# 活动计划表 教研室活动计划表(精选10篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-04-06

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。我们该怎么拟定计划呢？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。活动计划表篇一一、班级情况分析：本学期我班共有幼儿23名，男孩子有17名，女孩...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。我们该怎么拟定计划呢？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。

**活动计划表篇一**

一、班级情况分析：

本学期我班共有幼儿23名，男孩子有17名，女孩子有6名。由于幼儿年龄较小，幼儿刚入园，同伴之间的交流较少，语言交往能力，自制能力较差，动手能力薄弱，手指不灵活，思维比较局限。针对这些情况，我们分别设置了以下的区域：语言区(故事姐姐)、美术区(涂鸦墙)、手工区(陶艺作坊)、娃娃家(幸福之家)、玩具店(玩具总动员)、建构区(拼拼搭搭)、运动区(运动小健将)为幼儿更好的成长提供良好的空间。

二、区域活动的总目标

1)、创设一个幼儿喜欢的、自由的、开放的环境。

2)、引导幼儿自主地进行活动。

下一页更多精彩“小班游戏活动计划”

**活动计划表篇二**

1、第一周召开班委会议，明确具体分工，并听取班干部的班级建设计划，使班委工作正式运作。

2、第二周调整部分学生座位，使学习小组达到最优化组合，均衡力量，建立帮扶。

3、及时调整值日安排表，加强值日组长职责，确保各块卫生干净整洁。

4、及时进行班风校纪的教育，以常规管理为载体，规范学生的各项管理要求，重申学校各方面的要求，防患未然。

5、开展礼仪教育和人文素质教育，从学生的吃穿住行等方面入手，养成良好的习惯，同时进一步优化人文素质环境，增强集体凝聚力。

6、开展监督员值日活动，设立每天的值日班长，采取轮换制度，让每一位同学成为沟通老师和学生的纽带，带头做好老师布置的各项工作。特别是在一些师生之间、同学之间的矛盾化解上起到桥梁和纽带的作用。

下一页更多精彩“初中班级活动计划”

**活动计划表篇三**

1、全面推行租赁经营服务工作，召开全体工作人员总动员会，明确租赁服务意义目的，统一思想，集体学习相关业务推广内容和业务办理操作流程，确保工作正常进展。

2、为提高费用收缴率，确保财务良性循环，以专题会议形式组织各物业助理、前台人员、领班级以上人员进行学习《各种费用追缴工作流程》。

3、以专题会议形式，组织三个小区管理骨干及相关工作人员集体学习《案例通报管理制度》、《案例通报操作流程图》及相关作业表格，明确责任关系，杜绝各种同类负面案例再次发生，全面提高管理服务质量，这也是20xx年工作计划中的重中之重。

4、制定《保安器材管理规定》，包括对讲机、巡更棒、门岗电脑等，并认队真贯彻实施，明确责任关系，谁损坏谁负责，杜绝各种不合理使用现象。

5、回顾三个小区从去年7月份以来各方面情况，以对比分析、寻找差距，为下一步工作提高作出更可行的具体措施。

二、xx华庭项目

1、全力抓好30—35幢物业移交工作，确保业主满意。

2、督促管理处及时做好26—29幢摩托车位车牌的制作及安装；并督促管理处及时颁发通知，要求业主在5月20日前到管理处办妥租赁停放手续，该区域摩托车从6月1日起全面执行收费。执行前协调保安做好落实工作。

3、继续跟进26—29幢绿化种植工作。

4、督促及时做好部份绿化带残缺空白补种工作。

5、督促工程部做好30—35幢相关附属工程，如：道路、园林绿化、监控中心、仓库、车位规划等。

6、做好个别岗位人员调整和招聘工作（如：绿化组长到位、管理处负责骨干到位等），确保项目工作正常运行。

7、拟定“xx华庭首届业主委员会成立方案”及筹备会一系列工作措施，为创建“市优”工作打好基础。

三、xx居项目

1、对第三期部分摩托车不配合管理工作进行加强，发挥标识识别作用，强化凭办理租赁手续方可停放，加强收费工作。

2、加强第四、五期摩托车租赁办理管理工作，杜绝各种长期免费停车现象，维护秩序正常。

3、与财务协调，及时做好坏帐处理。

4、督促全面检测该项目红外报警系统情况，找出问题所在，并做好相应改善，确保系统的灵敏度和正常运行。

5、对个别业主在私家花园内乱搭乱建的屋棚动员拆除，以免影响整体观容。

6、督促完善该项目小区商铺的资料管理。

7、督促做好第一期、第二期部分楼梯个别部位的朽木处理，维护物业的完好。

8、督促做好第五期共7幢对讲机故障检修。

四、xx项目

1、督促整理好第12—15幢（共36户，已收楼32户）房屋档案资料。

2、做好外围红线报警的使用与维护，包括内外围两侧绿化植物遮挡的修剪等工作。

**活动计划表篇四**

一、活动简介

时间：(待定)

