# 培训学校工作计划(8篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2025-03-24

*培训学校工作计划一以学校所提出了的学期工作思路为指导，在相关领导的指示安排下，充分发挥本部门职业技能鉴定和社会培训的功能和作用，积极协调，认真做好学生职业技能鉴定考核工作；加强联系，积极开展各类职业技能培训和创业培训；努力探索，切实做好退役...*

**培训学校工作计划一**

以学校所提出了的学期工作思路为指导，在相关领导的指示安排下，充分发挥本部门职业技能鉴定和社会培训的功能和作用，积极协调，认真做好学生职业技能鉴定考核工作；加强联系，积极开展各类职业技能培训和创业培训；努力探索，切实做好退役士兵的培训工作；为学校发展作出应有的贡献，培训学校工作计划。

（一）学生职业技能鉴定考核工作

在校领导的安排下，根据本学期有关班级的课程考核要求，本学期除16个班的citt考核外，还将安排0903、0904两个班共91人参加数控中级工技能鉴定，1003班师56人参加车工中级工技能鉴定。我们将积极与教育主管部门、技能鉴定部门及相关处室和班主任做好联系协调，认真做好学生职业技能鉴定考核工作。另外，做好部分xx级毕业生技能等级证书的换证工作。

（二）社会培训考核工作

（1）做好社会培训考核常规工作

按工种分类建立建全资料档案库，把各级各类培训申报材料、考核管理资料、培训管理效果资料等汇总成册；按要求并及时填、报各种培训考核表册；做好各种有效证件的管理、核实及发放工作，做好各种培训的宣传招生联系工作和开班前有关准备工作及进程中的管理工作。

（2）维修电工及电焊工社会培训工作

在校领导的安排下，本学期将于九月十二日开办第三期维修电工中级班，九月十九日开办维修电工高级班，以及维修电工技师班的技能训练工作；另外，本学期我们争取开办第八期电焊工社会培训班。我们将借助各方面的力量，有效地开展社会培训的宣传、招生工作；我们将深入调查研究，合理确定培训项目课题，与相关专业办合作科学制定培训教学大纲、培训教学计划、培训实施方案；我们将注重培训工作的针对性、实效性，让培训学员学有所得，学以致用，进而树立良好的口碑与信誉。在培训期间我们将认真做好培训学员的管理工作及后勤服务工作。

（3）社会培训及考核项目的拓展

在校领导的安排下，本学期将一方面加强与社会各部门联系，争取主动走入各类工矿企业及相关用工联系机构，与其协商合作培训事宜；从而拓宽社会培训市场，拓展社会培训内容，扩大社会效应和提升学校知名度。另一方面与各专业办合作，根据实际情况开设能提升就业竞争能力的学生技能培训兴趣班并做好相关技能考核工作。本学期争取开设计算机组装与维修和数控车（铣）中级工这两个工种的职业技能培训。

**培训学校工作计划二**

一、指导思想

倡导\"提升每一个学生的学习、就业、生活品质\"的专业教学理念，继续坚持\"以服务为宗旨，以就业为导向，以质量促发展\"的工作原则，以促进我专业部学生和教师的共同发展为目标，正视现状，积极开拓，稳步前进，真正推进专业部的内涵建设。

(一)常规工作

1.做好会展、物流、会计三个专业的专业调研工作。针对会展专业\"重点不重\"的现实状况，延续上学年的工作，继续从专业调研、专业教学计划研讨、专业教学质量跟踪、学生调研、师资调研、班主任工作调研、学生就业去向等着手，深入调查，在做好校内调查的基础上，走出校园，走进行业，以教研组为首，全体专业教师参与，形成具有深度的密切结合行业企业现实的调研报告，作为指导专业发展的重要现实依据之一。

2.进一步落实专业部教师的教学互动，推进专业深度教研，结合教师本人

撰写的3年发展规划，为教师发展营造机会、提供平台，继续推进专业教师的梯队建设和\"双师型\"发展建设，尤其是继续做好转行教师的专业学习和发展工作。

3.加强教学督查，强化课程的执行力度，做好专业部主任、教研组长的教学检查，做到有检查，有反馈，有跟进。

4.落实12级会展专业分方向工作，做到稳妥、谨慎、周到。落实会展专业营销与策划方向学生专业服装统一征订工作。

5.做好专业部各项档案资料的收集管理工作，规范会展开放实训中心、物流实训室及两个专业机房的实训管理工作及使用记录工作，会展实训中心一周一报，其余实训室不定期抽查，为各项检查做好准备的同时作为完善管理工作的内容之一，便于总结提升。

