

# 班活动策划书(精选8篇)

写总结可以使我们更清晰地了解自己的目标和追求。写一个完美的总结应该注意语言的简练和表达的准确性，要尽量避免冗长和啰嗦。以下是小编为大家收集的总结范文，供大家参考和借鉴。

## 班活动策划书篇一

根据国家安全生产监督管理总局[20xx]57号文件《关于开展20xx年全国“安全生产月”活动的通知》指示精神，切实做好安全生产宣传，增进员工的安全意识，纠正日常工作中的不安全行为，创造安全生产的工作环境，拟将今年六月份作为公司的安全生产宣传月，开展各项安全生产宣传活动。

所有职员工

安全责任，重在落实。

活动项目 负责人 活动时间

1. 安全生产横幅宣传（2个） \*\*\* 6/1-6/30 \*\*\*
2. 安全大检查(各部门自查) \*\*\* 6/1-6/6 \*\*\*
3. 安全生产视频教育培训 \*\*\* 6/7-6/11 \*\*\*
4. 车间消防疏散演练 \*\*\* 6/18 \*\*\*
5. 职员工消防技能竞赛 \*\*\* 6/18 \*\*\*
6. “安康杯”安全知识竞赛 \*\*\* 6/25 \*\*\*

(一) 准备:

## 1、成立安全生产月活动小组

为了组织好安全生产月活动顺利展开，拟成立安全活动小组。小组成员由总经理、各部门经理及安全主任、保安主任组成。

成立时间□20xx年5月30日

组长：\*\*\*

副组长：\*\*\*

小组成员：\*\*\* \*\*\*\*\*

安全生产月活动筹备小组的主要职责是：

- (1) 拟定本次活动的目标。
- (2) 组织本部门的安全宣传活动。
- (3) 对各部门的安全活动比赛进行评核。

(二) 具体活动的展开

活动一 安全横幅宣传：

时间□20xx年6月1日-----6月30日

地点：前门和侧门

内容：\*\*\*

横幅2幅，前门和侧门各挂一幅。

活动二 安全生产大检查(自查)：

时间□20xx年6月1日---6月6日

范围：厂区及宿舍区

检查方式：各部门自行检查并整改，安全主任对检查及整改情况进行监督。

负责人：各部门经理或负责人

活动三 安全生产视频学习：

时间□20xx年6月7日---6月11日

地点：人事部培训室

内容：分部门分批到培训室学习安全生产视频讲座。

负责人：安全主任

活动四 消防演习：

时间：6月18日具体时间不定(以警报声音为准)

地点：车间及前广场

方法：1. 员工听到警报后疏散到前方广场外集合点名

2. 由消防队员讲解防火常识

3. 由总经理做总结讲话

4. 保安引导员工回工作岗位

活动五 职工消防技能竞赛：

职工消防安全技能竞赛：比赛规则由安全主任制定准备。

时间□20xx年6月18日

比赛项目：干粉灭火器灭火（每队参赛人数：2名男生）

预算费用总计：\*\*\*\*元

活动六 安全生产知识竞赛：

1. 参赛地点：人事部培训室/饭堂

2. 参赛时间□20xx年6月25日

3. 参赛对象：以部门为单位组队参赛，

每组5人，具体部门名额可咨询安全主任，参赛名单在6月22日前将参赛名单报至安全主任处。

4. 竞赛内容：以安全知识为内容，分选择题、判断题2种类型。

5. 竞赛规则和奖惩办法和资金来源

a□比赛规则及比赛用题目由安全主任制定准备。

b□设立冠军1名，奖金\*\*\*元；亚军2名，奖金\*\*\*元；季军3名，奖金\*\*\*元。

c□细节参考安全知识竞赛规则

d□安全主任负责组织和协调知识竞赛活动

e□预算费用总计：\*\*\*\*元

7月中旬，由安全月活动小组成员总结本次活动。对于在此次活动中得奖或表现优秀的个人给予行政奖励；对于在本次活动中表现较差不与配合个人给予适当的行政处分。可从以下几个方面进行评比：

1. 对本次活动做出的贡献
2. 参与本次活动的积极性
3. 配合安全大检查及整改情况
4. 各项竞赛的开展及实施情况

## 班活动策划书篇二

- 1、能听指令四散跑
- 2、感受冬日阳光的温暖

一块大的空地

### 一、在阳光下运动

- 1、请幼儿在阳光下自由活动。
- 2、引导幼儿说在阳光下有什么感觉。

师：“我们现在在外面玩和刚刚在教室里面有什么不一样的感觉？是不是觉得很温暖啊？恩，我也有这样的感觉呢。那你们知道为什么会有这样的感觉吗？因为阳光抱过你了。那我们今天就一起和太阳公公做游戏，好不好？”

