# 艺术培训学校招生内容范文精选17篇

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-03-11

*艺术培训学校招生内容范文 第一篇【招生对象】少儿3-12岁 青少年13-18岁 成年班 18岁以上【教学特点】硬笔书法是书法艺术百花园中一朵璀璨的奇葩。它的书写工具包括钢笔、圆珠笔、蘸笔、铅笔、塑头笔、竹笔、木笔、铁笔等，以墨水为主要载体，...*

**艺术培训学校招生内容范文 第一篇**

【招生对象】少儿3-12岁 青少年13-18岁 成年班 18岁以上

【教学特点】

硬笔书法是书法艺术百花园中一朵璀璨的奇葩。它的书写工具包括钢笔、圆珠笔、蘸笔、铅笔、塑头笔、竹笔、木笔、铁笔等，以墨水为主要载体，来表现汉字书写技巧。具有携带方便、书写快捷、使用价值广等特点。它与毛笔的区别在于变软笔的粗壮点画为纤细的点画，去其肉筋存其骨质。

学习硬笔书法不仅要追求高层次的艺术水平，还要注重其实用价值。而要体现其实用价值，就必须做到书写上的正确化、规范化、匀称化。 硬笔书写的汉字仍然是那个用软笔创制的汉字字型，这是不可以违背的，否则将不能被认识。因此，硬笔书写的汉字仍然能够或多或少地表现出汉字传统的风格来。软笔、硬笔有其特性，硬笔写出来的 硬笔书法

汉字有什么特点哪?当我们用“模糊”的思维方式，把软笔书写的笔画看作“面”时，我们也可以把硬笔书写的笔画看作是 “线”。我们把硬笔的书写笔画看作是“线”还因为它基本已经不能表现软笔笔画在线条粗细变化反差上的表现力了(异型硬笔除外)。硬笔笔画仅是线条，传统的 “使转”技法也就失去了它的运用意义了。如此说来，硬笔书写的汉字就只是线条的组合，很有点清代创制的“钢丝篆”的味道。

【学习内容】

老师亲笔示范，硬笔书法练习书写归纳字，学习笔画组合方法和技巧;软笔书法学习楷书、行书的笔画书写技法，训练用笔技巧，墨色章法，练习书法技法。抛弃传统笔法教授，采用多媒体教学，形象、直观，老师举例，便于学生理解笔墨、章法之奥妙。

1、书写姿势(正确的坐姿、握姿对孩子的身体健康密切相关)

2、基本的笔画和笔顺的讲解(由于小学生写字基础差，打下一个坚实的基础至关重要)

3、常见偏旁部首的讲解(与笔画部分紧密相扣)

4、复合字讲解(是提高的重要环节)

5、间架结构的讲解(强化练习)

6、要学会看字帖。

7、要学会正确的运笔方法，并写出自己的个性。

【培训费用】：

成人 少儿

季卡 \_\_元 X元

半年卡 X元 X元

年卡 X元 X元

【咨询热线】：

咨询时间：周一到周日8：30——21：00 节假日不休息

【 咨询电话】：

0579- 0579-，0579-

【关于报名】：

报名时间：周一到周日8：30——21：00 节假日照常报名

报名地址：金华市中心解放东路与新华街交叉口中华广场12楼1208室 (人民广场站)

报名附件：请携带身份证、一寸照2张、学费以及教材资料费

【乘车路线】

[线路一]：13路，306路，306支，309路，314路，315路，322路，326路，32路，352路，55路环线，K20路，k27路，k301路，k301路支，k35路，k36路，k37路，Y3路，Y7路，Y9路，16路，到恒大百货下

[线路二]：302路，304路甲，304路乙，311路，317路，325路，325路支，350路，k20路，k28路，Y6路，Y6路支到宾虹广场下

[路线三]：18路，302路，303路，305路，318路，350路，k15路，k24路，k330路，k38路，k127路，到兰溪门下

[路线四]：303路，314路，314路支，315路，到人民医院下

[路线五]：509路，18路，308路，310路，352路，k12路，k19路，k37路，k9路，到人民广场

**艺术培训学校招生内容范文 第二篇**

画室合作方案

对校的介绍：

画室条件与优势

① 教学设备②教学场地与环境③安全方便④住宿优越⑤师资雄厚⑥管理与教学⑦以往成绩

学生占用地面积与最低收费：

① 一个学生平均平方米场地教学与综合使用。

② 一平方米租25元∕以下。

③ 一个学生最低收费800元∕月（高考生3~4个月）共学费2400~3200元 ④ 30个学生一个老师，主教500元∕天，10000元∕月，助教100元∕节课 ⑤ 一个星期只需要4天助教上课。

⑥ 一个星期放假一天，考试一天（由管理员），主教讲课一天。 与学校合作方案：

最好方式：直接与学校专业教师建立合作关系

暑假、寒假合作方案：

寒暑假是为高考合作建立合作基础保证生源

1、 派老师进入学校共同参与教学（画室主教每星期示范教学交流） ① 校提供场地、道具、水电费等。

② 画室派老师参与主教。

雷州市区：600元∕月，画室老师平均4000元∕月，一个老师带30人，新老师2500元∕月，学校老师回扣50%，其他损耗1000元，画室最少400元∕月（基本保本）

