# 小学舞蹈兴趣小组活动方案(七篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-07-01

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。小学舞蹈兴趣小组活动方案篇一形体基训及舞蹈表演二—四...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**小学舞蹈兴趣小组活动方案篇一**

形体基训及舞蹈表演

二—四年级

每周三下午第三节课

根据学生不同的性格爱好，活跃学生课余生活，创设校园人文环境，展示学生艺术特长，特创立舞蹈社团，通过这个平台让喜欢音乐喜欢舞蹈的孩子得到培养，通过舞蹈训练让孩子手脚能更灵活的配合协调。同时通过舞蹈表演，也会激发起学生表现力和展示自己的欲望。

九月份：

1、宣传发动，确定参与活动的学生名单。

2、制定活动方案和教学内容。

3、开展正常的教学活动。

十~十二月份：

1、选取教材对学生进行常规的形体基训，使学生的软开度得到有效的提高。

2、通过一些舞蹈的基本功表演，让学生在舞蹈表演的过程中学习到一些舞台表演的锻炼。

3、根据学生的训练情况排练一至两个成品舞蹈，给学生一个充分展示自己的舞台。

一月份：

1、成果作品展示，舞蹈队员对本学期的内容进行大汇总，进行现场展示也可以利用校园电视台进行播放。教师总结。

七、舞蹈基本功训练要点：

头颈、肩、胸、腰、手、胯、腿、脚等训练。

1、头颈的训练：前、后、左、右倾头、头颈的转动。

2、肩的训练：压肩、环动、松肩。

3、胸的训练：含胸、展胸、仰胸。

4、腰部训练：弯腰、转腰、涮腰。

5、手位练习：基本手位。

6、下肢训练：

（1）．脚踝部：勾脚、绷脚、向内转脚、向外转脚。

（2）．腿膝部：压腿、吸伸腿、环动腿、踢腿、搬腿。

（3）．腿部：横叉、竖叉、压叉。

（4）、胯部训练：开胯训练。

7、脚部训练

（1）蹲：把杆蹲、地面蹲。

（2）擦地：把杆擦地、地面擦地。

（3）勾绷脚：地面勾绷脚。

地面部分的练习：坐姿、勾绷脚、腿的外开、肩和头部的练习、后背挺直的练习、伸腿练习、压腿练习、胯膝屈伸、踢腿组合、背肌和腰肌的练习、腹肌的练习。

身体协调训练：腰组合、头肩组合、手臂动作配合、步伐训练。

舞蹈训练计划与安排：

基本功训练、舞蹈组合和表演能力训练。

成果展示：学期末或元旦进行现场展示。

**小学舞蹈兴趣小组活动方案篇二**

通过活动，培养学生的节奏感和韵律感，在感受音乐的基础上，有感情的进行活动，能够随着音乐的不同情绪，节奏以及节拍的变化，有表情的进行律动，模仿动作和即兴表演，寓教育于舞蹈活动之中，使学生潜移默化的接受爱国主义、集体主义、行为规范、尊老爱幼的教育，让每一位学生都在舞蹈活动中享受到美和欢乐。

1、开学的一个月之内，对学生进行强化基本功训练，尤其是新入队的队员，他们身体的协调能力较弱，教师通过有趣的基训，使学生腿的开度和腰有一定的控制能力。

2、当学生在地面完成软度开度的训练以后，可以进行简化的形体训练，使孩子们的形体、姿态、腿线条、腰腿的软度、力度和控制进一步提高。

3、下一个训练是中间训练，这是使队员们掌握、熟悉、提高表演能力和技巧的重要部分，这个训练主要解决形体、中心、控制和呼吸，因为只有掌握这些才能完成舞蹈的表演。

4、通过组合的练习，使学生加深基本功训练的系统性，更好的服务于平日的舞蹈之中。

1、热身运动；在训练的15分钟左右的时间里，让学生做一些轻松、简单的热身运动，如：圆场走步等，主要目的是创造一个融洽的学校氛围，使孩子们的身体和情绪适应课堂训练的准备，避免用力过度。

