

# 中班小乌龟看爷爷教学反思与评价(模板5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 国学活动策划方案篇一

听上去有些“暧昧”，实际上是个练反应的好游戏。

规则：众人围坐成一圈，规定只能对自己左边的人说“我爱你”，对右边的人说“不要脸”。两人之间只能连续对话3次。一旦有人说错，即受罚。

亮点：当游戏达到一定速度时，反应跟不上的人，往往会出现“我……不要脸”或“不……我爱你”之类的经典“自白”。

## 2、马兰开花

游戏人数：15人以上，人越多越好。

游戏规则：

1、主持人一人，站在场地中央；

3、游戏开始，大家围着主持人走圆圈队列，一起边走边念“马兰花，马兰花，风吹雨打都不怕，请问要开几朵花？”主持人说：“5朵”。那大家就赶快任意5个人抱在一起，出现没有办法抱一起的，就出局。剩下的人，继续玩。

4、最后剩下的2个人，可以给予奖励。

5、主持人一定要根据人数喊出比较妥当的数字，避免一次性出局太多人。比如，一共17人，比较合适的就是喊出4朵花，这样就出局一个人，如果喊出6朵花，那么就一下出局5个人，那么就很快会结束游戏了。

6、很重要的，主持人要提醒，玩游戏的人，要抱紧哦，小心人被抢！

### 3、七拼八凑

要求：参加人数30人-50人为佳，分成4-5组。

道具：托盘、背景音乐、奖品一份可以是精美的糖果(可以分的)，

主持人要求大家分组坐好(一定要有男有女)，

游戏规则：每组先选出一名接收者，手持托盘站在舞台上。其它小组人员按照主持人的要求提供物品放到托盘中。最先集齐物品的小组获胜。

背景音乐起，主持人开始宣读物品，每一个相隔一定时间给队员准备，慢慢加快。

采集物品来自日常的例如：眼镜、手表、皮带、袜子、口红、钱等，一定要有比较难的放在最后如药片、糖果、一毛钱，聪明的主持人还可以临时选择一些东西。

### 4、解人游戏

过程规则：每组站立围成一个圈；手臂向前平伸，同时向中心靠拢。每个人的每只手握住一只别人的手，这只手必须是相隔两个人的另一个人的手。握住后不能松开，直到所有的手都握好，形成若干纵横交错的“人结”。(握手越随机越

好。)计时开始。在每一对紧握的手不分开的前提下解开“人结”。解结时，可以运用任何手段，可以进行语言和形体交流，直至形成一个无结的圈。计时结束。解结时间短者为优胜组。

## 5、温情邂逅

规则：男女嘉宾编号排队，让每个人和50名异性流动握手，近距离接触一次，看清所有人的面容，有了了解。

## 6、爱情呼啦圈

1、每队10人手拉手站成一排，不限男女顺序(如果人多也可以一男一女排列)；

2、比赛开始前，由排头第一人手持呼啦圈；

4、所有队伍按时间快慢决出名次。

## 7、踩报纸

1、道具：报纸若干张

2、过程：

a)每组6人，3男3女；

b)比赛开始，大家全部站在报纸上，超出报纸的失败；

c)如果第一次成功后，第二次将报纸对折，如果能够全部踩在报纸上过关；

d)能坚持10秒算过关。

## 8、爱的火花

1、道具：无 2、过程：

a)游戏开始主持人可以选10个自愿者；

b)游戏开始，首先挑两个双方面对站好，而且尽可能近；

c)主持人喊开始的时候，双方眼睛对眼睛，如果谁先眨眼睛或者视线离开或者退缩即算输，一直坚持到最后的获胜。

## 9、过河

1、道具：四块塑料板，大小只可站两个人

2、过程 [a)开始每组10个人(5男5女)，分配2块板；

c)如果队员有任何部位接触地面必须重新来过；

d)两人到达规定的地方(可用凳子)，然后按原路返回，交给下一组；

e)等全部队员完成后，时间最少的队获胜。

## 10、集体造句

规则：分成若干小组，每一小组第一位组员准备好一支笔和一张空白纸，游戏开始向每小组第一位组员随意在纸上写一个字，然后将笔和纸传给第二人，第二人按要求写完一个字后交给第三位组员??直到组成一个句子。

