

# 最新高中三年总结双标题(实用5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 合作方案文库篇一

(生物工程系)

乙方：陕西省天裕农业高新技术有限公司

校企合作协议书

杨凌职业技术学院(以下简称甲方)

作关系。甲方在乙方挂牌建立“杨凌职业技术学院生物工程系实习实训基地”。甲方根据教学计划和课程大纲的要求，在不影响正常生产的前提下，派遣学生到乙方实习，乙方根据学生实习的内容、项目给予适当的安排，并排专业技术人员进行教学指导，以保证学生能顺利完成实习任务，为毕业后服务与企业奠定良好的基础。甲、乙双方组成实习领导小组，对实习学生进行教学和管理。

## 二、甲方责任和义务

- 1、确定基地名称，负责牌匾的制作，并在有关方面及媒体上宣传报道，扩大企业知名度。
- 2、根据乙方的实际情况和要求，提供信息服务，技术援助和项目合作研究。
- 3、聘请乙方担任主管以上的专业技术人员，参加系(部)专业

建设委员会或担任兼职教师，参与教学改革、教学计划和大纲的修订、教材编写等工作，并承担一定的教学任务。根据聘请人员完成的具体工作，付给相应报酬。

4、根据专业教学计划和课程大纲要求，初步拟定每次实习的时间、内容、人数和要求，提前一个月与乙方联系，与乙方共同制定具体实施计划和安排。

5、派出教师负责实习指导和学生管理工作。

6、负责实习学生的往返交通和其他实习费用。

7、加强对师生的教育与管理，自觉遵守乙方的一切章制度，防止不安全事故发生，并注意技术保密。如实习学生违反劳动纪律、安全操作、质量控制、技术保密等方面有关规定，甲方应及时召回违纪学生。

8、与乙方开展文体联谊的精神文明共建活动。

9、校内实训基地对乙方实行开放式管理，在不影响正常教学任务的情况下，优先安排乙方产品研发、技术攻关等试验项目，无偿提供试验场地和设施。

10、根据乙方需要，优先安排技术培训任务。

11、每年推荐优秀毕业生，供乙方选择录用。

### 三、乙方责任和义务

1、根据自身需要与甲方进行项目合作研究，并对双方成果进行推广。

2、向甲方提供学生实习岗位、场地及相关设备，实习环境应符合国家安全卫生标准。

- 3、派遣专业技术人员，参与教学活动，承担实习指导及其他教学任务。
- 4、对实习学生进行全面地评价和考核。
- 5、酌情为实习师生提供工作午餐，尽可能为学生提供少量劳动补贴。
- 6、学生每天实习时间为8小时，如乙方要求延长跟班时间，应根据有关规定给予实习学生增加相应补助。
- 7、接收甲方派往企业锻炼的青年教师，安排实践活动及有关事宜。
- 8、为甲方实践教学提供公开使用技术资料。
- 9、支持甲方学生利用寒暑假开展以乙方产品宣传、推广、技术服务为内容的社会实践和勤工俭学活动。
- 10、根据学生的综合素质，可优先选择3-5名优秀毕业生就业。

#### 四、合作时间

合作时间为三年，根据双方合作意愿和实际情况，可长期合作，每次合作结束后，双方可共同商议形成新的合作意向。

#### 五、其他

- 1、对于双方共同合作开发研制项目，知识产权归双方共同所有。
- 2、本协议未尽事宜，在执行中双方协商解决。
- 3、本协议双方签字盖章之日起生效。

4、本协议一式三份，乙方执一份，甲方执两份(学院一份，生物工程系一份)。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

日期： 日期

读书破万卷下笔如有神，以上就是为大家带来的9篇《校企合作方案范文怎么写校企合作方案》，您可以复制其中的精彩段落、语句，也可以下载doc格式的文档以便编辑使用。

## 合作方案文库篇二

### 1、宣传物品

海报（若干张，根据学校宣传栏数定）、单页（若干，根据学校人数而定）、易拉宝（2只）、横幅广告（2条）

### 2、宣传资料

讲座幻灯片、活动信息登记表

### 3、其他

数码相机、胶带、剪刀、细铁丝或细线

盈硕控股·乔布斯it教育全国高校巡回讲座

由学校推荐学生干部或自己招聘，4人左右，工资按天结算在学校发放单页、信息登记等工作培训：介绍公司、实训课程、工作内容、宣传技巧.

