

培训机构的推广方案 培训机构培训方案(大全10篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

培训机构的推广方案 培训机构培训方案篇一

招生组长，招生业务员。

二. 工作要求

1. 统一管理，按照规定的时间完成招生目标。
2. 组织有序，按照组长的安排，分小组进行蹲点，做到有纪律，有组织。

戴首饰。

4. 有纪律性，在招生过程中，没有意外情况，不允许迟到，早退。

三. 工作安排

1. 发放宣传资料，让家长了解这次活动的内容。
2. 在新吉大门口进行设点招生。
3. 在组长的安排下进行电话招生。
4. 一些业务员可进行游击招生。

四. 具体事项 (一) 人员安排

业务员可以在周围进行游击招生。

在6月26. 27日以及7月3日至7月15日进行设点招生。设点时间为 早上8点至中午12点 以及下午2点半至6点。晚上7点至8点招生业务员可以以散步形式进行宣传活动。

(三) 招生对象

湘西州广大少年儿童(10~16岁)

(四) 招生业务员须知

太暴露的衣服。

(2). 在招生的过程中不要与其他培训机构的人员进行争吵和冲突，遇到情况要及时通知主管，注意不要越级上报。以协商的口吻和他们交谈，都是为了孩子们好!

原因。 五. 工资分红

1~10人每人50元 11~20人每人60元 20人以上每人70元

另外设点人员在设点时间包饭包水。

六. 活动优势(重点向家长介绍的内容)

1. 我们有区别于英语培训，这是一个封闭式的全英语的夏令营，在活动中不仅丰富了暑期生活，也调节了学生的一个学习方式，由被动转为主动。

2. 关注留守儿童，我们会提供20个免费的机会给他们，让他们也体验英语夏令营的魅力。 3. 我们的主题是手拉手*心连心，所以我们会让一些有条件的孩子和留守儿童组成一帮一的活动，他们互相帮忙，互相学习，培养孩子的交流能力和认知能力。

4. 15天我们，每天都有军训，让孩子们养成一个良好的习惯，不仅是学习知识更是学会如何做人，晚上会安排孩子洗衣服等，培养他们生活自理能力。

5. 我们的教学地点是民族实验小学，学习条件非常优越，不仅教室宿舍有空调，而且一日三餐都相当丰富。

6. 每天下午6点，我们都将会把当天的活动资料(dv视频)上传至湘西生活网中，方便家长对孩子的了解，也是对外公开评价我们活动的一个平台。

7. 在夏令营结束后，我们还将在8月份组团去游世博，所有想参加的孩子们和家长们可以一同前往。

培训机构的推广方案 培训机构培训方案篇二

招生组长，招生业务员。

1. 统一管理，按照规定的时间完成招生目标。
2. 组织有序，按照组长的安排，分小组进行蹲点，做到有纪律，有组织。
3. 礼貌待人，业务员在招生过程中，一定要有礼貌，形象端正向上。禁止穿拖鞋，佩戴首饰。
4. 有纪律性，在招生过程中，没有意外情况，不允许迟到，早退。

1. 发放宣传资料，让家长了解这次活动的内容。

2. 在学生集中地大门口进行设点招生。

培训机构的推广方案 培训机构培训方案篇三

受让方(以下简称乙方)：_____

一、甲方确认其为所转让的学校的唯一所有人，甲方转让给乙方该学校100%股权。

二、股权转让价万元(人民币万元整)，乙方以现金或转账的形式支付给甲方。

三、双方在达成股份转让协议后，乙方即当场交付定金元，交付定金后三天之内(含节假日)甲方及对学校进行资产清点并向乙方出示。甲方保证资产清点时所出示的资产清单与实物相符，甲方保证签订本协议时无第三人向学校主张债权，学校无税款及其他行政事业收费项目的拖欠、无员工工资及福利拖欠，如保证与实际情况不符则视为甲方违约，需向乙方支付违约金元。

四、在双方转让协议签署后且办学许可证，收费许可证、税务登记证等相关证件变更登记手续变更事宜未完结前学校以及甲方与学校有关的所有债务由甲方承担。

五、甲方在本协议签订后应立即进行办学许可证，收费许可证、税务登记证等相关证件变更登记手续。国家职能部门相关文件及证照变更相应费用由乙方承担，变更手续完成(变更手续完成指政府职能部门审核公示变更结果，法定代表人或负责人为乙方)，乙方给付甲方现金或转账万元(人民币万元整)。如果无法办理变更办学许可证、收费许可证、税务登记证等相关证件甲方需要双倍返还乙方所支付的定金，并赔偿乙方的相关损失。

六、本协议签订后，如有学生与学校存在培训教育关系或者有教师与学校存在劳动关系，甲方应在办学许可证，收费许可证、税务登记证等相关证件变更登记手续办理完毕前解除

与学生、老师的法律关系，否则视为甲方违约。

八、转让协议生效前甲方所涉及的学校债权债务由甲方依法承担，如果依法追及承担赔偿责任或连带责任的，由甲方承担相应责任。办学许可证，收费许可证、税务登记证等相关证件变更登记手续办理完毕后，学校一切债权债务与甲方无关。

九、本协议生效后学校所有的收费和支出由乙方负责。乙方拥有对学校的所有权和决策权以及经营权。

十一、凡因本协议引起的或与本协议有关的任何争议，由双方协商解决。协商不成时，提交学校所在地有管辖权的人民法院依法裁决。

十二、凡本协议自将以双方签字且办学许可证，收费许可证、税务登记证等相关证件变更登记手续办理完毕时生效。

十三、本协议正本一式两份，各执一份。

培训机构的推广方案 培训机构培训方案篇四

当前教育培训机构在推广营销过程中面临巨大挑战，且市场竞争激烈，那么如何做好机构的营销推广呢？在这边个人总结了自己多年的市场推广经验做一些分享，谈谈具体的推广营销思路和做法，希望可以帮助到各位。

