住家长“望子成龙望女成凤”的心理，针对这一心理发起“进攻”，向家长解释补习对于学生的重要性，幼儿园到小学，学生首先应对的是一个适应问题，课时时间

延长，功课难度加大等，如果提前预习，有助于学生较快适应小学课堂的教学模式和教学资料，有助于学生成绩的提高。

目标人群2：小学升初一的学生。

主要宣传对象：学生本人。

心理分析：小学升初中最大的不一样在于增添了英语科目，很多学生在小学内并未涉及过英语知识的学习，就算有也只是简单的单词练习。所以很多学生会比较担心初中的英语科目，毕竟没有接触过或者没有真正对英语进行系统的学习，会有畏难情绪。另外，初中数学较之小学数学，有如“小巫见大巫”，小学数学如果是点的话，初中数学就是线，明显复杂得多，难度系数大很多，加上数学是主要科目之一，并且数学一旦偏科要想考取好学校可谓天方夜谭。

宣传策略：跟目标人群1一样，抓住主要宣传对象的心理弱点，充分利用其

畏难情绪，明白学生担心的是英语学习的问题，就重点突出提前补习英语对于其在进入初中学习的重要性，能够先别人一步，掌握英语学习的方式方法，便于在进入初中后不用去适应一门新科目的教学资料，直接掌握学习的技巧。数学科目方面，大力解说数学成绩的重要性，让学生从心理上认同宣传员讲解的东西，一旦让一个人从心理上认同了自我所讲的，宣传就算成功了90%，剩下的10%就靠宣传人员随机应变，说服宣传对象报名。

目标人群3：初中升高一的学生。

主要宣传对象：学生及其家长。

心理分析：这一人群有一特殊性，承担了较大升学的压力。

从中考之后的学生得以必须程度的放松，还有的是对升入大学的担心。高中较之初中较大的变化就是各科难度加大，拿数学来讲，初中数学如果是线，那么高中数学就是面甚至体，在高中，数学的位置显得更加重要，跟初中一样，一旦数学偏科，要考取好的大学也是不可能的，所以高中数学的学习要打好基矗对于家长来说，学生进入高中就承载了他们的期望，他们期望自我的孩子能考取一流的学校，所以也期望自我的孩子能比其他孩子出色，为了让自我的孩子教好适应高中学习生活，让孩子参加补习班是他们仅有的选择。

宣传策略：跟前两者相似，抓住其心理特点，说明我们辅导班对于他们的意义，由于是两个对象，所以在对这一群体进行宣传的时候难度会比较大，要取得最佳的宣传效果就得靠宣传人员的沟通本事和随机应变的本事。

(二) 宣传地点的选择

结合(一)的分析阐述，宣传地点的选择重点在以下几点：

1、 幼儿园

幼儿园是目标群体1活动的主要场所，在幼儿园内宣传有几大优势在于：幼儿园的学生大都在幼儿园附近居住，参加补习比较方便，且学生对幼儿园环境各方面很熟悉，有助于其在辅导班的学习；幼儿园内针对家长的宣传比较集中，能够经过说服一位家长而带动其他家长；在幼儿园内是整个班级宣传，推出我们的报名优惠方案，有助于促使那些犹豫不决的家长做替孩子报名的决定；学生之间的互动能够增加参加的进取性。虽然有优势，但也不排除宣传反效果的出现。

(三) 宣传策略

2、 小学6年级班级

同上，在毕业班级内宣传能调动学生的进取性，充分利用学生之间的感情，鼓动更多的学生报名，参加辅导。同上，也不排除反效果的出现。

3、初中初三年级班级

由于初三考试已经结束，所以想要在初三毕业班级内宣传是不现实的，针对初三毕业生这一群体，只能在生活中去寻找，进行宣传。

4、快餐店(德克士、乡村基等)

大部分孩子都比较喜欢汉堡之类的东西，所以在快餐店内能聚集大部分的小孩，另外夏天天气闷热，快餐店内空调开放，较之外面凉爽，所以很多中学生也喜欢去快餐店避暑。所以，针对快餐店内目标对象比较多，所以能够加大在快餐店内的宣传。

