

# 2023年行程单英文版 活动行程安排方案(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 行程单英文版篇一

以学生的生活为核心，以观察、访问、探索、调查、试验等实践活动为主要形式，培养学生独立思考和创新意识，引导他们学习简单的处理信息，获取新知识，分析和解决问题的能力。培养学生进行社会实践的能力和必要的生活技能。

### 二、课程目标：

- 1、通过开展综合实践活动，培养学生对社会生活的积极态度和参与综合实践活动的兴趣。
- 2、了解信息技术、劳动技术、社区服务和探究法的一些常识。
- 3、使学生具有基本的社会考察能力、交往协作能力、观察分析能力、动手实践能力以及对知识的综合运用能力和创新能力。
- 4、初步掌握参与社会实践与调查的方法、信息资料的搜集、分析与处理的方法和研究探索、实验验证的方法。
- 5、获得亲身参与综合实践活动的积极体验和丰富的经验，塑造完善人格，初步养成合作、分享、积极进取等良好的个性品质，形成对自然的关爱和对社会、对自我的责任感。

### 三、主要工作任务：

1、构建出“以研究性学习为核心，以信息技术教育为补充与拓展，以劳动与技术教育及社区服务与社会实践为主要活动形式”的小学综合实践活动基本模式。

2、在校内和社区开辟学生综合实践活动基地，开发综合实践活动资源，为学生提供活动的舞台。

3、提供综合实践活动备选主题及活动范围，每个班选择一个课题进行研究，注意活动过程中资料的积累，期末整理好资料上交。

### 四、具体要求：

1、开发综合实践活动的资源

2、安排好综合实践活动的时间

3、确定综合实践活动的主题并制定好实施计划

4、整合综合实践活动过程中的四大领域

5、丰富综合实践活动中学生活动的方式

6、做好综合实践活动过程中的评价工作。

### 五、研究内容：

(一)、活动主题： 甜甜的自来水

(二)、活动主题： 安全自护我能行

## 行程单英文版篇二

每年的10月31日是“万圣节”，又称“鬼节”。透过superkids视情英语的文化单元，让我们和孩子们一起体验有趣的万圣节活动吧！

万圣节对于孩子来说，就是能穿上与众不同的服装，跟老师和同伴玩“trickortreat[]不给糖就捣蛋！”的游戏，手里拿着许许多多的糖果，就是他们最开心的一刻了！因此，许多学校万圣节的重头戏就是请家长帮孩子精心打扮，参加学校为他们设计的万圣节狂欢派对。

但是除了玩“trickortreat[]不给糖就捣蛋！”的游戏之外，还有许多有趣的相关活动，也能够带给孩子们美好的回忆。这里，我们特为老师们准备了一些活动方案。相信万圣节的到来，能让孩子和家长们体验不同的文化节日的氛围，同时扩大学校在当地的影响力。

### 活动目的

1. 使学生了解万圣节的由来和时间。
2. 认识万圣节相关的人、事、物、歌曲。
3. 体验万圣节的欢乐气氛。

### 活动方案

时间：万圣节当日1小时30分(或前后几日)

形式：以班级为单位的party(也可全校性的party)

对象：在校学生及家长(可邀请非本校的学生及家长参加)

活动前准备工作：

发给学生和家长的邀请函

布置教室环境

准备活动物品：南瓜(或橙子)、大汤匙、安全刀、蜡烛、打火机、盆、苹果、trickortreat的歌曲挂图、录音机、纸袋、美劳素材、剪刀、胶水等，另外可以准备照相机、摄像机等。

活动内容：(活动具体方案见附件)

- 1、讲述万圣节的起源，学习相关知识；
- 2、手工制作——南瓜灯；
- 3、游戏——咬苹果；
- 4、活动——不给糖，就捣蛋；

活动流程

一、热身(15分钟)

老师头戴巫婆帽，骑着扫把(或化妆成其他人物)，进入教室。请孩子猜猜看老师扮演的是什么角色，此时老师利用生动的肢体语言来简单讲述万圣节的起源(尽量避免讲述宗教方面的内容)，介绍万圣节的时间、特殊物品、人物和活动歌曲。

