# 计划策划书做(精选11篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-09-06

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。计划策划书做篇一在书写策划...*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**计划策划书做篇一**

在书写策划书之前，先用因果关系图(也称树状图)将有关概念和框架汇集与一张纸上，以描述策划整体构想，其目的在于将核心问题、内外环境因素，以及解决问题的思路清晰地展示出来。

step2、整理资料

在汇集资料时，应先对资料加以整理、分类，再按照营销策划书的框架顺序一一列入，绝对不允许将无关紧要的资料硬塞进策划书中。在进行资料整理前要进行充分的市场调研，把握好市场最新消息，并做到资料的属实性，那样更具说服力。

step3、版面设计

确定版面的大小 每页标题的位置 在版面中的哪个位置放置文本，哪个位置安放图片 确定页码的位置与设计 目录的设计排列不应该一成不变，防止刻板老套多运用图表、图片、插图、曲线图以及统计图表等，并辅之以文字说明，增加可读性。版面设计尽量做到形象具体，也要有有所创新，有自己的特色。

在标题前加上统一的识别符号或图案来作为策划内容的视觉识别

自行设计的文字符号将会产生一想不到的效果，应该适当加以应用。

标题可以分为主标题、副标题、标题解说等，通过这种简练的文字，使策划书的内容与层次一目了然。

版面内容：封面 目录 前言 规划目标 情景分析 方案说明 使用资源、预期效果及风险评估 策划摘要 策划背景、动机 策划内容 实施的日程计划等。

step4、营销策划书书写技巧

前言的撰写最好采用概括力强的方法，如采用流程图或系统图等;

在书写之前，先在一张图纸上反映出计划的全貌;

巧妙利用各种图表;

策划书的体系要井然有序，局部也可以用比较轻松的方式来表述;

在策划书的各部分之间要做到承上启下;

要注意版面的吸引力。

step5、营销策划书中必备项目

1、封面

2、目录

3、策划目的(前言)

4、内容的简要说明(策划摘要)

5、策划内容的详细说明(策划的背景、动机，环境分析，目标，营销策略等)

(策划书内容的正文部分，表现方式为简单明了，使人一看就容易理解，形式：文字、照片、图片、统计图或表等)

6、策划费用预算

7、策划实施时的步骤说明以及计划书(时间、人员、操作等的计划表)

8、策划的预期效果(使用资源、预期效果及风险评估)

9、对本策划问题症结的想法

10、可供参考的策划案、文献、案例等

11、如果有第二、第三备选方案时，列出其概要

12、实施中应注意的事项。

注意：当项目相对简单时，有1、----6、项就可以了。如果为了实施简便起见，把7、和8、加进去更好。如果要更详细说明时，9、至12、就有必要加进去。

营销策划书的撰写技巧

1、寻找一定的理论依据。

2、适当举例。

3、利用数字说明问题。

4、运用图表帮助理解。

5、合理利用版面安排。

6、注意细节，消灭差错。

**计划策划书做篇二**

项目：造价咨询公司创业人：

创业项目缘由：

我们所学的专业是工程造价专业，而我们工程造价专业是培养德智体美全面发展，具备扎实的高等教育文化理论基础，适应我国和地方区域经济建设发展需要，具备管理学、经济学和土木工程技术的基本知识，掌握现代工程造价管理科学的理论、方法和手段，获得造价工程师、咨询(投资)工程师的基本训练，具有工程建设项目投资决策和全过程各阶段工程造价管理能力，有实践能力和创新精神的应用型高级工程造价管理人才[1]。本专业是为建筑施工企业、建筑工程预算编制单位培养具备工程造价管理知识，能熟练编制工程造价文件的应用型技术人才，更好的解决就业压力。要求具备系统地掌握工程造价管理的基本理论和技能;熟悉有关产业的经济政策和法规;具有较高的外语和计算机应用能力;能够编制有关工程定额;具备从事建设工程招标投标，编写各类工程估价(概预算)经济文件，进行建设项目投资分析、造价确定与控制等工作基本技能;具有编制建设工程设备和材料采购、物资供应计划的能力;具有建设工程成本核算、分析和管理的能力;并受到科学研究的初步训练。工程造价专业培养懂技术、懂经济、会经营、善管理的复合型高级工程造价人才[1]。

而我们工程造价的核心即是工程概预算，随着建筑工程概预算的从业人员不断增加，工作岗位也发生较大的变化，概预算的理论水平和业务技术能力待提高。为此国家劳动和社会保障部中国就业培训技术指导中心推出建筑预算领域岗位培训认证,分为土建、安装、装饰、市政、园林造价师。

按工程不同的建设阶段，工程造价具有不同的形式：

投资估算

投资估算是指在投资决策过程中，建设单位或建设单位委托的咨询机构根据现有的资料，采用一定的方法，对建设项目未来发生的全部费用进行预测和估算。

设计概算

设计概算是指在初步设计阶段，在投资估算的控制下，由设计单位根据初步设计或扩大设计图纸及说明、概预算定额、设备材料价格等资料，编制确定的建设项目从筹建到竣工交付生产或使用所需全部费用的经济文件。

修正概算

在技术设计阶段，随着对建设规模、结构性质、设备类型等方面进行修改、变动，初步设计概算也作相应调整，即为修正概算。

施工图预算

施工图预算是指在施工图设计完成后，工程开工前，根据预算定额、费用文件计算确定建设费用的经济文件。

工程结算工程结算是指承包方按照合同约定，向建设单位办理己完工程价款的清算文件。

竣工决算

建设工程竣工决算是由建设单位编制的反映建设项目实际造价文件和投资效果的文件，是竣工验收报告的重要组成部分，是基本建设项目经济效果的全面反映，是核定新增固定资产价值，办理其交付使用的依据。

我们工程造价行业前景很好，工程造价是属于土木建筑方面的，因为每个工程都会需要造价预算，就这个工作而言是必不可少的，所以对于造价这个行业来说也是十分可观。中国建筑方面特别多，就拿北京奥运会，这么庞大的一个工程怎么会不需要专业造价预算方面的人呢?还有什么安装，土建，市政等等，都需要用到造价的，这可是关乎民生的事情，重要而且严谨。再加上现在造价方面的考试十分严格，考试通过率也十分低，所以对于造价方面的人来说收入也是很可观的，市场需求量大，而市场却供应不足。