要求：如果到排尾句子没有结束则排尾的组员将句子写完整，写完后将所造的句子高举起来，最后以句子通顺，先举起造好句子的小组为胜。

## 相亲大会活动方案

### 国学活动策划方案篇二

1. 为了承传中国上下五千年的文明史，进一步加强对当代大学生的爱国主义教育和尊老爱幼的教育，培养高素质的爱国青年，发扬中国的礼仪文化，弘扬我院校道文化，我院特意举办以“为了祖国的明天”演讲比赛活动和以“尊老爱幼”征文比赛活动，希望更多的爱国群体参加到本次活动中来。
2. 为同学们提供一个展现自我，发现自我的舞台，以提高同学们的台上的表达能力和自我表现和推荐的能力。
3. 大一新生目前非常需要了解大学生生活和校园文化。也需要得到各方面的关心和指导。

主办单位□xx学院共青团委

承办单位：

协办单位：

赞助单位：

一年过去了，我们城南学院迎来了新一届的同学，他们带着青春蓬勃的朝气和远大的志向加入到xxx学院这个团结友爱的大家庭。为欢迎他们的到来，表达对新同学的关心与期望，让他们能更多地了解xxx学院的传统和优秀文化，使他们能尽快地在大学生活当中找到自己的位置以进入角色。希望通过此次活动，可以浓厚校园文化氛围，丰富新生的课余生活，发掘文艺人才，给新生们创造一个锻炼自我的舞台，提高他们的艺术欣赏水平，陶冶情操，让新生们在浓厚的艺术氛围中健康成长，将来为社会做贡献。

1、为精心准备演讲比赛和征文比赛活动定会吸引全校众多师生，得到他们的关注。有助于赞助公司更加集中的进行公司形象的宣传，扩大市场影响力，有利于公司吸引优秀人才。

2、宣传范围广。本次晚会面向全校，通过我们的宣传可以对全校产生一定影响，，为贵公司打开广阔的销售市场，提高产品认知度，拓展潜在商机。

3、宣传形式多样。可通过xxx学校广播站、宣传海报、我院主页以及学报等媒体进行全方位的综合宣传，通过我们的途径必能收到良好的宣传效果。

3、宣传时间长。本次活动可以让赞助企业有充足的时间对其产品、服务及品牌进行推销和宣传，在广大师生心中产生良好效应。

4、投资费用少。本次活动经费不超过xxx元

5、赞助公司也可通过学生会的帮助，在我校园内进行一定的产品促销活动和宣传活动，如派发传单、赠送样品等。

6、赞助公司如果为知名企业，在经过双方协商后，我们还可以协助赞助公司进行校园见面会活动。同时，我们愿建立长期的合作关系，提供以后其他活动的第一赞助机会。

7、若企业愿意协办这次活动，我们可以将这次晚会的冠名权授予企业，还可以在晚会中介绍公司的文化。

## 一、冠名买断权

(人民币xxx元或等值奖品，但现金不少于xxx元)

1. 赞助商有权不让其他商家介入，活动全程为赞助商宣传服务；

2. 享有本次晚会独家冠名权（单位名称写入活动横幅），同时享有回馈方案中所有宣传方式。

## 二、冠名赞助

（人民币xxx元或等值奖品，但现金不少于xxx元）

1. 在本次活动所有环节宣传均列为赞助单位；
2. 活动中主持人现场鸣谢；
3. 享有回馈方案中1-7项宣传方式。

## 三、联合赞助

（人民币xxx元或等值奖品，现金不少于xxx元）

1. 在活动现场，鸣谢单位
2. 主持人现场鸣谢
3. 享有回馈方案中的'。1-5项宣传方式

## 四、后勤赞助

（赞助晚会工作人员服装，参赛服装，矿泉水）

1. 可用横幅，海报，传单进行宣传；
2. 比赛活动中主持人鸣谢；

### 1. 宣传海报：

本次活动的海报将贴于宿舍楼下，比赛前期分别公寓, 教学楼等流量较多的地方。主要用于介绍活动主题，活动方式，活

动进程，参与办法和宣传贵公司的相关活动信息。我们承诺海报将充分宣传某某公司。

## 2. 发放传单：

传单内容为某某公司的信息及活动介绍，详尽地宣传贵公司的各项资讯。这样同学们可了解贵公司的概况。除活动现场发放外，还可以分配学生会成员在寝室发放，力求达到充分宣传效果。

