# 培训学校计划书

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-07-05

*第一篇：培训学校计划书培训学校计划书范文3篇放眼社会市场，培训学校无处不在，其办学性质类型与普通中学完全不同——普通中学重基础，培训学校重特色。本文是小编为大家整理的培训学校计划书范文，仅供参考。培训学校计划书范文一：在学校全体员工共同努...*

**第一篇：培训学校计划书**

培训学校计划书范文3篇

放眼社会市场，培训学校无处不在，其办学性质类型与普通中学完全不同——普通中学重基础，培训学校重特色。本文是小编为大家整理的培训学校计划书范文，仅供参考。

培训学校计划书范文一：

在学校全体员工共同努力下，我校20xx年秋季已顺利开学了，本学期将组织任课老师认真学习学亿教育在20xx年学亿教育工作考核制度，进一步确立改革意识，创新意识，责任意识，争先意识，全面提高教师的业务素质，狠抓教学常规管理，全面提高教学质量。同时，作为一名负责人，面对竞争激烈的教师队伍，我感到了身上的压力。作为教师的我必须对自己今后的发展有一个计划，在这段时间里，我也不能放松自己的学习，只有不断的学习，才能有所发展，有所进步。21世纪所需要的教师，既应具有高水平的思想政治素质，敬业爱岗的职业道德素质，也应该是通过不断地学习和接受培训，充实和更新知识，提高水平和能力，成为教书育人的一名合格的教师。

一.主要工作目标和任务

1、坚持以人为本。牢固树立“一切为了学生，为了一切学生”的教育理念，确立“服务树形象，质量求生存，特色打品牌。”的思想。

2、抓好学校稳步发展，争取把班级的留生率保持在90%以上。

3、在办名校的基础上扩大办学规模，扩大招生人数，尽自己的能力去吸引更多的学生来学亿教育学习。

4.努力学习理论知识，在教学实践中提高自己的教学质量，让学生喜欢课堂，并在课堂中获得最大的收获。

二.具体工作和措施

1.教学常规管理

教学质量的好坏直接影响学校的生存，教学质量是学校的生命线，是学校的工作重点。课堂教学是提高教学质量的关键，充分利用好课堂，我们内部老师要起到一个监督，督促的作用。充分发挥以教师为主导，学生为主题的教学活动，调动学生学习的积极性，培养学生的能力，学生成绩的提高才是我们学校最好的宣传。任课教师必须将学生的作业批改，按时发放，让家长能够看到学生在我们这里学习的学习成果。

2.加强教师队伍建设

(1)老师一定要做到：尊重学生、信任学生、了解学生、研究学生、帮助学生、关心学生、正确评价学生;

(2)关心和帮助新老师。对他们的工作给以指导和帮助。安排新老师听课，试讲，帮助他们纠正工作中的错误，并且多给新老师锻炼的机会，让他们快速成长起来，能够为学校的发展做出贡献。

3.强化日常工作规范

(1)按时交工作周计划，学期个人工作总结等。

(2)认真检查晚托日志并做好统计工作，提高留生率。

(3)搞好各个老师工作的的安排和评定工作。

(4)希望能够有时间到其他校区去学习经验，提高新安和勺湖两个校区的办学质量。

4.加强学习，提高自身业务能力，提高教学质量

(1)学习教育理论，提高自身道德修养

要求自己经常阅读相关的报刊杂志、通过上网浏览最新的教育理念，用新的教学理念和教学方法来使自己始终能够拥有新鲜的血液。努力通过自己的课堂教学使学生学得轻松，学有所得，真正成为学生心目中学习的引导者。此外，作为一名老师，不仅仅是学生学习知识的引导者，更是学生人品学习的楷模。在教学过程中，我们不能只是培养学生的知识水平，同时也要注重学生道德修养的提高，所以，我自己要先学会怎样快乐地学习、生活，从我做起，而不是说一套做另一套，严格要求自己的行为，这样，学生才会从我这学到一些他们所需要的;同时，自己也要时时刻刻关心国家大事，了解时事，尽力做好自己的本职工作。在教学中，做到了尊重学生，不对学生偏见，重视他们提出的意见，而不是高高在上，课堂上是师生，生活中是朋友，对学生的信任，从而也使他们信任自己，这样就能有助于教学的进行。

(2)提高教学能力，并带动新老师。

要热爱学生，对学生有博爱之心，要以诚相待，要宽容和有强烈的责任感。在教学过程中认真研究教材，立足于学生的角度来研究教材，积极备课，认真上好每一堂课，及时做好课后反思，总结出自己教学中的不足之处并加以改正。在教学方式中继续探索生活化、情境化的创设方法，掌握生活化、情境化的课堂风格。从而丰富教学方式，激发学生的学习兴趣。

重视单位中新生力量，对他们积极培养，让新老师听课，同时听新老师的课，取长补短，共同进步。把课上好，把学生留住，是我们的共同目标。

三.具体活动安排

(1)20xx年9月份

全面开展秋季学期的招生工作

安排好秋季学期教师的工作内容和工作时间，保障秋季学期课程的顺利开课

(2)10--11月份

认真做好本职工作，与其他老师分工合作，加强团队合作精神初步规划寒假学期招生计划(校长)

做好期末各项事宜

④做好期中各项事宜，准备期中家长会

(3)20xx年12月份--20xx年1月份

稳定现有生源

出台寒假学期招生计划，并开始接受报名

准备结业典礼的相关事宜

④做好期末各项事宜

(4)20xx年2月份--3月份

稳定现有生源，做好任课教师的工作，顺利上好课，做好教材准备工作，做好家长的接待工作。

安排好现有老师的工作任务和工作时间，做好与老师的沟通工作，让老师们能够开心的在学亿教育工作。

准备好2月初的搬迁工作，准备3年级全部搬入新安校区。

(5)20xx年4月份

开始筹划幼小衔接班和小升初的招生办学计划，做好课程安排和教师联络工作。

逐步开展市场调研和招生工作。

为即将开设的班级选取适当的教材。

④做好期中各项事宜，准备期中家长会。

(6)5月份

月初出台具体的暑假招生计划。

(7)6月份

20xx春季学期即将结束，做好结业典礼的相关工作。大力宣传暑假课程。

并全面开始招生工作

(8)7---8月份

做好暑假教师工作安排与部署

做好任课教师的责任，保障暑假课程的顺利进行 做好秋季学期的招生计划，并开始续班。

④争取趋于稳定发展的学亿教育学生人数达到新的高点。

培训学校计划书范文二：

一、指导思想：

在县教育局的领导下，以“三个代表”、“三个面向”为指导思想，以创“一流学校”为目标，以学生的发展为本，办老百姓满意的学校。力争做到“学校管理规范化、教学技术现代化、学校环境生态化、学生管理自主化”。

二、学校定位：普及幼少儿基础教育培训。

三、办学理念：确立创办特色培训学校的工作思路，拓展非义务教育，发挥规模和精品优势，确立质量品牌战略，实行独立办学模式。坚持以“以人为本，科研兴校，幼教、小教、特教和谐发展”的办学理念和“让少儿成才，让家长放心，让人民满意，树文明新风，培养现代型、创造型人才”的工作目标，办成一所以管理规范科学，教学手段先进，专业特色鲜明、文化氛围浓厚、引领区域教育的现代化培训学校。

四、奋斗目标：

依托本地区教学资源和社区教学资源，一年内力争取在学校常规管理、教育教学质量、师资队伍结构、招生宣传、和谐校园建设、学校规划发展等方面有重大突破。招生方面一年内100人、两年内生源达到150人，3年内200人的招生规模。

五、主要措施：

(一)完善管理机制，提高管理效能。

新建培训中心，各项工作都是从零开始。各项制度必须经过“制订--试行--修订--完善”的过程，才能形成可行性的制度。因此，要逐步完善各项制度、规范学校管理、实现制度与人文双重管理，使我校工作走上科学化、规范化的管理轨道。

1、努力完善和推行分层管理，形成“理事长(法人、校长)--副校长--校办--校务办--教研组--招生办”的“金字塔”形的管理结构，促进我校常规管理的规范化、系统化和科学化。

2、在实施校长负责制的基础上，推进教师全员聘用制、岗位责任制、结构工资制为主要内容的学校内部管理体制，建立多劳多得、优教优酬、重能力、淡文凭的竞争激励机制，努力做到管理机制运行良好，领导职责明确，各项考核、评价和奖惩制度科学合理。

3、认真贯彻各项教育法规，加强培训中心依法行政能力的建设，端正工作作风，规范行政行为，提高管理效率，制定并完善教职员工的管理和监督机制，提高按章行政、依法治教的水平

(二)加强学校领导班子建设，构建一个“思想素质高、管理能力强的”领导集体

1、班子成员要加强学习，同时要学会信息网络的使用，不断学习各地兄弟学校的教育管理经验，提高管理效率。要形成“廉洁勤政、秉公办事、团结高效、开拓创新”的作风，确保培训中心各项工作的高效进行。

2、强化“三项”学习制度，即政治学习、理论学习和业务学习制度。努力做到“四个结合”：即政治学习与业务学习相结合;理论学习与教育实践相结合;团队学习与个人学习相结合;集中学习与平时学习相结合。多管齐下，全面提高领导班子的综合素质。

3、管理过程要以人为本，做到人性化管理与制度化管理相结合;规范化管理与道德自律相结合;集中管理与分层管理相结合。做到职、责、权分明，充分调动教职员工的积极性和创造性。

4、根据新形势、新发展、新要求，逐步对各项规章制度进行评定、修订和增补，既保持连续性又要与时俱进。

(三)、加强师资队伍建设。构建一支“结构合理、爱岗敬业、业务精湛”的教师队伍

1、师德建设。经常性地开展师德师风教育活动，组织教师学习落实上级关于师德方面的文件资料，学习《教育法》、《教师法》等，并围绕培训中心办学目标，提出与此相匹配的师资队伍建设要求，在此基础上，修订、出台具有本校特点的师德要求，并健全师德评价制度，注重培养德艺双星教师

2、教师培训：第一，按培训中心发展计划经常组织教师去高校研修或参加省、市、县内各种教师培训班，开阔视野，找准学校和自己在同行教育发展中的位置;第二，开设讲座与鼓励自学，提高教师的专业理论素养、专业能力和专业精神;第三，开展教研与科研相结合，为老师提供学习和科研的环境，努力造就学者型的教师群体;第四，开展听课、说课、评课等研究活动，每个教学周期教师完成一篇教学论文、写一篇教学反思、写一本教学笔记、同时，引导教师结合教学中的问题形成课题，进行研究，撰写论文。

3、鼓励继续教育。全体教师要有超前意识，站在社会发展的高度充分评估自己，不断地给自己充电，积极参加各种培训，远程教育研修和函授学习，既提高学历又拓宽知识面。

(四)教学管理

教学管理是培训中心管理的重要内容,不仅是教学工作运行的基础和保证，而且在教师成长、教育改革等诸多方面均发挥着十分重要的作用。教学管理工作是一项非常复杂的工作，同时又是培训中心的中心工作，因此必须集中主要精力抓好教学管理工作。

1、抓备课：认真备课是上好课，提高课堂教学质量的前提，也是提高教师教学水平的有效方式。校长要加强对备课工作的管理。首先应向全体教师提出备课的要求;其次要健全备课制度，做到个人备课与集体备课相结合;第三，适时抽查教师的备课情况，杜绝教师无教案上课的行为。

