

培训学校招生方案（精选5篇）

篇1：培训学校招生方案

招生思路

由于XX教育在XX地区是新开的，对于XX来说是XX经济区的中心地带，加上XX峰会在的召开，更加稳定XX的经济基础及长远的发展前途，未来将会有更多的人前往XX谋求发展，也就渐进的增加了学生的数量。就目前来看，城区就有小学16所，九年一贯制学校2所，中学11所，幼儿园6所，平均一个学校3000多人。就目前XX教育在XX的地理位置来看，周边虽然有XX小学、XX小学、XX附小、五中、七中等中小学，但是还有包括戴氏、不知堂、21世纪英语、阳光飞扬等大型培训机构，所以竞争力还是相当大的。

具体步骤

1、提高知晓度

（1）发传单

对于一家新开的培训机构来说，首先要让学生知道，让家长了解，就要不断的宣传，通过中午、晚上放学时间在校门口发传单（要多发几次，并登记学生信息），在周围的几条街上挨着门面发传单，保证每个门面都能发到，在公园、广场进行发单宣传，进入小区在各楼层各家门口发单，做到每户一张传单。

广告宣传

通过电视广告、户外广告、报纸媒体、LED广告等进行大量宣传；在各个大型广场、学校、以及XX教育大门口设立移动摊位、标语广告、易拉宝、宣传横幅等以及桌椅（用来摆放宣传资料），可以外加音响效果进行宣传；公交车车内广告和车身广告；通过报名即发放印制的LOGO的书包、手提袋、T恤等进行无形宣传。

进班宣传

利用XX教育的优点，通过公益活动的目的进入学校，进入到各个班级进行宣传，做到简介、快速、有效，让学生填写姓名、地址、联系电话等资料并回收。

电话宣传

把收集到的资料进行汇总，并组织人员进行先发短信后打电话的方式通知其家长。

讲座宣传

结合电话宣传、发放邀请函、问卷调查、广告宣传等的方式，告知家长某某时间、地点将有一场专家学者针对学生的学习问题的专项会议讲座，帮助你答疑解惑，届时会有礼品相送，邀请各位家长及学生共同参与，然后将学生家长分开，家长听讲座，学生在另一边学习一些内容，如怎样快速记住50个单词，再将学习效果展示给家长，最后进行宣传报名。

（6）活动宣传

设计各种活动吸引家长、学生，如免费试听、免费辅导，感兴趣后才报名；通过现场教学，让家长、学生亲身感受教育的魅力以及和其他培训机构的区别；组织学生春游、秋游、夏令营、远足拉练、社会实践、科技参观等方式，让家长、学生增加兴趣。

电影宣传

在各个小区、各个广场以及宽敞的路边，通过播放电影和宣传片的方式吸引家长学生，一边放电影和宣传片一边进行发单招生宣传、信息登记，最主要是和家长沟通，了解基本问题之后为家长解惑，让家长信赖；与电影院合作，制定专门的电影票券（凭此券半价购票或者免费赠送3D立体眼镜等，一人持券，全家优惠），到每个学校去发放到各个学生手里，学生需要在电影券上写上姓名、联系电话、来源学校等联系方式，并凭券购票入场。

学生宣传

通过对在训学生进行沟通、交流，利用各种契机如课间活动、生日活动、节日活动等让学生完全信任教师，愿意和教师做朋友。这样教师才有机会通过让学生介绍学生的模式进行宣传，可以设定奖励机制，介绍一个学生给予什么奖励。还可以在周末把在训学生利用在招生当中，如在广场、小区、街边现场上课、活动、做游戏等，把学生的各种风采展现出来。

网络宣传

通过在线互联网建立网站，与家长互动，随时了解学生动态，通过百度百科、贴吧、知道、文库等，对XX教育全面宣传和解答，使用论坛博客发表关于学生学习的各种问题情况分析和研究。

巩固阶段

沟通

沟通是桥梁，沟通是就是成功，利用各种理由与家长保持联系，如学生每天上课情况反馈、作业的布置、节日祝福、通过短信、微信

或者建立QQ群等方式与家长沟通。

家访

通过各种宣传，在有一定生源的基础上，家长、学生对XX教育有了一个基本认识之后，利用家长的空余时间，对家长进行电话预约、上门拜访，对每位学生进行家访跟进，进一步了解家长及学生的需求，从而改进教学模式及教学方法。