## 3. 悬挂横幅：

## 4. 展板：

我方将利用大型展板宣传某某公司和本次的活动，以增加本次活动在全校的影响力和影响范围。展板将突出赞助本次活动的某某公司。

## 5. 服饰：

我们建议在比赛期间参与人员身着印有贵公司标志和文字的t恤衫，给与观众以醒目和深刻的印象，也可很好地提高贵公司的声誉和形象。

## 6. 门票宣传：

在现场活动时间我们还可以将某某公司的优惠券、打折券、会员卡作为副券发售，以充分引起学生的关注，带动在本校同学在某公司的消费。

## 7. 新产品展示：

厂家如有意向可在我校人流量最大的地方展示贵公司的新型产品，并发宣传单。但规模需始终，并支付场地费用。



## 8. 赞助方礼遇:

赞助商代表在活动主宾席显著位置就坐, 授予赞助方代表活动荣誉嘉宾, 并担任活动发言嘉宾。

# 国学活动策划方案篇三

## 二、活动目的:

1. 通过活动推广公司品牌活动, 宣传公司知名度。
2. 给追求幸福、美好生活的人提供一个平台, 通过集体相亲会活动, 营造浓郁的浪漫氛围, 让所有需要爱的人在轻松、浪漫、温馨中寻找到属于自己的幸福爱情。

## 三、活动时间: 2018年6月20日

## 四、活动地点:

## 六、活动人数: 男10名, 女10名

## 七、活动现场设置:

- 1、**【相亲走廊】**:由“相亲牌”组成的长廊, 是最重要的相亲地点, 长廊两侧分男生区和女生区悬挂“相亲广告牌”, 并按照按年龄段依次排列, 参与者可通过逛长廊的方式, 查阅信息, 寻找合适对象。“相亲广告牌”男方为淡蓝色, 女方为粉红色。单身男女可在“相亲广告牌”上互留联系方式。
- 2、**【浪漫相约区】**:活动现场将设置一块区域为有一定交流意向的青年男女提供一个坐下来深入沟通的空间, 该区域配备桌椅。
- 3、**【设相亲大会服务区】**:功能主要是为参加相亲大会的人

提供咨询, 发放相亲广告标志贴, 负责现场协调和处理相关事宜等, 并安排一部分座位给让前来相亲父母就座。

1、“桃花使者之天下无双”任务:邀请一位异性和你一同完成“桃花使者”的任务吧!

任务说明:凭双方的入场门票,在会场内找到n个(视赞助商而定)“桃花使者”,每取得一个“桃花使者”的祝福,你们就可以得到价值不菲的优惠礼券哦!集齐所有桃花使者的祝福,你们就可以在“天下无双”的桃树旁边,兑换一张“天下无双”的个性情侣卡呢!

2、主舞台歌舞、游戏及游戏区多人游戏环节(略)

(1)、“桃花仙子”评选活动揭晓

(2)、“天下无双”活动开幕, 报名对象:

a□现场速配成功对象

b□适婚恋人

c□新婚夫妇

3、副舞台区, 速配成功或意向恋人环节安排:

2、“桃花仙子”活动

报名相亲会时即可同时报名(另收报名费), 附生活照(电子版), 通过报纸、网络宣传, 结果以报纸投票回执、网络票选、短信平台合计票数为准(分比例, 短信比例最高), 在相亲会结束时公布结果。

3、“天下无双”活动

在相亲会尾声时开始报名, 延续相亲会影响, 同时提高招商附加值。

报名对象:a□现场速配成功对象;b□适婚恋人;c□新婚夫妇。

评选方式与上一活动相同, 最终结果以报纸、网络公示为准。

奖品如: 凭结婚证获得到罗门婚纱摄影婚纱照立减优惠

## 国学活动策划方案篇四

通过此次招商会议, 达成参会经销商及时与公司合作的意向, 为启动市场做好铺垫。

倡导健康, 创造佳品, 引领双赢。

xx年10月15日-10月17日期间, 第一天下午报到, 第二天

上午8: 30正式会议。

- 1、政府领导, 包括政府领导, 家电协会会长
- 2、康佳集团领导、厨卫事业部领导、技术部代表、品质部代表、全国区域经理
- 3、全国经销商
- 4、会议工作人员: 筹备组、调度组、后勤组、接待组、交通组、现场策划组成员