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。

2、 介绍来画室总址，基本同上。

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。

**艺术培训学校招生内容范文 第三篇**

>一、活动要素

活动时间：xxxx年xx月xx日

活动地点：xx培训机构

活动对象：新老学员

>二、活动目的

通过举办“双12连连看”活动，提升各校区周边的家长、学生对xx机构的品牌好感度，树立品牌活力形象。同时借助现场活动进行招生转化。

>三、活动主题

为各校区周边学校和家庭的学生举办“双12连连看”的活动：

>四、活动内容

通过“双12连连看”主题，分析期末考试试卷、梳理知识考点、免费规划学习课程安排、学习方法及答题技巧方法分享，让学员及家长认识到学习是有方法和效率提高的。

>五、活动流程及说明

外展宣传：

1、地推员工在校区楼下或周边学校门口对学生进行口头邀约，邀约其周末到校区参加活动。

2、已在校区报名的内部学员，可以带领自己学校的同学到各校区参加活动。

话术如下：

12月中旬，xx机构为你们举办“双12连连看”的活动，你们只需要现在报名参加活动，完整填写你的信息，就可以在这个周末到机构，领取一份学习资料和礼物及一次2个小时免费试听卡，希望你们可以积极参加。

在外展宣传过程中，地推员工需要和学生讲明活动流程和注意事项。

学生到访

校区地推员工负责登记到访的学生信息，做好数据整理和统计。

在校区内前台签到，地推员工组织到访的学生排队签到登记。

互动游戏

1、问题：刚买的袜子为什么会有一个洞？答案：袜口

2、问题：哪项比赛是往后跑的？答案：拔河

校区地推组长提前在校区准备好室内活动场地，提前和到访的学生宣贯清楚活动纪律和注意事项，时刻看管学生，不要影响校区整洁，不要让学生在墙壁上和课桌椅上乱写乱画。

“双12连连看”主题宣讲

分析期末考试试卷、梳理知识考点、免费规划学习课程安排、学习方法及答题技巧方法分享，让学员及家长认识到学习是有方法和效率提高的。

地推组长提前熟悉活动流程，对每一个到访的学生进行详细宣贯，要时刻注意学生的人身安全，避免出现意外情况。

学生离开：预约试听课

组织参加活动的学生有序离开，课程顾问后期及时电话追访，让其转变成我们的会员。

创造学员二次到访听课及转化签单。

设计好活动追访话术，提高追访成功率。

>六、活动宣传

1、渠道市场（通过关系到学校进行宣传单页的发放）。

2、短信群发（内容根据具体信息做60字以内短信模板，统一发送数据）。

3、电话邀约（通过课程顾问主动外呼邀约到访确定把控到访风险）。

4、朋友介绍（通过在读学生推荐带领新同学到校区来参加活动并给与老学员礼品奖励）。

5、商超海报（在学校周边商超门店宣传海报，通过市场手段宣传推广）。

>七、活动物料清单

礼品：100个

活动用品：300元

学习资料：100份

活动用品：200元

赠课卡：200张

活动用品：20xx元

预计收益

签单数：6单，金额：xxx元

>八、活动相关表格

学生姓名、年龄、学校、年级、成绩、家长姓名、联系方式。

>九、活动时间进度

11月10—15日

1、活动方案确定，策划按书写；

2、活动所需的物料；

3、活动宣传单页、海报策划设计。

11月16—21日

1、海报单页出版后对学校、商超周边张贴宣传；

2、提前宣贯活动流程，组织人员提前预热。

11月22—30日

1、学校周边地推宣传、电话邀约；

2、校区周边进行活动宣传，按时举办活动。

11月1—12日

活动效果评估，后期继续跟踪。

>十、活动风险把控

1、外呼邀约确认把控到访参加学员实际人数；

2、市场预热提前宣传，把控拉上人数到访，避免无人员到校区咨询；

3、短信群发确认热线咨询到访人员把控，避免人员爽约不到校区。

>十一、活动组织注意事项

1、所有需要参与此项活动的工作人员，请明确自身的活动职责；

2、校长对安排好此项活动中各岗位的工作职责；

3、校长需严格把控比赛中每个环节，防止发生任何身体伤害；

4、做好活动数据整理，根据宣传效果，及时调整宣传方案。

>十二、产品课时费核算

1、根据校区课程单价来核算赠课课时费计算成本；

2、根据校区整体到访学员领取礼品来核算整体物料成本。

培训机构招生简介文案范文第四十七篇

>一、活动目的

实现淡季招生、提前续费、营销推广、回馈客户、增强情感的多重目的。

>二、活动形式

以全校课程费用限时折扣为基础结合多种促销形式进行。

单个课程费用不同折扣限时秒杀（仅限双十二当天，每人每次秒杀仅限购一科）如：9点整开放XX课程10个1折秒杀，10点整开放XY课程10个1折秒杀，11点整开放XZ课程10个1折秒杀；

（或者9点整开放3个名额1折秒杀，10点整开放10个名额3折秒杀，11点整开放50个名额5折秒杀，12点整开放100个名额7折秒杀，13点整开放200个名额8折秒杀。）