一 准确定位，吸引目标客户群。这一点就要求机构自我定位准确，推出公司产品特色，突出重点。

二 针对性的做一些小广告。比如在发行量比较大的报纸、教育报刊、或者比较常看的杂志上登广告。做广告的同时，学校要大量回购，把这些资料用在展示宣传上，比如传单、住

宅小区的报刊厅宣传、等等。

三 网络宣传。在网上投放一些小广告，图片文字宣传和一些软文广告。利用好互联网资源丰富且针对性强的优势，提升曝光度。

四 免费试听课程。让现有学员和潜在学员都有机会参加免费试听，课程安排理想，反响效果好，一般都会现场报名。个人觉得这是市场推广中必不可少的环节，对潜在客户很有吸引力。

五 在住宅小区周边和公园等家长常去的户外公共场所，组织一些室外教学活动，增强与群众互动，这是个很好的宣传方式。

六 多参加一些公益活动，打造影响力。

七 举办一些具有特点的专业免费讲座，吸引生源

八 利用移动互联网的优势，投放教育机构推广平台翼起学，其作为教育产业移动互联网门户，覆盖广、精准度高，且有配套的推广措施、用户点评等，这一块如果很好的运用起来，推广效果会非常明显。

九 举办一些小型活动，制作事件热点话题展开宣传。

以上几点仅供参考，希望对大家能有所帮助。

一、推广目的

1. 让目标客户群在最短的时间内认知中法特色班的课程、效果和必要性，缩短特色班宣传期的时间长度，尽快进入业务期，创造效益。

2. 使目标客户群产生咨询和报名的欲望，并逐步将其培育成

特色班忠诚者。

3. 提高特色班品牌知名度和美誉度。

4. 提高特色班的报名数量。

5. 开通和媒体（主要是校园）的合作关系，提升推广和宣传力度。

二、前期市场情况分析

三、课程产品策略

略

四、培训特色班的推广

1. 广告方面

中法特色班主要强调课程特性、实用价值及品牌差异和消费者所能得到的利益。社区媒体和市区硬广及电视媒体对中法班进行宣传，以达到如下效果。

（1）在培训市场中建立产品知名度和激发报名兴趣

（2）提升中心及品牌形象

（3）培养忠实客户

2. 渠道

走进校园讲座，亲身与学生面对面的直接交流；开展学生与学生之间的营销模式，由一带二逐步扩展。

3. 营销活动

(1) 开展有影响力及有政府背景的论坛活动

(2) 为相关客户免费提供咨询和培训场所的免费参观服务
(体现自有资源的优越性)

五、推广安排

1. 预计时间：推广期暂定为2个月

2. 推广区域：以新乡市城区为中心，向周边地区扩展

六、推广策略

1. 需找产品价值点3-5个，亮点2-3个

2. 贯彻推广方式方针策略

3. 提高推广人员执行力（以上几点由培训中心自行安排）

七、工作进度安排

略（由甲方：中法培训班自行结合实际情况安排）

八、具体宣传形式及相关费用如下：

百货大楼电子屏

胖东来电子屏

3、城市中高端社区、公寓、小区楼宇电梯框架户外宣传，结合户外电子屏进行立体全面的推广，挑选重点区域的社区及公寓场所。

4、全市包含各县市共25万家庭电视机顶盒插播、流字、挂角广告多通道发布，各大卫视的截播，受众面广，效果突出。

合理化费用明细

1、百货大楼电子屏+胖东来电子屏1个月播放时间（拆成两个月播放+播放期间更换电子屏位置方式，全面播放每天每屏最低120次，15秒视频）费用共16000元。

3、电视卫视插播含各县区，1个月费用（12通道插播+屏幕挂角+流动字幕）费用共25000元整。

综上所述，经过我方全权负责做到全覆盖的情况下，户外宣传费用可以按照小微企业照顾总费用为60000元。

此策划为专用，禁止对外泄露，违者将承担相应责任和经济损失，谢谢。

首先作为一个新人很高兴与书人教育各位前辈和老师学习交流。不说大道理，只讲讲个人对销售这块的理解与操作步骤。有偏颇之处，还望大家海涵，希望大家多批评指正。

第一 对于这个行业有一句老话，销售就是销售自己。我认为，首先作为我个人，我想最重要的是自信，然后热情大度，清洁端庄是我们的待客之道。做好心理准备、知识准备、形象准备。每一次销售和推广都是一次与客户斗智斗勇的过程，轻松点讲也是一次淘宝的经历。及时做好经验总结，好记性不如烂笔头，多做工作笔记。

一 准确定位，吸引目标客户群。

二 可以有针对性的做一些小广告。比如在一些报纸，期刊，和住宅小区的报刊亭。

三 网络宣传，在网上投放一些小广告，图片文字宣传和一些小广告。

四 免费试听课程。让现有学员和潜在学员都有机会免费试听机会，好的话，这是销售成功的很好的时机。

五 在住宅小区周边和公园，或家长常去的地方组织一些室外教学活动，也可以和群众互动，这是个很好的宣传方式。

六 多参加一些公益活动，打造影响力。

第三 怎样获得学员的信息。这是一个重要的突破点，其实第一条第二条就是为获得学员信息的一些工作。在此之外还有什么呢？可以从办活动中收集、市场街头问卷调查、由学生家长介绍和专业渠道收集购买。

