湖南并乡合村方案公示(通用7篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

湖南并乡合村方案公示篇一

企业与个人如果将个人简历家庭背景的内容作为主要参考的标准，那么实际的求职没有任何实际的意义。

个人信息

性别：男

民族：汉族年龄：34

婚姻状况：已婚专业名称：物理学

主修专业：物理学类政治面貌：群众

毕业院校：海南师范大学毕业时间：7月

最高学历：本科电脑水平：精通

工作经验：十年以上身高□172cm体重：70公斤

现所在地：新罗区户籍：上杭县

求职意向

期望从事职业：营销与管理，综合管理,...(金融保险类勿

扰)期望薪水：面议

期望工作地区：新罗区上杭县期望工作性质：全职

最快到岗时间：随时到岗需提供住房：不需要

教育/培训

教育背景：

学校名称：海南师范大学(9月-207月)

专业名称：物理学学历：本科

培训经历：

工作经验

公司名称：汀州印象餐饮管理有限公司(10月-2月)

所属行业：旅游·酒店·餐饮服务公司性质：私营.民营企业

公司规模：50～200人工作地点：人民西路棕榈郡2号楼

职位名称：执行总监

工作描述：整体运营管理，各类制度的撰写与执行，成本分析预算，市场营销，项目的策划与执行。

离职原因：发展方向不符

公司名称：厦门欣富顺光电龙岩公司(4月-203月)

所属行业：环保公司性质：私营.民营企业

公司规模：50～200人工作地点：

职位名称：龙岩总代理

工作描述led单色，全彩屏制作，护眼环保显示屏…

公司名称：海南昊辰综合传媒(6月-3月)

所属行业：广告·会展·公关公司性质：私营.民营企业

职位名称：合伙人

工作描述：房地产代理销售，综合营销广告，旅游会议会展。。。

公司名称：国家测绘局海南基础地理信息中心(5月-10月)

所属行业：其他公司性质：事业单位

公司规模：50～200人工作地点：海南海口白龙南路

职位名称：市场部

工作描述：地图采编，房地产测量测绘，道路桥梁测量测绘，市场跟进与开展。

离职原因：自主创业

公司名称：福建省光博太阳能电力科技有限公司(206月-207月)

所属行业：其他公司性质：私营.民营企业

公司规模：10～50人工作地点：闽西交易城五金a区

职位名称：营销总监

工作描述：龙岩100多个乡镇分布式太阳能的推广与营销

自我评价

自我评价：在省外学习工作生活10多年，从事过企事业单位，自主创业，年5月回龙岩推广分布式太阳能。热爱有挑战的职业，强烈渴望成功。经验阅历较丰富，思维较慎密，善于总结。熟悉使用各类办公软件，制作图片视频软件等。可独立或与团队开拓市场，线上线下推广经验足，可独立制作商业方案和营销方案。座右铭：天道酬勤。

语言能力

语种名称掌握程度

英语良好

普通话良好

拓展阅读：“中规中矩”的个人简历缺少市场竞争能力

个人简历获得招聘单位的任何，首先需要突出个人的核心竞争能力。受到不同因素的影响，国内企业在招聘员工的时候，对于员工的整体素质能力要求非常高。能够通过个人简历细微之处，突出求职者具备的高素质，可以提高求职者投递简历的成功率。

所谓“中规中矩”的求职简历，通常个人简历的内容没有任何的优势而言。很多普通的求职者在需要找寻工作制作个人简历的时候，往往不知道简历如何写效果更好，而是将很多无关紧要的内容随意的填写，导致简历的整体制作效果非常差。

为提高个人简历的核心竞争能力，任何求职者必须依靠自己的实力完成个人简历的制作过程。单纯的依靠网络等等方式，下载已经制作完成的个人简历进行求职，没有任何的实际效果。能够把握招聘单位低于人才的需求，然后根据自己感兴趣的岗位制作优质个人简历，求职的整体效果更好，能够提高求职者获得满意工作的`概率。

制作技巧

想要制作更好的个人简历满足求职者的需求其实非常简单。首先需要将简历的内容进行细致的分析，利用更加简练的语言完成全部内容的表达。如果求职者能够突出展现自己曾经获得各类荣誉证书，可以更好的引起招聘单位的兴趣。

“中规中矩”的个人简历没有任何实际的竞争能力。想要在更短的时间内制作优质个人简历，求职者必须掌握企业全部信息，依据具体岗位制作个人简历效果更好。

湖南并乡合村方案公示篇二

进入十一月份，2019年的脚步声也越来越近了，对于公司来说，如何做一场有新意的年会活动又被提交到议程上面了。下面由小编为大家精心收集的年会策划方案，希望可以帮到大家!