长城汽车公司古城香业形式：参观公司生产流水线，聆听相关讲解，达到了解企业生产，销售，市场竞争等等目的(具体形式可有商家提供)

主办：河北大学公司模拟协会

二、活动内容

1、宗旨：

弘扬校园精神文明，宣传企业优秀文化，丰富大学生课余生活，增加学生创业本领。

2、活动流程

a、在活动前半个月做好宣传工作，在参观前和贵公司共同协商制定一份市场调查表，然后在学校设立一个发放点，参观人员可以从调查表反馈中产生。

b、活动当天8：30在校门口集合坐车去贵公司，大概9：30到达。

请贵公司派出一名工作人员为我们作企业文化的介绍，然后带领同学去参观生产流水线，在参观的过程中工作人员应为同学作适当的讲解并回答同学所提出的问题，涉及到商业秘密的可以不作回答，参观时间大体定为1个小时，具体参观时间也可由贵公司自定。

10：30—11：30为同学讨论时间，通过参观后可以为贵公司的生产或营销或产品等提出一些意见或想法，仅供贵公司参考。

c、11：30—12：30返校。

在之后的一个星期内，本协会将会为公司作跟踪性调查，反馈同学的参观体会，并设立一定的奖项，积极调动同学为公司提出建议或设想。

三、活动优势

1、强大的市场效应河北大学被誉是河北第一高校，是全国知名高校，有着深远的影响力和较高的知名度。

尤其在华北地区，河大更是莘莘学子最向往的高校之一。

保定地区内云集着众多知名大学，有华北电力大学、河北农业大学、保定学院、保定师专等多所具有影响力的学校。

近年来，通过联合办校，网站连接及学生社团活动等，区内各高校之间的交流空前频繁，其相互联系日益紧密，选择区内作宣传，能达到投资少而收益倍增的理想效果。

河大有六万多名在校学生，来自五湖四海，必将走向四面八方，商家在学校的知名度提高后，学生又无形中成为一个重要的`媒体，通过对外界的交流和宣传，又能将商家的知名度在校外领域，在河大校园推广商家的品牌，能在华北地区甚至全国范围内起到很好的市场影响。

同时，广大的学生又构成商家潜在的消费者，为企业扩大其市场份额能起到重要的推动力作用。

2、极高的性价比同电视、报刊、杂志传媒相比，在学校宣传有更高的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

3、专业的宣传效果本次活河北大学公司模拟协会动由承办。

河北大学公司模拟协会，部员众多，经验丰富，有敢于拼搏的社员，敢于进取有魄力的领导者，以协会的操办力量，我们必将为你打造一百分满意。

我们诚挚地希望能同贵公司合作，在同学更多了解企业的同时，我们会大力弘扬贵公司的企业文化，为贵公司的未来发展将带来推动力。

商家还可以同本协会建立一个长期友好的合作关系，如每年搞一次活动，将会使商家在校园内外的知名度不断加深，具有长远利益。

四、宣传细则

1、宣传理念定位

a、在考虑活动性质的前提下，进行形式多样，多渠道，全方位的宣传。

b、集中有效资源及合理时间，以达到最强有力的宣传效果。

2、宣传范围河北大学

3、宣传内容

(1)活动宣传调查表用调查表作调查和宣传，可得到企业所需的第一手资料，并能起到极大的宣传效果。

(2)传单价格低、便利、|时间短以及效应快是传单的优势所在，同时是众多商家垂青的原因。

传单可以在一块区域内使人手一份，是理想的宣传手段。

我们将在中午用餐时间在各大饭堂门口进行集中派发，还可以到学生宿舍逐个派发，以扩大宣传效应。

(3)企业宣传单企业宣传单是企业文化介绍的载体，在派发传单的时候，我们可以一同派发企业宣传单，这样能让所有学生更加详细地了解企业文化。

(4)海报海报由于其灵活性可以张贴到华工的各个宣传栏内，并可以重复张贴，能起到突出作用。

(5)活动宣传礼品根据以往的经验，派发礼品可以吸引大量学生，使场面火爆，极大增强宣传效果，礼品形式由公司决定。

(6)广播宣传广播台是学校中最重要的媒体，其广播宣传覆盖我校90%以上，我们将分三个时段在校园循环对企业和活动进行广播，为企业和活动制造声势，也易将产品和活动推广到校内的每一个角落。

(8)网络宣传河大的红旗网是华北地区最大，全国有名的大学生网站，每天有不下数千的点击率。

协会有自己的网络资源部，可为贵公司提供必需的技术支持。

借助网络的力量，公司形象大幅度推广，不仅使华工校园内对公司产品无人不知，而且推广到整个华北网路的世界!