按照常规思路，一般都认为要和学校建议友情关系，怎样又快又好的建立良性循环关系呢？我个人认为，这和自我的待人接物处事方式关系莫大。而待人接物处事方式又涉及到自我素养的高低，这是一个长期学习和积累的结果。比如说，握手，一般是年长者先伸手，递接名片应用双手。女人一般都喜欢用交谈的方式增进关系等等。怎样有良好的说服力，这就需要我们平时学习和实践的积累。亚当 斯密 说交换就是双赢 学校为我们提供信息的同时，我们是否能提供校方所需要的。不知道大家学习过经济学没有，比如说机会成本，如果我不能为你们创造效益，你们也不一定会接纳我。我在你们那拿不到理想中的报酬，当然我也不会去。有时候销售就和应聘差不多，我现在也是在销售自己。

第四 如果是电话销售 不是面对面(face to face)的沟通，掌握相关话术是必须的，涉及到心理学方面的知识，在此不能把心理学整个说下来，说话准确清楚标准非常重要。我有一个朋友是做保险销售的，他就是盲打电话，命中率很低。当然我们肯定不能盲打。

为客户和学员提供教学服务中具体工作

异同点的记录，以便以后工作中运用。

第二 为客户提供合理的学习方案，销售课程。我们面对是不同价值观，人生观，不同职业的人，所以因人而异，因地制宜，因时而变的沟通，尽量提供有利于双方的方案。如果不能满足，耐心解释。并推荐另外的类似课程。 第三 积极配合教师的教学工作，掌握学员的学习情况。

第四 根据学习情况，拓展教育业务项目。

第五 和家长和学员建立友情关系。

售后服务

第一 电话回访，了解学习后的掌握情况。

第二 做好回头客营销，拓展业务。

第三 建立和完善学员档案。

第四 总结工作

我个人认为销售前，中，后，贯穿始终都是和销售人员自身息息相关的，销售员一定程度上是公司的门面，外界一般通过销售员才和公司发生业务往来。所以销售人员应当具有的是一个良好的心态，端庄的姿态，规范化的操作是衡量公司业务水准的一个指标。

一个好的销售员，即使在离开部门很久后，大家也能够记住他。原来我不在江湖，江湖中也有我的传说啊！我也希望，江湖中也有我的传说。

当年明月讲，良心和理想这两样东西千万不能丢，在此我加一个坚持二字吧。最后，希望能够和大家一起工作学习，成为生活中的良师益友。如果...也没有关系。

培训机构的推广方案 培训机构培训方案篇五

学校在日常的经营中，能否最大限度的利用好本身资源，以最低的成本进行长期持续有效的营销活动，直接决定着学校是否能够健康发展壮大。本活动基于这个出发点，根据此刻学校的经营模式，合理运用已有学员资源，完全针对学校内部进行营销活动，挖掘新学员报名，稳定老学员续班。

双响炮，一种爆竹，点燃引线之后会首先“砰”的响一声腾空而起，然后在空中再“彭”的响一声，顾名思义为双响炮。

在本次活动中，双响炮指的是，由在校老学员带动新学员报名学校的课程，并且经过带动新学员，老学员和新学员都会获得礼品或奖学金。也就是运用“1+n”的营销模式，利用现有学员资源，以最低的成本，带来n倍的销售。所谓“1+n”就是经过本次活动的运作，一名老学员能够带来n名新学员报名。

经过老学员带动新学员报名，促进招生。

优科100好伙伴！

噼里啪啦双响炮，你报我报大家报！好课程，当然要和好朋友分享！

一齐学习，一齐提高，分享大礼，分享成功！

适合各个季节长期使用

适用于各分校对内

经过对学校老学员及其家长的宣传，带动外部新学员的报名。

榨汁机、2个月的课程任选其一。

地自行车一辆或4个的课程。

备注：

享受本活动优惠的同时，能够享受学校当期其他优惠活动；老学员为学校当期在班学员，新学员为未在学校报班学生；新学员第一次登门报名填写信息时必须说出老生的姓名和所学专业；每季度评出带来新生最多的学员，当选为当月“号召之星”，进行特殊奖励。

一、活动准备

(一) 人员准备

1、做好内训

针对活动对员工进行系统的培训，包括活动资料、奖项设置、操作流程等，尤其注意对每个阶段相关话术的指导，使员工在宣传过程中，能够准确把握孩子和家长的心理，充分调动他们的进取性，更好的完成招生目标。

二、活动宣传

(一) 宣传材料的运用

(二) 奖品展示

在学校前台明显位置设立奖品展示台(柜)，旁边摆上奖项设置及获奖要求的易拉宝海报，让孩子看见奖品“眼馋”的同时，能够很清楚自我带来多少个新生就能够获得什么样的奖品。如有需要，奖品能够现场体验，增加孩子对奖品的喜好度，增强奖品对孩子的诱惑力。

(三) 班级动员

在班级内给学生讲解活动要求老生约他的同学来试听课程，或者学校组织的活动课。（教师能够拿样品给孩子展示或者让孩子去前台看）。

讲解过程中要抓住孩子爱攀比，爱虚荣的心理。相关话术如下，可供参考：教师问大家一个问题，大家都有很多好朋友对不对呀那么大家都有几个好朋友呢让我们看看谁的好朋友最多……（这样的问题小朋友一般都会争着回答，比较自我的朋友最多）嗯，看来大家的好朋友都很多呀，大家真棒！那我们的教师棒不棒呀（棒！）你们喜不喜欢（喜欢！）那此刻我们学校呢有个活动，能够把你最好的小朋友带来和我们一齐学习，如果带他来学习，他也喜欢我们的教师，将来报名了，你和你的朋友都挑选一个最喜欢的大礼包。大家说好不好（好！）