暂定“秘书工作”酒店

- 1、9月20日成立由部门领导组成的筹备组, 并分配责任人, 负责相关工作;

2、9月21日前由营销部提交《招商会议方案》草案，并交筹备组讨论，总经理审批通过。

3、9月22日-10月5日由各区域经理向已有合作意向的各省其他知名生活电器经销商和国美、苏宁等全国连锁销售企业发出《招商邀请函》。

4、10月1日之前确定好会议地址与参会人员（政府机关、媒体及业界人员）名单。

5、公司内部成立司仪组或请专业司仪公司负责接待工作。

6、人员分工（详见表2）

7、10月14日之前完成公司及工厂现场5s工作，完成相关接待物品的采购及信息传递。

8、10月5日之前营销部经理负责整个招商会议的费用预算，报营销总监审核，总经理签字通过。

1、具体会议流程（详见表1）；

2、各组工作内容及要求见表2《人员分工及工作职责说明》；

1、会议现场的'清理；

2、与酒店的费用结算；

3、带领经销商参观公司及生产现场；

3、会议结束后，各区域经理负责区域经销商的招商洽谈及返程事宜的协助。

1、招商会议工作总结

2、下期工作计划及目标

## 国学活动策划方案篇五

双赢战略联盟计划启动仪式暨“xxx产品”全国招商大会

- 2、促使观望中的经销商签约；
- 3、吸引更多的潜在经销商关注、签约；
- 4、打造公司在行业的形象；
- 5、为布局全国打好基础

1、活动时间：

2、活动地点：

3、主办单位：

4、媒体支持：

□xxx报》 □xxx报》 □xxx报》 □xxx报》 □xxx报》

5、嘉宾

1、专家资源组主要成员

2、会议背板内容：

(1)大标题：双赢战略联盟计划启动仪式

(2)小标题：暨“某产品”全国招商大会

主办单位：

XXXXXXXXX有限公司

3、会场向导牌；

内容：双赢战略联盟计划启动仪式xx层xx厅

4、独家经销铜牌；

5、拍照和摄像；

7、招商手册、会议手册；

8《《XXXXXX报》 《《XXXXXX报》 《《XXXXXX报》》，其它媒体；

9、产品宣传手册；

10、本次招商会的企业宣传片光盘

11、签名板；

12《《xxx名礼仪小姐。

13、经销商胸卡；

14、主持台上企业标志

15、会务后勤人员配置；

男性职业装(统一颜色的西装、领带)女性职业装(套裙)

16、礼品赠送；

17、墙面形象展示牌；

18、主持人确定；

19、政府人员、医学专家邀请；

20、接站车辆(都要用好车)、人员；

(1)、经销商第一排离主席台保持约3米的距离；

(2)、经销商区的两侧留出约1.5米的距离；

(3)、会场内四周易拉宝的环型摆放；

(4)、会议桌、笔、饮用水

(5)、会场内墙面形象展示牌。

(1)、会场台阶处，层递摆放易拉宝；

(3)、会场入口处工作区进入手续登记、会议资料发放、咨询、解答、推荐、引导。

(4)、专柜实景展示；

(5)、实景两侧不同角度的`易拉宝摆放。

**e**后勤组：票务安排、会议各种费用结算、支付等；

**f**沟通组：这个组责任最重，一般有分管副总或者市场总监担任，成员是熟悉市场和具有谈判能力的人，负责参会人员的名单整理、分组、就餐安排、合同资料、与会人员的会务协调、意向经销商的沟通促进、配合会务组进行业务安排等。

**g**登记组

**h**接站组(需要配合完成)

各岗位分工固定但所设人员可以穿插调整，做到人人有事做，事事有人做。尽量做到包干到人，科学分配，避免一件事几次换人等重复用工现象。如：会场组人员在没有时可协助沟通组谈判或会务组工作。