这个环节中，教师要带领学生学习(或复习)教材中76，77页的词汇、句型和歌曲，并制造气氛引导孩子一起进入活动环节。

二、进入活动

教师让学生说出今天的日期，告诉孩子们今天要过一个有趣

欢快的节日。活动中不仅能吃到美味且免费的糖果，大家还要一起亲自动手制作南瓜灯，体验咬苹果的快乐。活动一：制作南瓜灯(30分钟，具体步骤见附件3)

(年龄小的孩子可以在家长的帮助下完成，或采用小橘灯代替，学生用彩笔在橘皮上画就可以了。)

流程：1、请学生观看教师提前做好的南瓜灯或者照片

2、带领孩子亲手制作

3、分享制作过程和心得、拍照留念。

活动二：咬苹果(15分钟，具体步骤见附件4)

流程：1、教师介绍游戏规则

2、学生根据规则做游戏

3、分享游戏快乐

活动三：不给糖，就捣蛋(25分钟，具体步骤见附件6)

流程：1、教师带领学生制作要糖袋

2、外出要糖，可以请来参加party的家长扮演或老师要糖)

3、分享要糖果的快乐，数数自己的“劳动成果”，和其他小朋友分享。

## 行程单英文版篇三

为了丰富小朋友们在博华教育的学习生活，营造轻松、愉悦、和谐的文化氛围，体现博华教育积极向上的精神风貌。在六一国际儿童节来临之际，博华教育特决定举行“庆六一”活

动”。为了使庆祝活动顺利进行，特制定此方案的！

### 三、活动主题

放飞童心，拥抱梦想

### 四、活动对象

小学部学

### 五、活动时间与地点

时间：20\_年六月一日地点：博华教育高迪校区

### 六、活动内容

#### (一)学校门口气球宣传活动

制作氢气球在学校门口宣传，市场部所有人员和教学部所有人员去学校门口发放气球！

备注：在永兴和城西小学门口发放气球的顺带接小孩

## 行程单英文版篇四

这是进公司以来的第一次出差，来公司的时间不长，有很多东西都还没有学会，学好。突如其来的告诉我要出差，老实说很有点措手不及。出去之前心里也没底，很怕自己上的不好会影响到公司。不过我比较幸运的是，整个出差的行程都是有xx带着我的，跟她在一起，我的担心就少了很对。

我不用一个人面对很多事情，也算是一种安慰。她很照顾、体谅我。很有亲和力，好相处。我们在xx出差了五天，前两天我都是在看她上课，自己就在旁边做做记录。第三天的时

候，让我上了示范课，第一次很紧张，但之后再面对小朋友和老师就坦然了，要改进的地方是自己上课的时候时间没有把握好，一些技巧方面的问题还不是很熟悉，课上的时间不够长，气场也不强，课堂指令用的不多，中文太多等等。

之后在xx呆了四天，最大的感受就是话说的太少，与代理商的沟通不多，表现的还是太过于稚嫩，不太善于和陌生人沟通。有些放不开。上了两节的示范课，操作的讲课都一般，对系统的认知，了解，课时的讲解等方面还要学，基础知识也不牢固。记忆力太差，很多事情容易忘。比如说园所的人数，使用教材的情况，一些细节问题不够留意，不都细心。出去看课的机会比较多，感觉在公司和在外面的情况是不同的，在外面更能锻炼一个人的综合素质，有很多突发情况都是在公司遇不到的，以及与园长、代理商的沟通都是一门很深的学问，自己还要学的还有很多很多。

我是x月x号到x号在出差，主要是对一些新园推广，还有个别使用园做培训，我主要是在旁边协助xx[]在新园的推广中，我总结了一下问题，主要是在出发是要和代理商做好沟通，询问园所的使用情况，以及园所的师资力量，水平等。去了园所要跟园长询问老师的英文水平，小孩子有没有英语基础，接触过英文课没有，之前使用的是什么教材，以及园所大概小朋友的年龄段。然后是和老师及园长大概讲解一下我们的教材内容和特色。在讲的过程中还不能太平淡，要有顿挫点，多抛给园长和老师问题，让他们也参与其中。不能太过于生硬。要幽默些。