嗯，到时候我们看看谁的号召力最大，那么他就是我们最棒的小朋友，还能得到更好的奖品呢！可是教师只给表现最好的几个同学邀请朋友来和你一齐上课的机会。其他的相待同学来的同学必须表现足够好才能够。

备注：教师能够首先从班级上的“铁杆儿”学生入手，进取动员这些学生带新生报名，让他们这部分老学员在班上起到带头作用。

（四）家长课后十分钟推介

名交年费的，我们会有友情关心奖品，新家长也会感激你的介绍的。（把老带新的政策讲解清楚）

三、活动奖品的发放要及时

对于带来新学员的老学员要及时进行奖励，只要这边有新学员报名，那边就要在班里当着其他学生的面，把老学员和新学员同时请上讲台，分别发放大礼包，同时还要进行口头表扬，让其他孩子看到这样能够即拿奖品还能受到表扬，吸引

大家继续想办法把周围的小朋友带到学校来。

相关话术：

【鼓掌】 学生：“好！” 活动推广进度：

1、奖品要经常换，孩子们就会觉得新鲜感。

2、必须要经常把奖品拿出来，在课间的时候，当着孩子们的面，讲解怎样样才能得到。

3、来了新生后，要注意及时跟进(按前台接待流程执行)：

a□要在试听课上充分关注(坐姿、语言表达、课堂注意力、课堂进取性、专业程度、性格等)，让他感受到绝对的欢乐，绝对的有价值体现。

b□要在课后，及时与孩子聊天，聊他上课的感受，告诉他你对他的了解与未来的期待。

c□要及时与新来学生的家长聊天，孩子的上课表现情景(坐姿、语言表达、包含各类专业文献、幼儿，小学，中学教育、外语学习资料、行业资料、应用写作用文书、生活休闲娱乐、文学作品欣赏、2016培训学校招生方案(内)49等资料。

培训机构的推广方案 培训机构培训方案篇六

各镇（区、街道）及各相关部门，严格按照“标本兼治、重在治本、综合治理”的原则，以问题为导向，以落实单位主体责任为切入点，以消防安全“四个能力”建设为核心，集中开展以夏季火灾隐患整治、公共消防设施和多种形式消防队伍建设、消防安全宣传为主要内容的夏季消防检查，力争整治一批重大火灾隐患，查处一批消防违法行为，推动社会单位落实消防安全主体责任，督促行业主管部门履职尽责，

促进城乡居民增强消防安全意识，夯实城市消防基层基础，增强社会火灾防控能力，坚决确保夏季全市不发生重特大尤其是群死群伤火灾事故，重大活动期间不发生有影响的火灾事故，全市消防安全形势持续稳定。

（一）检查重点

- 1、商场、超市由商务局负责督促指导；
- 2、学校、幼儿园以及教育培训机构由教育局负责督促指导；
- 3、医疗系统医院由卫生局负责督促指导；
- 6、建筑及城建施工工地由住建局负责督促指导；
- 7、星级宾馆、旅游场所由旅游局负责督促指导；
- 8、寺庙等宗教场所由宗教局负责督促指导；
- 9、生产、储存、经营易燃易爆危险品场所由安监局负责督促指导；
- 10、物业管理单位由城管局负责督促指导；
- 11、劳动密集型企业由安监局和公安消防大队共同负责督促指导；
- 12、城乡消防规划修编由规划局和公安消防大队共同负责督促指导；
- 16、属地单位由各镇（区、街道）负责督促指导；
- 17、监察局负责对各镇（区、街道）、各部门履职情况进行监督检查。

（二）检查内容

1、单位是否主动落实消防安全责任，制定或落实消防安全制度、灭火和应急疏散预案，是否正常开展消防安全检查、巡查工作，是否定期对消防设施进行检测、维护保养并记录存档，是否定期组织开展消防演练和员工教育培训（消防安全责任人、管理人、消防专兼职人员、消防控制室操作人员和保安等五类人员是否明确并组织教育培训）

2、属于重点单位的是否落实“户籍化”管理要求，是否落实消防安全管理人履职、建筑消防设施维护保养、消防安全自我评估“三项报告备案制度”和消防控制室值班人员双人持证上岗制度；一般单位及其它单位是否录入大平台消防模块中。

5、防火间距、疏散通道、安全出口、装修装饰材料，防火防烟分隔、消防车通道。

培训机构的推广方案 培训机构培训方案篇七

一. 招生人员

招生组长，招生业务员。

二. 工作要求

1. 统一管理，按照规定的时间完成招生目标。

2. 组织有序，按照组长的安排，分小组进行蹲点，做到有纪律，有组织。

3. 礼貌待人，业务员在招生过程中，必须要有礼貌，形象端正向上。禁止穿拖鞋，佩戴首饰。

4. 有纪律性，在招生过程中，没有意外状况，不允许迟到，早退。

三. 工作安排

1. 发放宣传资料，让家长了解这次活动的资料。

2. 在学生集中地大门口进行设点招生。

3. 在组长的安排下进行电话招生。

4. 一些业务员可进行游击招生。

四. 具体事项

(一) 人员安排

1. 在机构大设点，在设点时间中，务必保证有3名业务员在此进行招生。没有值班的业务员能够在周围进行游击招生。业务员务必对个2. 在设点周围进行宣传工作，发放传单，与家长聊天。

(二) 招生时间

在6月26. 27日以及7月3日至7月15日进行设点招生。设点时间为早上8点至午后12点以及下午2点半至6点。晚上7点至8点招生业务员能够以散步形式进行宣传活动。

(三) 招生对象

中小學生(小学一二年级学生需在家长陪同下进行评测)

