

教师节教师活动方案策划活动内容(汇总9篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

教师节教师活动方案策划活动内容篇一

每年的五月初五是我们中华民族的传统节日——端午节。为迎接端午佳节到来，丰富业主们精神文化生活，促进邻里和睦。

- 1、为了活跃小区文化气氛，增进邻里之间的友谊。
- 2、提升物业服务品质。

粽叶飘香迎端午，幸福和谐邻里情

总协调：

组长：

组员：

小区业主、住户

相关单位

6月17日下午14：30—17：00

小区广场

1、活动流程

14:30—15:30负责人致辞、包粽子

15:30—16:00互动环节—端午节知识竞答

16:00—16:30吃粽子

17:00活动结束收尾工作——全体物业人员。

注：15:30包完粽子后可拿到食堂煮熟，或自己带回家蒸煮。

2、前期准备

准备2个活动横幅，题字：“粽叶飘香迎端午，幸福和谐邻里情”。一由xxx装修公司赞助□(xx负责)

各单元门及公告栏张贴通知。(负责)

发微信及短信通知各业主及住户。(负责)

落实所需的材料与道具，如粽子的相关原料，与食堂联系锅灶等。(负责)

确定参与此活动的人数，并做人员具体分配。(负责)

让会包的人当师傅教学员怎么包(xxx负责教)

包粽子采取比赛方式，以最终所包粽子数量及质量为平价标准进行最终评比，观众举手投票计数评定。

包粽子优胜者以实物评为奖品。

端午节知识问答环节回答问题者若答对问题将获得一份小礼品。

制作知识问答的相关题目。(负责)

活动现场拍照留恋。(负责)

提示

小区业主及住户：

为迎接端午佳节到来，丰富业主们精神文化生活，促进邻里和睦，物业服务有限公司将举办首届端午包粽子活动，届时望各位业主、住户积极参与，具体活动相关内容公告如下：

一、活动内容：

互动问答、包粽子等。

二、活动时间：

x月x日下午14:30—17:00

三、活动地点：

教师节教师活动方案策划活动内容篇二

管家通过与业主的互动与沟通，增进业主对管家的信任、感情。

1、活动时间□20xx年x月xx日

2、活动时长：一天

3、活动地点□xx小区(水上项目区、烧烤区、高尔夫球场、文斗七星农场)

4、办单位□xx物业

5、对象：业主及家属

活动1：包粽子

在端午节吃粽子是端午节的习俗之一，粽子的味道不用说了，是十分美味的。但并不是每个人都会包粽子的。老毛说的好“自己动手，丰衣足食”，今天我们就自己动手一起来包粽子，看谁的手儿最巧，包的粽子最漂亮。需要材料：糯米、绿豆、肉粹、粽叶、粽绳。

活动2：吃粽子比赛

参赛者以三人为一组，蒙好双眼，待主持人宣布“开始”后，各参赛选手在原地转五圈，然后找到自己的粽子，以最快的速度解开包装吃完粽子，当完全咽下后举手示意，由工作人员检查无误后示意主持人宣布比赛结束。为完成游戏时间最短的获胜选手，发放奖品。其他两位发放纪念品。

活动3：赛皮划艇、赛竹排

赛皮划艇需要配备：皮划艇三艘、救生衣六件。

参赛人数：分为三组，一组两人。

活动4：高尔夫游戏

高尔夫”是荷兰文kolf的音译，意思是“在绿地和新鲜氧气中的美好生活”。高尔夫球是一种以棒击球入穴的球类运动。如今，高尔夫球运动已经成为贵族运动的代名词，但是它是由一群牧羊人发明的!“高尔夫”原意为“在绿地和新鲜空气中的美好生活”。它是一种把享受大自然乐趣、体育锻炼和游戏集于一身的运动。

活动5：体验开心农场种菜

在远离城市喧嚣的地方，有一片属于自己的田地，种着漂亮的蔬菜，呼吸着泥土的芬芳，感受着太阳的温度或许每个都市人心底都会有这样一个田园梦，才会让网络农庄的种菜、偷菜运动大行其道。心动不如行动，空怅惘永远只会耽误好春光，于是，在这个万物复苏的四月，《玩家旅游》决定打破都市的藩篱，踏上一场新的踏青旅程，来到文斗七星农场，走进现实版的“开心农场”，走访一群逃离都市的新农夫，体味一把都市外真实的种菜生活。