5、人流量大的地方

人口聚集的地方往往存在最多可能目标对象，所以在人流量大的地方设点宣传很有必要。根据丰都县城实际情景，人口相对集中的地方有：电影院广尝四大行、滨江路丰都港(“坝坝舞”在晚上将很多人聚集在一齐)、批发市场(靠近辅导班所在地，那一带的家长忙于做生意无暇顾及孩子的学习)、公车站点(由于丰都公交以“龟速”前进，所以在公交站点通常会聚集较多的候车人，他们中很多也是我们宣传的目标对象。另外，还能够在公车上宣传，目标对象有时间听宣传人员的讲解)、各大菜市场(也是人流量比较大的地方，并且更新比较快，目标对象选择面比较广，也因为这一点，我们宣传的时间相对较少，所以要抓住每一个可能的机会进行宣传)。

四、宣传攻略

(一)地毯式轰炸

团队内分成几个小组，熟悉县城内所有人流量大、居民聚集的地方，经过在街道张贴栏、小区信息公告栏等显眼的地方(规定范围内，以免给自我带来不必要的麻烦)张贴宣传单、海报，制造声势，让尽可能多的目标群体见到明星辅导班的宣传单。

(二)定点宣传及招生

也能够说是细分目标群体，把宣传对象定位为个人，团队分成4个小组(共

(二)8人，两个人一组(如果有充足的宣传人员能够再组队)，定点宣传、招生，一个队员甲针对可能的对象派发宣传单，另一个队员乙坐阵咨询台，甲经过给人介绍辅导班，把目标对象拉到咨询台，由乙解释相关细节，游说家长，劝说孩子参加辅导班。在这个过程中，乙需要记录家长的联系方式，以便于事后针对没有及时报名的家长再进行游说，答疑解惑，增加报名的人数。

(三)扫楼

扫楼需要宣传人员有足够的毅力和耐心，这一工作比较辛苦，需要逐栋逐层进行上门宣传，过程中可能会吃闭门羹，或者别人不理解宣传，此时不能灰心丧气，必须要再接再厉，争取下一家成为我们的报名对象。另外在扫楼过程中要异常注意自身安全，两个人一组，强强联合，尽最大努力劝说目标对象报名明星辅导班。在进行扫楼之前，最好对小区内人员的特征有必须的了解，以免费力不讨好，做无用功。

(四)充分利用优惠策略和补助策略

应对市场现有多家专业补习机构竞争的压力，我们要充分利

用我们的优惠策略，即团购优惠，5人一同报名优惠30元，10人一同报名优惠50元，优惠价也能够视情景而定，从营销学角度，让利给消费者对于促进产品的销售有极大的作用，所以在目标对象前来咨询价格时，能够适当放宽优惠价格的范围。另外，由于辅导班选址存在必须的劣势，在宣传时要大力宣传补助策略，能够供给路费报销。这从局部来看是失利，但从整体来看是赢利的。

(五)充分利用现有报名人员，发挥“一传十十传百”效应

已经报名的人员也能够成为我们的宣传人员，如果经已经报名人员介绍有人前来咨询报名，给予已经报名人员5元的提成，以此鼓励已报名人员推荐熟人前来咨询报名，有助于拓宽我们的宣传面，增加我们的宣传力度，也有助于弥补我们对错失目标对象的宣传，这一战略也可称为“熟人”效应。

五、宣传注意事项

- 1、在进行宣传之前，要确保每一个工作人员对明星辅导班有较全面的认识，并且掌握全部概况，包括辅导班地点、师资状况、收费标准及优惠标准、补助信息等，对于在宣传招生过程中遇到自我不能解答的问题及时与总负责人(李教师)联系，切忌盲目作答。
- 2、要敢于“半途拦截”，让目标对象停下脚步，这样才能保证有向目标群体游说的机会。
- 3、态度谦和，语言礼貌。不能在态度和言语上让人感觉不舒服扬长而去，错失宣传良机。
- 4、着装要相对正式，不要求百分百正装，但着装要整洁。
- 5、佩戴明星辅导班工作证，以便在目标群体中树立正规的印象。

6、答疑解惑要简单明了。对于前来咨询的目标对象，要做到答人所问，不能在别人咨询时慌乱给不出答案，这也不利于树立明星辅导班的良好形象，这就要求宣传人员在进行宣传之前要对明星辅导班的宣传单有深入细致的了解，不能遗漏任何一点，遇到不能解答的问题咨询总负责人(李教师)。