(四) 招生业务员须知

(1). 招生时的穿着打扮要得体，给学生家长一个好的印象. 不

要穿拖鞋，尽量不要穿短裤等太暴露的衣服。

(2). 在招生的过程中不要与其他培训机构的人员进行争吵和冲突，遇到状况要及时通知主管，注意不要越级上报。以协商的口吻和他们交谈，都是为了孩子们好！

(3). 在招生过程中要尽量说出我们的优势，对方有意向时将家长个性化测评系统相关资料给予家长，不需要时不用给。家长在看资料时必须要认真讲解讲解时速度要慢一点，把每一点都讲清楚。

(4). 电话招商时要注意，语气缓和，不管对方说话有多恶劣都要心平气和，和家长说明原因。

五. 工资分红

1~10人每人50元11~20人每人60元20人以上每人70元另以上为推荐水平，测评使用机构可根据自身状况及所处地区酌情调整。

六. 活动优势(重点向家长介绍的资料)

1. 我们有区别于其他一般知识点培训，这是一个一对一测评的系统，找到学生的优势与劣势，有针对性地去调整学生的状况，让其到达最优。

2. 关注留守儿童，我们会带给20个免费的机会给他们，让他们也体验个性化测评系统的魅力。

3. 我们的主题是手拉手、心连心，所以我们会让一些有条件的孩子和留守儿童组成一帮一的活动，他们互相帮忙，互相学习，培养孩子们的交流潜力和认知潜力。

4. 我们专注让孩子们养成一个良好的习惯，不仅仅是学习知

识更是学会如何做人，培养他们各种潜力。

5. 我们的教学资料生动灵活，现场为孩子准备了很多开发智力的玩具，还开发了一些有益的游戏，让学生在玩的过程中逐步提高，激发孩子天赋，引导孩子更健康、快乐的生活。

家长汇个性化测评系统，全方面改变目前只教不育的状况，是为孩子长远负责的一套公益性系统。各机构要抓住这一本质，找到适合自己招生的方法，让家长汇个性化测评系统更好地服务于学生、家长，服务于校园。

培训机构的推广方案 培训机构培训方案篇八

xx年河北省高考报名总人数为48.5万人，比年减少1.8万人。面对严峻的招生形势，学院招生计划为3700人，任务重、压力大。生源是办学的基础，加强招生宣传，吸引生源，是提高我院招生报考率、报到率和社会知名度的重要手段和基本保证。根据学校招生工作要求，结合我院实际情况，为高质量地完成招生宣传工作，特制定本方案。

“高度重视，精心设计，明确思路，深入宣传。”在学院统一领导和组织下，采取切实可行措施，充分调动全体师生的积极性，利用多种有效途径，深入宣传我院的办学特色和综合实力，让社会各界和广大考生了解我院，以提高我院的报考率和报到率。

（1）提高认识、加强领导

招生宣传工作是招生工作的重要组成部分，是提高学校生源质量的重要手段和基本保证。学院成立招生宣传工作领导小组，由主管院领导担任组长，分管招生工作院领导任副组长，各相关职能部门负责人担任组员，全面负责xxx招生宣传工作。

（2）加强组织、积极动员

学院将选拔优秀的. 教师和学生参加招生宣传工作，计划组建13支招生宣传工作小分队，赴河北省11个地区开展招生宣传。每队由指导教师1名，学生3名组成，共计52人。

(3) 加强培训、明确职责

学院将组织召开招生宣传工作布置会、动员会、培训会，积极加强招生宣传队伍建设，明确招生宣传工作人员的责任，要求其认真学习各项招生工作章程和规定，充分认识新形势下招生宣传工作面临的新特点、新要求，全面深入了解我院20xx年招生计划、专业设置、录取原则等相关内容，保障按时完成分配的招生宣传任务。

时间□20xx年4月30日至5月2日

(1) 宣传材料费用大约元。

(2) 宣传人员差旅费用和伙食补助，预算31960元。

培训机构的推广方案 培训机构培训方案篇九

主题：向问题要进步，向效率要提分

目的：通过试题分析、问题诊断、一对一免费体验、公益课堂、家长帮等一系列活动邀约家长上门，制造人气。

1、试卷分析：主要是针对老学员（包括班课及一对一）公立校进行月考的学员月家长约定时间找老师进行试卷分析，请老师写一份试题诊断书，之后由学管师与家长进行沟通，通过此举主要是从老学员中挖掘一对一。

2、问题诊断：此项活动要求家长带领孩子同时到校做学习能力测量表，学管师根据孩子所做试卷情况进行打分，与家长做简单沟通，并告诉家长会请专业老师根据学员所做测试卷

写一份诊断书，并约好与家长面谈时间。此活动主要针对低年级，尤其是初一家长，与家长沟通学习习惯及效率问题。

3、一对一免费体验：根据诊断结果，告知家长在活动期间可享受一对一免费体验课一次，尤其是英语、数学、物理。

4、公益课堂：包括三方面：英语公益讲堂、物理趣味实验课、博古通今课程。英语公益课堂主要面对初一学员，尤其音标及基础知识，以增加低年级学员量。物理趣味实验课主要针对初三、初四学员，尤其是初四学员，通过实验课程发现学员基础知识掌握情况，进行一对一挖掘。博古通今课程面向初一至初三学员，以初三学员为主，主要是推会考科目课程。

