

副总经理个人总结的心得体会(大全8篇)

学习总结可以促使我们思考学习的意义和目标，激发学习的动力。小编为大家整理了一些学期总结的范文，希望对大家的写作有所帮助。

副总经理个人总结的心得体会篇一

秋浓了，月圆了，又一个中秋快到了！再过一个星期就是农历的八月十五中秋节了。

中秋节，处在一年秋季的中期，所以称为“中秋”，它仅次于春节，是我国的第二大传统节日。中秋的月最圆，最明，最美，所以又被称为“团圆节”。中秋是中华瑰宝之一，有着深厚的文化底蕴。中国人特别讲究亲情，特别珍视团圆，中秋节尤为甚。

中秋，是一个飘逸亲情的节日；中秋，是一个弥漫团圆的时节。这个时节，感受亲情、释放亲情、增进亲情；这个时节，盼望团圆、追求团圆、享受团圆……这些，都已成为人们生活的主旋律。

中秋最美是思念。月亮最美，美不过思念；月亮最高，高不过想念。中秋圆月会把我们的目光和思念传递给我们想念的人和我们牵挂的人，祝他们没有忧愁，永远幸福，没有烦恼，永远快乐！

今年的中秋节又恰逢国庆长假，所以，我们在喜迎中秋的同时，别忘了感恩祖国。

祖国是我们的根，是我们的源。没有祖国，就没有我们的安栖之所；没有祖国，就没有我们做人的尊严；没有祖国，就没有我们所拥有的一切！

感恩祖国，做一个热爱班级、热爱学校的好学生。发扬中华美德，学会宽容，学会以礼待人，学会遵纪守法，学会孝敬父母长辈，见了老师问声好，见了垃圾主动捡，多用礼貌用语，用良好的行为习惯来回报祖国母亲。

感恩祖国，做一个关爱自己，热爱生命的好学生。特别在国庆长假期间，注意防火、防电、防溺水，注意交通安全，在意外事故来临之时要沉着冷静，临危不乱，及时正确逃生。

副总经理个人总结的心得体会篇二

主题：“激情扬帆，梦想远航”元宵晚会

时间：2月26日晚8时

地点：呱呱视频社区创业沙龙（主会场）

二、主办单位：

呱呱视频社区“创业沙龙”

三、晚会宗旨：

通过这台联欢晚会给五湖四海的朋友们一个展示自我的舞台，更好的丰富朋友们的业余文化生活，以扩大创业沙龙在网络上的影响力。抓住互联网创业这个千载难逢机遇的朋友，有一个施展自己才华的空间。