但是这个行业却是十分需要资历的一个行业，可以说是资格越老越“值钱”，特别是造价师……而我们这些刚刚大学毕业的毕业生，没有什么这方面的经验，虽然说就业前景较好，但还是和我们想要的生活有所差别，而且现在我们国家正处于发展中国家的行列，有很多的工程项目需要建设，而这些工程就需要我们工程造价专业的人员来初步的做好此项目的预算。例如一个1000万的工程，要是前期没有做好预算，或者说是在做预算的时候把把工程的预算款算的和实际差别过大，那么造成的经济损失就十分巨大了……而且我们造价咨询公司的工作范围，以及潜在商机也很大：

1.建设项目投资估算的编制、审核及项目经济评价;

2.工程概算、预算、结算、竣工决算、工程招标标底价、投标报价的编制、审核;

3.工程变更及合同价款的调整和索赔费用的计算;

4.建设项目各阶段的工程造价控制;

5.工程经济纠纷的鉴定;

6.工程造价计价依据的编制、审核;

7.与工程造价业务有关的其他事项。

创业可行性分析：

查询有关法律：

人力：有广泛社会关系的业务员(咨询师的要求不要太高，否则会使成本大大增加)。场地：有租房合同和房产证复印件(租房合同格式应是工商局提供的)

而所开设的公司是小型的原因，没有太多的成本，不能聘请一些资历很老，很有经验的造价师，人员大多只是造价行业普通的从业者，所以公司前期不具备接大型建筑工程预算的能力，主要方向是小型的建筑工程。

公司运营计划：

公司设有：行政人事部，主要职责:

招聘造价咨询所需要的人员以及到职与离职人员的相关办理

各类人事资料的汇总，建档及管理，员工档案资料管理

员工考勤，督导并薪资核算

做好每次会议的会议记录

协调本部门与其他部门的联系

财务部，主要职责:

风险估算：

公司的最低注册资金是10万元，而租房，店面，购买办公所需物品(办公桌，电脑，传真机，打印机、等)。预算5万元。

公司前期聘请行政人事部，财务部部，项目工程部，经营部长各一名，工资4000元，其中行政人事部职员一名，财务部会计一名，工资3000一人经营部转职职员7名工资3000一人。.项目工程部，以及销售部的职员工资采取提成制。底薪加提成。预计所需30万元左右。

**计划策划书做篇三**

寒冷的冬天已经悄然来到我们身边，对于天性活泼的孩子们来说，寒冷并不能阻止他们跃跃欲试的心情，但是户外活动确实不那么容易，穿着厚重的衣物，小宝宝活动起来也没有那么自如了，而且我们都知道即使在冬天，小宝宝也需要多多走出来，晒晒太阳、补补钙，不仅能促进孩子的生长发育、刺激宝宝的食欲，还能增强孩子的抵抗力。

为此，宝贝计划携手国际新城，为各位宝宝和家长朋友们推出一项新的活动——宝贝计划之小鸡快跑。

在这个冬天，带你的宝贝来国际新城亲自孵化一只小鸡宝宝带回家吧！ 冬日暖阳，让小孩子亲自参与孵化一只小鸡宝宝，观察整个孵化的过程，培养孩子的观察动手能力，从小让孩子树立一个爱心积极向上的心态。活动中，不仅让孩子懂得要孵化出一只小小的生命有多么不容易，更加使孩子们懂得爱护小动物的意义，培养他们的耐性和持续性。

1、活动主题

宝贝计划之小鸡快跑

2、活动地点

国际新城

3、活动时间

12月1日（暂定）

4、参与人员

所有宝贝计划的孩子和家长们。

5、活动流程

a.第一周，每位参与的孩子认领一颗种蛋，并为这只未来的小鸡宝宝取一个好听的名字，工作人员把名字贴在种蛋上面，由孩子亲自把种蛋放入孵化箱中，进行观察。

b.此后，每个周六周日为开放观察日，孩子们可以自行由家长带领，到国际新城观察小鸡的孵化情况。

c.经过 周的孕育，小鸡宝宝终于要破壳出来了，请孩子们带上数码相机、摄像机等拍摄工具，来亲眼观察小鸡宝宝的出生过程，并带领属于自己的小鸡宝宝回家，进行精心喂养。

6、注意事项：

a.在小鸡宝宝的孵化过程中，难免出现孵化未成功现象，此时需要家长朋友们的配合，给孩子们进行挫折教育，并重新认领一颗新的种蛋，进行孵化。

b.国际新城须提供孵化器和专人照看孵化器。

**计划策划书做篇四**

这一学期，我们协会成员共同努力，将我们协会内部的各项工作进行了大的完善，同时加强了策划交流，提高了我们协会的策划能力、团队力、执行力，这是值得协会所有高兴的。我们不会停留在现在，我们将以本学期所做工作为起点、动力，为下学期将我们协会做大、做强，真正使全院师生了解策划协会，了解策划在学习、生活、工作中的重要意义而共同努力。现对下学期做出如下工作计划：

一、针对协会目前的现状，推广策划知识，特对全院师生展开一次问卷调查。

问卷调查情况如下：

1、调查的目的：为协会活动的策划做参考；在学院内推广策划，提高我院师生对策划的了解。

2、问卷调查的预算：500份调查问卷，打印费50元；调查问卷的统计、汇总，做出调查报告费用30元，合计金额80元。

3、调查的时间：下学期第5周（暂定）

4、调查问卷（附录一）

二、做好招收新会员的工作，招新是协会下学期工作的首要任务。为了更好招新，协会将制定招新计划，以欢迎所有爱好策划的同学。

三、就业和创业是我们大学生最关注的话题，结合学院实际，策划一个就业与创业为主题的演讲比赛，具体情况见附录二。

四、策划大赛，为了更好的推广策划，普及策划知识，提高全院同学对策划的兴趣。下学期协会将策划一次策划大赛，策划大赛分为5个环节：策划方案展示，ppt演示、演讲环节、英语总结环节、答辩环节。大赛活动的对象是全院师生，协会旨是通过这次比赛提高同学们对策划的把握能力，以及提高学生的各方面的综合素质，培养能力全面的高职专业人才。

五、全面搞好协会成员的培训学习工作。协会外联部做好邀请老师，定期对协会成员进行有关策划方面的培训学习，主要是商务方面的营销策划、广告策划。提高成员的策划能力，让协会成员真正学到有用的策划知识，使协会服务于所有会员。