(8)总结性宣传

b、广播台对活动总结性宣传一次。

五、活动经费预算活动宣传单

(1000份0.6元/份)

60元a4黑白字体单面宣传海报(300份)

a0彩色底纸黑白字体单面注：或者4色a3铜板印刷(建议公司设计提供)

广播宣传200元学校广播宣传(广播一周，两次/天)

网络宣传在红旗网站上宣传工作人员所需用品100元用餐、饮水，车费奖品(观后感)由商家提供参观用车公交车具体费用由所提供的参观人数决定活动调查表(1000份0.6元/份)

60元a4黑白字体单面不可估计费用50元合计六、可行性分析

1、活动评估

(1)同电视、报刊相比，在学校宣传有良好的性价比，可用最少的资金做到最好的宣传。

(2)有非常强的针对性。

高校学生作为现代青年都喜欢追求能展示个性，表现自我的才能，且有素质高、思维活跃的特点。

若是商家在这种刺激强烈的活动中进行宣传，效果是可想而知的。

(3)河大是全国著名的高校之一，在校师生有六万多，很多学生将成为社会各界精英，若贵公司产品能在河大被广大师生认可，必将产生持久的品牌效应。

(4)便捷的活动申请。

商家在高校内搞宣传活动，必须经过一系列的申请，而通过与我们协合作，贵公司可以方便快捷地获得校方批准，并且得到我们协会的大力协作。

2、活动组织的可行性

(1)河大20xx届学生与20xx届新生是历届最多的一届，参加了若干校内活动，他们积极寻求新的方式，把目标转向校外，此次活动新颖，届时同学们表现一定十分活跃，对此次活动定会大力支持。

(2)本活动在开学11月份举行，同学们的生活已经稳定下来，正处于精力旺盛，时间充足的时期，同学们到处寻求新的尝试，大家都需要一个新颖的给人豁然开朗的感觉，活动效果空前。

本次活动将展开强劲的宣传攻势，运用多种最新的通讯和网络技术手段，充分发挥河大学生是河北最优秀的一群的优势，成功地满足广播、因特网媒体报道和设备上的要求，并在以传统的传单、海报大版作为宣传基础手段，在后期(参观后)宣传中还将会添加图片展。

本协会新颖的办社主题，以优秀的社员素质，雄厚的力量，我们必将为你打造百分满意，我们诚挚地希望能与贵公司合作，在成就校园中自由创新的学术气氛的同时能大力弘扬企业文化，为贵公司的发展增添新动力。

**活动计划表篇五**

1、专业知识讲座(11月份)

协会不仅是一个仅仅在活动中才能学到知识的平台，还是一个有着专业性质极高的交流平台。专业知识讲座能促进会员对专业知识技能的正确认识。作为一个专业性质的协会，本协会认为开展一次好的专业知识讲座是必不可少的。

希望会员通过讲座后能对自己的专业有一个好的认识，为自己今后专业的学习提供好的方法和渠道为今后走入社会做好积极的准备。

2、市场调查 加强实践(11月份)

作为一个专业性质的协会开展一次与协会专业性质相关的活动是必不可少的。一次好的市场调查的活动既能利于会员对专业的实践的能力的提高，又能更好的发挥本协会的优势。

一次市场调查能更好地融合实践与理论的结合，也能让会员了解市场调查对一件产品上市是一件必不可少的事情。同时也是会员社交技能提高的一种好的方法。通过本次的活动希望会员之间的彼此认识和交流能更进一层。

3、协会转交 上学年活动总结表彰大会(12月份)

协会一年一次的换届是必不可少的，一个协会能培养出很多有能力的会员。这些会员也将是下一届协会的管理人，只有这样一届一届的延续下去协会才会有不断发展不断向更好的一级的方向。

既然有了换届，那么一次学年的活动总结与表彰大会是有必要实行的。每一次的活动都会有表现优秀的会员，那么协会就要来表彰他们为协会所付出的，来鼓励他们自己得到的。活动的总结能更好的吸收经验，为今后活动的开展做好铺垫。