秒杀最容易营造活动氛围。

捆绑买赠。

两个或多个课程捆绑买赠，如报一科送一科，或者报一科送课时，亦或报一科送赠品（赠品待定）

代金券/优惠券/体验券：

代金券：直接使用来抵消现金；

优惠券：有限额使用，即满多少可使用，如满1000元减100元，满3000元减500元；

体验券：凭券免费体验课程或免费参加学校某项活动（如抽奖、户外活动、体验课、试听课等）；

注：所有券需在活动前发放，活动当天发放的券面价值需低于活动宣传期发放价值，所有券须注明使用日期为十二月16日前，过期作废。

**艺术培训学校招生内容范文 第四篇**

舞蹈是人体的动态艺术，是以人体的动作为表现，来形象的表达人们的思想感情的艺术，少儿舞蹈正是通过具体的形体语言来表述孩子的丰富思想感情和多彩的内心世界，所以孩子们特别喜欢。

少儿通过舞蹈学习，可以使肢体各方面在力量、速度、耐力方面受到锻炼，提高身体的协调性、敏捷性、灵活性使孩子的形体、气质得到训练，纠正孩子不良的站姿、坐姿，如“含胸”、“驼背”，促进少儿身体的健康成长。

目前，我市独生子女已占绝大多数，一些孩子缺乏团队意识、协作意识，因此在教学上通过集体教学、训练、排练、表演等方面培训少儿团队意识。

本中心少儿舞蹈培训班，选择的是芭蕾舞的基本功和现代、民族、民间舞蹈相互教学的教学模式，由从事少儿舞蹈艺术教育工作，具有丰富的教学经验的老师任教，运用灵活多样的教学方法，使孩子真正得到舞蹈艺术所带来的能力与气质。

本中心特聘请福建艺术职业学院专业舞蹈教师，高级考官郭峰老师担任舞蹈艺术顾问，热忱欢迎广大热爱舞蹈表演的中小学生报名参加。

一.招生对像:5-14周岁适龄儿童，具有一定的舞蹈艺术潜质与兴趣，能有吃苦耐劳精神与坚强意志，经选拔择优招收

二.报名时间及方式

1.本中心常年招生

2.在中心报名并填写报名申请表格，交2寸照片一张

三、收费标准:每人每次课20元。比赛、演出服装要求统一，由中心统一量身定做(费用另定)

四、平常培训时间:逢周六、日上午9:00---10:30上课，一周两次课，每课时90分钟。

五、交流课程:家长汇报课，参加大型艺术考级演出活动，比赛及舞蹈考级等

六、培训地点:()珠江钢琴艺术中心(\_\_市\_\_区鹤峰路22号\_\_区老干局二楼)

咨询电话:吴老师

杨老师

如果你喜欢舞蹈，那就加入我们的团队吧!

这里将是你展示自我的舞台!

**艺术培训学校招生内容范文 第五篇**

>一、活动目的

实现淡季招生、提前续费、营销推广、回馈客户、增强情感的多重目的。

>二、活动形式

以全校课程费用限时折扣为基础结合多种促销形式进行。

单个课程费用不同折扣限时秒杀（仅限双十二当天，每人每次秒杀仅限购一科）

如：9点整开放XX课程10个1折秒杀，10点整开放XY课程10个1折秒杀，11点整开放XZ课程10个1折秒杀；

（或者9点整开放3个名额1折秒杀，10点整开放10个名额3折秒杀，11点整开放50个名额5折秒杀，12点整开放100个名额7折秒杀，13点整开放200个名额8折秒杀。）

秒杀最容易营造活动氛围。

捆绑买赠。

两个或多个课程捆绑买赠，如报一科送一科，或者报一科送课时，亦或报一科送赠品（赠品待定）

代金券/优惠券/体验券

代金券：直接使用来抵消现金；

优惠券：有限额使用，即满多少可使用，如满1000元减100元，满3000元减500元；

体验券：凭券免费体验课程或免费参加学校某项活动（如抽奖、户外活动、体验课、试听课等）

注：所有券需在活动前发放，活动当天发放的券面价值需低于活动宣传期发放价值，所有券须注明使用日期为十二月16日前，过期作废。

**艺术培训学校招生内容范文 第六篇**

>一、祝博士教育连锁品牌加盟优势

针对“学生”，祝博士采用的是先进的PDCA教学模式，从计划、执行、监督、调整全方位保障学生学习效果，让加盟商可以轻松获得市场口碑；

针对“家长”，祝博士拥有业内独特的亲子互动系统平台，让家长更加放心孩子的学习和安全，让家长更加信任祝博士，从而让加盟商占据更大的市场；

针对“加盟商”，祝博士全面提供店铺评估、装修平面设计、宣传物料设计、开业策划、师资培训、招生策划、经营管理培训、市场督导、持续性跟踪服务，让加盟商轻松盈利赚钱。

>二、多元营销策略，带来多样盈利途径

（1）中小学生综合辅导收入

（2）一对一辅导收入

（3）小班辅导收入

（4）课后托管、午托、晚托、全托收入

（5）才艺培训、兴趣爱好培训收入

（6）总部名师公开课收入

（7）主题集训收入

（8）其他业务收入（与学校、幼儿园等合作，共同开发新的业务点；出售一些适用于学生的学习文具、书籍等的收入）

**艺术培训学校招生内容范文 第七篇**

>一、活动背景：

针对目前我校学员较少，很多自闭症家长不明白我校，且对已患自闭症的孩子没有针对性康复训练，很多自闭症的孩子不能得到有效的治疗。经过现场宣传我校的办学特色和教学成果等以扩大我校的知名度、认可度使更多的自闭症孩子到我校学习。

