

洗手活动的教案(实用5篇)

作为一位不辞辛劳的人民教师,常常要根据教学需要编写教案,教案有利于教学水平的提高,有助于教研活动的开展。那么问题来了,教案应该怎么写?那么下面我就给大家讲一讲教案怎么写才比较好,我们一起来看一看吧。

洗手活动的教案篇一

一、幕后词。

尊敬的各位来宾,各位朋友,您现在来到的是康福源公司“打造优质品牌服务,营造放心消费环境”特别活动现场!让我们一起来庆祝属于广大消费者的节日,下面请拿出你最热烈的掌声有请__带来的开场舞蹈《开门红》。

二、幕后词。

再次以最热烈的掌声送给她们,激情的旋律已经唱响,让我们的心情都一起澎湃吧。不管您是康福源公司的老朋友,还是康福源公司的新朋友,请和我们一起为今天欢呼庆祝!请大家高高举起您健康的双手,有请康福源最优秀干部们带来青春活力舞蹈《阿里》。再借一借所有朋友们充满最大热情的掌声,欢迎健康主持__、__闪亮登场!

三、开场白。

甲:坚持以质取胜,推动科学发展;

乙:倡导诚实守信,共铸消费和谐。

甲:尊敬的各位来宾,

乙:各位康福源的家人、亲人、恩人们。

合：大家上午好！

四、降脂专家。

甲：再次以最热烈的掌声送给最优秀的康福源人，__年走过，暮然回首，康福源一直以优质的产品和优秀的服务在竞争激烈的市场中处于不败的地位。

乙：我们公司产品受到了各界人士的一致好评，__年一王一系列产品被认定为国家权威机构认证质量信得过产品，__年一王无毒降脂产品一王鱼油和一王大豆磷脂被中国保健协会评为“重点推广产品”。

甲：__年至__年，连续__年，被中国质量检验协会评为“国家质量检测合格产品”的称号。下面让我们带着种种荣誉一起进入一王鱼油，一王大豆磷脂的无毒降脂世界。请看大屏幕。

五、产品展示。

乙：刚刚通过宣传片对降脂专家有了一定的了解，其实除了这两种产品之外，我们公司的一系列的的健康产品都是高科技研发的，来满足我们伯伯阿姨日益增长的健康需求。

甲：年轻的康福源人永远秉承着“你健康我快乐”为宗旨，我们希望越来越多的朋友在我们健康产品的陪伴下获得健康，接下来带领大家一起来认识一下我们的产品以及功效。

合：十年风雨十年辉煌，十年努力创康福源奇迹，回首康福源创业之路坎坷艰辛，展望康福源的美好明天无比灿烂，今天康福原以其在独有的魅力展现在世人面前，明天我们将迈着矫健的步伐，奔向辉煌！

六、医生讲座。

甲：各位伯伯阿姨，中国过去有句古话：人生70古来稀，而现在时代不同了，现在是五六十正好，七八十不老，九十百岁不少。那么原因在哪呢？一句话：健康生活每一天。

乙：没错，但这句说起来容易，做起来可不简单呀，健康生活是一个大学问，在今天这个特别的日子，我们也要把更多的健康知识传递给你，为此，我们为各位伯伯阿姨请来了_____。

七、互动。

乙：非常感受谢李医生为我们带来一堂生动的健康课程，心情愉快是肉体和精神的最佳方法。在地球上没有什么收获比得上健康。

甲：恩，刚刚我们的李医生也提到了正确的健康生活方式就是适当的运动……接下来要带领伯伯阿姨一起活动活动筋骨。

八、顾客歌曲。

九、实话实说。

乙：是的，看到伯伯阿姨健康的风采，心里比蜜还要甜呀，因为健康贵如金，老年人健健康康才能让家庭圆圆满满。

甲：说得没错，在康福源的健康大家庭里，咱们很多伯伯阿姨都是健康快乐老人，今天台下在座的几位伯伯阿姨想借此机会和大家聊聊他们的康复历程。让我们掌声有请_____。

十、顾客送锦旗。

甲：感谢几位健康之星的健康分享，每一位追求健康的伯伯阿姨都有一段坎坷的历程，康福源正是因为帮助了每一位追

求健康之梦的老人实现了自己愿望。

洗手活动的教案篇二

这次促销活动主要对产品知识进行了学习，进入x月以来，主要工作是进入产品渠道的拓展，走了大量的美容会所，健康会所，也去了一些医院，药房，及商超，其次也参加了公司关于产品知识的培训和提问，及市场部关于各种渠道的讨论和总结，还有更多的学习产品知识，谈判技巧，执行力的重要性等等。