六、业务部积极开拓业务，帮助一些校外企业去完成有关策划方案。这样即能提供给协会成员一个亲自在社会工作中锻炼自己的策划能力的机会。同时，也能通过收取一定的费用做为协会的经费，从而更好的促进协会的发展壮大。

七、积极加强协会与其他协会和团体的交流。交流并不仅仅局限于学院内，还要加强与其他学校的社团的交流。

下学期，我们协会成员将共同努力，以最大的热情投入到以后的工作中，一起创造协会美好的未来！

**计划策划书做篇五**

新的一年又开始了，去年我所的各项经营指标在全所员工不懈的努力下都得到了完成在新的\'一年里，我们要总结去年我们工作中存在的不足和与一流班组之间的差距，端正态度，树立信心，在工作管理和经营管理方面取得新的进步。20xx计划如下：

一、指导思想：

坚持“巩固提高、创新发展、和谐稳定”的指导思想，继续弘扬“追求卓越、服务真诚”的企业精神，以经济效益为中心，以巩固一流供电企业为主线，全方位开拓电力市场，积极主动做好电费回收，狠抓科技进步，加快客户服务中心建设，深入开展“蒙电服务进万家”活动，确保全年营销工作目标的实现。

二、20xx年全公司营销工作七项目标：(详见附表)

1、完成售电量13837万千瓦时;争创14500万千瓦时。

2、实现电力销售收入6000万元。

3、综合线损率完成3.54%，高压10kv线损完成6.5%，低压线损完成11.2%。

4、平均电价完成432.1元/kkwh。

5、当月电费月结月清，电费回收率、上交率100%。

6、陈欠电费回收率24%。

7、完成大用户供用电合同续签工作

三、重点工作及保证措施：

(一)全方位开拓电力市场。

一是加强对电力需求侧管理的研究，主动研究市场、分析市场、开拓市场。加强电力市场调查和营销策划，建立客户需求信息调研、大客户反馈、客户用电档案制度，全方位把握市场动态、开拓电力市场水平。二是实行电量效益工资，出台电量销售奖惩办法，做到电量销售与个人收益挂钩。

(二)加大回收电费力度，确保电费回收任务的完成。

一是建立电费回收例会制度，根据实际情况制定相应措施，防患于未然，及时化解风险;二是对客户实行调研制度。定期研究欠费户的生产经营情况，信誉度，建立企业内容详实、数据常新的生产经营信息库，为化解电费风险提供可靠的保证;三是要加强电费的计划管理和统一管理。对新装增容欠费用户，必须在结清欠费的条件下，方可受理用电增容手续，对每月电费在5万元以上的客户，必须签定计划结算协议，确保电费的及时上收;四是加强抄表工作的管理，规范电费核算和电费的计划管理，推行“预购电制”。加快研制开发和完善银行联网交费、预付电费、电费远程划拨系统，充分发挥负荷管理系统作用，对315kva及以上的大客户、催费困难户、企业效益连续下滑的用户、城市沿街个体工商户、餐饮、发廊等单位，稳步推行购电制。五是加大电费奖惩力度。实行电费风险抵押金制度，抓好电费回收月度考核、陈欠电费回收专项考核。对当月完成电费回收任务的,按照电费收入的0.05%进行奖励，完不成当月电费回收任务的按应收未收电费的1%进行扣罚;对连责考核单位，按照电费回收单位奖惩结果的50%进行考核。对陈欠电费回收进行专项考核，把指标按月分解，对完成当月陈欠电费回收任务的单位，按回收额0.2%给予奖励，完不成按未回收额2%扣罚当月效益工资。设立电费回收年度奖。通过以上措施，确保电费回收率达到100%。

(三)加强电价管理，努力提高市场营销水平。

继续强化电价管理，加强电价研究，努力提高电网效益。一是积极疏导电价多年来积累的矛盾，缓解电网经营压力;二是加强电价管理，加强电价分析，杜绝跑、冒、滴、漏，确保完成全年平均电价指标;三是要适应改革的需要，眼睛向内，向强化管理要效益，确保完成平均电价承包指标。

(四)抓好电能计量基础管理工作。

继续完善四到户管理后电能计量管理体制的建设，认真落实电能计量“五统一”管理规定，以适应城农网四到户后新形式下电能计量管理工作的需要。重点做好新技术、新工艺在计量管理工作中的应用。尽快进行条码系统的鉴定工作，并积极推广。

(五)加强营业管理，进一步提高企业经济效益。

营业工作的重点是抓好营业普查，一是要充实和加强用电稽查队伍，明确重点和目标要求，落实营业增收措施;二是加强警企合作，依法从严惩治窃电违法犯罪行为;坚持“打防结合”的原则，加大防窃电技术改造力度，从技术措施上堵塞漏洞，减少违法窃电的可能;三是加强供用电合同管理，依法规范供需双方的行为，认真做好供用电合同的签约、履行和管理工作。上半年，要完成全部客户供用电合同签约工作，对大客户和重要客户，要补充完善电费结算协议、电网调度协议等文本内容和附件，对合同履行中出现的重大问题，要及时向市局汇报;四是加强营业基础工作的标准化、规范化、制度化建设。高度重视经营队伍建设，结合经营体制改革，选拔高素质的人才充实到经营队伍中，推行竞争上岗，加强岗位交流，加大培训力度，建设政治业务素质高、懂政策、会管理，能够处理电力经营服务各种问题的经营队伍。

(六)线损管理工作常抓不懈。

线损是保障各项经济指标完成的重要参数，设备、人员管理制度上的完善措施又是保障和控制这一重要参数得以实现的重要手段。

1、单线单变的承包责任制在今年全面切实实施，这是提高营销管理水平的一种手段。台区实行一天同步抄表，按规定的抄表日程进行，不得擅自更改抄表日程和提前或延后抄表;次日按规定报送电量线损快报。

2、低压配变台区落实人员管理责任制,单变单变的售电量、均价、线损、电费回收四大指标承包到人;台区承包人负责低压线路的日常管理和维护。

3、保证抄表的质量，统一按既定的台区责任分工进行;经营专责每月定期组织抽检抄表质量。

4、针对高线损的配变台区，每月定期召开线损分析会，认真分析原因找问题，相应制定有效的降损措施。

5、注重抄、核、收的全过程，每个环节无论发生任何变异，及时根据情况汇报、协商、解决。

(七)深入开展“蒙电服务进万家”活动。

把“蒙电服务进万家”作为一项永不竣工的工程，不断深化、完善、充实、提高。把着力点放在抓管理，抓落实上，进一步转变观念，树立与形势发展要求相适应的思想，坚持以人为本，严细管理，延深服务，做到主动服务，让客户感到真诚。促进服务质量、管理理念和行风建设进一步提高，努力实现优质服务零抱怨，承诺服务零投诉，内部管理零失误的目标。扎扎实实开展“蒙电服务进万家”活动。规范电力市场秩序和经营服务行为，公开电价标准和收费标准，杜绝乱收费和搭车收费行为，公开服务程序，依法规范公用电合同。充分发挥好优质服务“五个创新”，即：承诺内容创新、报修服务创新、报装接电创新、窗口服务创新、收费查询创新。