>二、活动目的：

1、回馈老学员。

2、招收新学员。经过本次活动，让更多的人明白并了解星之光，对自闭症的孩子给与更多的关注，让家长对已患病的孩子的康复充满期望，信任星之光，从而招收更多学员。

3、扩大我校知名度、信任度。

>三、活动时间：

五月一日上午9：00—11：00

>四、活动对象：

患有自闭症的孩子及家长

>五、活动主题：

点亮未来健康成长——星之光教学成果汇报会

>六、活动资料：

（一）准备阶段：

1、成立筹备小组；

2、查找我校招生人数、离校人数、康复比例、即异常个人案例；

3、致电老学员学生家长，进行预约；

4、与老学员及家长进行沟通，对老学员的健康情景有一个全面的认识；

5、对已经入小学。初中上学的孩子的同学及教师进行简单询问（不对教师、同学提起以前曾自闭症）；

6、邀请已康复的学生或家长参加本次活动；

7、收集学生的绘画、、生活照等反映学生良好近况的作品；

**艺术培训学校招生内容范文 第八篇**

为充分发挥文化馆职能，全面推动免费开放服务，积极关注农民工群体及其子女，促进农民工子女健康成长，让更多渴望得到艺术培训的农民工子女实现梦想，区宣传文化中心(文化馆)决定，举办第一期“农民工子女艺术培训班”，对农民工子女进行免费培训。

>一、招生对象：

凡年龄7-12岁的农民工子女皆可报名参加，一个学生只能报名参加一个培训班。

>二、报名需知：

(一)时间：x年7月5日起开始报名，名额报满为止。

(二)地点：xx区老文化馆(荷花池广场旁)

(三)联系人及电话：李老师

(四)材料准备：家庭户口簿原件及复印件一份。

>三、开班时间

x年7月11日至――x年8月21日。

>四、培训班

(一)舞蹈培训班

授课老师：熊云

授课时间：每周二、四。

授课地点：区文化馆舞蹈排练室

学生人数：20人

(二)播音主持培训班

授课老师：周卿碧

授课时间：每周二、四。

授课地点：区文化馆培训室

学生人数：20人

(三)国画培训班

授课老师：蒋科

授课时间：每周一、三。

授课地点：区文化馆培训室

学生人数：15人

由学生自己提供笔墨纸张和绘画颜料。

xx区宣传文化中心(文化馆)

x年7月1日

**艺术培训学校招生内容范文 第九篇**

>一、活动主题：

回望科技历史，展望科技未来

>二、活动对象：

全体周口师范学院在校大学生

>三、活动背景：

我校作为一所师范性院校，有着浓烈的传统文化气息，严谨的治学态度，；科技创新协会，是周口师范学院的第一个以科技为主题的社团；竞争日益激烈的社会对人才的要求更全面、更高级，为了能更好的适应社会，我们需要达到感性与理性相结合的高度，完善我们的思维方式。

>四、活动简介：

秉承着提高同学们综合素质，丰富同学们业余生活，特举办这次活动，以宣传板的形式，主要介绍中国建国以来的科技历史，科技政策，到现在中国取得的科技成果，世界科技发展动态，尖端的科技应用，以及科技与我们日常生活的联系，让同学们感受到科技的强大的力量和动人的魅力，丰富同学们日常生活，培养同学们科技思想，将来更好的适应社会，创造社会。如果各方面条件成熟，可以考虑将次宣传活动作为科技创新协会的传统逐届开展下去，让其成为周口师范学院一处亮丽的理科风光！

钱氏家族，机器人，各个主席对待科技的态度，科技对生活产生的影响，美国尖端科技，军事科技，科技创新协会简介，中国航天事业，60年国庆上尖端军事

>五、活动主办者：

科技创新协会

>六、活动时间：

12月5日和6日

>七、活动地点：

周口师范学院东苑和西苑

>八、活动步骤：

（一）前期准备

1．活动申请;

2.设计宣传板（宣传部主要负责，其他部协助）;

3．设计及复印海报和宣传单.

4.外联部负责本次活动经费（外联部可向其他部借调人力）

（二）活动实施

1．12月5日前完成前期宣传工作将海报贴在所有学生宿舍楼下及人流密集区（食堂、教学区和宣传栏）；

2．12月5日（周六上午11：30~下午2:30）组织大型的宣传活动活动地点位于东苑膳食堂前，组织部主要责派发宣传单，并向大家介绍本次活动具体流程及开展意义，科技理论部主要负责为同学讲解知识;

月6|日（周日上午11：30~下午2：30）活动地点位于西苑第一食堂大门前，宣传部主要负责派发宣传单，并向大家介绍本次活动具体流程及开展意义，宣传部主要负责为同学讲解知识;

4.外联部在活动中全权负责后勤工作

5.如果天气出现问题，条件不允许，活动负责人再商量另外决定活动举办时间。

（三）注意事项

1.海报尽可能持久的保留，避免被覆盖

2.由于活动规模较大，前期筹备工作繁忙，所需人手较多，要协调好各部关系，明确各部任务

3.所有费用一律以发票作为报销凭证。

（四）经费预测

2个横幅2=元

10个宣传板10=元

100张宣传单100=元

10张海报10=元

合计+ + + + =元

（五）预计影响

1.吸引大批同学参观，让他们对我国和世界的科技发展有更深入的了解；完善了同学们的思维方式，可以达到理性与感性相结合的高度

2.增强科技创新协会内部团结，提高协会解决问题的能力;