思路：将各种用于团队建设的优秀游戏贯穿于年会之中，在不知不觉的游戏中，年会也变成了另一种企业文化建设的形式。让大家在尽情的游戏和美食中感受到企业带给自己的独特体验。

亮点：各种游戏不仅仅极好的烘托年会氛围，更可以通过游戏进行团队合作和团队建设。

思路：把魔术融入到年会的策划和内容中去，魔术表演，主题魔术，员工现场表演，魔术学习……等等，让整个晚会在一种神奇和神秘的魔术氛围中进行。

亮点：精彩的魔术表演，现场魔术师的互动环节更有金刚鹦鹉现场助阵。让人喝彩不断，记忆深刻。

思路：将不同的舞台剧剧本分发给企业的不同部门，抽时间编排，并在年会当夜，做成一个大片上映不断，现场最佳男女主角的颁奖的奥斯卡盛宴，红毯、新片海报、晚礼服、员工自演的话剧，无一不精彩万分。

亮点：员工自演话剧，又将最佳话剧，最佳男女主角，最佳男女配角，最佳龙套人员……等颁奖效果融入年会，使得年会抛开以往的沉闷给人耳目一新的感觉。

思路：从着装、节目编排、内容形式、布置、策划等多方面突出夏威夷之夜的浪漫、热情洋溢、激情四射。

亮点：夏威夷草裙舞的表演及员工共舞。

亮点：拥有强烈企业文化主题的年会集市，用虚拟货币营造集市消费效果，更有各种摊位，拍卖等活动贯穿始终，让人留下深刻印象。

湖南并乡合村方案公示篇三

从1990年的意大利之夏，到的德国时间，足球陪伴着我从一个青涩少年到如今已是30而立的男人，它是我生活中一个必不可少的组成部分，我热爱足球，因为它几乎具备了精彩人生的所有情节：这里有斗争，也有友谊；这里有宿命，也有恩怨；这里有成功者的喜悦，也有失败者的悲情；这里有相聚的欢颜，也有离别的伤感；这里有巨星，也有配角……这

就是足球，这也是人生；它给了我激情，也给了我启示。

谨以下面的文字，与所有热爱足球、热爱事业、热爱生活的朋友共同探讨。

一、足球与管理

缺乏团队意识的人，你个人能力再强，也只能做一名优秀的业务员。在我看来，要建设好一个团队，就必须实行“民主加集中”的工作方式：团队中的每一个人都可以畅所欲言，提建议、提方案，充分发挥个人智慧；但同时必须以公司的整体利益为上，必须在团队的统一部署和管理下工作，绝不允许各自为战，绝不允许搞个人英雄主义，这就要求管理者在管理中要恩威并施、奖惩分明，这的确是一门艺术。在团队的管理中，我不赞成仅仅依靠冷冰冰的规章制度，也不赞成仅仅依靠感情的投资，或者叫拉拢，搞得大家一团和气，没有原则，这都是不行的。就象你是一名教练，队中的大牌状态很差，你能迁就地让他仍然占据主力位置吗？如果是这样的话，不仅会影响全队的发挥，更是对替补席上更多队员积极性的打击；但你在处理的时候必须讲求方法，要既能刺激明星球员的激情，又能充分调动替补队员的积极性，这就需要你充分了解和掌握你所管理的这个团队中每个人的性格、能力、喜好等等特征，从而采取相应的方式去沟通，让他们真正地认识到团队集体的重要性，真正地在思想上建立起团队意识。大家有时会为一个方案而争论得面红耳赤，但一旦在团队中形成最终执行方案，大家又会立即携起手来去工作，这就是我认为最健康的团队工作方式。

