

活动方案奖励设置 听名师课活动方案心得体会(优质8篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

活动方案奖励设置篇一

随着互联网的快速发展，各种类型的网络课程逐渐涌现，越来越多的人已经习惯了在网上学习知识。而这样的学习方式在一定程度上倡导了自主学习和独处学习的美好。然而，在完成自主学习后，同学们对于课程内容的理解和应用确实重要的。因此，听听名师精品课程对于学习者而言不仅是一种享受，也是提高自身能力和专业能力的重要手段。

第二段： 活动方案介绍

针对这样的需求，我们学校为大家提供了“听名师课”活动。本活动包括多种形式的线上名师课程学习和线下总结讨论活动。在活动开始前，同学们可以就自己想听的课程进行投票。通过投票和针对同学们的需求，学校会邀请专业领域优秀的名师来为同学们讲课。在课程结束后，我们会邀请参与本次活动的同学们进行线下交流和总结。

第三段： 名师课的重要性

听名师课不仅可以让同学们更全面地了解自己所学的专业知识，也能增强个人对专业领域的兴趣。同时，名师课也可以成为跨专业学习的一个机会，让同学们触及到自己日常学习之外的领域知识。此外，名师课的一个重要作用就是为同学们提供百科全书式的知识库，让学习者在需要时可以便捷地

查询和扩展自己的知识。

第四段：听名师课的收获

在这次“听名师课”活动中，我有幸听到了多位优秀的名师们为大家带来的知识分享。从他们的课程中，我学到了关于专业领域外的知识，并且也在他们的课程中开拓了新的视野。同时，在与其他同学的讨论中，我也了解到了学习群体中的不同观点和想法。这些收获不仅让我更加深入地了解了所学专业，也让我更全面地了解了学习这一过程本身的重要性。

第五段：反思和总结

通过这次活动，我深刻地意识到了自己还存在一些课程掌握不牢、不够完整的问题。因此，我决定进一步加强自主学习和针对性学习，保证自己对专业知识的全面、深入理解。同时，我也意识到在网络时代，我们仍然需要交流、协作来丰富自己的学习体验。因此，我会更加积极参加同学们的线下讨论和交流活动，与其他同学一同探讨课程和专业领域知识。

活动方案奖励设置篇二

心理辅导作为一种专业的心理健康服务，可以帮助人们解决情绪、人际关系、学业压力等问题，让他们更好地适应生活。近期，我有幸参与了一次心理辅导活动方案，深刻认识到了心理辅导的重要性和有效性。在这个过程中，我结合个人的心得体会，总结了以下的心理辅导活动方案。

首先，心理辅导活动方案需要合理的设计。在设计心理辅导活动方案时，我们首先要根据被辅导者的具体情况制定个性化的目标和计划。个性化保证了活动的针对性，以及被辅导者的积极参与度。在目标上，我们需要明确被辅导者希望解决的问题，并且设定可行的、量化的目标。计划上，我们则

需要具体明确每一步的流程和活动，确保整个辅导过程的有序进行。

其次，心理辅导活动方案需要灵活的方法。在实施心理辅导活动时，我们可以采用各种各样的方法，如个人咨询、小组讨论、角色扮演等。这些方法可以根据被辅导者的情况进行灵活的选择，实现不同的目的和效果。对于情绪问题较多的人群，我们可以引导他们表达自己的感受，通过情感的宣泄来减轻压力；对于缺乏自信心的人群，我们可以通过小组讨论和角色扮演的方式来激发他们的主动性和自信心。

此外，心理辅导活动方案需要坚持有效的技术。作为心理辅导师，我们需要掌握一些有效的技术来增强心理辅导的效果。例如，我们可以使用倾听技术，通过倾听被辅导者的讲述来了解他们的内心世界，增加他们的归属感和理解感；同时，我们还可以运用积极心理学技术，帮助被辅导者积极看待问题，从积极的角度思考和应对困难。