2、地面训练：学员稳定性差，但是软度和开度较好，而软度开度又是舞蹈动作的根本点，所以要运用平整的地板来帮助队员们进行软度和开度的训练，主要措施有：

(1)脚背和膝盖的训练

(2)肩的开度和前腿的软度训练

(3)旁腰和旁腿的软开度训练

(4)胸腰和腹肌的训练

(5)脊椎和胯骨的训练

(6)胯部和臀部的训练

(7)胯部和腿部的综合训练

(8)节奏和方位的训练

(9)后腿和背肌的训练

(10)踢腿和力量的练习

3、中间训练：这是使孩子们掌握、熟悉、提高舞蹈表演能力和技巧的重要部分，在中间训练中，主要目的就是解决形体、重心、控制和呼吸。

4、能够随着音乐做动作，节奏准确，充分表现音乐的特点，培养学生的即兴创编能力和学生的创造能力。

5、排练几个小型的舞蹈，通过这些组合来锻炼学生。

1、引导学生观看舞蹈录像带，帮助学生寻找舞蹈感觉。

2、逐段示范、讲解动作，逐个辅导。

3、学生个人练习和个别辅导相结合。

4、采用学生互帮、好学生示范的方法，进一步提高水平。

星期三的课外活动课。

多功能室

**小学舞蹈兴趣小组活动方案篇三**

一.合作模式

“中心”为了能与学校建立良好的合作关系，寻找到更好的沟通方式，达成最终“互赢”的发展模式，建议采取两个阶段的合作步骤：框架合作和课程合作。框架合作是建立在以前期投入建设方式以及利润分配方式的协议之上;课程合作模式是为了约定以何种授课方式在校进行授课。

框架合作

此项目在中加枫华学校内展开，以“中加枫华学校艺术培训中心”命名。所有授课场地、课程设备及设施建设费用由校方承担;“中心”负责提供管理及教学团队。利润分配权，校方占百分之六十，“中心”占百分之四十。

课程合作

1、培训班模式，“中心”将根据培训科目的本身特性，开设

“一对一”教学和小班制教学两种模式。“一对一”教学，学生每人每节课付学费200元;小班制定义在15人以内，学生每人每节课付学费150元。

(1)音乐类课程：钢琴和声乐由于其教学的特定性，只开设“一对一”教学模式。吉他，开设小班制教学模式。

(2)舞蹈类课程：在“中心”起步阶段，只开设小班制教学模式。

(3)美术类课程：开设小班制教学模式。

(注：如学生或家长有特殊要求，可做个案商议)

2、艺术课模式，如艺术培训能进入常规课程进行教学，开设艺术课。学生可在艺术课中选修自己感兴趣的科目进行上课，根据实际情况及课程教学的特殊性，先期拟定在艺术课中开设合唱、舞蹈、吉他、美术四项科目。钢琴和声乐由于普遍是“一对一”教学，考虑到教师成本和授课时间，建议不加入艺术课中，仍采取培训模式教学。

二.项目设施

第一年，“中心”开设的培训项目大体分三类，音乐类(包含钢琴、声乐、吉他)、舞蹈类和美术类。由于学校本身已有舞蹈房及画室，所以具体的设施就是音乐类培训场地的改建和部分乐器的购买。

首先音乐类场地改建部分。学校提供了两处场地供选择，一处是体育馆外围的房间，另一处是独立的一栋平房建筑。考虑到

音乐类培训的实际性及特殊性，我们希望选择独立建筑。那栋建筑内部包含十几间房间，又相对独立，可以很好满足不同种类乐器的培训。需改建的部分有：

1、由于每间房间有近二十平方，作为琴房或是练声房，空间太大，有些浪费。计划将五间房间中间隔开，变成十间作为琴房或是练声房，这样不仅节省了空间，又比较符合实际教学的需求。

2、如有可能，希望将两间房间打通，形成一间大小在40平方米左右的教室，可以用于以后合唱团以及乐团的排练工作。

3、两间房间作为行政办公区域。

乐器购买部分，目前主要就是钢琴。现学校有钢琴3台，前期计划再增加4台(包含三架立式，一架三角)。

1、前期需要七架钢琴的理由是，在两名教师同时授课的过程中(占用两架)，能保证有5架钢琴可供学生练习。

2、购入三角钢琴，是更好的满足学生的成果展示及各种演出的需要。给合唱团伴奏或是乐团演出中，三角钢琴也是不可或缺的重要组成部分。

综上所诉，设施投入与计划投入如下：

1、场地改建费用，根据实际情况支出。乐器购买，4架钢琴(含三角一台)预计支出70000元人民币。

2、教师投入，“中心”提供毕业于全国艺术类专业名校的资深优秀教师进行教学，以及相关的人力资源投入。先期根据实际

情况，计划钢琴、声乐聘请专职教师各一名;美术专职教师两名;吉他、舞蹈聘请兼职教师各一名;外加行政管理人员一名，预计一学期共投入人民币182000元。

3、以培训班模式进行合作，总收入预计如下：

(1)钢琴、声乐为“一对一”模式，每人每节课收教学费人民币200元，以招生30人为例，一学期32节课(4个月)，200\*32\*30=192000元，一学期该两项课程收入总计为192000元人民币。

