

# 舞蹈学校至工作计划 舞蹈学校校长工作计划

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 舞蹈学校至工作计划 舞蹈学校校长工作计划篇一

本学期期授课从3月13日开始到6月26日结束，共授课16节。

本班的教学活动是按照月计划来实施的，在三月份为了了解本班幼儿的个体差异与舞蹈基本功方面掌握的情况，活动的重点是复习上学期基本功方面的内容，如手腕律动《摘果子》，幼儿舞《拾豆豆》等，这样让新小朋友有更好的过渡。

四月份共计四课时，舞蹈班的教育、教学进入了正规的训练，基于上期的经验，幼儿对基本功的兴趣不高，因此我将活动重点放在幼儿舞的训练上，并把基本功的训练融于幼儿舞蹈中，如在幼儿舞《母鸭带小鸭》、《摇篮》中将压腿、膝、绕手腕，融于舞蹈中，并多数采用有情节的音乐来进行教学，这样不仅激发了幼儿对舞蹈活动的兴趣，而且也让枯燥无味的基本功训练成了孩子们喜爱的必备课，经常有孩子会高兴的叫我：“宋老师，你看我下腰”，“宋老师，你看我压腿”，这是我上舞蹈班以来在教学上一点小小的经验。五，六月份开始排练才艺展示的节目，学习了成品舞《宝宝会走了》和拉拉队舞蹈《哈哈》，小朋友在课堂上不仅学会了舞蹈动作，收获甚大的还在于注意力的培养，在学期末的才艺展示活动中，将两个舞蹈相结合进行展示表演，得到了家长和小朋友们的喜爱。

本舞蹈班幼儿共计22名，为大，中，小，小小班幼儿，多数幼儿基本功较弱，家长们为了发展幼儿动作的协调性，便成了上舞蹈班的主要目的。通过月计划的实施和师生的共同努力，舞蹈班的孩子在动作发展方面都有不同程度的提高。在一些班的老师那里了解到，上舞蹈班的孩子比没上舞蹈班的孩子动作明显协调，而且有的更加喜欢舞蹈活动，舞蹈跳得更好了……或许这就是我上舞蹈班听到的最舒心的话和遇到最开心的事。孩子们都有了进步，我为他们感到非常高兴。

由于幼儿的年龄不在一个阶段，教材不是很好选，教学上稍稍难一点，年龄小的不容易接受；相反，年龄大的又觉得太简单。下学期应根据幼儿的年龄，请班老师共同协助，鼓励大班级的幼儿参加舞蹈提高班，这样幼儿所学到的技能，本领也比较符合她们的年龄。

## 舞蹈学校至工作计划 舞蹈学校校长工作计划篇二

“XXXX”舞蹈培训班文化及经营理念：“开开心心学习，快快乐乐成长”。

### 1、定位策略：

以开设少儿兴趣班和专业演出班为主体，又开设其他舞蹈课程来帮助广大舞蹈爱好者的需求。

### 2、了解市场：

(1) 资源情况□XX市场人口及学校（幼儿园、小学、中学）比较集中，暂时没有比较有规划的舞蹈会所，有很大的发展空间。

(2) 目标群体的环境：

a□少儿兴趣班，专业演出班，成人兴趣班为主体：主要群体

为幼儿，小学生，初中生及一些社会上的舞蹈爱好者，15岁以上，想从事舞蹈工作的人员。宣传主要针对学校周边。

b□中国舞和少儿拉丁舞：针对3-13岁儿童，想培养孩子的气质，性格，艺术细胞。主要分布在幼儿园到初中，利用自身优势，宣传主要在学校，居民区宣传为辅。

d□业余兴趣班：在校学生（小学，中学，高中，大学），想多学一些才艺人群！

### 3、竞争分析：

（1）作为一个新起的舞蹈培训班，有幼儿园的支持将可迅速打开市场

（2）定价策略：定价形式多样化，分为次卡、月卡，期卡，年卡。优秀的学员还可以支持分期付款，签约退学费等优惠政策（针对成人教练班的学员）。

（3）完善服务策略：提前报名送舞蹈服、发学员牌、提供学员演出机会、成品舞制作mv□跟踪服务等来提高服务质量。

（4）经常举办和参加一些比赛和交流会展，让学员学到更多，同时提高品牌的知名度。

#### 1、选址□xxxx

2、培训形式：加盟形式。

优点：有一定的知名度，有既定的场地布置和老师安排。

缺点：要交一定的加盟费用，延迟自创品牌的时间。

3、招聘老师：爵士舞老师，街舞老师

□hiphop□breaking□popping□locking□□国标舞老师（拉丁舞、摩登舞），芭蕾舞老师等需聘请兼职老师，工资在每小时100元——250元不等。老师要找质量好的老师，要提前联系好老师，然后根据学生报名的情况，确定老师来上课。