比赛

对在训学生进行各项比赛的训练，并组织带领学生参加比赛，一定能够拿到相当好的成绩，只要有成绩了，这比任何宣传效果都好。

注意事项

全面招生，持续时间长。

全面撒网，重点跟进，讲座洗礼，活动吸引。

宣传时要尽量获取学生基本信息，初步了解学生学习情况。

及时用电话回访在训学生。

针对家长的疑惑要全面解答。

与家长沟通不成可以转向学生。

与学生做朋友，全面了解学生学习情况、家庭生活情况。

多用言语鼓励学生，树立良好的自信心。

设定奖励机制，对学习、表现好、有领导性的学生进行奖励。

教学、辅导、活动全面公开，欢迎家长随时参观。

制定各种计划、手册、活动、培训书、指导书、咨询书等。

篇2：培训学校招生方案

（一）前期招生支配：

1.对于没有任何生源基础的培训学校，在老师选聘后或选派老师接受总部培训后立刻面临招生问题。特别是没有教化背景或者没有运作培训行业阅历的，应当制定出一套切实可行的招生支配。

2.以下招生方案可供参考：

a.通过关系渠道选择一公办学校，选派我们的老师为该校的某几个班级代教

英语课（大多小学英语都是聘用临时老师代课，所以征得校长同意有肯定的可行性），时间可拟定半个月到一个月，在此期间老师要做到两点，一是要让课堂气氛热情而新奇，的确激发孩子学习英语的主动性；二是充分建立起老师与学生感情关系，有必要加强与学生家长的良好沟通。在教学过程中尽量展示TCE的教学特色及对品牌少儿英语的认知度，老师行将离任时即可宣导报班事宜（也可与班主任协作宣导）。

b.设计《少儿英语免费试听班调查表》，内容含TCE教学特色，教材先进性，师资的专业性，免费试听的时间（可设一个月8个课时），感爱好后再报名，若认为教的不好可终止学习。欲学习者需填报学生信息一览表（便于我们与家长刚好沟通），发放该调查表的老师和工作人员要有良好的沟通技巧和责任心，要集中在学校门口放学前家长接孩子时进行。

3.利用报纸媒体做招生广告或印制宣扬彩页大面积发放也是招生的常用手段，不过在如今竞争日益激烈的市场环境中想单纯的依靠这种手段达到志向的招生目的有肯定的难度。假如将广告内容结合一次有创意的活动或者邀请清华专家进行一次大型学习方法讲座，能有效搜集大量学生信息，进而通过沟通实现较为志向的招生效果。

4.前期招生工作切忌盲目和操之过急，部分培训中心一起先对预期招生的期望值过高，达不到目的会丢失信念。实践证明，除非那些有肯定的学员基础或本身在教化培训行业有相当的知名度，师资及学校硬件都有较高的水准，这样的培训机构会一起先能够实现比较志向的招生支配，对于大多数培训中心来讲，初期的招生支配应遵循“按部就班”的原则，或许一起先只能招收一二个小班，就借此让新培训的老师尽快适应教学要求，积累阅历，等有二三个授课质量高让人比较放心的老师具备后，再大规模的招生已水到渠成。

（二）公开课组织：

1.勿容置疑，目前几乎全部的培训机构都有公开课这一环节，并且形式多样，各有特色，胜利的公开课是进行广泛招生的最有效途径，那么如何策划胜利的公开课，各家培训机构使出浑身解数，力求别出心裁，达到目的。