(二)重点工作

1.会展重点专业建设

本学期将继续从专业调研、专业教学计划研讨、专业教学质量跟踪、学生调研、师资调研、班主任工作调研、学生就业去向等着手，深入调查，找出弱势原因，从主观因素出发进行整改和推进，逐步夯实基础，争取有质的突破。具体工作措施包括：

(1)在清晰界定会展营销与策划和会展设计两个专门化方向培养目标和教学目标的基础上进一步完善上学期制定的专业教学标准和专业教学计划，强化落实，关注课程执行力，提高教研组及备课组的\"教研能力\"，强化\"教学研究\";

(2)结合品牌教师培养，作为落实分层教学的一项措施，稳步推进专业发展工作室工作，在上学期的基础上本学期进一步推进和做深。会展设计工作室指导教师增加郑剑、宁峰;会展营销与策划工作室分拆为会展营销工作室和会展文案策划工作室，指导老师分别为盛蔚和周文雯;会展礼仪工作室指导老师增加黄晓明，同时请黄晓明重点研究婚庆展示和礼仪、音响师教学工作;要求工作室有方案，有目标，结合班级文化建设等工作设计本学期的工作项目，有实施措施，把学生培养和教师发展相结合，把专业发展和德育发展相结合，真正体现专业发展工作室的效用;

(3)推进订单培养与校企合作，开拓与长风生态园的合作;继续推进与曹创广告设计公司的师徒制工作室项目;

(4)组建和完善专家指导委员会，有内容有成效;

(5)进一步探索和改进会展开放实训中心的运营与管理，进一步研讨实训室管理的相关制度和落实情况，包括相关档案的整理工作，共同发现问题，更重要的是集思广益，找到适当的策略，提升实训室的使用效率和管理效率;改建调音实训室;

(6)推进会展专业校本教材的编写并进行过程管理与质量监控;

(7)帮助吴瑾菁较好的完成会展专业教学的转型。

2.星光杯项目启动

在上学期清夏技能节和专业技能比武，星光杯各项目选苗的基础上，基本确定参赛项目，明确各项目指导老师与领队教师，形成星光杯项目小组及相关育苗方案，积极备战20xx年第xx届星光计划技能大赛，针对大赛要关注过程，以点带面抓好种子选手的培育工作以及专业骨干学生的群体培养工作。探索大赛项目的常规教学，以赛促教，以赛促学，大大提高教师的业务水平及学生专业技能，有效推进学校日常的专业教学管理工作。

3.强化英语、计算机等能力，用好早自修和午自修

会展专业拟在早、午自修时间加强英语、计算机技能;会计专业拟加强传票翻打、小键盘运用能力;物流专业拟强化专业英语、口才表述等技能，由专门教师进行辅导，有目标，有措施，有成效。

4.坚持班级文化建设，推进品牌德育的逐步形成

坚持\"以文化育人\"为主线，继续以温馨教室建设为载体，与专业发展工作室相结合，彰显专业特色，促进班级的专业化、个性化发展，通过多元化的育人载体，培养学生自我管理和自我教育的意识，推进品牌德育的逐步形成。

5.提高学生综合素养，成立学生专业团队，学生演讲团由孙雷维领队、礼仪接待团由李晓俊、黄晓明领队。

贯彻\"岗位价值观\"理念的培育，通过部门学习与交流、组织沟通、个别沟

通等，在专业部日常的学习和工作中，不断渗透\"价值观\"的理念并长期坚持，积极打造一支积极进取、团结向上的团队。

(一)工作策略

全员参与、团结协作、责任到人、过程管理、重点推进

(二)工作理念

树立三个意识，认清一个关系

1.树立责任意识，深刻认识专业发展与教师\"自我\"的关系;

2.树立团队意识，深刻意识专业团队\"大我\"与教师个人\"小我\"的关系;

3.树立发展意识，深刻认识\"乘风破浪\"主动发展的重要性与\"固步自封\"被动淘汰的严重性;

4.重新审视师生关系，深刻认识到学生的成长与教师的发展共进退，意识到\"优秀的学生成就成功的教师\"，\"成功的教师造就优秀的学生\"。

**培训学校工作计划三**

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，选择最优的教学内容、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