最后，只要我部全体员工精诚团结、共同努力、认真踏实的奋斗，才能使我们的目标得以实现，才能使我部的工作迈上一个新台阶。

**计划策划书做篇六**

从企划部组建到现在，在公司领导的支持和指导下，也算是有条不紊的运作着。当中，虽然有经过市场部的转型和职责的延伸，但本质工作并没有变化，主要职责还是负责协助公司总经理进行中远行的战略规划、企业文化建设、产品策划、品牌推广和网络传播的实施，现就企划部在20\_\_年度的工作计划进行发布：

一、企业文化

1、 期刊

这是每个月必须完成的企业文化建议的一个重点项目，在今后的期刊实施中，与行政部全力协作，把各部门的期刊投稿正式纳入绩效考核中，同时也把各办事处参与期刊建议的投稿要求也纳入行政部的绩效考核中，规定各部门、办事处必须每个月投稿一篇，由部门主管在每个月20号前通过邮箱、oa或其它网络通讯工具传送到企划部文化专员处进行汇总，并由期刊的主编、总经理秘书、兼职顾问(魏婷)进行审核。在25号前完成期刊电子图稿的制作，并由总顾问查阅，然后安排印刷制作。

在发放的方式上，进行投递改进。各办事处一律严格按商务部规定的发放数量，进行快递发放。各事业单位、代理商、客户、供应商和客户等对象，采用邮件投递方式，节约成本，并由文化传员进行不定期的随机跟踪交流。期刊的刊号申请内容已完成，欠缺党支部的公章，虞工回复10月底前可以拿到党公章。

2、 公司文化宣传

a、 黑板报

每个月定期更换黑板报，主题以企业文化的传宣为主。逢特别的节假日，则突击性发布黑板报内容。此任务由文化专员在每个月25日进行定期更新。

b、 车间规划

车间7s标语内容，结合公司的文化理念，进行标语式的制作;在车间通过上，参考高工的设计建议，已对部分管理人员和车间员工面带笑脸的肖像进行照片拍照，图片正在处理中，10月15前完成效果图设计。以低成本的铝合金包边，结合pvc的底板，表面做写真喷绘，利于更换。

c、 各部门文化建设

各部门的文化看板，可利用高工要求设计的暖通车间人员看板为模版，设计直接以pvc底板、塑料边条包边的材质进行制作。模版的完成时间在10月12日前。

3、 党团工委文化建设

a、 党团工委组织的活动策划

积极参与党团工委的组织活动中，在11月份中旬安排爬玉环榴岛最高峰---田螺山，位于古城乡区域。除了陶冶情操，团结员工的凝聚力外，让更多的员工感受到玉环本土的文化气息和人文精神。

b、 党团建设中企业文化的形象宣传

配合沃尔达党支部进行企业文化的宣传和形象工作的设计，对沃尔达的党员、预备党员、入党积极份子进行统一的形象拍照，并制作党员形象牌，置入党员活动中心，并制定相关的党员活动规章制度。完成时间11月11日。

4、 公司形象建设

a、 厂区文化墙的形象喷绘

对于沃尔达厂区内的文化墙的喷绘及海报形象进行更换，替换陈旧的7s为主题的形象海报，置换以公司文化理念为主题的喷绘海报。完成时间10月25日。

b、 办公大楼一楼会议室的改进设计

办公大楼一楼会议室的照片已拍摄，尺寸也量过。按照实际的一比一效果进行三维模型的建立和渲染，改进为多功能展示厅，兼顾荣誉厅、产品展示厅及会议厅的功能。框架模型正在绘制，完成时间预定在10月30日。

c、 工作服、制服的设计制作

工作服的样式参考上次完成的设计效果图，与采购部协调，进行人员的定作。车间人员制作工作服(厂服)，办公楼行政人员着统一制服。由采购部牵头定做。完成时间2112前1月1日前。

5、 文化活动筹备及实施

配合行政部(总经理秘书)进行元旦文艺节目演出策划实施，节目筛选、主持人选定、场地布置，名单表制作、主持手册制作、排练确认、摄影跟踪等，在12月20日前进行排练，保证1月1日元旦演出成功举办。

二、产品策划

1、 细化vi形象

a、名片设计：内销名片今年以来，已经过三种风格的改进，从鲍大鹏建议的蓝底白字风格、对折式肖像名片、置放产品项目的名片，今后将设计成大气、国际化路线的简洁风格，与各办事处进行交流，设计适合我们公司的有品牌气息的名片。完成时间10月15日。

c、 产品包装的完善：对包装进行改进和完善，涉及到唛头、产品说明书、合格证等，在接受市场的反馈后，进行及时的改进。

d、 手提袋制作：打样已经完成，安排制作周末要一周，10月15日完成3000个数量的制作。

2、 细化产品卖点的分类宣传手册

目前正在进行rr-p三折页、常规阀门三折页、产品技术手册、单页封套、产品宣传册等册子的改进和完善，外销样本册已进行打样，营销手册已完成，需要细节修改。产品宣传手册的修改要10天左右，等全部设计完成，统一进打样和印刷。完成后还将针对暖通类、楼宇自控类产品进行单独的卖点式的册子设计。