在这一块，我觉得自己了解的不够，包括有时候园长会说一些国家的规定上的五大课程都还不清楚，有被园长提出说我年龄很少。在跟老师的培训中，我记得有一次是我上的示范课，课后老师让我给她总结一下手指游戏的玩法，我当时就慌了，还好后来是xx给那个老师做的整合，回来后，我觉得自己应该把这些类似warm-up[]歌曲游戏，手指游戏，课堂指

令。这些整合类的东西做一个整合，以免以后有老师提出来自己不会。呆了四天，主要是做xx的推广，上了两节示范课，小朋友上课的积极性很高，但是在上的途中小孩子很容易被动画上的画面吸引，课堂气氛太过了。

自己对小孩子的掌控能力还是不够，家长有些在旁边看的，但是感觉家长都不怎么说话，也没有提出什么问题，听完课之后就走了。园长觉得机器是还不错，但是会担心长时间看，会影响小孩子的视力，还有就是课件的内容会比较感兴趣，问的比较多，对有些园长有些担心想家长收费这一块提不上去。

另外，一些公立园所是根本不让进的，没有机会向她们推我们的东西。跟xx出差的这十天中，从她身上也看到了很多自己不具备的优点，我要多学习她做事的仔细认真，她上示范课活力四射，做事说话都很到位，上的课小朋友课堂气氛很活跃，简单易懂。

个性很好，住在代理商家里会主动给我和数学老师做饭吃，无论是在园长还是在代理商面前都很健谈，都很喜欢他希望她再来，能够站在对方的角度思考问题。我觉得这份工作是一个很锻炼人的工作，希望自己以后能一点点改正，做到很好。

## 行程单英文版篇五

本月从20xx年9月5日~9月13日期间出差哈尔滨、长春、沈阳、北京及天津地区，本次出差的主要目的为：

一，了解各分公司及代理目前的经营状况并结合自己音箱品牌特性进行经营性的指导建议。

二，帮助各分公司及代理针对各自区域市场的状况进行针对性的市场调整部署建议。



三，了解目前各分公司及代理针对多彩音箱反馈问题的收集，便于后期产品及渠道等进行调整规划。

四，排解对多彩音箱前期存在的问题意见，以及多彩音箱后期的产品规划沟通，渠道建设沟通，以此加强相互了解，信任，提高对多彩音箱产品的销售信心。

针对出差目的，通过与各分公司经理，店长，及各代理商的沟通交流，反馈的问题如下：

1，代理商的经营状况整体良性，但存在团队管理意识缺乏，基本没有产品培训，没有推广意识，没有严格的会议制度等是经销商普遍存在的问题。

2，代理商没有严谨的工作部署，日工作内容，周工作内容，月工作内容，年度目标等意识，只是为了做生意而生意，本着生意不好，可能就是卖场人气问题，或者产品问题，没有从营销的角度去寻找原因。

3，代理缺乏完善的人才培养梯队，人才非常缺乏，很难培养人，留人。

4，多彩音箱适合做什么样的渠道？多彩音箱目前的产品定位？怎么样去开展多彩音箱的市场推广？怎么样与厂家结合有部署的开展经营拓展计划？代理及分公司基本没有。

5，分公司目前对多彩音箱的重视程度因产品线太宽及因资金短缺时造成的音箱严重缺货存在很大的矛盾点。

6，目前的产品存在一定的问题，主要是：

1. 前面收到涨价后缺货的影响。

2. 产品屡次发生的外观磨花及本身产品的质量问题的应用分

公司经理的对话(港湾14:20:49: 那个2100音箱最近咋那么多坏的港湾: 14:21:04副机喇叭不响港湾14:21:12: 2105也有海底沙漠14:21:23: 投诉港湾: 14:21:27还有副机少脚座的港湾14:21:31: 投诉不管用港湾14:21:34: 不投港湾14:21:41说说而已)。其中港湾为一分公司经理。