四、晚会工作人员

思涵

春华秋实

雨后彩虹

成长

如歌秋语

烟儿

橄榄树

安利幸运石，美好之旅，安利若兰。备份：安利清雅，仙水，永不放弃

组长；梦想，成员；思雨，雪莲，沧桑正道

组长：楚楚（迎宾广播），成员：烽火雄鹰（固定广播），雨后彩虹（文字广播）

橄榄树

秋水，楚楚，璎珞

组长；成长，成员；自由公主、从“心”开始，人生数据，如意、狼道

组长：七彩炫，成员；玉竹，领路人，啄木鸟，安利蝴蝶，梦想在现

组长：心海

组长；安利侠女，成员；安利希望，心定安利，月满西楼，

组长：一天

组长：一天，成员：广交朋友，佛陀，安利慧儿、每天前进

组长：安利起航，成员：啄木鸟，自由飞翔，芳飞梦想

组长：萤火虫，成员：梦中人，安利丹凤，蓝博安利月老

五、晚会工作人员的主要职责

晚会总指挥：

职责：演出现场指挥

晚会艺术总监：

职责：负责晚会节目的审核及艺术指导。

晚会策划：

职责：负责晚会的策划、节目的编排以及协助整场晚会的协调工作。

晚会导演：

职责：负责晚会的节目编排、审核工作。

晚会撰稿：

职责：负责晚会的开场白及结束语的撰稿，并协助主持人编写串词。

晚会主持：

职责：负责本次晚会的节目报幕，以及灵活的宣传本房间的

特色，以及节目之间的串词工作。

晚会场景：

职责：负责房间背景的设计。

晚会片花：

职责：负责整场晚会的片花和字幕的制作及晚会进行中的播放工作。

晚会联络：

职责：负责演员、工作人员的联络，及时与递麦人通报情况。

晚会递麦：

职责：负责按照节目单的次序安排麦序及维护麦时

晚会广播：

职责：负责依照节目单的次序播送预报广播，播放迎宾广播
要把广播提前制作好。

晚会邀请函：

职责：负责晚会总的邀请函制作

晚会服装：

职责：负责演员以及工作人员的马甲更换，并协助调好语音
视频。

晚会迎宾：

职责：负责向来宾发送迎宾鲜花以及向演员发送鲜花，

晚会录象：职责：负责整场晚会的录象资料的拍摄工作

晚会督察：

职责：负责晚会秩序

六、晚会注意事项

1、晚会在2月26日20：00准时开始，19：30进房间换好马甲，

房间，工作人员以工作马甲为主，演员换演员马甲，

2、晚会期间有专人迎宾和发广播，其它管理不得再设置自动迎宾信息或发广播。

3、晚会安排了专门的递麦人员，其它管理不得操作麦序。

4、热情接待每一位来房间的朋友，多给表演人员鲜花支持。

5、晚会管理人员不能随便抱临管，由指定的管理来操作

6、晚会请柬：（请各位管理复制粘贴本请柬，务必在晚会举行前五天发给自己的所有好友，可以采取群发方式）

七、晚会要求：

1、本次晚会举办各环节必须遵纪守法，内容要健康向上，达到主题要求

2、参与者必须接受活动组织者的统一指挥，统一马甲，严密组织，分工明确

3、本次活动要求组织者和参与者之间应相互配合、相互支持，

保障晚会各环节顺利完成。

4、遇各类突发问题，晚会主持人随机应变，巧妙的解决。

主动帮助他们完成应该负责的项目。

祝晚会演出圆满成功！

副总经理个人总结的心得体会篇三

各位领导、各位评委、宾客们、朋友们：

大家好！

豪情六月、阳光灿烂，一片繁华情况。很侥幸我能有如许的机遇参加本日的“我说安定”演讲会。全国上下都在轰轰烈烈展开“安定出产月”活动，作为一名年青职工，我也班门弄斧的在各位师傅面前目今谈谈我对安定的明白和认识。

安定是甚么？安定是一种责任。作为一名机车乘务员，千百名旅客和xx上千万财产的安定交给了我们，我们只有凭借我们的交易技巧和猛烈的奇迹心、责任心，另有谨慎谨慎的工作立场，把旅客安定、正点输送到目标地，才算一名合格的机车司机。“安定责任重于泰山”，可见安定出产有多么紧张。甚么为责任？责任便是分内应做的事。我们机车乘务员分内应做的便是干好本职工作，安安定全的结束运输任务。工作性质要求我们不是轰轰烈烈的去大做奇迹，我们只要安安定全、平淡稳稳的跑好每一趟车，如许便是一个好机车司机。有的人说得一句话很刺耳刺耳，可是很实在：“包管不了安定的司机是无能的司机！”实在，我们可以不谈安稳、不谈正点，连最起码的安定都包管不了，我们的火车谁还敢坐？所以，安定是我们的责任，包管安定是我们每个火车司机义不容辞的责任。