3、 固化产品的辅助类设计

对固化的产品进行铭牌设计、分集水器的宣传板、温控阀的宣传板的单独辅助设计。

三、品牌推广

1、 户外广告发布

一周内完成漩门大道的灯柱上的户外广告发布、一个月内在各办事处立户外广告，比如天津。三个内先后在四大办事处都设置户外广告。与各办事处沟通，完成时间三个月。

2、 平面广告的宣传

专业市场的平面广告计划，《暖通空调》、《供热制冷》等杂志专刊的实施，并与各办事处协调，三个月内，必须完成2-3个刊物杂志的发布实施。

3、 媒体关系建立

与各大办事处所在的城市，建立良好的媒体合作关系，便于开展推介会的工作需要与品牌宣传的实施，如《齐鲁晚报》的报社，武汉电视台、报社等。

4、 展会规划与实施

配合销售部门，完成广交会、东盟展会等国际性的展会平面相关的策划及方案设计,并为明年的各展会实施准备工作。

5、 产品推介会

10月份的青岛产品推介会、11月份的武汉产品推介会的工作实施与策划。

6、 相关渠道的建立

加快青岛、武汉、郑州、唐山、济南、烟台等地浙江、台州等商会、协会的入会事宜，目前已递交青岛商会的入会协议，郑州与唐山的在联系中，在11月份完成各城市的入会事宜。

四、网络传播

1、 优化公司门户网站

完善公司的各各模块，定期对门户网站进行更新。及时有效的发布公司内部新闻和行业资讯;对公司产品资料和图片进行统一的管理，高效的完成各种公司内部资料收集工作;强化oa功效，使各地分公司、办事处更好地能在同一网络平台上高效办公、及时沟通，大大节约办公费用，加强行政执行力。组织各地办事处同时跟进，并借此功能积极开展网络营销。

2、 利用网络平台进行宣传管理

目前在国内最大的中文搜索引擎-百度作全面推广和跟踪，并持续在全球第一大搜索引擎google进行推广，阿里巴巴国内推广和etw的推广工作依然在接触和谈判中，免费搜索引擎登陆和免费网站信息发布力度要加大。

3、 信息化建设

利用搜索引擎提升网络品牌，尽可能增加网页被搜索引擎收录的数量;通过网站优化设计提高网页在搜索引擎检索结果中的效果，增加网站在搜索引擎的可见度，获得比竞争者更有利的地位等。

五、部门管理

1、团队建设和人才储备

做好本部门的人才储备工作，合理搭配、培养，使部门工作顺畅有序，同时做好部门内部、外部协调工作，有计划的组织部门员工培训和部门集体活动，营造团结、合作、进取的工作乐园。

2、 工作环境和安全管理

严格执行公司工作规范、安全管理体系，做好部门自查、管理工作;严格做好样本资料及技术保密工作，使各类合同、档案的管理做到准确、齐全、规范、有效，达到公司相关文件要求。

**计划策划书做篇七**

1、外来务工人员子女教育现状

近年来，中国各城市经济快速发展，出现了越来越多的外来务工人员。他们在生产中发挥着重要的作用，但他们子女的教育和生活状况却并不乐观。户籍制度、高昂的费用、教育的歧视制约着他们的健康成长。由于其父母收入不高，很多孩子被无情的挡在了公立学校之外，而当地农民工子弟学校却存在着许多问题，师资力量薄弱，教学环境的不堪，学习器材的短缺……孩子们真切的需要我们的帮助，需要我们的关注。

2、南京外来务工人员子女教育现状

南京外来务工子女的教育情况并不乐观。随着经济的发展越来越多的农民工涌入了这座城市，其子女的入学的数量不断增加，接纳外来务工人员子女入学就显得十分困难。审批条件不一,造成办民工子弟学校管理困难。民工子弟学校办学条件简陋,教学质量难以保证。外来务工农民自身素质和家庭环境影响其子女教育。

3、南京尧化流动人口子弟小学的教学情况

尧化门流动人口小学地处：尧胜村下曹101号。占地1-2亩。学生来自于全国各地，都是外来务工人员子女，师资力量薄弱，全校仅有13名老师。共有六个年级，每个年级仅有一个班。作为农民工子弟小学先不用说现在大多数学校中的电子设备如何完备，就连体育课最基本的器材和场地、音乐课需要的简单的乐器都没有，甚至没有足够的书本，这也就导致了没有丰富的图书资源。学生的家境多不乐观，独生子女少之又少，他们得不到父母百分之百的爱，有时放学还得帮着看店或者照顾年幼的弟弟或妹妹。

活动宗旨：

秉承志愿者的“关注社会，帮助他人”的宗旨，通过校内宣传，建立校内与外来务工子女的联系，来给予这群孩子不管是精神还是物质上的更多的帮助。

活动目的：

通过校内的宣传，引起社会对他们的关注，并给予他们更多的关爱和帮助。也希望通过这次活动，可以筹集更多的款项，帮助孩子们改善学习环境，实现孩子们的愿望，让他们在更优越的条件下，不断进步。同时这也可以实现作为大学生的自我价值，也许我们能做的也只是杯水车薪，但是面对这些热情的孩子，我们觉得这是多么的必要，尽管只能帮助他们一点点。

南京师范大学商学院“牵手”青协

南师大商院“牵手”青协成员

南京师范大学全体学生

尧化流动人口子弟小学三年级学生

主办单位：南京师范大学商学院“牵手”青年志愿者协会

总策划12月“牵手希望—外来务工子女圆梦计划”，总体指导安排工作，在宣传号召上起主导作用.

协办单位：南京尧化流动人口子弟小学

提供信息采集的地点和人员，为活动的展开起基础作用。

此次活动的主题为：“牵手希望—外来务工子女圆梦计划”，总分为三个部分：

12月13日寻梦计划：通过到小学开一节班会活动，了解其愿望，并对整个过程进行拍摄

12月底圆梦计划：利用筹集的善款帮小朋友们实现愿望，并为孩子们带来一节久违的音乐课。

前期——寻梦（12月13号）

（一）活动时间及地点

时间：周一（12月13日）下午1：00—4：00

地点：尧化流动人口子弟小学

（二）活动流程

【前期准备】

1、办公室

a.商讨活动内容及形式，充实活动内容，丰富活动形式；

c.发动学校的同学给小朋友们写信;

d.于活动前一天晚通知每个参与活动的成员具体集合的时间和地点；

e.至少提前半天和尧化流动人口子弟小学校长及班主任取得联系，说明活动的相关内容

3、宣传部

a.装饰kt板：在板上画上一棵大树，设计预留下45个位置供挂小信封

b.制作海报及横幅：宣传此次收集梦想之旅

c．准备好a4卡纸及彩笔等同学们写梦想、努力时所需要的工具

4、联络部

a.收集和圣诞节相关的故事

b.购买活动所需的零食、a4卡纸、信封、彩笔、图钉、海报纸、kt板

【中期开展】

1、青协去的所有人员在与校长及老师打过招呼后到达三年级教室，和小朋友们进行简单的交流并分发小零食，说明此次来意及活动的具体安排，同时迅速进行现场的相关布置（横幅及海报纸张贴到教室前面，kt板固定到教室的后面）