7、善于灵活运用与人交流沟通的技巧，不能在言语上与目标对象发生冲突。

8、对于电话来访的咨询对象，必须要认真对待，既然人家打电话咨询就证明人家感兴趣，他很有可能成为报名对象，所以即使是电话，也应注意礼貌等细节。通话结束后要立刻记录下对方电话，及时回电询问研究情景，尽可能快的鼓动其报名。

9、宣传时间的选择。上门访问的时间最好定在晚饭时间，能保证目标对象有充裕的时间理解宣传讲解。避免在午休时间打扰目标对象，会让人反感，起到反效果。定点宣传的时间最好是所有可能的时间，保证不错过每一个想要报名的目标对象。

10、招生过程中要准确详细地登记学生的相关信息，告知学生及其家长要尽可能地坚持通讯畅通，以便通知相关事宜。

12、介绍法是以培训学校学校综合实力来宣传学校的一种招生方法。比如，学校的管理、教学质量、实习力量、等实情向生源阐明。介绍法是招生宣传最普遍使用的一种招生方法。它要求招生教师能够融会贯通、条理清晰、语言优美地介绍学校的一切情景，对招生教师的口才要求较高，不能说了上句，忘了下句，气质要好一些，要经过专业的培训，合格后方可上岗。

13、比较法是经过与同类学校进行各方面比较，突出自我学校的优势进行招生的一种招生方法。运用类比法要求招生教

师必须要了解同类学校的师资、教学、管理、服务、就业、实训、校貌等基本情景，更重要的是要掌握同类学校的优势和短处，做到“知己知彼、百战不殆”在运用此法时要注意客观公正的，不能过多的贬低别人抬高自我。

14、权威法是利用有必须影响力的媒体报道、权威人士的言行、政府部门的政策等进行宣传的一种招生方法。培训学校招生教师在宣传中，经常会借助一些有影响的报道、人士、荣誉提升自我的宣传力度，类似“明星效应”。例如：“我校获得大赛第一名”，权威法运用最好的方法还是让中学领导、教师现场做宣传。如：某某校长说：“我才从这所学校参观回来，学校的教学、管理、就业都不错。”——权威法具有必须的说服力，真实感强，宣传效果较好。

15、促销法要推出有力度的促销方案，让家长认为得到实惠，感觉有便宜可赚，家长在选择培训学校之前也是在多家学校之间做选择，就看谁能够在第一时间吸引家长的眼球。比如：报名赠送一款比较适用，但价格又不是很高的，与所学教材配套的学习辅助工具！家长往往比较喜欢！要是单单赠送普通的小礼品，效果不明显，投入也不少。

16、附录：某英语培训学校招生方案

17、在21世纪的今日，竞争越来越激烈，英语学习也越来越重要。在中高考中英语所占的比重已足以影响一个学生的升学，但一般的课堂教学无法满足每个学生的个性需求，所以英语培训也显得越来越重要。再好的策划也不如真正的实力，真正的宣传其实是过硬的培训实力，所以要想长久的走下去就必须以实力做先锋，以宣传做两翼。

18、下头，就贵公司的情景我谈几点自我的看法。

19、征服真正的掏钱者。中小學生正是好玩的年纪，一般不会主动要求去参加课外培训的，所以只要得到家长的认可就会

取得不错的收益.所以能够在学生放学时到校门口给那些接孩子家长发一些免费的宣传手册.另外册子的资料也很重要,俗话说“授之以鱼不如授之以渔”所以除了在册子上写一些英语知识外还要介绍一些英语学习方法(必须要是让家长一看就特佩服地方法),让家长明白,这个培训班绝对有实力把自我的孩子培养成优秀的英语人才.

20、充分利用已有资源.在众多的宣传策略中口口相传是最传统也最有效的方法,而口口相传的源头往往就是本公司的员工.所以,只要有实力就要有自信,经过员工把培训班的优秀向他们的亲人朋友宣传进而再向大众推广.

21、真正认识“实力”.它不仅仅包括培训成绩还要包括被培训者真正爱上这个班.中小學生正是好玩的年纪,却不得不除了拼命完成学校的作业外还要被逼参加辅导班,必须会有抵触心理,这势必会影响到培训班的成绩.所以能够经常组织一些课外的郊游或户外的游戏,既让同学们在玩中学知识又能够借机宣传自我.如果孩子们也爱上了这个班,他就会自然而然的向他们的伙伴介绍这个班,一般小孩子都有聚堆心理,所以必须会为贵公司拉来不错的“生意”.如果孩子爱上了这个班也有利于教学工作的展开,有利于培训班口碑的建立,这个口碑是多少宣传手册都换不来的.