湖南并乡合村方案公示篇四

按照群众路线教育实践活动的统一要求，学校针对“四风”突出问题对照检查，广泛征求教师意见和建议，特制定本方案：

一、 指导思想与目标要求

1.指导思想：高举中国特色社会主义伟大旗帜，深入贯彻群众路线教育实践活动要求，聚焦“四风”问题，着力解决突出问题，转变工作作风，提高工作能力，推动学校各项工作的健康有序发展。

2.目标要求：对检查整改方案上的此项问题，结合群众路线教育实践活动方案，要竭尽全力，全方位整改，构建依案办事，依规执教的学校管理秩序，使学校科学迅速发展。

二、整改措施

依照责任意识是对每个领导干部的基本要求，有了责任工作才能有动力；有激情、竞争意识，自身强弱才能在工作中表现出来。对此学校多次召开会议进行讨论并达成共识，着力从以下几个方加以整改，群众路线教育实践活动的成效体现在学校各项工作明显提高。

1.重新调整明确学校领导分工，学校管理是一个大盘子，也是一个整体，学校多次召开会议对领导分工进行细化，责任进一步明确，使学校管理无盲区、无死角。

2.修订和完善学校各项规章制度，组织中层领导及教师代表在原有的学校制度上进行全方位的调整，结合新情况、新形势修订完善各类制度，使其更具科学性和操作性。

3.制定相关制度，职业学校面临转型，促使学校规模不断扩大，为适应新的要求，学校各处室应及时出台相关制度，使之办事有章可循，让每位领导按章办事，每个教师优规执教。

4.统一思想，强化责任。把学校的事情放在首位，把领导置身于群众当中，敢于担当。各处室能够处理的问题应及时妥善处理，重大问题提交校务会或校代会讨论通过后解决，减

少不必要的教师例会和行政会议。

5.领导班子要互相尊重、互相配合、相互支持、形成合力。并及时开展批评与自我批评，围绕学校中心工作，心往一处靠，劲往一处使，形成大事讲原则，小事讲风格的良好氛围。

6.加强政治业务学习，不断提高领导干部的自身水平以及管理能力。做到和睦、人性地解决各类问题，科学决策自己工作范围内的事项。

7.经常深入教师、学生当中，了解实际问题，帮助教师解决好非正常工作，指导教师处理辣手工作，与教师打成一片，做教师生活中的好友，工作中的导师。

8.经常与教师谈心谈话，形成制度，倾听教师心声，了

解教师心态，做好教师的思想工作。并及时征求意见建议，上报学校，做出妥善处理，构建和谐、文明、高效的良好机制。

(一)指导思想

坚持以马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，全面贯彻党的十八届三中全会精神，按照“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求，进一步提高政治觉悟,自觉践行党的宗旨,坚持聚焦作风建设,坚决反对和整改“四风”问题，带头抓好整改,带头解决问题、带头推动工作，与其他班子成员各司其职,相互支持、密切配合，着力提升食品药品监督管理局为民务实清廉形象和监管服务能力，确保党的群众路线教育实践活动取得实效。

(二)总体要求

存在的突出问题，切实转变工作作风，提高工作效率，带动全局党员干部职工扎实开展整改落实、建章立制工作，以高度自觉的精神增强自觉践行党的群众路线的能力，形成党的群众路线长效机制。

二、整改任务和措施

（一）严格遵守党的各项政治纪律。

存在问题：在坚持党的思想路线方面仍有一定差距。

主要措施：更进一步地坚持“解放思想，实事求是，与时俱进，求真务实，一切从实际出发”的党的思想路线，牢固树立“依法行政，科学监管”宗旨，不断创新工作思路，实实在在地做好本职工作，努力维护社会和谐稳定。

完成时限：长期。

（二）全面加强政治和业务学习。

存在问题：政治理论和业务学习不够深、不够透。在知识广度和深度上学的还不够，平时学文件多，学理论少；随机学习、遇到什么学什么的情况多，有计划、系统学习的少；泛泛而学的多，精读研读的少。在学以致用、结合实际方面做的不够好，用新知识、新理念指导工作显得不足，工作中也显得创新不够，开拓不多。

《湖南群众路线整改方案》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

湖南并乡合村方案公示篇五

4月12日《湖南省深化考试招生制度改革实施方案》新闻发布

会在长沙召开，对湖南未来高考改革进行了部署。那么本次《湖南省深化考试招生制度改革实施方案》为我们带来了什么变化呢?下面跟百分网小编一起来看看吧!