着重指出的是，心理辅导活动方案需要专业的辅导师。心理辅导活动的效果取决于辅导师的专业性和素质。一个具备良好心理知识和技能的心理辅导师，能够更好地满足被辅导者的需求，提供有效的帮助。因此，为了不断提高自己的专业能力，辅导师需要不断学习和更新心理知识，提高自己的沟通技巧和倾听能力。

最后，心理辅导活动方案需要及时的反馈和评估。在实施心理辅导活动后，我们需要及时收集被辅导者的反馈信息，了解他们对活动效果的评价和建议。这样的反馈和评估可以指导我们对活动方案的调整和改进，提高活动的效果。此外，评估工作还可以对被辅导者的心理健康状况进行长期跟踪和观察，为后续的辅导提供参考。

总的来说，心理辅导活动方案是一项重要而复杂的工作。它需要合理的设计、灵活的方法、有效的技术、专业的辅导师

以及及时的反馈和评估。只有在这样的环节下，心理辅导活动方案才能真正发挥效用，促进被辅导者的心理健康。希望我们能够不断完善和创新心理辅导活动方案，为更多人提供更好的心理健康服务。

活动方案奖励设置篇三

“定期口腔检查 远离口腔疾病”

9月

全校学生

1、上一节“爱护牙齿”的健康课和制作黑板报

每班上一节有关“爱护牙齿”的健康课。六年级出一期主题黑板报(9月25日前完成)，通过以上活动引导学生提高认识，掌握方法，从而有效普及口腔保健常识的活动。

2、组织一节主题班会课

主题：“定期口腔检查 远离口腔疾病”——9.20爱牙日主题活动小学爱牙日活动方案小学爱牙日活动方案。内容：以四个护齿好习惯(早晚用含氟牙膏刷牙、餐后零食后咀嚼无糖口香糖、定期进行口腔检查、保持饮食平衡)作为中队课的内容。

3、举办一次爱牙手抄报比赛

三一六年级每班至少上交两份学生创作的手抄报作品。纸张要求：八开纸，作品上交时间：9月23日(星期三)前。

1、高度重视，精心组织

开展口腔保健宣传教育是我校扎实推进争当“四好少年”的

一项重要措施，促进少年儿童培养良好习惯、健康快乐成长的重要活动，各班要高度重视，精心组织，将各项活动落到实处，充分发挥好本次活动的积极作用。

2、积极宣传，广泛动员小学爱牙日活动方案主题班会。要加大活动宣传力度，通过各种有效的宣传渠道，积极宣传科学保健知识，让全体少先队员充分了解活动的意义，动员更多的队员积极加入到活动中来。

3、认真总结，及时报送。活动开展过程中，各班要注意认真搜集、整理各类活动资料，活动结束后，认真总结并按照规定上交学校。

活动方案奖励设置篇四

20xx相约汕头，清凉一夏。

为了丰富广大员工的文化生活、完善公司福利，感谢各位员工辛勤的付出和努力的工作。通过本次活动促进员工之间的相互了解，增强相互之间的团结及友谊。

□

- 1、加强团队凝聚力与团队协作能力；
- 2、激发职员参与公司各项活动的热情；
- 3、加强和巩固职员对公司的管理制度、企业理念、产品知识等的熟悉；
- 4、休闲娱乐，缓解工作疲劳；

汕尾龟龄岛露营、抓海胆、烧烤+风车岛浪漫之旅二日游 龟龄岛，位于广东汕尾捷胜镇南面海岸对开海面。其周边有牛

皮洲、赤腊、鹰屿、青屿和捞投屿等五个小岛，它们与一些明礁相呼应成为岛群。岛群北面距陆地海岸1.8公里；而主岛面距陆地海岸3.17公里。距离国际海道亦只13海里，是厦门、汕头、至香港、广州航线的必经之地。