22、突出个性.既然是课外培训,就要彰显自我的个性,突出自我与传统课堂的不一样,突出自我的长处.贵公司的口号“先上课后交费,不满意全免费”的确很诱人,但单凭一个口号是打动不了家长的心的,必须有成绩才行.这个“成绩”不只指考试时分数的提高还要只日常生活中家长看得到的孩子的成长,比如教孩子向父母用英语打招呼,用英语向父母祝贺生日欢乐等等.

23、找兼职宣传员和兼职助教.西宁也有大学吧,并且还有一所师范大学吧(我并不是西宁的,这是从网上搜的期望正确),所以能够从大学中找一些英语口语好(最好家就在西宁)的来

帮忙贵公司做宣传和教学工作，兼职一般花费不大并且在找的过程中也是一种宣传。此刻大学生实习和就业也是一项热点能够充分利用一下。

24、义讲很重要。必须要定期组织优秀讲师去市重点学校的实验班义讲，并在

讲的过程中挑选一个或两个优秀学生送他们免费到培训班上课的权利，这是一种荣誉，家长也会很高兴的，很自豪的，根据家长的心理他必须会把这件事告诉给每一个他认识或碰到的人，并无限夸大那个班培训质量如何如何好，要求如何如何高，如何如何难进。

县城培训机构如何生存篇二

一、指导思想：

以“三个代表”重要思想为指导，坚持科学发展观，坚持以当地经济建设服务为宗旨，认真贯彻落实自治区、自治州关于做好城镇就业和农村劳动力转移就业的有关精神。根据劳动力市场需求和劳动者就业再就业需要，以提高就业能力，创业能力和适应职业变化能力为目标，以强化技能培训和创业培训为主线，以落实就业再就业优惠政策为保障，努力做好以培训促进就业再就业的工作实效，使更多的下岗失业人员和农村富余劳动力成功实现转移就业。

二、20xx年职业培训目标、任务(计划数)：

20xx年职业培训目标、任务(计划数)：城镇就业再就业培训1500人；在岗职工培训200人；农村劳动力转移培训3000人；创业培训50人；农村劳动力进城务工引导性培训4000人次。201x年预计培训各类人员8750人次。培训合格率在96%以上，培训后的就业率在80%以上。

三、20xx年职业培训采取的具体措施：

(一)、进一步做好就业再就业培训工作，帮助更多的下岗失业人员实现再就业。

目前，我县已经有大部分的下岗失业人员在政府部门和社会各界的帮助下成功实现就业和实现自主创业。但是，还有一部分人由于个人的就业观念落后，再加上没有一技之长，在实现再就业方面存在很大困难，因此，我县的就业再就业工作依然繁重，为了尽快的帮助新的下岗失业人员实现再就业和有效解决好我县在前几年的企业转制过程中遗留的下岗失业人员实现再就业，我们将认真贯彻落实《自治区党委、人民政府贯彻、落实国务院关于进一步加强就业再就业工作的通知》(新党发[201x]16号)文件精神，同时将按照州劳动保障工作会议部署要求以培训为抓手，进一步加强就业再就业培训工作，促进下岗失业人员转变就业观念，掌握技能，提高就业能力，更快的实现再就业。

(二)、抓好企业在岗职工的培训工作，为推动我县全面实施职业资格证书制和就业准入制创造条件。

进一步做好我县个体私营企业和个体经营者的技能提升培训。同时积极主动的支持企业开展岗位适应培训和其他专业技术人员的培训。

201xx年我们将继续对我县从事美容、美发、餐厅服务、客房服务、电焊、摩托车修理等行业的从业人员继续举办“职业资格证书”持证上岗的培训班。通过这些培训，既是提高了各类人员的从业素质，又是促进了我县各类行业全面实施职业资格证书制和就业准入制度的顺利推行。

县城培训机构如何生存篇三

根据市政府《关于进一步加强就业再就业工作的意见》(徐政

发[20xx]43号)和省劳动和社会保障厅《关于印发
《关于印发的通知》(苏劳社就管[201x]10号)的要求,为切实做好就业、再
就业工作,强化下岗失业人员技能培训,促进下岗失业人员
和城镇其他劳动者尽快地实现就业再就业。结合我市实际,
特制定””期间徐州市实施城镇技能就业再就业培训计划。