2、抓上课：上课是教学的中心环节，是获取教学质量的主渠道，校长要用主要力量去管理上课。首先要向全体教师提出上好课的基本要求;第二要切实保证上课有计划正常进行，认真落实课程计划和教学进度;第三，校长要经常性进行巡课或深入课堂听课，及时发现课堂教学问题并加予解决。

3、抓听课：深入课堂听课是校长了解和指导教学工作的主渠道。因此校长要抓各班教学的课，听不同对象的课，听了课还要及时与教师交换听课意见，正确、科学地评价教师的教学工作。

3、抓评课： 校长要定期会同校务处进行教学工作的检查抽测，及时做好反馈工作，从而对教师的教学水平、教学成绩了如指掌，对优秀教师进行表扬激励，对较差教师，属于水平问题的进行指导帮助，属于工作态度问题的则批评教育。

4、常总结：校长要善于动笔，总结教学经验，使点滴的经验变为系统的经验，盲目的东西变为自觉的东西，经验上升到理论，个人的成绩汇入学校集体中。这一点，校长要起带头作用，从教学第一线得来的资料加予研究，亲自动脑动手，撰写教学经验总结文章。这样有利于给教师作理论与实践的指导，又不断地提高自己，同时也给教师以示范和力量，把自己锻炼成为一个精通教学工作的行家里手。

(五)社区文明共建：通过培训中心和县二中、镇中心小学、×××镇街道社区开展共建文明学校和文明社区活动，实现学校教育资源与社区文化资源共享，可以进一步提升社区文化品味，为社区的文明建设注入一股新的气息。

“教育是系统工程，要调动社会各方面的力量和资源，把课内课外结合起来，把校内校外结合起来，使家庭教育、学校教育、社会教育形成有机整体”，作为一所正在刚建立的培训学校，学校的发展离不开街道办事处和社区领导的大力支持，同时街道在争创全国文明社区建设过程中，我们将以自身具有的优势，担负起社区文化建设应有的作用。

(六)家长服务

1、接待家长来访，为家长提供各种咨询服务，向家长宣传培训中心的教育理念、办学方针、招生信息等，并协助家长办理孩子的入学手续等;

2、征求家长对培训中心工作的意见和建议，为家长提供参与和监督培训中心管理的机会与途径。

3、受理家长投诉，对家长投诉进行认真的调查处理并及时向家长进行反馈，以取得家长的理解、认同、信任与支持。

4、为家长提供家庭教育咨询与培训服务，提高家长的家庭教育水平，以形成家庭和学校教育的合力。

(七)招生宣传

效益是硬道理，培训中心发展是最大的主题。没有生源的学校，什么教育都是一句空话，因此，要想办法扩大生源，加大招生宣传的力度，咸嘉分校的招生宣传工作将从以下几个方面入手：

1、宣传工作进村、进社区：做宣传牌5个，每周进1-2个村、社区现场宣传报名，每个月内轮换进行;

2、加强与附近幼儿园、小学的联系,特别是小学教师、辅导员的联系，建立较为稳定的生源推荐机制;

3、在主要路口申请设立培训中心灯箱或广告牌;

4、定期举办学校与家长学员交流会，加强学校与家长的互动联系;

5、预报名的学员继续开办免费体验课;

6、在相关媒体广为宣传，扩大学校知名度;

7、积极组织学员参加社区文化活动和其他公益活动，逐步树立学校文化品牌;

(八)安全保卫：安全工作，责任重于泰山。培训中心的安全管理重在预防，加强常规安全检查，严格保卫制度，禁止闲杂人员进出，经常检查消防设施，下课后及时检查教室电源是否断电、各种电器插头是否及时拔除，加强与公安、消防等部门的联系，配合有关部门，积极参与并开展社会治安综合防治。

(九)成本控制：强化成本控制首先要从制度入手，提高管理工作的透明度。加强教育教学设备、门窗、桌椅、电视电脑、文体器材等的管理，尽可能延长设备设施的使用年限。加强预算管理，对于大宗物品和贵重物品采购，应该坚持先询价、再采购的原则。在资产及各种消耗性物资的使用管理上，要严格出入库手续和使用回收制度，尽可能提高物品的使用效率。同时，狠抓节能降耗，从细微入手、号召师生节约一张纸、节约一度电、节约一滴水，树立勤俭办学意识。

(十)校址规划：

培训中心选址非常重要，目前培训中心在×××镇中心小学附近，属于周围村、镇人口比较集中的地方，教室分设在一、二楼，为节约办学成本，学校规模可与学校的发展同步，且周围要可预见到有发展的空间，目前培训中心选址较为理想。

培训学校计划书范文三：

回顾这一年来学校大大小小的常规工作，老师们做每一件事都明确自己作为教20xx年度工作总结与计划 育工作者的职责与荣耀。但在日常工作中仍有一些不足，通过开展自我反省与批评，总结经验不断改进。以下是存在的问题与不足：

1.关于教学与服务(1).个别班级为了照顾大部分的中等生同学而降低了授课难度，个别成绩优秀的同学认为课堂内容简单没有太多收获。(2).个别前卫的家长认为英语重要是应用，如：英语听说和日常交际能力。希望孩子在英语应用方面能有提高，而在高年级的教学中因主导考试能力而忽略了英语日常应用。(3)个别老师没有按时按质做好家长回访工作，对学校活动通知没有及时传达造成误会。

2.关于活动开展(1).节目准备 开展的圣诞节活动由于时间紧迫，游戏场地和人员合作不到位，在以后的工作中要做到充分准备，做好计划彩排等。(2).统筹工作 在准备期间，统筹工作不够仔细，没有考虑周全，容易改变决策，导致安排稍显混乱。在以后的工作中要认真统筹。

20xx年我们将组织任课老师认真学习，全面提高教师的业务素质，狠抓教学常规管理，提高教学质量。同时，作为一名教学组负责人，面对竞争激烈的教师队伍，我感到了身上的压力。作为教师的我必须对自己今后的发展有一个计划，在这段时间里，我也不能放松自己的学习，通过不断地学习和接受培训，充实和更新知识，提高水平和能力，成为教书育人的一名合格的教师。

一.主要工作目标和任务

1、抓好学校教学稳步发展，争取把各个班级的留生率保持在90%以上。

2、努力学习理论知识，在教学实践中提高自己的教学质量，让学生喜欢课堂，并在课堂中获得最大的收获。

二.具体工作和措施

1.教学常规管理

教学质量的好坏直接影响学校的生存，教学质量是学校的生命线，是学校的工作重点。课堂教学是提高教学质量的关键，充分利用好课堂，我们内部老师要起到一个监督，督促的作用。充分发挥以教师为主导，学生为主题的教学活动，调动学生学习的积极性，培养学生的能力，学生成绩的提高才是我们学校最好的宣传。

2.加强教师队伍建设

(1)老师一定要做到：尊重学生、信任学生、了解学生、研究学生、帮助学生、关心学生、正确评价学生;

(2)关心和帮助新老师。对他们的工作给以指导和帮助。安排新老师听课，试讲，帮助他们纠正工作中的错误，并且多给新老师锻炼的机会，让他们快速成长起来，能够为学校的发展做出贡献。

3.强化日常工作规范

(1)按时交工作周 计划，学期个人工作总结等。

(2)搞好各个老师工作的的安排和评定工作。

(3)希望能够有时间到其他学校去学习经验。

4.加强学习，提高自身业务能力，提高教学质量

(1)学习教育理论，提高自身道德修养

要求自己经常阅读相关的报刊杂志、通过上网浏览最新的教育理念，用新的教学

理念和教学方法来使自己始终能够拥有新鲜的血液。努力通过自己的课堂教学使学生学得轻松，学有所得，真正成为学生心目中学习的引导者。此外，作为一名老师，不仅仅是学生学习知识的引导者，更是学生人品学习的楷模。在教学过程中，我们不能只是培养学生的知识水平，同时也要注重学生道德修养的提高，所以，我自己要先学会怎样快乐地学习、生活，从我做起，而不是说一套做另一套，严格要求自己的行为，这样，学生才会从我这学到一些他们所需要的;同时，自己也要时时刻刻关心国家大事，了解时事，尽力做好自己的本职工作。

(2)提高教学能力，并带动新老师。

要热爱学生，对学生有博爱之心，要以诚相待，要宽容和有强烈的责任感。在教学过程中认真研究教材，立足于学生的角度来研究教材，积极备课，认真上好每一堂课，及时做好课后反思，总结出自己教学中的不足之处并加以改正。在教学方式中继续探索生活化、情境化的创设方法，掌握生活化、情境化的课堂风格。从而丰富教学方式，激发学生的学习兴趣。

重视单位中新生力量，对他们积极培养，让新老师听课，同时听新老师的课，取长补短，共同进步。把课上好，把学生留住，是我们的共同目标。

三.具体活动安排

(1)20xx年1月份--3月份

稳定现有生源，做好任课教师的工作，顺利上好寒假课，做好教材准备工作，做好家长的接待和沟通工作。

安排好现有老师的工作任务和工作时间，做好与老师的沟通工作，让老师们能够开心的在金子塔工作。

(2)20xx年4月份

开始筹划和协助小升初的招生和考试计划，做好课程安排工作。

为即将开设的班级选取适当的教材。

(3)5月份

月初出台具体的暑假招生计划。

(4)20xx年6月份

全面开展暑期的招生工作

安排好暑期教师的工作内容和工作时间，保障各门课程的顺利开课

开展六一儿童节户外活动，做好六年级结业典礼相关工作。

(5)7---8月份

做好暑假教师工作安排与部署

做好任课教师的责任，保障暑假课程的顺利进行

做好秋季学期的招生计划，学员内部转介绍。

④争取趋于稳定的学生人数达到新的高点。

(6)10--11月份

认真做好本职工作，与其他老师分工合作，加强团队合作精神

初步规划寒假学期招生计划(校长)(7)20xx年12月份--2024年1月份

稳定现有生源

出台寒假学期招生计划，并开始接受小升初报名

**第二篇：培训学校计划书**

英语培训学校计划书 1公司综述

1.1 公司介绍1.2 产品及服务1.3 目标市场1.4 管理团队1.5 投资与财务

2产品和服务

2.1行业背景2.1.1北京市外语培训行业背景2.1.2石景山区 海淀区西部 门头沟区外语培训行业背景2.2产品描述（服务）2.3产品市场竞争力3市场机会

3.1市场调研3.2 市场竞争分析3.2.1 初中全科分析3.2.2英语特色项目分析4公司战略

4.1总体战略4.1.1公司教育使命4.1.2公司教育核心价值观

4.1.3公司教育精神/文化

4.1.4 公司教育的校训 4.1.5 公司教育理念 4.1.6 公司用人理念 4.1.7外语和英语教学理念

4.1.8合理价格

6．课程分析

6.1 开设课程6.1.1 小学部 6.1.2 初中部 6.1.3 按类别： 如英语学科 4.2 发展战略4.2.1 初期战略（1-2年）4.2.2 中期战略（3-5年）4.2.3 长期战略（6-7年）

升学类---小学同步 初中同步 小升初 中考

证书类---剑桥少儿英语 三一口语 新概念 BETS单项类---听力 阅读 英语写作 语法 词汇拼写休闲兴趣类---生活口语 电影英语 科技英语 英文歌曲 6.2 各个课程所需教师技能 特长 6.3 各个课程薪酬（表格形式）