会前宣传

会场布展

现场展示

现场会议

解答疑问

会上竞标

会后签约

宴会

后期造势

(1)、某公司负责落实包括租场地、会场布置、邀请函、胸卡、样品、招商手册、电子光碟、向导牌□pop招贴、投影仪、手提袋、礼品、形象展示牌、实景堆头等物料准备。

- 1、专家邀约，人员确定；
- 2、会议场地(容纳150人左右)；
- 3、专家、嘉宾住宿安排预定；
- 4、场地布置及会议所需物料；



5、已联络的经销商邀约；

6、全国经销商及特邀嘉宾。

(1)、对中国某病市场，从高度上、权威上、观念上进行引导。

(2)、借助媒体的声音，传播公司规模、实力及优势所在，增强对目标经销商及目标客户群的说服力和影响力，消除代理疑虑，增强信心。

略

(1)场地费用

(2)食宿费用

(3)物料费用

(4)交通费用

(5)其他费用

(1)新闻费用

(2)嘉宾费用

(3)营销支持费用

(4)主持人费用

(5)其他费用

## 国学活动策划方案篇六

招商会时间：

招商会主题：项目推介会。

流程：签到—推介会启动仪式—项目推介环节—抽奖—音乐party—退场

招商会议是指招商组织通过举办各种类型的会议，向外界介绍、宣传、推广自身的投资环境、招商项目，促进沟通，厂建联系，以吸引客商前来投资的一种招商引资活动。

选择理由：此招商会应该在轻松愉快的氛围中沟通、洽谈。广泛听取商家建议意见，寻求共同合作点。应避免严肃紧张，具有谈判色彩的形式。

(招商会会展布置由执行公司制作)

1、招商会地点：

2、场地费用：

3、布置场景：

1、政府相关领导、投资人员等

2、媒体邀请：各类网络、报纸、电台、电视台等()

1、主持人邀请

2、工作人员安排(签到、接待、组织、安保)3、礼仪小姐

4、省市领导发言人、招商代表发言人

略

# 国学活动策划方案篇七

承办单位：

协办（赞助）单位：

主题：走进孔子故里，探寻博大精深的儒家文化。

- 1、热爱祖国、热爱人民，热爱中国传统文化。
- 2、身体健康、品德端正。
- 3、遵守纪律，遵守公共秩序，遵守社会公德，遵守国家法律。
- 4、友爱营员，健康交往，善于合作，乐于助人
- 5、年龄：9岁——18岁在校生

中华传统文化——儒学是中华民族精神的家园，两千年的深厚积淀，使得儒学对于海内外炎黄子孙具有特殊的文化凝聚力、和感召力。

儒学教育之目的在于重拾并整合优秀传统文化，使其得以系统地传承和发扬，让更多的年轻人较为系统地学习儒学知识基础，在成长时期就接受优秀传统文化影响，打下传统文化的烙印，使其走入社会后能根据各自不同的兴趣、爱好、特长、性格及社会机遇，更好地谋求独立发展，形成巨大的文化原创力。

2. 通过儒学夏令营活动让更多的青少年了解儒学、认识儒学，并通过旅行认识儒家文化传承与发展的脉络。
3. 倡导社会重视传统文化教育，增强民族自尊心、自豪感，培养孩子自立、自信、自强的精神；树立正确的价值观、人

生观、世界观。

4. 营造全社会都来重视支持未成年人思想道德建设的良好氛围，促进未成年人健康成长。
5. 传地承传统文化、宏扬儒学精神；
6. 塑造一批优秀传统文化精神的守护者。

儒学是民族的精华，是我们民族千百年发展中积淀形成的，只有民族的才是世界的。民族文化必须保持相对的独立性。

中国的传统文化面临着前所未有的生存和发展危机，国学作为一个独立的民族文化体系，已经支离破碎，但却任然滋养着十几亿炎黄子孙，足见其深厚的文化生命力和发展潜力。

我们需要有自己的传统文化资源来继续滋养我们的子孙后代，所以我们就需要全社会对国学教育的关注，更需要国学教育夏令营这样的文化活动去实现这一目标。

我们知道，中国的佛、道、儒三家，为中华文化的三大支柱，而佛教、道教直到如今，都有一批教徒——用生命实践其文化精神的人，只有曾经为三教之首的儒家文化，却在新文化运动和文化革命中，作为旧的价值观念被扬弃，至今没有儒教传承基地和传承者，这是一场文化危机。

“麦当劳”式的西方文化在入侵，“韩流”式的外来文化在涌入，传统美德正在淡忘、祖宗的价值观念正在丧失，如果我们的后代都淡泊了对文化、对民族的责任感，没有了文化自豪感，我们的社会还能前进吗？明天我们的民族性将在哪里寻找？恐怕只能在博物馆里面寻找了！