(2)舞蹈、吉他为小班教学模式，每人每节课收教学费人民币150元，以招生20人为例，一学期32节课(4个月)，150\*32\*20=96000元，一学期该两项课程收入总计为96000元人民币。

(3)美术为小班教学模式，每人每节课收教学费人民币150元，以招生20人为例，一学期32节课(4个月)，150\*32\*20=96000元，一学期该项课程收入总计为96000元人民币。

“中心”一学期课程收入总计为192000+96000+96000=384000元。

4、基于以上收支情况，在没有加入设施投入和其他投入的情况下，一学期“中心”的课程项目收入为384000-182000=202000元。扣除乐器投入202000-70000=132000元，在未计算场地改建投入及其他设施的情况下，剩余132000元人民币。

三、发展方向及战略目标

“中心”发展方向，基本定为“一主两副”的发展思路。 “一主”即为主体培训模式，满足我校学生的艺术类培训需求。学生每学期根据自己的需求，选修需培训的课程，“中心”根据统计，按实际报名情况开班。

培训时间：双休日回家的学生，我们将其培训时间安排在周一至周四的下午(原社团活动时间)或晚上(晚上无选修其他课程者);双休日留校的学生，我们将根据实际排课情况，开设双休日培训时间。

(如艺术类培训进入常规课程教学模式，情况另定) “两副”即为校外扩展培训模式和夏令营培训模式。

1、 校外扩展培训模式：通过“中心”自身不断的完善，在消化本校学生培训需求的基础上，我们将走出学校，与周边地区的小学、中学建立合作关系，也可向较近的居民区发出广告，增设“双休日培训”的种类，以扩大更大的市场。校外扩展模式，我们具备的优势在于强大的师资团队，能给周边的学生及家长提供上海音乐学院及上海师范大学音乐学院等各大专业艺术类高校的资深教师进行培训，这种机会对于非沪地区的家长具有较大吸引力;得到的利好在于不仅扩大了生源的范围，获得更多的盈利，更能通过“中心”对外的培训、宣传，提升学校的社会知名度、树立更好的品牌，突显学校的办学理念及特色，促进学校的招生工作。

2、 夏令营培训模式：利用我校地理位臵及设施完善的优势，

定期在暑期开设“艺术培训夏令营”。我们将组建专业的培训师资，为学生集中时间段实现艺术技能上的大幅提升。在“夏令营”中，我们不仅为学生提供专业技能方面的培训课程，还将安排专家为学生及家长现场演绎及开设讲座;组织学生间的业务交流及探讨;在“夏令营”结束时，邀请学生家长共同观赏学生的汇报演出。开设“夏令营模式”的利好在于，可以让学生在艺术专业技能上短时间有一个飞跃，也解决了学生家长在暑期担心孩子业余生活的烦恼，还能赢得一定的创收。

“中心“的战略目标是通过培训体系在实践运行过程中的不断成熟;师资力量的不断增强;管理模式的不断完善，在两至三年内，开启专业输出模式。

在这次给学生及家长的意见征询表中我们发现，部分学生及家长希望接受较为专业化的艺术类培训，与兴趣类培训要有区分。这个建议给了我们很大的启发。开启专业输出模式，学校可以定向招收有意向报考加拿大或国内艺术类高校的学生，独立分班，除必须的文化课外，重点学习艺术类专业课程和外语的强化训练，开创“艺术类+外语”这种特殊教学模式。这个模式的关键在于，能和加方的艺术类高校建立合作关系，或是能了解加方艺术类高校的入学标准。利好在于，如果此模式成功，将为学校开辟另一片领域，在业界也是开创先河之举，对品牌的提升有极大的帮助。难点在于，需要多方面的沟通、协

商、帮助，师资力量需具有极高的专业水准，整个团队有非常丰富的教学经验。

四、项目启动及准备的时间结点

如上述方案能在7月中旬得到集团、学校领导的认可、通过，并签署合作意向书的情况下，时间结点大致安排如下：

7月15日——8月1日完成场地的改建工作，这样可有1个月左右的时间做一个透气和通风的准备工作。

8月2日——8月15日完成设备的采购工作，并摆放到位。 8月2日——8月20日同时完成教师及团队的面试、应聘及考核工作。

8月20日——8月25日完成教师及团队的入职培训工作。 高一新生军训时间，完成本年级的培训招生工作。 其余年级的培训招生工作计划在开学后两周内完成。 艺术培训中心预计在开学后的第三周正式运行。