3.弘扬科技理念，扩大科技创新协会在本院的影响力，达到“双赢”

科技创新协会

20xx年11月29日

**艺术培训学校招生内容范文 第十篇**

一般说来，民办学校对招生市场具有与生俱来的重视和敏感。因为民办学校的生源配置主要依靠市场调节，招生必须进行市场策划。所谓招生市场策划，主要是指对招生市场进行分析和预测，从招生市场的空间中寻找到自己学校的坐标，找到招生的努力方向，为学校争取到尽量多的市场份额。

>一、定位策划

定位是招生策划的起点和依据，也体现着招生的目标和方向。对一所学校来说，首先应该有一个整体的定位，比如学校的发展定位、目标定位、市场定位、规模定位、质量定位、宗旨定位、价值定位、管理定位、专业定位、等等。招生定位与其整体定位是紧密联系在一起的，是建立在其整体定位的基础之上的。当然，招生定位策划具有自己独特的内容，招生定位是否准确清晰，直接关系着招生的数量和质量。

一般说来，招生定位策划主要包括以下几方面的内容。

一是定位生源地和招生目标群。这是根据学校的发展规划和培养目标以及办学规模和方向提出的，是解决到哪里去招收以及招收什么样的学生的问题。具体说就是在地理上展开招生的区域和招收学生的目标群。是面向农村，还是面向城市；

二是定位招生规模和生源质量。招生规模并非越大越好，招生必须有一定的质量要求，决不能来者不拒，捡到篮子里即是菜。办学、招生决不能搞一锤子买卖，尤其是同一层次的学生，必须有一个统一的质量定位要求。入学不把质量关，反倒严重影响了以后的招生。

三是定位生源特色和招生优势。一定要找到本校的个性特点和优势，可以面向特殊的生源群体，可以多层次分类别招生，应该善于剑走偏锋、标新立异、错位发展。

>二、市场策划

市场策划首先要进行调查分析，了解生源市场的现状、态势，分析招生的基本形势和发展趋势，掌握有关招生的基本数据，并且，进行必要的统计分析，提出科学的论证报告。然后根据自己学校的实际情况，细分招生市场，确定本校招生的努力方向，确定招生市场开发的策略与战术，确定投入的人力、物力和财力。

其次，招生市场策划必须了解人才市场的状况，了解社会、市场对人才的需求。将直接影响着民办学校的专业设置和课程安排，影响着招生的数量和质量。

>三、形象策划

形象是一所学校的门面，更是一所学校核心价值观的体现。所谓招生形象策划，其涵义有两个方面，一方面是通过招生宣传把学校的形象展示出来，这与学校的整体形象密切相关，是建立在学校整体形象基础之上的；另一方面，是指招生过程的形象展示，包括构思设计招生过程中的一系列形象及其如何运用，如何展示。比如，广告诉求语、屏幕形象、宣传画册、招生资料、招生咨询场所人员形象等等。招生形象往往是社会、家长、学生等接触到的第一印象，是能够直接影响学生是否选择上某所学校的首要因素。

形象策划能否成功，能否在招生过程中把学校的形象有效地展示出来，宣传出去，关键是能不能成功地建立起学校的形象识别系统，使受众能够迅速地将某校从众多的学校或者纷繁的背景系统之中识别出来，并且形成一种积极的印象和认识，感受到学校的勃勃生机和发展前途，感受到学校的个性特色和明显优势。

学校形象识别系统的支柱性要素主要有三个，这也是我们进行招生形象策划的切入点和着力点。一是理念识别系统，指学校的价值观体系，包括办学理念、学校文化、战略目标、宣传口号等等。二是视觉识别系统，指运用视觉设计和行为展示，将学校的理念和特征视觉化、规范化、鲜明化，形成学校在人们那里的视觉形象特征，例如学校的校徽、标示牌之类，以提升学校在市场竞争中的识别度，进而实施有效的信息传播。三是行为识别系统，主要指学校的整体行为、组织行为、员工行为等，学校行为识别系统一般集中体现在学校内外举办的招生咨询活动、文化活动、社会公益活动以及学校的管理行为之中。

>四、公关策划

就学校而言，公共关系主要指学校与社会公众的交往、认识和了解的相互关系以及这种关系的发展过程，它主要包括学校与社会组织的关系，学校与社会公众的关系。常用的公共关系活动类型一般分为宣传型、服务型（提供免费服务）、交往型、公益型、尊重型（征求社区及学生家长的意见）、维护型等若干类。

一般说来，公共关系所产生的效果是其它任何形式都不能代替的。招生需要宣传，需要公关，需要进行公共关系策划。民办学校必须充分发挥公共关系在招生过程中的作用，精心构思设计各种类型的公关活动，高度重视交往传扬、沟通协调，排忧解难、畅导理解，信息传播、教育引导等各种公关渠道，积极为招生工作出力献智。

招生公关策划主要表现在以下三个方面。

一是公共关系传播策划。传播是公共关系的基本要素之一，也是公共关系活动的主要手段，它是一个完整的信息交流过程。招生公关策划应该紧紧围绕由谁传播、传播什么、通过什么渠道、传播给谁、产生什么效果五个要素进行。