2.各机构公开课流程自然有其特点和优势，关键点是，能否把总部公开课的精髓及细微环节演绎出来；能否有效组织肯定量的受众群体；各个环节是否准备充分支配扎实。

3.按总部对公开课规模大小的分类，需确定不同类型的公开课老师担当，公开课的内容也相应有所区分。

4.策划公开课建议从以下几个渠道着手：

a.结合一两个公办学校，通过部分班主任举荐，支配周末的时间进行，以100人左右为好，关键点是前期与班主任沟通到位；

b.如有渠道，与某一小学校合作，将公开课放到学校教室里进行（也可考虑学校电教室），当然没有家长参与，主要从激发学生报班欲望方面着手，关键点是与学校有关领导

的社会关系及经济利益的妥当支配；

c.若没有学校渠道，按常规做法，通过报纸媒体或发放单页进行宣扬，只要宣扬内容有吸引力或感召力，也会肯定量的学生及家长前来参与。

d. “迪士尼”的运作方法也参考，事先有四五位着装统一的询问人员在幼儿园和小学门口散发邀请卡片，并尽可能登记家长信息，约定时间和地点（一般在周末某宾馆会议室），在此之前会不停地打电话邀请。到达地点后即把学生和家长分开，由英语老师为学生进行50分钟的授课（50分钟内要让孩子驾驭几个单词，英文歌曲，嬉戏等），与此同时，家长这边会有所谓的教化专家为家长传授孩子学习成长方略，进行洗脑。当孩子授课结束后，全部登台展示，结果好像让家长看到了奇迹，现场报名者也不乏其人，教材费800元（还是打折价），学费每年1980元。

（三）彩页设计及报纸广告：

1.培训中心初期设计彩页总想四平八稳，内容支配过多，密密麻麻的整版文字介绍，发至家长手中，家长很难有耐性读完，这类彩页要忌讳运用；

2.彩页设计要遵循几个要点：色调明快，内容简洁，重点部分醒目。文字方面突出教材的权威性和新奇性，老师的培训层次及专业水准，公开课或试听课的时间地点（有奖试听协作活动），制作精致图片，整体设计要显示清华高校的影响力。

3.报纸广告多以软文为主，结合举办的活动及公开课的情形对自己教学的特色进行介绍。

一般来讲，少儿英语学校的招生宣扬主要会从这么几个方面进行：

第一，广告宣扬。

1) 假如有充裕的资金，可以考虑在发行量较大的报纸上作广告。着重宣扬一下品牌的历史，教材和教学的特点，独特的教学服务以及招生开班的实惠信息。选用报纸宣扬，应留意大量回购。用于一些固定场所的宣扬展示用。

假如有特别充裕的资金，也可以发布电视广告。

2) 报刊夹页。可以选择学习教化类的刊物，也可以选择父母必读等家长比较宠爱的育儿读物。

3) 住宅小区和办公楼电梯广告。

4) 地铁或公交站牌广告。

5) 店面外墙广告

6) 托付小学校的老师向学生和家长发放宣扬单页。

7) 网络宣扬。在互联网上发布宣扬广告，现在的家长大多会在上查询学校信息，因此网络宣扬很重要，并且成本比较低廉。

第二，公开课宣扬。

通过媒体或散发传单的方式向公众宣扬培训中心的公开课信息，由培训中心的优秀老师或总部培训师来主持长45分钟—1小时的公开课；让家长和孩子亲身体验学校的教学质量。

第三，免费试学。

与当地小学校联系，为其在校生做免费试学活动，免费试学活动的学习量应在一个单元左右，用老师的优秀授课质量打动学生。在免费试学结束以后，让有意向参与学习的学员到培训中心交费学习。运用这种方法应当留意给学校校长和班主任肯定额度的提成。

第四，在小学校的家长会上作招生讲座。

与学校联系，在学校召开家长会的时候，让学校的老师为全部的家长做招生讲座，以先进的教学理念和老师的教学魅力打动家长，宣扬学校，增加生源。

篇3：培训学校招生方案

招生方案是培训学校制定的一项重要计划，旨在吸引优秀的学生并提供优质的教育服务。下面是一个标准格式的招生方案文本，详细介绍了培训学校的招生方案。

学校概况

(学校名称)是一所专注于提供(培训领域)教育的优秀培训学校。我们致力于为学生提供全面的培训课程，帮助他们取得优异的成绩并全面发展。学校拥有一支高素质的师资队伍和先进的教育设施，为学生提供良好的学习环境。