美容会所及健康会所拜访了十多家，有大的连锁机构，也有小的单体店，总体而言，大多装修豪华，主要面对于高消费人群，特别是女性，对于我们产品而言，无论从功效上，还是价格来讲都适合于美容会所，但很多美容会所都有自己的产品，目前大多不太接受外面的产品，比如像xx□xx□xx等这类美容会所，虽然规模大，顾客消费力强，但对保健品不太感兴趣，目前只经营自有的产品，在拜访过程中，也了解到之前就有一些比如像安利一类的公司就找过这些连锁店，但大多并不接受，分析原因主要是对方经营的是美容类产品，对保健品不了解，对保健品的销售没有经验，所以后期需要完善产品资料，增加拜访次数，让对方更多的去了解公司的产品，了解养生。同时也有对公司产品有兴趣的公司，比如xx管理公司□xx美容美体，老总认同我们的产品，也觉得价格合理，但对我们的销售方案不太满意，所以后期要制定一些对于各种渠道的促销方案，激励政策。美容会所和健康会所在昆明有很多，每个店有每个店的具体情况，因为这种适合高端保健品的销售，所以后期会继续跟进这方面的拓展。

拜访了xx大药房的采购□xx大药房在xx有三家店，主要经营广告保健品和药品，价位主要在xx到xx的产品，顾客主要是中端人群，产品进店基本没有什么费用，不需要上促销员，也容易谈进去，但对方认为我们的价格高，没有广告支持，即

使进店也难以销售，所以建议我们有适当的广告及好的销售方案时再考虑，就目前而言，暂不考虑。也拜访了xx大药房，此店基本一半是药品，一半是是保健品，大多是广告产品，药店管理人员也认为公司产品价格高，一般人难以消费，同时无广告支持，不建议产品进店，所以目前公司产品，不太适合走药店的渠道。走药店渠道要增加产品的知名度，及制定良好的销售方案后可考虑。

拜访了xx医院的院长，对方认为我们产品价格高，一般人群难以接受，不过可考虑以租赁科室的方式来合作，具体是在医院租赁科室，借助医院的优势及公司产品的告，来拉动销售，租金大约在xx元左右，没有其他费用，但目前公司还没有产品方面的广告，所以暂不考虑这种方式。

拜访了xx医疗保健用品有限公司，对方在xx一楼有专卖店，主要经营保健品及医疗器械，位置好人流量大，产品价格100-400元比较适中，与其公司老总商谈，对方认为可以合作，但因其专卖店生意好，对进店的产品都有销售保底要求及一些费用，后期将在市场部会议上商讨其可行性。

拜访了一些高档健身会所，比如跑健身俱乐部，里面设有保健品专柜，所以后期会继续跟进。

总之更多的是实质性的产品渠道拓展，同时更多的了解公司，巩固了产品知识，因为觉得做营销要涉及很多方面，也学习了一些谈判技巧方面的知识，看了一些书比如戴尔·卡耐基的《演讲的突破》以及《执行如何完成任务》，感觉专业知识和营销知识还很缺乏□x月份将继续努力学习与历练，提升自己！

洗手活动的教案篇三

一、确保环境卫生。

学期初制订出工作计划及各项制度，划分好各班卫生包干区，要求各班做到一日二小扫(早读前、午读前)，一月一大扫，节日突击扫，订出卫生检查评比制度，由各班卫生委员配合值日老师做到天天检查、打分，一周小汇总，一月大汇总，并公布卫生检查结果。

二、加强突发公共卫生事件预防控制。

(1)学习贯彻《传染病防治法》，进一步做好疾病防治工作，各老师要坚持晨检制度，提高对流行病的敏感度和防范意识。发现同一班有3个学生有流感症状要上报学校，同时做好隔离、送往医院并及时进行消毒，痊愈后持医生证明方可复学，避免疾病蔓延。

(2)加强日常卫生管理。传染病流行期间各班每周劳动课进行环境卫生大清扫及对教室、功能室进行消毒，做好防控工作。

三、提高学生自我保护的潜力。各班主任和健教老师要利用班会、周会和健教课进行季节病、流行病、常见病的防治知识的传授，如近视、龋齿、营养不良、贫血、沙眼、蛔虫等六病。各班主任还要利用教室的黑板报和学习园地等宣传卫生保健知识，根据不一样季节定期更新资料，培养学生良好的卫生习惯、行为习惯。