一、指导思想

紧紧围绕城镇就业再就业工作,通过对下岗失业人员和城镇
其他劳动者开展针对性、实用性强的职业技能培训,全面提升
城镇劳动者技能水平,促进下岗失业人员和城镇其他劳动
者尽快地实现就业再就业。

二、目标任务

20xx-20xx年,对我市27.5万城镇劳动者开展就业再就业培训。
培训合格率达90%,培训后就业再就业率达60%。为确保任务完
成,我市将分年度下达专项培训目标任务。

(一)重点加强下岗失业人员再就业培训,5年内组织培训下岗
失业人员25万(每年5万),其中职业技能培训达60%以上。

(二)5年内组织培训城镇新成长劳动力及城镇其他人员2.5万。
其中201x年培训0.5万人;201x至201x年4年内培训2万。

三、工作内容

作任务,认真制定培训工作计划,分解目标任务,落实责任
和措施,并建立定期检查制度,正确指导本地区就业再就业
培训工作。

(二)进一步强化技能培训。要以提高就业能力、创业能力和
适应职业变化能力为目标,有针对性的设置技能培训专业,
制定培训实施方案,充分发动全社会力量开展技能培训,开

发选定适合下岗失业人员自谋职业的技能培训项目。要建立培训与用人单位的信息联络平台，加强培训机构与企业、行业等用人单位的联系，大力开展“订单式”、“定向式”培训，注重培育“12”、“13”等一专多能的复合型技能人才。要根据下岗失业人员特点和要求，采取日夜班、长短班、集中办班与分散办班、联合办班等灵活多样的培训形式，组织下岗失业人员就地、就近接受培训，增强培训的实用性、针对性、有效性，促进培训与就业的紧密结合。

(三)实施分类指导培训。以劳动力市场为导向，根据下岗失业人员年龄、文化程度、求职愿望，有针对性地分类实施培训。对具有较高文化的年青下岗失业人员，应组织其参加新技术领域的培训；对技能单一、文化基础较低的壮年下岗失业人员，可选择技能相对简单、就业面广的劳动密集型职业技能培训；对年龄较大(4050)的下岗失业人员，组织参加社区服务、城市综合管理服务等方面的培训；对符合条件的女性下岗失业人员，组织其参加第三产业尤其是家政服务培训。在开展对下岗失业人员技能培训的同时，加强对高校毕业生未就业人员及城镇其他就业群体的技能培训。

(四)积极打造品牌培训。创建品牌培训是规范和发展特色培训，全面提升下岗失业人员品牌就业的重要措施。按照每县都要选择1-2个特色工种作为开展品牌培训的基本要求，在全市打造一批技术特色鲜明、适应市场用工需求、优势明显的职业技能培训专业品牌。利用品牌专业的优势和影响，形成职业技能培训的规模和辐射效应。

(五)推进技能岗位对接。建立培训机构与职业介绍机构密切联系机制。公共职业介绍机构要通过多种方式，公告定点培训机构和培训项目信息，并开设培训窗口，提供培训指导，帮助下岗失业人员根据市场需求和自身特点，选择合适的培训专业参加培训提高技能；对培训合格取得就业培训结业证书和职业资格证书的下岗失业人员，职业介绍机构要根据其所学专业技能，优先推荐就业。继续实施“技能岗位对接行动”，

面向下岗失业人员开展专项就业服务活动，加强就业指导、就业信息、职业介绍、劳动保障事务代理、社会保险服务等工作，切实帮助下岗失业人员尽快实现再就业。

四、保障措施

(一)建立目标考核责任制度。各地要把就业再就业培训作为就业的重点工作来抓，结合地区实际，分解落实目标任务，采取层层抓、层层管的办法，加强培训、鉴定和就业服务有机结合，促进建立就业再就业培训的长效机制。加强各部门的联系，资源共享，优势互补，共同推进就业再就业培训工作的开展。

(二)加快推进就业再就业培训基地建设。“”期间，在全市要创建2个省级培训基地，建立11个市级就业再就业培训示范基地。充分发挥示范基地的带头作用，带动本地就业再就业工作的开展。同时要加大就业再就业培训基地的指导、监督和管理力度，要给就业再就业培训基地创造良好的培训条件和培训环境，引导培训基地开展特色培训，创建有较大影响的就业培训品牌。