二、招生目标

1.吸引优秀学生：我们的招生目标是吸引那些有潜力和渴望进一步提高的学生。我们希望通过我们的培训课程和专业教育团队，帮助学生充分发挥潜力，取得优异的成绩。

2.提供个性化教育：我们致力于为每个学生提供个性化的教育，根据学生的不同需求和学习风格，量身定制教学计划，确保每个学生都能获得最大的学习效益。

3.培养全面发展：我们注重学生的全面发展，除了学术知识的培养外，还注重培养学生的创造力、沟通能力、领导能力等综合素质。

三、招生范围

我们的招生范围主要包括（城市/地区/学校等）。我们欢迎来自不同年级和学校的学生报名参加我们的培训课程。

1.课程种类：我们提供多种类型的培训课程，包括但不限于（课程种类）。学生可以根据自己的需求和兴趣选择适合自己的课程。

2.课程内容：我们的课程内容丰富多样，涵盖了相关领域的基础知识和实践技能。我们注重理论与实践相结合，通过案例分析、实践操作等方式培养学生的实际应用能力。

3.教学方法：我们采用灵活多样的教学方法，包括讲授、讨论、实践等，旨在激发学生的学习兴趣和主动性。

五、招生流程

1.咨询与报名：学生和家长可以通过电话、邮件或线下咨询了解我们的培训课程，并进行报名。

2.面试与测试：我们将安排面试和测试，以了解学生的学习能力和潜力，并确保学生适合我们的培训课程。

3.录取通知：我们将根据面试和测试结果，及时向学生和家长发放录取通知书。

4.缴纳费用：学生和家长在接到录取通知后，需按照规定时间缴纳相关费用，以确认入学。

5.入学准备：学生入学前，我们将提供入学指南，包括学校的相关规定、教材购买等信息。

6.优秀师资队伍：我们拥有一支高素质的师资队伍，他们具有丰富的教学经验和专业知识，能够为学生提供优质的教育服务。

7.先进教育设施：我们的学校配备了现代化的教育设施，包括图书馆、实验室、多媒体教室等，为学生提供良好的学习环境。

8.个性化教育：我们注重为每个学生提供个性化的教育，根据学生的不同需求和学习风格，量身定制教学计划，确保每个学生都能获得最大的学习效益。

9.良好的学习氛围：我们鼓励学生之间的互动和合作，营造积极向上的学习氛围，培养学生的团队合作和沟通能力。

七、联系方式

如果您对我们的招生方案有任何疑问或需要进一步了解，请随时与我们联系

。

联系人：（联系人姓名）

联系电话：（联系电话）

电子邮件：（电子邮件地址）

地址：（学校地址）

以上是（学校名称）的招生方案，我们期待与您的合作，共同为学生的发展提供优质的服务。

篇4：培训学校招生方案

一、招生人员

招生组长1人，招生业务员6人。

二、工作要求

1、统一管理，按照规定的时间完成招生目标。组织有序，按照组长的安排，分小组开展蹲点，做到有纪律，有组织。

2、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。

3、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

发放宣传资料，让家长了解这次活动的内容。在高中档小区门口开展设点招生。在组长的安排下开展电话招生。一些业务员可开展游击招生。

四、具体事项

（一）人员安排

在设点时间中，必须保证有3名业务员在此开展招生。在设点周围开展宣传工作，发放传单，与家长沟通交流。

（二）招生时间

在6月26日——8月15日开展设点招生。

设点时间为8：00——12：0014：00——18：0019：00——20：00（招生业务员可以以散步形式在公园、广场开展活动）。

（三）招生对象

小学——高四的学生

（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开展争吵和冲突，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！

（3）在招生过程中要尽量说出我们的优势，对方有意向时将资料给予家长，不需要时不用给。家长在看资料时一定要认真讲解讲解时速度要慢一点，把每一点都讲清楚。

（4）电话招生时要注意，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、活动优势（重点向家长介绍的内容）

1、我们有区别于其培训机构的优势。

2、我们教学软硬件和师资的优势。

3一元送清凉活动，关心社区儿童的成长。

4、我们不仅是学习知识更是学会如何做人，培养他们生活自理能力。

5、学习条件非常优越，不仅教室宿舍有空调，而且教学设备都是***最先进的。

6、每天下午6点，我们都将会举行校区内活动。如沙盘游戏，英语沙龙等活动。

篇5：培训学校招生方案

一、活动背景

随着教育培训行业的发展，竞争越来越激烈，各种机构在拼价格、拼服务、招生手段各种花样，旺季招生大战已经打的不可开交，花了很多人力、物力、财力却没招到几个学生就进入了漫长的淡季，那么在淡季我们的场地空置、教师成本都需要正常运转，校长必须思考如何利用淡季做好招生引流了。