作为中华民族子孙，有责任和义务，去传承和发扬传统文化精神，并以此为荣。只有中国传统文化，与现代西方文化进

行碰撞，有机结合，才能产生巨大的民族创造力。

儒学教育，是在保持一种颇具民族特色的教育形式，这种教育形式的特点在于教学相对自由，透过施教人的言行，直接影响学人，能直接传承文化精神，有着现代学校教育所不具备的独特优势。

我们的宗旨不是去恢复传统儒教书院，而是将儒学资源整合起来，让学生理解、认识、融会贯通。上儒学课程是为了塑造一批实践传统精神、价值观念的年轻人，他们是传统文化和传统精神的传承者、守护者、创新者；我们必须培养具备传统精神的时代新人，而非迂腐守旧的无用之徒。

一个孩子的健康成长是一个家庭的最大利益所在，千万个未成年人的健康成长是国家兴旺发达的希望所在。当今国家领导人非常重视传统文化和传统道德教育，儒学教育活动提供着给人的生命打上民族烙印的教养，每时每刻都在塑造着孩子们的心灵。所以，我们特组织此次活动，以此来推动传统文化教育的发展。

1. 采用传统的教学方式结合xx文化旅游资源进行室内室外讲解，寓教于乐。

4. 组织观看大型古乐舞表演——《孔子》。

30人左右

1、统一赠送次此夏令营专用t恤、帽子两套（学习或活动时用）

2、此夏令营结束后赠送xx特产—木雕如意

3□xx大成殿合影。

#### 4、参营纪念手册

活动结束后，可以要求学员把这一次的收获、体验、心得、感受整理成自己的作品，并作为一个留念，可向媒体推荐优秀作品、参加评比活动，赞助单位提供奖品。

第一天：全天报到，地点在\*\*\*宾馆，下午6：30分举办欢迎晚宴，届时有次此夏令营主办、承办、协办三方代表出席、发言。

第二天：早餐后，全体营员在孔庙集合。

早8点万仞宫墙前举办夏令营开营仪式届时有次此夏令营主办、承办、协办三方代表出席、发言。

早9点30分孔庙门前举办“入泮仪式”随后参观孔庙部分景点

早10点10分在孔庙大成殿举办“儒家文化主题修学开学仪式”、学员代表依次向孔子敬献鲜花，后参观孔庙。

中午12点在指定餐厅用餐，

下午1点半：参观孔子后裔居住的地方——孔府，

下午4点在\*\*\*宾馆会议室举办《孔子生平讲座》，讲师为xx师范大学 教授，

下午6点30分用晚餐

第三天：早7：30分用早餐，8：30集合登车赴xx大学科技楼多媒体教室听xx大学教师讲课具体如下：

演讲主题：影响世界的最伟大人物之一

演讲形式：以讲为主，穿插互动和讨论

演讲时间：3小时左右

演讲主要内容：

1. 一个特殊的时代。
2. 自强与奋斗的一生
3. 弥高弥坚，泽被后世

演讲意义：整体把握孔儒文化

12点用中餐，13：20分集合登车结合上午讲课内容，参观世界性孔儒文化研究基地—孔子研究院，具体如下：

活动主题：认识儒学研究基地

活动地点及其范围：孔子研究院及论语碑苑

活动历时：3.5—4.5小时

活动内容：

1、通过学习孔子的生平，深入了解孔子家世，孔氏后裔发展史，及其各种展览同学们可以在讲解员的引导下，参与有关孔子生平事迹等讨论。

2、学习了解论语内涵，观沙孟海、张竹、沈鹏、谢云、王学仲、钱君匋、龚望、赖少其，李铎、康殷、陈立夫、韩国金庸里、日本表立云、法国熊秉明等海内外512位著名汉字书法家的力作，按照指导员的提议，做一些互动性活动。