7市场营销

7.1 营销目标7.2 市场细分和目标市场选择7.3 营销组合策略7.3.1 产品策略7.3.2 渠道策略7.3.3 价格策略7.3.4 宣传策略7.4 其它营销策略7.4.1 有纸营销7.4.2 无纸营销7.4.3 网络营销8财务分析

8.1 股本结构8.2 固定资产状况8.3 投资收益与风险分析8.4 相关报表及预测表8.4.1 1-5年收入及成本预测表8.4.2 成本费用表8.4.3 风险分析

**第三篇：培训学校计划书**

培训学校计划书

在学校全体员工共同努力下，我校20xx年秋季已顺利开学了，本学期将组织任课老师认真学习学亿教育在20xx年学亿教育工作考核制度，进一步确立改革意识，创新意识，责任意识，争先意识，全面提高教师的业务素质，狠抓教学常规管理，全面提高教学质量。同时，作为一名负责人，面对竞争激烈的教师队伍，我感到了身上的压力。作为教师的我必须对自己今后的发展有一个计划，在这段时间里，我也不能放松自己的学习，只有不断的学习，才能有所发展，有所进步。21世纪所需要的教师，既应具有高水平的思想政治素质，敬业爱岗的职业道德素质，也应该是通过不断地学习和接受培训，充实和更新知识，提高水平和能力，成为教书育人的一名合格的教师。

一.主要工作目标和任务

1、坚持以人为本。牢固树立“一切为了学生，为了一切学生”的教育理念，确立“服务树形象，质量求生存，特色打品牌。”的思想。

2、抓好学校稳步发展，争取把班级的留生率保持在90%以上。

3、在办名校的基础上扩大办学规模，扩大招生人数，尽自己的能力去吸引更多的学生来学亿教育学习。

4.努力学习理论知识，在教学实践中提高自己的教学质量，让学生喜欢课堂，并在课堂中获得最大的收获。

二.具体工作和措施

1.教学常规管理

教学质量的好坏直接影响学校的生存，教学质量是学校的生命线，是学校的

工作重点。课堂教学是提高教学质量的关键，充分利用好课堂，我们内部老师要起到一个监督，督促的作用。充分发挥以教师为主导，学生为主题的教学活动，调动学生学习的积极性，培养学生的能力，学生成绩的提高才是我们学校最好的宣传。任课教师必须将学生的作业批改，按时发放，让家长能够看到学生在我们这里学习的学习成果。

2.加强教师队伍建设

老师一定要做到：尊重学生、信任学生、了解学生、研究学生、帮助学生、关心学生、正确评价学生;

关心和帮助新老师。对他们的工作给以指导和帮助。安排新老师听课，试讲，帮助他们纠正工作中的错误，并且多给新老师锻炼的机会，让他们快速成长起来，能够为学校的发展做出贡献。

3.强化日常工作规范

按时交工作周计划，学期个人工作总结等。

认真检查晚托日志并做好统计工作，提高留生率。

搞好各个老师工作的的安排和评定工作。

希望能够有时间到其他校区去学习经验，提高新安和勺湖两个校区的办学质量。

4.加强学习，提高自身业务能力，提高教学质量

学习教育理论，提高自身道德修养

要求自己经常阅读相关的报刊杂志、通过上网浏览最新的教育理念，用新的教学理念和教学方法来使自己始终能够拥有新鲜的血液。努力通过自己的课堂教学使学生学得轻松，学有所得，真正成为学生心目中学习的引导者。此外，作为一名老师，不仅仅是学生学习知识的引导者，更是学生人品学习的楷模。在教学过程中，我们不能只是培养学生的知识水平，同时也要注重学生道德修养的提高，所以，我自己要先学会怎样快乐地学习、生活，从我做起，而不是说一套做另一套，严格要求自己的行为，这样，学生才会从我这学到一些他们所需要的;同时，自己也要时时刻刻关心国家大事，了解时事，尽力做好自己的本职工作。在教学中，做到了尊重学生，不对学生偏见，重视他们提出的意见，而不是高高在上，课堂上是师生，生活中是朋友，对学生的信任，从而也使他们信任自己，这样就能有助于教学的进行。

提高教学能力，并带动新老师。

要热爱学生，对学生有博爱之心，要以诚相待，要宽容和有强烈的责任感。在教学过程中认真研究教材，立足于学生的角度来研究教材，积极备课，认真上好每一堂课，及时做好课后反思，总结出自己教学中的不足之处并加以改正。在教学方式中继续探索生活化、情境化的创设方法，掌握生活化、情境化的课堂风格。从而丰富教学方式，激发学生的学习兴趣。

重视单位中新生力量，对他们积极培养，让新老师听课，同时听新老师的课，取长补短，共同进步。把课上好，把学生留住，是我们的共同目标。

三.具体活动安排

20xx年9月份

全面开展秋季学期的招生工作

安排好秋季学期教师的工作内容和工作时间，保障秋季学期课程的顺利开课

10--11月份

认真做好本职工作，与其他老师分工合作，加强团队合作精神初步规划寒假学期招生计划

做好期末各项事宜

④做好期中各项事宜，准备期中家长会

20xx年12月份--20xx年1月份

稳定现有生源

出台寒假学期招生计划，并开始接受报名

准备结业典礼的相关事宜

④做好期末各项事宜

20xx年2月份--3月份

稳定现有生源，做好任课教师的工作，顺利上好课，做好教材准备工作，做好家长的接待工作。

安排好现有老师的工作任务和工作时间，做好与老师的沟通工作，让老师们能够开心的在学亿教育工作。

准备好2月初的搬迁工作，准备3年级全部搬入新安校区。

20xx年4月份

开始筹划幼小衔接班和小升初的招生办学计划，做好课程安排和教师联络工作。

逐步开展市场调研和招生工作。

为即将开设的班级选取适当的教材。

④做好期中各项事宜，准备期中家长会。

5月份

月初出台具体的暑假招生计划。

6月份

20xx春季学期即将结束，做好结业典礼的相关工作。大力宣传暑假课程。

并全面开始招生工作

7---8月份

做好暑假教师工作安排与部署

做好任课教师的责任，保障暑假课程的顺利进行做好秋季学期的招生计划，并开始续班。

④争取趋于稳定发展的学亿教育学生人数达到新的高点。

范文三：

一、指导思想：

在县教育局的领导下，以“三个代表”、“三个面向”为指导思想，以创“一流学校”为目标，以学生的发展为本，办老百姓满意的学校。力争做到“学校管理规范化、教学技术现代化、学校环境生态化、学生管理自主化”。

二、学校定位：普及幼少儿基础教育培训。

三、办学理念：确立创办特色培训学校的工作思路，拓展非义务教育，发挥规模和精品优势，确立质量品牌战略，实行独立办学模式。坚持以“以人为本，科研兴校，幼教、小教、特教和谐发展”的办学理念和“让少儿成才，让家长放心，让人民满意，树文明新风，培养现代型、创造型人才”的工作目标，办成一所以管理规范科学，教学手段先进，专业特色鲜明、文化氛围浓厚、引领区域教育的现代化培训学校。

四、奋斗目标：

依托本地区教学资源和社区教学资源，一年内力争取在学校常规管理、教育教学质量、师资队伍结构、招生宣传、和谐校园建设、学校规划发展等方面有重大突破。招生方面一年内100人、两年内生源达到150人，3年内200人的招生规模。

五、主要措施：

完善管理机制，提高管理效能。

新建培训中心，各项工作都是从零开始。各项制度必须经过“制订--试行--修订--完善”的过程，才能形成可行性的制度。因此，要逐步完善各项制度、规范学校管理、实现制度与人文双重管理，使我校工作走上科学化、规范化的管理轨道。

1、努力完善和推行分层管理，形成“理事长--副校长--校办--校务办--教研组--招生办”的“金字塔”形的管理结构，促进我校常规管理的规范化、系统化和科学化。

2、在实施校长负责制的基础上，推进教师全员聘用制、岗位责任制、结构工资制为主要内容的学校内部管理体制，建立多劳多得、优教优酬、重能力、淡文凭的竞争激励机制，努力做到管理机制运行良好，领导职责明确，各项考核、评价和奖惩制度科学合理。

3、认真贯彻各项教育法规，加强培训中心依法行政能力的建设，端正工作作风，规范行政行为，提高管理效率，制定并完善教职员工的管理和监督机制，提高按章行政、依法治教的水平

加强学校领导班子建设，构建一个“思想素质高、管理能力强的”领导集体

1、班子成员要加强学习，同时要学会信息网络的使用，不断学习各地兄弟学校的教育管理经验，提高管理效率。要形成“廉洁勤政、秉公办事、团结高效、开拓创新”的作风，确保培训中心各项工作的高效进行。

2、强化“三项”学习制度，即政治学习、理论学习和业务学习制度。努力做到“四个结合”：即政治学习与业务学习相结合;理论学习与教育实践相结合;团队学习与个人学习相结合;集中学习与平时学习相结合。多管齐下，全面提高领导班子的综合素质。

3、管理过程要以人为本，做到人性化管理与制度化管理相结合;规范化管理与道德自律相结合;集中管理与分层管理相结合。做到职、责、权分明，充分调动教职员工的积极性和创造性。

4、根据新形势、新发展、新要求，逐步对各项规章制度进行评定、修订和增补，既保持连续性又要与时俱进。

、加强师资队伍建设。构建一支“结构合理、爱岗敬业、业务精湛”的教师队伍

1、师德建设。经常性地开展师德师风教育活动，组织教师学习落实上级关于师德方面的文件资料，学习《教育法》、《教师法》等，并围绕培训中心办学目标，提出与此相匹配的师资队伍建设要求，在此基础上，修订、出台具有本校特点的师德要求，并健全师德评价制度，注重培养德艺双星教师

2、教师培训：第一，按培训中心发展计划经常组织教师去高校研修或参加省、市、县内各种教师培训班，开阔视野，找准学校和自己在同行教育发展中的位置;第二，开设讲座与鼓励自学，提高教师的专业理论素养、专业能力和专业精神;第三，开展教研与科研相结合，为老师提供学习和科研的环境，努力造就学者型的教师群体;第四，开展听课、说课、评课等研究活动，每个教学周期教师完成一篇教学论文、写一篇教学反思、写一本教学笔记、同时，引导教师结合教学中的问题形成课题，进行研究，撰写论文。

3、鼓励继续教育。全体教师要有超前意识，站在社会发展的高度充分评估自己，不断地给自己充电，积极参加各种培训，远程教育研修和函授学习，既提高学历又拓宽知识面。

教学管理

教学管理是培训中心管理的重要内容,不仅是教学工作运行的基础和保证，而且在教师成长、教育改革等诸多方面均发挥着十分重要的作用。教学管理工作是一项非常复杂的工作，同时又是培训中心的中心工作，因此必须集中主要精力抓好教学管理工作。

1、抓备课：认真备课是上好课，提高课堂教学质量的前提，也是提高教师教学水平的有效方式。校长要加强对备课工作的管理。首先应向全体教师提出备课的要求;其次要健全备课制度，做到个人备课与集体备课相结合;第三，适时抽查教师的备课情况，杜绝教师无教案上课的行为。

2、抓上课：上课是教学的中心环节，是获取教学质量的主渠道，校长要用主要力量去管理上课。首先要向全体教师提出上好课的基本要求;第二要切实保证上课有计划正常进行，认真落实课程计划和教学进度;第三，校长要经常性进行巡课或深入课堂听课，及时发现课堂教学问题并加予解决。

3、抓听课：深入课堂听课是校长了解和指导教学工作的主渠道。因此校长要抓各班教学的课，听不同对象的课，听了课还要及时与教师交换听课意见，正确、科学地评价教师的教学工作。