#### 4、课程开设：

##### （1）业余兴趣班

招生对象：零基础，各界对舞蹈感兴趣的人士以及都市白领女性。

收费标准：未定。

掌握内容：

舞蹈初级基本素质体态训练，舞蹈初级动作组合训练，初级表演性舞蹈学习。

##### （2）中国舞（有级别）：

招生对象：针对3-13岁小孩，培养气质和艺术细胞，收费标准：未定\_\_\_元/期，未定\_\_\_元/年（包寒暑假）送舞蹈服装。

掌握内容：

a□对舞蹈形成正确的认识，并产生兴趣。

b□形体、气质的塑造。

c□基本功的学习。

d□对舞蹈音乐的理解。

e□自己能独立创作简单舞蹈。

f□各民族舞蹈的简单组合。

g□2-8支成品舞。

h□为以后舞蹈方面的提高打基础。

### (3) 拉丁舞（有级别）：

招生对象：针对3-13岁小孩，培养气质和艺术细胞，收费标准：\_\_\_\_元/期\_\_\_\_元/年（包寒暑假）送舞蹈服装。

掌握内容：

a□形体的塑造。

b□基本功的学习。

c□拉丁舞基本舞步。

d□对舞蹈音乐简单的理解，会踩点。

e□能独立听音乐完成舞蹈。

f□拉丁舞简单的创编。

g□2-8支成品舞。

### (4) 短期速成班

招生对象：有一定的舞蹈基础，想通过系统的教学，在短期内提高的人士。

课程时间：每周一至周五下午13：30至下午17：30收费标准：  
\_\_\_\_\_元。

掌握内容：（有舞种和级别）

### （5）专业演出班

招生对象：主要针对有志从事舞蹈行业，希望通过系统的培  
训学习舞蹈而自学的，以及希望在短期内能速成的人士，课  
程时间：每周一到周五，每周一开始新一期的课程，包教包  
会，学不会的学员可免费转入下一期继续学，学期为一个月。

收费标准：\_\_\_\_\_元/月。

掌握内容：

a□舞蹈初级基本素质体态训练。

b□舞蹈初级动作组合训练。

c□初级表演性舞蹈学习。

d□初级健身会员课编排学习、授课方式学习。

e□授课实践舞蹈初中高级复合性动作训练。

f□舞蹈组合性编舞技法及音乐的运用。

g□初中高级表演性舞蹈学习。

h□初中高级成品舞蹈，可签约加入本团队。

### （一）舞蹈机构公司介绍

详细介绍目前前有的机构背景、团队人员、师资力量、资本构成等等，如果没有可做预设。

### 1， 舞蹈机构主要股东

股东名称、出资额、出资形式、股份比例。

### 2， 舞蹈机构团队介绍

### 3、 舞蹈机构的基础结构

### 4、 舞蹈机构师资、员工等情况

（二）舞蹈机构经营财务情况（从建立起开始写）

（三）舞蹈机构招生网络和宣传

宣传预算、合作单位、招生网络、战略合作伙伴等等。

（四）舞蹈机构的运用思路和营战略规划

（一）舞蹈培训课程设置、服务标准

（二）舞蹈培训核心竞争力是什么？

（三）舞蹈培训品牌的注册

（一）舞蹈机构行业情况

### 三、 舞蹈培训行业发展趋势，相关政策、市场潜力。

（二）舞蹈机构市场潜力

对舞蹈培训市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析。

### （三）舞蹈机构行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括课程、师资、价格、环境、服务等方面。

### （四）舞蹈机构收入（盈利）模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润。

### （五）舞蹈机构市场规划

机构的未来3-5年的销售收入预测。

（一）舞蹈培训市场分析和客户群体。

（二）舞蹈培训客户消费分析。

（三）舞蹈培训营销业务计划策略。

（1）招生网络、宣传机制。

（2）舞蹈机构促销活动策划。

（3）舞蹈机构课程优势和服务定价。

（4）员工的激励机制和师资等课时费的标准。

（四）舞蹈培训服务标准体系是什么？

财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年舞蹈培训项目资产负债表。

未来3-5年舞蹈培训项目现金流量表。



未来3-5年损益表。

### （一）舞蹈机构出资方式

详细说明舞蹈机构未来阶段性的发展需要投入多少资金，目前机构能提供多少（没有设立可做预设），需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限。