**小学舞蹈兴趣小组活动方案篇四**

丰富学生的课余生活，培养对舞蹈学习的兴趣，为舞蹈爱好者进行舞蹈基本功的训练，提高舞蹈专业素质，使其达到学习舞蹈的初步要求，具有健美、灵活的体态。活动面向学校三至六年级中有舞蹈兴趣和有这方面特长的学生，有组织，有计划的进行，让学生在舞蹈中去感受音乐，理解音乐和表现音乐。启迪学生的智慧，陶冶学生的情操，使学生的身心得到健康的发展。

(一)艺术目标

1、通过对学生进行基本功训练，使学生腿的开度和腰有一定的控制能力，压腿、踢腿、下叉，下腰等内容顺利完成。

2、通过规范而且简单的舞蹈训练，使孩子们的形体、姿态、腿线条、腰腿的软度、力度和控制进一步提高。

3、通过一定的训练，使孩子们掌握、熟悉、提高表演能力的技巧和方法(主要解决形体、中心、控制和呼吸)，能完成舞蹈的表演。

4、通过组合练习，使学生加深基本功训练的系统性，更好的服务于平日的舞蹈之中。

(二)思想目标

1、发展学生各项身体素质，增强学生的体质。

2、培养学生自主学习能力，激发学生的创新潜能。

3、培养学生的自信能力。使课堂学习活动中一些基础教育、能力较弱的学生在艺术活动中获得成功的机会，改变孩子被动的心态，激发他们的自信心和成功欲。

通过舞蹈兴趣小组使学生学会有关舞蹈的技能，掌握一些舞台艺术表演的方法，并在实践活动中不断提炼情感，增强技艺，提高对艺术作品的理解力、表现力、想象力和创作力，努力为校园文化增添光彩，并为创建学校特色添砖加瓦。

本次参加舞蹈兴趣活动小组的学生几乎都没有进行过专业舞蹈训练，大部分学生连压腿、下叉等动作都不能顺利完成。另外，由于学员的年龄和基本条件的不同，所以不能要求一律，不能操之过急，软度和开度要在个人原有的基础上逐步提高，因此舞蹈班根据学生不同情况进行训练。

1、热身运动;在训练的15分钟左右的时间里，让学生做一些轻松、简单的热身运动。(由老师带领。)主要目的是创造一个融洽的学习氛围，使孩子们的身体和情绪适应课堂训练的准备，避免用力过度。

2、地面训练：儿童的生理特点是人小稳定性差，但是软度和开度较好，而软度开度又是舞蹈动作的根本点，所以要运用平整的地板来帮助孩子们进行软度和开度的训练，主要措施有：(1)脚背和膝盖的训练(2)肩的开度和前腿的软度训练(3)旁腰和旁腿的软开度训练(4)胸腰和腹肌的训练(5)脊椎和胯骨的训练(6)胯部和臀部的训练(7)胯部和腿部的综合训练(8)节奏和方位的训练(9)后腿和背肌的训练(10)踢腿和力量的练习

3、中间训练：这是使孩子们掌握、熟悉、提高舞蹈表演能力和技巧的重要部分，在中间训练中，主要目的就是解决形体、重心、控制和呼吸。具体措施：(1)手的姿态的训练(2)小跳训练(3)点转(4)平转(5)控制。

4、能够随着音乐做动作，节奏准确，充分表现音乐的特点，培养学生的即兴创编能力和学生的创造能力。

5、排练几个小型的舞蹈，通过这些组合来锻炼学生。

星期三下午第五、六节课

七、注意事项

1、每次活动，指导教师要有文字或图片记录。

2、每次活动前清查出勤情况。

3、在活动中，指导教师应根据学生的实际情况设计相关内容，确保学生人生安全。

1、学生掌握扎实的基本功，具有较高的音乐素养。

2、能学会几个舞蹈。

**小学舞蹈兴趣小组活动方案篇五**

一、舞蹈培训班名称：“未知名称”舞蹈培训班 文化及经营理念：“开开心心学习，快快乐乐成长”。

二、前期阶段：

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：

2.1资源情况：沙浦市场人口及学校(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。

2.2经济条件：

2.3目标群体的环境：

2.3.1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。

2.3.2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。

2.3.3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!