四、重视学生青春期的卫生教育和预防艾滋病健康教育。各健教老师要利用健教课，有计划有步骤地进行一次青春期健康教育，解决学生青春期性心理方面的困惑。此外，各班主任要善用心理辅导室，对学生进行针对性辅导，及时解决学生存在的心理问题。

五、坚持“两操”锻炼，各健教老师要教会学生做眼保健操，教育学生要认真做好眼保健操，促进学生自身护眼保健意识，降低近视率。同时要加强小学生口腔卫生教育，教会学生正确的刷牙和口腔卫生知识。

六、要做好学生体育运动伤害的防护。对有特殊状况和体质的学生学校要注意收集有关资料，班主任和体育老师要有由第一手资料，减少事故的发生。

七、关注师生的心理卫生健康，开展形式多样的健康咨询、座谈会等。透过聆听、倾谈、带给协助等方式帮忙学生摆脱心理障碍，从而健康快乐地成长。

八、加强食堂卫生的管理。进一步加强学校生活饮用水和食堂的卫生监督管理，办好食堂许可证及工作人员的体检，食物做到定点购买和留样24小时，防止食物中毒和肠道传染病的暴发。食堂人员要注意操作规范，食具、用具要做到一漂二洗三消毒，保证食物的质量和卫生，确保师生饮食卫生和安全。同时要做好食堂卫生资料的积存和归档。

九、重视学生的体检工作，在体检中发现问题或要复查的学生，班主任要及时通知家长。

学校卫生保健活动方案

洗手活动的教案篇四

怀孕初期——受孕率低?染色体异常率高

怀孕妇女不论是第一胎或是经产妇，足月生产时其年龄满35岁，在医学上就是“高龄产妇”，女性年龄与卵巢及卵子的质量有极大的关联，随着年纪的增长，卵子逐渐老化，卵巢的质量不佳，会降低女性的受孕率，即使怀孕了，从受孕到生产过程中发生流产、胎儿异常的机率也较高。

受到卵巢功能退化、卵子老化等因素影响，高龄妇女在怀孕初期发生萎缩性胚囊的比率增加，造成不孕及早期流产的比率增高。此外，在胚胎分裂初期发生染色体异常的机率也会增加。

孕妈咪对应之道：调整心情与生活作息

了解怀孕风险较高的事实，做好心理准备，尽可能放松心情。

定期产检，维持规律生活作息及均衡饮食，避免熬夜、过度劳累。

tips□孕期体重控制

年龄是影响人体新陈代谢速度的因素之一，容易疲劳、体重增加都可能是新陈代谢变慢的影响。高龄孕妈咪更要特别留意孕期体重的控制，除做好饮食管理之外，也要进行适当的运动，但应该等怀孕稳定之后再开始，每周3次，每次30分钟的运动，能促进新陈代谢，增强体力，也有助于生产和产后恢复。

至于整个孕期体重应该控制在多少公斤才合乎标准？据医生介绍，这要看孕妈咪在怀孕之前的bmi指数来决定，怀孕前bmi指数标准的孕妈咪，孕期体重应控制在11-13公斤，孕前bmi指数超高的孕妈咪，整个孕期不增加体重也是可以接受的，只要宝宝有规则成长，孕妈咪并不需要特别增加营养的摄取量，以免胖在自己身上。

妈咪疑问：怀孕初期，需要额外补充黄体素吗？

医生解答：黄体素可以稳定胎儿的状态，但是原则上是治疗用药，并非预防性用药。也就是说，当孕妇有“先兆性流产”征兆时，医生会视情况给予黄体素，以稳定子宫内膜，使胚胎着床稳定。怀孕初期有出血现象，不论量多少，血色呈鲜红色或咖啡色，都须怀疑是“先兆性流产”征兆，应就医检查。但若孕妈咪情况稳定，是不需要为了“预防”可能发生流产状况而补充黄体素的。

怀孕中期——胎盘前置？血压？糖尿风险高

染色体异常为先天性疾病，例如唐氏症是第21号染色体多了一个，胎儿会有心智或构造上的异常，孕妈咪可以透过染色体异常检查，例如第一孕期染色体异常筛检、第二孕期染色体异常检查等方式来确认胎儿的健康状况。