（二）资金用途（详细说明每个环节的支出，以及投资的比例概况）

（三）退出方式（详细说明，中途股东退股后的方式等等）

## 舞蹈学校至工作计划 舞蹈学校校长工作计划篇三

“XXXX”舞蹈培训班文化及经营理念：“开开心心学习，快快乐乐成长”。

### 1、定位策略：

以开设少儿兴趣班和专业演出班为主体，又开设其他舞蹈课程来帮助广大舞蹈爱好者的需求。

### 2、了解市场：

（1）资源情况□xx市场人口及学校（幼儿园、小学、中学）比较集中，暂时没有比较有规划的舞蹈会所，有很大的发展空间。

（2）目标群体的环境：

a□少儿兴趣班，专业演出班，成人兴趣班为主体：主要群体为幼儿，小学生，初中生及一些社会上的舞蹈爱好者，15岁以上，想从事舞蹈工作的人员。宣传主要针对学校周边。

b□中国舞和少儿拉丁舞：针对3—13岁儿童，想培养孩子的气质，性格，艺术细胞。主要分布在幼儿园到初中，利用自身优势，宣传主要在学校，居民区宣传为辅。

d□业余兴趣班：在校学生（小学，中学，高中，大学），想多学一些才艺人群！

（1）作为一个新起的舞蹈培训班，有幼儿园的支持将可迅速打开市场

（2）定价策略：定价形式多样化，分为次卡、月卡，期卡，年卡。优秀的学员还可以支持分期付款，签约退学费等优惠政策（针对成人教练班的学员）。

（3）完善服务策略：提前报名送舞蹈服、发学员牌、提供学员演出机会、成品舞制作mv□跟踪服务等来提高服务质量。

（4）经常举办和参加一些比赛和交流会友，让学员学到更多，同时提高品牌的知名度。

1、选址□xxxx

2、培训形式：加盟形式。

优点：有一定的知名度，有既定的场地布置和老师安排。

缺点：要交一定的加盟费用，延迟自创品牌的时间。

3、招聘老师：爵士舞老师，街舞老师

□hiphop□breaking□popping□locking□□国标舞老师（拉丁舞、摩登舞），芭蕾舞老师等需聘请兼职老师，工资在每小时100元——250元不等。

老师要找质量好的老师，要提前联系好老师，然后根据学生

报名的情况，确定老师来上课。

#### 4、课程开设：

##### （1）业余兴趣班

招生对象：零基础，各界对舞蹈感兴趣的人士以及都市白领女性。

收费标准：未定。

掌握内容：

舞蹈初级基本素质体态训练，舞蹈初级动作组合训练，初级表演性舞蹈学习。

##### （2）中国舞（有级别）：

招生对象：针对3—13岁小孩，培养气质和艺术细胞，收费标准：未定xxx元/期，未定xxx元/年（包寒暑假）送舞蹈服装。

掌握内容：

a□对舞蹈形成正确的认识，并产生兴趣。

b□形体、气质的塑造。

c□基本功的学习。

d□对舞蹈音乐的理解。

e□自己能独立创作简单舞蹈。

f□各民族舞蹈的简单组合。

g□2—8支成品舞。

h□为以后舞蹈方面的提高打基础。

(3) 拉丁舞（有级别）：

招生对象：针对3—13岁小孩，培养气质和艺术细胞，收费标准□xxxx元/期xxxx元/年（包寒暑假）送舞蹈服装。

掌握内容：

a□形体的塑造。

b□基本功的学习。

c□拉丁舞基本舞步。

d□对舞蹈音乐简单的理解，会踩点。

e□能独立听音乐完成舞蹈。

f□拉丁舞简单的创编。

g□2—8支成品舞。

(4) 短期速成班

招生对象：有一定的舞蹈基础，想通过系统的教学，在短期内提高的人士。

课程时间：每周一至周五下午13：30至下午17：30收费标准□xxxx元。

掌握内容：（有舞种和级别）

## (5) 专业演出班

招生对象：主要针对有志从事舞蹈行业，希望通过系统的培训学习舞蹈而自学的，以及希望在短期内能速成的人士，课程时间：每周一到周五，每周一开始新一期的课程，包教包会，学不会的学员可免费转入下一期继续学，学期为一个月。

