

# 最新小班语言游戏走路 高校校园活动案例心得体会(汇总10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 小班语言游戏走路篇一

高校校园活动是学生生活中不可或缺的一部分，不仅能够丰富学生的课余生活，发掘他们的潜力，更可以为大学生提供多种机会，培养他们的领导力、团队协作精神、创新意识和责任感等。在这些活动中，学生们可以互相交流、增进友谊、激发创造力和激励内心的动力。本文将通过讲述两个不同类型的高校活动案例，总结出高校校园活动的重要性并分享我的个人体会。

### 第二段：实践反思

我曾参加过不少校园活动，这里介绍其中两个经验。第一个案例是我所在大学的社团活动，我是这个社团的成员，带领着几个同伴一起策划了一场文艺晚会。在整个过程中，我们学到了很多策划执行的技巧，提高了我们的表达能力、沟通能力和协作能力，还在更深入的层面上发现了自己对于艺术和管理的热爱。第二个案例是一次志愿者活动，在节日期间我们组织了一场义卖活动，将所筹集的善款用于为贫困地区的儿童购买学习用品和日常用品。通过这次活动，我更加深刻地意识到了社会的关注和支持的重要性，而且也更加感受到自己的行动对于社会的影响力。

### 第三段：在活动中学到的知识

在这些活动中，我们学会的不只是普通的学科知识或操作技能，更是发掘和提高个人的素质和能力。参与这些活动能够为学生们带来很多益处，其中最重要的就是发现和激发个人的潜力。通过从事这些活动，学生们可以挑战自我，摆脱舒适区，并且培养领导力、团队合作精神、解决问题的能力 and 创新意识。这些能力和素质对我们未来的职业道路和生活都是非常有用的。

#### 第四段：个人感触和收获

参与高校校园活动是非常有意义的一件事，能够提高我们的沟通能力、协作能力，发挥我们的创造力和想象力，让我们的思考更加发散与深入。通过这些活动，我更加意识到自己的责任感和自我意识，也更加尊重和理解了团队中每一个人的想法和需要。除此之外，参与这些活动还能够丰富我们的个人经验和生活历程，增加我们的人缘和人脉，使我们的人格更加完善与丰富。

#### 第五段：总结与展望

在总结以上的两个案例之后，我更加诚实地认识到高校校园活动的重要性，认为这些活动可以为学生们提供更宽广的人生经验，成就并感受到通过自己的努力为他人与社会做出贡献的喜悦。但是，我们需要认识到校园活动的意义和局限，这些活动只是培养人才的多种途径之一，而不能代替学生们对于自身专业知识和技能的学习、探究和实践。同时，我也希望未来更多大学生能够积极投入到各种校园活动当中，充分发挥自己的潜力和才华，在成长中不断地完善自我。

## 小班语言游戏走路篇二

正月十五是我国传统的元宵节。为庆祝这一传统佳节，幼儿园的每个班级都布置得很喜庆，张灯结彩的，好不热闹。

幼儿园走廊上也挂满了孩子们带来的花灯：小兔灯，小熊灯，马到成功灯，灯笼灯，羊娃娃灯.....这多种多样的花灯，为节日的到来增添了浓浓的气息！

花灯一挂起，老师们就带孩子到走廊上边看花灯边学习元宵节的知识，“孩子们，你们知道元宵节是怎么来的吗？”“是怎么来的啊？”孩子们边看花灯，边听着老师解释元宵节的由来，兴趣浓厚。瞧！这才一到休息时间，孩子们就又冲到走廊上看花灯了，“哇！这个灯好漂亮啊！”“这是我带来的，我妈妈和爸爸一起做的，你带了哪一个来啊？”“快，我们去那边看一下吧！那边也有好多不一样的灯啊！”孩子们那鼓欢喜劲儿别提有多高兴了！孩子们在赏花灯的同时也感受到了元宵节的快乐！

创设环境让孩子在环境中感受、欣赏、学习了解中国的传统节日和传统文化，充分调动了孩子的学习兴趣，真正寓教于乐，实现让孩子在玩中学的权利！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 小班语言游戏走路篇三