省教育厅党组成员、副厅长，省委教育工委委员葛建中介绍，根据教育部统一部署，我省将于2018年正式启动高考综合改革，即从2018年进入高中一年级学生开始实施，到2021年高考时按新的高考制度进行招生录取。

2016年高考起，语文、数学、英语三个科目采用全国统一命题试卷。2016年研究制定我省高考综合改革实施方案。2017年在部分市县和学校进行试点。2018年6月底前报教育部备案，2018年秋季开始施行。

据了解，此轮高考改革先从上海、浙江两地于2014年试点，2017年到位，全国其他大部分省市包括湖南将从2017年试点，2018年开始实施。我省将学习借鉴试点省份的成功经验和主要做法，及时调整完善我省高考综合改革方案。

这次改革的重点是改革考试科目设置。

考生高考总成绩将由全国统一高考的语、数、外3门成绩和高中学业水平考试3门成绩组成，不分文理科。全国统考的语、数、外3门科目采用全国卷考试、分值不变。其中，外语科目将为在高三那年为考生提供两次考试机会，考生可选择其中较好的一次成绩计入高考成绩。高中学业水平考试由省里组织统考，分为合格性考试和等级性考试，其中等级性考试纳入高考计分范畴，分为a□b□c□d□e5个等级。计入高考总成绩的高中学业水平考试科目，由考生在思想政治、历史、地理、物理、化学、生物等6个科目中自主选择3科。

同时改革招生录取机制。建立和完善基于统一高考和高中学业水平考试成绩、参考综合素质评价的多元录取机制(即“两

依据、一参考”）。高校依据考生语、数、外全国统考成绩和自主选择的三门学业水平考试成绩，参考综合素质评价情况，择优录取学生。

目前我省已经制定了《湖南省普通高中学业水平考试实施办法》和《湖南省普通高中学生综合素质评价实施办法》两个配套文件，待教育部批复后，我省将及时启动我省高考综合改革方案的研制工作。

《湖南省深化考试招生制度改革实施方案》经教育部批复同意备案后，省政府于3月30日正式印发。

葛建中表示，高考综合改革是这一次考试招生制度改革最受社会关注的’内容，其主要目的是探索高校招生录取和高中学习相关联的办法，更好地推进素质教育，增加学生的选择性，分散学生的考试压力，促进学生全面而有个性的发展，从而有效破解 “唯分数论”、“一考定终身”等问题，发挥高考正确导向作用。

从今日召开的《湖南省深化考试招生制度改革实施方案》新闻发布会上获悉，我省将逐步合并本科第二、第三招生批次，直至取消录取批次。

省教育厅党组成员、副厅长，省委教育工委委员葛建中介绍，关于高考录取方式，据了解，我省是最早实行“平行志愿”录取的省份，这次改革主要是进一步优化现行平行志愿录取模式，建立有利于高校科学选才、学生个性发展和录取公平的录取机制，方便学生选择就读高校，降低考生报考难度和风险。

一是进一步优化“平行志愿”投档录取模式，提高考生志愿满足率和投档录取率。

二是逐步减少直至取消录取批次。取消录取批次后，学生不

再分批次填报志愿;学校在考生志愿填报范围内按学生专业志愿和高考分数择优录取，克服社会和考生简单用录取批次划分和评价不同类型高校的倾向。

2015年，我省已将三本a和三本b两个批次合并为一个批次，此后将逐步合并本科第二、第三招生批次，直至取消录取批次。

三是改革高职院校单独招生录取模式。2015年开始试行了高职院校单独招生学生选报多所学校制度，今年继续实施，使学校选拔学生和考生选报学校更加合理有效，并逐步实现“双向选择”。