3. 促销活动存在一定的问题，缺货后又开展，加上活动缺乏人员跟进，奖品的规划比例上不合理，导致为销售创造的拉力不大。

7, 大区人员该怎么样去开展自己的工作?代理及分公司应关注音箱市场的什么?此也缺乏一定的意识。

因此，通过了解问题，分析问题，在与各代理及分公司经理交流，与各店长培训会议的时候特对每个地方提出了以下个人建议：

1. 建议各代理，特别是在与哈尔滨世学牟总交流的过程中，特别强调开展周会，周会议内容形式(销售kpi)周培训会议制度等管理机制。

2. 提倡计划年度销售目标，年度利润目标，月销售目标，利润考核目标以及绩效考核制度。以此来加强大家对企业发展形成共同的目标。

3. 代理的发展空间有限，没有完善的考核制度，培训制度等，这样就很难去培养人，当一个优秀的人才到一定时候，没有太大的发展空间，必将选择离去，因此建议采取两种方式，一是股份制方式，针对优秀店长对店面入股(可以占干股)，并针对每上一年送予配比一定的股份;针对公司管理副手也按股份制。二是采取鼓励创业，给予一定的市场空间，给予产品代理，让其成为自己的客户。以此来留住优秀的人才，避免让其出去后成为竞争对手。

4. 面非常薄弱，因此此价格，此形象，缺乏零售，必然很难形成音箱品牌影响力，但本身具有多彩品牌拉力，因此我们的主要渠道应该是批发，主要对象就是diy装机商及笔记本销售店。主要的产品定位目前来说是中低端，通路型产品定位。

明白了多彩音箱产品定位，渠道对象，那么就应该有部署的去开展音箱的推广工作，重点在于四个方面：

一，加强a类产品(重点主推产品，2105，2165，2155，2100)的样品摆设。

二，加强a类客户(前5——10名核心客户)的专柜，展架摆设。

三，加强针对摆样产品的维护，主要是标贴(怎么样让音箱摆在装机店能让客户看到装机店的时候第一个看到的产品就是多彩音箱)。

四，加强展架及条幅横幅在卖场内像狗皮膏药一样大面积张贴。

多彩音箱目前的渠道体系，主要在专卖店的陈列位置，很难有单一的音箱品牌形象，销售不好零售就很难提高产品销售均价，产品销售均价提不上去，高端产品出来后就很难销售，没有高端产品就很难提高产品品牌形象。而目前先将产品线完善了再根据销量去开单独的音箱专卖店?还是先开音箱专卖店再完善产品线?此成为矛盾点。通过与天津代理及其他代理的沟通，目前天津开设的专卖店整体来说是不错的，因此建议各代理：

一，在合适的位置拿专柜，单独的壁柜，并派一个销售人员在此，按电脑城均价，一个3米的专柜价格基本在2k左右，一个销售人员的基本工资在1k左右，专柜基本没有其它费用，每天100元左右的费用每天基本是2对零售音箱就能回收成本，一个人在一个位置，专门的工作卖零售，我想只要不是太笨

一天2对应该是问题不大，但同时对我们的品牌影响力，对卖场的批发工作，方便装机商带客户看音箱将是一个很好的推动作用。

二，建议个别代理，同时代理耳机或者笔记本配件的代理单独开设音箱专卖店，当然前期可以鼓励和允许同时代理其它品牌音箱，形成第二个公司，或者将此机会提供给那些有想法的优秀人员。

笔记本市场是我们产品的一个重点，笔记本音箱的配送通过了解基本是价格不超过100元的产品，的产品是一对音箱加上鼠标价格不超过100元，这是目前笔记本商家的需求心理，此价位段产品刚好是我们音箱产品强势的一方，如果单独卖一般笔记本客户会摆高端产品，来衬托笔记本的形象，天津，长春代理在这方面就做的相当不错，在一个区域针对hp联想，华硕ibm四个笔记本专卖店摆4款不同的产品，在一个电脑城此四家每月就可以为其创造几百台的销售业绩，天津代理能联合三星促销，买三星笔记本送多彩音箱，一次性定单就有400台，笔记本客户还具有以下几个好处：

一，选择一家产品，很少更换，因为一个在一楼，对在diy区域内他们关注很少，也就是对品牌忠诚度较高。

二，销售稳定，并且根据笔记本大环境的增长呈上升趋势。

三，利润较高，笔记本客户一般为开票，对单独采购的产品均价能了解，但对于其它产品因熟悉程度固了解较少，因此能提高利润。

5，分公司及全线产品代理对音箱产品的重视程度从天津代理(单独做音箱)就能看出形成很大的区别，一个长春(单独做音箱)，天津这种小城市的销量居然是重庆，西安，南昌等个别中型的一倍。当然这和我们产品线太长，专一度不够有很大原因。同时在今年分公司及代理缺少资金的情况下，音箱目前还是在吃多彩的品牌拉力，还在跟随机电及键鼠的销售

渠道，无法为多彩品牌创造单独的品牌影响力。因此，在资金缺少的时候很大程度上音箱的货源就会存在严重问题，此次出差，分公司的音箱货源基本无，在这样的情况下更谈不上去进行市场推广，因此针对此问题需向领导当面请示改善建议。

6，目前音箱每月都在做产品意见改善(要求一线反馈，总部汇总，改善后再发向一线反馈决议)，但一些问题还是改善不了，主要是细节性的问题，最近杭州分公司，武汉分公司连续投诉产品质量问题及发货少脚架等细节性问题，对一线销售人员的信心将有很大影响，因此此次回来后将请示吴总，针对此类问题进行彻底改善。

7，大区人员的工作开展基本没有头绪，要想领导别人首先要服务于人，要想领导分公司代理商就必须要想怎么服务于他，的服务就是怎么去帮助他，这里指的帮助当然不是简单的批下特价，而是需要怎么样去发现分公司弱点，迷茫点，怎么样帮助去提高销量，用心的去想怎么样去帮助一个人的时候我想能找到很多需要帮助别人的地方。结合代理商及分公司，首先我们要明白我们要关注音箱什么?也就是最简单的去看音箱市场什么?在这里个人提出几点建议：

一，一进卖场首先看看外场的广告，什么品牌的广告做的，有无学习的地方?能了解在这个市场什么品牌占有率有可能相对较高。

三，上电梯看看diy的广告及自己音箱的暴光度，标贴在上电梯的过程中是否有无随处可见?四，围绕卖场转三遍，一遍看看卖场的人气，整体装机量怎么样?哪些音箱批发走的好?自己的音箱卖了多少台?占有率大概多少?二遍看看哪些音箱品牌的样品暴光度较高，自己的音箱样品占多少?还有哪些需要加强并且可以把样品摆进去的?三遍看看卖场的x展架及标贴还有哪些不在的?哪些没有贴好的?哪些需要加强的?哪里的音箱有灰尘?哪家的音箱样品或者标贴摆歪了等?要想把音箱卖

好，主要还是不断去检讨自己，每去一次卖场都能改正一些东西，主要看样品，标贴，条幅及展架这些哪里做的如何就可以看出这个店面的工作开展情况。最后才是到自己店面及同行店面去了解。

以上是针对此次出差过程中针对的一些问题，在与代理及分公司交流的一些内容形式，在沟通的过程中大家都有感受，但希望能发至内心的认可并改正及长期坚持做好。在此次出差中也有以下收获：

一，明确后期产品规划，保留目前中低端产品特性，毕竟这是现有渠道，提议补充在100元——140元产品外观上的个性化产品，在140元以上的欧美路线产品结构，以此在目前很难改变和增加产品优势的时候在外观上先进行创新改变。

二，了解目前笔记本市场针对单独音箱的需求仍为主流，并且市场销量将是一个很大的亮点。

三，了解目前音箱市场仍然是漫步者，麦博，三诺前三称霸，后面的品牌风起云涌，变化很大，多彩音箱的机会很大。

四，代理对多彩音箱的期望仍然具有很高的期望值，但需要我们在很多产品质量，供应上进行比较强的细节改正。

五，同时也了解到如爱国，三诺等一些好的市场推广经验及方法，特别是在北京市场了解到的，对于广州市场及深圳市场非常管用。

以上为此次出差的一些总结，不到之处还请领导指正，谢谢！