# 2024年营销培训方案目的 培训机构营销策划方案100条(7篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-06-11

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。营销...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**营销培训方案目的 培训机构营销策划方案100条篇一**

(4)重视

2、企业推广

(1)学校领导参加各类社会活动。如讲座、公开课等，派发名片，增强人脉，提升学校知名度;

(2)学校举办考前mba、以及在读mba公开课。邀请有兴趣的学员参加;

(3)走进名企。与企业合作，给企业内部员工做讲座。加深员工对mba的了解，从而引导其参加mba考试。

(4)校校合作。与其他没有竞争关系的培训学校合作，双方互惠互利，协助对方的宣传;互换生源，资源共享，开发潜在隐形客户。

(5)广告宣传。选择宣传费用较少，宣传效果较好的载体做广告宣传;到各大企业、写字楼、图书馆，以及人口集中的繁华地段派单，或发放印有学校介绍的小礼品。

(6)拓展其他市场。增加不同年龄段的培训课程和科目，涉足领域越广，人气越好，更扩大学校知名度。

(7)举办各种社会活动，英语角，英语比赛等。

3、老学员介绍维护好与老学员的关系，服务好老学员，与老学员建立信任。建立老学员介绍新学员的奖励制度，并认真执行。可以通过定期回访，经常性沟通等手段来维持客户关系。例如可以利用短信、邮件、卡片传情，手册指导等方式，不定期给每名学员发送短信，邮件，卡片等。

4、第三方招生

(1)教育培训市场越来越激烈，培训机构普遍存在生源不足，可通过第三方招生机构拓展更多生源渠道。培训机构的招生和办学成本越来越高，招生推广费用和越来越大，可借助第三方招生机构的专业服务来降低招生费用和化解招生风险。

5、了解竞争对手的情况

彻底了解竞争对手的师资，学费，上课形式等情况，对比总结出我们学校的优势条件。实时掌握竞争对手的动态，做到依照竞争对手的情况，我们做相应的策略调整。

6、员工内部培训

必须重视企业内训，提高内部员工的素质与专业知识。专业有素的招生队伍，是保证生源的最关键要素。

**营销培训方案目的 培训机构营销策划方案100条篇二**

以策划促招生，为招生做规划

尽一切力量挖掘所有潜在顾客，在竞争激烈的同类机构中站稳脚跟，打出优势，打响品牌！

六月中下旬

分配点各中小学生

1、重点加强对老师的岗前培训，提升老师自身素质与解说技巧，熟悉本辅导中心的特点（包括优点和缺点）、发展历史、师资力量、竞争对手、收费标准、教学环境等基本信息，以便良好应对招生期间学生及家长提问。

2、熟悉招生市场，了解近年来本中心及其他竞争对手在生源地的招生情况。善于分析并借鉴之前的招生方式，去粗取精，避免犯同样的错误。

3、资料准备：简章、海报、横幅、报名表等。

1、市场调查，了解目标市场。认清自身的市场定位，应了解消费者对同类辅导机构的认知印象，此类辅导机构在学生眼中的地位、独特形象及优势，由定位可以确定营销方法及手段。方式：以学校为单位，分为领导、教师、学生和家长诸个层面，以访谈、问卷方式，收集、分析各种信息，进一步了解实质情况。如每年参加此类辅导班的比例人数，老师、家长及学生对辅导班的意见和看法，哪些年级的学生参加辅导班的几率更高等。以此来确定目标市场，了解市场需求，从而将招生工作中的人力、物力集中于这一目标市场。

2、打好广告，建立知名度。广告具有面广、生动、迅速的特点。在简章的内容设定上，要诉诸理性、情感等诸多因素，其涵盖了辅导中心自身的特点、优势、师资、课程内容、教学环境与服务等。尽量贴近学生的实际需求，激发学生内心的潜在欲望。

**营销培训方案目的 培训机构营销策划方案100条篇三**

艺术培训中心艺术教育应为青少年提供自由表现的机会，鼓励青少年用不同的艺术形式大胆地表现自己的情感，尊重每个青少年的想法和创造，肯定和接纳他们独特的审美感受和表现方式，分享他们创造的快乐。针对学员不同年龄层次制定不同的教学计划，并邀请音乐名师授课和讲座以及学生家长观摩。鼓励和推荐学员参与考级和全xxx威性比赛。常年音乐开设专业：钢琴、电子琴、竹笛、基本乐理、视唱练耳、声乐、葫芦丝、等。