5、家长帮课程：这项活动主要是针对家长，通过家长帮课程告知家长孩子的学习需要家长的关爱以及陪伴，让家长参与到孩子的学习中来。

6、送礼品活动：

（1）到校即送学习礼包一份：即新华手袋一个、新华中性笔一支、橡皮一个、铅笔一支

（2）报名即送紫砂杯一个、学习能力测评试卷、博学多才卡

（3）满20xx送“博古通今金卡”、紫砂杯一个、能力测评卷

（4）满4000送全年晚自习、紫砂杯、能力测评卷、博古通今金卡

除以上礼品兑换外还可参加新华公益课程

1、电话邀约：未报名老学员、新学员

3、设摊摆点：主要是针对迎胜中学，迎胜东路、计生中心、迎胜西门三个位置，家长聚集较多的地方，告知活动内容，以及礼品的摆放。

4、大众媒体广告：对于礼品、以及活动内容及时间写短文进行宣传

5、学校附近的广告牌宣传本次活动内容

总指导：

指导：

监督人：

责任人：

1□x老师：

2) 活动当天：接待家长

2□x老师：

2) 活动当天：负责老学员上课接待、一对一学员接待

3、巩老师：

2) 活动当天：礼品发放及记录

4、高老师：

2) 活动当天：负责到校家长的记录、面谈

活动当天：张老师负责学员上课接待包括班课及一对一，辅以巩老师进行。巩老师主要是负责礼品发放及记录，辅助张老师进行学员及老师接待。高老师主要负责学员及家长的接待，葛老师主要负责家长接待、老师接待。当天人员调配。

培训机构的推广方案 培训机构培训方案篇十

让我们的活动和品牌效应更大化的被接受。

- 1、有市场潜力；
 - 2、教学团队稳定，有充裕的教师；
 - 3、有充裕的教室；
 - 4、进一步提高学校知名度的学校；
 - 5、进一步提高学校的在校生人数；
- 1、高举高打，站在公益的角度“绑架”学生和家进行报名；
 - 2、错开招生高峰季节、寻找新的视角进入家长眼帘；
 - 2、让外部学员对同升课程有一个深度的体验；
 - 3、在准学员深度体验的基础上进行学员的转化；
 - 4、培养一部分家长的消费欲望；
 - 5、全方位的构建学校口碑和美誉度；
 - 6、刺激当地家长互联网思维，吸收粉丝；

7、引爆淡季招生，在家长群体中病毒式传播；

活动跨度：4月20日x4月30日

开课时间：招生结束一周内开课，上课时间一到一个月

中国儿童教育志愿者公益基金会联手同升艺术教育

“百元公益梦想”活动正式启动

您的善举我来买单，4次精品课程大放送

2、每一名参加公益活动的学生，即可获得同升艺术教育4次课程

3、每成功传递一名新生报名，即可获得40元助学奖励金返回账户

5、每一名参加公益活动的学生，即可获赠“爱心”明信片一张

6、明信片由学生自己编写寄语，统一由同升艺术教育发出

公益事业，高举高打、爆发性强、时效性强、招生数量大、口碑营造好

1、公益角度，“高举高打”

1) “百元公益梦想”：公益主题活动能以更高的角度将活动打入到家长群体中，一定要做公益！

2) “唤醒善举”：通过学校的铺垫宣传，唤醒家长和孩子心中的善良，对于留守儿童给予更高的关怀，响应国家政策，联合当地红十字会，志愿者协会，报纸，电视台等扩大影响力。打入到公立学校内部，将广告植入，一定要大力拓展渠

道，大力宣传！

3) 增强参与感：所有参与“善举”的学生和家庭，统一由同升美术学校安排走进孤儿院，养老院，希望小学，留守儿童集中学校，打工子弟校，残疾人学校等等，实地慰问，实地关怀。学校负责将活动现场拍摄的照片整理成电子档，发送给每一位参加善举的家长和孩子，为孩子留下美好的童年记忆。

4) 巩固“活动成果”：在宣传中强调，这是在帮助家长对孩子进行教育，把世界的光明面展现给孩子，让孩子亲自参与其中，公益教育对于孩子未来成长是非常关键的一环。同升美术学校不仅给孩子提供了这次机会，还将赠送给孩子美术课程一个月。

2、将“深度体验课一个月”捆绑进公益活动中来，为公益买单。

招募学员阶段

开班阶段

续班、转化

第一阶段

第二阶段

第三阶段

xx达到目的

利用活动争取到与客户见面的机会利用网络传播积累粉丝，吸引家长关注

关键点

- 1、传单设计：吸引眼球、简约、突出；
- 2、主题：公益角度，高举高打
- 3、宣传员：激情、热情/主动；
- 4、话术：体现全国统一，同升美术教育体验课，突出权威、实惠。

达到目的

培养感情，获得学员及家长对学校高度认

x关键点

- 1、开班：根据学员年级分布合理分班；开好开班家长会，到场率。
- 2、教学：出勤率，教学质量
- 3、学员服务：增强与学员及家长沟通，赢得其对学校的高度认可；
- 4、完全免费：上课期间绝不能收取任何费用（书费除外）。

达到目的

转化学生达到40%x60%

关键点

转化核心环节：续班转化的促销教学过程中转化学生：课程为1—1、5个月，进程一半时要推出报名优惠措施转化30%左

右，结课再转化25%。重点是推多学科连报或多期联报。

科或三期连报！一期、一科报名也接受。

第一阶段xxxx招募学员阶段关键点：

1) 地点：人流量大的路口/儿童游乐场所/公园门口/大型商场门口和社区门口。

2) 时间：4月18日x4月25日

4) 堆头kt版，易拉宝，捐款箱，二维码展示台，明信片

6) 目标清晰：活动当天每人一定要达成5人的任务。

知战况进行相互激励。

第二阶段xxxx开班阶段关键点：

1) 计划招生，提前排好课程表，让家长确定上课时间，这可以提高信用度。

2) 学员信息整理分类要清楚。

3) 打电话通知开班和家长会：话术要练熟。

4) 打电话要及时汇总经验和教训。

5) 开班一定要有正式隆重的形式xxxx开班家长会。

6) 目标：有明确的开课到场率，家长会到场率，这是后期续班的基础！

7) 老师一定要注意在第一次课要快速抓住学生的心

第三阶段xxxx续班转化阶段关键点

- 1) 续班转化：优惠措施力度要大，要有足够的吸引力来吸引家长和学生。
- 2) 奖品：一定要具有价值感和强烈的吸引力。
- 3) 炫奖品：找最煽情的有经验的老师专门挨班按固定话术讲。
- 4) 续班家长会：要有有经验的老师、员工开。
- 5) 形式：见家长会附件，注意校区内布置。
- 6) 学校骨干人员要专门到各个班开家长会。
- 7) 续班转化参与员工要有激励措施。