2.3.4成人舞蹈(瑜伽，拉丁舞，古典舞之类)：针对公司白领和家庭主妇，宣传手法同幼儿一起

3.竞争分析：

3.1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

3.2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)。

3.3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。

3.4 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。

三、实施阶段：

1.选址:

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：

4.1业余兴趣班

4.1.1瑜伽，古典，爵士舞等

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

4.1.2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

4.1.3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

4.2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)

舞蹈初中高级复合性动作训练 舞蹈组合性编舞技法

及音乐的运用中级表演性，舞蹈学习成品舞蹈

4.3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

培训学习舞蹈而自习的 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：??一月

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。

★特别推荐★

4.4全日制教练班(5人起上课)

招生对象：主要针对有意愿从事舞蹈教练行业或舞蹈演

员，短期需要加强提高和速成的学员。有无基础都可参加，从零基础开始授课教学

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

两个月 另赠送半个月课时，一个月为一期

收费标准：2580元一期 赠送肚皮舞舞服一套专业舞蹈鞋子一双 及各种风格音乐 教学视频 教学视频等

掌握内容：

a、肚皮舞舞初级基本素质体态训练 b、肚皮舞初级动作组合训练 c、初级表演性舞蹈学习 d、初级健身会员课编排学习 e、授课方式学习 f、授课实践g、肚皮舞中级复合性动作训练h、爵士舞组合性编舞技法及音乐的运用 i、中级表演性爵士舞学习 j、中级授课方式学习 音乐的理解及即兴舞蹈k、肚皮舞高级复合性动作训练 l、肚皮舞高级技巧训练 m、高级表演性成品舞学习 n、即兴舞蹈训练编舞技法o、10-15中级爵士舞成品动作 可直接签约加入本团队。

一年vip：

招生对象：特别爱好舞蹈，把舞蹈当作了生活的一部分，愿意和舞蹈培训班一起成长。

课程时间:随到随学，所有舞种均可学习!

收费标准：??元，赠送舞蹈服2套，送vip会员金卡，提供音乐和教学视频!

掌握内容：所有舞种的学习!舞蹈培训班给予你家的感觉，我们一起见证成长。

1.次卡 课程需在有效期内完成，过期作废。

12次卡 元 3个月

24次卡 元 6个月

42次卡 元 一年

2.通卡 • 每课时时间为60分钟;

• 可参加课表全课程(特邀国际舞蹈大师课程除外);

• 通卡在有效期内，可以不限次数和舞种的使用;

• 通卡只能在有效期内使用;

月通卡 500元 三十天有效(建议价)

学期通卡 2288元 常规班有效 (建议价)

全年通卡 3000元 一年内有效 (建议价)

vip小课 最低五课时 每课时 150元

• 最低五课时开课，每课时60分钟;

• 上课时间和内容可与工作室联系后个性化定制;

• 每多一人将在原课时基础上增加50元，三人为上限;

舞蹈编排 包涵四课时 舞蹈编排 600元 • 舞蹈编排包涵四课时，每编排一分钟长度的舞蹈的价格为600元

5.1发宣传单：学校(学院，社团)、街边(站牌，社区)

5.2海报：在招生地点、社交较大的地点粘贴海报

5.3网络营销：做网站并推广，进论坛、贴吧、问问、优化置顶

5.4表演宣传：快闪、表演、晚会、广场舞的同时记得打出培训班的招牌

5.5找组织机构营销：附近的学校，大学社团，居民社区

5.根据招生情况制定课程表：

6.接待：负责接待客户咨询

四、后期阶段:

1. 团队管理:团队初期由任课老师和艺术总监及其他成员构成，后期不断有优秀人才加入，管理制度再拟

2.客户维护: 客户资料进入数据库，每个季度主动联系客户至少一次，可以是节日问候，也可以是课程调查。

3.产业延伸策略: 文化交流，参加赛事，演出市场，输送人才，扩建团队，加盟合作，演艺经纪等。

**小学舞蹈兴趣小组活动方案篇六**

背景

近年，随着人们物质生活的不断改善，更多的家长开始注重孩子们的兴趣培养。随着时间的沉淀，家长认识到了课外培训的真正作用是带给孩子快乐、幸福的童年，并学会与人交际，培养还孩子的团队意识和协作能力，而不只是仅仅限于之前的那种竞争关系，单独的教育和个人能力的提升。