20xx年 7 月 1 日 至20xx年 7 月 2 日

全体职员工

行政管理部

XXXXXXXXXXXX

感受海边露营、烧烤、海鲜粥、抓海胆、孔明灯、烟花、抓螃蟹、日出、日落浪漫之旅

□

08:00集合上车,途中我们会向驴友讲解线路、相关安全注意事项,然后介绍大家互相认识。

12:00左右到达汕尾市,直接到海边的饭店吃海鲜午饭。

13:00饭后坐快艇上龟龄岛,大家帮忙抬取我们的公共物质、约15分钟,上岛后在指定营地扎营,收拾个人物资,集中公共物资。下午自由活动游泳、泡海水、堆沙人、沙滩排球、足球(可自带)牵手心爱的人在海边散步一起看夕阳。有钓鱼用具者可在海边和码头钓鱼,没有者可在海边拣海螺及青口等贝壳,可供晚上食用。

17:00集体分工准备晚餐海鲜粥。大家一起帮忙、男的帮忙抬取物资,女的帮忙杀下螃蟹以及烧烤物质。领队会负责监督垃圾回收,不让人随意丢垃圾,用完餐后,负责场地清理。发现违规现象可就地处罚,罚唱歌罚跳舞。

20: 00晚会开始, 团队游戏、兔子舞等、晚会点燃孔明灯许愿。放飞许愿孔明灯: (一起放飞梦想、放飞希望、放飞爱情誓言, 两人送一个孔明灯)传说, 天灯具有神奇的灵气, 只要你将心愿写在天灯上, 随着天灯冉冉升向苍穹, 凝视星空便能实现心中美好的愿望。人们充满希冀的称它为向上天祈福的“愿望之翼”。

当漆黑的夜空天灯灿烂之时, 会给都市的夜空增添一道亮丽的风景。让天灯普照大地, 照亮未来, 光辉灿烂, 降福人间。你, 是否有几多心愿, 那么让天灯带着你五彩的梦, 遨游天际。燃起天灯, 再起希望, 让我们心想事成, 美梦成真! 21: 00美味海鲜烧烤开始, 一边欣赏夜景一边吃烧烤真是一件不错的事情啊, 不喜欢烧烤的自由活动, 杀人、吹水、看星星。

23: 30在海边扎营, 聆听着浪花之声入眠。

07: 30统一早餐或者睡个懒觉(如果想看日出就要早点起)

08: 00拍照(合影留念)、沙滩冲浪, 游走龟岭岛最高点、领略龟岭岛的另一处美丽的风景线。

13: 00午餐后休息片刻集合上车, 前往风车岛游玩摄影, 尽情挥洒您的艺术热情吧: 文艺范, 萝莉范.... 游风车岛, 蓝天白云之下, 一排排例队的风车, 犹如一队队巨人, 从天而降, 景象尉为壮观。

14: 30左右结束二天愉快的行程。

17: 30分左右回到温馨的家--梅城。

成人388元(全包, 此费用与绿野谈过, 80人的报价, 原价438元)

1、全程空调大巴、全程高速路费、司机吃住、快艇费

- 2、3正餐一早(餐标40元)、烧烤费、烟花、孔明灯
- 3、岛上卫生费、岛上冲凉费、两名“龟龄岛”多年领队
- 4、露营帐篷套装、公共装备、出行药品、上车每人一瓶矿泉水
- 5、32万元个人旅游意外险(注：18岁以下保额20万/人)

如需发票另加8%

- 1、活动中听从指挥发扬团队协作精神，倡导自助与必要的互助相结合的户外理念。
- 2、岛上四面环海，保管好个人贵重物品和身边同行队友的安全;两人同行原则，勿单独行动，以免发生危险无人知道。
- 3、活动产生的垃圾一律带离，不采摘岛上植物，做到“留下的只是你美丽的回忆，带走的只是你的留影和垃圾;任何垃圾请不要随意丢弃(包括纸巾)，自备垃圾袋，带出岛或烧掉，不准随意丢。
- 4、所有人必须统一购买户外保险。
- 5、爱钓鱼的请自备鱼杆，爱摄影的一定要带上单反。
- 7、自备零食及少量饮用水。
- 8、岛上蚊子较多，自备防蚊水，蚊香、花露水。
- 9、不要去捉岛上供妈祖放生的黑山羊和鸡。
- 10、山上烧香时请注意防火安全，自备零钱买香火，如果小店没开门，可以拿庙里的烧，但是要给香油钱。此岛是当地的圣岛，不要亵渎神灵。