收费标准□xxxxxx元/月。

掌握内容：

a□舞蹈初级基本素质体态训练。

b□舞蹈初级动作组合训练。

c□初级表演性舞蹈学习。

d□初级健身会员课编排学习、授课方式学习。

e□授课实践舞蹈初中高级复合性动作训练。

f□舞蹈组合性编舞技法及音乐的运用。

g□初中高级表演性舞蹈学习。

h□初中高级成品舞蹈，可签约加入本团队。

## 舞蹈学校至工作计划 舞蹈学校校长工作计划篇四

“xxxx”舞蹈培训班文化及经营理念：“开开心心学习，快快乐乐成长”。

1、定位策略：

以开设少儿兴趣班和专业演出班为主体，又开设其他舞蹈课程来帮助广大舞蹈爱好者的需求。

## 2、了解市场：

(1) 资源情况□xx市场人口及学校（幼儿园、小学、中学）比较集中，暂时没有比较有规划的舞蹈会所，有很大的发展空间。

(2) 目标群体的环境：

a□少儿兴趣班，专业演出班，成人兴趣班为主体：主要群体为幼儿，小学生，初中生及一些社会上的舞蹈爱好者，15岁以上，想从事舞蹈工作的人员。宣传主要针对学校周边。

b□中国舞和少儿拉丁舞：针对3-13岁儿童，想培养孩子的气质，性格，艺术细胞。主要分布在幼儿园到初中，利用自身优势，宣传主要在学校，居民区宣传为辅。

d□业余兴趣班：在校学生（小学，中学，高中，大学），想多学一些才艺人群！

## 3、竞争分析：

(1) 作为一个新起的舞蹈培训班，有幼儿园的支持将可迅速打开市场

(2) 定价策略：定价形式多样化，分为次卡、月卡，期卡，年卡。优秀的学员还可以支持分期付款，签约退学费等优惠政策（针对成人教练班的学员）。

(3) 完善服务策略：提前报名送舞蹈服、发学员牌、提供学员演出机会、成品舞制作mv□跟踪服务等来提高服务质量。

(4) 经常举办和参加一些比赛和交流会友，让学员学到更多，同时提高品牌的知名度。

1、选址□xxxx

2、培训形式：加盟形式。

优点：有一定的知名度，有既定的场地布置和老师安排。

缺点：要交一定的加盟费用，延迟自创品牌的时间。

3、招聘老师：爵士舞老师，街舞老师

□hiphop□breaking□popping□locking□□国标舞老师（拉丁舞、摩登舞），芭蕾舞老师等需聘请兼职老师，工资在每小时100元——250元不等。老师要找质量好的老师，要提前联系好老师，然后根据学生报名的情况，确定老师来上课。

4、课程开设：

(1) 业余兴趣班

招生对象：零基础，各界对舞蹈感兴趣的人士以及都市白领女性。

收费标准：未定。

掌握内容：

舞蹈初级基本素质体态训练，舞蹈初级动作组合训练，初级表演性舞蹈学习。

(2) 中国舞（有级别）：

招生对象：针对3-13岁小孩，培养气质和艺术细胞，收费标

准：未定\_\_\_元/期，未定\_\_\_元/年（包寒暑假）送舞蹈服装。

掌握内容：

a□对舞蹈形成正确的认识，并产生兴趣。

b□形体、气质的塑造。

c□基本功的学习。

d□对舞蹈音乐的理解。

e□自己能独立创作简单舞蹈。

f□各民族舞蹈的简单组合。

g□2-8支成品舞。

h□为以后舞蹈方面的提高打基础。

（3）拉丁舞（有级别）：

招生对象：针对3-13岁小孩，培养气质和艺术细胞，收费标准：\_\_\_元/期\_\_\_元/年（包寒暑假）送舞蹈服装。

掌握内容：

a□形体的塑造。

b□基本功的学习。

c□拉丁舞基本舞步。

d□对舞蹈音乐简单的理解，会踩点。



e□能独立听音乐完成舞蹈。

f□拉丁舞简单的创编。

g□2-8支成品舞。

#### (4) 短期速成班

招生对象：有一定的舞蹈基础，想通过系统的教学，在短期内提高的人士。

课程时间：每周一至周五下午13：30至下午17：30收费标准：\_\_\_\_元。

掌握内容：（有舞种和级别）

#### (5) 专业演出班

招生对象：主要针对有志从事舞蹈行业，希望通过系统的培训学习舞蹈而自学的，以及希望在短期内能速成的人士，课程时间：每周一到周五，每周一开始新一期的课程，包教包会，学不会的学员可免费转入下一期继续学，学期为一个月。

