

最新同业合作方案计划 合作方案计划书(精选5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

同业合作方案计划篇一

乙方（装修公司）：

为整合各方资源，加强合作，实现共赢，经甲、乙双方协商，现就双方加强装修业务合作有关事宜，达成如下协议：

一、合作期限：年，自年月日至年月日止。

二、甲方职责：

- 1、甲方第一时间为乙方提供装修意向客户姓名、电话、家庭背景等全方位信息。
- 2、为乙方及合作主材商提供小区售楼部、物业办公室、重要路口等处提供专用广告位。
- 3、配合乙方及合作主材商发放装修及主材优惠促销广告资料。
- 4、物业指定专人与乙方对接装修业务合作事宜，确保合作落实到位。

三、乙方职责：

- 1、根据甲方提供信息，乙方及时安排设计师跟单、接待，设

计方案、预算、报价等。

2、根据促销活动需要，及时更换小区广告内容及促销物料。

3、按质按量按进度完成装修工程，对业主负责，对物业负责。

四、利益分配：

1. 甲方提供装修客户信息给乙方，乙方全包工包料工程，佣金按工程总造价%支付；部分包工包料工程，佣金按工程总造价%支付；乙方在小区自行承接的装修业务，佣金按%支付。

2. 按约定点数兑现佣金，佣金打入甲方指定银行账号：

开户行：开户人：账号：

五、补充说明

1、甲方不得以任何其他形式，向乙方以外的其他装修公司、主材商提供信息。

2、如遇特殊情况的客户（如样板间、亲朋客户、大单客户等）需有优惠照顾、或者其他特殊情况的，应提前与甲方充分沟通，协商客户方案及提成比例。

六、本协议一式二份，甲乙双方各一份，签字盖章有效。

甲方（盖章）：乙方（盖章）：

代表人（签字）：代表人（签字）：

地址：地址：

联系电话：联系电话：

同业合作方案计划篇二

1、找到合适的旅行社

通过电子地图整理各地区旅行社详细信息，筛选旅行社总部进行跟进

2、如何让旅行社同意提供导游信息

3、如何促使旅行社人员开通

通过对三级平台及二级平台的收益模式讲解，让其对

二、导游

1、如何撬动导游开通店铺，成交第一单

消费返利

2、可否零投入开店

可以协定导游在三级平台新开5个消费者，给予首次消费免费(及免费开店)，二级平台新开3名消费者，给予首次消费免费(及免费开店)

3、如何操作

市场人员在现场进行讲解，有机会组织一次现场讲授，

4、如何收益

5、如何介绍产品

6、产品单一

产品线不断更新中

7、价格太高

三级系统主要为高端产品，二级分销主要以中低端产品为主

8、如何分成

9、如何返现

10、返现期限

11、消费协议

协议见附件一

三、消费者

1、最大优势

产品全国包邮，减少旅游压力

2、如何实际感受到产品

通过中国枸杞馆，终端商铺，官方旗舰店，

3、如何购买

通过导游的讲解，指导进行网上购物

4、如何保障购物权益

5、老年人如何操作

老年人不会，不愿绑定银行卡，不会网上购物，可以通过好

友发红包的形式进行购买

四、其他

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

同业合作方案计划篇三

20xx年新型农村合作医疗筹资水平是每人每年350元，各级政府补助资金提高到280元每人每年，农民个人自筹资金提高到每人70元。（五保户、低保户、重点优抚对象由乡民政办统一将名单报送到乡合管办资助参缴）。

村级报销比例为40%，终末期肾病、重性精神病报销比例为90%，封顶线提高到16万元，参合群众的受益面和受益度进一步扩大，积极引导资金向县内、向基层、向住院患者、大病患者转移，着力缓解群众就医负担。

20xx年12月25日——20xx年12月30日

驻村干部、各村支部书记

交款地点：驼峰老区医院合管办。

交款方式：各村每天统一领取合作医疗专用收据，当天筹集资金必须当天上交，村与合管办核清人数与交款数，做到一天一清。筹资结束后进行参缴人员名单公示。

(1) 与20xx年目标考核挂钩。在规定时间内完成任务的得5分，每提前或拖延1天，分别加减1分，增减分不超原分值。

(2) 上交保证金。驻村干部、支部书记在20xx年12月25日下午下班前交20xx元保证金到乡财政所。

(3) 经济利益挂钩。在规定时间内完成任务的，按人头数每人一元给予奖励，同时退还保证金。在规定时间内完不成的扣除保证金，从20xx年12月31日起按照每拖延一天扣除目标考核相应分值。完成情况实行每天通报。