2、带去节日祝福，引起学生兴趣：

a．青协工作人员讲述准备好的故事，借此引导小朋友们思考自己想要的圣诞礼物（也可以想想自己的远大理想）

b.将准备好的a4纸(每人2张)、信封、彩笔发给小朋友，让他们在纸上写下自己思考好的礼物或理想说出自己的愿望，立下自己的目标：

2、收起小朋友的梦想，留下我们的承诺:

【后期总结】

2、办公室提交活动总结至公邮；

3、宣传部整理好相片，剪切并制作好小朋友说梦想时的视频，撰写新闻稿，向市内各大报纸投稿争取扩大活动影响力并及时将活动新闻稿上传至院网，发送给校志协。

4、联络部将新闻稿、照片发至人人及qq上，做好校内宣传的工作。

5、统计实现小朋友们的圣诞愿望所需的总资金

（三）注意事项

2、现场青协工作人员要注意维持活动现场秩序；

3、小学所在地区交通不便，注意自身安全。

中期——追梦（12月22日—12月23日）

（一）活动时间及地点

时间：11月22日、23日

地点：南师大西区、东区

（二）活动宣传

活动开展的前一周，将“寻梦”过程中收集到的资料制作成视频，在网络上开通“牵手”青协的微博、西祠、百度贴吧等交流平台上，并将信息及时发布在各网络平台上。制作好展板和横幅，放在人流量较大的地方，并在活动开展的同时分发宣传单，最大限度地提高影响力。

（三）活动流程

【活动前期】

1、宣传部制作视频，横幅，展板以及宣传单，根据“寻梦”过程中收集到的资料制作需要帮助的小朋友的简介喷绘；布置场地；制作商品的价格标签。

2、联络部购买义卖所需的平安果、可爱头套（可以是兔子，熊猫，小狗，小猫等，四个为一组包装）、情侣（外套、围巾、手套、杯子等，情侣装最好能够在款式或颜色上有所不同）、装饰场地所需的气球彩带等；根据购买价格确定义卖价格，并报宣传部。

3、实践部借活动的场地、活动所需的音响设备、桌子等，并配合宣传部布置场地。在活动的前一天晚上到k1-245整理志愿者马夹，根据办公室统计的参与人数整理好，并在活动当天请负责人带到活动现场。

4、办公室对“寻梦”过程中搜集到的资料进行精选加工，选出最需要帮助的10个小朋友，完善信息并交给宣传部制作喷绘；在活动前几天发放通知，确保每个参与人员知道活动的时间和地点；制作工作分配表，确保每个人知道自己的工作内容；制作商品义卖清单，方便记录义卖的商品。

【中期开展】

1、宣讲活动开展的意义与目的

2、义卖现场的.专场设计

（1）友情专场——和死党一起玩可爱

四个一包装的可爱头套是专门为宿舍的死党们设计的，没有单卖商品，意在增进舍友们之间的友谊，在圣诞节来临之际，一起玩玩可爱吧！

（2）情侣专场——和ta一起玩甜蜜

（3）单身专场——和ta一起玩神秘

义卖中特别设计的一个环节就是寻找你的有缘人。对于单身的朋友们，可以选择购买情侣装的其中一件，不需要留下任何信息，只需要在人群中期待看到情侣装的另外一件，就知道谁是你的有缘人啦！此活动的设计可以充分调动同学们的热情。

3、现场也设置募捐箱，购买物品的同时加一元就能够得到一张小卡片。

4、宣传部的同学负责义卖现场的拍照记录等

【活动后期】

1、宣传部将活动现场拍摄到的画面制作成视频或影集，发布在人人网，微博，qq，校园网等交流平台上，方便学生的时时关注。

2、每个部门写好活动总结，发至公邮。

3、办公室将义卖所得资金及物资整理汇总好，进入下一个“圆梦”环节。

（四）注意事项

1、活动当天若下雨，可以根据情况延迟活动的开展。

2、青协人员要维持现场秩序，避免出现混乱的场面。

3、在与顾客交流时要注意礼貌，不得与顾客发生冲突。

4、购买物品时要注意价格和质量，义卖前用圣诞小礼品进行包装。

后期——圆梦（12月底）

（一）活动时间及地点

时间：十二月二十四日下午

地点：尧化流动人口子弟小学

（二）活动流程

【前期准备】

1、办公室

a.商讨活动内容及形式，充实活动内容，丰富活动形式；

c.清点好活动所用的物资、材料、工具等；

d.于活动前一天晚通知每个参与活动的成员具体集合的时间和地点；

e.至少提前半天和尧化流动人口子弟小学校长及班主任取得联系，说明此次活动的相关内容。

2、实践部

a.于活动前至k1-245准备好志愿者马甲；

b.出三名同学负责搬运物资；

c.出一名同学扮演负责发礼品的圣诞老人；

d.准备好活动过程中可能要用到的音响设备。

3、宣传部

a.准备好孩子们在原kt板上帖梦想要用的胶水、双面胶、透明胶等；

b.制作海报及横幅：宣传此次帮助孩子们圆梦的活动；

d.活动全程及时做好拍照、拍视频工作。

4、联络部

a.用圣诞义卖筹集的资金购买实现孩子们梦想所需的物品；

b.若资金有足够剩余则购买一批用于捐助学校的体育运动器材；

c.购买活动所需的零食、双面胶、圣诞老人装扮等物品；

d.搜集几个新颖有趣的音乐小游戏。

【中期开展】

1、青协去的所有人员在与校长及老师打过招呼后，到达三年级教室，和小朋友们进行简单的交流并分发小零食，说明此次来意及活动的具体安排，同时迅速进行现场的相关布置（横幅及海报纸张贴到教室前面）