3、抓评课：校长要定期会同校务处进行教学工作的检查抽测，及时做好反馈工作，从而对教师的教学水平、教学成绩了如指掌，对优秀教师进行表扬激励，对较差教师，属于水平问题的进行指导帮助，属于工作态度问题的则批评教育。

4、常总结：校长要善于动笔，总结教学经验，使点滴的经验变为系统的经验，盲目的东西变为自觉的东西，经验上升到理论，个人的成绩汇入学校集体中。这一点，校长要起带头作用，从教学第一线得来的资料加予研究，亲自动脑动手，撰写教学经验总结。这样有利于给教师作理论与实践的指导，又不断地提高自己，同时也给教师以示范和力量，把自己锻炼成为一个精通教学工作的行家里手。

社区文明共建：通过培训中心和县二中、镇中心小学、×××镇街道社区开展共建文明学校和文明社区活动，实现学校教育资源与社区文化资源共享，可以进一步提升社区文化品味，为社区的文明建设注入一股新的气息。

“教育是系统工程，要调动社会各方面的力量和资源，把课内课外结合起来，把校内校外结合起来，使家庭教育、学校教育、社会教育形成有机整体”，作为一所正在刚建立的培训学校，学校的发展离不开街道办事处和社区领导的大力支持，同时街道在争创全国文明社区建设过程中，我们将以自身具有的优势，担负起社区文化建设应有的作用。

家长服务

1、接待家长来访，为家长提供各种咨询服务，向家长宣传培训中心的教育理念、办学方针、招生信息等，并协助家长办理孩子的入学手续等;

2、征求家长对培训中心工作的意见和建议，为家长提供参与和监督培训中心管理的机会与途径。

3、受理家长投诉，对家长投诉进行认真的调查处理并及时向家长进行反馈，以取得家长的理解、认同、信任与支持。

4、为家长提供家庭教育咨询与培训服务，提高家长的家庭教育水平，以形成家庭和学校教育的合力。

招生宣传

效益是硬道理，培训中心发展是最大的主题。没有生源的学校，什么教育都是一句空话，因此，要想办法扩大生源，加大招生宣传的力度，咸嘉分校的招生宣传工作将从以下几个方面入手：

1、宣传工作进村、进社区：做宣传牌5个，每周进1-2个村、社区现场宣传报名，每个月内轮换进行;

2、加强与附近幼儿园、小学的联系,特别是小学教师、辅导员的联系，建立较为稳定的生源推荐机制;

3、在主要路口申请设立培训中心灯箱或广告牌;

4、定期举办学校与家长学员交流会，加强学校与家长的互动联系;

5、预报名的学员继续开办免费体验课;

6、在相关媒体广为宣传，扩大学校知名度;

7、积极组织学员参加社区文化活动和其他公益活动，逐步树立学校文化品牌;

安全保卫：安全工作，责任重于泰山。培训中心的安全管理重在预防，加强常规安全检查，严格保卫制度，禁止闲杂人员进出，经常检查消防设施，下课后及时检查教室电源是否断电、各种电器插头是否及时拔除，加强与公安、消防等部门的联系，配合有关部门，积极参与并开展社会治安综合防治。

成本控制：强化成本控制首先要从制度入手，提高管理工作的透明度。加强教育教学设备、门窗、桌椅、电视电脑、文体器材等的管理，尽可能延长设备设施的使用年限。加强预算管理，对于大宗物品和贵重物品采购，应该坚持先询价、再采购的原则。在资产及各种消耗性物资的使用管理上，要严格出入库手续和使用回收制度，尽可能提高物品的使用效率。同时，狠抓节能降耗，从细微入手、号召师生节约一张纸、节约一度电、节约一滴水，树立勤俭办学意识。

校址规划：

培训中心选址非常重要，目前培训中心在×××镇中心小学附近，属于周围村、镇人口比较集中的地方，教室分设在一、二楼，为节约办学成本，学校规模可与学校的发展同步，且周围要可预见到有发展的空间，目前培训中心选址较为理想。

**第四篇：培训学校,商业计划书**

篇一：培训学校商业策划书

太原培训学校

文化课培训商业策划书

策划时间： 2024年8月文化课培训项目商业策划书

一、创建培训项目的背景

1、行业需求：传统的教学方式已经越来越多地显现出它的不足与弊病，学生在公立校内接受传统教育远远不能在满足竞争激烈的社会现状，这样文化培训学校的出现可以提供平台适时弥补上述缺憾。培训学校通过多年的实践证明，只要学生具备真正的学习能力、掌握科学有效的学习方法、采用灵活多样的针对个性的教学方法，给予学生充分发挥学习能力的提升空间，任何学生都可以提高学习成绩，成为相应的人才。

2、社会需求：家长和社会对人才的需求愈多、条件愈高、内容也愈丰富，而传统教学带给家长和社会的大多是死读书、读死书的学生，他们没有明确学习的目标，没有明白为什么要学习，也导致了在传统全日制学校得不到针对学生本身特质而因材施教的机会。培训学校恰好能能弥补这方面的不足，在学生掌握基础学科知识框架下，培养真正的适应发展需要的人才。

3、市场需求：设立该项目是在总校健康有序的发展基础之上的必要需求。总校经过多年的探索与实践，总结出一套行之有效的办学经验，稳居太原市特色培训类学校前列，目前在全市有6大校区，招生资源极为丰富。积极发展的团队在稳健行进的过程中，急需开拓市场，以特色英语教育为主线，文化课同步教育作为辅助，打造培训多元化、互为补充的全方位培训专业机构，力争为品牌的扩大寻求突破点。

二、创建文化培训项目的优势分析

经过6年的培训实践，学校积累了大量的丰富的教学实践及管理经验，通过对培训性质的学生和全日制学生的教学质量对比得知，通过培训性质教学培养的学生学习能力、学习兴趣、学习效率、学习成绩的提高均优于全日制公立学校的学生。我校教学的多元性不仅仅局限在课程的设置上，同时也体现在对学生学习态度、学习习惯、学习目标、学习方法、考试竞争等多方面。在我校参加培训的学生，学习兴趣、学习习惯、学习能力、快乐指数、思想意识等均高于未在辅导培训机构进行深造的孩子。

1、创办文化课培训项目的优势：

总校教师团队从创业初期便开始着手进行培养，现已培养了一批教学及管理骨干，利用外聘优秀在校教师作为有力补充，全面针对小、初、高学生同步课程进行辅导，以提高学生考试成绩为最终培训目标。总校多年积累的办学经验可以直接用于此项目的试行，相应的管理方法也非常成熟，加之多年在培训类学校中站稳脚根和良好的师生、家长口碑，已经为开展文化课程培训项目沉淀了丰富的无形资产。这样在教学能力不断增强，教学理念的不断丰富，教学体系不断完善的大背景下，为开办此项目打下了良好的教学基础，这时在优秀可挖掘的空白区域可以减少办学前期所带来的困扰与风险。

2、小班教学、发展“一对一”模式等：（1）小班教学：办学规模小，开班人数有效控制，教师有精力针对每一位学生进行系统辅导，在因材施教提高教学质量的同时，以规避规模大而招生少的不利局面。（2）“一对一”教学：以科学的学科测评和个性化的辅导为前提，量身定制适合孩子的学习计划，为孩子配备适合的老师进行针对性的辅导。运用科学提分学习模式，协同家庭形成教育合力。（3）作业吧：以晚班辅导的形式，主要针对解决学习课堂作业，解答学习提出的课业问题，帮助检查学生预、复习课业效果。

三、办学目标及发展思路

1、办学目标

（1）办学动机：开办小、初、高学生同步培训课程，提高中小学生学习能力，培养学生良好的学习习惯及创新精神，有效提高学生学习兴趣、学习效率，改变传统教育现状，让更多的学生真正学有所成，实现素质教育的真正落地，为广大学生提供激烈竞争高效培训平台。在追求社会效益最大化的同时，追求经济效益最大化，以提高学校教职工物质生活水平，打牢学校稳步发展的物质基础，为学校长期稳定地发展提供保障。

（2）办学目标：在“一切以师生共同发展为本，全力打造新教学理念下的素质教育模式，努力培养全新创造性人才”的理念引领下，学校坚持“踏实办学，诚信服务、悉心育人、注重实效、创新发展”的办学方针，努力办成师资强、成效显、可持续发展的教育产业。（3）学生招募计划：（详见招生方案）。传统招生：传单方式、媒体广告方式等。

网络招生：在浏览量较大的本地社区网站发布免费信息，以互联网信息快捷传递优势作为传统招生的有力补充。（4）课程设置

a、小学部：4、5、6年级，语文、数学、英语同步课程。

b、初中部：7、8、9年级，语文、数学、英语、物业、化学、史政（集中授课）同步课程。c、作业吧：文化课同步作业辅导。

辅导时间：每周六、日全天（作业吧周一至周五16：30---21：00）

四、合作方责任、利润分配

1、合作方式架构：

股本金性质设立为不可流通、不可转让。

合作方设为三方出资，其中总校作为非自然人的法人股出资，出资形式以自有学校教室及管理团队，出资比例50%。

文化课培训项目负责人以自然人出资，出资比例25%，主要负责招生工作及市场开拓。文化课培训教学负责人以自然人出资，出资比例25%，主要负责教学工作。

3、总校责任：

由于学校作为法人股入股出资，且拥有分校二分之一股本比例，总校校长同时管理文化课培训项目负责人，实行项目负责制。总校监督该项目组的工作流程，负责向其提供学校经营模式，负责统一招聘工作人员、代课教师，共同分享教学资源，适时地向其介绍生源。

4、项目负责人责任：

（1）市场主管：以自然人形式入股，负责文化课培训的招生、后勤等相关工作。负责人承诺依照合作意向开展办学活动，全身心投入并力争完成学校制定的发展规划，负责定期向学校汇报工作进展，提交工作总结，上报收支情况，及时分配利润。

（2）教学主管：以自然人形式入股，负责学生学籍登记、教师资格审篇二：培训学校 商业计划书

第一部分 执行总结 “国学”，顾名思义，中国之学，中华之学，在中国已有五千多年的悠久 历史，是我们中华民族丰富的传统文化瑰宝。在经济全球化的发展浪潮中，文化 也在朝着全球化的发展趋势迈进，国学越来越受到国内外各界人士的广泛关注，渐成一股国学流行风。借着这股国学风，以国学为主题创办一所国学教育班（又 名现代私塾），既是一个很好的商机，也是一个参与国学建设的好机会。我们经 过系统的调查发现，很多人想进行国学的学习，但社会上为其提供的场所门槛太 高，学费昂贵。因此，我们在针对富有人群开设国学课的同时，还兼顾了那些处 于小康水平并且喜爱国学的人群。企业简介

1．公司名称：北辰文化传播有限责任公司 2.学校名称：知行学府 3．公司地址：雨花区湖南省林业科学院内 4．经营业务：国学类培训机构 5．注册资金：100 万元

6.公司目标：创建明星企业，打造国学品牌

7.企业的消费人群为：中产阶级以上（包括中产阶级）家庭的幼儿和青少 年，高薪白领工作者和企业 ceo 以及喜爱国学的其他人群。企业发展规划 企业发展规划 在创办这个现代私塾三到五年，我公司将处于湖南同行培训机构的前列。后 期随着知名度的提高以及自身的不断完善，将采取以长沙为母公司，对株洲、湘潭等消费层次高、人口密集的经济文化区进行扩张，推向全省，然后辐射 全国乃至全世界。市场进入优势