备注：尽量推多期或多科连报，但是一定要注意实在不报多科或多期的学员推荐一期即可，以免学生流失。

3、活动准备

1、明信片、照片资料

2、宣传品设计、印刷、制作

传单样式□kt板样式，易拉宝样式

3、线上发布信息

通过线上线下同时推广传播造势，突破家长信任防线，掀起报名浪潮

4、人员准备

人员储备的量一定要大，根据目标人数，确定除本校员工外，还需招聘的临时宣传员数量，招聘量一定要是需求量的150%。提前进行招聘，保证宣传人员充足。

5、疑难解决方法：

省会、地级学校可以通过学生会和社团招募当地高校、中专技校的学生。

县级学校可以在路口、网吧前贴海报招待业人员或是招中年妇女。像县城招不到那么多的宣传员，这个时候需要做好调整，在人员不足的情况下，布点的时候调最有效能的宣传员，选好点后从远到近的做，通过远的学校锻炼筛选宣传员，接着做重点的学校。一个学校门口至少做两天，重点小学门口更要做透！

计算方式：人员准备=定点点数 \times 2 \times 150%

例如：某分校招生目标100人，准备做1天，定点数为：15个点，最少需要宣传人员数量为 $\lceil 10 \times 2 = 20 \text{人} \times 150\% = 30 \text{人}$ （不含学校员工）

考虑到大的宣传点需要4 \times 5个人，因此要储备40人以上。

4、员工培训

员工培训一定要严格，让员工熟悉工作流程，熟练掌握话术。达到员工攻单能力强、主动性强的效果！一定要一个一个过关！

1、活动kpi及激励

每收到100元捐赠，奖励5元。按定点招生单点排名，要舍得奖励员工，要设小组前三名奖，超额完成任务要有超级惊喜

的奖励！做到激励最大化。

在效果不好的时候，不要忘了给宣传员，给老师信心，让他们明白，我们只是一时失利，我们一定能取得好成绩！当天都要有战前动员会。奖金也可以在黑板上列龙虎榜。

2、活动执行流程

让员工熟悉活动整个流程安排，使每个员工清晰自己在本次活动中每天所必须完成的工作任务。

3、活动执行细节——实操演练（打通关）

景演练活动宣传时，如何主动与家长搭话，如何吸引家长注意活动，家长会提出哪些问题，应该怎样应对，针对不同特点家长，如何进行攻单销售。

要求所有参与活动人员必须参加，现场“一对一”演练，校长现场监控评判，保证所有人员销售话述及现场应变销售过关。

4、活动人员着装：气候适宜时一定要要求着正装，发型正常，天气寒冷时也要求服装干净、整洁，不准穿奇装异服，这样才能更好的取信于家长。

5、员工动员

本活动需要员工及宣传员在宣传过程中，保持高昂的情绪和积极地态度，直接决定了活动成败。因此，在活动开始前，一定要组织所有参与人员进行活动前动员，具体可参考下面流程及方式。

1、誓师大会（宣传开始前一天早上）

时间

内容

备注

8□00x8□20

领导动员

8□20x8□40

各小组一分钟展示

- 1、各个小组起队名、口号。
- 2、各小组在团队面前展示队名、口号、组员气势。

8□40x9:10

拓展游戏

1、队列练习

内容：左右对齐、报数、喊口号。

目的：在一致动作重复中不断凝聚团队力量。

2、气势展示

主管喊：我们的总目标人数是——

大家答：（喊三遍）200、200、200！（加手势）

主管喊：大家有没有信心——

大家喊：有！（拳头必胜手势）

9:30x11:00

小组一对一培训

解散后各个小组分散进行再次宣传话述等知识和技能培训，尤其是对于外招临时宣传员进行“一对一”的对练培训。

11:00x11:30

领取宣传物资

小组长带领队员领取宣传物资，包括：票据、传单、听课证等。

13:00x18:00

现场实战预热宣传

正式大规模宣传活动开始前一天下午，进行实战预热宣传，即提前进行宣传，使各组成员在实际宣传中感受和揣摩本活动宣传方式和经验，在第二天总结晨会上交流提升。保证正式大规模启动宣传效果。