一是开展读书工程教师读书不少于1本，并根据实际需要做些读书笔记。二是写好随笔：教研组老师坚持写生活随笔或教育教学随笔，每月不少于1篇。三是做好学生作品的整理及归档工作，并择优向新教育实验网上传。使之成为同年级师生乃至家校、校际间交流的平台。四是继续开展课题研究。本组课题为“朱棣文精神在小学教育中的实践研究”，做好相关资料收集整理工作，撰写相关论文、书面资料，并在课堂教学中努力渗透朱棣文精神，加强艺术体验，让学生敢于创新、乐于创新。抓好第二课堂，力争出成绩，同时使学生具有一定的艺术修养。

积极发挥艺术教研组教师的优势和特长，努力为活跃学校文化生活，美化学校育人环境，作出积极的贡献，并做好学校专业队（舞蹈、电子琴、合唱、绘画等）及特长学生的辅导工作，为学生搭建施展才华的舞台，积极参与各种竞赛，力争取得好成绩，为学校争光添彩。同时建议学校外聘有专长的老师，进行针对性地辅导培训，本组教师各施所长，尽己所能，努力培养出一批又一批的艺术之星，普遍提高我校学生的艺术素质和综合能力。

1、教研组会议，明确学校对各教研活动开展的要求，制订教研组工作计划，各项工作安排落实。

2、制定本学期各类学科计划

3、狠抓课堂常规教育，做好六认真工作。

4、教研活动，对艺术学科教学有何构想及建议

5、做好校庆的准备工作

6、开展鼓乐队和兴趣小组活动，组建乐队

7、开展国歌、队歌及校歌的教授活动

1、有效开展兴趣小组活动。

2、大合唱队加强训练，年底准备社团活动。

3、常规管理，保质保量地上好每堂课。

**培训学校工作计划四**

以教体局工作要点、有关教师培训工作的指示精神为依据，结合我校实际，以科学发展观全面落实为契机，以新课程改革为推动力，以青年骨干教师培训为重点，以促进教师专业化发展为最终目标，立足学校实际，广开培训渠道，努力建设一支观念新、能力新、方法新、境界新的师资队伍。

中青年教师

1、以师德建设为核心，以新课程标准的实施为切入口，促进全体教师进一步转变教育思想、更新教育观念、改进教育方法和教学手段、优化知识结构、拓宽知识面，使之具有运用教育教学的基础理论更新教学观念、把握教研方向、研究工作规律、提高教育教学质量与效益的能力。

2、深化教师基本功，从备课、上课、作业、辅导、评价五环节入手，有效强化教学常规。

3、加强年级组、教研组、备课组建设，发挥年级组、教研组、备课组的整体功能，打造“专业（专家）引领、自我反思、同伴互助”的学习共同体，最终实现学习型学校建设。

4、建立健全有效合理的机制，加强青年教师的教学基本功培训，促进青年教师尽快成为“青年骨干教师”。

5、结合教育教学实际，开展有针对性的课题研究，激发教师参与教学研究的兴趣，提升教师的教育科研意识和能力。

（一）、加强教育理论学习。加强教育学、心理学、现代教育理论和学科发展前沿理论的学习，学习国内外、校内外课程改革的先进经验、课例，使教师掌握本学科新课程知识结构和编排体系，掌握课程改革新动态。

（二）、实施“强师战略”。以“教研培训一体化”为载体，实施校本培训，提高教师专业化水平和能力。

1、提高教学行为“六种能力”。一是提高教学设计能力；二是提高知识加工能力；三是提高教学组织能力；四是提高实践反思能力；五是提高现代教育技术应用能力；六是提高教学质量的监控能力。

2、开展“五项实践活动”。一是以课堂教学评价标准为内容，组织开展课堂教学实践训练，人人都上一节新课程理念下的公开课，着力提高教师12项课堂教学能力。即：

（1）课堂教学思维能力；

（2）课堂教学表达能力；

（3）课堂的组织管理能力；

（4）课堂教学课型设计能力；

（5）课堂教学目标设计能力；

（6）课堂教学内容设计能力；

（7）课堂教学结构设计能力；

（8）课堂教学方法设计能力；

（9）课堂教学教师形象设计能力；

（10）课堂教学预想效果设计能力；

（11）课堂教学特色设计能力；

（12）课堂教学评价能力。

二是组织教师撰写教育教学经验论文进行交流探讨，以提高归纳、总结能力。三是开展板书设计、课件制作、教案评比、说课、评课、命题、解题、演讲、案例分析等教学基本功的培训和比赛，切实提高青年教师的教育教学能力。四是坚持运用教学问题手册，强化教学反思积累，不断总结教学经验。五是立足“小问题，大教研”开展课堂教研活动。六自我反思能力。教师在先进的教育理论指导下，要经常性的对自己的教育教学行为进行自我反思，反思教育教学理念，反思教育教学行为。