目前，国家也在政策上面加大力度，国家和教育部也逐步将素质教育进行了改善和进一步的执行，很多学校对学生的选择也有了一定的素质限制。目前在北京的一些优秀学校，已经开始要求其学生在入校时必须要有一定的特长和兴趣爱好。

在物质文明比较发达的西方国家，舞蹈或者音乐、绘画，早已经成了每一个孩子必须要掌握的基本技能之一。

综上所述，现在以至于今后很长一段时间，全国上下针对孩子们的特长培训行业都会有很大的发展提升空间。而兰州在甘肃又占尽了天时、地利、人和。兰州本身有很多的大学，可以很好的解决师资方面的问题。而兰州也属于大中型城市，有广阔的市场。作为甘肃首府有较其他地方更开放、更便利、更多的交流、学习机会。

目的

1、通过不懈的努力和对培训市场的认知、掌握，努力打造兰州第一品牌的舞蹈培训机构，引导和规范整个兰州的舞蹈培训行业;

2、通过认真、负责的办校精神，真正的帮助渴望成长、进步的孩子和家长，让进入本机构的孩子真正的感受到舞蹈和舞蹈的乐趣;

3、通过组织和参与省级和全国的各类比赛，使得学习的孩子们能通过舞蹈在更多人面前展示风采。

swot分析

优势：

1、信息资源：可以直接和各类考级总部建立最直接的关系，掌握第一手的信息和咨询，更好的和全国其他省市接轨，建立良好的合作;

2、优秀的教师：在选择老师方面，不仅仅是中心自己的选择也是学生和家长一种考级组织的选择，在老师方面要搭配合理，既有本省专家的支撑也有大部分刚出校门以求上进的舞蹈小老师的努力;

3、专家优势：和各个考级中心建立良好的关系，从而使更多的专家、大师能够来到中心，为中心的同学们和老师们进行指导和交流。

4、严格规程：秉承台湾最成功的培训机构的规程经验，以严谨的体系和优秀的服务取胜。优秀的服务更是成功必然条件。

5、环境舒适：教学环境不一定要多么的豪华但是一定是舒适的，干净的，有生机的，所有孩子们都非常喜欢。区域划分明显，有显著的功能性。基础设备完善，进入中心之后，家长和孩子都会投其所好的选择自己喜欢的，总之，不会让家长或者学生走进一个看似堂皇却很无聊的场所;

很多家长在选择舞蹈培训中心的时候都会有自己的想法和目的。但是不超出几个重要的因素，而这些因素也正是一个培训中心所需要最注重和改进的。中心要把这些因素放在工作的首位，也要把这些因素真正的发展成为我们的优势，从而因为客户良好的口碑来打败其他竞争对手：知名的专家、优秀的教师、勤劳的员工、舒适的环境、热情的服务、丰富的活动、严格的规程。

劣势：

中心的成立和发展是一个全新的体系。在目前市场竞争这么残酷的环境之下，必然会遇到很多的压力。新的中心成立，毕竟是要从新做起，市场份额，知名度也就是中心最大的劣势。所以前期的工作要从知名度和市场的占有率来着手，用中心的优势循序渐进的弥补“新”给我们带来的劣势。

机会：

目前全国上下正在全力的加大素质教育的投入，在很多地方，已经把素质教育放在了很重要的位置之上。在北京，早在几年之前就已经有很多学校对艺术特长进行了择生的限制。而教育部也在全力的加大素质教育的进行。面对校园内部那些不规范，不正确，大锅烩的教育方法，很多家长已经提出了异议。更多的家长选择让自己的孩子在校外进行学习和研究。而兰州的校外教育机构也没有一个真正做强做大的，绝大部分的校外舞蹈培训机构看中的也只是眼前的利益，没有一个规范的正确的体系来领导和支撑整个兰州的乃至甘肃的舞蹈培训产业。所以，中心把目标定在这个标准之上，在不断的努力过程中一定会有更大的机会。

威胁：

由于目前的体制问题，办学非常的简单，所以鱼目混杂的有很多的培训机构的出现。另外，还有一些机构已经在甘肃办学很多年了，有很好的口碑和群众基础。这些机构有些是通过价格，有些是通过长期的坚持，已经把市场瓜分的差不多了，所以这是对中心最大的威胁。

**小学舞蹈兴趣小组活动方案篇七**

(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

核心团队、师资力量介绍、运营思路、管理经验等等，一定要说明我们的优势是什么?

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

比如，近期及未来3-5年的发展方向是什么?近期半年的目标是什么?全年目标是什么?

(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

三、舞蹈机构行业及市场

(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)

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