湖南省人民政府新闻办举行新闻发布会，正式发布《湖南省深化考试招生制度改革实施方案》（下称《方案》）。湖南新高考将从2018年高一新生开始实施，2021年高考时将按新高考制度录取新生。根据《方案》，湖南新高考实施“3+3”制度，文理不分科，外语可考两次。高校在录取时，将依据考生语、数、外全国统考成绩和自主选择的三门学业水平考试成绩，参考综合素质评价情况，择优录取学生。

新高考实施后，湖南考生在升入高校的通道、参加考试等方面都有了更多的选择。

湖南并乡合村方案公示篇六

（一）销售队伍是公司获取利润的直接工作者，组建一支专业的精英销售团队，负责健身广场的业务拓展工作。通过对市场细分，划分不同的目标群体，从而有针对性的开拓市场。

（二）打造全疆一流的健身教练培训基地，通过课程的培训，使参加培训的人员达到健身项目执教水平，并颁发资格证书。同时培训学校作为就业培训机构，可争取获得政府政策支持。

（三）成立万年青健身管理公司，投资者投入项目运作资金，包括场地建设、人员工资等费用，“万年青”向其输入管理人员和健身教练，运用成熟的健身广场经营管理体系，辅助其经营。

（四）针对办公室工作人员研发一套办公室专用健身操，上门授课，利用办公室有限的空间，达到强身健体的目的。

二、营销策略

（一）每天有太多的事情要决定，感觉压力太大；

把自己的全部精力放在了工作上，没有时间照顾家庭；

有时想约朋友健身，却预约不到运动场地；

公司举办各类会议，一时找不到合适的地方；

商场如战场，经过一周的商场撕杀，真的需要有个清静的地方修身养性；

想成为现代化的企业，良好的员工培训是必不可少的，但是没有合适的地方进行；

以上的问题说明人们需要一个环境舒适、适合交流的健身场所，健身已经成为朝阳行业，已经得到人们的广泛认可并参与。

（二）差异化经营

1、会员俱乐部，使健身广场具有商务会所的性质，满足商务人士的需求；

1）有专门的健身场地、器械、健身设施。

2）成立商务洽谈室，供应咖啡、饮品、茶水、瓜果、烟酒等。

3）简单的中西餐厅。

（三）设立健身卡

作为商务活动中馈赠的礼品，推出“合作健康”的概念，“请人吃饭不如请人出汗”，合作的长久需要以健康的身体为基础，同时延伸为合作是健康、有益的。

三、产品细分

俱乐部根据消费群体需求推出各种类别的健身卡：

1、年卡、季卡、月卡及次卡；

2、商务卡--针对商务人士，可作为商务馈赠礼品，普及“合作健康”的理念。

3、家庭卡--一卡可满足家庭所有成员的健身需求，多人通用；

4、孕妇卡--针对孕妇保健的专业项目用卡；

5、喜庆卡--可作为新婚、节日等礼品；

6、学生卡、教师卡--针对学生、教师群体，价位较低，可分期付款。

7、医务卡--针对医务人员，价位适中；

其中，年卡定价为1260元/卡，其它卡类的定价将根据市场调查结果确定适当的价格。

四、目标市场

1、目标区域划分

1）针对二道桥商圈及周边步行10分钟内可到达俱乐部的区域；

2）1路、101路公交线路所贯穿区域；

3）逐渐向全市进行市场拓展。

2、目标群体

健身俱乐部的消费群体主要包括健身爱好者、减肥者、形体塑身者、学生、教师、医务人员、孕妇、家庭、白领阶层及技术类人员等。

五、市场开拓

1、人员推广

由5名咨询顾问，按区域进行划分，进行排查，收集客户资料，收集客户资料，发放宣传资料。

2、体验推广

邀请消费者亲临现场，由咨询顾问或前台内勤人员进行讲解，并带领消费者参观俱乐部，第一次光临的消费者可免费体验俱乐部内各经营项目。

3、广告投放

1）在金和商城外部进行户外楼体广告宣传；

2）在经过金和商城的主要公交线路（如1路、101路）做车体广告，或在车内悬挂扶手上做广告。