同业合作方案计划篇四

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将接触新的知识，学习新的技能，积累新的经验，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！那么你真正懂得怎么写好计划吗？下面是小编为大家收集的合作方案计划书，仅供参考，希望能够帮助到大家。

根据国家劳动和社会保障部校企合作培养高技能人才工作会议精神，结合我校的实际情况，特制定开展校企合作实施方案。开展校企合作，是专业快速发展，提高办学综合实力的重要举措；是加强师资队伍建设，培养高素质高技能人才的重要途径。为进一步推动该项工作，使校企合作向深层次发展，提高我校办学水平和技术应用能力，提高人才培养质量，为社会经济发展作出更大的贡献，制定以下校企合作。

为顺应广东经济发展和省委、省政府关于加快技工教育发展的要求，为社会主义现代化建设培养技能型专门人才的教育方针；培养具有良好职业道德与创新精神的高素质、高技能人才的专业定位要求，进一步加强校企合作，加快推进我校人才培养模式的根本性改变，扩展和密切行业、企业的联系，加强教育与生产劳动和社会生产实践相结合；找准专业与企业的利益共同点，建立与企业之间长期稳定的组织联系制度，实现互惠互利、合作共赢的目标。

1. 服务企业原则

为企业服务是学校的指导思想，也是打开校企合作大门的前提和基础，决定着合作成败和成功率的高低。学校主动深入企业调研，了解企业人才需要状况、用人标准、技术需求，积极为企业开展培训，急企业之所急。

2. 校企互利原则

校企合作双方互利是校企合作的基础。企业有权优先选拔留用学生，有权根据学生能力对学生就业进行部分淘汰。

3. 统一管理原则

校企合作是双项活动，校企双方的利益与责任必须高度统一，必须统一领导、统一管理、统一规划、统一实施、统一检查考评。

4. 校企互动原则

学校定期组织专业理论教师到企业现场培训，请企业高级技师或能工巧匠来学校讲座。通过校企互动，学校教师在企业学到了实践知识和能力，企业技术人员增长理论知识，实现理论与实践互补，实现理论与实践一体化。

成立以校长为组长，副校长为副组长，以各科室正、副科长为成员的领导小组。

领导小组主要职责：

1. 研究、确立校企合作的指导思想、方式及步骤；
2. 领导、组织校企合作的实施工作；
3. 建立、完善校企合作的相关制度、机制，加大宣传力度；
4. 及时总结经验，加以改进，保证持续提高。

根据学校的`要求，每一专业方向要至少建立两至三家有实质性合作、专业对口、相对稳定的校外合作基地。校外合作基地应是该行业有一定规模和影响力的企事业单位，技术、生产、经营、管理等方面处于同行业领先的地位。

校外合作基地的基本任务：

- 1、接受学生参观、生产实习、顶岗实习等实践教学环节；
- 2、接受教师参观、调研、双师型教师的培养；
- 3、实现资源共享，互派专业人员讲学、培训；
- 4、共同参与人才的培养；
- 5、优先满足合作基地的用人需求；
- 6、其它方面的合作。

校企合作，其根本目的在于通过学校和合作企业的合作，实现资源共享、优势互补，共同发展。合作模式可以灵活多样，检验的标准是是否促进了双方共同发展，是否双方满意。以下

是几种合作模式。

1. “订单”合作模式

企双方共同制订教学计划、课程设置、实训标准;学生的基础理论课和专业理论课由学校负责完成,学生的生产实习、顶岗实习在企业完成,毕业后即参加工作实现就业,达到企业人才需求目标;具体设有定向委培班、企业订单班等。

2. 工学交替模式

是企业因用工需求,向学校发出用人订单,并与学校密切合作,校企共同规划与实施的职业教育。其方式为学生在学校上理论课,在合作企业接受职业、工作技能训练,每学期实施轮换。学分制专业为企业员工优先录取,实施阶段性教学。

3. 教学见习模式

是学生通过一定的在校专业理论学习后,为了解合作单位的产品、生产工艺和经营理念及管理制度,提前接受企业文化职业道德和劳动纪律教育,培养学生强烈的责任感和主人翁意识,到合作企业对企业工作过程和生产、操作流程等进行现场观摩与学习;并安排学生实地参与相关工作、亲自动手制作产品、参与产品管理,较为系统地掌握岗位工作知识,有效增强协作意识、就业意识和社会适应能力。

4. 顶岗实习模式(2+1模式)