安定是甚么?安定是一种立场。安定,对我们铁路行业来讲是放在首位的,我们凡是讲“安定第一”。这便是我们的立场,也是我们的原则。安定是包管我们奇迹顺利结束的宝贝,安定是我们获得效益的前提,安定对我们来讲相称紧张。是以我们就要事事讲安定、不时讲安定,不珍视安定的结果是没法估计的、是要付出悲伤价格的。我们不能把安定第一只放在口头,只做成标语写的那边都是,我们要实实在在的在思维里刻上安定第一,在做每件事前都要思虑安定,在工作的不时刻刻不忘安定,特别是有违章违纪异国甚么的思维念头出来的时候、在冒一次险不会出题目的时候,这时候想一下安定第一,我想很多变乱都是可以禁止的。安定是甚么?安定是一种经验。每出一个变乱,都能总结一二三条教训,穷年累月,就成了我们的规章。换一种说法,血的教训换来了我们的规章轨制,我们靠规章轨制来包管我们的安定。变乱都是违章酿成的,我们不能只看到变乱后受害者多么悲凄、闯祸者多么怜悯,我们要建立防变乱、保安定的思维,到处想在前、安定关隘前移,真正把他人的变乱当作本身的防备变乱的经验,人类之所以进步,便是人类长于总结、并从总结中获得进步。我们也要长于在简单呈现题目的时候想一下,他人在处理如许题目是怎样做的,我如许做的结果是甚么?如许我们才会连续进步本身、美满本身。

安定是甚么?安定便是一切。有的同志说了,这话说得大了,安定怎样大略便是一切呢?大家都可以想到:异国安定,我们的生命有保险吗?我们的企业效益有保险吗?我们的步队巩固有保险吗?我们的铁路奇迹有保险吗?说得实在一点,包管不了安定,我们谈甚么家庭快乐?谈甚么个人抱负?我们郑州机务段之所以如今在郑州分局、乃至铁路局能够响堂堂的,我们的职工收益能够在全部分局压服一切,便是靠大家的互助竭力,我们把我住了安定,我们才有如今的一切,我们才有美好的明天将来诰日!

追根结底,安定便是我们机务段的命脉,便是我们的每个人的命脉。我们大家要在各自的工作岗亭上,干好本身的本职

工作，在工作上真正建立安定第一的思维，克服各种坚苦，汲取他人的教训，遵章安分、严厉把关、搞好自控互控，从工作的每一分钟入手，从每一趟车的安定入手，从每个安定月入手，最终兑现一个个安定百天、安定千天，兑现我们的搏斗目标。别的，安定的目标也不是靠一个人、一天、一件事就可以兑现的，如许会有很多坚苦，这就靠我们长期的、大家齐心合力的才华把握住安定。我们谁也不敢说会一生不出题目，可是我们应当有把握：初级的变乱不出、可以防备的变乱不出。我们要长于总结本身存在的题目，找出简单出题目的处所，不遗余力的把变乱堵在外边，尽量的进步本身防备变乱的本领，延长本身的安定周期，获得更好的安定成绩，为我们xx机务段添光亮！

副总经理个人总结的心得体会篇四

美容美发店促销的基本原则是：确定全年的促销战略和实施战术，针对目标顾客群制订相应的促销方式，把握时机，以较低的促销成本赢得良好的经济和社会效应，从促销战略、促美容美发店促销的基本原则是：确定全年的促销战略和实施战术，针对目标顾客群制订相应的促销方式，把握时机，以较低的促销成本赢得良好的经济和社会效应，从促销战略、促销战术、促销方式、促销对象、促销时间、到促销成效步步为赢，方能策划出高人一筹、出奇制胜的促销策略。玩转促销魔方，美容机构持续赢利指日可待，并能确立竞争对手无法模仿的竞争优势。

会员促销是最能体现长期效果的促销方式。

一般做法是：顾客只要交纳一定的会费，就可以成为会员，凭会员卡可在美容美发店定期的优惠活动、美容美发讲座沙龙、免费咨询、附加值服务等方面享受优惠。可以将会员制打造成真正意义的俱乐部形式，并编写会刊或报纸，与会员互动，营造成轻松、愉快、温馨、情感交流的场所。会员的成员资格期一般1-2年，期满后再接续交会费，延续会员资格。