活动意义：使同学们深入的了解孔子了解博大精深的儒家文

化

第四天：早7：30分用早餐，8：30集合登车赴xx师范大学科技楼多媒体教室听xx师范大学教师讲课具体如下：

演讲主题：一个伟大的教育家

演讲形式：以讲为主，穿插互动和讨论

演讲时间：3小时左右

演讲主要内容：

1. 有教无类
2. 全面发展
3. 因材施教

演讲意义：整体把握孔子的教育思想

12点用中餐，13：20分集合登车结合上午讲课内容，参观宣扬古代全科孔子六艺的孔子六艺城，以及鲁风民俗的一孔子故里园具体如下：

活动主题：走进孔子六艺，探访鲁俗风情。

活动地点及其范围：孔子六艺术城、孔子故里园

活动历时：3.5—4.5小时

活动内容：

观以展示孔子六艺为主题的孔子六艺城，学习和观摩孔子六艺，即：礼、乐、射、御、书、数。观以其独具东方特色的



建筑风格生动再现了鲁国民居和文化的孔子故里园，让人跨越二千五百年，领略中国古代文化的博大精深。

景点更是以大量的史实资料，描绘了一幅孔子文化的壮丽画卷。景点分为忠良阁、孝悌居、仁德厅、义行轩、智慧库、勇毅楼、礼仪厅、廉洁坊、民俗街、演武场、农家院、孔府户人，以及九曲桥、荷花池、圣祖庙、崇圣殿、观川亭、孔子胜迹石雕等景区，更具有几十个参与性项目，动静结合，内容丰富，哲理深刻。行走其中，追思先哲，参与中体验民俗，娱乐中回味历史。

活动意义：以生动形象的艺术表现形式将孔子的六艺知识及先秦时代风貌、古典乐舞加以再现。以孔子的“忠、孝、仁、义、礼、智、勇、廉”八德思想为主题，配以独具特色的古鲁民居风貌使同学们更加深入的了解孔子儒家文化的意义。

1. 门票：在行程中所列的所有景点大门票
2. 交通：接站、送站、行程中部分仿古马车等所有交通费用。
3. 膳食：自助、桌餐形式以及菜品、水果每天变样、
4. 住宿：经济四一六人间，独立卫生间、浴室。
5. 师资□xx师范大学数名教师、教授、
6. 导游□xx或xx十佳导游
7. 辅导员：在校优秀大学生及相关活动项目专业人员

## 国学活动策划方案篇八

- 2、相亲会现场宣传、销售；

3、配对成功新人档案;

4、“天下无双”限量情侣卡所带来之后续消费。

招商范围及回报细则略

1、策划、布展、演出费用

2、现场(连心锁及其他快速消费品等)

3、招商分成:

建议与主办方事先规定行业或区域,分别招商,各自获得招商之利润。

第四部分推广及后续

2、媒体跟踪报道(报纸、网络、电视)

“桃花仙子”活动票选结果

“天下无双”活动跟踪报道,获奖结果

3、配对成功新人档案

4、其他后续活动

(1)、拍拍手,好朋友!

“你拍一,我拍一,一个小孩开飞机……”,数对恋人同时上场,拍手最快、坚持时间最长的一对成为优胜者,获得奖励。

(2)、全世界你最牛!

“顶牛”的游戏都玩过吧?两位男士现在开始“顶牛”了哦,

作为他的好搭档,你可不能只在旁边加加油啊,你要去拽着对方往后拖,给你的男朋友帮忙!哪位男士被最先顶过或拖过中线,你们这一对可就输咯!

### (3)、“挑战麦克风”之情歌pk

你看上了现场的一位女孩(男孩)吗?拿出挑战mrmic的勇气吧,勇敢的把你的爱——唱出来!获得掌声最多、美女(帅哥)拥抱(握手)最多的那个帅哥(美女)就是冠军哦!每位美女都有20个桃心小贴纸,喜欢哪位帅哥你就可以大胆的冲上去,在他身上贴上属于你的标记。

### (4)、“谁是大明星”之经典情话

### (5)、月老红线

传说月老都是用红线来定姻缘的,得知今天的相亲会,月下老人特地派“桃花使者”送来了几根“月老红线”,可是桃花使者匆匆忙忙地,不小心把红线都弄乱了,有的还打上了结,现在就请几对有情人来解开红线上的结,然后以最快的速度把它绑到“三生三世”的桃花树上。女生解,男生绑,绑的时候不要忘了许愿啊!(哦,差点忘了,在你奔向桃花树的过程中,也许会有调皮的小流氓拦住你的去路啊,为了终生的幸福,打倒他们,继续前进吧!)

### (6)、爱ta,就大胆show出来!最热辣的示爱方式!

你会用什么样的方式表达你的爱呢?现场的观众可都是最好的评委,不管你是羞涩型的、委婉型的、还是单刀直入型、热辣奔放型的,或者或者,你是传说中的“闷骚型”???大胆地show出来吧,所有人都会为你的真心喝彩!