## 1、宣传物品、宣传资料的准备

海报：

制作同样的宣传海报，贴于学校宣传栏，通知学生讲座时间地点，扩大宣传内容是讲座的时间、地点、内容等。（需要根据讲座内容进行设计）

单页：

用于讲座前和讲座进行时发给学生，让学生更切实地了解到宣传信息，进一步扩大宣传。内容是公司简介、公司资质、教学环境、课程介绍。将原先宣传单的**课程iphone**替换为现在的**php**课程设置只需说明课程三个方向、实训类型、适合人群、实训时间。

易拉宝：

讲座（一只实训基地介绍，一只课程介绍也可用原先设计的文稿，不过课程要简化说明，同单页）

招聘会（一只实训基地介绍，一只软件开发实训生招聘）

横幅广告：

制作2条横幅，

一条：“欢迎广大同学参加昆山软件园·乔布斯教育软件开发知识全国高校巡回讲座”另一条：“愿我们的努力，助推你的成功——乔布斯教育软件开发培训”

讲座幻灯片

内容主要是：大学生求职、职业规划、软件开发职业前景

## 活动信息登记表

供宣讲会现场用，用于登记参加讲座的学生信息，便于后期回访。

### 2、宣讲会现场布置

### 3、宣讲进行时

讲座结束时对于有问题的学生进行耐心解答，并记录下个人信息

退场，收拾好所有相关物品

### 4、讲座结束后

当晚安排并监督兼职人员到宿舍进行回访，对于意向参加实训的学生记录下信息

## 合作方案文库篇三

甲方：

\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

邮编： \_\_\_\_\_

外

方： \_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

邮编： \_\_\_\_\_

甲，乙双方经友好，坦诚协商，就甲方“ ”的建设项目投

融资合作事宜，达成共识如下：

一、公司名称：

\_\_\_\_\_（暂定）

四、甲方建设项目需提供的投融资总额约为\_\_\_\_\_万美元。

五、甲，乙双方拟共同成立合作公司，乙方拟以现汇作为合作条件；甲方拟以项目的土地，固定资产和未来收益作为合作条件。乙方所提供的建设资金分批进入中外合作公司的外汇账户后，使用期为\_\_\_\_\_年，前\_\_\_\_\_年为建设期，建设期内免本息。从第\_\_\_\_\_年底开始，甲方每年按\_\_\_\_\_%的保底利润支付乙方红利，连续\_\_\_\_\_年，到期不再还本息。

六、使乙方所提供的资金安全进入和汇出，双方就成立“中外合作公司”，设立“外汇账户”。

七、乙方负责提供申办合作公司所需的有关证明材料，甲方负责在当地办理申报，立项，注册等一切相关手续。双方保证提供给对方的材料是完整的，真实的，有效的。

八、甲方企事业用于抵押的企业的资产及建设项目，需根据xxx担保之规定，需项目担保，作为与乙方的引资条件，若由于任何不确定因素造成不能按时将利润支付给澳方的，乙方有权接管合作项目的经营权，直至收回投资后，将项目的经营权归还甲方。

九、甲方建设项目的未来收益，需按xxx合资合作法规定由双方认可的评估或谁机构进行分析评定和投资风险的估算后，作为乙方风险投资的依据。

十、中外合作公司成立后，乙方不参与今后合作公司的一切

经营活动，也不承担合作公司的所有法律与经济责任，只负责提供资金的监督使用和调配。合作期满后，乙方无条件退出，合作公司及全部甲方所有。

十一、甲，乙双方在引资合作过程中所产生的有关前期动作费用，境内部分由甲方垫付，境外部分由乙方承担。

十二、由此合作意向书所涉及的甲方与第三摩肩接踵经济关系及连带责任关系，均与乙方无关。

十三、乙方资金到位同时，按实际到位资金的\_\_\_\_\_%，甲方支付第三方（）一次性融资咨询服务费用。

十四、本合作意向书，由双方代表签字后确认。

十五、本合作意向书一式二份，双方各执一份。未尽事宜，双方另行协商。

时间：

总体来说，每一个项目融资的投资意向书都是不一样的，这取决于投资人的偏好和项目方的实际情况，同时也受到双方谈判能力的影响。一个安排合理的ts将有助于投资方和项目方的融合和共赢，反之，一个安排不合理的投资意向书则可能成为双方合作的阻碍。