这些措施有利于培养长期顾客，稳定客源。

团体优惠是集中开拓客源、短时间内有效提高营业额的一种方法。

一般做法：针对某一单位、某一团体、某一小区举行活动为契机，鼓励消费者在一定时期内以团体入会或是集体消费方式获得超值优惠。

传销激励是会员制之深入做法，巧妙利用传销精神的一种推广方法。

一般做法：以返利作为诱因，设若干奖励，激励老顾客发展新会员，并以积分来核算老顾客的业绩。注意事项：做法要与传销区分开来，千万不要用传销中下线等名词，让人误会。

终端会促销，会前准备及邀约要细致周全，会议流程需根据美容美发店及准客户的实际情况量身策划，应突出美容院的历史和文化，员工风采展示环节不可或缺，精细策划的流程应包括：背景旁白、互动游戏、主办方及嘉宾致辞、娱乐节目表演、原创情感小品、产品情景剧、互动讲课、幸运抽奖、现场促销政策公布、特色促单形式等环节。李威提醒您：从某种意义上讲，终端会卖的不是产品和项目，而是好处和结果。如何塑造购买的快乐和不购买的痛苦、如何做到不卖而卖的氛围是终端促销联谊会成败的关键。

免费顾问，一般做法：双休日或是节假日在美容美发店的门口设制一个免费咨询处，做消费者的免费美容顾问，扩大美容美发店的知名度以达到促进消费的目的。

定期抽奖，当消费者是忠实的顾客时，做美容美发项目消费到一定额度，免费参加幸运抽奖的促销手段是很受欢迎的。一般做法：设定客户消费达一定额度后送抽奖卷，将可参加季度或是年度的抽奖活动，奖品可是较为贵重的实用产品、

一次旅游的来回机票等。

彩票连心，利用目前流行的彩票和顾客的投机心理，免费让客人选号，由美容美发店投注，增加交流话题，拉近客情关系。也可根据客人的消费情况，给客人买类似于吉祥卡的保险来达到“关爱连心”的目的。

上门服务是体现服务人性化的一种方式。一般做法：对于某些特定的客人，可派美发师、美容师上门服务，剪发或做专业护理疗程，也可借机带货上门销售产品。

亲情攻略，从男人入手促销，三八节或五一、情人节推出陪你太太做美容（或美发）的宣传计划，母亲节、儿童节等可从儿童入手促销，在美容美发店附近的幼儿园，小学校做小孩的宣传，给小朋友一定礼物，如：文具等，再给一定的漂亮妈妈促销券。并定期做循环式引导。

形象文化促销，即形象促销，美容美发店要有自己完整的视觉形象，如美容院主题歌、企业诗，自编刊物等，并外聘策划顾问或成立自己的策划团队，以确定不同的活动方案及展示设计。大店可将自身的logo做成激光防伪标贴，贴到每一个单品上，将每一次厂家与代理商的促销都打上自己的烙印。

副总经理个人总结的心得体会篇五

活动时间：

20xx年12月24日晚7.00—22.00（也可以根据自身情况而定）

活动地点：

公司内部安排（更可能的大一些）

活动人物：

公司全体员工及关系单位

活动内容：

作为一个圣诞晚会，当然酒水晚会是必不可少的。

由来：圣诞节[**christmas**]这个名称是“基督弥撒”的缩写。弥撒是教会的一种礼拜仪式。圣诞节是一个宗教节。因为把它当作耶稣的诞辰来庆祝，因而又名耶诞节。每年的12月25日是其的庆祝日。

快乐：圣诞节一个庆生的节日，每个人在这一天暂时放下所有的负担、所有不开心所有的负面影响，大家开开心心、快快乐乐过好这个节日。

祝福：圣诞节作为一个隆重的庆祝节日，美食是一方面[**party**]是一方面、更重要的另一面是：大家戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，述说圣诞愿望。