4、印刷品广告

1）印制万年青健身俱乐部的推介手册，进行发放宣传，内容包括：万年青健身俱乐部简介、为什么健身、如何选择健身广场、健身中应该注意的事项、保健（运动）的小常识等。

2）印制宣传卡片，正面为万年青健身俱乐部简介，反面为年历，规格为ic卡大小，方便、实用，易于携带、保存。

5、促销活动

1）礼品赠送活动，如购买年卡，可获赠精美打火机；

2）团购优惠活动，如购买一定数量健身卡，可获赠次卡。

6、公关活动

1）赞助一支街舞组合或校园乐队，在人流聚集区域或餐饮酒吧进行表演；

3）举办会员联谊活动，如组织会员旅游，针对家庭卡客户举办“好家庭评比”活动等。

4）为各单位举办“最健康企业”评比活动。

5）为会员举办“健美先生”与“健美小姐”评比活动。

六、市场启动

1、在户外大量散发俱乐部宣传手册；

2、通过各区域市场调查与走访，得到大量客户名单；

4、各类模特大赛召开，可为大赛中的选手提供形体培训；

5、启动办公室操项目，进入各企事业单位进行宣传，邀请企事业的领导来现场观摩，并带动商务卡的推广、销售。

6、开拓管理输出业务。

七、培训手册

员工须人手一册《万年青健身俱乐部培训手册》，内容包括两部分：

1）万年青健身俱乐部的企业文化、自身优势及经营项目等；

2）销售人员技能培训，如：如何把业务做得更好、客户管理和沟通方法、说话的技巧与方法、电话销售中将会面临障碍和挑战等。

八、成本核算

以年卡为例，一张年卡销售额为1260元，提取260元作为销售所产生的相关费用。其中包括：

50%用于人员工资、提成、交通费及公司内部活动所产生的公关费用等；

40%用于促销、公关活动、广告投入、器材设备及办公用品损耗等；

10%用于支付项目管理及策划的费用。

湖南并乡合村方案公示篇七

性别：男

民族：汉族

政治面貌：团员

出生日期：1987年08月

婚姻状况：未婚

学历：大专

技术职称：中级

毕业院校□xx大学

毕业时间：2008年07月

所学专业：服装营销与管理

外语水平：英语(一般)

电脑水平：熟练

工作年限：1年

联系方式：13888888888

求职意向

工作类型：全职

期望行业：广告、公关、旅游、酒店、餐饮服务、房地产

期望职位：市场专员、市场联盟与拓展专员、市场调研与分析、销售助理

工作地点：不限

教育经历

2006年8月-2008年6月xx大学服装营销与管理

服装营销学服装企业战略管理服装商品企划学服装心理学

服装贸易理论与实务服装流行学服装生产经营管理

培训经历

2008年8月-2008年9月xx培训机构服装销售技巧

工作经验

2003年6月-2003年8月xx酒店兼职服务员

2008年2月-2009年4月xx服饰有限公司数据分析管理员兼物流部经理助理。

自我评价

本人热爱营销工作，喜欢挑战自己，以最短的时间提升个人能力和社会经验。我相信每推销一件产品就能交到一个朋友，站在不同的角度去观察事物的本质，我认为用心去做每一件事是成功的关键，关注到每一个细节，我坚信我的工作质量决定着我的生活质量。我认为一名优秀营销员应具备以下条件：胆大、心细、优秀的心理素质、积极、负责任、乐观、觉察能力、执行力、敬业与不怕苦不怕累的精神。业务员推销产品，实际上就是先推销自己的.销售—业务水平、谈判技巧、为人品德等综合素质。如果客户不接受人不接受业务员的观点，也就无法接受其产品。以本人的水平和能力，我不揣冒昧地毛遂自荐，相信贵公司慧眼识人，会使我有幸成为贵公司的一名成员。我坚信自己一定会成为一名出色的业务员，盼望您的答复。

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