收费标准：\_\_\_\_元/月。

掌握内容：

a□舞蹈初级基本素质体态训练。

b□舞蹈初级动作组合训练。

c□初级表演性舞蹈学习。

d□初级健身会员课编排学习、授课方式学习。

e□授课实践舞蹈初中高级复合性动作训练。

f□舞蹈组合性编舞技法及音乐的运用。

g□初中高级表演性舞蹈学习。

h□初中高级成品舞蹈，可签约加入本团队。

### （一）舞蹈机构公司介绍

详细介绍目前前有的机构背景、团队人员、师资力量、资本构成等等，如果没有可做预设。

#### 1，舞蹈机构主要股东

股东名称、出资额、出资形式、股份比例。

#### 2，舞蹈机构团队介绍

#### 3、舞蹈机构的基础结构

#### 4、舞蹈机构师资、员工等情况

### （二）舞蹈机构经营财务情况（从建立起开始写）

### （三）舞蹈机构招生网络和宣传

宣传预算、合作单位、招生网络、战略合作伙伴等等。

### （四）舞蹈机构的运用思路和营战略规划

#### （一）舞蹈培训课程设置、服务标准

#### （二）舞蹈培训核心竞争力是什么？

### （三）舞蹈培训品牌的注册

#### （一）舞蹈机构行业情况

#### （二）舞蹈机构市场潜力

对舞蹈培训市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析。

#### （三）舞蹈机构行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括课程、师资、价格、环境、服务等方面。

#### （四）舞蹈机构收入（盈利）模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润。

#### （五）舞蹈机构市场规划

机构的未来3-5年的销售收入预测。

#### （一）舞蹈培训市场分析和客户群体。

#### （二）舞蹈培训客户消费分析。

#### （三）舞蹈培训营销业务计划策略。

##### （1）招生网络、宣传机制。

##### （2）舞蹈机构促销活动策划。

##### （3）舞蹈机构课程优势和服务定价。

(4) 员工的激励机制和师资等课时费的标准。

(四) 舞蹈培训服务标准体系是什么？

财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年舞蹈培训项目资产负债表。

未来3-5年舞蹈培训项目现金流量表。

未来3-5年损益表。

(一) 舞蹈机构出资方式

详细说明舞蹈机构未来阶段性的发展需要投入多少资金，目前机构能提供多少（没有设立可做预设），需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限。

(二) 资金用途（详细说明每个环节的支出，以及投资的比例概况）

(三) 退出方式（详细说明，中途股东退股后的方式等等）

## **舞蹈学校至工作计划 舞蹈学校校长工作计划篇五**

(一) 舞蹈机构公司介绍

详细介绍目前前有的机构背景、团队人员、师资力量、资本构成等等，如果没有可做预设。

1，舞蹈机构主要股东

股东名称、出资额、出资形式、股份比例。

2，舞蹈机构团队介绍

### 3、舞蹈机构的基础结构

### 4、舞蹈机构师资、员工等情况

(二) 舞蹈机构经营财务情况(从建立起开始写)

(三) 舞蹈机构招生网络和宣传

宣传预算、合作单位、招生网络、战略合作伙伴等等。

(四) 舞蹈机构的运用思路和营战略规划

(一) 舞蹈培训课程设置、服务标准

(二) 舞蹈培训核心竞争力是什么?

(三) 舞蹈培训品牌的注册

(一) 舞蹈机构行业情况

(二) 舞蹈机构市场潜力

对舞蹈培训市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析。

(三) 舞蹈机构行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括课程、师资、价格、环境、服务等方面。

(四) 舞蹈机构收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润。

## (五) 舞蹈机构市场规划

机构的未来3-5年的销售收入预测。

## 四、舞蹈机构营销策略

(一) 舞蹈培训市场分析和客户群体。

(二) 舞蹈培训客户消费分析。

(三) 舞蹈培训营销业务计划策略。

(1) 招生网络、宣传机制。

(2) 舞蹈机构促销活动策划。

(3) 舞蹈机构课程优势和服务定价。

(4) 员工的激励机制和师资等课时费的标准。

(四) 舞蹈培训服务标准体系是什么？

## 五、舞蹈机构财务计划

财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年舞蹈培训项目资产负债表。

未来3-5年舞蹈培训项目现金流量表。

未来3-5年损益表。

## 六、舞蹈机构出资计划

(一) 舞蹈机构出资方式

详细说明舞蹈机构未来阶段性的发展需要投入多少资金，目前机构能提供多少(没有设立可做预设)，需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限。

(二) 资金用途(详细说明每个环节的支出，以及投资的比例概况)

(三) 退出方式(详细说明，中途股东退股后的方式等等)