常年美术开设专业：素描、水粉、速写、书法、油画等。

永久性向5岁以上喜欢艺术的社会各界人士招生。（常年招生）

★假期一共上20天（专业一节课一小时，一对一授课方式）。周内一周上一节基本乐理知识，两节视唱练耳。（一节课为两小时，集体授课方式，每天两节课）。

★学期内一个月上8课时（一课时为两个小时，一对一的授课方式）。每周星期天上午上一节基本乐理。

收费标准：学期培训400——600

假期培训600——800

高考培训800——1000

全年收费2024--3000

★如有家庭条件困难并且先天条件突出的的学生，可免除一切学费！

杨老师：\*\*\*孙老师:\*\*\*安老师:\*\*\*联系qq：84xx955

地址：安定区内官镇高峰路口艺术培训中心

钢琴、声乐、舞蹈、电子琴、竹笛、葫芦丝、素描、水粉、书法

**营销培训方案目的 培训机构营销策划方案100条篇四**

1、魅力劲舞，寻找你的最佳搭档。

2、猜谜游戏，探索有缘人心灵默契。

3、喝酒比赛，美女爱英雄，英雄皆海量。谁在规定时间内喝一杯扎啤，海量，将获得一支特权玫瑰，你可以把玫瑰送给在场的任何一个女孩。

4、剩下的钥匙，有百宝箱等着你开启，看看情场失意的你，更有什么幸运在等着你?

酒吧光棍节活动策划方案营销参考二

江苏英皇娱\*会所光棍节活动策划方案

宗旨：为都市人找到一个健康娱乐、快乐交友的空间。

口号：每天还在开会，不如过来聚会。总是厌倦排队，不如一起派对。

**营销培训方案目的 培训机构营销策划方案100条篇五**

随着“信息化带动工业化”策略的深入人心，许多人的工作开始与计算机紧密相连，甚至不可分离，这就造成了大量的工种需要进行it技能的培训。不算各类社会it认证，每年仅参加教育部、劳动部和人事部组织的it认证考试的人员就有500多万人，面对如此规模的培训需求，我国it培训认证市场以惊人的速度发展着。据赛迪顾问的数据结果显示，国内it认证市场以每年30%的速度递增，远高于全球12%的增长速度。xxx公布的数据表明，我国it业目前对it人才的需求每年至少在40万人以上，除去每年高校不足7万人的计算机专业毕业生外，还有近40多万的人才空缺，而这40万的人才空缺靠什么来弥补呢?毫无疑问，将由it培训机构培养出来。

大学生对it培训的需求：

从近期it培训市场行业结构分析，与前两年相比有较大变化，立志从事it行业的学生已经成为参与培训的主流。it培训需求大幅提高，这主要有两点原因：

一是就业压力增大，毕业生急需一项显著技能增强就业竞争力。由于大学扩招，大学毕业生就业出现了一个前所未有的高峰，就业压力空前巨大。大学毕业生，特别是那些专业不热、学校名声不响的毕业生就业压力明显增大，对他们来说，多一种技能就意味着就业前景多一分广阔，在与他人竞争时多一分胜算。而同时，企业、尤其是it知名企业面对众多高校毕业生，在选择人才时，更看重实战技能和综合素质的能力，于是学生开始选择以培训的方式加强自身综合能力。

此外，国内it人才的缺乏，非计算机专业学生有了用武之地。从目前it人员的组成比例来看，原来一直是计算机专业学生占绝大多数，但随着时间的推移，非计算机专业学生的比例逐年提升，甚至有超过计算机专业学生人数的势头。而且有趣的是，在这些非计算机专业的学生中，普通高等院校的学生要多于名牌高等院校的学生，大专生、自考生则多于本科生以及研究生，显然他们通过培训取到了优于文凭的竞争力，这在一定程度上刺激了更多的学生参加培训。