此外，高龄孕妇也是胎盘前置、妊娠高血压、妊娠糖尿病的高风险群，需要透过超音波扫描、定期测量血压、尿蛋白、做妊娠糖尿病筛检等项目，随时掌控孕妈咪的健康状况。

孕妈咪对应之道：定期产检?控制饮食

高龄孕妈咪的新陈代谢率比较差，而发生妊娠高血压、妊娠糖尿病的风险相对较高，在饮食上更要把握“均衡饮食、优质营养来源”的大原则。

每天都应摄取到6大类食物，包括：

1. 五谷根茎类，例如饭、面条、马铃薯等淀粉类主食；
2. 水果类，一天吃两个拳头大小的水果，避免用果汁取代水果；
3. 乳制品，例如鲜奶，每天1-2杯240cc的低脂鲜奶补充钙质；

资料

在烹调方式也尽量避免煎、炸等高油方式。

tips□血糖值偏高这样吃

减少饮食中的糖分，特别是砂糖、果糖，可吃新鲜水果但避免喝果汁，含糖饮料例如奶茶应忌口。

tips□避免水肿这样吃

以新鲜食物为主，避免腌渍及加工食品，也要避免喝浓汤或高汤，因为越浓的汤，熬煮的时间长，钠含量越高，体内水分不容易排出体外，就容易发生水肿。若孕妈咪同时有高血压、蛋白尿等情况，须怀疑可能是妊娠高血压，不可轻忽。

妈咪疑问：孕期染色体异常筛检的方式不只一种，是否都要做呢？

医师解答：担心宝宝健康，有些孕妈咪除了例行性产检项目之外，也愿意做需要自费的产检项目，国内的例行性产检项目涵盖范围相当完整，若孕妈咪在国外产检，则建议增加产检的频率。建议孕妈咪还是应了解各项产检项目的意义以及相关的风险，选择合适的产检项目，并不需要做足所有的产检项目。

例如孕期染色体异常检查，有第一孕期及第二孕期染色体异常筛检(羊膜穿刺术)。一般孕妈咪可以选择自费做第一孕期染色体异常筛检，而怀孕时年满34岁的孕妈咪，则建议直接做羊膜穿刺术。

由于高龄怀孕会增加染色体异常的风险，以常见的染色体异常疾病唐氏症为例，25岁时的危险机率为1/1100，30岁时增加至1/940，34岁则为1/485，40岁更达1/106。而羊膜穿刺术为侵入性检查，发生流产等合并症的机率约为2-3/1000。因此，当胎儿产生先天性异常的机率大于该机率时，再建议做这项检查。

怀孕后期——早产?胎儿窘迫?剖腹产率高

怀孕过程中，只要有阴道出血，感觉下体有水样分泌物，腹部变硬，胎动明显减少等状况，都应该赶紧就医。高龄孕妇发生早产(宝宝在37周以前出生)、生产过程迟滞、胎儿窘迫的机率也较高，提醒孕妈咪更要随时留意状况。不过，孕妈咪也不要过于紧张，发生胎儿窘迫情况时(明显发现胎儿的心

跳变慢)，胎儿并不一定会有异常。

孕妈咪对应之道：规则运动?留意产兆

除了持续维持正常饮食及生活作息，孕妈咪在身体状况许可时，可以多练习帮助生产的运动。高龄产妇发生产程迟滞的比率较高，可能是因为体力较差，用力方式错误等因素造成，也使得高龄产妇剖腹生产的比率增加。

此外，根据临床观察，高龄妈咪产后不论是在精神或是体力方面恢复较慢，因此，更需要家人的关怀与帮助，让妈咪顺利度过这非常时期，快乐迎接宝宝。

妈咪疑问：最近有新闻报道，足月宝宝却胎死腹中的情况，是否可以提早催生？

医师解答：足月胎儿胎死腹中的情况与婴儿猝死症有关联，且可能与脐带绕颈、宝宝代谢问题、病毒感染等原因有关，但仍有25%找不到原因。若母亲有妊娠高血压、妊娠糖尿病等可能会有其它并发症的情况之下，是可以考虑提早催生，但仍应请产科医师协助评估。

洗手活动的教案篇五

八月主要是产品知识的学习，进入九月以来，主要工作是进入产品渠道的拓展，走了大量的美容会所，健康会所，也去了一些医院，药房，及商超，其次也参加了公司关于产品知识的培训和提问，及市场部关于各种渠道的讨论和总结，还有更多的学习产品知识，谈判技巧，执行力的重要性等等。

刚到销售、策划部门时，对销售、策划方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导、同事的帮助下，很快了解到销售的性质、以及销售对象、以及双方的相互合作性质及内容。作为销售部中的一员，我深深觉到自

己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。