教师节教师活动方案策划活动内容篇三

春江潮水连海平，海上明月共潮生。中秋节伴随着时辰的脚步向我们走近了，在这个桂花飘香、月满情浓的节日里，您是不是还在为中秋送礼的疑问伤脑筋呢？每年的中秋节送礼方案都费尽心思，无论是中秋节送礼答谢客户，仍是中秋回馈员工礼品□20xx中秋节送礼方案确实是一件费劲的作业。重要的是当礼品发放下去却很难让所有的人都满意□20xx中秋送礼方案怎么做，怎么才华做到花小钱、办大事呢？本年就把这个疑问交给企礼邦礼业吧！我们在这传统佳节里精心策划了多种价位和特性的中秋送礼方案，一定让您不悔恨这次的选择！

很多人以为，赠送礼品主要是向客户表示感谢，一同又安定、加强了公司与客户之间已有出色联络。迩来一次查询闪现，在赠送商务礼品的公司中有47%的答复是“有效果”或“很有效果”，别的39%的公司以为至少“有点效果”，只需2%的公司以为送礼毫无优点。客户是我们的衣食父亲妈妈，送礼，当然不能没有客户的份！

一、中秋给客户送啥：

有用型：笔、本子、领带、钱包、香水、打火机、各类球拍

等此类最常用，晓得客户喜欢、性格，投其所好。客户比照容易接受，可以逐渐建立出色联络。

铺排型：台历、招财猫（类似的有牛、羊啥的吉祥物）、“水晶铺排“等。此类礼品没有太多有用及经济价值，不会给客户留下太深形象。打单子的要害时间，这类礼品仍是免了吧。豪华型：手表、高级礼品等此类礼品，眼看业务要到手了，此时不出手要待何时？不过，紧记一定要摸清楚客户的“身世”，否则送了也是白送。

二、中秋给客户怎么送礼：

- 1、直接带去客户公司送给自个
- 2、交给秘书或前台代转（当然要注意包装，不能走光哦）
- 3、送礼公司（一样注意包装疑问）
- 4、约客户出来坐坐，一同送上
- 5、交与客户联络亲近且定心的第三者代送这几种方法，根据礼品价值大小、人物等级、作业要害程度概括考虑，分配运用，没有很标准的做法，总之一原则：客户收着便当。还要记取，不是自个当面送的话，往后一定要打个电话明示或暗示此作业！

三、怎么给客户送礼·送礼前的考虑

送礼目的：每自个送礼都有一定目的，兄弟送礼是加深友谊，父亲妈妈给孩子送礼是增进亲情，给客户送礼，目的无非是希望坚持并增进友爱联络，等候后续长时间的协作，可是市场竞争如此剧烈的前提下，要怎么才华让客户认可你并记住你却是个大难题，因此，礼品的选择天然也成个了大疑问，太贵不敢送，贱卖拿不出手。所以，要独出心裁，既要不俗

又要寄予极好的寓意，不可过于名贵，有不能太贱卖，一定要可以凸显出你的心意！

四、怎么给客户送礼·送啥

根据上述种种要素的考虑，编者给我们举荐如下几款礼品，希望能给苦于中秋送礼的您带去几分构思。

五、中秋节给客户送啥

有用型：关于送礼的我们自身而言，都希望送出去的礼品能让客户形象深化，以抵达长时间的“广告效果”，送广告技能品便成为首选，送普洱技能茶，你也可以对技能茶进行特性描写图像和文字，印上公司logo□公司名称、联络方法、祝福语等，此举打破传统送礼方式，完全不同于别的礼品，既能保藏又能茶饮，两全其美！而多数人用来保藏鉴赏，这于无形中不只闪现贵公司的实力，也可以展示您的自个魅力，一同也可以为您带来终年“广告效应”，至少是5—！更重要的是寓意你们友谊深重，如同普洱茶，年份越久越醇香！是赠给亲朋好友、客户火伴的商务礼品，又是兼具长时间广告宣传效果的广告礼品。

教师节教师活动方案策划活动内容篇四

为了庆祝“五一”国际劳动节，增添节日气氛，增强我镇教
职工凝聚力，展示新时代我镇教师的风采。—镇中心小学行政及工会研究，决定开展以“我健康、我快乐”为主题的庆祝活动。具体方案如下：

一、领导机构：

组长：

副组长：

组员：

二、活动时间：

20--年4月23日下午1：30开始

三、活动地点：

--中心小学校园

四、参加人员：

全镇教职工

五、活动内容：

文艺表演

六、活动主持人：

七、活动要求：

1、各校要高度重视，提高认识，精心准备，确保活动效果，学校校长、工会小组长要亲自组织排练活动，各校工会小组长请于4月15日前交本校节目报名表及有有关节目音源发送到邮箱，以便于活动节目编排。

2、全镇所有工会会员都要按时参与(要求4月23日下午1：20前到会场)，如无十分特殊不能缺席。除白沙、满堂、新龙、新成、景乐学校准备两个节目外其他每间学校准备一个节目，参加表演的'队员要准时到位参加表演。

八、活动奖项设定：

一等奖5名，二等奖7名，三等奖若干名。

特别交待：

一、部分学校节目类型安排表

二、各校节目报名表

三、评委、后勤工作安排：

1、活动评委：

2、会场布置由杨汉德副校长负责安排。

教师节教师活动方案策划活动内容篇五

一、活动背景：金秋佳节是中国传统的节日，每年这个时候，月饼成了馈赠亲友，表达祝福的最佳礼品，可是由于很多原因，如加班、临时有事、面子问题、要送的人数太多亲自赠送很麻烦等，人们即使很想也只能放弃这份祝福。现今地区各大超市都几乎实行一贯的打折降价或加送其余礼品等促销活动，顾客已经对此失去兴趣。直接面对面的馈赠对于有些人很难表达其情感。

二、活动主题：中秋送

礼不用愁，大使帮你亲自送到家。（商场中秋大使为你亲自送上对亲友的祝福，为你解决送礼忧愁）

三、目标人群：因各种原因无法对亲友进行馈赠的人群。

四、活动目的：

1、通过此活动增加月饼销售利润，并增加其销售额。

2、通过中秋大使送礼时的良好言行感染客户，提升企业形象。

3、为顾客提供便利，吸引更多的顾客群。

4、为顾客传达情感。

5、以此活动为基本，可延伸到其它节日中使用，如圣诞或元旦等。

6、增加企业竞争手段，做出差异。

五、活动内容：

1、时间：_月_日---中秋前一天

2、地点：活动仅限惠城区

3、活动准备：

a□安排一定量的运输车与“中秋大使”。

b□驾驶员必须熟悉城区行车路线，要求尽量在运送过程中减少时间消耗，提高运送效率。

c□对“中秋大使”进行语言与动作的教育，并学习遇到问题的处理方法。

d□对月饼售价进行适当改进，尽量提高总体利润额。

e□联系卡片经销商，购买一定数量的精美卡片，最好能根据赠送对象不同而分类的卡片，如：情人卡、亲人卡、朋友卡等。

f□活动推广：在活动实施前一星期左右在商场张贴海报对活动进行宣传，也可通过报章、电台等途径加强宣传广度。但要进行一定的成本核算方可实施。宣传时应尽量做到语言简

洁易懂，并需要对特殊情况进行必要说明。

六、注意事项：

1、顾客购买礼品后要按其要求进行包装，并询问并登记要求运送的详细地址和最佳运送时间段，最好能够让顾客提供其联系电话和收礼人的联系电话以方便赠送时有特殊情况可以取得联系。

2、“中秋大使”的言行代表着商场的荣誉，必须对“大使”进行严格挑选，形象和语言亲和力方面必须良好，而且对于可能遇到的问题必须对“大使”进行教育。

3、为避免一些问题，此活动的运送品只能限制在中秋礼品上，不能涉及现金，在包装时必须对礼品进行检查，不能存在现金。

4、由于可能会出现客户拒收等情况，在活动宣传时应予以说明，并说明出现此情况商场把原礼品联系退回与顾客。

5、出现拒收或客户不在等情况时，“大使”必须尽快与商场负责人取得联系，告知情况后继续进行下个任务，由商场有关人员联系顾客或受礼人进行询问解决。

6、所送礼品必须为商场所购产品，购买人必须留下真实联系号码和姓名，如因所留号码有误造成返还不到时，7日后商场有对货品进行处理的权利，这点应在宣传或者活动开展时说明。

7、卡片中的自写赠言是顾客对于受礼人最真挚的祝愿，是情感的坦然流露，因此卡片的挑选一定要注重其外观精美和里面的文字内涵。如果在月饼售价做调整，卡片也可改为台历等，当然里面要有商场的有关介绍啦。做宣传嘛。

注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

七、喜拍“全家福”

购物满200元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。时间：中秋节当天)地点：商场门口广场协办：某某影楼或某某胶卷公司操作说明：

可现场布置一个场景，或搭建一个亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

最好是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

八、特别服务措施：

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1. 月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2. 月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。

顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

3. 月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

九、其他活动简要：

1. 中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满300元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

2. 中秋良辰美景，当然少不了歌舞助兴，可联系一些业余歌舞组合到商场门口搭台表演，以营造出中秋热闹氛围。

教师节教师活动方案策划活动内容篇六

每年的五月初五是我们中华民族的传统节日——端午节。为迎接端午佳节到来，丰富业主们精神文化生活，促进邻里和睦。

1、为了活跃小区文化气氛，增进邻里之间的友谊。

2、提升物业服务品质。

粽叶飘香迎端午，幸福和谐邻里情

总协调□xx

组长□xx

组员□xx

小区业主、住户及相关单位

6月xx日下午xx点到xx点

小区广场

(一) 活动流程：

- 1、负责人致辞、包粽子。
- 2、动环节—端午节知识竞答。
- 3、吃粽子。
- 4、活动结束收尾工作——全体物业人员。

注：包完粽子后可拿到食堂煮熟，或自己带回家蒸煮。

(二) 前期准备

- 1、备2个活动横幅，题字：“粽叶飘香迎端午，幸福和谐邻里情”。—由xxx装修公司赞助□(xx负责)
- 2、单元门及公告栏张贴通知□(xx负责)
- 3、微信及短信通知各业主及住户□(xx负责)
- 4、实所需的材料与道具，如粽子的相关原料，与食堂联系锅灶等□(xx负责)

- 5、定参与此活动的人数，并做人员具体分配□(xx负责)
- 6、会包的人当师傅教学员怎么包(xx负责教)
- 7、粽子采取比赛方式，以最终所包粽子数量及质量为平价标准进行最终评比，观众举手投票计数评定。
- 8、粽子优胜者以实物评为奖品。
- 9、午节知识问答环节回答问题者若答对问题将获得一份小礼品。
- 10、知识问答的相关题目□(xx负责)
- 11、现场拍照留恋□(xx负责)

教师节教师活动方案策划活动内容篇七

下午3点整。

酒店路店。

公司全体员工。

将公司全体员工分为四组，每组人数基本相等，拿到a的为该组组长，站到对尾，负责游戏最后猜词语，其他组员顺序由组内自行商议决定(商议时间不超过2分钟)，若其中有不能参加的则该组推选出一名组长，猜词顺序按照牌黑桃、红桃、梅花、方片的顺序进行，游戏期间由xx负责对每一组进行计时。当对内所有队员都完成形体传递词语后，由组长进行猜词，当组长猜对词语(意思相同即可)或确定放弃时停止计时。

注意事项：表演的人员不许用声音及口型；表演完的本队人员可以看但是不许用任何方式交流；等候的队员不许偷看；不许

使用道具;场下观看的人员无论是表演过的还是没表演的只能乐别的不能做;违反此规则的全队给一次提醒机会;给一分钟准备。

每一组排成一排，面向背后站立，做表演的两们同事转过身，向前走两步进行表演，表演结束后回归队伍，表演时采用上述的方式进行，依此类推，直到游戏做完为止，每一组最高限时10分钟。

当猜词成功时，使用时间最少者为获胜队。

当所有参赛组均未猜对词语时，则使用时间最短者为获胜。

1、两位表演者之间不可说话，不可对口型，只允许使用形表演。

2、在表演人员进行表演的过程中，队内其他人员不可以回头，在表演结束后将身体转向相反方面，不可再次参加与到表演中。

如若出现上述情况，视为犯规。

违规者将被更换词语，重新开始，不停止计时，为了对违规队的惩罚，词语的难度将有所增加。

粽子分为多种不同的馅儿，获胜组的组员将有权利进行选择自己喜爱的口味，剩余组将由派发的方式进行。

装备照相机及摄像机，购买粽子及带蒸锅，准备两幅牌并发给大家，制作分组队员名单，计时工作，现场拍照及摄像，游戏过程中进行粽子的加热，准备若干与端午相关的语句。

教师节教师活动方案策划活动内容篇八

一、活动时间：20__年12月31日—20__年1月3日(共4天)

二、活动目的：通过此次活动扩大项目市场的知名度，烘托现场销售气氛，扩大在受众群众中的影响力，拉近与现有业主之间的关系，增加老带新客户的销售比例，并拓展新客户资源。

三、活动主题：新春、回馈新老客户

四、活动地点：遂宁市商业步行街

五、活动目标客群：潜在客户、老带新客户

六、活动内容：

1)老带新客户：交易成功老客户可获得1个点的优惠。(可直接抵充房款金额)

2)在活动当日成交的客户：可享受20__元的房款优惠。(前期已排号客户除外)

3)抽奖活动：在活动第4天(1月3日)19：30举办抽奖活动。

1等奖：价值1个点的购房基金(1名)

2等奖：价值20__元购房基金(2名)

3等奖：油和大米各一袋(10名)

纪念奖：交易中心纪念品一份(若干)

七、抽奖活动细则：

1、抽奖资格：

1) 20__年12月31日—20__年1月3日购买成功并签订认购书客户。

2) 老客户带新客户交易成功者(根据带人数量抽取几次)。

2、抽奖办法：

1) 根据购买成功客户填写真实姓名、电话、房号。

2) 老客户带新客户交易成功者填写老客户姓名、电话、房号。

3) 抽奖券分正、副券。(正券归活动方、副券归顾客)。

3、抽奖方式：抽奖当天购房者、老带新客户由将奖券正券撕下交给工作人员，工作人员现场将奖券现场装箱。活动方代表抽取奖券，凡抽出奖券于客户手中副券姓名、房号、电话相同者即为中奖。

4、兑奖办法：

1) 1等奖中奖客户：凭身份证、认购协议书7天内到售楼部办理首付款时一次性抵充总房款。

2) 2等奖中奖客户：凭身份证、认购协议书7天内到售楼部办理首付款时一次性抵充总房款。

3) 3等奖中奖客户：凭副券现场领取(活跃现场气氛)。

4) 纪念奖：现场领取交易中心纪念品一份(若干)。

5) 凡中奖者在7天内没办理领奖则视为自动放弃获奖资格。

八、媒体宣传：

1)活动现场周边dm单派发。(引领客户到活动现场感染活动气氛，促进购买)。

2)短信、电话通知新老客户，引起客户关注。(吸引老客户促进老带新增加销售量及现场气氛营造)。

3)销售部设立x展架发布活动信息。

4)置业顾问引导以前有意向未成交客户，告知优惠信息。(增加成功交易几率)。

八、物料准备：

详见附件1

九、费用预算：

详见附件1

十、人员安排：

详见附件2

教师节教师活动方案策划活动内容篇九

明月千里寄相思。

二、举办此次活动的意义与目的

中秋节是我国的一个传统节日，在这个信息化社会里，我们应该保留一点传统的东西、你可听过韩国要申请“端午节”为自己的文化遗产，你觉得如果我们不来拥护我们自己的传统节日，当真正的如果哪个国家连你自己的传统节日也霸占为自己的的时候，你会有什么想法，什么心态!何况这个世界

已经让我们失去了许多亲人们互相亲近的机会，如果连这个团圆的日子我们也忘记，这个世界还有多少亲情、感情存在！

三、主办单位

主办单位：__团委学生会。

四、活动时间及地点

时间：20__年__月__号晚上。

地点：学校操场。

五、参与报名

条件：全校师生。

方式：__定点报名。

时间：__月__日到__月__日。

六、活动流程

1、节目征集，为保证晚会的质量，晚会要邀请一些在学院以前组织的活动中取得观众认可的演员，当然为了不打击新生的积极性，同时考虑到在中秋节给人的就是一种团团圆圆的气氛，所以会考虑策划一些合唱类型的节目，既达到中秋节的意境，又给每个人展示自我的机会。

2、__月__号进行节目初步审查。

3、经大家评定，被选出的节目继续排练、要求节目更加完善、精彩，观赏性更强、为了节约时间，所有已确定节目同时开始进行演练，由各演出节目负责人安排训练、彩排。

七、准备工作

- 1、由办公室成员联系借用的场地。
- 2、由外联部负责借用的一些设备和材料。
- 3、各演出节目的负责人上交所需的伴奏材料，如cd等。
- 4、场地安排的负责人布置好场地。
- 5、演出当日，由各班学长组成员带到学校操场。

八、活动资金预算

1、场地布置

宣传背景：10乘8=80平米，5元每平米，共400元
舞台道具：
租借音响：100元。

现场布置：100。

非预见性支出：200。

2、活动所需

足球场；舞台灯光布置；舞台音响布置；月饼(奖品)。