(三)完善职业培训补贴机制。要按照国家和省有关规定，对符合条件的人员实行减免培训费用，从各级财政促进再就业资金中落实培训和鉴定补贴经费，根据培训和鉴定的实际成本，合理确定补贴标准。进一步完善经费补贴与培训质量和促进就业效果挂钩的机制和办法。根据培训合格率和培训后就业率等实际情况给予分段补贴，提高经费的使用效率。

(四)加大就业培训宣传力度。要充分利用报纸、电视等新闻媒体，大力宣传国家就业形势、方针及优惠政策，宣传再就业培训政策、措施、方法，宣传参加培训后成功实现就业再就业的典型事例，扩大就业再就业培训的社会影响，引导更多劳动者参加就业再就业培训，提高技能，实现稳定就业。

县城培训机构如何生存篇四

一、指导思想：

在党的十八大精神指引下，认真实践xxx三个代表xxx重要思想，全面贯彻党的教育方针，进一步更新教育观念，转变工作作风。完善措施，加大管理的力度和广度，使中小学校管理水平和教育教学质量再上一个新台阶。以团风县教育局20xx年工作思路为蓝本，结合我镇实际，特制定本工作计划。

二、工作思路：

1、树形象：通过党员教育活动和师德教育，提高每一位教职工特别是领导干部的职业道德水平，重树领导形象，以此促进校风、教风和学风的根本转变。

2、强素质：以新课程培训为切入点，以校本培训为载体，丰富教师基本功训练内容，提高标准，尽快打造一支能适应新课程改革需要的教师队伍。

3、抓管理：监督、协调、管理、保护是乡镇中心学校的主要工作内容，而管理是重中之重。本期中心学校将进一步完善和加强对各校工作过程的监管，进一步明确职责，强化责任意识，提高管理水平。以管理促进校长抓管理，以管理调动广大教师积极性，以管理提高教育教学质量。

三、工作目标

1、加强校园文化建设，使学校周边环境得到彻底改善，全期不发生责任事故，中小学校全部达到xxx平安校园xxx标准。

2、通过管理倾斜，重点扶持和学校自我加压等措施，进一步缩小学校之间的质量差距，力争使教育整体水平跃居全县前列。

3、加强教师队伍建设，不断提高教师素质，狠抓教育教学质量的提升，争取教育质量进入全县中等偏上等次。

4、改善学校办学条件，通过积极争取上级资金，实现我镇办学条件的改观，特别是十力中学、上巴河小学、宋家凉亭小学的突出问题，尤其是十力中学进校园的道路硬化问题。完成好十力中学和宋家凉亭小学的合格学校的创建工作和整改工作。

四、主要措施

1、加强思想道德教育。一是加强教职工思想道德建设，结合党员教育活动和师德教育，通过观看《师德启示录》和开展学年度师德标兵评选活动等措施，使每一位教职工都能自觉遵守《中小学教师职业道德规范》，真正做到学为人师，行是人范。对党员干部，更要高标准，严要求，不能让他们只是交费填表时的党员，作风上却混同于一般老百姓，使之成为教育教学第一线的时代先锋，师生员工的楷模。二是采取多种教育形式，加强和改进未成年人思想道德建设，一方面协助学校逐步建立未成人思想道德建设长效机制，把中小学生守则教育和社会公德教育结合起来，完善班级管理措施，充分发挥少先队组织的作用，坚持开展学习最勤奋、进步最快和优秀少先队员、十佳少年评选活动，努力营造良好的德育氛围。另一方面组织开展文明礼貌月和xxx我为母校添光彩xxx活动，培养学生从小事做起，以做好事以荣、做善事为乐的道德风尚，对于在此项活动中涌现出来的先进集体和个人进行大力表彰，并组织巡回报告团到各校进行事迹报告，充分发挥典型的示范带头作用，促进校风的根本好转。

县城培训机构如何生存篇五

透过党员教育活动和师德教育，提高每一位教职工个性是领导干部的职业道德水平，重树领导形象，以此促进校风、教风和学风的根本转变。

以新课程培训为切入点，以校本培训为载体，丰富教师基本功训练资料，提高标准，尽快打造一支能适应新课程改革需要的教师队伍。

监督、协调、管理、保护是乡镇中心校园的主要工作资料，而管理是重中之重。本期中心校园将进一步完善和加强对各校工作过程的监管，进一步明确职责，强化职责意识，提高管理水平。以管理促进校长抓管理，以管理调动广大教师用心性，以管理提高教育教学质量。