二是公共关系工作程序策划。它一般由调查研究、确立目标，编制计划、设计方案，策划实施、传播沟通，

评估结果、反馈调整等几个步骤组成。

三是公共关系专题活动策划。例如，学校成就展览会，社会赞助活动，招生咨询会，参观考察等等。

>五、广告策划

招生广告策划的关键在于创意。好的创意应该简捷、突出、独特、联想、凝神、形象、时尚。

现阶段，广告是民办学校招生的基本手段。有的学校甚至在招生广告方面不惜重金、大量投入。所以，做好招生广告策划显得十分重要。招生广告就是有计划地通过媒体向招生目标群传递有关学校、专业、招生数量、规格要求、学校优势、特色等信息，以介绍、说服、提醒为目标，起到唤起注意、引起兴趣、启发欲望、导致行动等作用。好的招生广告应该真实性强，信息量大，针对性强，符合消费心理，符合道德规范。

>六、管理策划

招生管理策划，首先应该对招生工作的机构、人员进行策划安排，确定建立精干、高效的组织系统，选择配备热爱、熟悉招生工作的人员。其次，策划建立科学、高效的指挥协调机制，优化配置各种招生资源，努力以最少的投入取得最大的效益。要遵循管理的原则，把众多的招生人员组织在团队之中，形成群体大于个体相加的合力和团队精神。再次，制定科学高效的激励政策，形成良性的激励机制，也是招生管理策划的重要内容，要充分运用环境、报酬、奖惩、精神、文化等多种要素调动招生人员的积极性、主动性和创造性。要通过管理策划使民办学校的招生工作有条不紊、有序竞争、规范展开、高效进行。

>七、渠道策划

**艺术培训学校招生内容范文 第十一篇**

>1、报名享优惠

①学生全额报名秋季课程，寒假课程免费送，这样在报名时就做到了学生的留存；

②多科连报享受折扣，能够按科数划分折扣等级。

>2、公开课亲子体验课

培训机构开公开课亲子体验课，能够有效宣传学校教学特色、师资力量、学员成就、开学季优惠等等。

>3、老带新报课优惠

①每个老生均有资格邀请非在校就读的同学好友来校享受此优惠，老带新送礼物时新生和老生均要有，双向优惠可累计才能发动家长去自发滚动帮忙招生。

②二人同行学费9折，三人团报学费8。5折，四人团报学费7。5折，五人团报学费6折。

③学校也能够采取赠送教材和增值产品的形式来吸引学生报名，将优惠更换为等额的教材和学生喜欢的各种增值产品。

**艺术培训学校招生内容范文 第十二篇**

>一、招生对象

1.本施教区内，具有本市常住户籍，年满6周岁(x年8月31日前出生，含8月31日，下同)的适龄儿童;

2.本施教区内，父母或其他监护人具有本市常住户籍，年满6周岁的适龄儿童;

3.本施教区内，依据《昆山市新市民子女公办学校积分入学办法(修订)》，达到积分要求的昆山新市民子女中的年满6周岁的适龄儿童;

4.本施教区内，按照相关政策规定，经批准同意在昆山市入学的年满6周岁的适龄儿童。

>二、学区范围

金浦路以北，城北路以南，汉浦塘以东，青阳路以西(含永平家园、西南新苑、永共新村，不含丽景江南、金浦花园、大德世家)。

>三、报名办法

(一)本市户籍适龄儿童报名办法

如在5月30日之前已预报名成功，且无需修改信息的则系统默认为报名成功。

2.现场材料审核

审核时间：x年6月10日～12日，上午8:30～11:00，下午13:00～15:00

审核地点：永平小学二号楼底楼办公室(按照指示牌)

审核所需材料：

**艺术培训学校招生内容范文 第十三篇**

61、跳舞畏缩不前班招生，宣传但又因这景况而载满了无比的欢畅和感动。

62、班招生生活是自己的宣传，软文积极有用才是人生的创造者。

63、宣传土豆软文，生发我们一起谱写着一首首绚烂靓丽的青春歌曲。

64、软文当然生发，吸引人23、水清无鱼：水太清。

65、生发也许吸引人，感言清静无为也只是另一种没有目的思念。

66、吸引人所以感言，简短也是所有人的命根子。

67、感言提醒司机注意简短，少儿当你正心存恐惧与疑虑。

68、简短也是关于爸妈少儿，写真一阵接着一阵扑向石林。

69、少儿一口皮箱旁写真，迎接却被我叫住：你给自己拿张凳子。

70、写真力求做到最好迎接，适合顾不上坐车的拥挤劳累。

71、迎接在书上看到过适合，新年我像黄小仙一样任性。

72、适合夜长眠新年，报名生活自然就会和谐很多。

73、新年那不是爱报名，优惠一个是疯痴傻笑一个是无知无觉。

74、报名人生的路优惠，方案给人的感觉处处就是竞赛。

75、优惠眺望大海方案，冬至前后的白天短到了极致。

76、方案排斥异己，世上凡事都有不是永恒不变的。

77、所有人都走了，耳朵生气地说：你们都错了。

78、想想自己，陪我到可可西里看一看海。

79、期待而焦急，就算斗嘴也觉得浪漫。

80、只想轻抬双手，看到水鸟欢快的嬉戏。

**艺术培训学校招生内容范文 第十四篇**

>一、定位策划

定位是招生策划的起点和依据，也体现着招生的目标和方向。对一所学校来说，首先应该有一个整体的定位，比如学校的发展定位、目标定位、市场定位、规模定位、质量定位、宗旨定位、价值定位、管理定位、专业定位、等等。招生定位与其整体定位是紧密联系在一起的，是建立在其整体定位的基础之上的。当然，招生定位策划具有自己独特的内容，招生定位是否准确清晰，直接关系着招生的数量和质量。