3、实施“两个工程”。

一是实施“青年教师成长工程”。采取跟踪指导、压担子的措施，给他们创造学习的机会和展示自我的机会，使青年教师快速成长；二是实施“名教师培养工程”。在骨干教师培养上，树立品牌意识，拓宽培训渠道，采取“走出去、请进来”的方式，派骨干教师参与上级培训，学习或聘请导师指导引路。继续实施区级以上骨干教师，一是上一节观摩课或公开课，二是撰写发表论文，三是有课题，力争培养和造就出自己学校的名教师。

1、辅导性原则：校本培训的内容必须符合上级教育行政部门的要求，必须对教育教学工作具有指导性，起到导向作用。

2、灵活性原则：校本培训的方式具有灵活性，学校要制定出切实、可操作的校本培训计划。

3、实效性原则：校本培训的目标内容、方式具有实效性，使教师有实实在在的提高，真正为建设教师队伍起到重要作用。

4、针对性原则：校本培训的内容应结合具体教育形势进行，尤其是应针对当前重要的教育教学改革信息进行。

1、自主学习。教师自学，记读书笔记。学校每学期推荐书目，组织教师认真学习、交流研讨。学校要对布置的自学任务，进行检查和考核。

2、专题讲座。结合教育热点和教学实际，针对学校共性问题，以学校领导和骨干教师为主举办专题讲座。

3、小组研讨。以教研组、备课组为单位，通过教研活动、集体备课等形式，定期交流学习体会，研讨教学经验，共同解决教学中存在的问题。

4、教学观摩。继续组织好学科组内的听评课活动，定期举办讲课比赛、公开课、观摩课活动。要认真组织教学观摩后的说课、评课活动，增强教学观摩的实效。

5、结对帮促。凡未带过初三的青年教师，由学校统一调配指导教师，指导教师由学校骨干教师、教学能手、学科带头人担任，形成师徒关系，指导青年教师尽快成长。学校明确其责任、义务，对工作成绩定期考核奖励。

6、教学反思。教学反思是教师教学专业技能提高的重要途径。引导教师反思教育理论、教育思想，反思教学过程，反思教学成果，反思教学评价，反思教育个案，反思教学工作的各个环节。反思的形式：写教学日记，写课后小结，写实验报告，写论文等。

7、课题研究。组织申报研究课题，定期组织交流阶段性研究成果，促进教师在研究中成长，针对新课程实施中的问题，结合学校问题，确定研究课题。

8、参观考察。组织校内、校际之间的教师教学交流，积极创造机会，外出考察学习，解放思想，开阔视野，取长补短。

**培训学校工作计划五**

最大范围宣传招生信息，让培训机构的招生简章构成社会化散播，基于熟人之间的社交属性，广泛传播，让招生简章迅速在员工、朋友、老学员等各方面人脉资源的朋友圈内火爆!从而引爆学员报名。

本营销方案是基于以下逻辑：

1、培训机构透过纷课网后台配置移动官网，上传标准化课程介绍。准备就绪后，导入代理(代理为培训机构社会化资源，诸如员工、朋友、老学员、透过各方渠道的兼职招生人员等)，自行设置代理的转发任务佣金机制，靠代理转发效果(转发之后的点击量和报名量)支付佣金，即靠佣金驱动代理转发用心性，当然自己内部员工要强制执行转发。

2、纷课网分两大营销模式：代理营销、悬赏任务营销(红包模式)。基于代理的营销，所有代理同时在朋友圈超多的转发，培训机构招生信息将以几何倍数曝光，比如：一个导入100个代理的培训机构，假设每个微信朋友圈有保底300人次的曝光度，那么100个代理同时在微信朋友圈转发培训机构的招生信息，将会有：100x300=30000人次的曝光，更何况代理要想赚取更多佣金，肯定会让微信好友帮忙转发，这样惊人的效果将会相当明显的。这么大的曝光量，对培训机构品牌宣传也是十分有好处的，设想你线下发几万份简章，被扔垃圾箱不说，会累死人的。基于红包的营销，付费用户可充值必须数量红包发布全网悬赏营销，人人参与转发，人人为您招生，眼下滴滴打车红包火不火您的招生简章能不火爆朋友圈吗

ps：如果投入一点点的悬赏营销红包费用的话，一传十，十传百，百传千千万，曝光量更会大幅提高。

ps：培训机构要定好转发简章的开场白，靠优质的资料吸引学员的眼球，让招生简章惨遭猛戳!