1、迎合消费者的市场需求

2、特色的私塾教学 用心打造一片天地，创业的路上，你我一路同行 4 北辰文化传播有限公司

3、长沙有足够的消费群

4、本地还没有一个完善的私塾学堂

5、优秀的营销策划方案和企业管理制度

6、两会的召开，再次引起国家和政府对国学的重视，可以得到当地政府和社 会广大人士的支持和帮助 营销策略 “要想效益高，还得宣传好”。在人们对我们的教学质量还不是很了解前，做好第一步的宣传后，才能开始打造以高品质教学为代表的品牌效益，所以我们 在宣传方面花了很大的心思，主要以宣传的多样性和特色性掀起国学推广热潮。例如宣传单、海报、喷绘、网络、广播电台、报纸、咨询台等，形式多样，各有 侧重。宣传前期，即公司成立一到两年间，影响有限时期，我们将组织一场古典文 化演出，以扩大影响力； 中期，即公司经营了三到五年，具有一定影响力后，我们将以学府名义，与 院校联合举办市级的中国古代诗歌朗诵比赛，组织学员参加文化交流会及比赛 等； 后期，即五年以后，我们将以公司名义开展一场成果展示会，邀请全国各地 国学爱好者或其他国学教育机构派代表来长沙进行一个国学交流会，以后每两年 举办一次，并将这个活动的品质与规模逐渐扩大，发展成为世界性国学交流会。另外还将举行一年的游学活动，挑选表现积极、学有所成的学员，公司指派两名 经理和两名专业老师一起带队，分时间段在湖南省然后向国内各比较有名的国学 教育班“发起挑战”，互相交流。租借湖南省的一些古代流传下来的书院建筑，比如岳麓书院等，在这里教授精品课程。竞争分析 虽然现在的培训机构很多，类似的私塾也有不少，其中以“明伦书院”的实 力最强。但这并不代表我们在进入这块市场后就不够能力将自身壮大，相反，正 是这样的现状给了我们更大的发展空间。培训机构多，但很繁杂，没有几个真正 用心打造一片天地，创业的路上，你我一路同行 5 北个人代写商业计划书，前供职投资机构策划分析师，专业角度策划融资文案，质量可与任何市面所谓商业计划书做对比。同时兼可为项目方提供相应融资方式方案辅导，合适项目可与引荐投资人，费用节省至少50%。本人纯个人行为，与任何机构无关，无商业成本。奉劝各位融资项目方不要轻信所谓投资咨询，辰文化传播有限公司 有品牌效益的机构，而我们的培训内容不仅跟他们的并没有冲突，甚至还有新、奇、特的优点；就同类私塾来说，周边地区确有办学，但这些现代私塾的教学质 量和办学管理模式都存在很大的缺陷，这也恰恰成为我们进军突围的优势。说到 “明伦书院”，我们的优势也是非常明显的，我们拥有专门的办学场地，完备的 教程内容，多样的教学模式，而且还有一点能说明它不能给我们带来威胁——消 费人群不同，我们不仅涵盖了有消费能力的不同年龄层次需求者，还包括了部分 贫困但喜爱国学的人群。人力资源管理 在策划方案中，人力资源管理也是我们与其他相关机构相比所具备的一大优 势。里面包含了高质量的教职工选拔体系，有效的员工奖励机制，完备的员工福 利制度和合理、高效的课程安排。从多方面体现出我公司能有效发挥各工作人员 的专业特长及人性化的公司管理制度、企业文化。采购管理 采购费用是我们前期办学花费最高的一块，但是在我们精打细算的安排后，它花的合理、花的值，给我们的办学带来了非常大的经济效益。优势如下： 1.清雅、灵动的特色学习环境 2.优质的国学学习氛围 3.精打细算的房屋租赁和装修设计体制 4.齐全的教学设备和后期采购管理机制 投资与回报 我们的启动资金是 100 万，这对于一个国学推广及培训的长期投资来说并不 算多。第一年我们公司主要是打开市场，增加知名度，第二年到第三年，是企业 资本回流的一个上升阶段，凭借深入的宣传方式，以及预期将收纳更多的学员来 作为我们资金回归的手段，预计能收回成本并有一定盈利。到了第四、五年，我 们现有教学设备及师资力量已经达到饱和状态，这段时间是资金积累和扩大的过 程。接着我们将享受到前几年的宣传回报，在完善和扩大长沙本地现有办学条件 用心打造一片天地，创业的路上，你我一路同行 6 北辰文化传播有限公司 的同时，将它定位为母公司，开始准备向其他周边经济文化区扩张，最后实现全 国、全世界办学，达到国学文化推广和盈利的双丰收。我们的社会效应 1.有利于加强对学生的爱国主义教育。通过“国学教育”，引导学生了解中 华传统文化经典和优秀的中华文明，接受人文精神熏陶，从而增强民族自豪感、民族凝聚力，激发国人爱国主义热情，树立爱国报国的思想，提升发展 “软实力”。2．有利于更好地开展道德教育。国学的主体内容与现代文明是一致的，特 别是“四书五经”等经典，里面蕴藏着丰富的人生哲理和行为处事的道德标准。如孔子的“仁、义、礼、智、信”的思想，儒家文化中的“修身、齐家、治国、平天下”的精神，“厚德载物” “知义明耻” “和为贵”的思想，屈原的爱国思想、范仲淹“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的无私胸怀，这些都是人类弥足珍 贵的精神遗产，是当今社会塑造人性品格的道德典范，是健康人的基本素质，这 些都是现代文明所应提倡的。3.开展“国学教育”，可以塑造学生正确的社会价值观和荣辱观、提高学生 的道德水平、有利于“育人德为先”的养成教育，符合“中央关于加强和改进未 成年人思想道德建设工作”精神。4．有利于推进素质教育。“国学”博大精深，开展以民族优秀传统文化为主 要内容的“国学教育”，可以培养学生的古典文化底蕴和优雅情怀，可以培养学 生具备正确的审美情趣，有利于营造良好的校园文化氛围，有利于学生构建健康 的精神家园以及健康的人格素养。例如“经典诵读”有助于学生知义明礼、精炼 语言功底，培养好的品德和行为习惯，集育人、学习功能为一体，学生既长了知 识，又学会了做人；传统书法、绘画、围棋技艺也利于提高个人素质和培养多种 能力。用心打造一片天地，创业的路上，你我一路同行 7 北辰文化传播有限公司 第二部分 第二部分 2.1 2.1 企业的文化企业使命：关注国学，回报社会 公司信条：更坚强、更融洽 公司精神：自强、拼搏、发展、通达 服务理念：用我真诚 换您舒心 公司概述 经营理念：以宏扬国学为先导，以高质教学创品牌 管理理念： 有效地发挥各工作人员的专长，提高工作效率，计划与执行分开，各部门职能明显划分，不受外部环境影响 2.2 2.2 公司的组织结构公司成立初期，内部实行直线职能的组织结构，全体合作伙伴均为公司个人代写商业计划书，前供职投资机构策划分析师，专业角度策划融资文案，质量可与任何市面所谓商业计划书做对比。同时兼可为项目方提供相应融资方式方案辅导，合适项目可与引荐投资人，费用节省至少50%。本人纯个人行为，与任何机构无关，无商业成本。奉劝各位融资项目方不要轻信所谓投资咨询，的股 东，推荐人为执行董事兼法人代表，执行董事任命总经理，其余各人依据自己的 专业特长就职于各部门。公司上下各司其职，相互协调，共同发展。董 事 长 总 经 理 营销总监广 告 与 营 销 计 划 研 究 销 场 营 市 采购总监采 选 址 和 购 计 计 设 会 本 成 财务总监预 务 算 计 划 财 人力资源总监 事 法 公 人 务 律 关 事 用心打造一片天地，创业的路上，你我一路同行 8 北辰文化传播有限公司 2.3 管理人员及职责董事长——倪艳慧： 董事长——倪艳慧： ——倪艳慧

1、董事长作为公司的法定代表人，负责召集和主持董事会会议。

2、检查股东会议和董事会会议的落实情况，并向董事会报告。代表公司签署 有关文件。在发生战争、特大自然灾害等紧急情况下，对公司事务行使特别裁决 权和处置权，但这类处置权必须符合公司利益，并向董事会和股东会汇报。

3、决定公司的经营、计划和投资等总体发展战略，并决定总经理人选。总经理——刘兆鑫： 总经理——刘兆鑫： ——刘兆鑫

1、主持公司的生产经营与日常管理工作，组织实施董事会决议；

2、组织实施公司经营计划和投资方案；

3、拟订公司内部管理设置方案；拟订公司的基本管理制度；

4、制定公司的具体规章；

5、提请聘任或者解聘公司副经理、财务负责人；

6、公司章程和董事会授予的其他职权。

7、定期向董事会提供生产计划书，在每个财务末向董事会作工作汇报，平衡协调各部门之间的关系。营销部经理——孙 营销部经理——孙 磊： ——

1、负责公司总体的营销活动，决定公司的营销策略和措施，并对营销工作进 行评估和监控，包括市场分析、广告、销售等、2 组织安排人员深入市场，了解相关企业的市场行情及有关的信息资料，了解 公司用户的基本情况，及时反馈用户意见及需求信息。人力资源部经理——曹小龙： 人力资源部经理——曹小龙： ——曹小龙

1、负责对公司人员的聘用、培训、考核、奖惩等事务。

2、结合公司的生产与经营目标，依据人力分析预测结果，合理分配各部门的 人力；负责劳动合同的签订与解除；

3、监督公司管理制度的实施；制定考勤制度。采购部经理——贺娅琳： 采购部经理——贺娅琳： 部经理——贺娅琳 负责选址、房屋设计、教学设备和材料采购以及后期物品的保管及增添。财务部经理——宁资容： 财务部经理——宁资容： ——宁资容