游戏：酒会没有一个好的穿插节目大家都是很拘谨的，是不会喝的尽兴的，那么这个时候一个小小的娱乐游戏就可以打破这种局面，起到穿针引线的作用，大家就可以更痛快。

大型团体游戏一：报拍7

人数：无限制（够大）

用具：没有

方法：多人参与，从1—99报数，但有人数到7的倍数（包括7）的时候，不许报数，还要拍下一个人的后脑勺，下一个人继续报数。如果报错或是拍错人，嘿嘿，就得罚酒。

虽然是个很小的游戏，很简单的算术，但是没有人可以避免

犯错。所以说：“人数是越多越好”。

经典游戏二：扮时钟

人数：无限制。

用具：没有。

方法：由一个人来说时间，让指定方用身体把时间表示出来，速度要快，在规定时间内没有完成的罚酒。

经典游戏三：猜动物。

人数：多人。

用具：纸片。

方法：用事先准备好的纸片，在上面写好各种动物，然后让每个人分别抽取一个，不要让别人知道。然后分别表演，不能说话，让别人猜是什么职业。最终由一个裁判判定。

一、表演者没能够表演出自己角色，罚酒。

二、表演者生动的表演出了自己的角色，但回答者没有才出来，回答者罚酒。

副总经理个人总结的心得体会篇六

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

您是否感觉到自我的工作环境宽敞了？您是否感觉到我们的兄弟姐妹越来越多了？您是否感觉到身上的腰包越来越鼓了？您是否感觉到员工们脸上的笑容越来越灿烂了？朋友，您是否真

的感到，我们身边无时无刻不在发生着变化。

是的，诚如大家所看到的，20__年__月__并入__以来，企业发生了翻天覆地的变化，厂区亮丽了，环境优美了，生产车间看不到懒懒散散的聚堆闲聊，迟到、早退不准时上班的现象没有了，取而代之的是井然有序的工作场景，催人奋进的企业文化。先进而科学的管理模式改变了洪纸的一切，洪纸人做出了以前不敢想象的产量和效益，洪纸人在集团文化的普照下，更做出了自信和期望。

大家都就应明白咱们泰格林纸企业文化的核心理念是什么？是“超越自我，追求卓越！”“卓越”是一个“在路上”的过程，在这过程中我们已经收获了很多，比方说，咱们的纸产量就由20__年的__万吨增加到20__年的__万吨，碱产量由20__年的__吨增加到20__年的__万吨，公司也从亏损到实现利润__万元，职工年均收入由20__年不到__元增加到20__年人均__元，但是尽管有了这些成绩，但我们永远无法说我们的企业已经“卓越”了，更不能因为有了点成绩而停滞不前，因为要成为卓越的企业，那就要永远创新，永远进取，“亮剑争赢”是企业永远致胜的法宝。

最近，在“找差距、挖潜力、谋发展”管理创效的活动中，由生产处牵头对节水项目进行攻关，透过优化精制牛皮纸筛洗工艺，调整钙硬参数，每吨精牛纸。可节约用水__吨，节约用电__度，化学车间透过挖潜和攻关，碱产量由日产__吨提高到日产53吨，不但提高了碱的自给率，同时还减少了环境污染，透过大家的努力，公司员工在__月挖潜创效活动中，大家明白为企业创造的效益是多少吗？三十五万元！透过这些数据，我们完全有理由相信，在泰格文化的引领下，洪纸不断地超越自我，超越昨日，明天会更好！

大家是否记得：集团每年组织的优秀员工外出旅游；今年全体员工都能享受年休假的愉悦；部分退休员工还能享受集团的退休工资外补贴；公司每年开展为贫困家庭送温暖活动等

等。这一切的一切都说明了我们的企业是一个充满温情，充满人性的大家庭。我们的团队一个具有强大凝聚力的团队，我们的员工是一群团结协作、激情蓬勃的精英。假如说，一艘航船的顺利航行是一个舵手的成功，那么一个企业的成功则是一个激情团队的成功。我们汇集在泰格这个大家庭里。泰格，正是因为有了我们来自五湖四海兄弟姐妹们的加盟而不断发展、壮大；正是因为有了这些泰格儿女们无私的奉献和不悔的付出而更加绚丽、辉煌；也正是因为有了这样先进的企业文化作为支撑才能驰骋市场、笑傲山林。企业的成长，泰格的发展，离不开员工们辛勤的汗水，离不开社会方方面面的支持，更离不开其内涵本质——泰格文化！

朋友们，让我们心中怀着“超越自我，追求卓越”的核心理念，始终坚持“敏锐反应、快速行动”的作风，乘着“亮剑争赢”的企业精神，朝着同一个目标、方向，共同努力，共同奋斗，去迎接__的明天，__的辉煌！