1、优势：

讲师优势：株洲市新科计算学校的项目讲师具有多年年的软件开发和项目管理经验，使用过vc、asp、java、delphi等开发语言和ps、coreldraw等应用软件。多年的软件开发过程中对java的企业级应用有着深入的理解。掌握和了解几乎所有的主流java开发技术。对软件行业的发展和java技术的趋势有一定

的理解。在做项目开发与维护和产品推广的同时积累了一定的人脉。

价格优势：相比其他培训机构株洲的it培训学校在学习费用上价格优惠，并且不用去北京，上海就可以得到专业的it培训，免去了在大城市的食宿费用。资源优势：讲师在软件行业多年的工作当中积累了大量的人脉，已经和多家企业发展成为战略合作伙伴。学员平时的培训是和企业工作一样的环境和要求。学员既是培训学习也得到工作经验。课程后期，学员有可能做到真实项目并从中获取报酬。

2、劣势：

目前株洲市新科计算学校基于厂商培训，各自独立；且以应试为主，忽视技能培养。计算机技术培训时常缺乏管理规范，未能形成国家统一的培训、考核标准，缺少一个有完备的组织体系和丰富内容的解决方案。加入wto之后，国内企业的信息化水平低下已经成为企业的成长瓶颈，加强信息技术的培训已经使众多企业的必选课。同时今天的工作对每个人来讲，都面临掌握信息技术的要求越来越高的困境，it培训的个人市场也变得非常火热。

**营销培训方案目的 培训机构营销策划方案100条篇六**

艺术培训中心章程

第一章总

第一条

为切实有效地依法管理和规范本中心的日常活动，根据我国《民办教育促进法》、《民办非企业单位登记管理暂行条例》以及相关的法律、法规之规定，制定本章程。

第二条

本单位全称为成都

艺术培训中心第三条

本单位所在地是成都市高新区

第四条

本单位的性质是自筹资金自愿举办，专门从事文化艺术教育活动的民办培训机构，属社会公益性事业，从事非营利性社会服务活动的教育组织。

第五条

本单位的宗旨是遵守宪法、法律、法规和国家有关政策，遵守社会道德风尚，以文化艺术培训为载体，促进文化艺术发展，繁荣文化艺术教育，为社会培养充裕的文化艺术后备人才

第六条

本单位开办资金：

万元；出资形式：货币。

第七条

本中心的审批机关是高新区工商行政管理局。

第八条本章程中的各项条款与法律、法规、规章不符的，以法律、法规、规章的规定为准。

第二章组织机构和法定代表人的产生、罢免

第九条本单位实行董事会决策制度。董事会是本中心的决策机构。第十条董事会的组成

湛江市区：800元∕月，老师平均4000元∕月，一个老师带30人，新老师2500元∕月，学校回扣60%，其他损耗1000元，画室最少460元∕月（基本保本）括充至珠三角。

联考合作：

在寒暑假基础生源保证情况下进行，开班收费如下：

普通班：1500元∕月（3~4月）

精英班：2500元∕月

10人以上回扣30%，20人以上回扣35%，40人以上回扣45%，60人以上回扣50%。协议班：资格线1800元∕期，本科：2800元∕期，重本或美院4800元∕期。整体回扣25%。

散生招一般会占画室生源10%左右。

**营销培训方案目的 培训机构营销策划方案100条篇七**

一、指导思想

以党的xxx精神为指针，以“三个代表”重要思想为指导，围绕上级工作部署，在校长室、教导处的领导下，继续深入贯彻《基础教育课程改革纲要》精神，深入学习艺术、音乐、美术的《新课程标准》等理论，在新课程理念的指导下，进一步转变教育教学观念和行为，在艺术教学中，尊重学生个性的发展，尊重他们每个人独特的感受表现方式，让学生在艺术活动中尝试成功的快乐，树立自信的人格，让艺术课堂充满活力，充满乐趣，成为孩子们心中向往的乐园。

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---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.以朱棣文的人文科学精神和现代教学思想为引导，继续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。

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)认真学习艺术大纲的新标准，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)继续做好六认真工作，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，尝试集体备课。

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(本科进修及专业进修)，提倡在“走出去、请进来”的校际交流中不断提升我组教师的专业能力及综合素质，同时建议学校为教师多提供一些专业方面地书籍、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的开展教学工作。

3.继续开展教育实验、教育科研研究工作

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找