淡季招生的特点：

- 1、解决教学场地闲置问题；
- 2、充分利用教师空余时间；
- 3、拉升校区人气
- 4、淡季竞争对手都没有做宣传的时候我们去做宣传，宣传关注度为100%；
- 5、抢在旺季招生之前抓住学生入口，提前把学生及家长引流到自己校区，待别人忙着旺季招生宣传准备的时候，咱们已经开始学生续费转化了；
- 6、通过活动班展示学校教学、服务、管理品质，提升学校品牌知名度。
- 7、解决学生和家长到校难的问题：各种教育培训机构密集重复宣传，让家长形成了免疫性和挑剔性，导致现在的家长对培训机构挑剔且警惕性太高而不好打交道，而此活动，能更好的解决以上问题，让家长到校不再难。

二、适用群体

有相应的市场潜力；

有成熟且执行力强的团队；

教学团队稳定，有充裕的教师；有充裕的教室；

已操作过的学校仍然还可以操作

注意：使用兼职教师，或教师数量不充足的分校，请暂时不要做此活动。

三、活动时间

每年3-5月份 10-11月份宣传招生时间：3-5天开课及上课时间：招生后10天内开课，上课时间 1.5-2个月

四、活动大纲

1、活动主题：水木清园教育 2017年大型公益活动，

980元2个月的英语课程免费学；

2、 活动规则：家长线上摘水果
58个，即可免费学习水木清园教育原价980元英语课程
2个月；参与完线上摘水果之后正式上课前通知家长到学校领取通知书，签订免费学习协议，缴纳100元保证金排班上课。

3、 宣传形式：线下线上结合宣传

五、 活动准备

任务：

建议标准：

责任人：

完成时间：

辅助工具：

线上软件制作：

页面主题突出：

市场主管：

六、 活动执行

第一阶段 招募学员阶段关键点：

线上宣传阶段：

用汇汇吧制作一个摘水果软件，进行线上宣传，比如：摘满38个水果即可获得

免费学习

2个月英语课程学习的名额，获奖学员统一通知到学校领取入学通知书。

线下招生阶段：

地点：人流量大的路口，目标客户集中的学校门口和社区门口。时间：集中在三天之内做完。

咨询台数量：设咨询台一个分校周边要至少达到 10个，地级市场至少 15个，一线城市至少 20个。这是最关键的一点。

展示：要在桌子上，宣传人员手举 KT 版。从远处就能吸引人。

激励家长参与：家长现场扫码参与摘水果活动并转发朋友圈送纪念小礼品一个。目标清晰：每人每天一定要达成 10 人的任务。

动员会：每天早上出发前一定要开动员会，让员工有激情并获得经验，每天晚上短信互相告知战况进行相互激励。

第二阶段 开班阶段关键点：

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。学员信息整理分类要清楚。

打电话通知家长来校领取入学通知书，签订教学协议，缴纳 100 元教学保证金打电话通知开班和家长会：话术要练熟。

打电话要及时汇总经验和教训。

开班一定要有正式隆重的形式 开班家长会。

目标：有明确的开课到场率，家长会到场率，这是后期间续班的基础！老师一定要注意在第一次课要快速抓住学生的心

开班时一定严格按照教材的的内容让学生学习有效果

第三阶段 续班转化阶段关键点

续班转化 优惠措施一定要狠

奖品：一定要具有价值感和强烈的吸引力，选用产品部的成长礼盒。炫奖品：找最煽情的有经验的老师专门挨班按固定话术讲。

续班家长会：要有有经验的老师、员工开。形式：见家长会附件，注意校区内布置。学校骨干人员要专门到各个班开家长会。续班转化参与员工要有激励措施。

还可以设置 100 元教学保证金如果不退直接续班可抵学费 300—500 元。

注意，尽量推多期连报，但是一定要注意实在不报三期的要推荐报一期，以免学生流失。