2、主持人引入话题：

b.请出圣诞老人，依次给每一个上台发言的同学实现梦想，并送上祝福；

c.请没完成短期目标的同学上台介绍自己的努力，圣诞老人表示做出了努力同样可以实现梦想。送上祝福。

3、梦想远没有终点：

a.将小朋友之前写的梦想重新发还给他们。告诉他们实现梦想的路还很长很长，需要继续努力。组织小朋友把之前的梦想写在树叶状的纸上。

b.协助小朋友们把kt板上的目标信封换成写着梦想的树叶状纸，请宣传部同学给kt板上的树取名为梦想树（现场写）。

4、音乐课活动：

a.请志愿者为小朋友们唱几首童谣，并现场教小朋友们唱童谣；

b.鼓励、组织小朋友们上台展示刚学会的童谣；

c.组织小朋友们玩几个新颖有趣的音乐小游戏。

5、运动器材捐助（视资金情况而定）

青协代表向校方捐助体育运动器材

【后期总结】

2、办公室提交活动总结至公邮；

4、办公室做好志愿者志愿服务时间统计的工作；

5、实践部负责整理收齐志愿者绿马甲以及一些活动剩余杂物。归还音响设备。

（三）注意事项

2、现场青协工作人员要注意维持活动现场秩序；

3、小学所在地区交通不便，注意自身安全。

物品

价格（元）

零食

60

a4卡纸

30

信封

20

彩笔

20

kt板

100

海报纸

40

横幅

100

图钉

5

义卖进货预算

1000

总计

1375

注：购买实现梦想的物品以及用于捐助的器材的费用未包括在内。

全过程的报道，包括西祠、百度贴吧、人人网及新浪微博的广泛宣传。

希望通过这次的活动，能引起社会各界对外来务工子女的关注，并给予他们关爱和帮助，能够帮助他们改善学习环境，实现他们的愿望让他们能更好的学习更好的成长。

南京师范大学商学院“牵手”青协

12月12日

“寻梦”行人员任务表

活动时间

13:00—16:00

活动前期准备（13:00—14：00）

1、宣传用具的搬运

宣传部的同学（李雪珂、郭敏）准备好照相机、摄像机并带去

2、活动用具的准备

活动开展阶段

1、和小朋友交流：王燕、孙明绮、沈欣欣

2、分发纸笔等用具：金彬、庄琪琳

3、信封的粘贴：张明军、吴昊、陈诚

全程摄影、拍照

李雪珂、郭敏

总负责人

沈欣欣、金彬

备注：

1）活动当天如离开活动现场请及时向总负责人请假，不得迟到早退，服从安排

2）活动结束后所有人员均留下清理现场，打扫卫生。

3）实践部负责将横幅、志愿者服送回办公室。

4）办公室活动结束后制作活动记录表。

**计划策划书做篇八**

目的是为了普及交谊舞文化，为同学们创建了一个交流互动的平台。交流经验，丰富业余生活，提升学生的生活品质，激发他们积极向上的学舞热情。

对象：全院师生

主题：跳一支好舞，交一生好友

地点：经贸广场（学院大门口）

筹备工作：负责人安排人抬音响，彩灯球，彩灯，以及其他的设备，每次拿十五张椅子在大门口圈出一定范围，并用少量气球装饰。事先定制海报在每周五的白天在各宣传栏处张贴。

内容：有兔子舞，三十二步，十六步，十二步，十送红军，恰恰，吉特巴，伦巴，牛仔，探戈，平四，中三，慢三等各种交谊舞，随机播放音乐，不设表演性节目，自由舞蹈。

1 为全院师生提供一盒相互交流的平台，一个展现自我的舞台，创造一个轻松愉快的交流环境，让大家可以在快乐中交流，在交流中学习，在学习中成长。

“青春舞曲，新春狂欢”主题舞会

宣传方案：你想认识更多的朋友吗？你想丰富更多的业余生活吗？你想尝试面具之后的神秘感吗？如果想，那么请拿出你的胆量，踏出你的脚步，来参加我们的“青春舞曲，新春狂欢”联谊会。

一、活动主题：青春舞曲

三、活动时间：20xx年3月 日晚7：30-9:00

活动地点：经贸广场

四、活动对象：海经贸各系部学生均可参加

五、主办单位：海经贸交谊舞协会

承办单位：海经贸交谊舞协会

1、 主持人介绍出席嘉宾，致开幕词。

2、 交谊舞协会表演开场舞（平四）

3、舞蹈协会带动在场的同学们跳舞，可以随意邀请舞伴，舞会采取“一帮一”，即会跳舞的同学带动不会跳的同学。

4、游戏环节，将进行“击鼓传花”、“抢凳子”、“踩气球”等小游戏，以带动全场的气氛。

5、交流环节，全场同学自由认识，自由交流，可以上台对全场的同学作自我介绍。可以戴着面具，也可以摘下面具。

6、 主持人宣布舞会结束，全场合影留念。

**计划策划书做篇九**

为了认真贯彻落实中央、省、市区和乡党委、政府关于平安建设工作的部署，加大对平安建设工作的宣传力度，进一步推动全乡平安建设工作，乡政府决定，今年3月在全乡开展平安建设集中月宣传月活动。

一是紧紧围绕全国、省、市、区政法工作会议精神，重点宣传各地、各部门开展依法严厉打击严重刑事犯罪和打击两抢一盗犯罪专项活动开展情况和取得的效果，以及排查整治治安混乱地区、解决突出治安问题、改善治安混乱状况，增强群众安全感的成效。

二是宣传全乡各级政法、综治部门深入基层，密切联系群众，为群众排忧解难，维护广大人民群众利益的工作成绩;预防和排查化解矛盾纠纷，维护社会稳定工作的成效和先进经验。

三是宣传开展平安创建活动，构建社会治安防控体系，加大治安防范和管理力度，落实防控措施，以及加强基层基础工作，强化综治组织建设的经验和成效。

四是宣传各级党委、政府认真落实省委、办公厅《关于强化平安建设工作责任制的意见》、省季政法委、省综治委等六部门下发的《河南省平安建设工作奖惩细则》和市两办下发的《平安建设考核办法》(漯文200957号)，自觉履行保一方平安政治责任的典型经验;宣传认真落实平安建设领导责任制，严格实行一票否决、重点管理的效果。

五是宣传各部门贯彻谁主管谁负责的原则发挥职能作用，加强协作配合，齐抓共管，完善工作机制，落实工作措施的成效。

午进行，我乡集中宣传活动地点仍在政府所在地;各单位要高度重视，认真组织，集中地点摆放不少于30块的宣传版面;设置法律咨询台，进行现场解答。

2、固定宣传。一是在城乡主要街道、公路沿线及醒目地段制作固定标语和横幅，起到长期宣传的效果;二是要在其出入口树立大型宣传标牌，在主要公交站点和主要干道设立灯箱广告，印刷宣传标语;三是在乡村主要街道制作宣传版面，开辟宣传专栏，刷写标语口号，利用农村有线广播进行经常性的宣传教育。