1、《\_\_》的征文主要是向广大的消费者征集他们与我们\_\_之间发生的一些故事，目的在于让\_\_\_\_走入消费者的生活中，体现出“生活的好芳邻”这句标语的内涵。向广大消费者征集他们对我们服务质量、企业发展或建是其他议则可以使我们更好的了解广大消费者心理，从他们的需要出发，为企业的进一步发展做好准备。

奖励：

a□征文：设一等奖一个二等奖二个三等奖三个或若干个入围奖，发证书和奖品，奖品由赞助单位提供并发送\_\_会员卡。

b□征集建议：设金点子，银点子等若干个，如的确发现有利于解决我们\_\_8店目前所面临的问题，可特殊奖励。

2、腰鼓、秧歌、扇舞、健身操等比赛活动，主要是由中老年人参加。我们可以以此发展中老年消费者，毕竟次类消费者我们目前最大的消费群，并可以增大我们平时的客流量，增加人气。

3、5月2日一天，派出四辆广告送货车，分别慰问全市交警(大概60岗亭,每人500ml二瓶,合计约70箱,实物为企业赞助),感谢他们长年为全市交通所做的贡献。并邀请当地主要的媒体。

4、厂商活动日由厂商来举办几场和自己有关的活动,可以减少我们对此类厂商或产品的介绍与推广,增大我们的销售量。另外,厂商专柜新建,也需要做些必要的宣传来扩大自己的影响力,正好作为我们活动的补充,弥补我们在活动中的一些不足之处,而且我们还可以向厂商收取一定的场地、管理等费用□\_\_x起到一个监督指导作用。

5、少儿书法绘画现场活动(或是其他针对青少年的活动)，需商再定。

6、评选\_\_店工作之星，通过各部门主管推荐，由人事部门审核，评出部分工作能力各方面表现出色的员工若干名，给以一定的物质精神奖励，并公开展示，来鼓舞各位员工，并在中开展文明礼貌用语的活动，麻烦稽核小组同仁负责监督。

7、开展寻找不合格商品，三天中如果有顾客在\_\_任何一个柜台找到一个不合格或是假冒伪劣商品，给与一定的物质奖励，以此来说明我们\_\_的商品在质量上面是不同于农贸市场的优势，出现问题敢于承担责任，尽心尽力为消费者服务，并以宣传海报的形式展示我们生鲜制作加工部门的食品制作加工各程序和环节。

## 七：意外防范

1、活动前期注意天气预报，若预报期内天气不理想，做好雨具准备或考虑备用方案。

2、音响设备必须提前1天到达并完成调试。

3、及时掌握现场群众情绪，协调人员做好调节气氛的准备。

4、任一环节专人盯防。

5、活动现场要有安全人员在场。

## 八：本方案说明

1、本方案由于制定时间较为仓促，加之一个好的活动方案不是一个人可以独立完成的，特别是各个活动的细节问题需要大家一同探讨完善。

2、在资金计划方面，需要结合各个活动细节和各部门协商结

果，故此处无法做出正确预算。

## 小班语言游戏走路篇四

传统广告可以直接进行产品宣传，但其作用越来越微弱，不仅需要大量的媒体投放费用，其制作和创意费用也相当“可观”，当然，对于硬性广告的宣传，任何一个做品牌的企业都不能缺少，但是在做好硬性广告的同时，辅助一些活动策划，不仅可以迅速扩大知名度，产生良好的企业品牌美誉度，而且对于促进销售，解决“信任危机”等等一系列市场活动，可起到四两拨千斤的效果。

### 三个成功活动策划案例

上世纪90年代末，由朵而胶囊主持的大型策划活动，朵而设问——女人什么时候最美，引发目标消费群争相参与，该活动策划抓住了目标消费群的表现欲，以疑问的形式引发口碑效应，以提问的形式征集各类文章、话题、图片等，并与电视台配合，开展寻美活动，在两年内出足了风头，抢够了眼球，也赚足了银子。

农夫山泉自然水概念传播得更加到位。

该活动不仅让农夫山泉奠定了水市场三甲的位置，而且还顺带着为千岛湖做了一次形象宣传，据说现在的千岛湖每年的游客数量因为农夫山泉的广告效应翻了三番。一边游千岛湖一边喝农夫山泉，已经成了城市“有闲一族”的时尚享受。

简单来说，活动策划就是通过事件，引发全民关注或者参与，解决企业在营销活动中遇到的问题，并最终产生销售或知名度、美誉度的提升。

每年的7月是孩子们中、高考的日子，每年这个时候是中高考生和家长最关心的日子。这个时间段，参加中高考的孩子需

要很好的休息和学习的环境，然而他们时常被电视噪音干扰了休息和学习。

笔者以创维彩电关注中高考生为切入口，从减少电视噪音，关注孩子中高考前的休息和学习切入创意，开始创造报纸广告的标题和核心文案。

创意1：电视的音量低一点、孩子考分会高一点。

创意2：您正在收看的精彩节目会影响孩子的精彩人生。

创意3：电视的音量有多大、孩子心情就有多差。

核心文案：今年，安徽有74万考生即将参加中高考。他们是您或邻居家的孩子。他们正在进行紧张的考前冲刺！为了不影  
响孩子们的休息和学习，请您在看电视的时候把音量调小点，即使是收看健康的创维彩电也不要例外！

另外辅助报纸媒体还有电视字幕，以流动字幕的形式让正在收看电视的家长们自觉地将电视音量开小一点。

在媒体预算和安排上，从5月17日到6月30日中高考前一天，总共投放了13.8万。在广告投放期间，很多家长打电话到创维总部表示感谢，很多媒体了创维的“爱心提示”。这次成功的活动策划取得了良好的社会效应，在随后的几个月内，创维彩电在区域市场的各家电商场取得了不菲的销售业绩，连续6个月销量第一。

## 成功活动策划的标准

活动策划的目的是制造消费者眼球效应和社会效应，好的活动策划是四两拨千斤，不花费或者少花费，可以扩大知名度美誉度并且促进销售，有的活动策划看似巧妙，实则花了银子又遭骂，是典型的垃圾活动策划，我们几乎每天都看到很

多企业在做这样的事情，这个是要不得的。

那么，评判一个成功的活动策划的标准是什么呢？笔者总结了四点：

### 1、是否能引发目标消费者的强烈关注？

笔者认为，活动策划要牢牢锁住消费者的“搜索半径”才能引发消费者的强烈关注，不同的消费者有着不一样的“搜索半径”，朵而胶囊的目标消费群是25—40岁家庭收入超过3000的女性，这些女性有品位，有自己的事业，她们的搜索半径是“美丽、爱情、家庭等”，所以朵而设问——“女人是很么时候最美”才能引发巨大轰动。

如果一个活动策划找错了消费群，就仿佛是在开水锅里钓鱼——怎么也钓不到。

### 2、是否和产品、服务密切相关？

同样是借助灾难性的社会问题进行活动策划，某品牌消毒液在“非典”期间举行爱心捐赠活动取得了巨大的成功，这和消费者在“非典”期间注重个人卫生，注意杀毒消毒的习惯是分不开的，如果在这个时候做一个服装品牌的活动策划就显得牵强了。

### 3、是否是本行业的原创性活动策划？

很多中小企业主抱怨企业小，没上规模，做不出活动策划。其实，没有做不了活动策划的企业，只要深度挖掘本企业的产品或服务的卖点，就能找到适当的、原创性的活动策划。很多企业在做活动策划的时候总是跟随着竞争对手，你买3赠1我就买2赠1，你组织消费者港澳游我就组织消费者新马泰游，殊不知，模仿抄袭本身就输人一头，企业应该想办法策划自己的独一无二的活动方案。



具备以上三个条件，再结合市场当前状况，营销人员才有可能做出轰动性的活动策划方案。

## 小班语言游戏走路篇五

大学生活是丰富多彩、充满动力的。在校园里，许多活动吸引着我们的注意。作为大学生，参与校园活动是学习、成长的重要方式。在活动中，我们不仅可以结交志同道合的朋友，也可以接触不同领域的知识和技能。本文将参与高校校园活动的经历为例，分享我的心得体会。

### 第二段：具体介绍校园活动

在本科生期间，我曾参加多项校园活动，如文艺汇演、志愿者活动、运动会等。其中，文艺汇演是最令我难忘的一次。我加入了学校文艺团队，参与了多次排练和演出。在排练中，我不仅学习了歌舞表演的技巧，还锻炼了合作能力和团队精神。在演出中，我们克服了种种困难，最终呈现出了一场精彩的表演。这次经历让我更加自信，也获得了许多朋友的认同和支持。

### 第三段：心得体会之一：拓展交际圈

参与校园活动可以让我们拓展交际圈。在活动中，我们可以认识来自不同专业和背景的人，也可以与老师和领导建立联系。通过各种社团和社交场合，我认识了许多志同道合的朋友，他们来自不同的学院和年级，但我们都有共同的兴趣和理想。这些朋友不仅是我在校园中的伙伴，也是我在此后的人生道路上的重要资源和支持。

### 第四段：心得体会之二：学习与成长

参与校园活动可以让我们学习和成长。在各种活动中，我们可以接触到不同领域的知识和技能。比如，在志愿者活动中，

我学习了如何与人沟通，如何组织和领导团队，以及如何解决问题等。这些经历也让我们拓宽了眼界，提高了自身素质，更好地适应未来的挑战。

## 第五段：总结

在大学生生活中，参与校园活动是我们不能错过的重要经历。它不仅可以帮助我们拓展交际圈，也可以让我们学习和成长。参与活动需要付出时间和精力，但它也会带来许多回报。通过和志同道合的人一起探讨和实践，我们可以更好地了解自己，找到理想的方向。我相信，在校园活动中一路前行的我们，必将在未来的道路上更加自信和坚定。

## 小班语言游戏走路篇六

活动背景及目的：在一年一度的三月女生节的来临之际，为更好地活跃校园氛围，丰富我院女生生活，展现女生活动才能，更多的增强女生之间的团队精神，发扬女生团结拼搏的友谊精神，中文系女生部将在全院女生举办一次充满活力展现女生个性的以“活跃校园体育，展现女性风采”为主题的趣味运动会活动。

二活动主题：趣味运动会

三活动内容

时间：某某年3月12日(星期六)

地点：五号楼楼下

面向对象/参与人员：全院学生

嘉宾：无

主办单位：惠州学院学生会女生部

承办单位：惠州学院中文系女生部

活动口号：心动不如运动

活动形式：以团队报名参加比赛，每队6人(至少含4名女生)

四比赛流程

团体游戏：以下八关游戏均以计时方式进行，根据八关游戏累计用时长短评出优胜者。

第一关：生死与共

附游戏规则：

第二关：齐心协力

附游戏规则：

第三关：金鸡独立赛歌喉

附游戏规则

第四关：蹦蹦跳跳真可爱

附游戏规则：

大学生校园娱乐活动策划书

为了让同学们感受竞技运动的乐趣，增进班级之间的友谊，增强团队的凝聚力，弘扬奥运文化和体育精神，营造“人人参与运动、人人受益运动”的良好氛围，财会学院体育部在会计风采节期间推出“班级之间玩转校园”趣味活动。

一、活动主办方：财会学院学生会

策划承办：财会学院体育部

二、基本精神：挑战极限，挑战自我

三、参赛资格：财会学院全体学生均可报名参加

四、参赛办法：各人可通过班级体委直接报名，组队参加，所报项目不限。

五、活动方式：各项目均以班级为单位组队参赛

六、竞赛办法：

1、项目包括：一网打尽双管齐下铿锵三人行四脚朝天

五环接力滴水不漏

2、各项竞赛按《竞赛规则(试行)》执行

3、裁判和记分员6名(暂定)，由学院体育部选派，主持人1名

七、活动流程：

1、报名宣传阶段：4月4日---4月8日

宣传及报名方式：第一、宣传栏张贴活动预告海报；第二、各班体育委员具体组织各班报名工作，各班分发报名表一张，由体委收齐交至体育部，每班报名人数不限(至少6人)。

2、时间：4月10日(星期四)下午13:40(如有变动另行通知)

3、场地：f楼后的空地(草坪)上，和平广场

## 八、奖项设置：

此次活动设总团体优胜奖3个，按团体成绩总和录取前3名，奖励团体冠、亚、季军。

## 九、竞赛项目及规则：

1. 一网打尽：每队派3名女选手，2名男选手参加比赛，3名女选手在指定区域内向对面扔网球，一名男选手将水桶放在头顶，移动接球，另一名男选手则负责运送球工作，在限定时间(2min)内，接球多者为胜。(涉及器材：水桶2只，网球12只)
2. 双管齐下：每队派6名选手，在一个用横幅制成的大“管道”里站成一列，比赛开始后，两队选手在起点处出发，各队需在看不见的“管道”里齐心协力向终点前进，最快者获胜。(涉及器材：横幅若干)
3. 锵锵三人行：每队派3名选手，站成一排，用绳子将相邻选手的脚绑在一起，然后横向走路，在规定时间走得最远者获胜。
4. 四脚朝天：每队派4名选手，每人仅有一次出“脚”机会。将10个矿泉水瓶拼成一个三角形，参赛者在指定距离出脚用足球将瓶子踢倒，即足式保龄球，最后计算踢倒瓶子总个数，数量多者为胜。(涉及器材：足球2只，矿泉水瓶10个)
5. 五环接力：每队派出6名选手，进行橡皮圈的接力游戏。参赛选手需用嘴巴咬住一根吸管，站成一排，比赛开始后，从第一名选手起依次用吸管进行橡皮圈接力，其间不能用手加以辅助，5根橡皮圈传递最快者获胜。(涉及器材：吸管若干，橡皮圈20根)

## 决战项目：

滴水不漏：每队派6名选手，参赛选手绕树转满10圈后，手持装满水的杯子跑向20米处的目的地，途中需越过独木桥、绳子等障碍，然后将水倒入空的矿泉水瓶，完成后下一位选手方可出发。在规定时间内(5min)[]瓶内水多的队伍获胜。(涉及器材：一次性杯子若干，空矿泉水瓶6只)

## 小班语言游戏走路篇七

随着高校教育的普及和发展，校园活动也成为了学生们进行多元化发展的平台。作为一名大学生，我也参加了不少校园活动，并时不时地思考其中存在的问题和可以改进的地方。下面，我将分享我的一些心得体会。

### 第一段：合理规划有利于活动成功

在大学校园里举办各种各样的活动，每个活动都需要进行前期的规划。尤其是对于规模较大的活动，事先的精心策划和准确的预算是至关重要的。在我的经验中，一个好的活动不仅需要考虑到节目的安排，还要考虑场地、人流、安保等多方面的因素。因此，在规划活动时，我们可以从多个方向入手，按照一定顺序制定每阶段的任务清单，为活动的顺利进行做好充分的准备。

### 第二段：内涵建设决定活动质量

校园活动除了要注重外在形式，更应该从内涵上注重建设。高校是知识的殿堂，活动也应该对学生有所启迪和提升。内涵建设是校园活动质量的关键因素。因此，在策划和组织活动时，我们应该从活动的目的出发，为学生的发展提供一些高品质的开发性、实践性、体验性活动，同时也要注意人文关怀，让学生感受到温暖和关怀。

### 第三段：活动运营有多种形式

校园活动运营时需要充分考虑各个环节。在我的经历中，我发现活动运营的形式是多样的、多变的，我们需要根据不同的活动形式采取不同的操作手段。例如，认真开展线上宣传活动可以帮助活动快速传播和扩散，让更多的人了解和参与；而对于现场活动，活动现场的细节、流程等也需要准备充分，更需做好突发事件的应急处置和安全保障。

#### 第四段：学生参与是促进活动的关键

高校校园活动更加注重的是学生参与，这不仅是对于学生动手实践能力的考验，同时也可以培养学生的一些软实力。在活动的策划和组织中，需要充分考虑学生的经济能力、时间、兴趣等多方面的问题，使得学生可以更好地参与和享受活动。例如，开展招募志愿者、举办线上/线下的比赛和互动等，可以让更多的学生参与到活动中来，创造出更好的效果。

#### 第五段：活动开展后需要总结

在活动结束后，我们还需要对活动展开一个全面的总结和反思。总结可以让我们更好地发现活动中存在的问题和亮点，这对于下一次活动的策划和组织有很大的帮助。同时，也可以借此机会，对组织者和参与者进行评估和表彰，让大家对于活动的结果得到认可和鼓励。

总的来说，校园活动是大学生学习生活中的重要组成部分。学生们不仅可以从中汲取知识，还可以锻炼自己，增强自信和责任意识。通过不断总结和改进，我们可以让更多的学生更多地参与到校园活动中来，建设更加丰富多彩的校园文化，让校园活动真正成为大学生人生中宝贵的财富。

## 小班语言游戏走路篇八

雷锋同志是中国家喻户晓全心全意为人民服务的楷模，共产主义战士，他作为一名普通的中国解放军战士，短暂的一生

救人无数，伟大领袖毛主席于1963年把每年的03月05日定为学雷锋纪念日，雷锋同志虽然离世已久，但是雷锋精神没有改变，它在新世纪被赋予了更深刻的含义，它并不会因为时代的变迁、经济的发展而落伍过时。相反在生活中，它又因为人们的漠视和淡忘，愈发显得弥足珍贵。标榜自我与个性的新新人类们，正是缺失了人与人之间相处的最基本原则，才会有了小悦悦倒在血泊中的悲剧，有了救人反被诉讼赔偿的闹剧，有人过度关注自我变得自私、脆弱、孤僻。

## 二、活动举办方：

湖南交通职业技术学院院团委

## 三、活动承办方：

机电工程学院团总支组织部

## 四、活动时间：

20xx年03月

## 五、活动地点：

各个团支部自行安排

## 六、活动参与人员：

机电工程学院全体同学

## 七、活动的'目的：

让同学们认真学习雷锋精神，弘扬中华民族的传统美德，使同学们在这灯红酒绿的花花世界学会帮助别人，学会奉献，从而为我校更好的建设全国示范性院校作出一点贡献。



## 八、活动流程：

- 1、召开各个团支部组织委员会议，并下发本月的主题团日活动各个事项。
- 2、各个团支部的组织委员及时通知我部所举行活动的时间、地点。
- 3、由负责人检查各个团支部开展的活动。
- 4、各个团支部于3月20日之前上交活动资料。
- 5、3月20举行我们院部的ppt答辩
- 6、选出活动举行较好的团支部，并参加院团委举行的ppt答辩。

## 九、活动意义

通过学习和弘扬雷锋精神，提高同学们的道德素质和文化修养，使同学们更多地学会铭记奉献。培养当代大学生关爱他人，服务社会的精神。

## 小班语言游戏走路篇九

### 第一段：引言（100字）

活动总是给人留下深刻的印象，这不仅仅是因为活动本身的内容，还因为人们在活动中所体验和感受到的。在我过去的几年中，我有幸参与了一些不同类型的活动，包括学生会、志愿者组织和社交团体举办的活动。在这些活动中，我经历了如火如荼的筹备、激动人心的启动仪式、兴奋的现场氛围和满足的收尾。每一次经历都带给我启示和收获，同时在这些经历中也发现了不少值得分享的案例和心得体会。

## 第二段：案例浅析与反思（300字）

在组织活动的过程中，我们常常面临协作中的挑战。在一次学生会组织的活动中，我们负责策划一个运动会。在前期的筹备中，我们收到了很多人的建议和意见，如何整合这些意见，做出决定并协调各方利益，成了我们要面对的关键问题。在我们通过组织内部会议和讨论，找到了一个平衡点的方案后，我们顺利地完成了活动。经历过这次活动，我明白了组织者在做出决策时需要先设立统一目标、认真审视各方利益、充分听取不同声音，并确保最终提出的决策不仅符合组织的整体目标，还考虑到了不同成员的利益和需求。

## 第三段：管理技巧及体验分享（300字）

除了协作中的挑战，活动组织者还需要解决人员管理、资源协调和现场危机等问题。在一次营销活动中，我扮演的是一名志愿者，负责协调现场的物资和活动场地。准备时，由于某种原因，我们需要临时更换一个场地，这给组织者带来了很大的压力。当现场出现硬件设备故障时，我和其他志愿者及时解决了问题。这次经历让我更加意识到，当活动遇到问题时重要的是要冷静处理，积极寻找解决方法，以保障活动的进行。同时，这次经历也让我认识到，实际动手、负责任是成为一名优秀活动组织者所必备的能力。

## 第四段：传达沟通及团队协作（300字）

不管是在筹备期还是现场活动中，团队协作和有效沟通都至关重要。在一次学生会球赛的筹备过程中，我和一名组员在讨论关于赞助商的事情时产生了分歧。经过沟通，我们认识到了自己在想法上的差异，并转换观点，认真考虑了对方的意见。在这一次经历中，我学习到了沟通的核心在于思维的开放姿态和交流的针对性。组织者不仅要理解别人的想法，还要在寻求共同点的过程中取得协作共识。这种沟通方式和团队协作能力，是影响活动组织者的成功与否的重要因素之

一。

## 第五段：总结（200字）

这些经历的案例和心得体会，帮助我更好地理解了活动组织者所面临的挑战和机遇。无论是如火如荼的筹备期，还是激动人心的启动仪式和收尾，每一个阶段都需要组织者投入大量的心血和汗水。在组织活动的过程中，沟通、协作、解决问题、理解不同成员的角度和需求，都是成为优秀组织者所必须要掌握的关键点。这些经历有助于我提高自己的个人能力，同时对于未来，也更加有信心地投身活动组织者这一职业领域。

## 小班语言游戏走路篇十

一、主题：金榜题名时明珠谢恩情

二、时间：7月20日—8月30日

三、地点□xx寨大酒店

五目的：

1、紧扣社会热点，抓住“高考经济”，特别推出升学宴策划，借此提升酒店经营效益；

2、通过与众不同的高考升学宴策划，满足家长和考生的骄傲感和荣誉感，并感染现场的亲朋好友，通过提升酒店美誉度来吸引潜在客户，为酒店的后续经营带来潜在效益。

3、有效运用“心理营销”，结合“情感营销”，通过提高服务附加值等方式，最大限度的满足客人的心理需求和情感需求。

## 六、前期宣传“纳客”方式：

通过市场营销代表前往各高中学生工作处及邮政局搜集高考被正规院校（含本科和专科）录取的学生资料及家长资料，筛选出家在县城、且经济条件比较好的家长资料，营销代表先打电话过去代表xx寨酒店表示祝贺，并预约时间和地点送上酒店特制温馨贺卡，邀请其前来酒店举办升学宴，同时告知升学宴的特别策划及心动优惠政策，吸引其如约前来预订。（贺卡详情见附件一）

## 七、升学宴流程策划：

为了最大限度的满足家长和考生的荣誉感与虚荣心，吸引现场所有宾客的赞美与羡慕之心，本策划方案将在升学宴流程上做出重点策划，旨在通过一系列新颖、别致的策划活动来提高酒店服务附加值，得到现场所有宾客的高度赞同，为考生及家长留下刻骨铭心的美好回忆。同时利用“边际效益传播效应”吸引其同学甚至现场的亲朋好友在举办各类宴会时首先选择我酒店。

4、17：50：喜宴正式开始，考生（男生穿上黑白配燕尾服，女生穿上白色礼裙）在承情处旁就位。

5、17：55-12：05：荣誉宝座问鼎仪式。宴会厅正中间过道铺上红地毯，红地毯的尽头设有一个小舞台，考生站在舞台上，前面为两名礼仪小姐，两人一人拿盘子端一束鲜花和一张贺卡，两人伴着激昂的音乐走上舞台然后将鲜花和贺卡送上舞台给考生。

7、18：10-18：15：花季感恩仪式。背景音乐播放《感恩的心》，请考生家长及两位老师代表上台，由考生分别为父母及老师送上慰问鲜花及感恩贺卡，并向父母、家长及现场的宾客三鞠躬，一鞠躬感谢父母的养育之恩，二鞠躬感谢老师的培育之恩，三鞠躬感谢现场所有亲朋好友在成长过程中给

予的关心和支持！

8、18：15-18：20:烛光许愿仪式。礼仪小姐将蛋糕车推上主席台，考生对着蛋糕、烛光许愿，并跟在座的亲朋好友分享蛋糕。播放背景音乐《明天会更好》。

10、18：30开始午宴。

## 八、附加服务策划

凡前来酒店举办升学宴的考生，酒店将在升学宴举办的当晚免费预订苗都ktv包厢一晚（19：00-0：00）给其举办同学欢庆party。包厢大小视当天生意预定情况而定。party流程由考生及其同学自主商量策划，酒水零食费用自理，不能外带，最终消费费用一律打八折。

凡前来酒店举办升学宴的家长，当晚在酒店开房达到3间以上者，将可享受最低7.5折优惠，3间及3间以下者不享受住房优惠政策（具体由前台跟餐饮部联系核实后方可打折）。

## 九、升学宴优惠措施：（酒席价格、菜品你们订）

- 1、望子成龙宴（388元/席）
- 2、金榜题名宴（468元/席）
- 3、平步青云宴（568元/席）
- 4、前程似锦宴（668元/席）
- 5、鹏程万里宴（888元/席）
- 6、飞黄腾达宴（1280元/席）

注：

a□凡在酒店预订升学宴且宴席数量达到10桌及10桌以上者，可免费享受以下优惠措施：

1) 、 免费赠送签到簿1本；

3) 、 免费预定苗都ktv大包厢给考生举办同学欢庆party□最终费用一律打八折；

4) 、 免费提供服装和化妆.

a类经费预算：考生服装租赁100元，签到簿30元，合计费用130元。

b□凡在酒店店消费金额达到20桌及20桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

另免费赠送高级密码皮箱1只。

b类经费预算：以上费用再加高级密码皮箱180元，合计费用310元。

c□凡在酒店消费金额达到30桌及30桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

另免费提供客房1间。

c类经费预算：以上费用再加客房1晚30元，合计费用340元。

d□凡在酒店消费金额达到40桌及40桌以上者，另可享受以下优惠措施：

同上；

同时：考入省内学府学子凭录取通知书赠送省内快巴票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送)，或者报销火车硬座票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送；且车票由考生自己购买，凭票前来酒店报销)；考入省外学府学子可凭录取通知书赠送火车硬卧票1张(赠送车票仅限雷山至录取院校所在城市，若起止站点不在此规定之内，恕不赠送；且车票由考生自己购买，凭票前来酒店报销，最高报销金额为500元，超出部分由考生自理)；或者免费为其订购5折优惠飞机票1张，并报销500元，超出部分由考生自己负担(若折后机票金额低于500元，由酒店全额赠送，恕不补差价；5折飞机票需提前15天预定，拖延期限不能订到5折机票，酒店不负任何责任，仅报销500元)。

d类经费预算：以上费用再加3磅蛋糕40元，加车票或飞机票平均价500元，合计费用880元。

## 十、本次活动宣传推广方式

为了减少不必要的成本浪费，尽可能的降低费用支出，提高经营收益，本次活动将采取有针对性且时效性较强的宣传推广方式，如：对外采取营销代表亲自登门拜访目标客户并派送邀请贺卡的方式，同时在市中心悬挂宣传造势的横幅；内部采取店外横幅、大堂kt展板、电梯广告相结合的方式。

活动过程中的宣传方式：在大堂设一块金榜题名榜，张榜宣传在酒店举办升学宴的考生喜讯并附上考生照片及其基本信息，借此金榜在考生之间与考生家长之间互相传播宣传。凡在酒店于订宴席的考生即可从预定之日起在大堂金榜题名；

同时考上十大名校的学生，无论其是否前来酒店举办升学宴，均可在金榜上题名。