这就是我这天所演讲的主题“弘扬__文化，携手共创卓越__”。

多谢大家！

副总经理个人总结的心得体会篇七

时间：

20xx年xx月xx日20：00—24：00

主持人：

地点：

晚会节目安排：

- 1、开场热舞表演者：
- 2、主持人上台宣布晚会开始公司圣诞晚会策划方案。
- 3、公司领导圣诞致词。
- 4、文艺节目（望公司员工踊跃报名）
- 5、圣诞晚会游戏（和节目穿插进行）

背景及场内布置：

所需物品：

a□背景。

b□装饰灯光（旋转舞灯，闪光灯及其它装饰灯）。

c□汽球、彩带棒。

d□音响。

晚会其它物资准备：

a□茶水供应/啤酒、饮料！特色水果、糖果、花生、瓜子等。

b□抽奖礼品。

c□各种游戏道具。

游戏

1、抛绣球（20分钟）

准备：提供3个小筐（小筐包装的漂亮一点），40个气球。

游戏规则：一局六名选手，两人一组，一人背筐，一人投球。背筐者努力接住来自投手的球，最后以接球的多少决定最后的胜负。此游戏主要考察两人的配合能力，看谁最后满载而归。两人一组，一人背筐，一人投球。背筐者想尽办法接住球。接球多的一组获胜。共三组，每组两人。

2、佳人何处寻

内容：因为不需要任何繁琐的准备工作，人人都可胜任愉快，轻松尽兴，所以这个游戏，一直深受人们喜爱。每位参与者在最短的时间内，道出对方背后贴着的名字，进而联想自己背后的名字。

道具：纸，笔，透明胶带。

方法：

（1）男女双方人数一样，合计10人最为恰当。

（2）事前，先在纸上写着诸如“罗密欧”、“朱丽叶”；“王祖贤”与“齐秦”；“梁山伯”与“祝英台”……等对对佳偶的名字。

（3）将这些已写好名字的纸中的男性名字贴在男性的背后，女性名字贴在女性背后。同时，不可让所有参赛者看到彼此背后所贴的名字。

（4）一切就绪后，所有出场者，个个竭尽所能，说出他人背后的名字，然后推想自己的背后的名字。倘若读出了所有人员背后的名字，就不难推出自己背后的名字了。

（5）联想出自己背后的名字后，要赶快与自己搭档的对象凑

成一组，互相挽胳膊。

(6) 到最后没有成对的人，就是负方。

重点：本游戏的重点，在于寻觅的过程，所以人人都应相处得宜，相互配合，以期找出彼此的最佳拍档。

3、夫妻双双把家还（20分钟）

准备：十个气球

游戏规则：我们邀请十组夫妻选手上台，手手相联，背背相对，齐心协力把夹在背上的气球，从起点运到终点，以用时最少者获胜。让我们看看谁是最默契的夫妻拍档。手挽手，背靠背从起点到终点运球，比速度。

4、夹乒乓球：

在限制线外将20个乒乓球夹起，并放进指定范围，球跳出重夹，先夹完为胜。

5、抢凳子

道具：凳子（若干）

参加人员安排：8人或多人参加（其中一人为喊话员不参加比赛）

游戏规则：游戏开始先把凳子成圆形（按参加人数减一计算，即8人摆7张），然后，参加人员在凳子外面围成一圈，主持人敲鼓或放音乐时参加人员就沿着圆形顺时针或逆时针跑动（注意不能插队），当鼓声或音乐停下时参加人员要迅速找到一张凳子坐下，因为凳子少一张，所以会有一人没凳子座，这个人就算是被淘汰了，这时要把凳子减少一张，其余的人继续玩，直到剩下最后一人止，这人就算赢了。赢的人给

予奖励。

6、七拼八凑

此游戏适合晚会最后，掀起高潮。

要求：参加人数30人—50人为佳，分成4—5组。

道具：托盘、背景disco音乐、奖品一份可以是精美的糖果（可以分的）。

主持人要求大家分组坐好（一定要有男有女）。

将游戏规则告知大家。

每组先选出一名接收者，手持托盘站在舞台上。

其它小组人员按照主持人的要求提供物品放到托盘中。最先集齐物品的小组获胜。背景音乐起，主持人开始宣读物品，每一个相隔一定时间给队员准备，慢慢加快。

采集物品来自日常的例如：眼镜、手表、皮带、袜子、口红、钱等，一定要有比较难的放在最后如药片、糖果、一毛钱。

7、幸运大抽奖

同时在我们晚会的进行中，我们会有很多的抽奖活动贯穿其中，更多惊喜等着您，相信这个温馨的圣诞之夜会同样有一份好运伴随您。

从始至终贯穿抽奖活动（由主持人掌握）从三等奖到一等奖。

准备：不透明抽奖箱，兵乓球10个（用粗笔写号0—9），抽奖号（一式两份，入场观众人手一张），礼仪工作人员，协调抽奖嘉宾。

副总经理个人总结的心得体会篇八

在这个文化碰撞剧烈的时代，圣诞节作为一个彻底的洋玩意儿已经开始在越来越多的中国人生活里扎了根，圣诞节成为亲人、友人相互祝福的美好时刻。××××在这个喜庆的日子里，特组织圣诞联欢活动，让全体员工在轻松、愉悦的氛围里，感受到和谐、友爱的企业文化氛围。

一、事项说明：

- 1、活动主题：“激情之夜圣诞狂欢”全员大互动；
- 2、活动时间：12月24日20：00—24：00；
- 3、活动地点：公司篮球场；
- 4、活动形式：歌舞晚会、集体游戏及平安夜祈福；

二、活动内容：

1、情侣最佳拍档（情侣站报纸）

主题：爱情的智慧魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

2、合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对字板，一人面对字板，面对字板者用动作表演字板所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的字板所展示的图

片或文字，则视为违规；背对字板者说出字板所示内容，时间3分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

3、平安是福

主题：身无彩凤双飞翼

所获奖项：最佳拍档奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对男女生，面向而立，左手放在背后，右手手持一个苹果，男生喂女生吃，女生喂男生吃，前提条件是双方的左手都不能动，看哪一组吃得最快，吃的最快的一组获胜。获胜者获得最佳拍档奖。

4、平安夜祈福礼物互派送

主题：“缘”来是你一情系礼物一线牵。

所获奖项：最神秘礼物奖。

组织方式：凡是公司在职员工均可参加，参加者需准备一份包装好的精美圣诞礼物（礼物价值不少于10元），可在礼物内写上祝福话语和联系方式，然后将礼物放置在c栋舍管处并进行登记（登记时请注明圣诞节自己的班别），自通告发布之日起至12月24日17：00截止登记，届时圣诞老人会将礼物按男女分成两大类，并以抽签的方式派发礼物（男女礼物置换），“缘”来是你——最熟悉的陌生人，可当场描述送你礼物的他（她）的形象，回答最接近或礼物最精美者获奖，让你和他（她）认识后接下来就你俩自由发挥啦！

5、鸿运当头签牵玉手。

6、吉它及舞蹈表演。

7、圣诞礼物大派送。

组织方式：选取后勤2名员工穿上圣诞老人服扮演圣诞老人，在圣诞节夜派送礼物。如公司有人上夜班可趁夜班员工下班之机派送（平时公司搞活动因为上班的缘故夜班无机会参加，在厂区外下班的路上给他们一个意外的惊喜）。

三、费用预算：

项目，金额/元，备注。

圣诞节装饰品1800含公司大堂、写字楼圣诞树、花、画等。

节目所需道具500如苹果、饮料、圣诞帽、小服饰等。

表演人员礼物30030份x10元/份。

歌舞厅舞台装饰品300小彩旗、小彩灯及彩气球等。

互动节目奖项20050元一节目（共4个小节目）。

观众参与小礼品500100份x5元/份。

圣诞老人派发小礼品500糖果、小饰物、生活用品等合计4100元。

四、工作人员安排