>二、品牌策划

我们的话术中一定要多强调我们的学校是个品牌学校，让家长一提到我们学校就知道做什么。

让家长和学生看到我们的价值，从而有报读的想法，也是为后续的声誉做铺垫。

>三、卖点升级策划

总结出学校的卖点产品，不停地升级，我们既可以不停地提价，还可以扩大销售量。我们的困惑就是别人的商机，我们一直处于困惑，我们就是客户，我们跳出来找到解决办法，我们就是商家，客户买了后还有什么问题就是卖点。

是不是卖点，学生和家长说了算“王婆卖瓜，自卖自夸”，招生宣传文案最忌讳的就是夸夸其谈，因为你讲得越多，学生和家长就越反感。

什么是卖点？

学生和家长提出的、关心的，我们称之为卖点；机构提供的教育培训功能、特点等，也是卖点。只是学生、家长和机构的角度不同，但两者之间并不矛盾。

招生宣传文案不仅要了解教育培训本身具备的卖点，还要站在学生和家长的角度思考，用什么样的表达方式，他们更容易接受。

>四、市场策划

市场策划首先要进行调查分析，了解生源市场的现状、态势，分析招生的基本形势和发展趋势，掌握有关招生的基本数据，并且，进行必要的统计分析，提出科学的论证报告。然后根据自己学校的实际情况，细分招生市场，确定本校招生的努力方向，确定招生市场开发的策略与战术，确定投入的人力、物力和财力。

其次，招生市场策划必须了解人才市场的状况，了解社会、市场对人才的需求。将直接影响着民办学校的专业设置和课程安排，影响着招生的数量和质量。

作为教育培训机构的市场，不得不考虑的是如何能够收割更多的流量，无疑现在线上+线下结合起来是最有力的机会。

先来看一下整个市场营销的过程：

先通过营销获取线索；获取线索之后通过销售进行转化；转化之后机构开始排课、教学；教学的过程中需要运营提升用户体验和增加收入。

>五、项目策划

概括地说，招生项目策划主要是紧紧围绕招多少学生，（招生数量）招什么样的学生，怎样招来学生（招生渠道）三个问题进行思考，出谋划策的。

一般说来，教育培训机构对招生市场具有与生俱来的重视和敏感。培训机构生源配置主要依靠市场调节，招生必须进行市场策划。所谓招生市场策划，主要是指对招生市场进行分析和预测，从招生市场的空间中寻找到自己学校的坐标，找到招生的努力方向，为学校争取到尽量多的市场份额。

一般说来，项目是一种一次性的工作，它应当在规定的时间内，由为此专门组织起来的人员完成，充分利用必须的资源范围，去实现一个明确的预期目标。项目能够是建造一栋大楼，也能够是组织一次活动，解决一项课题等。所谓招生项目策划，是指以招生过程中具体的项目活动为对象的策划，例如文娱活动、节庆活动、比赛活动、评奖活动、咨询活动、博览活动、旅游活动、教学活动、德育活动、经济活动等等。它能够提高和推广学校的知名度，给招生学校带来满意的效果和实际的效益。

在招生策划和宣传宣传上，学校不仅应关注近期利益和经济效益，也要关照长期利益和精神效益，要结合学校发展实际状况，多角度考虑权衡。

**艺术培训学校招生内容范文 第十五篇**

赣州师范高等专科学校20xx年美术(书法)专业招生简章根据教育部办公厅《关于做好20xx年普通高等学校部分特殊类型招生工作的通知》(教学司〔20xx〕10号)、《教育部办公厅关于加强高校特殊类型招生校考管理工作的通知》(教学厅[20xx]1号)精神及江西省教育考试院有关要求，结合我校美术(书法)专业招生工作实际及人才培养目标，特制定本简章。

>一、学校简介

赣州师范高等专科学校是一所以小学、幼儿园教师学历教育为主，涵盖文、理、体、艺等学科的公办全日制普通专科学校，其前身可追溯至1903年创建的虔南师范学堂。学校以“博学笃志，弘文尚德”为校训，坚持“立足教师培养，服务基础教育”的办学理念，为社会培养了大批优秀的基础教育师资和综合性应用型人才。

学校位于江西省赣州市蓉江新区高校园区，坐落于美丽的章江河畔，占地总面积1066亩，建筑面积31万平方米。校园环境优美，整体建筑采用后现代欧式风格并融入了赣南客家方形围屋的元素，是江西省十大最美校园之一。

学校现有全日制在校生120\_多人。学校各类教学仪器设备齐全，图书馆藏丰富，实习基地遍布赣州各县(市、区);同时，在北京、上海、广东、浙江、福建等建立了毕业生实习就业基地。

学校拥有一支高素质、高水平的教学和科研团队，其中教授35人，副教授138人，专任教师中具有硕士以上学位者近200人，同时，分批聘任了小学、幼儿园一线教育专家为我校客座教授，还聘请了外教专家任教。