下学年计划：

1、协会野炊 加强会员之间的彼此认识(4月份)

下一页更多精彩“年度营销活动计划”

**活动计划表篇六**

1、专业知识讲座(11月份)

协会不仅是一个仅仅在活动中才能学到知识的平台，还是一个有着专业性质极高的交流平台。专业知识讲座能促进会员对专业知识技能的正确认识。作为一个专业性质的协会，本协会认为开展一次好的专业知识讲座是必不可少的。

希望会员通过讲座后能对自己的专业有一个好的认识，为自己今后专业的学习提供好的方法和渠道为今后走入社会做好积极的准备。

2、市场调查加强实践(11月份)

作为一个专业性质的协会开展一次与协会专业性质相关的活动是必不可少的。一次好的市场调查的活动既能利于会员对专业的实践的能力的提高，又能更好的发挥本协会的优势。

一次市场调查能更好地融合实践与理论的结合，也能让会员了解市场调查对一件产品上市是一件必不可少的事情。同时也是会员社交技能提高的一种好的方法。通过本次的活动希望会员之间的彼此认识和交流能更进一层。

3、协会转交上学年活动总结表彰大会(12月份)

协会一年一次的换届是必不可少的，一个协会能培养出很多有能力的会员。这些会员也将是下一届协会的管理人，只有这样一届一届的延续下去协会才会有不断发展不断向更好的一级的方向。

既然有了换届，那么一次学年的活动总结与表彰大会是有必要实行的。每一次的活动都会有表现优秀的会员，那么协会就要来表彰他们为协会所付出的，来鼓励他们自己得到的。活动的总结能更好的吸收经验，为今后活动的开展做好铺垫。

下学年计划：

1、协会野炊加强会员之间的彼此认识(4月份)

下一页更多精彩“年度营销活动计划”

**活动计划表篇七**

活动目标：

练习奔跑、跳跃、下蹲等动作，发展幼儿腿部肌肉的力量，提高反应能力，使动作更加敏捷。

活动准备：

“雪花”(用纸煎成，数量多)，大灰狼头饰

活动过程：

1.教师带领幼儿在音乐伴奏下，扭动身体和上肢，模仿冬天雪花飘的样子。

2.游戏“抓雪花”。

教师向高处抛撒雪花，幼儿在雪花落地之前，努力把雪花抓住，可以跳起抓头顶的雪花，也可抓身边的雪花，但不能捡地上的雪花。反复游戏，比一比，谁抓到的雪花多。

3.游戏“捡雪花”。听音乐在规定时间里捡雪花，音乐停，把捡到的雪花交给老师，说说自己捡了多少。

4.赶走大灰狼。

把雪花揉成雪团。配班教师戴上大灰狼头饰，大家一起打大灰狼，大灰狼四处逃窜，直至被赶走。

活动延伸;

教师可更换其他材料进行该形式的游戏，如拾树叶、捡花瓣等。

反思：幼儿活动的积极性很高，孩子们都意犹未尽，但是教师准备的材料不够充分，应该大大小小都有，以免能力差的幼儿抓不到，教师还要多鼓励孩子跳起来抓，发展跳跃能力。

设计意图：天气逐渐热起来了，有太阳的时候，孩子会发现地上有自己的影子，颇感兴趣，我想可以通过影子培养他们四散跑的能力。

**活动计划表篇八**

“最是书香能致远，读书之乐乐无穷。”好书，像长者，谆谆教导；好书，似导师，循循善诱；好书，如朋友，心心相印。读书，让人积累语言，丰富知识，陶冶情操，受益终生。为配合我县教委举办的读书节活动，推动我校教育工作，激发学生读书热情，活跃校园文化，营造良好读书氛围，我校在4月份开展了为期一个月的“走进书籍，在阅读中快乐成长”读书节活动。

我们的读书节活动宗旨是：在家庭、社会、学校营造热爱读书、支持读书、尊重读书、读书光荣的良好氛围，激发读书热情，感受读书快乐。我们的读书节口号是：让读书成为习惯，让书香飘满校园。

一个月的时间已经过去，读书节即将落下帷幕，广大师生在短短的一个月时间里，不但提高了对读书的认识觉悟，丰富了文化底蕴，而且营造出书香缕缕的校园读书氛围。为了进一步推动读书活动，提高读书活动效果，使读书真正融入生活，成为师生们的日常行为习惯，现对读书节活动进行具体总结如下：