## 合作方案文库篇四

以服务企业、提升技能、促进就业为宗旨，开展全方位、深层次、多形式的校企合作，形成校企按需组合，相互支持，共同发展，实现校企双赢的发展模式。

（一）互利原则。互利是校企合作的基础，学校在合作中提高教育管理水平和学生提升实操能力和就业能力，企业在合

作中提升企业文化和择优吸收优秀技能人才。

（二）互动原则。互动是促进校企建立更紧密合作的前提，学校与企业可利用各自优势资源互补不足，建立理论与实践一体化的培训基地，在培训与就业工作上建立互动平台。

（一）共建顶岗实习基地。学生在校完成教学计划规定的全部课程后，由学校推荐到用人单位进行为期一年或半年的顶岗实习，或接受短期岗前培训后再顶岗实习。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技术人才。

（二）共建人才培养基地。利用学校设施设备、教育管理、师资和企业实训场所、技术指导等优势资源，开展形式多样的技能培训，培养企业所需要的专业技术人才。

1、订单培训。学校应企业要求合理设置课程、制订培训计划，开展订单培训，为企业培养专项技能人才，培训毕业后即实现就业。

2、岗前培训。应企业要求送教进企业，对上岗前的工人进行岗位技能培训，解决企业招收熟练工难的问题。

3、在岗培训。应企业要求送教进企业，对在岗职工进行新知识、新业务的培训，提升劳动者技能。

（三）共建服务平台。由青xxxxx就业服务平台，定期发布人力资源供求信息，举办专场招聘会，让学校、学生、企业三方共享校企合作成果。

（一）校企对接。校企双方找准合作点，自行对接沟通，签订校企合作协议书，按协议书要求开展校企合作。

（二）协调指导。校企之间要建立工作协调机制，加强工作

的协调沟通，学校派专人到企业进行学生日常管理，企业各部门根据工作要求对实习学生进行技术指导。

（三）费用计算。学生在企业实习期间由企业为学生购买意外伤害保险，并按月支付给学校150元生 / 月的管理费用。

## 合作方案文库篇五

月日—一月日

商场前广场

### 一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。由商家与商场按6：4共同承担差价。（时间：月日—月日）一元十元产品放在大厅统一销售。购物满1000元即可抢购一元十元商品。

### 二、购物得大奖力帆轿车开回家

凡月日—月日在商场购物的消费者，可把购物收据的财务联放入抽奖箱内，参与商场于月日下午统一抽奖活动。奖项有：

一等奖：力帆三厢汽车一名

二等奖：洗衣机三名

三等奖：空调被五十名

纪念奖：杂物袋若干

备注：个人所得税及其他相关费用获奖人个人承担

### 三、全市最低价承诺

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市最低价。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。

## 合作方案文库篇六

结合公司目前状况，可以将商城发展分为几个阶段：

第一阶段：商城注册

第二阶段：商城开张准备

第三阶段：广告的投入与简介

第四阶段：商城运作期间必须注意事项分析

第五阶段：商城注册（分下面步骤进行）

### 1、注册企业支付宝

（2）验证账户信息：输入手机号，输入手机上的验证码

（3）注册支付宝账号：填写邮箱地址，到邮箱激活支付宝

### 2、商标的选定

初步的设计好文案，品牌故事，品牌文化，以及品牌理念。

选定好商标 开始注册商城

### 3、注册商城店铺

保证金与资费组成：

天猫经营必须交纳保证金，保证金主要用于保证商家按照天

猫的规范进行经营，并且在商家有违规行为时根据《天猫服务协议》及相关规则规定用于向天猫及消费者支付违约金。保证金根据店铺性质及商标状态不同，金额分为5万、10万、15万3档。

注：我司主要是做品牌，所以注册旗舰店。注册资金：根据天猫注册年费以及保证金要求，注册天猫旗舰店金额最少5万保证金+6w技术服务年费（如果年销售额达到60万就会全部返还技术服务费），保证金是一种押金，服务费根据业绩会按比例返还。