2+1模式是指在校专业学习2年,第3年专业顶岗实习,即学生前二年在校完成教学计划规定的全部课程后,采用学校推荐与学生自荐的形式,到用人单位进行为期半年以上的顶岗实习。建立标准化的流程(教学-实习-就业),它的实质是:一是注重实用技术;二是毕业可拿双证(毕业证和资格证);三是保障就业。学校和用人单位共同参与管理,合作教育培养,

使学生成为用人单位所需要的合格职业人。

5. 合作建立职工培训基地

根据各企业职工培训特点及不同培训方向或培训教学的需要，与相关企业建立三种合作模式的职工培训基地，一是企业独立设定的职工培训基地(培训地点在企业或学校)；二是不同企业同类工种的职工培训基地(培训地点在学校或企业)；三是特殊工种的职工培训基地(培训地点在学校)，如电工、电焊、工程机械操作工培训基地。

6. 成立专业教学指导委员会

根据学校长设专业的不同特点，聘请行业专家、企业领导与学校教师共同组建“专业教学指导委员会”。明确专业人才的培养目标，确定专业教学计划的方案，提供市场人才需求信息，参与学校教学计划的制定和调整，根据企业、行业的用工要求及时调整学校的专业计划和实训计划，协助学校确立校外实习、实训基地。

7. 举办校企联谊会及企业家报告会。学校每年举办校企联谊会，聘请有较高知名度的企业家来校为学生作专题报告，让学生了解企业的需要，尽早为就业做好心理和技能准备。

1. 合作企业实行挂牌，签订协议，仪式明确职责，规范双方的行为。

学校保证人才培养质量，保证企业用人的优选权，为企业提供培训、技术等方面的支持。企业保证在设备、场地等条件上的支持及人员的支持，保证学生实训任务的安排。

对已签订合作协议书的单位，建立定期联系，了解校企合作信息(包括合作内容、模式、进展情况、顶岗实习情况、招工信息等)，实现资源共享。

2. 全面推行劳动就业引入制度和职业资格证书制度，调动学生参与校企合作的主动性。

3. 学校制定相关制度规范校企合作工作，明确各部门职责，建立校企合作考核指标和奖惩措施。将开展校企合作工作情况纳入学校教学质量保障体系中，不断检验、改进校企合作工作。

同业合作方案计划篇五

甲方： 代表： 地址： 电话：

乙方： 代表： 地址： 电话： 风险提示：

合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、权利义务等，修改或重新拟定条款。甲乙双方在平等自愿的基础上经充分协商，就合作经营_____项目，达成本合作方案。

1、高级会员折扣双方高级会员在对方公司可享受最低8折待遇。

2、高级会员互动

(1) 双方高级会员均可参加对方公司举办的活动。

(2) 我公司可为__公司高级会员（或家属）培训专业美容美体的护理知识。

3、给予对方公司合理的宣传方式。双方企业均可在合理的情

况下在对方的店面搭建宣传设施，展示公司风采。

4、双方公司员工在对方公司的优惠待遇。双方企业在职员工均可在对方公司享受最低_____折优惠政策待遇。

5、优先选择权。

(1) 在会员询问的问题与对方公司的业务有关系时应首先介绍对方公司，并不得随意攻击对方公司。

(2) 在出现服务高峰时对方高级会员有优先选择权（具体操作双方协商）。

合作期限从_____年___月___日起至_____年___月___日止。项目合作期限届满后双方如需继续合作，应提前___日进行协商。

应明确约定合作方式，尤其涉及到资金、技术、劳务等不同投入方式的。同时，应明确各自的权益份额，否则很容易在项目实际经营过程中就责任承担、盈亏分担等产生纠纷。

1、双方合作进行会员活动的运营推广。

2、双方会员在合作公司的项目消费，按照待遇给予_____折优惠。

3、高级会员在合作公司的消费金额给予双方_____ %返点。

4、双方合作提供会员礼品。

应约定保密及竞业禁止义务，特别是针对项目所涉及的技术、客户资源，以免出现合作一方在项目外以此牟利或从事其他损害项目权益的活动。在双方合作及洽谈期间，乙方和甲方均有义务履行保密义务，未经对方同意，不得向任何第三方披露或透露有关本合作方案项目下的任何信息。

1、本方案一式_____份，双方各执_____份，自双方签章之日起生效。

2、本方案为合作洽谈方案，合作项目中具体事宜需在正式合同中进一步予以明确。

3、方案中未尽事宜，经双方协商一致可签订补充协议。

甲方（签章）： 代表人（签字）： _____年___月___日

乙方（签章）： 代表人（签字）： _____年___月___日