11、岛上风景非常好，四周风景如画，可以随便走动，东面有南海观音，非常适合看日出和拍拖。

12、海里有海胆，请下海时留意，不要受伤，想捉海胆的，请自备手套和军胶鞋。

祝大家旅途愉快！

活动方案奖励设置篇五

心理辅导活动是一种心理学的应用技术，通过对个体的心理状态进行分析和干预，帮助他们解决心理问题，提升心理健康水平。在我参与一次心理辅导活动后，我深刻体会到了心理辅导的重要性和有效性。以下是我对心理辅导活动方案的心得体会。

首先，心理辅导活动方案的设计要符合被辅导者的特点和需求。在我参与的心理辅导活动中，辅导师通过问卷调查和个别访谈，了解了被辅导者的基本信息、问题和需求。辅导师根据这些信息，制定了个性化的辅导方案，以最大程度地满足被辅导者的需求。这种个性化的辅导方案设计，可以让被辅导者更好地接受和参与辅导活动，提高活动的效果。

其次，心理辅导活动方案要注重教育与咨询相结合。心理辅导既是一种教育活动，也是一种咨询活动。在辅导过程中，辅导师要以引导性问题为主，启发被辅导者自我思考和认知。辅导师还可以通过解释心理学知识和提供专业建议，帮助被辅导者了解和处理自己的问题。这种教育和咨询相结合的方式，可以使被辅导者获得更全面、准确的心理健康知识，提升自我管理和解决问题的能力。

第三，心理辅导活动方案要注意时间的合理安排。时间的合理安排对于心理辅导活动的效果起着重要作用。我参与的心理辅导活动设置了一定的时间限制，每个活动都有明确的起

止时间。这种安排可以让被辅导者充分利用时间进行思考和体验，同时也可以避免过度疲劳和困扰。辅导师还会根据被辅导者的情况，灵活掌握活动的进度和时间长度，确保每个被辅导者都能在足够的时间内完成辅导内容。

第四，心理辅导活动方案要注重参与者的主动性和互动性。心理辅导活动不仅仅是辅导师对被辅导者的一种单向指导，更是一种双向互动和参与。在我的心理辅导活动中，辅导师经常会给被辅导者留出思考和自由发言的时间，鼓励他们主动分享和表达内心感受。同时，辅导师还会引导被辅导者之间的互动，让他们倾听和理解彼此，从而增强彼此之间的共鸣和支持。

最后，心理辅导活动方案要注重实际应用和跟进。心理辅导不仅仅是解决当下的问题，更是提升被辅导者长期心理健康的一种途径。在我的心理辅导活动中，辅导师会通过家庭作业和行动计划的方式，引导被辅导者将学到的知识和技巧应用到实际生活中，并定期跟进他们的进展和需要。这种实际应用和跟进的方式，可以帮助被辅导者从心理辅导活动中获得更实际、长久的收益。

总之，在我参与心理辅导活动后，我对心理辅导活动方案有了更深入的理解和体会。个性化的设计、教育与咨询相结合、时间的合理安排、参与者的主动性和互动性，以及实际应用和跟进的重要性，都是一个成功心理辅导活动方案的重要组成部分。通过这次心理辅导活动的体验，我相信心理辅导活动方案将会在更多人的心理健康问题中发挥重要作用。