总结会流程：（例）

当天20:00之前或当日宣传结束后

微信总结

组长上报当日报名数量

当天8:00~8:30/宣传出发前——晨会

口号

当天出门一定要喊口号，一定要有士气，要有激情。

2

组长汇报

当日目标

各组组长汇报当天目标，宣传地点，，团队情况，鼓励自我团队。（激情、积极）

例如：“报告校长，我小组成员5人，保证所有组员认真完成任务，我们是最棒的！我们今天的目标是50！请大家给我们更大的力量！”（大家鼓掌回应）

3

宣传分工

各小组确认当日宣传地点，确认当日宣传组员。

根据提前的地点调查，合理安排各小组当日宣传地点，调配小组成员，达到宣传配合最优化。

例如：将重点宣传点招生不好的小组调至次要宣传点，将优秀小组成员调整部分至较差小组等。

4

互相鼓励

5

齐喊口号

主管喊：我们今天的目标人数是——

大家喊□xx□喊三遍）50、50、50！（加手势）

主管喊：我们的总目标人数是——

大家回答□xx□喊三遍）200、200、200！（加手势）

主管喊：大家有没有信心——

大家一定要喊：有！

6

装备出发

主管喊：出发！

各小组组长带领组员领取当日宣传物品，10：00到达宣传岗位。

3、展台摆放

重点提醒：

1、要指导各小组将任务目标分解到每天、每个人。

2、要及时帮助员工减压，给他们完成目标的信心。定点招生时要反复鼓励，持续鼓励。通过巡察过程中传递各组招生最新战果信息，让大家振奋。

3、在小组中营造合作的氛围，如合理分工，有人发单有人讲解收费。

在小组间营造竞争的氛围，激发他们的竞争激情。

要不间断巡视监察。

现场攻单话术

1、直入主题

家长您好！这里是中国儿童基金会举办的全国性公益活动，“百元公益梦想”，我们收到的所有善款将以您和您孩子的名义全部用于捐赠山区贫困学生，于此同时，我们机构将赠送4次同升美术学校精品课程作为您的爱心补贴，让孩子献出一份爱心的同时收获知识，您和孩子过来了下吧！

2、分析利弊

家长，我们这里有同升美术、硬笔书法课程，只要参加本次活动，您可以任选一科让您孩子学习。我们同升美术教育课程可以帮助。。。 （课程特点或优势）。孩子目前的年龄阶段是学生兴趣爱好养成的关键时期，很多艺术类课程比如画画等课程必须要在孩子这个年龄开始打下基础。孩子在现在的学习中更多的是要养成良好的学习习惯、掌握学习的方法。掌握一门艺术对于孩子的成长过程是非常重要的，俗话说的好“艺多不压身”同时也是孩子展现自己，沟通交友的很好的一种手段，科学证明孩子的身体协调能力、乐感等对于孩子左右脑开发和记忆力的提高有着明显的作用，可以让孩子变得更加聪明，同时也是增添孩子个人魅力，养成出众气质的好办法。您的孩子没有学习过，就更要用于尝试了，何况这次活动是为了公益事业，您捐献出来100元，可以得到的是心灵上的收获，孩子又能体验到艺术类课程带来开心和快乐，何乐而不为呢？同时这次机会给孩子带来的是爱的教育，每一个孩子的内心都是非常纯洁的，作为家长的我们必须向孩子传递正能量，这个世界是美好的。总而言之100元的捐献对您来讲，百利无一害呀。

3、美好展望

孩子的成长是非常不利的。一切从孩子出发，一场公益活动势在必行。同时，我们机构赠送的4次精品课程刚好是一个阶段，孩子适不适合学、喜不喜欢学，4次课程之后见分晓。我们做家长的一定不要武断的替孩子决定，孩子这个年龄阶段就是要给他去不断的尝试，才能真正发掘自身才能。画画锻炼了孩子的身心发展，手脑开发，多好，抓紧报名吧！

临门一脚

我们这个活动是由中国儿童教育志愿者公益基金会联合同升童画美术教育机构推出的全国性公益活动。旨在唤醒学生内心的善良，把爱心传递给贫困山区孩子。我们已经联系过红十字会（当地公益组织），届时我们会统一以孩子的名义捐出所有善款。全程公开、透明。我们给您孩子一张爱心明信片让您孩子留下寄语，我们会发给贫困山区的孩子。而且我们会组织家长和孩子实地慰问、实地关怀。让孩子从小内心多一些爱，多一份善良。您这边扫码支付就可以完成善举啦，我们替贫困山区的孩子（捐赠对象）感谢您的慷慨！同时同升美术学校欢迎孩子的学习！爱心是需要传递的！这样社会才能有更多的爱！您只需分享转发这个活动页面，只要您的朋友通过这个转发分享参与这个活动了，我们同升美术教育机构会补贴40元助学奖励基金到您的账户。

招生现场注意事项

1、现场关注度（与学生家长的互动）

市场人员要注意到，在我们的活动现场，学生与家长聚堆在我们的咨询台前，这时要注意做到将三分之一的关注给孩子，三分之二给家长。因为毕竟孩子的活动费用是需要家长来支付，在于家长的交流过程中注意发掘出家长的想法，即家长对于孩子的期盼在什么方向，只有当我们的市场人员在满足

了家长的需求后，家长才会交钱给孩子参与。

2、团队协作（学生三分之一，家长三分之二）

活动和来我们这里学习？

3、让爸爸妈妈给你报名参与好不好？另一名市场人员过去与学生家长交流我们的活动内容和意义，以及赠送学习课程的内容，详细参见攻单话术。

3、要求传播

报名成功后，一定要求家长分享，传播，让更多的家长和孩子来参与奉献爱心！分享后每报名参与一个孩子，孩子即获得30元的爱心助学奖励。

4、临门一脚

名义捐给了贫困留守儿童，同时我们学校还赠送孩子课程作为激励，我们同升美术学校以崇高的教育使命和强烈的社会责任感，倡导我们的家长和孩子积极参与这次公益活动！在遇到那种学生家长从头到尾交流都很顺畅，很有意愿的家长，但是提到报名时又很犹豫的，我们大胆一点，直接开单，可以让学生自己来写名字，或者可以呼唤开单的老师：王老师，来，我们这边开张单子！

销售最重要的不是技巧，而是持之以恒的坚持，和铁打不动的恒心。我们寻找报名对象的基数决定了我们的招生人数。现场要做到临时应变，针对不同的家长、孩子情况选择最优的解决方案，是需要不断的探究和锻炼的。加油！