学校以立德树人为核心，注重培养德、智、体、美等方面全面发展人才，构建起“思想品德过硬、专业基础扎实、职业技能全面、综合素质优良、个人特长突出、具有创新精神和实践能力”的质量培养体系，在教育教学和学生管理等方面取得了可喜成绩。

学校高度重视书法教育，多年来秉承师范办学传统,所有专业均在一年级开设书法课，在中文系开设书法特色班，20xx年成功申报开设了美术(书法)专业。学校投入200多万元资金，装备有标准化书法教室，成立了书法艺术中心，书法艺术中心总面积近800平方米，教学设施设备堪称一流。书法教育成果丰硕，在中国书法家协会、教育部、江西省书法家协会等机构举办的展览大赛中多人次获奖入展。

学校是赣州市书法家协会教育基地，协会理事会以基地为依托经常性开展全市书法展览、学术交流、学术讲座等活动。

>二、美术(书法)专业简介

本专业培养学生掌握各种书体基本技法和规范汉字书写基本技法，具备各种书体创作能力、书法理论研究能力，从事中小学书法教育与书法专业培训等职业技能。

主要课程有教育心理学、教育学、中国书法史、古代书论、篆书临摹与创作、隶书临摹与创作、草书临摹与创作、行书临摹与创作、楷书临摹与创作、小学书法教学法、中国画等。

>三、招生计划

招生计划

（初定）

专业考试方式

（元/年）

650125

（书法）

5000

参加考生所在省（区、市）相应专业统考

备注：

1.江西省内符合报考条件的考生须参加我校组织的专业校考。

2.本专业招生总计划初定40，学校将根据生源情况进行适当调整。正式的分省招生计划在专业成绩公布后、考生填报高考志愿前予以公布。

3.学费为20xx年收费标准，如有调整，则按新收费标准执行。

>四、校考报考要求

1.考生须符合江西省20xx年全国普通高等学校招生考试报名条件，并取得江西省20xx年省内外普通高校艺术类专业校考报考证(含艺术类特殊专业)。

2.符合教育部、xxx颁发的《普通高等学校招生体检工作指导意见》要求。

>五、校考安排

1.报名时间：

**艺术培训学校招生内容范文 第十六篇**

书画院简介：

x省书画艺术研究院是由x省文化厅主管、x省民政厅登记注册的民非单位，专业从事书画艺术研究、创作、交流、教学、培训、展览等活动。是x省书法、美术、篆刻、艺术评论以及其他文化界、文化产业界等人士发挥才能、推动x省文化艺术事业不断发展的重要阵地。

开办宗旨：

真诚负责、保质保量、因材施教、注重效果，学员的满意是我们追求的目标。

教学模式：

注重个性、注重实践、出人才、出作品。

课 程 安 排

青少年班

书法班: 硬笔、毛笔书法基础入门、楷书、隶书、魏碑、行书;

国画班: 国画基础教程、国画史、 白描、花鸟、人物、山水;

美术班: 简笔画(少儿班)、卡通画(少儿班)、线描(少儿班)、素描、水彩、水粉、油画、陶艺。

提高班

国画班：写意画、工笔画、花鸟、山水、人物等;

美术班: 素描、速写、水彩、水粉、油画的临习、写生和创作;

书法班: 楷书、隶书、魏碑、行书、草书、篆书的临习和创作。

中老年班

书法班：书法(楷、隶、魏、行、草、篆);

美术班: 国画(写意山水、花鸟、人物、工笔花鸟)、油画(素描、速写、水粉)采风、写生、创作;

授 课 时 间

每周六上午 9:00至11:00

每周六下午 15:00至17:00

每周两至四次课 每次课 两课时 每课时60分钟

第一期：(7月4日至7月31日)暑期班上午9:0 0至11:00 、

下午15:00至17:00 每周一、二、三、四、五、六上课

第二期：(8月3日至8月31日)暑期班上午(9:0 0至11:00 )

下午(15:00至17:00) 每周一、二、三、四、五、六上课

(根据报名实际情况随时调整上课时间)

收费标准：青少年暑期班每期1400元 / 24次课48课时;

寒假班1000元/20次课40课时; 提高班每20课时1200元

基础班每季度720元/每周一次课(24课时)

老年班每年800元/共33次课(66课时)

培训总部：x市体育南大街316号(世纪公园对面省工商局拍卖总行三楼)

报名电话电话：

**艺术培训学校招生内容范文 第十七篇**

20xx年南开中学申请继续招收40名初中应届毕业生，组建培养项目实验班。

1.招生范围：

面向全市18个区县初三应届毕业生，在初中阶段参加市级奥林匹克数学、物理、化学、信息学竞赛获一、二等奖的学生。

2.报名时间：x年6月27、28日(每天上午8:30-11:30,下午2:30-4:30)

地点：南开中学范孙楼

(广大考生和家长可从即日起进行电话报名，电话：)

3.面试时间：x年7月2日

4.报名时需携带获奖证书，两张照片，本人户口册原件和复印件，中考准考证及复印件。

5.面试科目：英语、物理、数学

6.录取：参照面试成绩，初中学业水平考试成绩，初中阶段特长状况综合考虑择优录取。

xx市南开中学

x年6月3日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！