1、负责公司的财务控制、会计、金融、投资活动，并定期向决策者递交财务 报告，分析财务状况并提出建议。

2、公司资金的筹措、经营和调度，负责全企业系统的资产评估、固定资产的 管理和核算。用心打造一片天地，创业的路上，你我一路同行 9 北辰文化传播有限公司

3、学员培训费的制定和收集，各种公司费用的审批及发放。第三部分 产品与服务 “国学“，顾名思义，中国之学，中华之学。以学科分，应分为哲学、史学、宗教学、文学、礼俗学、考据学、伦理学、版本学等。其中哲学以 儒家哲学为主流，包括道学佛学百家学等；以思想分，应分为先秦诸子、儒道释三家等，儒家贯穿并主导中国思想史，其它列从属地位。尤特指关 于对中国的语言文化、文学、历史和风俗习惯，囊括中华六艺五术范畴。六艺指：礼、乐、射、御、书、数等六艺，五术指：山、医、卜、命、相 等五术。服务产品 3.1 服务 产品我公司主要以“国学”教育为主，在进行传道的同时融合先进的现代 科学管理机制。本着“传承中华文明，推广国学文化”的目的，将“国学” 做成一个产业和品牌，使其本身既被赋予了全新的意义，又能为企业带来 商业价值。1.初级班开设课程： 《弟子规》《道德经》《论语》等。、、针对对象：中产阶级（含中产阶级）以上家庭的幼儿和青少年 学习目的： 为孩子们提供一个良好的学前教育，提高青少年品行、文学上的修养，为他们日后学习、生活打下一个良好的基础。开课意义： 《弟子规》原名《训蒙文》，是启蒙养正，教育子弟敦伦尽份、防邪存 诚，养成忠厚家风的最佳读物。《道德经》是善人的哲学，它的思想博大精 深、内容全面丰富，学习《道德经》可以启迪我们的智慧、增强我们的为 人处世能力，《论语》也是一样。因此，将这几本经典读物作为对幼儿、青 少年进行的教育，老师能随时随地用个人代写商业计划书，前供职投资机构策划分析师，专业角度策划融资文案，质量可与任何市面所谓商业计划书做对比。同时兼可为项目方提供相应融资方式方案辅导，合适项目可与引荐投资人，费用节省至少50%。本人纯个人行为，与任何机构无关，无商业成本。奉劝各位融资项目方不要轻信所谓投资咨询，这些经典中的语句、精神，对其行为 进行正确引导，是加强其记忆力开发和知识训练、促进其人格健康发展的 极其有效的方式。2.中级班开设课程： 《史记》《文心雕龙》《人物传奇》、、、棋艺类等。针对对象：幼、青、中、老皆宜 学习目的：从古代一些传奇故事或历史中品位经典，从中领悟古代处事哲学，同 时鼓励大家学习“王侯将相，宁有种乎？”的精神，以起到励志作用。开课意义：教授的著作中蕴含不少君主、诸侯的故事，诠释着“王侯将相宁有种 乎”的道理。学习这类课程，能让学员从古代传奇故事中获得不少励志思 想。同时，棋艺类课程的开展，能让学员保持思想上的活跃，在一个相对 用心打造一片天地，创业的路上，你我一路同行 10 北辰文化传播有限公司 轻松的学习氛围中体验国学的独特魅力，修身养性。3.精品班开设课程： 《孙子兵法》《三国志》《资治通鉴》，，书法类等。针对对象：公司高薪白领及企业 ceo 学习目的：将古代经典实际运用到商场上，使其具备一股儒商气质。同时，我们 还结合了中国古代养生方面的一些知识及方法，为这些人群提供很好 的解压办法，缓解他们的工作压力。开课意义： 《孙子兵法》中有不少计谋都能实际运用到现代社会，尤其是商场上，而《三国志》《资治通鉴》又能让其了解古代各帝王如何成功治理一、个国家，从中获取到一些企业管理的思想。同时，开设书法类课程，能让他们在书法的境界中，将自己紧绷已久的神经获得放松，提高他 们生活的质量，在我们独特的国学文化中尽情体验国学的魅力。4.免费视听课开设课程：自由选择（时间只限周日晚上）。针对对象：想充实自己精神世界的其他人群 学习目的：每周日晚定期开设不同的课程进行讲学，以起到真正传道授业，不求 回报的作用，让更多的人能够通过这些课程的学习来充实自己的精神 生活。开课意义：想充实自己精神世界的人有很多，其中还包括一些农民工子弟等家庭 生活困难又渴望获得知识的人群，他们其中有很大一部分人喜欢国学 独特的魅力，但苦于没有条件。我们开设这个免费视听课，就是为了 让更多有想法又不够条件的人领悟国学的魅力，将国学发扬光大。而 我们办学的目的之一也是为了弘扬国学，为宣传国学文化尽到自己的 一份力。与旧“ 国学教育” 3.2 与旧 “ 国学教育 ” 的对比在中国近代及近代以前,我们的“国学”教育是以“私塾”为主，它在 我国两千多年的历史进程中，对于传播祖国文化，促进教育事业的发展，培养启 蒙儿童，使学童在读书识理方面，起过重要的作用。私熟中读书教育，主要以 识字和背诵为主，历来实行个别教学，塾师根据不同人的学习基础、接受能力安 排课业，体现了因材施教的原则。私塾在古代文化的传递、人才的培养上做出过 贡献，适应了古代社会的需要。自中国进行民主革命以后，特别是在建国初期经历了文化大革命，“国 学教育”从根本上远离了人们的视野，特别是像“私塾”这类的“学校” 用心打造一片天地，创业的路上，你我一路同行 11 北辰文化传播有限公司 也销声匿迹了。在国学再一次兴起的今天，我公司也抓住机遇，兴办一所 国学教育班，但是，到了近代，私塾教育与社会发展的要求存在一定得差异。所以我们在办学上既有传承又有创新： 1.“私塾”拥有中国传统文化里极具特色的教学环境。因此我们的国 学教育班除了采用了一些现代教学设备外，学校建设上有古代私塾具有的 模式——古色古香的陈设及教学用具，在教室里现代电子设备也具有古典 特色外观。2.我们把言传身教式的教育方式应用到教学中，把“私塾”和“家文 化”有机的联系在一起。3.在课程上，我们除了教授国学经典外，还增添了围棋、书法等特色 国粹课程，使学生全面发展。4.我们的国学教授并不只是将古代经典停留在文字意义上的讲解，而 是把它应用在当今的社会上并给予升华解读。例如《孙子兵法》在商战中 的应用等。3.3 服务特色 1.以国学为主要的教学内容。2.学生和教师身着汉服进行教学活动的教学氛围。3.授课目的明确，基础与特色课程特色分明。例如，我们根据不同的人 群设定了不同的基础教程内容，又根据其本人爱好同期选择不同的如书法、围棋等特色课程。4.齐全的私塾教学设施。例如，中国传统风格个人代写商业计划书，前供职投资机构策划分析师，专业角度策划融资文案，质量可与任何市面所谓商业计划书做对比。同时兼可为项目方提供相应融资方式方案辅导，合适项目可与引荐投资人，费用节省至少50%。本人纯个人行为，与任何机构无关，无商业成本。奉劝各位融资项目方不要轻信所谓投资咨询，的建筑，清雅、灵动的私塾教 室，还有自己独有的“国学”藏书阁，里面函盖很多“国学”经典著作，这些都 是其他的类似机构没有的。3.4 服务优势 1.迎合了当今消费者对国学爱好的需求。2.一流的硬件设施和教学设备。3.师资力量雄厚，教学能力突出。4.合理的课程安排，有利于学员的学习效益达到最大化。用心打造一片天地，创业的路上，你我一路同行 12 北辰文化传播有限公司 3.5 品牌的创造我公司主要以“国学”教育为主，在进行传道的同时融合了先进的现 代科学管理机制度。本着“传承中华文明，推广国学文化”的目的，将“国 学”做成一个产业和品牌，使它既在新世纪重新唤起新活力，又能为公司 带来巨大利润。我公司的品牌价值衡量标准为： 品 牌 价 值=品牌定位 \* 品牌知名度 \* 市场范围从上式中可以清楚看到，一个品牌的价值除了要定位市场之外，还要靠品牌 的知名度和市场范围。而品牌定位可以抽象为： 品 牌 定 位= 价 格-成 本无论产品价格高低，只要价格减去成本后的差越大，定位就越有利，越能创 造品牌的价值。如果成本大于价格，就表示投资很大，但创造的价值不够大，产 品的价位再高还是要亏本。我们公司在经过慎重考虑和调查后，价格定位是采取折中的方式，即处在类 似公司价格加权后的平均水平。这既符合消费者的接受程度又能在价格方面得到 自己的预期效果。从成本上来讲，虽然我们是一个有一定规模的公司，但是文化 无形价值是我们的主打，这就可以让公司在有形的购置方面压力很小。因为在学习教育方面只需要一些基本的东西就可以办到。除了建设一些必需的硬件外，我 们没有其他的投入。可以说我们的成本对于回报来说是很小的。除此之外，我们都知道，品牌知名度，是要靠媒体的宣传和产品的实体出现 来打造。前者就是通过公关、广告或各种事件来宣传产品； 后者就是将产品曝光，产品的市场占有率越高，知名度就越高。我公司在进入市场伊始就很注重宣传的力度。因此，这在长沙本地来说就有 了相对大的影响。但是从长远来看，长沙只是我们的第一站，在公司运作到有足 够资金的时候，我们会考虑向周边及其他省市扩张。相信那时候的宣传力度会更 盛大，可以这么说，我们的品牌知名度是上升的。用心打造一片天地，创业的路上，你我一路同行 13 北辰文化传播有限公司 我们在市场定位的方向上也是运用了文化它的特有性质，即文化学习没有人 群年龄限制。但是我们在市场细分定位、消费者细分定位上，却着重定在幼年及 青年人以及上班族为代表的白领。因为考虑到中国的国情。中国目前家长对孩子 的教育投资是很舍得花钱的，还有在上班族，例如一些老板或者白领。他们在生 活或者工作中很需要一些精神上的扩充。比如，有的老板在商场上会选择学习《孙 子兵法》等，一些白领为了缓解外界的压力会提升自我的修为去学习《道德经》 或者《论语》。这些都是很实在的东西。这些也为我们提供了实际操作的标准。从另一方面讲，单位品牌产品的价值差（价格减去成本的差）大小是衡量定 位高低的的标准对我们在实际品牌决策中有很大的点醒作用；在激烈竞争的时 代，价格竞争是市场竞争的重要手段，依据需求弹性原理，价格越低，需求量越 大，市场占有率也越大；因而单纯以绝对的静态价格数字衡量市场定位的高低是 不准确的。价值差的大小就意味着产品的附加值大小。附加值高，定位高；附加 值低，定位低；所以定位高低关键看产品可以实现的价值差的大小。另外，产品价值差乘以品牌知名度在乘以市场范围，就是现在的品牌价值。我处在相对发达的长沙作为公司地点，这个市场对于公司现在来说是很大的市 场，因此我们相信在品牌的定位、知名度以及市场范围都何时的情况下，我们的品牌价值肯定是很高的。但是由于价值差与知名度在不同的时期是会发生变化的，所以在不同 的时期，品牌价值也是不同的；企业是否能够长期保持产品价值差的水平、品牌知名度的位置（品牌在媒体发布率方面的名次、产品在市场占有率的 名次），就决定了品牌的价值是否稳定，未来价值的升降趋势。但是我们 会努力的去随着市场因素的变化调整公司战略，以达到价值稳定的目的。除此之外，我相信我们的品牌价值在个人代写商业计划书，前供职投资机构策划分析师，专业角度策划融资文案，质量可与任何市面所谓商业计划书做对比。同时兼可为项目方提供相应融资方式方案辅导，合适项目可与引荐投资人，费用节省至少50%。本人纯个人行为，与任何机构无关，无商业成本。奉劝各位融资项目方不要轻信所谓投资咨询，篇三：法律培训学校项目商业计划书

xx法律培训学校创业项目 商业计划书 目录 第一部分 市场分析和行业分析 第二部分 swot分析与市场营销规划 第三部分 招生教学计划与课程设置 第四部分 人力资源管理与规划 第五部分 行政事务安排与实施规划 第六部分 财务预测与分析

前言

近十余年来，专业培训产业在全国各地的发展极为迅速，尤其是2024年10月中国加入wto后，广大在校学生和成年人学习法律的热潮空前高涨，法律培训产业也面临前所未有的发展机遇。尽管众多的法律培训学校如雨后春笋般出现在培训市场上，真正成规模、有特色、具有品牌示范效应的学校却屈指可数，许多受训学员反映学习效果并不太好，因而这个市场仍具有相当的发展空间，潜在的并不断增长的需求并未得到充分满足。本方案拟开办一家具有独特教学特色和优良教学质量、充分适应市场需求的品牌性法律培训学校。学校初步定名为xx法律培训学校.第一部分市场分析和行业分析

近年来，随着地方经济的发展，临沧市也开始打开大门参与对外经济交流，尤其是与省内外甚至与国外企业间交流日益频繁。作为与外界交流联系的纽带，经济交流显得尤为重要，而建立市场经济体制，促进商品交换则是世界经济发展的大趋势。商品经济的交换活动主要通过契约的形式建立起来的，契约在整个世界商业发展、经济一体化的体系中就显得尤为重要。因为契约具有的平等、自主、自愿、互利、互相制约等特点，在经济交往、商品交换中树立契约观念能够减少商品交换过程中的不确定、不安全因素。在我国，契约的执行主要通过合同的形式贯彻下来，它通过明确契约双方的权利义务，使人们清楚地认识到自己所担任的法律角色，从而有效地选择自己的行为，保障市场的稳定与交易双方的权益最大化。

合同的订立，一方面通过法定的形式将其法律化，另一方面在契约双方发生争议时通过法律途径予以解决。由此，我们说现代的契约行为离不开法律保障，完善的市场经济体制与高效安全的商品交换离不开完备的法律环境。法律的实施已成为当代发展经济，促进交往必不可少的基础。近年来，临沧市在全市范围内开展了普及法律常识工作，取得了很大的成绩。与过去相比，我市市民的法律意识有了很大的提高，人民群众掌握了一些基本的法律知识，对如何依法保护自身并且发展自身等方面有关的法律知识有了了解。通过这些法律知识的普及，地方开始有了依法办事、依法治理的觉悟，人们的法治观念和地方法治初步形成。但是，这些成绩与现代法治国家的要求仍有相当的差距，公民的法律意识仍然处在较低水平。因此，如何提高公民的法律意识仍是一个具有时代意义的课题。首先，我们分析我市在行政执法中仍存在着诸多的问题

1、行政执法机关只重实体，不重程序。

现行政执法机关只注重解决行政管理的实体问题，如行政机关的权限、职责，行政相对人的权利、义务，行政行为的条件、标准等；而忽视对相应管理行为的程序予以规范，如对行政行为的方式、步骤、时限，行政机关的程序义务，行政相对人的程序权利等；其次，行政程序重事后程序，轻事前程序。

2、行政执法中的行政不作为现象严重

行政不作为指的是行政主体及其工作人员有积极实施行政行为的职责和义务，应当履行而未履行或拖延履行其法定职责的状态。行政不作为在某种意义上讲是一种腐败行为。所以行政主体以作为或不作为的行政行为方式与相对人发生法律关系必须以保障相对人的合法权益为宗旨。行政不作为是相对于行政作为而存在的一种行政行为方式，其客观上具有一定的隐蔽性，所以并未引起我国的高度重视，法学理论界对此问题的研究也不多见。然而，现今我国社会生活中的行政不作为现象大量存在，其所造成的后果已严重影响我国社会的和谐发展，不利于依法治国目标的实现。

3、徇私执法、知法犯法

行政执法随着行政法制建设的不断发展取得了不可否认的成绩，但是由于目前我国法律监督体制的不健全及市场经济条件下法律至上观念不强、防腐拒变意志力不够坚定，导致执法的时候存在着大量徇私执法、知法犯法现象。

4、太过于强调效率性也会导致自由裁量权被滥用。

行政管理的效率性要求也是行政自由裁量权被滥用的因素之一。行政管理要讲究效率，这是行政自由裁量权合理存在的因素。但是，如果太过于强调效率就会造成一些人以讲究效率为借口，草率、野蛮、强行的进行执法。例如在拆迁过程中便时常发生这样的情况。

其次，临沧市商品经济的发展，市内各公司企业对法律的认知欲越来越旺盛，企业对法律治理的需求核对法律人才的需求存在潜在性提高；

企业需要什么样的法律服务？在不同行业，不同所有制企业，不同规模和不同市场走向的企业里，有诸多明显的和潜在的法律服务需求。企业发展过程中的法律需求一般以下列递进方式增加：

第一层次： 创业型企业。劳资问题，主要的法律问题是规范企业和企业内部员工之间的劳资关系，但这一阶段对于一些高科技可以知识产权法律需求也很关键。

第二层次：成长性企业。合同问题，主要的法律问题是规制企业和其发生市场交易主体的合同问题，如购销合同、租赁合同、承包合同等。第三层次：稳健性企业。公司治理问题和知识产权法律问题。企业各投资人，即股东与股东、合伙人与合伙人之间的利益调整问题，如股份转让、增资扩股、股权激励等。知识产权法律需求主要是商业秘密的保护、自主研发的专利申请和保护、商标价值的进一步体现等。第四层次：扩张型、资源整合型企业。投资、融资、并购、上市成为该阶段企业主要面临的法律问题。

涉及企业运行中的法律问题，最尖锐的地方在于企业对法律需求的潜在性。大部分企业在商业运作与行政接触中，并无专业的人员进行合法的市场和程序操作，常常在自身已越过法律界限之后，这些潜在的需求才充分显现出来。就是我们常说的：企业常常只知道事后通过法律途径进行补救，并未从根本上建立起一套法律风险防范体系，来进行预防和法律监测。

3、市民对法律的认知程度提高，迫切需要掌握相关法律知识。

鉴于社会主义法律制度在我国社会生产生活中的重要性，我国公民对现行法律的态度总体上还是积极的。在对现行法律的要求上，老百姓通过生活实践和普法教育的开展，逐步明确社会主义法律的性质、目的和作用，要求有法可依，有法必依，违法必究，对现行法律评价上，尽管多数人的评价是感性的，但他们一般都能肯定法律的价值，而且也能够应用相关法律去保护自身的合法权益。

但是随着社会经济交往的频繁，老百姓对法律认知的需求已显著提高，民事合同的订立、商事法的普及、劳动保障的进一步实施，以及产品质量、知识产权保护等各个方面无一不在法律的调控和评价之下运行，社会生产生活的每个细节均渗透着法律的规制和作用。老百姓对法律认知的需求不仅体现在广泛的面上，同时也体现在对法律程序的约束和遵守上：从上市公司证券发行与承销、公司合并分立，到普通不动产过户、融资租赁，社会经济交往的各个方面均由法律创设了普遍的程序规则。对法律体系的认识，各个部门法的深入了解，以及对法律程序的熟悉，这些需求的满足已经不是通过对大众普法宣传和并未全面普及的高等教育能够胜任，其需要专业的法律培训机构及团队通过系统性的专门培训方能完成。

通过以上的分析，不可否认，针对行政机关行政执法行为进行必要的法律培训是对整个社会进行法律普及、宣传、教育，以及整个国家实现依法治国、坚持科学发展观的核心内容。行政机关的法律意识在实现依法治国、严格依法办事中，具有重要作用。国家政策指出要“着重提高领导干部的法制观念和依法办事的能力”。而实现依法治国，关键是提高领导干部的法律意识、法制观念，正确处理好权与法的关系。改革开放以来，见诸于报端的一些中高级领导干部，法律意识、法制观念淡薄，把党和人民赋予给他们的权力，当做自己贪污、腐败的专用工具，视党纪国法和人民群众利益而不顾，挺而走险，最终走上不归之路，他们带给自己身边的班子成员的是上梁不正下梁歪、共同犯罪与集体犯罪，在某种意义上讲，领导干部特别是一把手往往起到了主要作用。社会主义国家，是人民当家做主，法大于权，而不是权大于法。这些都说明法律培训存在的必要性及发展空间都是不可小觑的。临沧市法律培训业的市场在现阶段还是呈现了一个零发展的局面。而观望未来，鉴于越来越明显的理性发展趋势，培训行业的经营也已经逐渐进入理性化发展模式。在加强整体发展，在提升产品和服务、培养和塑造品牌方面做足文章，用个性化，专业化的服务来吸引消费者。市场的细分和专业化对口服务是最大的优势。

第二部分：swot分析与市场营销规划 swot分析 优势：

1．我们的创建人与许多知名法律老师保持良好关系，在师资的资源上占有很大的优势。我们的外聘教师的真实背景与能力不需要再进一步考察；

2．我们的课程设置具有很强的特色。包括公务员考试法律基础培训、司法考试培训、行政机关行政执法培训、新法律法规专家解读培训等； 3．创建人与相关管理人均是从事多年基层法律工作的专家，本身的专业素质能对法律培训机构及运行管理提供各方面的技术支持；

4．主要针对本地市场推广，我们了解本地消费习惯和消费心理，对市场的了解度是我们确信能够成功的关键因素之一。5．通恒律师事务所本身的品牌效应，以及在本地的市场占有力度及行政关联性在克服诸多市场风险及行政风险方面能提供一定支持。

6。进行了市场细分，第一年的定位以行政机关行政执法培训为主； 劣势：

1.作为一个新的培训机构，让公众建立信任感需要一个较长的时间；

2.前期规模并不大，在我们向潜在用户推荐过程中，这一点会削弱我们的优势与能力； 3．本地文化消费方向需要培养，该过程时间及经济投入不确定； 4．培训教师需要向外地聘请，与其培养合作默契需要多方面投入。机会：

1.借着地方撤地设市，经济规模前所未有的发展机遇，本地经济文化正在发生巨大的变革和进步，以后的市场非常大，且市民大众消费趋势也趋于理性，往文化消费方面的投资在渐长。2．国内机构体制改革，依法治国及科学发展观方针的贯彻，法律普及渐已渗透包括机关行政、社会生产生活方方面面，普法教育和法律职业培训呈现前所未有的白热化和巨大潜在经济效应。

3.临沧市真正的司法培训机构还没有，甚至临沧市本身未出现过任何规模化的文化培训机构。4．此项目若运行成功，接下来往其他方面的职业、兴趣培训拓展，本机构在本地市场优势明显。威胁：

1．竞争风险-类似万国这样的连锁培训机构具有丰富的办学经验及良好口碑，加之本省亨德森诸多培训机构均开设法律培训方面课程，且已具有成熟的市场占有；高院、高检、司法厅等部门每年针对司法考试均各自组织内部培训；全国各大网络学校均有开设司法培训、公务员考试培训等网络课程，授课方式灵活便捷，价格低廉。

2．市场风险-临沧市市民对法律培训学校是否认同？本地此类需求群体本不大，本地信息较落后，市民能否接受职业培训这一新生事物？

3．运作风险-大部分培训机构生源仍针对应届毕业生，临沧本地的高等教育机构毕业生源有限，就业竞争本不大，且学校内部有一定的培训项目可供选择，鉴于此，法律培训机构在临沧市场产品投放可能遭遇冷落，而教育机构教学硬件软件等多方成本耗资巨大，市场运作上有一定风险。

4．管理风险-本地及组织者本身对此并无太多管理运作经验，甚至是办学经验。5．法律风险-培训本身对学员能够起到什么样的作用，此多少涉及广告及邀约风险；学员在校学习期间人身安全、食品安全等相关问题能否得到切实保障与规避。

6．行政风险-培训机构单位性质如何设定？事业型与企业型所承担的社会责任、税收责任等各不相同。

市场营销规划

1、每星期在临沧日报做一次1/8版广告，主要针对公务员法律基础考试及司法考试而开办的有特色的课程。

2、每月在临沧日报做一次文字的软广告，介绍我们的办学宗旨及近期搞的活动。

3、每月在临沧市电视台做一次广告，介绍我们学校概况及办学特色；

4、开展免费试听，充分利用我们的教师优势资源，借此促进品牌推广及销售。

5、建立学生档案并定期回访。

6、收集客户信息，对课程进行调整；针对客户的需求信息开设新课程并向建档用户推荐。

第三部分 招生教学计划与课程设置

首先确定拟开设的课程，并确定每个类别课程的收费标准、课时长度、课程特色。在确定收费标准时，课程的内容及师资是必须考虑的成本因素。同时，下列收费标准为初步制订，具体价格随行就市按±15%浮动。学校拟开设如下课程（50人以上方符合开班标准）。i类： 公务员考试培训班

课时设置与收费标准：开班频率：2期/年 开班数：2个 开班人数条件：〉50人/班 ii类：司法考试网络远程班 课时设置与收费标准：

采取网络远程教育的方式。优点：节省成本、信息快捷、品质保证

**第五篇：英语培训学校计划书**

郎训英语学校创业项目商业计划书

第一部分

第二部分

第三部分

第四部分

第五部分

第六部分

（姜堰初稿）

目录

郎训少儿英语项目背景介绍 SWOT分析与市场营销规划 招生教学计划与课程设置 人力资源管理 实施规划 财务预测与分析

第一部分 郎训

backpack少儿英语项目背景介绍

朗训教育成立于2024年10月，由环亚国际投资集团投资并立足于国内教育培训行业，是一家集少儿英语教育及相关软硬件增值服务为一体的高速成长型企业。朗训国际少儿英语项目2024年10月推向市场以来，在培生教育集团（中国）及全体同仁和各位合作伙伴共同努力下，现已遍布中国90多个城市近300家授权机构，10多万朗训少儿英语学员。深得家长和孩子的好评。

朗训少儿英语，源于全球著名的教育出版集团培生（Pearson）旗下最知名的品牌——Longman(朗文课程体系)，由朗训教育在中国大陆地区独家负责运营。所使用教材是朗文（Longman)公司世界顶级少儿英文教学专家Mario Herrera为亚洲少儿精心打造的课程，充分结合少儿第二语言学习习惯和少儿心理学，集面授课程、多媒体互动教学、网上教学于一体，着重体现效果性、应用性、知识性和趣味性。朗训少儿英语原版教材共分十一个级别，适合2-14岁的孩子学习。是一套综合训练孩子听、说、读、写能力全面提高的教材，通过歌曲、歌谣、贴画、手工制作、游戏等活动，让孩子轻松快乐的学习英语。

2024年-2024年，郎训少儿英语连续荣获搜狐网教育品牌传播奖，并连续3年入围多家媒体评选的全国十大教育机构

第二部分：SWOT分析与市场营销规划

SWOT分析： 优势：

1.通过优势资源丁存兰老师（国家特级英语教师）的名声吸引市场，招聘一些年轻的在职英语老师（如高中同学郑璐璐、现姜中英语老师和一些有丰富的幼儿工作经验的英语老师）。使我们的师资力量的真实背景与能力确保姜堰顶尖。

2.我们的课程设置具有很高的水平和很强的特色。（国际领先的品牌和教材）

3.进行了市场细分，第一年的定位以幼儿学前英语为主。第二年扩展为中小学辅导课程（可联合于向海的小学辅导班，于向海的小学辅导班有接近80名小学生，并有房屋免租金）

市场劣势：

1.作为一个新的培训机构，让公众建立信任感需要一个较长的时间。

2.前期规模并不大，在我们向潜在用户推荐过程中，这一点会削弱我们的优势与能力。

机会：

1.市场非常大，面临竞争很小，且消费趋势也趋于理性。

（明后天通过教育渠道查出有多少学龄前儿童）

2.通过工商局了解，姜堰的真正注册的品牌英语培训机构只有1家，私人英语培训机构1家。

威胁：

去年10月金城商场4楼有1家《佰利兹》连锁少儿英语培训机构，但是由于金城商场的人气稀少，也未见做广告，所以知名度不高，但每年估计能分散生源200人次。

市场营销规划：

1.每月在姜堰日报做一次1/8版广告，（1500元/次）主要针对幼儿及成人而开办的有特色的课程。

2.每周在电视台滚动播出字幕广告（费用待定），寒暑假做画面广告（费用待定）

3.将幼儿园及小学作为派发宣传单页的点，（宣传单页：0.1元\*10000份）并有到幼儿园做现场介绍及答疑，鼓励幼儿园老师宣传介绍小朋友来（介绍1人200元）。

4.开展免费试听，充分利用我们的教师优势资源，借此促进品牌推广及销售。

5.建立学生档案并定期回访。关注我们的培训对他们英语的提高程度。

6.收集客户信息，对课程进行调整；针对客户的需求信息开设新课程并向建档用户推荐。

第三部分 招生教学计划与课程设置

首先确定拟开设的课程，并确定每个类别课程的收费标准、课时长度、课程特色。在确定收费标准时，课程的内容及师资是必须考虑的成本因素。同时，下列收费标准为初步制订，具体价格随行就市按±15%浮动，确保本市最高端。学校拟开设如下课程（10人以上方符合开班标准）。

开始阶段： 学前教育项目（幼儿英语项目）。此类别包括幼儿英语ABC班，幼儿英语口语班，幼儿情景英语班，VIP幼儿动感英语班。--自己想的，可能定位有错误。套《郎训》的课程套不出来，他们要面谈。

课时设置与收费标准：

幼儿英语ABC班（适合3-4周岁或零基础幼儿，10人开班）40分钟/节，每晚2节（外教每周2天4节，其余辅助老师授课），学时为56节，约为1个月。收费800元。（成本：聘用小学英语教师30元/课时，约1680元，外教费用未知）

幼儿英语口语班（适合4-6周岁幼儿，10人开班）40分钟/节，每晚2次，每周14节，（外教每周2天4节，其余辅助老师）学时约112节，为期2个月，收费1800元。（成本：聘用小学英语教师30元/课时，约3360元，外教费用

未知）

幼儿情景英语班（适合4-6周岁幼儿，10人开班）40分钟/节，每晚2节，学时112节，约8周，收费2400元。（未了解）

初期促销选2套课程优惠400元、选3套优惠800元。（优惠期限1个月，争抢客源）

VIP幼儿英语班（5人开班）40分钟/节，每天1节，共210课时，学时共30周，收费8800元。（全程外教，1对1辅导模式）

特色：通过观看幼儿影视片、唱歌、讲故事、做游戏、角色扮演等方法与形式学习英语，寓教于乐，以提高幼儿的学习兴趣，增强其对英语的敏感性和认知能力。

1-2年后计划开展：小学生培训项目。此类别包括：小学生英语四会班（分普通班与强化班），小学生英语强化补习班，小学生英语听说提高班（分普通班与强化班），小学生英语读写提高班（分普通班与强化班），少儿英语考级班（分初、中、高级三个班），少儿英语口语班（分普通班与强化班）。

课程收入与成本预测如下：

第一年主推幼儿班，因这部分回报较高，市场尚未饱合，且我们的目标是培养长期的客户，幼儿的接受能力强，从幼儿开始作好客服工作，跟踪记录，利于今后进一步开发。

晚班：每年52周，除五一，十一，春节长假各一周，按48周估算。因幼儿需家长陪同，故多选晚班。每周7晚，每晚最多可同时开5班。

幼儿及小学班教师课时费30元，小学40元。学期周末班：作为晚班的补充，方便学员的时间安排。在周末的白天上课。除寒暑假外的9个月共36周中的周六周日安排课程。

寒暑假班：白天上课，每年3个月共计12周，7天/周，重点生源为幼儿、小学生。

第2年，教室增加，开班数量分别增加1班，为保证教学效果，尽量不增加每班人数。

第3年，教室增加，开班数量分别增加2班，为保证教学效果，尽量不增加每班人数。

第四部分 人力资源管理

1、人员招聘：

有计划地、分期分批地面向招聘一批在职的中、青年英语教师，联系高质量的外教。预算外教2人，助教4人，根据开班数量适当增加。

2、人员培训：郎训集团负责人员培训

第五部分 实施规划

实施规划草拟如下： 1.选址 未定。（1-8周）

2.向有关行政管理部门咨询并办理关于取得社会力量办学许可证营业执照的有关手续。（1-15周）。

3.第一年需租用场地：

教室5间：每间从20平米至30平米不等，平均25平米/间。

4.第一年需采购教学设施：

VCD2台，VCD碟片4-8套，收录机2台，相关磁带6-8套，投影仪及相关设备一台，讲桌5个，课桌、椅子各200个，大黑板5张，粉笔及办公用纸笔等若干。（5-24周）, 5.第一年需投入广告宣传的设施：（10-24周）彩灯、气球、宣传海报（含策划与制作费），报纸广告等。

6.办公场地的装修、功能分区的规划及有关设施的安装。包括对装修公司的选择、装修方案的讨论、合同洽谈、签约、执行监督等。（9-22周）

7.拟定第一年的人力资源管理计划，主要包括人员的招募（尤其注意不同类别职位要求的确定、薪资福利的确定）、培训、工作职责的合理分工、绩效评价体系的建立、员工激

励机制的建立等，特别需专人负责外聘教师的联系、聘用工作。（3-15周）

8.拟定第一年的营销战略规划与实施方案，主要包括宣传方案的策划与执行、广告策略的制订与执行、具体营销方法的设计与选择（5-15周），并于临近开学前组织广告与宣传活动的实施（21-26周）。

9.与学校外聘教师及雇用教师讨论并确定教材的选择与采购、课程特色、教学方法设计等问题。（16-24周）

10.管理层与由教学行政人员共同确定课程表设置与教室的统筹安排等事宜。（25-26周）

第六部分 财务预测与分析

一、财务规划

1、总投资：60万元

根据以上分析与测算，公司总投资为60万元，拟采取发起人投资入股方式筹集。因此总股本设定为60万元，每股6000元。

2、所有权形式：有限责任制

3、资金需求：60万元，来源于发起人投资。资金类型：权益：100% 其他资金需求：在接下去的几年中，我们不会再向外界

筹资或向银行借款，原因是由于该项目的高赢利性，公司每年的保留赢利完全可以满足业务不断拓展的需求。

4、资本金使用：公司需要35万元用于初期投资，其余25万元用于人员工资，日常维护。具体安排如下：

公司开办费：10万元 其中：办公室装潢：7.5万元

验资、工商登记注册等费用：1.5万元 初期业务费：2万元 加盟费：1万元

购置资产占用资金：6万元，用于购买必要的办公用固定资产如复印机、电脑、投影仪等。

营销费用：4万元 房租等13万元。合计35万元。

三、财务分析

1、第一年至第三年的财务数据

作为一个新公司，没有历史数据可作参考，因此，我们根据行业数据进行下列的假设。

（1）主营业务收入预测

根据课时数和学费假设，第一年至第三年的主营业务收入将从70万元（预计招收100人次左右+寒暑期班）增长到155万元（学费提高，预计招收200人次+寒暑期班）。

备注：

1、营业税3%，城建税7%，教育费附加及地方教育费附加共4%。

2、所得税33%，根据国家关于新开办文化教育企业可申请减免一年所得税的规定，我们将争取该项政策，但稳妥起见，这里仍按33%计算。

五、总结

通过财务分析，我们确信这些数据和结论都是可信的和可达到的。而且，凭借公司的资源优势，本计划设定的目标也完全是可行的。因此，我们完全有理由相信，这是一个有吸引力的投资项目。

如面向泰州则可联系泰州明珠双语幼儿园搞合作，泰州最好幼儿园，有700多个学生。老板是陈芹姐姐的公公的亲兄弟，他是搞教育的，有人脉有资源有钱。

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