1、加强校园文化建设，使校园周边环境得到彻底改善，全期不发生职责事故，中小校园全部到达“平安校园”标准。

2、透过管理倾斜，重点扶持和校园自我加压等措施，进一步缩小校园之间的质量差距，力争使教育整体水平跃居全县前列。

3、加强教师队伍建设，不断提高教师素质，狠抓教育教学质量的提升，争取教育质量进入全县中等偏上等次。

4、改善校园办学条件，透过用心争取上级资金，实现我镇办学条件的改观，个性是十力中学、上巴河小学、宋家凉亭小学的突出问题，尤其是十力中学进校园的道路硬化问题。完成好十力中学和宋家凉亭小学的合格校园的建立工作和整改工作。

县城培训机构如何生存篇六

今年是校园执行三年规划的第二个年头，是关键之年。本学年的工作需要精心谋划，认真落实，争取迈上新台阶。

一、指导思想

立足校园实际，以市、区有关部门的工作要求为指导，以安

全工作为基础，以进一步落实规范管理为重点，以师资队伍建设为突破口，以提高教育质量为目标，全面提升校园各项工作的水平。

二、工作目标

- 1、有针对性地开展工作，有效改善薄弱环节，争取在年检中有好的表现；
- 2、抓实校园的各项管理，让学生的行为规范、学业成绩等方面有整体性的提高；

三、重点工作

- 1、牢牢抓住校园的安全工作，进一步落实安全职责制和日常安全管理；
- 2、加强校园行政干部的队伍建设，提高干部的工作职责感和管理水平；
- 3、加强校本培训和校本教研，促进教学“五环节”的较好落实，促进教师的专业发展；
- 4、加强班主任队伍建设，强化学生的行为规范教育和训练，提高家长的教育意识。

四、具体措施

（一）校园管理：

- 5、明确校园各类岗位的工作职责，优化检查、评估履行岗位职责的机制；组织学习岗位职责，期末对照岗位职责进行履责交流，进行履责评价。

（二）师资队伍：

3、举行“xxx”教学大赛，带给教师专业发展的展示、交流、实践、研究和观摩的平台。本次大赛涉及教师专业素养（粉笔字等）、专业技能（备课、课堂教学、教学案例）等资料，力求做到全员参与。分管领导要做好具体的实施方案，包括评价的标准等，体现对此项大赛的全程管理。

（三）德育工作：

3、以提高班主任、中队辅导员业务素质为突破口，适时组织全体或部分班主任外出参加培训和考察学习，以开拓班主任视野，调动班主任工作的用心性。

（四）教学工作：

1、落实教学常规管理；

2、加强教研组建设；

3、强化新教师培训；

4、上好校本课程。

县城培训机构如何生存篇七

20xx年，是中国xxx成立xx周年，集团公司成立30周年之际，也是全面实施“ ”规划的开局之年。我校党支部将一如既往、与时俱进、开拓创新的开展工作。继续以“xxx理论”和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，立党为公、执政为民。党员教育培训工作是党的建设的一项基础性工程，是党的xx大提出的重要战略任务。为了切实做好这项工作，同时根据《太原煤气化培训中心党总支20xx年工作安

排》结合我校党支部的实际工作，对我校党支部党员的教育培训工作作出如下计划：

党员教育培训工作要内容丰富、形式多样，贯穿在全年党支部日常工作中。

一、指导思想和基本要求

(一) 指导思想

以xxx理论和“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，深入学习贯彻党的xx届四中、五中全会精神，深入开展创先争优活动，全面加强党的建设。按照培训中心“抓班子、带队伍、创环境、促发展”的党建工作模式，按照加强党的执政能力建设和先进性建设的要求，适应建设学习型政党的需要，以学习贯彻中国特色社会主义理论体系和党章为重点，围绕党的中心任务，开展党员教育培训，全方位提高党员队伍素质，为构建开拓、进取、创新、团结的和谐团队提供坚强的思想政治保证和组织保证。

(二) 基本要求

- 1、坚持把增强党性作为第一任务，将理想信念教育与能力建设贯穿始终。
- 2、坚持以人为本，增强教育培训的针对性和实效性。
- 3、坚持统筹协调，做到经常性教育与集中培训并重。
- 4、坚持改革创新，探索建立教育培训党员工作新机制。