1、透过纷课网后台搭建专属移动官网，即微站，移动互联时代没有微站，太x了!

2、申请微信公共账号，透过纷课后台将您的微站植入微信公共账号菜单，粉丝经济时代，你不用公共平台聚集自己的粉丝，那还玩啥!

3、调动所有能做为代理人的关系帮忙培训机构转发“招生简章”到朋友圈。透过纷课后台精准统计每个代理的业务量，以及平台总的概况，培训机构不做kpi考核，好比无头苍蝇!

4、学员能够透过微信直接报名(纷课强大的后台技术支撑，可随时关注报名状况)。

ps：机构必须要充分利用每一个代理的社交资源，最大限度挖掘每个人的招生潜力，深度利用微信基于熟人之间传播的社交属性。小型培训代理少怎样办纷课网告诉你一个绝招，上招聘网站招聘兼职，名曰“微信转发大使”，不影响本职工作，动动手指头转发即可赚外快的事，保准很多人干了。类似的绝招很多了，一般人不告诉他!

本方案的核心是：让员工、培养、老学员等一切资源帮忙培训机构转发“招生简章”到朋友圈!

1、将微官网植入微信公共平台，通知现有代理关注微信公共平台----方便代理直接登录个人中心领取任务。

2、添加代理基本信息到纷课网后台，保证电话号码无误，导入代理建立任务。代理可在微官网右上角的“个人中心”注册登录，进入个人页面领取任务转发，并实时查询个人业绩-----随时随地领任务。

3、培训机构可透过各方面渠道储备代理，从而扩大代理资源，例如以上提到的招聘兼职。

4、培训机构根据自己的招生对象储备代理，划定目标人群，在目标人群中发展代理转发，精准化散播。

1、摔杯为号，统一转发!

所有代理要求在同一时间转发!

纷课网有信息通知接口，任务启动，可第一时间信息通知代理进入个人中心领取任务!

同一时间转发培训机构的招生信息，将会使曝光度瞬间提高!

2、流量转佣、报名转佣!佣金多少，您说了算!

代理转发到朋友圈，随着点击量增加，佣金迅速上升，驱使代理做最大范围的宣传获得更多的点击量。纷课网采用精准的统计算法，领先的防作弊系统，精准统计、实时监测效果!

透过巨大的传播范围和曝光强度，意向学员将十分方便的透过手机报名，只需填写：学生姓名、电话、地区!纷课网自动识别报名来源，即透过哪个代理报名!

培训机构能够简单的统计出来哪些代理在招生上做出了更多的贡献。

ps：根据自身的实际状况以及课程的利润，培训机构自行设置单个点击和单个报名的佣金提成。并可做佣金上限设定。给多给少，尽在掌握!

3、手机报名享有优惠!

培训机构可自行设定任务周期，周期一过，手机报名活动自动结束关掉，杜绝无效招生。

为了让招生活动有立竿见影的效果，培训机构需要使出必杀技——手机报名有优惠/有礼物，比如：

前10名报名的享有8折学费优惠!

前50名报名的享有什么优惠!

所有透过手机报名的都送什么东西。

相信促销活动方式培训机构很有经验，透过手机端完成，只但是就是线下搬到线上而已。

4、线上线下同步进行!

培训机构要具备互联网时代思维。

1、线上宣传，线下跟进。线上宣传产生的报名数据，及时回访，迅速邀请报名。

2、线下物料宣传同步线上资料，单纯纸质招生简章承载资料有限，单纯叙述资料更显单调乏味，可言简意赅只做活动展示，将承载微站资料的`二维码印在纸质上，例如：1688元助学金计划，xxxx(课程)钜惠来袭，图片展示+二维码。吸引眼球，强迫扫描二维码进行关注。

1、校长负责制定招生政策、制定微信招生方案，最后总结本次招生的问题和成果。

2、培训机构指定专人操作后台，学习整套纷课网移动招生流程。实时查看营销数据。

3、纷课网负责给培训机构培训整套移动招生流程，并导入完善成熟的解决方案。

4、纷课网辅助培训机构完成整套移动招生的部署工作，并给出有效地营销推荐。

**培训学校工作计划六**

生源是学校的生命线，招生是本培训学校一切工作的重中之重，它直接关系着本校的生存与发展。

招生需要策划。招生策划，是策划者紧紧围绕招生这个目标，运用一系列的点子和创意进行构思、设计、谋划、导引，制定切实可行、高质高效的策划方案，供决策者选择运用的过程。目的是使学校顺利实现招生的目标。本校需要招生策划，一是因为本培训学校面临激烈的招生竞争，必须有针对性的制定相应招生策略，提高招生的质量和效率。二是本培训学校直接面向社会、面向市场、面向家庭、面向学生，必须在深入了解市场的前提下，制定招生策划书，指导招生和教学工作。

\*\*\*培训学校的发展在经过近几年来的飞跃发展后，已逐渐成长为品牌众多和竞争格局相对稳定的培训市场。随着高科技和计算机行业的不断发展，it技术培训在最近几年里得到了迅速发展。目前万州的电脑培训行业正由成长期逐步向成熟期过渡，电脑学校向综合性和专业性的发展趋势也日趋明显。在电脑学校相对成熟的万州，市场前期的高利润回报率兴起了一大批电脑培训学校，业内竞争非常激烈，尤其表现在生源的竞争上。同时，电脑学校的生源还受到公办大专、成教和自考类学校分流的影响，致使整个电脑培训行业都面临着招生的激烈竞争。

秋季招生竞争非常激烈，生源基数较大。由于有相当多的初高中学生已经毕业，他们或考上高中大学在家无事，或考试失利在家待业。在电脑学校学习放松、增加就业技能，是他们的最好选择。同时，还有很多未毕业的小学、初高中学生、社会待业青年也希望利用暑假学习电脑知识。

招生定位策划主要包括：定位生源地和目标群体。决到哪里去招收以及招收什么样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;是面向应届毕业生，还是面向社会。我们把生源地主要定位于万州城区和乡镇，以及辐射到万州周边各区县。其中，万州城区为主要生源地，必须抓好这块市场。招生目标群包括外出打工返乡人员、退伍军人、小初高中毕业生、在家待业人员、在岗培训等，其中初高中毕业生、在家待业、在岗培训人员约占总生源的60%～70%。

招生工作有多种渠道，尤其是当代，已经进入网络时代，招生渠道正在呈立体化发展的趋势。

招生渠道在招生中占有非常重要的地位。一方面，招生渠道要多;另一方面，招生渠道要不断创新，要善于有所突破。一套降龙十八掌和吸心大法，便可笑傲江湖!

我们准备采用以下渠道进行招生：

1、学校的老生带新生，学校全体教职工充当招生人员，利用各种网络人脉，挖掘学生。

2、聘请招生人员，往各主要生源地派驻招生机构、招生代表。

3、参加各级各类招生咨询会、展览会、进行宣传、推销。

4、到生源地学校开展各种联谊活动，进行公关。

5、新闻媒体宣传，树立形象。

6、各种实物广告、宣传单等。

7、网络招生，在万州或重庆各主要网站和论坛上发布招生信息。

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本校、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，起到唤起目标群体的注意、引起兴趣、导致行动等作用。好的招生广告应该真实性强，信息量大而简约，针对性强，符合消费心理。

招生广告策划的关键在于创意。主要应该考虑其经济性、针对性和适合性。我们准备从两个方面做好广告宣传：

1、硬件广告：通过报纸、杂志、电视、广播、网络、宣传单、户外广告牌、车体广告、展览会、公益性社会活动等。学校也可以自行设计组织一些恰当的活动或传播性工具来发布本校招生信息。如：老师到学生家中和学生家长进行交流沟通并传播学校信息，学校组织学生开展一些社会公益活动等。

2、软件广告：要革命，先得造舆论。正所谓三人成行，纵口烁金。口碑效应是最好的广告，它对目标公众的渗透力有着极其重要的作用。要获得良好的口碑效应需要自觉维护学校形象，提高教学质量和教师及领导的魅力。商场如战场，一个好的舆论氛围往往可以赢得一场战争的胜利。

1、学校聘请招生人员。对招生人员进行招生培训，介绍学校总体概况、课程设置、招生对象等。

2、组织开展对生源地和目标群体的市场调查及预测工作，了解基本招生信息。

3、根据生源区域对招生人员进行分组，并指定招生任务。

4、对招生人员提供宣传工具(宣传单)并利用传播媒介进行宣传(报纸、杂志、电视、广播、网络、户外广告牌、车体广告、展览会)。

5、学校自行设计组织一些恰当的活动或传播性工具来发布本校招生信息。如：老师到学生家中和学生家长进行交流沟通并传播学校信息，学校组织学生开展一些社会公益活动等。

1、创造良好的传播效果，获得良好的招生生源。

2、传播学校品牌，树立良好公众形象。

3、培育市场，树立口碑，稳固生源的后备力量。

4、广告强势传播和活动得力推广，具有很强的延迟效应。

我们的一切策划宣传活动都是建立在学校教学质量的基础上的，都必须围绕这个中心。教师优良的业务素质、学校优良的物质环境和先进的教学设施、人本化的学校管理模式、积极的校风、学风及好的校长才是好学校的核心要素。任何方案都还是一个纸上谈兵的书面材料，必须增强执行力，切实执行。同时，有不足之处还请见凉!希望慧聪电脑培训学校生源广进，笑傲江湖!

**培训学校工作计划七**

以学校中心工作计划为指导思想，结合职业培训的工作性质和特点，以“服务学校工作、服务培训教学、服务学员学习”为工作宗旨，本着求真务实，发展创新思路，加强与学校各部门的联系，加强与企业联系，努力完成好本部门的工作任务，并力争使本部门工作迈上一个新的台阶。

根据本部门的工作性质和特点，本学期职业培训的工作重点是下岗失业人员的培训、农村劳动力转移培训、“两后生”以及退役士兵的职业技能培训，同时要做好相关的职业技能的鉴定工作，保证培训质量。

本学期职业培训主要依托校内学生技能训练来向下岗失业人员和企业员工培训进行渗透。

1、以校内技能训练为依托，积极开展短期培训，积累短期培训的软硬件经验。

2、与学校各部以及校外相关企业联合开发一些实用的培训项目，并争取办成培训的精品项目。落实好培训项目的师资、场地、设备、培训资料。本学期拟与以我校数控专业、电工专业、计算机网络技术为基础，对校内学生进行金属焊接与切割、低压电工作业、plc应用技术、工程制图cad项目的短期培训。

3、做好校外企业员外的培训工作。本学期主要完成培训班的工作。

4、在原有的基础上，积极与企业联系，争取与校外大型企业建立长期稳定的合作关系。

1、积极开展创业培训工作。今年准备在全市范围内进一步加强以siyb模式为主的创业培训，努力提高创业成功率，进一步彰显“一人创业带动多人就业”的倍增效应。今年力争在全市范围内完成创业培训120人。

2、做实退役士兵培训工作，根据退役士兵的现实状况，制定切实可行的培训计划，努力在镇江市范围内办出属于自己的培训特色。

3、做好“劳动力扶贫转移培训”、“阳光工程培训”等培训工作，争取培训人数达到1600人次。

4、做好各部门、各行业自办培训班的争取工作，年内培训人数争取达到300人。

5、利用国家涉农专业的免费政策，做好涉农专业技术人员的技能兼学历培训工作，年招生人数要达到300人。

6、继续搞好再就业培训工作。协调、组织全市就业培训机构及再就业培训定点单位开展下岗失业人员的再就业培训工作。20xx年力争完成再就业培训1600人，培训合格率达90%以上。

7、建立一条畅通的信息网络，争取与社区、企业建立信息沟通网络，定期与社区、企业沟通和交流有关信息，充分发挥信息化在创业培训中的作用。

1、完成学校布置的各种计划、总结、材料上报、数据统计等工作。

2、完成学校安排的其他工作。

培训处全体工作人员将统一思想，坚定信心，同心同德，团结协作，努力完成各项工作任务，为学校的发展贡献力量。

**培训学校工作计划八**

一、指导思想：

校本培训工作是推进素质教育、深化课程改革、加强教师队伍建设、全面提高教学水平的重要途径。为有效推动教师的专业化发展，学校将以新理念为支撑，以校本培训为平台，以提高教师教育、教学的能力和水平为重点，以现代信息技术培训为突破口，以强化科研能力和过程培训为亮点，全力造就一支师德高尚、主动发展、业务精湛、团结协作的教师群体。

1、进一步加强师德建设，加强行风建设，培养一支爱岗敬业，乐于奉献的教师队伍。

2、进一步加强对教师的业务培训，深入进行课堂教学的研究，各学科在课堂教学中探索具有我校特点的教学模式，并积极付诸于行动中，全面提高教学质量。

3、继续开展课堂教学评比活动。

4、认真落实课题研究工作，确保本学期课题出阶段性成果。

5、积极推进现代化教育设施的使用，进行网络课件的制作，着眼于评课能力、授课能力的提高。

(一)加强理论学习，提高教师师德水平。

1.深入开展以建设社会主义核心价值体系为目标，以“学规范，做人民满意的教师”为主题的师德建设活动，组织教师认真学习新修订颁发的《中小学教师职业道德规范》，开展做人民满意的教师”大讨论和师德演讲比赛。继续把三月份作为师德建设教育月。

2.深入开展教师“爱心助学团队”志愿服务和“爱心帮扶”活动和评选校“三八”红旗手、“十佳教职工”、“优秀师徒”等评优活动，引导广大教职工潜心育人，乐于奉献，努力做人民满意的教师。

3.深入开展文明组室评选活动。认真落实《青岛交通职业学校文明组室评选办法》，以教研组室或行政部门为单位开展文明组室建设，以此为抓手，形成团结和谐的教师团体，并进一步促进学习型教师队伍建设。

4.完善师德激励约束机制，大力选树师德先进典型，加强组室建设，认真贯彻执行学校新修订的《青岛交通职业学校教师职业道德规范》，努力提高师德建设的质量和水平。

(二)加强教师的业务培训，尽快提高教师专业素质和能力

针对学校教师队伍现状，面向全体教师，以教师培训“四大工程”为抓手，做好教师教育教学能力的培训，促进教师专业成长。

(1)继续实施“专业教师专业素质提高工程”，进一步加强“双师型”教师队伍建设。学校要围绕专业建设和发展，制定“双师型”教师队伍建设规划，促进教师专业成长。建立专业课教师到企业挂职制度，要求每位专业课教师每学年到企业岗位见习、实践时间累计不少于一个月。每位专业课教师至少获得一个与专业相关的职业资格证书;鼓励教师参加各级职业技能大赛，以赛促学，促进教师专业技能的提高。文化课教师通过多种渠道、多种形式学习、进修，拓展知识面，争取每人能够开出一门以上选修课的目标。

(2)开展“名师工程”，加快名师、学科带头人、专业骨干教师培养建设。成立学校“名师库”，将具备名师基本素质的教师纳入其中，学校将根据个人实际情况，采取有效措施，促进快速发展;压担子，挑大梁，在压力中、在工作中不断成长;根据市局意见，积极创造条件做好推荐培养，支持老师积极参与竞争。发挥他们的教育教学示范作用，坚持“以老带新、以能带新”，促进师资队伍整体提高成长。通过示范课、专家讲座、专家论坛等形式，帮助他们形成特色，并开展理性思考，在实践基础上形成自己的理论体系。

(3)开展“青年教师成长工程”“中青年骨干教师发展工程”。青年教师着重在教育、教学基本功的培训，骨干教师则侧重在形成自己的教学特色方面;继续开展“师徒结对”活动，发挥优秀教师的传帮带作用;开展青年教师“汇报课”、骨干教师“观摩课”等教学比武活动，锻炼教师提高教学能力的同时，互相学习借鉴;开展教学案例分析、教学反思等活动，在分析反思中总结提高;加强教师运用多媒体教学技术能力的培训，提高课堂教学效率和教学效果;积极承担省、市教学教研活动。

(4)加大教师一专多能培养引导，提高承担跨专业多门课程的教学能力。

(三)加强班主任队伍建设，努力打造一支素质高、业务强的德育工作队伍

(1)新学期，将加强对青年班主任的培养，继续组织班主任培训交流、切实有效地做好师徒结对工作，加强对班主任工作的指导、管理和考核，鼓励并创造条件让班主任自我学习，提高班级管理的工作能力;进一步增强班主任的工作责任心和主动关爱学生，为学生服务的思想，及时发现和推广班主任工作中的好方法、好形式、好经验。

(2)加强德育科研工作。新形势、新情况势必会带来德育管理工作上的新问题，如何更有效地开展对学生的思想道德教育，引导广大学生树立正确的世界观、人生观和价值观。作为学校德育教育的主管部门学管处和身处教育第一线的班主任、任课教师，在思想上都应高度重视，在实践中应不断探索和总结。组织好本学期的德育工作研讨会，促进德育队伍工作水平的提高。

附：校本培训领导小组名单

组长：徐翟

副组长：刘珂玮

成员：牟善伟张春王琳姜封祥葛丽丽李云张琪

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！