一、深入宣传

营造良好读书氛围根据学校读书节活动方案，学校张贴了大量读书节宣传标语，出黑板报，创建了书香教室，营造了读书氛围。通过多渠道、深层次的强势宣传，我校在营造了浓郁读书氛围的同时，更使校园文化得到进一步提升，为深入落实读书节的各项活动奠定了坚实基础。

二、落实责任

确保顺利开展读书节活动为确保读书节活动有效、规范、深入开展，我校成立了以校长为组长的领导小组，构建了以少先大队部、图书室、后勤处、班级之间协同开展工作的活动网络，依据读书节活动方案，层层落实责任、分解任务，形成有计划、有部署、有检查、有总结的完整读书活动体系，确保读书节活动有效实施。

三、精心组织

开展各项读书活动我校在读书节活动中，着眼于提高教育质量和促进学生全面发展，以形成人人好读书，人人读好书的终身学习为目标，开展了一系列丰富多彩、灵活多样的读书活动，收到了非常好的活动效果。

**活动计划表篇九**

1、第一周召开班委会议，明确具体分工，并听取班干部的班级建设计划，使班委工作正式运作。

2、第二周调整部分学生座位，使学习小组达到最优化组合，均衡力量，建立帮扶。

3、及时调整值日安排表，加强值日组长职责，确保各块卫生干净整洁。

4、及时进行班风校纪的教育，以常规管理为载体，规范学生的各项管理要求，重申学校各方面的要求，防患未然。

5、开展礼仪教育和人文素质教育，从学生的吃穿住行等方面入手，养成良好的习惯，同时进一步优化人文素质环境，增强集体凝聚力。

6、开展监督员值日活动，设立每天的值日班长，采取轮换制度，让每一位同学成为沟通老师和学生的纽带，带头做好老师布置的各项工作。特别是在一些师生之间、同学之间的矛盾化解上起到桥梁和纽带的作用。

下一页更多精彩“初中班级活动计划”

文档为doc格式

**活动计划表篇十**

20\_\_年的圣诞节还有一个月就要到了，我们酒店年年都搞活动，今年也都不会例外的，我们现在就要开始写平安夜的活动方案，我只要求写12月24号平安夜的活动，下面是一份关于20\_\_年圣诞节平安夜的酒店活动策划，大家一起学习。

一、活动目的：20\_\_年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到神龙大酒店辉煌的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特;在长沙市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

二、活动时间：20\_\_年12月24日

三、活动地点：xx大酒店

四、活动主题：让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

五、活动内容：

活动操作策略

一、圣诞节酒店的布置及装饰

(一)、主景点布置

1、大厅外:在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰(木工制作),显得高大气派,吸引客人注意。(包括周边装饰一起费用预算2500元)

2、大堂:大堂准备摆两个景点:一是总台前做一个长城雪景图(木工制作,费用预算1000元);二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树(用方木搭建，费用预算1000元)。

3、中西式餐厅、咖啡厅、棋牌室,桌球室,影视厅,射击模拟高尔夫室,按摩保健室:以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物。(1000元)

4、大厅内外柱子:以灯和喷绘做主体装饰物。(1000元)

(二)、其他景点布置

娱乐综合楼：以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物。(1000元)

(三)、礼品

主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客,商务客人所送的礼品,预计礼品费用1500元。

(以上共计预算费用10000元。)

二、酒店整体气氛布置

(一)、酒店所有的员工都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

(二)、安排两名圣诞天使迎宾。

(三)、安排两名圣诞老人和小丑给每一位顾客发送圣诞帽，有酒店形象标志的。(可以其他商家合作)

(四)、酒店内播放圣诞颂歌。(播放的曲目：《平安夜》、《普世欢腾，救主下降》《天使歌唱在高天》《缅想当年时方夜半》《圣诞钟声》等等)

活动方式：

对当天到神龙大酒店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容：

“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是神龙大酒店增强品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份神龙大酒店对顾客一年来的支持和一份祝福!

需要支持：

一棵大型的圣诞树(供应商支持);

苹果20\_\_枚，费用大约20\_\_元;

亲情卡片20\_\_枚，费用4000元。

圣诞老人：

背着礼物包包骑着鹿的圣诞老人从大厅从天而降，此时漫天雪花飞舞，《叮叮当》歌曲响起，圣诞老人降临，从包包里拿出圣诞糖果散向来宾，深深的祝福忙碌的人们及时享受幸福!

需要支持：

圣诞老人演员(我司提供)

鹿(道具1000元)

雪花机费用500元

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