3、流动宣传。各单位组织宣传队，一动宣传车，在集贸市场、村会、物资交流会等场所播放平安建设宣传内容，展出宣传版面。4、文艺宣传。组织专业人员编排群众喜闻乐见的文艺节目进行巡回演出;各乡镇都要依托民间文艺团体组建志愿者宣传队，自编自演文艺节目，深入群众进行宣传;利用文化广场，上演有关平安建设的文艺节目。

一是加强组织领导。各级各部门要高度重视，把集中宣传月活动作为今年平安建设工作的一硬重要任务，切实加强领导，制定方案，明确任务，细化责任，强化落实，确保活动有人抓，有人管，确保活动扎实开展。

**计划策划书做篇十**

x年奥运会即将举行，而奥运更快、更高、更强的精神一直激励着人们奋发向上。为此而举办此比赛。

棋文化是中华民族文化的结晶，至今仍放射出熠熠奇光，象棋、智慧的体操，至今仍为现代人所喜爱，被人们誉之为国粹。

中国象棋

在院同学。

友谊、奋进、团结、理解

1、通过这次活动，让更多同学们能展示自己的智慧，在对决中证实自己的沉稳和睿智；同时也让更多的人领略国粹精深的风采。

2、为了丰富大学生的校园文化生活，带动青春气息。

3、培养同学们的个人爱好，提高我系学生的象棋水平。

4、增进同学间的友谊，同时为以后的象棋比赛打下良好的基础。

5、加强我校间的文化联系，加强我学校的影响。

院升旗广场。

1、抽签分组，组数视比赛人数而定，胜得3分，平1分，输分，以积分排名，小组第一进入决赛。若积分相同，则加赛一局。

2、第二轮比赛采取淘汰制，胜者进入下一轮。

3、决赛采用循环赛制，胜得3分，平1分，输分，以积分排名，取前三名。若积分相同者，则加赛一局。

4、如有特殊要求，各相互间协商解决。

5、本次活动解释权归我系学生会所有。

分成男团、女团。

主办单位：机电系学生会；

承办单位：机电系学生会。

1、宣传方式：海报张贴在校橱窗里，横幅悬挂在大学生活动中心。

2、职责分工：

（1）由专人负责购买活动所需物品（包括象棋，宣传用品等）。

（2）有专人负责维持秩序，每天由专人负责比赛场地的卫生及其他服务事项。

（3）比赛前主席致辞。

（4）裁判由学生会成员担当。

棋艺能力比赛活动策划书3

比赛目的.：为了促进校园象棋氛围，体验正式比赛方式，增强学生象棋兴趣和全校各优秀棋手之间的交流，特此举办本次比赛。

比赛时间：20xx年5月8日——12日，下午13：00——15：30（如果时间上来的及，则每天下午进行3轮比赛，如果来不及就举行2轮）

比赛地点：学校操场

比赛方式：采取宁波市棋类比赛正式方法，采用电脑编排对手，通过几轮比赛，决出名次。

桌椅准备：象棋室桌子+实验室桌子，一共50张，椅子100把（可以容纳100名学生同时参加比赛，同时给桌子贴上标签，注明1—50号桌）由周钢营老师负责。（601班学生负责帮忙抬椅子、桌子）。

后勤准备：负责制作“小学象棋赛”条幅悬挂于春天教学楼，打印机和打印纸，同时准备一根长点的电源插座用于比赛编排使用，提供2瓶胶水。由x老师负责。

裁判安排：

男子组

（请教导处负责代好上述几位老师的课程）

宣传报道：由x老师负责，拍好照片，形成报道，于校园网上发布，同时将图片上传至ftp—jdc—中国象棋—音响话筒：由x老师负责，开好音响，提供2个话筒。

奖品负责：由x老师负责，负责奖状打印和奖品。

报名方式：全校1—6年级每班选派3男2女进行，各班请于5月1日前将本班参赛选手的报名单，在ftp—jdc—中国象棋—20xx第六届校园象棋赛—男子组报名文件夹下，男子组报名单；女子组报名文件夹下，女子组组报名单中分别填写完成。（注意是填写，不是另附文件）

比赛说明：

1、本次比赛采用全校学生一起混合比赛，不在按以前的年级段方式进行，也就是说1年级可能遇到6年级选手，全校就分男子组和女子组2组，其目的就是为了打破以前比赛中各个年级个别同学称雄的局面，同时通过比赛，实行强强对决，决出最终排名。

2、全校评选男子组前8名，女子组前6名为获奖选手，同时评选出8男8女为优秀选手（这里低段班级优先考虑）。

3、由于本次比赛是我们学校第一次采用正规比赛的方法，存在着学生找比赛座位（特别是低年级选手），请各位班主任老师负责带领本班选手找到比赛位置（如果不熟悉，可以找裁判帮忙），同时告诉学生，单号先手，比如说本轮比赛是37号，就表示37÷2+1=19桌，红方，先走。如果是偶数，如6号，6÷2=3，表示3号桌，黑方，后走。

4、参赛选手自备象棋。这点请班主任老师告诉好选手，以往比赛有很多选手没有准备好象棋，导致比赛延迟。特别是高段学生。

5、本次比赛一年级也比中国象棋，不是以往的排棋子，请一年级老师注意。

**计划策划书做篇十一**

为了欢迎xx级新生的到来,进一步加强学生会体育部队伍建设,为学生会注入新的血液,为新生创造一个展示自我的舞台,发挥自己才能的平台.

按照系里的统一时间

按照系里安排

招收新一届学生会体育部成员

:xx级环工系新生

20个左右

宣传—面试—试用一个月—录用

1.前期宣传：在新生报名和军训期间,由系里统一时间到军训地点进行面对面的宣传.或由各班助教进行宣传。

2.活动流程：在系里统一宣传后,当天夜晚走访教师及宿舍,对新生所提到的疑问给予解答,同时能够和新生进一步交流沟通,让学生积极参与到学生会的活动中,对招新活动进行进一步的宣传.

3.招新要求：

1：有高度的责任心与集体荣誉感

2:勤奋踏实、能吃苦、有耐心

3:有端正的工作态度、对体育有浓厚的兴起者优先

4：具有一定的创新与交际能力，并有信心能够处理好学习与工作的关系

召集预录取人员开展交流会。并组织新生参加近期学生会安排的工作，根据实际情况考察新生的能力，一个月考察期满后公布正式成员名单。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn