

最新乡村教育活动方案 教育实习计划书(精选9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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下就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。

乡村教育活动方案篇一

为了使自己切实做好实习工作，特制定计划如下：

(二)熟读新课标，通过自己的学习与老师的指导，尽可能多的掌握新课程改革的理念。

(三)认真虚心的向各位老师学习，培养自己在教学课堂中应了解的技能，如：引入技能，语言技能等等。

(四)在实习的过程中，逐渐培养自己的独立工作能力，社会交际能力，一个教育事业者应有的责任感和使命感。

(一)认真听指导老师的课，并对教师的教授情况以及学生的听讲情况做好记录。

在八周的实习中，我会完成十节课的听课任务，并仔细做好记录，在课下进行反思与总结，吸收指导老师的讲课经验。

(二)做好教育调查

根据我校教育处拟定的题目，结合教育实习的情况，开展一次专题调查活动，写出不少于三千字的调查报告。

(三)自我反思，在反思中不断提升自己的教学水平

(四)做好老师安排的每一份任务

乡村教育活动方案篇二

带着喜悦的余波，满怀美好的憧憬，鼓足饱满的干劲，光明小学又迎来了崭新的一个学期，光明人满怀激情，有条不紊的做好了开学前的一切准备工作。本学期以来，办公室工作将根据学校工作计划，围绕学校中心工作，进一步加强办公室的服务意识和统筹协调功能，协调学校各部门，安排好各学月工作和周工作，保证学校教育教学工作有条不紊地开展。

根据上级文件精神，协调学校各部门工作，处理好日常事务、教职工思想工作，了解意见，与领导沟通。对于学校重大会议、活动的组织和协调，办公室都必须作到超前的工作原则，尤其要注意活动的细致性、周到性和实效性，根据学校规定和工作需要，协助校长组织安排行政会、教师会和其他会议，作好统筹协调工作。

本学期学校将开展艺术节、校园艺术节“班班有歌声”、“班班有美展”、安全讲座、演练等等，办公室的主要任务是为每一项活动作好他们的组织、协调、后勤服务等工作。

根据老师当月工作情况和各部门考核结果，将各办公室教师的考勤、请假、外出、迟到、早午晚辅导等情况一一统计汇总，及时公示等。严格按照学校考勤制度执行。

及时收接学校邮件信息、将文件通知、信息向校长汇报，并将信息传递到相关人员处。督促相关人员完成文件要求，并及时上缴材料。

及时通知各项比赛任务，督促完成。将学校的活动进行推广，向媒体推荐学校的优秀活动，并进行报道。

充分利用好学校的电子显示屏，作为与家长沟通、提升学校文化氛围和学校表彰情况展示的平台。积极为学校的各类活动制作标语、横幅、以及宣传工作。将学校的活动进行推广，向媒体推荐学校的优秀活动，并进行报道。及时收集媒体报道，为本年度三赛三比做好准备。

(一) 本学期台江区将迎来三赛三比，办公室积极协调各部门做好总结工作，并汇总，顺利通过检验。

(二) 本学期我校举行各项活动，办公室认真负责分配任务，积极协调各部门做好准备，取得良好的成绩。

认真做好教师的继续教育审核工作和人事档案工作，督促教师认真参加进修学校组织的继续教育、岗位培训活动，不断丰富教学积淀，拓宽视野。营造浓郁的学习氛围，让老师们在不断的学习中进步，帮助老师进行学历学习的申报，并在教师取得高一级学历时进行学历更改材料的汇总、审核和上报工作。

乡村教育活动方案篇三

本计划主要内容为公司人力资源部20xx年培训工作的具体内容、时间安排和费用预算等。编制本计划的目的在于加强对培训工作的管理，提高培训工作的计划性、有效性和针对性，使得培训工作能够有效地配合和推动公司战略提升和年度经营目标的实现。

公司岗位说明书、员工培训需求调查、中层管理人员座谈、公司战略提升与拓展需求、公司对培训工作的要求。

为确保培训工作具有明确的行动方向，人力资源部特制定了培训原则、方针和要求，用以指导全年培训工作的开展。

1、培训原则

实用性、有效性、针对性、持续性为公司培训管理的根本原则。

2、培训方针

以提升全员综合能力为基础，以提高中层管理能力、团队协作融合和员工实际岗位技能为重点，建立具有xx特色的全员培训机制，全面促进员工成长与发展和公司整体竞争力提升，确保培训对公司业绩达标、战略提升及员工个人成长的推进力。

3、培训的六个要求

- 1) 锁定战略提升与未来发展需求；
- 2) 锁定企业文化建设；
- 3) 锁定中层管理人员以及后备队伍能力发展；
- 4) 锁定学习型组织建设；
- 5) 锁定企业内部资源共享；
- 6) 锁定内部培训指导系统的建立与完善。
 - 1) 建立并不断完善公司培训体系与操作流程，确保培训工作高效运作；
 - 2) 传递和发展xx资讯企业文化，建立员工特别是新员工对企业的归属感和认同感；
 - 3) 使所有在岗员工20xx年都能享有高质量、高价值的培训；
 - 4) 重点为中层管理人员提供系统培训，以保证各部门工作目

标的有效完成；

- 5) 进一步完善培训课程体系，确保培训内容和企业文化的一致性；
- 6) 打造具备可复制性的系列品牌课程，并备档；
- 7) 建立内外部培训师队伍，确保培训师资的胜任能力与实际培训效果；
- 8) 推行交叉培训，实现企业资源共享和员工业务能力提升；
- 9) 加强企业文化氛围对企业的渗透。

根据20xx年培训需求分析，现对20xx年总培训计划总体安排如下：

- 2) 每季度1场大型全员销售培训，形式由内外训相结合；
- 3) 为中层管理人员提供企业外训每月1人/次（根据实际情况）；
- 4) 季度及月度计划：由人力资源部培训专员在每季度末或月度末根据实际情况，对年度计划分解及修改，并提供季度或月度计划给人力资源部经理并抄送各相关部门负责人。

1、新员工入职培训

人力资源部组织安排新员工进行企业文化及公司管理制度培训，并统一安排观看《xx资讯新员工培训教程》视频。课程内容包括：企业文化及公司管理制度、客户管理及查询系统使用、产品知识、电话实战、样本制作、事业部管理制度、优质客户寻找及判断、如何报价、同行特点分析、数据合理应用、大客户开发、如何催款、行业开发等。

2、在职培训课程大纲（包括内外训方向，实际课程根据方向进行细分设计）

普通员工培训方向

3、计划外培训

计划外培训是指不在20xx年度培训计划内的培训项目。具体培训内容根据公司阶段性实际需要及员工申请进行安排。计划外培训应遵循以下原则：

- 1) 培训项目内容应符合公司业务或员工能力的提升需要；
- 2) 提前两周提出申请；
- 3) 培训费用在预算之内；
- 4) 同一主题内容一年内原则上只能申请一次

根据公司发展需要□20xx年重点培训对象确定为中层以上管理人员，因此20xx年培训工作的主要侧重点就是为中层以上管理人员提供合理、有效、针对性强的高质量培训课程。

主要项目包括：（外训按照外训管理制度实施，内训从课程中筛选，并重点分层次打造系列培训）

同时，根据公司业务开展需要及员工培训需求调查的分析结果表明，普通员工在某些项目的培训需求上非常的强烈，需要培训专员系统的安排培训：

主要项目包括：（以销售技巧、谈判技巧、心态激励为主设计系列课程）

在充分总结公司20xx年现有培训情况基础上□20xx年，我们

将明确建设学习型企业的培训文化。围绕公司确定的战略发展目标以及对员工职业素质要求，建立以知识管理为基础，以企业及员工发展为导向的学习体系，努力营造“爱学习、愿共享”的学习氛围，形成开放、共享、创新的企业培训文化，逐步把“工作学习一体化”的理念贯穿于企业各项工作中，努力将xx建设成学习制度健全、学习氛围浓厚、各企业竞争力不断增强，具有共同的企业使命和核心价值观的持续学习型企业。

采取多样的培训文化宣导方式，合理使用多媒体设备进行企业文化及知识的宣传与引导。

中高层计划培训课程

乡村教育活动方案篇四

主要侧重计划书侧重执行概要、团队建设、商业模式、营销策略、风险控制、资金使用、收益分配等环节，是编制项目经营管理方案和风险评估报告的重要依据。以下是计划网小编整理的“教育商业计划书”，仅供大家参考！

教育商业计划书模板【第一篇】：儿童教育商业计划书

1. 项目说明

1.1 项目计划

本项目计划组建一家新颖的儿童教育主题餐厅：“尚德乐”儿童教育主题餐厅，主要从事针对儿童健康成长、快乐教育类型的餐饮经营。

1.1.1 餐厅名称

“尚德乐”儿童教育主题餐厅（暂定）

德智体美劳，德居位首；尚德乐学，健康快乐；将教育引入到儿童的吃喝玩乐之中，在儿童获得健康营养的同时耳濡目染地体验快乐的教育。

1. 1. 2 目标计划

一、群体目标：0-12岁（初中以下）儿童及其家人、老师等间接消费群体；

二、市场目标：第一家店以北京市场作为实验，成功后复制到全国；

三、经营目标：成立第一年，计划年接待顾客量为**万人次，即日接待顾客量约为***人次，顾客范围以餐厅所在区儿童为主要对象。第二年，增加顾客量至**万人次，即日接待顾客量约为***人次，顾客范围拓展到周边区。第三年将顾客范围推广到整个北京市，同时将年接待顾客量扩大到**万人次。第四年将向外部定向募集资金，并着手诚招个人或企业加盟“尚德乐”儿童教育主题餐厅。第五年走出北京，向全国的儿童主题餐厅挑战进军，届时本公司将以多种形式接受合作伙伴的加盟，包括优先股、可转换债、附任股权债等灵活多样的形式。投资合作者的利益将采用转售、回购与上市等多种途径获得回报与退出。

1. 2 产品和服务

“尚德乐”儿童教育主题餐厅将成为一个多项服务于一身的餐饮中心，提供以下服务：

- (1) 向顾客提供健康营养的食品
- (2) 向顾客提供虚拟的教育食品
- (3) 为顾客提供健康饮食咨询

- (4) 为顾客提供快乐教育咨询
- (5) 为顾客提供免费的娱乐表演
- (6) 为顾客提供免费的智力游戏
- (7) 为家长提供培养孩子动手能力的机会
- (8) 为顾客免费提供娱乐设施和教育材料
- (9) 为儿童与家长、老师提供互动的diy节目
- (10) 向顾客赠送健康成长与快乐教育阅读手册
- (11) 根据客户需要提供特色的亲子教育菜系（产品）
- (12) 根据客户需要提供儿童感恩父母的菜系（产品）
- (13) 向会员赠送书籍、纪念品及参与娱乐互动或快乐教育的摄影光盘

.....

1.3 市场机遇

1.3.1 “早教市场”前景广阔 风投青睐儿童产业

国内的早教市场在1998年开始萌芽，经过10多年的发展，早教机构已经走过了一波迅速扩张期。以东方爱婴、红黄蓝等为代表的本土早教机构和以金宝贝[gymboree]、天才宝贝等为代表的海外品牌共同占据着当前的早教市场。并且，自20××年以来，伴随金猪宝宝概念的兴起，风投争先恐后地涌入中国早教市场。

本土品牌以东方爱婴为例，成立12年在全国拥有400多家直营或加盟的早教中心，20××、20××年分别斩获华威国际和祥峰投资数百万美元的投资。而另一家本土机构红黄蓝则于20××年9月收获来自美国hagerty公司首轮战略投资，目前也已建成近200家亲子园和幼儿园。

外资品牌方面，在中国拥有40多家早教中心的天才宝贝母公司睿稚集团，接受了来自德同资本、华威国际、智基创投轮番注资，融资总额达1500万美元，并初步计划于20××年上市。而作为全球早教市场的领跑者，××××年成立于美国的金宝贝，早在××××年就成功登陆纳斯达克，进入中国市场短短5年就已经在全国各地拥有了185家早教中心。

1. 3. 2 “健康成长”受重视 儿童主题餐厅兴起

数据显示：20××年全社会餐饮业零售额达到17998亿元，同比增长16.8%，人均餐饮消费1348.4元。其中，休闲餐饮因为兼具了餐饮、娱乐、沟通情感的因素，加之其就餐时段灵活，餐品饮料全天候不间断供应的特点，成就了其平均利润率最高。20××年我国餐饮业将跨入新的发展阶段，餐饮市场将继续平稳快速增长，预计全年餐饮业营业额将达到2万亿元。

随着经济发展，人们生活水平不断提高，以及政策的影响，儿童的健康饮食越来越受到社会重视，家庭消费支出用于儿童饮食（健康成长）方面的份额越来越大。近年来以儿童为主题的各类餐厅不断兴起，芭迪熊、蛋蛋屋、泰迪之家、poooplamama、布奇儿童天地等各具特色。据悉，第一家“芭迪熊”儿童主题餐厅自20××年1月1日在上海成立以来，发展迅速，目前月营业收入已达30-40万元，月最高净利达三四万元。

1. 3. 3快乐教育与健康饮食的完美结合

尽管各类早教机构与儿童特色的主题餐厅层出不穷，但国内目前还尚未有一家将二者很好的融合为一体，即在健康饮食的过程中参与娱乐形式的各种教育活动，寓教于乐，融教于食。因此，这种在满足儿童健康营养的同时，带给他们以快乐教育的主题餐厅必有很好的市场前景。

2. 项目描述

2.1 选址规模

2.1.1 餐厅选址及其区位分析（略）

2.1.2 餐厅规模及其分区

占地面积、建设平米、主客厅、厨房、仓库、卫生间、游乐厅、书库□diy区、表演台、摄影区等等。

住客厅按年龄划分为不同区间，0-3岁“金童宝宝”区、4-6岁“快乐王子”区、7-15“清华北大”区等等（名称暂定）。

2.2. 食品菜系

2.2.1 健康营养类

抽样调查表明，有48%的人认为自己及其家人的身体状况良好，饮食习惯正常，但对目前的饮食现状表示不满，对餐品的健美强身需求较为关注，特别是子女孩子的健康他们更为关注。针对此类人群本餐厅遵循营养平衡原理将推出精品套餐“一二三”，即每位顾客进餐时可根据选餐提示自主选择一份水果、二份蔬菜、三份主食，实现营养合理搭配。

2.2.2 功能调节类

抽样调查中，有31%的人认为自己及其家人的身体状况介于健

康与疾病中间，即属于城市亚健康人群。幼儿时期的健康，关系到一生的成长，父母更加重视。针对此类人群的特征，“尚德乐”将从维持和调节性机能的角度，推出具有明显季节特色的四季餐品：“绿色关怀”、“蓝色关怀”、“金色关怀”、“银色关怀”。

2. 2. 3 疾病食疗类

抽样调查有21%的人对自己及其家人的身体状况比较担忧，其中又有70%的人此类人群一般对健康的投资较大，对饮食习惯的改善较为主动。针对此类特点，本餐厅将推出药膳菜肴、汤类粥品、酒茶药饮、果汁汤剂四类食疗餐品，顾客可依据医师的诊断结果，在本餐厅营养师的指导下选择适当的食料餐品。

2. 2. 4 快乐教育类

此类主要为虚拟食品（产品），在顾客等待餐饮过程中，根据顾客（家长或孩子）需要，精心准备的教育类型的智力游戏套餐，以玩乐教育为主的玩具、节目等而非食物，如拼图、识图、识字、表演、画饼diy等。

2. 3. 教育课程

2. 3. 1 自造餐

在孩子进入餐厅等餐的时间里，根据他们的需要，服务人员呈上一盘餐菜配料（配件），孩子自己动手，丰衣足食，自己给自己做一顿美味佳肴，以培养他们自己生活的意识和动手能力。

2. 3. 2 玩乐餐

此餐不是用来吃的，而是用来玩的，绝对特色少见。比如一盘

“金鸡独立”让孩子们动手拼出一幅中国地图或者一只立体磨具；一盘“白鹤亮翅”让孩子们认识飞禽动物，同时感染太极文化；一盘“画饼充饥”让小朋友们发挥想象空间，锻炼他们的思维能力和绘画水平；甚至可以送上一只“魔方”让他们玩，培养孩子们的智力。如果吃剩了，还可以让他们动手做个打包用的“盒子”，培养他们节约意识。

2.3.3 互动餐（互动课）

这种互动可以是服务员与小朋友之间，也可以是孩子与父母老师之间的互动，教孩子们如何做饼干、如何做糕点、如何做菜饼、如何做豆浆奶酪、如何认知不同菜系的营养价值、如何将食物摆成不能造型、如何在食物上雕刻等。

2.3.4 表演餐（表演课）

让孩子参加活动演出或观看学习节目，如当小主持、扮演灰太狼或喜洋洋、唱歌跳舞、演讲、小发明展示、好书推荐、作文朗读、说说理想等等。

3. 市场调研

3.1 调查目的

- (1) 了解人们对儿童饮食健康的关注程度；
- (2) 调查人们对快乐教育的了解程度和市场容量大小；
- (3) 消费者对教育餐饮产品的态度、价格承受能力；
- (4) 业内人士对儿童教育主题餐厅的建议和看法；
- (5) 有关部门对儿童教育主题餐厅的支持和政策。

3.2 调查方法与对象

根据调查目的，拟订调查提纲，采用问题答卷、访谈等多种形式进行调查。访问对象为各大中城市父母家长、老师学生、饮食专家、儿童教育专家、儿童主题餐厅经营者、儿童娱乐场所经营者等。

3.3 调查时间（分阶段，略）

3.4 样本分布（略）

3.5 调查结果与结论分析

主题餐厅概念源自国外，大约兴起于20世纪五、六十年代，而主题餐厅在中国大陆兴起是在20世纪90年代后期，它是指通过一个或多个主题为吸引标志的饮食场所，在消费者身临其中的时候，经过观察和联想，进入期望的主题情境，就像“亲临”世界的另一端、重温某段历史、了解一种陌生的文化。

与一般餐厅相比，主题餐厅往往针对特定的消费群体，不单提供饮食，还提供以某种特别的文化为主题的服务。餐厅在环境上围绕这个主题进行装修装饰，甚至食品也与之相配合，营造出一种特殊的气氛，让顾客在某种情景体验中找到进餐的全新感觉。

在第一家“芭迪熊”儿童主题餐厅，小朋友吃饭要先探险，首先要登上一条木制“帆船”，开始探险之旅：在沙滩区有“椰子树”和花朵形餐桌；在海洋区，独一无二的水母椅子、可爱的大蘑菇饮料站都很吸引小朋友。另外，“眼镜熊的图书馆”、“困困熊的卧室”等可以分享你和好朋友的小秘密。餐厅一角，有一个为孩子设计的“儿童乐园”，它是小熊们的乐园，也成了孩子们互相交流的场所。餐厅还会不定期地邀请魔术团，为孩子的生活增添神秘色彩，儿童剧场还可以让孩子在专业老师指导下，边学英语边表演。

近年来，越来越多的个性化主题餐厅，作为一股新势力，崛起在餐饮界。它们使食客在就餐之外，体会到一种独特的文化氛围，也使“吃”这一单纯的行为演变成为一种文化消费。然而，由于这些餐厅的投资成本低、利润大的优势吸引了大批业内业外人士纷纷投资开办了主题餐厅，致使主题餐厅初现峥嵘之时，出现了诸多问题：

- (1) 菜品从主角沦为配角
- (2) 主题不鲜明，环境不突出
- (3) 不选或误选宣传方式
- (4) 定位不准，主题不当

3. 5. 1 市场分布情况

3. 5. 2 竞争业态分析

3. 5. 3 市场空间趋势

4. 公司战略与具体操作

4. 1 发展战略

4. 1. 1 初期（1-3 年）

立足北京，以儿童（初中以下）为主要客户群体，通过积极有效的营销策略，抢占儿童餐饮类市场份额；树立“尚德乐”良好的品牌形象，提升知名度、美誉度；收回初期投资，积极进行市场调研、开发，产品的研制、推广，为企业的进一步发展积蓄资本。

4. 1. 2 中期（4-6 年）

巩固、扩展已有的市场分额，扩大销售服务网络（线上线下相结合）；进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设；在此基础上，向外部定向募集资金，并着手诚招个人或企业加盟“尚德乐”儿童教育主题餐厅。

4. 1. 3 长期（5-10 年）

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，公司将实行网点的扩张，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力，并向全国范围内试点复制，进行扩张。

公司将引进最为科学的特许经营管理模式，迅速培养自己对特许经营体系进行良好管理的能力。实行谨慎有效的特许加盟方式，以契约为基础，把“尚德乐”产品、服务及营业系统（包括商标、商号等企业象征的使用、经营技术、营业规范），以营业合同的形式授予加盟方在某一地区的营业权。同时积极进行品牌宣传，强化规范经营，积极培养餐饮连锁经营人才，以统一配送、统一核算来提高连锁经营的效率，实现餐厅快速稳健的品牌扩张。

4. 2店面设计（略）

4. 3装修配置（略）

4. 4餐厅布局示意图（略）

4. 5 团队建设

人员配备：餐厅预计第一年需要6名全职人员，15名半职人员。全职人员包括营养师、厨师、前厅经理、领班、领位、

服务员、幼师等。

团队基础：（略）已有多年幼师经验的现存队伍，可随时调配。

管理培训：（略）

岗位职责：（略）

管理制度：（略）

5. 营销策略

5.1 有形化营销策略

5.1.1 常规营销战略

通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导“尚德乐”的经营宗旨与理念。聘请幼师、营养师等做初期客座，讲解儿童培育与健康常识；举办一系列“亲子”及“感恩”主题的儿童与父母、老师之间的互动型活动或节目，提高社会影响。公司还将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

（1）顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见；

（3）建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责为顾客进行跟踪服务。

5.1.2 品牌营销

cis（企业形象系统）导入，实现对企业的外显文化和内隐文化的有机整合，加强企业的品牌保护意识与能力。

围绕“健康、快乐、教育”为核心的品牌特征，通过统一装扮、包装、设计等，树立企业形象，以“健康教育”来提升儿童餐饮消费的营销目标。

5.1.3 事件营销

内部节目、活动、表演等；外部新闻制造或借助新闻事件捆绑营销。

5.1.4 合作机制

与幼儿学校、教育机构、娱乐场所等建立合作机制，彼此互动。

5.2 技巧化营销策略

5.2.1 推广“健康教育、快乐成长”的餐厅主题

5.2.2 企业公关活动

本公司将通过一系列的公关活动，处理方方面面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

(1) 与员工、供应商建立精诚团结、信任一致的合作关系。在管理人员与员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐健身等活动增加员工的凝聚力和工作的积极性。为获得充足的原料，制定正确的合理的进货政策，积极为供应商提供市场信息，进而开拓市场空间。

(2) 社区群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

(3) 学校家长关系。因本餐厅的主要消费群体为初中以下的儿童为主，因此要搞好与幼儿园、托儿所、小学初中等学校老师与学生关系，以及孩子家长关系。定期举办相关活动，促进老师学生与家长孩子之间的互动，进行情感营销。

(4) 政府媒介关系。及时了解并遵守政府相关法律法规，加强与政府部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与宣传媒介建立并保持广泛关系；向其提供本行业的真实信息，制造新闻事件。

5.3 差异化营销策略

5.3.1 突出“健康快乐教育”的餐饮特色所在

本餐厅主要是对儿童教育群体特色、产品特色、服务特色、文化特色、环境特色等进行大力宣传，从而实现餐厅的差异化营销。

本公司特色营销将侧重于以下一些重点：

主要的群体特色：儿童（初中以下）消费群体（包括陪同人员：家长、老师等）主要的产品特色：健康教育快乐为特征的食品系列（产品系列）

主要的服务特色：会员制的跟踪服务□diy亲情订制套餐

主要的文化特色：健康关怀、教育关怀、人文关怀、情感关怀

主要的环境特色：轻松娱乐、健康快乐、友好礼貌的餐饮环境

5.3.2 实行开放式的会员制度

为建立长期的稳定的客源，本餐厅将组成一个健身俱乐部，利用信函、电话、邮件、广告等方式吸引第一批会员100名，每人只需缴纳50元会费，或者在本餐厅累计消费超过到99元时，就可以成为本俱乐部的正式会员，并附送一张附属会员卡，可以本人使用也可以送给亲友。有效期为一年，期满续交会费。会员可以享受餐品价格优惠、电话购物、儿童教育知识培训、儿童健身知识培训、户外集体活动、纪念品赠送等权益。

6. 价格策略（略）

6. 1 成本导向定价法

6. 2 需求导向定价法

6. 3 竞争导向定价法

6. 4 其它定价策略

6. 4. 1折扣定价（现金折扣、数量折扣、功能折扣、季节折扣等）

6. 4. 2心里定价（声望定价、尾数定价、招徕定价等）

6. 4. 3 差异定价

6. 4. 4 撇脂定价（渗透定价）

6. 4. 5 产品组合定价

7. 成本与利润预测（略）

7. 1 成本构成

成本构成部分需考虑的有：固定成本、变动成本、边际成本、

机会成本等。

7. 2 成本控制

7. 3 利润预测

7. 4 利润分配

8. 风险与规避

8. 1 外部风险

主要指竞争，儿童餐饮类竞争、儿童教育类竞争、大众餐饮类竞争、同质娱乐场所竞争、周边环境变化等（略）。

8. 2 内部管理风险（略）

8. 3 市场风险（略）

（1）在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业；

（2）项目生产阶段的风险，如果项目已经投产，但没有生产出适销对路的产品，项目可能没有足够的能力支付生产费用和偿还债务。

（3）项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和 other 表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源于市场上儿童餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

8. 4 原料资源风险（略）

8. 5 应对措施

- (1) 汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品；
- (2) 严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告；
- (3) 经常性调研，与顾客互动，了解客户需要；
- (4) 项目开发阶段进行严格的项目规划，减少项目风险；
- (5) 进入市场后，认识食品市场周期，不断创意创新，积极开发新食品（产品）；
- (6) 与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

8.6 保险和法律事务

餐饮健康、娱乐中心的保险将通过中国平安保险公司购买。资产保险将保险固定资产和私人资产的实际市场价值，商业意外保险保证赔偿由于意外事故而关门造成的固定现金流入损失。

为了防止意外事故而造成会员、顾客利益受损所引起的法律诉讼，我们还将购买一般责任保险。同时，中心管理人会采取有关预防措施，如提供适当指导，给予必要的警告，同会员签署无责任条款合同等。中心的法律事务交由有丰富经验的法律事务所负责处理。

教育商业计划书模板【第二篇】：教育培训机构商业计划书

目录

一、执行总述……

二、公司概况……

2. 1、企业的文化

2. 2、公司的组织结构

2. 3、管理人员及职责

三、产品与服务……

3. 1、服务产品

3. 2、与旧“国学教育”的对比

3. 3、服务特色

3. 4、服务优势

3. 5、品牌的服务

四、市场分析……

4. 1、市场现状分析

4. 2、市场定位

1、目标市场定位

2、目标消费群定位

4. 3、市场需求趋势与学府招生规划

4. 4、市场优势

4. 5、竞争者分析

五、市场营销……

5. 1、营销策略

5. 2、营销手段

5. 3、目标人群

5. 4、价格定位

六、人力资源管理……

6. 1、教师的招聘

6. 2、对内部工作人员的管理

6. 3、对学生的管理

6. 4、上课安排

七、采购管理……

7. 1、选址及构建

7. 2、采购

八、财务分析……

8. 1、资金分析

8. 2、财务预算

8. 3、财务比率分析

8. 4、综合财务分析

8. 5、长期财务分析

附录

附件一：团队介绍

附件二：社会调查问卷

附件三：调查报告

第一部分 执行总结

“国学”，顾名思义，中国之学，中华之学，在中国已有五千多年的悠久历史，是我们中华民族丰富的传统文化瑰宝。在经济全球化的发展浪潮中，文化也在朝着全球化的发展趋势迈进，国学越来越受到国内外各界人士的广泛关注，渐成一股国学流行风。借着这股国学风，以国学为主题创办一所国学教育班(又名现代私塾)，既是一个很好的商机，也是一个参与国学建设的好机会。我们经过系统的调查发现，很多人想进行国学的学习，但社会上为其提供的场所门槛太高，学费昂贵。因此，我们在针对富有人群开设国学课的同时，还兼顾了那些处于小康水平并且喜爱国学的人群。

企业简介

1. 公司名称：北辰文化传播有限责任公司
2. 学校名称：知行学府
3. 公司地址：雨花区湖南省林业科学院内
4. 经营业务：国学类培训机构
5. 注册资金：100万元
6. 公司目标：创建明星企业，打造国学品牌

7. 企业的消费人群为：中产阶级以上(包括中产阶级)家庭的幼儿和青少年，高薪白领工作者和企业ceo以及喜爱国学的其他人群。

企业发展规划

在创办这个现代私塾三到五年，我公司将处于湖南同行培训机构的前列。后期随着知名度的提高以及自身的不断完善，将采取以长沙为母公司，对株洲、湘潭等消费层次高、人口密集的经济文化区进行扩张，推向全省，然后辐射全国乃至全世界。

市场进入优势

- 1、迎合消费者的市场需求；
- 2、特色的私塾教学；
- 3、长沙有足够的消费群；
- 4、本地还没有一个完善的私塾学堂；
- 5、优秀的营销策划方案和企业管理制度；
- 6、两会的召开，再次引起国家和政府对国学的重视，可以得到当地政府和社会广大人士的支持和帮助。

营销策略

“要想效益高，还得宣传好”。在人们对我们的教学质量还不是很了解前，做好第一步的宣传后，才能开始打造以高品质教学为代表的品牌效益，所以我们在宣传方面花了很大的心思，主要以宣传的多样性和特色性掀起国学推广热潮。例如宣传单、海报、喷绘、网络、广播电台、报纸、咨询台等，

形式多样，各有侧重。

后期，即五年以后，我们将以公司名义开展一场成果展示会，邀请全国各地国学爱好者或其他国学教育机构派代表来长沙进行一个国学交流会，以后每两年举办一次，并将这个活动的品质与规模逐渐扩大，发展成为世界性国学交流会。另外还将举行一年的游学活动，挑选表现积极、学有所成的学员，公司指派两名经理和两名专业老师一起带队，分时间段在湖南省然后向国内各比较有名的国学教育班“发起挑战”，互相交流。租借湖南省的一些古代流传下来的书院建筑，比如岳麓书院等，在这里教授精品课程。

竞争分析

虽然现在的培训机构很多，类似的私塾也有不少，其中以“明伦书院”的实力最强。但这并不代表我们在进入这块市场后就不够能力将自身壮大，相反，正是这样的现状给了我们更大的发展空间。培训机构多，但很繁杂，没有几个真正有品牌效益的机构，而我们的培训内容不仅跟他们的并没有冲突，甚至还有新、奇、特的优点；就同类私塾来说，周边地区确有办学，但这些现代私塾的教学质量和办学管理模式都存在很大的缺陷，这也恰恰成为我们进军突围的优势。说到“明伦书院”，我们的优势也是非常明显的，我们拥有专门的办学场地，完备的教程内容，多样的教学模式，而且还有一点能说明它不能给我们带来威胁——消费人群不同，我们不仅涵盖了有消费能力的不同年龄层次需求者，还包括了部分贫困但喜爱国学的人群。

人力资源管理

在策划方案中，人力资源管理也是我们与其他相关机构相比所具备的一大优势。里面包含了高质量的教职工选拔体系，有效的员工奖励机制，完备的员工福利制度和合理、高效的课程安排。从多方面体现出我公司能有效发挥各工作人员的

专业特长及人性化的公司管理制度、企业文化。

采购管理

采购费用是我们前期办学花费最高的一块，但是在我们精打细算的安排后，它花的合理、花的值，给我们的办学带来了非常大的经济效益20××年度教育项目策划书。优势如下：

- 1。 清雅、灵动的特色学习环境
- 2。 优质的国学学习氛围
- 3。 精打细算的房屋租赁和装修设计体制
- 4。 齐全的教学设备和后期采购管理机制

投资与回报

我们的启动资金是100万，这对于一个国学推广及培训的长期投资来说并不算多。第一年我们公司主要是打开市场，增加知名度，第二年到第三年，是企业资本回流的一个上升阶段，凭借深入的宣传方式，以及预期将收纳更多的学员来作为我们资金回归的手段，预计能收回成本并有一定盈利。到了第四、五年，我们现有教学设备及师资力量已经达到饱和状态，这段时间是资金积累和扩大。

教育商业计划书模板【第三篇】：艺术培训中心商业计划书

第一部分 摘要

- 一。 公司概况描述
- 二。 公司的宗旨和目标
- 三。 公司目前股权结构

四。 已投入的资金及用途

五。 公司目前主要产品或服务介绍

六。 市场概况和营销策略

七。 主要业务部门及业绩简介

八。 核心经营团队

九。 公司优势说明

十。 目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一。 融资方案（资金筹措及投资方式及退出方案）

十二。 财务分析

1。 财务历史数据

2。 财务预计

3。 资产负债情况

第二部分 综述

第一章 公司介绍

一。 公司的宗旨

二。 公司简介资料

三。 各部门职能和经营目标

四. 公司管理

1. 董事会

2. 经营团队

3. 外部支持

第二章 技术与产品

一. 技术描述及技术持有

二. 艺术培训中心产品状况

1. 主要产品目录； 2. 艺术培训中心产品特性； 3. 正在开发/待开发产品简介； 4. 研发计划及时间表； 5. 知识产权策略； 6. 无形资产。

三. 艺术培训中心产品生产

1. 资源及原材料供应；

2. 现有生产条件和生产能力；

3. 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力；

4. 原有主要设备及需添置设备；

5. 艺术培训中心产品标准、质检和生产成本控制；

6. 包装与储运。

第三章 艺术培训中心市场分析

一. 市场规模、市场结构与划分

二. 目标市场的设定

五. 市场趋势预测和市场机会

六. 行业政策

第四章 竞争分析

一. 有无行业垄断

二. 从市场细分看竞争者市场份额

三. 主要竞争对手情况：公司实力、艺术培训中心产品情况

四. 潜在竞争对手情况和艺术培训中心市场变化分析

五. 公司艺术培训中心产品竞争优势

第五章 市场营销

一. 概述艺术培训中心营销计划

二. 艺术培训中心销售政策的制定

三. 艺术培训中心销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四. 主要业务关系状况

五. 艺术培训中心销售队伍情况及销售福利分配政策

六. 促销和市场渗透

1. 主要促销方式, 2. 广告/公关策略、媒体评估

七. 艺术培训中心产品价格方案

1. 艺术培训中心定价依据和价格结构， 2. 影响艺术培训中心价格变化的因素和对策

八。 艺术培训中心销售资料统计和销售纪录方式， 销售周期的计算。

九。 艺术培训中心市场开发规划， 销售目标

第六章 投资说明

一. 资金需求说明（用量/期限）

二. 资金使用计划及进度

三. 投资形式（贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等）

四. 资本结构

五. 回报/偿还计划

六. 资本原负债结构说明

七. 投资抵押

八. 投资担保

九. 吸纳投资后股权结构

十. 股权成本

十一. 投资者介入公司管理之程度说明

十二. 报告

十三. 杂费支付

第七章 投资报酬与退出

一. 股票上市

二. 股权转让

三. 股权回购

四. 股利

第八章 风险分析

一. 资源风险

二. 艺术培训中心市场不确定性风险

三. 艺术培训中心研发风险

四. 艺术培训中心生产不确定性风险

五. 艺术培训中心成本控制风险

六. 竞争风险

七. 政策风险

八. 财务风险

九. 管理风险

十. 破产风险

第九章 管理

- 一. 公司组织结构
- 二. 管理制度及劳动合同
- 三. 人事计划
- 四. 薪资、福利方案
- 五. 股权分配和认股计划

第十章 财务分析

- 一. 财务分析说明
- 二. 财务数据预测

1. 销售收入明细表, 2. 成本费用明细表, 3. 薪金水平明细表, 4. 固定资产明细表, 5. 资产负债表, 6. 利润及利润分配明细表, 7. 现金流量表, 8. 财务指标分析。

教育商业计划书模板【第四篇】：早教中心商业计划书

一、经营目标

根据中心现有的条件和设备, 细分市场, 寻找适合我中心的目标客户。

1、细分市场

低收入家庭: 要求学费低, 对课程设置及师资要求不高;

中高收入家庭: 对早教学费高低不敏感, 对课程设置及师资设备要求高, 品牌意识强。

2、中心定位

二、营销策略

具体可以通过以下途径实现我们的营销目标

- 1、通过针对行业客户的后勤部门进行定点营销；
- 2、通过一系列促销和体验活动，提高目标客户对产品的认可度这一促销建议尝试社区营销。

三、推广计划

第一步，摸底调查，了解市场这个阶段的调查的要求是深入和彻底

- 2、了解竞争对手的分布情况、营销策略、现有市场份额已经主要客户分布区域和营销手段，找出其薄弱环节，以便重点突破。

第二步，重点宣传，提高知名度

重点区域是指高档社区，重点单位是指我中心有优势的行业用户。

宣传所需物品大体包括了：

宣传活动有很多内容，但大体都离不开对企业的介绍，产品的介绍等，由于行业的特殊性，因此我们在进行宣传的时候更多的应该考虑到吸引小朋友的眼球，最好可以在现场进行简单的互动。在互动的同时要把中心的细节及品管落到实处（通过细节来体现服务的品味和档次，增加中心的核心竞争力，避免同质化经营）。

在充分了解了我们目标客户后，有针对性制定适合他们及他们宝宝的早教方案，用这样的方案配合体验课程来刺激他们的购买欲望。

第三阶段：整合营销，扩大市场份额

第一阶段与第二阶段的工作主要是针对一些很明显的目标客户进行的有目标的营销，而这部分人群也必然是众多竞争对手的目标客户，大家是在同一层面进行竞争，这样的竞争会直接导致我们的利润水平下降，客户分流。但以我中心现有的情况来看，这样的营销手段还是会有一定的效果的，能够在短时间内提升我们的招生人数和品牌在区域内的影响力，但这样的手段没办法形成规模效应，在此时，我们应该考虑进行第三阶段。

第四阶段的营销活动

整合营销也就是借助相关合作伙伴来体现品牌实力，树立品牌形象。

第四阶段：置入式行销

四、整体营销

方可以充分体现对客户端尊重，以及我中心的服务态度，增加目标客户对我中心的记忆，帮助他们进行选择。

试想一下我如果选择一家早教机构，我会做什么呢？

其次我会考虑一下：

如何形成这样的观念呢？就是把销售融入到中心每个人的心中，这个光靠灌输是没有用的，充分利用现有员工的工作间隙，全员营销，在不增加人力成本的前提下，先行充实销售队伍。任课的老师是最熟悉中心产品的人，他们也有自己心目中完美的课程，可这样的课程是不是适合我们的客户，只有在销售实践中才能知道。给他们销售的指标，销售的奖励，并且规划他们的职业生涯，把营销的理念用销售的方式灌输

进去，同时让他们在销售中反思课程的安排，教学的细节。

而一个注重细节的中心必然可以使大部分的客户满意，愿意介绍他们的朋友来，他们也愿意继续来。保持我们的品牌忠诚度和美誉度。

五、小结

教育商业计划书模板【第五篇】：儿童教育培训机构创业计划书

1、商业计划书概要

公司名称、成立时间、注册地区、注册资本，主要股东、股份比例，主营业务，过去三年的销售收入、毛利润、纯利润，公司地点、电话、传真、联系人。

2、主要管理者情况

姓名、性别、年龄、籍贯，学历/学位、毕业院校，政治面貌，行业从业年限，主要经历和经营业绩儿童教育培训机构创业计划书。

3、培训服务描述

培训服务介绍，技术水平，的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势。

4、研究与开发

已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制。

5、行业及市场

行业历史与前景，市场规模及增长趋势，行业竞争对手及本公司竞争优势，未来3年市场销售预测。

6、营销策略

在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的策略及其可操作性和有效性，对销售人员的激励机制。

7、产品制造

生产方式，生产设备，质量保证，成本控制。

8、管理

机构设置，员工持股，劳动合同，知识产权管理，人事计划。

9、中小企业融资说明

资金需求量、用途、使用计划，拟出让股份，投资者权利，退出方式。

10、财务预测

未来3年或5年的销售收入、利润、资产回报率等。

11、风险控制

项目实施可能出现的风险及拟采取的控制措施。

12、儿童教育培训商业计划书附件

乡村教育活动方案篇五

时光匆匆，转眼间我们即将面临幼儿园的实习生活，告别校园生活，在实习生活中，我会发扬自己的优点，把优点展示

出来，努力把自身的缺点改正！

做为一名实习生我们要明确我们的实习目的，遵纪守法，廉洁奉公，遵守学校和实习单位的各项规章制度，自觉培养良好的职业道德，对工作认真负责，一丝不苟，教育实习计划书。在工作中要严格执行操作规程规程和安全管理措施。服从领导，尊敬师傅，加强组织纪律性，不迟到，不早退，力争全勤，热爱劳动，对工作积极主动，做到四勤(勤看、勤问、勤记、勤劳动)五不怕(不怕苦、不怕累、不怕脏、不怕味、不怕麻烦)服从实习单位的安排。

力争把实习工作做到完美，严格要求自己，做一名合格的实习生！

快毕业了，我马上就要开始为期半年的实习生活，实习对于我来说是非常重要的、不可待慢。学校对我们这次实习提出了很多要求，我要严格按照学校的规章制度去要求自己，对实习提出来的要求认真的去完成任务。

要求：

一、实习的目的要明确，在实习的过程中提高自己的专业技能，完善充实自己掌握不扎实的专业知识、实习也是对自己考验的一个好机会。

二、一定要遵守学校和实习单位的各种规章制度。要对工作认真负责、一丝不苟、工作中要严格执行操作规程和安全管理措施，因为照顾的对象是幼儿，所以在工作上不能有一点的疏忽，就会对幼儿带来伤害，服从管理。

三、工作时遇到问题或不懂的地方要虚心去请教老师，要做到不耻下问，工作中要有组织纪律性、不迟到、不早退、力争全勤。

四、服从领导、尊敬老师、坚持文明用语，遵守服务行业的规范服务用语和服务忌语的要求。

五、在工作中不随便打电话、不谈恋爱，工作计划《教育实习计划书》。

六、穿着朴素大方、不烫发、不佩带饰物、上班时要穿工作服。

七、正确处理指导老师和她人的关系、不发生矛盾、必须以实习为主。

八、服从实习单位领导的工作安排和调动，把工作需要放在首位，不计较个人的得失和工作报酬。

九、在实习期间要做到不怕苦、不怕累、不怕脏、不怕味、不怕麻烦。

十、对工作要积极主动、尽全力去做好。

对本次实习要有主动性，要边干过学；保持好教师形象，要注意总结、注意积累、注意反思。

发挥特长，主动配合带班老师工作，虚心学习，不懂就问，为今后工作做好准备。

按照学校要求，抱有4心来实习：虚心、有心、耐心、细心。不迟到，不早退；严于律己，自觉遵守幼儿园规章制度；了解工作日程，尽快地熟悉全班幼儿的姓名，熟悉幼儿园环境。

具体实习计划如下：

一、重视师德修养

作为幼儿教师首先要有高度的事业心和责任感，忠诚于幼儿

教育事业，做到爱岗敬业，这是做好本职工作的前提。良好的师德、师风建设是幼儿教师做人的基础，也是从事幼儿教育职业的工作基础。

1、关心和热爱每一位幼儿，平等尊重每一位幼儿，尊重幼儿的想法和做法。关注每一个孩子的点滴成长，尽自己最大的努力满足孩子发展的需求，树立起“一切为孩子”的崇高思想。

2、学习幼儿园优良的园风，认真学习教师的职业道德规范。为人师表，在日常生活中时刻提醒自己，规范自己的言行举止，加强自身修养，为孩子做榜样。

二. 关心集体、关心他人，团结协作，进一步提高自己为人处事的能力。为自己树立正确的人生观、教育观、质量观和道德观。

三. 努力提高自己的专业素质

1. 在课堂设计与组织方面，首先要虚心学习有经验教师的教育教学经验，认真设计活动内容，在教学练习中把自己不懂的问题积极与老师探讨，每次课堂教学后，认真反思，争取更多的进步。

2. 学习在工作中发现问题、反思自己的教学，每周记录教育教学中的困难及相关资料的收集。

3. 在活动中学习观察幼儿的一言一行，及对事物的反应、行为态度、学习状况，并进行一些记录，提高自身的观察、记录能力。

4. 认真做好教养和阅读笔记，积累自己在学习或工作上的经验。

5. 不断丰富以家长的沟通、交流的经验，有效的开展教育教学工作。

乡村教育活动方案篇六

为了使自己切实做好实习工作，特制定计划如下：

一、教育实习的目的

(二) 熟读新课标，通过自己的学习与老师的指导，尽可能多的掌握新课程改革的理念。

(三) 认真虚心的向各位老师学习，培养自己在教学课堂中应了解的技能，如：引入技能，语言技能等等。

(四) 在实习的过程中，逐渐培养自己的独立工作能力，社会交际能力，一个教育从业者应有的责任感和使命感。

二、教育实习的内容

(一) 认真听指导老师的课，并对教师的教授情况以及学生的听讲情况做好记录。

在八周的实习中，我会完成十节课的听课任务，并仔细做好记录，在课下进行反思与总结，吸收指导老师的讲课经验。

(二) 做好教育调查

根据我校教育处拟定的题目，结合教育实习的情况，开展一次专题调查活动，写出不少于三千字的调查报告。

(三) 自我反思，在反思中不断提升自己的教学水平

(四) 做好老师安排的每一份任务

三、实习时间

乡村教育活动方案篇七

（一）在诚实教育方面：培养学生诚实待人，以真诚的言行对待他人、关心他人，对他人富有同情心，乐于助人。严格要求自己，言行一致，不说谎话，作业和考试求真实，不抄袭、不作弊。

（二）在守信教育方面：培养学生守时、守信、有责任心，承诺的事情一定要做到，言必信、行必果。遇到失误，勇于承担应有的责任，知错就改。

（三）在诚实守信教育的同时，还要加强遵守法律法规、校规校纪和社会公德的教育，培养学生的法律意识和规则意识，具备良好的道德品质。

1. 少先队利用宣传窗进行以“诚信”为主题的宣传；
2. 校领导国旗下讲“诚信”，拉开诚信教育活动的序幕；

通过收集、讲述名人、普通人的诚信故事，以激励自己，向榜样学习。

1. 宣传、动员组织学生通过书籍、报刊、网络等多种途径收集有关“诚信”的故事（正、反面例子均可）
2. 班级开展关于以诚信故事为主题的班会。
3. 学校举行以诚信为主题的故事宣讲。

内容：以“什么是诚信”，开展全校性的大讨论，从学生的立场，学生的视角来审视“什么是诚信”。诚信是作业不抄袭；诚信是考试不偷看等等。开展“一句话话诚信”征集活

动。

具体：1. 以主题班会为载体，开展关于“什么是诚信”的讨论，要求每位同学都要发言，每班做好发言纪录、上交，并在班里达成班级的“诚信公约”。

2. 学生评选（或老师挑选）最具有代表性的“诚信公约”制定成校诚信条约，予以公布。

3. 号召全体学生遵守班级的诚信公约及学校的诚信条约，同时进行全校性的“做诚信少年”的签名活动。

1. 由班级成立自查小组，对各班的诚信落实情况予以检查。学校也成立专门小组予以不定期检查，如最基本的诚信实践，不抄作业等。

每班评选1—2名诚信少年，予以表彰。

第六阶段：诚信教育活动继续开展实践

第七阶段□xx年诚信教育活动总结。

以“我身边的诚信故事”为主题征文比赛，讲述这半年来发生在我们周围的诚信故事。评选校十佳诚信少年。

乡村教育活动方案篇八

教育实习是高等师范教育的重要组成部分，是实现师范院校培养目标的一个重要环节，数学教育专业学生通过教育实习要求达到以下目的：

1. 使学生受到深刻的专业思想教育，树立献身人民教育事业的崇高思想，增强对中小学教育事业的适应性。通过教育调

查，深入了解中小学教育实际。

2. 使学生将所学的基础理论、基本知识和基本技能，综合运用于教育和教学实践，熟悉数学教学过程，掌握数学课堂教学技能，培养良好的数学教学能力。

3. 使学生了解当前中小学及中小学生各方面实际情况，熟悉中小学班主任工作规律，培养管理班级的能力。

二、对实习生的要求

1. 认真钻研教材，备好每节课(写好教案，做好试讲，提交指导师审核)，上好每一节课，课后认真评议，写好每节课课后反思。实习期间，至少上8节课(其中至少2节课使用多媒体)，上交全部不同内容课的教案(最少4个)。

2. 虚心请教，听从指导师的安排，学习指导师的教学经验、教学方法和管理经验。积极参加各种教研活动，听课至少24节(要求有不同年段的课)，课后认真参加评课。

3. 为人师表，仪表端庄，教书育人，热爱学生。认真做好班主任工作，实习期间，至少独立承担两个星期的班主任工作(细致了解班级和学生，写好班主任工作计划，做好班级日常管理)，同组合作至少完成一次主题班会。

4. 通过教育调查，深入了解中小学教育实际与教育改革，每人完成一份教育调查(可以两人合作)。

5. 遵守实习学校的各项规章制度，服从安排。实习要有始有终，负责到底，无特殊情况不得请假，有事请假，必须经实习点负责老师批准。

三、组织领导

1. 学院教育实习领导小组

2. xx市第二十一中学实习点

实习中学教育实习领导小组：

带队指导教师：

教学指导教师：

班主任指导师：

市实验中学广场路校区实习点

教育实习领导小组：

带队指导教师：

教学指导教师：

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](#)

乡村教育活动方案篇九

20xx

带着喜悦的余波，满怀美好的憧憬，鼓足饱满的干劲，光明小学又迎来了崭新的一个学期，光明人满怀激情，有条不紊的做好了开学前的一切准备工作。本学期以来，办公室工作将根据学校工作计划，围绕学校中心工作，进一步加强办公室的服务意识和统筹协调功能，协调学校各部门，安排好各学月工作和周工作，保证学校教育教学工作有条不紊地开展。

根据上级文件精神，协调学校各部门工作，处理好日常事务、教职工思想工作，了解意见，与领导沟通。对于学校重大会议、活动的组织和协调，办公室都必须作到超前的工作原则，尤其要注意活动的细致性、周到性和实效性，根据学校规定和工作需要，协助校长组织安排行政会、教师会和其他会议，作好统筹协调工作。

本学期学校将开展科艺节、校园艺术节“班班有歌声”、“班班有美展”、安全讲座、演练等等，办公室的主要任务是为每一项活动作好他们的组织、协调、后勤服务等工作。

根据老师当月工作情况和各部门考核结果，将各办公室教师的考勤、请假、外出、迟到、早午晚辅导等情况一一统计汇总，及时公示等。严格按照学校考勤制度执行。

及时收接学校邮件信息、将文件通知、信息向校长汇报，并将信息传递到相关人员处。督促相关人员完成文件要求，并及时上缴材料。

及时通知各项比赛任务，督促完成。将学校的活动进行推广，向媒体推荐学校的优秀活动，并进行报道。

充分利用好学校的电子显示屏，作为与家长沟通、提升学校文化氛围和学校表彰情况展示的最佳平台。积极为学校的各类活动制作标语、横幅、以及宣传工作。将学校的活动进行推广，向媒体推荐学校的优秀活动，并进行报道。及时收集媒体报道，为本年度三赛三比做好准备。

(一) 本学期台江区将迎来三赛三比，办公室积极协调各部门做好总结工作，并汇总，顺利通过检验。

(二) 本学期我校举行各项活动，办公室认真负责分配任务，积极协调各部门做好准备，取得良好的成绩。

认真做好教师的继续教育审核工作和人事档案工作，督促教师认真参加进修学校组织的继续教育、岗位培训活动，不断丰富教学积淀，拓宽视野。营造浓郁的学习氛围，让老师们在不断的学习中进步，帮助老师进行学历学习的申报，并在教师取得高一级学历时进行学历更改材料的汇总、审核和上报工作。

结合学校每周早会开展的安全教育、礼仪教育和英语、文学互动等活动，让电子显示屏充分发挥作用，营造浓郁的文化氛围。

20xx

学校安全关系到师生生命安全，关系到教育教学工作的正常开展，“安全第一，预防为主”是建国以来党和国家一贯的安全生产方针，也是学校正常工作开展的保障。为认真贯彻国务院领导同志关于加强中小学安全工作的一系列重要指示精神和全国中小学安全和管理工作会议要求，牢固树立“珍爱生命，安全第一”的意识，坚持以人为本，加强安全教育，努力提高全体师生的安全意识和自我保护能力。强化日常管理，狠抓各项科学预防措施落实。结合本校实际，制定本计划。

全面落实《学校安全工作管理规定》，积极开展“安全文明校园”、“交通安全学校”和“等级食堂”的创建工作，不断提高学校安全管理水平。做到无重大火灾、爆炸、重大交通安全、集体急性中毒、踩踏、坍塌等各类学校安全事故。

1、加强安全教育和培训，努力提高安全意识和自我防范能力

深入开展学生安全教育活动。各教学班班主任要利用班会课经常对学生进行各方面的安全教育。让“安全”二字深深地刻在他们幼小的心里，懂得哪些行为是安全的，哪些行为是不安全的，达到他们行为的规范化。任课教师，不管是什么课（包括室内室外课），都要对学生的安全负责，要坚守岗位，保护学生的人生安全。若需要做实验，教师实验要规范，把安全问题考虑周全。

经常利用集中学习时间，认真组织全体教师、职工，特别是班主任学习有关学校安全的法律法规、常见事故的预防和突发事件的处置及用水、用火、用电等安全知识。要加强对职工遵守学校安全管理制度和本岗位操作规程的教育培训，提高他们的责任意识和保护能力。每学期要组织全体学生开展一次紧急疏散、逃生自救演练，增强全体教职工和学生应对突发事件的能力。

2、不断完善学校安全管理规章制度，全面落实安全管理工作责任制。

学校领导全面抓，分管领导具体抓，发现安全隐患，要及时安排后勤人员和督促相关人员排除。

牢固确立校长是学校安全管理的第一责任人，对学校安全管理工作负总责的意识。把学校安全管理列入学校日常工作的重要议题，定期研究、分析安全工作形势，及时处理安全工作中存在的突出问题，落实整改措施。逐级签订安全管理目标责任书，不断完善安全工作目标管理办法，加强对各部门、

教职员工安全管理工作的考核，落实奖惩措施。今年，教育局将安全管理工作列入学校办学质量综合评估的考核内容。

制定和完善突发事故应急预案。严格执行“市教育系统重大问题报告制度”和责任追究制度。及时上报并协助查处各类事故，认真做好事故善后处理工作。对每一起事故，都要按照“四不放过”（即事故原因没有查清不放过，事故责任者没有严肃处理不放过，广大职工没有受到教育不放过，防范措施没有落实不放过）的要求处理。

经常开展安全检查和隐患排查活动，认真执行每月一次、开学、放假前以及恶劣天气前后的安全检查制度，及时消除各类不安全因素。全面排查重大危险源，落实重大危险源监控措施，并登记建档，定期进行检测、检验、安全评价，制定并实施应急预案，消除各类安全隐患。

3、注重设施设备的投入，确保安全管理的各项活动和措施落实到位

在注意教育性投入的同时注意安全设施设备的投入，将安全教育、培训、活动的经费列入学校支出预算。按规定配足学校门卫，完善和规范学校消防、防盗、防暴等各类安全设施设备，为确保学校安全提供物质保障。学校重点单位，如实验室、阅览室、电脑教室、实物保管室、队部室和各办公室，由相关人员督促检查，发现问题及时排除，不能排除的要及时报告有关领导。

4、深入开展专项整治，切实提高安全管理的实效

(1)饮食卫生安全专项整治：一要严把安全关，严格执行“索证登记”、“生熟分开”、“餐具消毒”等食品安全、食品卫生的管理制度，每天做好24小时留样工作，杜绝食物中毒和传染病的发生。二要严把质量关，学校领导要高度重视食堂工作，要经常听取师生的意见和建议，在增加花色品种和

提高饭菜质量上下功夫。三要严把价格关，各校要充分发挥监督小组和膳食委员会的功能，加强对食堂的民主管理。食堂经营情况要定期向师生公布，利润要严格控制在规定范围之内。

(2)消防安全专项整治：一要重点加强对寄宿制学校、民工子弟学校的消防安全检查；二要切实加强对学生宿舍、食堂等学生集中场所疏散通道的整治，确保疏散畅通；三要加强对消防设施、设备的检查，确保完好齐全。

(一)组织与制度：

1. 建立安全工作领导管理机构，构建学校安全管理网络健全。
2. 制订本年度安全工作计划和安全工作预案。
3. 制订安全管理工作各项制度

(二)宣传教育：

1. 结合各种活动，开展安全有关法律法规政策宣传教育的工作。
2. 综合学科教学，渗透安全知识教育，使安全教育内容真正进课堂。(责任人：各教师)

(三)饮食安全：

1. 规范学校食品卫生管理，严防学校群体性疾患的发生，卫生保健制度落实。
2. 加强学校饮用水的管理，专人负责，定期检测，确保安全。
3. 学校不允许过期、变质食品进入校园。

4. 高度重视传染病的防治工作，坚持学生定期体检制度。

(四) 交通安全

2. 开展中小学生学习交通安全知识教育、小学生交通安全小黄帽活动，学校邀请交通管理部门有关人员来校对学生进行交通安全讲座。增强学生交通安全意识，有效减少交通事故。

(五) 校舍安全

1. 学校的校舍应符合国家有关安全规定。及消防、卫生、规划、建设等各种标准。校内在建工程落实严格的安全措施，应逐步治理危房，破旧房。

2. 校舍安全的定期勘检检查，经县级以上主管部门鉴定的危房，立即制定修缮计划和方案，尽快修缮、加固或拆建、新建或封闭停用。发现危险校舍、建筑物、构筑应当采取相应的措施，并向主管部门和当地政府报告，限期解决。

4. 经常检查电器设备和消防设施，发现损坏应及时维修、更换。

(六) 活动安全：

1、 杜绝学生课间奔跑，打闹现象。

2、 总务处做好安全检查工作，定期对教室以及消防设施进行检查，对厨房、电脑室进行重点监控，确保学生用电，用水以及其他方面不存在安全隐患。

3、 杜绝学生携带刀具，棍棒，爆炸品等物品进入学校。

4、 结合安全教育周、 119 消防日、禁毒宣传教育及放学前“一分钟教育”等活动，对师生进行交通安全、消防安全、人身安全危害等多方面教育。

5. 学校组织师生参加各种集体外出活动，都必须制订相应的安全防范措施和安全预案，确定安全负责人，并报教育行政部门批准。
6. 春游、秋游活动必须坚持“安全、就近、就地、徒步”的原则，严格实施审批制度安全教育不到位，安全措施不落实，安全工作无保障，不得组织春游、秋游。
7. 学校组织集体活动前，应对活动场所进行安全检查。
8. 组织学生参加加强集体劳动时，要进行劳动安全教育、组织纪律教育，并做好劳动保护。

(七) 教学安全：

1. 经常检查教学场地、器材和其它教育教学设施，
2. 禁止病、弱及身体不适者参加体育竞赛和体育课的剧烈活动。做好运动安全保护措施。
3. 实验室要加强化学药品和其他危险品的管理，易燃易爆、放射性、剧毒物品要按照公安、消防、卫生等部门的规定严格管理，健全安全操作规程，实验指导师要对实验全过程进行安全指导和管理。
4. 做好上课期间安全工作，建立班级点名制。严禁教师中途离开教室或放任自流，加强教师安全意识。
5. 利用班队课、晨会课等时间对学生进行网络安全教育，提高学生抵制网络文化中的腐朽、消极和不良内容的的能力。
6. 提倡学生尽量不要去网吧上网，上网要做有意义的事。

(八) 师生心理健康和心理安全教育

1. 加强师德教育和教师心理调适工作，学校教职员员工要自觉遵守社会公德和职业道德，严禁教师歧视、侮辱、体罚或变相体罚学生。

2. 加强心理健康教育师资的配备、心理健康教育活动课的开设，努力减轻学生学业负担和心理负担，帮助学生克服各种心理压力，防止和减少学生因心理疾病而发生的伤害事故。

(十) 与其他部门协作做好校园周边整治工作

对学生进行游泳、骑车、用火等方面的安全教育，提高防范自救能力。

安全工作重于泰山，对安全工作我们决不能含糊，只有安全工作做到了，工作才能顺利；做事才能井井有条，工作才能有绩效。各主管部门要把无安全事故作为衡量一个班级、教研组或个人工作质量的重要标准，把安全工作纳入到教育教学工作考核中去，实行安全事故一票否决制，对年内发生过安全事故的班级、教研组及个人，不得评为先进集体或先进个人。