二、工作目标和主要工作安排

(一) 工作目标

围绕一个中心，加强四项建设，实现五个创新，抓好八项工作。通过教育培训，使广大党员的理想信念进一步坚定、党

性观念进一步增强、优良作风进一步养成、工作能力进一步提高、先锋模范作用进一步发挥，不断增强党的创造力、凝聚力、战斗力。

(二) 主要工作安排

1、坚持“三会一课”制度、做好民主评议党员、三级联创创先争优、党员思想政治学习、党风廉政主题活动等日常党员教育工作。结合“六好”党支部创建工作，有目的有计划的开展“三有三无”、党员责任区、党员先锋岗等主题实践活动。

2、制定以建设“三高”党员队伍为主要内容的党员管理目标，结合实际工作划分党员责任区，建立健全党建工作制度，建立好党员思想政治工作记录，了解分析党员四项、工作状况，做好一人一事的思想政治工作，并与每季开展的员工思想动态调查分析相结合。

3、积极慎重地做好党员发展工作，做到档案分层管理、按期培养考察、考查内容翔实、资料正规齐全。

4、充分发挥党支部战斗堡垒和“一个党员一面旗”作用，圆满完成日常培训教育管理、精神文明建设、企业文化建设、党风廉政建设、宣传思想工作、好人好事等主题实践活动，积极参加上级党组织的各类活动。

县城培训机构如何生存篇八

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以科学发展观统领全局，认真贯彻执行《枣庄市关于切实加强中小学校体育卫生艺术教育大力开展阳光体育活动的通知》的精神，做好学校艺术教育工作的。

二、主要目标任务

1. 深化课程教学改革，提高课堂教学质量。

牢固确立以学生为本的价值观，注重开发学生的潜力，使学生的个性得到和谐地发展。在平时教学中，以尊重学生为根本，多采用启发式，培养他们的兴趣，使艺术教学贯穿他们的整个人生。

2. 加强和丰富学校的艺术特色建设。树立艺术教育一切为了学生发展的思想，走出目标单一，过程僵化，方式机械的旧模式，可充分把握身边的内容，与生活相联系，创造一种师生在平等的位置上探讨交流，拉近与学生之间距离的教学方法。

3. 倡导一个学生爱好艺术的良好态度，树立学习艺术的自信心。加强艺术欣赏课的教学，提高学生的欣赏层次。在小学阶段，力争使学生能识别几种乐器不同的演奏效果，认识一些不同的画种。

4. 教学艺术的本质不在于传授本领，而在于激励，唤醒和获得积极的体验。教师要深入学习新的艺术标准，把握教材特点，实施新的教学方略，选择的教学内容、手段方法，努力使自己的教学水平符合新的要求，切实提高学生素质。

三、主要工作措施

1. 强化教学常规管理。

(1) 加强政治学习、理论学习和提高教师自身修养。

(2) 认真学习艺术的新标准，以及教材跟以往不同的特点和突破，从而树立教师坚定的理论基础。

(3) 做好教学工作，保证每一节课的质量。充分利用学校新添的多媒体设备，精心设计课堂教学环节，激发学生学习欲望，

加强艺术体验。

(4)开展多种形式的教研活动，集体备课。

2. 加强教研组老师自身素质建设

组员间加强交流与合作，多探讨、切磋，教研组各成员继续开展深层次进修，提倡在“走出去、请进来”的校际交流中不断提升教师的专业能力及综合素质。同时学校为教师多提供一些专业方面的书籍、器材、艺术素材等，让老师们渴望学习提高的心愿得以满足，也便于教师有的放矢地开展教学工作。

3. 继续开展教育实验、教育科研研究工作

积极发挥艺术教研组教师的优势和特长，努力为活跃学校文化生活，美化学校育人环境，作出积极的贡献，并做好学校专业队(舞蹈、电子琴、合唱、绘画等)及特长学生的辅导工作，为学生搭建施展才华的舞台，积极参与各种竞赛，力争取得好成绩，为学校争光添彩。同时学校外聘有专长的老师，进行针对性地辅导培训，本组教师各施所长，尽己所能，努力培养出一批又一批的艺术之星，普遍提高我校学生的艺术素质和综合能力。