#### 4、需要提供的证件：

(1) 企业营业执照副本复印件（需完成有效年检且所售商品属于经营范围内）

(2) 企业税务登记证复印件（国税、地税均可）

(3) 组织机构代码证复印件

(4) 银行开户许可证复印件

(5) 法定代表人身份证正反面复印件

(6) 店铺负责人身份证正反面复印件

(7) 由国家商标局颁发的商标注册证或商标注册申请受理通知书复印件（若办理过变更、转让、续展，请一并提供商标局颁发的变更、转让、续展证明或受理通知书）

(8) 商家向支付宝公司出具的授权书。

#### 5、商城试运营3个月淘汰规则

(1) 对象：新入驻商家（入驻天猫0-3个月内）

(2) 考核期：入驻后的第三个月

(3) 考核频率：一次

(4) 考核时间：入驻后第四个月初

(5) 淘汰标准：商家若符合以下四项指标中的其中一项，淘宝均有权根据《淘宝b2c服务协议》第十二条第二项的规定终止《淘宝b2c服务协议》。

a□成交额：行业排名的末尾10%。

b□dsr: 低于。

c□退款纠纷率：高于3% ，且小二介入纠纷笔数高于10笔。

d. 行业标准：不符合行业标准发布信息。

6、年费结算：

(1) 因违规行为或资质造假被清退的不返还年费；

(4) 如商家与天猫的协议有效期跨自然年的，则非20的销售额不包含在年销售额内；

(5) 非年的销售额是：“交易成功”状态的时间点不在2014自然年度内的订单金额。

(6) 年费的返还结算在协议终止后进行。

注：入驻商城须：每笔交易，淘宝都会收取5%的积分点，半年要向淘宝公司开发票一次。如果买家在购买时索要发票，

也必须提供。

## 第二阶段：商城开张准备（分解）

### 1、运营团队准备（美工、客服、仓管）

### 2、仓储物流准备

（1）制定好公司内部的仓储发货流程规范，选择价格服务比较合适的快递公司。制定好全国的物流价格表，选择最便宜的物流合作公司。

（2）一名专门发货人员，一台快递单打印机，一台专门用于发货的电脑。

（3）发货人员需要每日记录发货明细+退换明细等数据数据统计。

### 3、经营商品准备（考察市场，针对淘宝商城同行分析，做出热销款式的价格战略方案，初步制定出有竞争力的主推款、活动款，礼品款）。

（1）低价活动款，走量款（带动店铺整理流量），利润10元左右。

（3）高端礼品款或潜力高端客户，独特个性顾客。利润100元以上。

### 4、商城上线准备（店铺装修，拍摄产品、美工图片处理、给品牌定位）

（1）拍摄产品，（高清数码图）各个部位细节，，

（2）产主图+产品描述页面的设计（可根据市场行情，其他优秀卖家，提取经验，结合自身，做出最好的，最合适我们

的）。

(3) 店铺装修，一个店铺装修，涉及到引导购买、促成交易、品牌的形象等众多问题，要求精益求精（如果美工不会，可外包，根据实际情况，大概在500左右）。

## 合作方案文库篇七

1. 针对不同年龄不同层次的人群策划与之相关的活动。
2. 围绕消费群体的尊重需求、自我实现需求来策划活动。
3. 活动要有参与性与互动性。
4. 活动要能成为市场话题。

香草人家的新顾客或潜力顾客。

1. 尊重现有的香世界庄园的顾客。
2. 通过尊重现有的香世界庄园的顾客，影响成为香草人家的潜在客户。
3. 通过给香世界庄园顾客的少量试吃与特殊服务的方式，影响他们成为香草人家的顾客。

1. 做商家联盟可以为香草人家提供：

联盟商家可以为我们的设置x展架、易拉宝、发放宣传单等为我们宣传预热。

2. 做联盟商家我们为他们提供：

香草人家代金券、香世界庄园代金券（可供其宴请朋友时使

用或者在庄园开展其员工活动使用)

3. 商家在庄园举行员工活动消费满x千元以上送一百元代金券或者骑马一小时等。(内容可自由变换)

商家联盟可以促进庄园与香草人家达成共赢，并且节约了宣传成本。

## 1. 信息发布

(香草人家茶庄将在七月六日试营业)

## 2. 具体活动内容

a服务人员名称征集

b微博疯狂猜图活动

c试吃及问卷调查

d试吃感想发布微博@香草人家，赠送代金券。(此代金券分时段使用或者消费满x元使用一张，每桌限一张。)

1. 互动参与性高。(服务人员名称征集，微博疯狂猜图活动，试吃及问卷调查等)

2. 能引起广泛讨论，形成话题。

3. 能表现出对香世界庄园客户的尊重和关怀。

4. 关注时间长。

5. 香草人家服务理念以及品牌特点均能得到广泛推广。