活动方案奖励设置篇六

****公司第*季度员工生日会 三、 活动时间**

每季度举办一期，每期约3个小时，具体时间提前通知。 四、
活动场地

1. 当季度生日的员工； 2. 邀请公司领导参加；
 3. 有文艺特长者带节目提前报名参加。
- ## 六、 活动程序安排

1. 准备工作：准备生日贺卡、布置活动现场
2. 6唱生日歌，许生日愿望，分享生日蛋糕； 2. 7合唱《明天会更好》或《感恩的心》，合影留念； 2. 8生日会结束，清理场地。

七、 费用预算

目前**公司在职人数为215人，**公司180人，集团9人，合计404人，预计年度总人数480人（包含辞职补充），按30元/人的标准，合计费用为14400元（费用视实际参加人数，由各公司分摊）。每期费用视活动形式不同可灵活安排，但年度总费用必须控制在总预算金额范围内。

活动方案奖励设置篇七

20xx年本科新生训练营由各学院根据学校的安排和学院自身的情况，在学院自定的时间内安排以下必须举办的活动，同时尽量安排建议举办的活动，以确保新生训练营的教育效果。

1. 学院迎新大会：介绍学院的特色，开展专业思想教育，讲解学校相关管理规定；
2. 学院名师第一课；
3. 新生之夜：由学院组织举办新生之夜活动。
7. 《理财管理》讲座；
8. 学院或班级创意造型比赛；

9. 走访学生宿舍和宿舍内务检查；

11. 网络安全教育：学生可自行登录网页进行学习；

13. 拔河比赛、跳大绳比赛；

14. 班服与口号设计比赛；

15. “给即将毕业的自己写一封信”评选活动；

16. 学习理解《学子铭》征文比赛；

1. 学院新生及家长见面会；

2. 《实验室操作与安全》讲座；

3. 《时间管理》讲座；

4. 《学生创新创业意识培养》讲座(校本部由学校集体安排)；

5. 《大学学习方法与技巧》讲座；

6. 《人际关系与大学生活》讲座(校本部由学校集体安排)；

7. 《大学生涯规划》讲座；

10. 班级联谊会；

11. 荧光夜跑；

12. 参观校史馆：学院自行与校史馆联系参观时间；

13. 参观心理健康教育中心：学院自行与心理健康教育中心联系参观时间。

活动方案奖励设置篇八

1、凡在4.15日至5.1期间，凭购物小票可在收银台处加1元可换取价值5元商品，满68元顾客加2元可换购价值10元商品，购物100元以上顾客加5元可换购“时尚运动t恤”一件。（5.1日前换小票，活动日开始一票换物。换购商品为袜子，内裤、背心、简易t恤等，此活动需设置最低消费标准。）

2、凡一次性购物满68元顾客，凭当日单张购物小票可到收银台免费办理积分卡一张；在活动时间内可享受双倍积分。当日购物满588元客户可赠送会员卡，可在任何棉之家连锁店内享受会员折扣。（特价商品、换购赠品后不参加积分活动，兑换积分卡后及时收回小票）

3、会员专利优惠产品，为了吸引更多会员客户购物，设置少量款式服饰进行折上折，即在活动折扣基础上再享受会员专利。（此方式需要新款、高利润产品为依托）

4、买赠及折扣 最常规手段，达到一定消费额后返还比例赠品（例，满38送袜子，满68送背心及等价吊带、满128送运动衫等。具体赠送礼品需要尽快确定购买。折扣产品不参与此方案）。

5、购物反馈 4.15-5.1日进店消费顾客，可于活动期间持购物小票到店内抵现金使用，（要提前确定好反馈比例）

1、人员准备，提前按岗位明确，责任到人，避免活动期间有环节出错。

2、货品准备，购置好促销品及具体折扣，保证参与活动产品供应（建议进购一批专用促销服饰）。

3、赠品、附件准备，赠品数量充足，保证供应。确认好所需附件，提前购买全。

(店内所经营产品及需采购赠品，杯子，脸盆等家用品，衣架，皮条等附件品)

4、 沟通方面，确认好参与活动店面，日期以及各店活动方式。