### 二、编儿歌做运动

师：“你们哪些地方暖暖的呀？太阳公公抱了你的什么地方

呀？”

头、肩膀、身体、手……

师：“我这里呀有个儿歌就是告诉我们太阳公公抱过我们哪些地方。它是这么说的：太阳太阳真好，抱抱头儿一二一；太阳太阳真好，抱抱肩膀一二一；太阳太阳真好，抱抱身体一二一；太阳太阳真好，抱抱小手一二一。这首儿歌好听不好听呀？那我一起来为儿歌想几个好看的动作。”

示范动作。请幼儿学习。

请幼儿再做一些别的动作。

师：“我看到你们的动作都很好看。那现在呀，你们做一些另外的好看的动作。”

三、游戏：太阳来了

师：“我们已经喝太阳公公抱过了。那你们还想不想和太阳公公玩别的游戏啊？那我来说游戏规则，我现在是太阳公公，我说太阳上山，太阳公公来了，那我就要来追你们，我追到你们的时候，就抱抱你们，因为太阳公公就是很喜欢抱抱的。你们跑的时候只能在那一块地方跑。我说太阳下山，太阳公公就要和你说再见了，你们就坐在那边休息。”

玩两次之后，请一名幼儿当太阳公公。

四、总结

今天 we 和太阳公公一起玩游戏，我现在觉得，我的身体都暖暖的，你们是不是也有这样的感觉呢？恩，冬天呀，我们就要经常和太阳公公做游戏。

## 班活动策划书篇三

活跃校园学习氛围，提升学生职业能力。

演绎出自己的“未来梦”有利于同学更好的学习，更好的向这个方向努力。

南昌理工追梦剧组

11月21日

南昌理工学院e栋101

（一）以我的未来不是梦活动背景，宣布名人模仿大赛开始，主持人介绍选手入场。

（二）主持人介绍评委、嘉宾，介绍大赛。并宣布开始，讲解流程，介绍评分细则。

（三）在前八支参赛队伍或选手表演完毕后邀请专业评委老师表演结束后，主持人宣布前八支队伍或选手的分数。

（四）后八支队伍后选手展示完毕后邀请嘉宾表演节目，表演后宣布分数。

（五）比赛结束后主持人邀请承办模仿大赛幕后工作人以及会长上台，并对大赛总结发言。

（六）主持人宣布大赛最后成绩及名次，嘉宾颁奖，与选手合影，晚会结束。

（一）条幅。在同学集中处（如：电子公告栏处□a□b栋正门处）进行条幅悬挂，宣传。

(二) 海报。由赞助商提供海报，在人流集中地进行分发。

(三) 协会成员深入各系各班级进行晚会的宣传。意在加大晚会的影响力，吸引更多的同学参与。

(一)、荣誉证书 160元

(二)、奖金 600元

(三)、奖杯 320元

(四)、条幅 200元

(五)、服装 300元

共计：1580元

,

## 班活动策划书篇四

记得前些年，市面上非常流行一本书叫《细节决定成败》，讲述细节管理的重要性，让很多营销人员如获至宝。但做好一个大型的促销活动，不仅需要关注细节，更需要对整个过程进行系统的管理。系统即某种模式，是行为的标准、程序化，开展大型促销活动的标准和程序包括以下几个步骤。

### 一、广告多宣传

“酒香也怕巷子深”，一个成功的促销活动，活动的内容是否具有吸引力非常重要，但同样需要全方位的广告配合，在一定程度上，形式要大于内容。一般情况下，大型活动前10-15天，广告就要投放，将市场充分预热起来。做什么形式的广告，视具体情况而定，报纸广告、电视广告、街道横幅、



夹报广告、大牌广告等等，下面总结一下经常采用的一些广告形式：

1、自行车队：店面购买10辆26圈标准自行车，在车子后座上插上竖排，双面都可以贴广告画面。另外再招聘10个临时工，每人骑一辆车，按照计划好路线巡游全城。

2、大篷车：可以借亲戚朋友的车，也可以找专业的宣传车租赁公司，大篷车四面全包，确定路线后，通过扩音器播活动信息，行车速度不超过25码/小时，专人跟车，早上以7：30-9：30为主，下午以4：30-5：30人流高峰期为主。

3、举牌：雇请15-30个人按身高排成一支队伍，最好是学生，着统一服装，每个人手中举着广告牌，沿街道行走，由于人行走的速度较慢，留给路人观看的时间较长，易于为人记住。

者的心智，而营销的关键就是抢占了消费者的心智。

通常情况下，开展促销活动之前，店面要拿出预期销售额的10—20%来投入广告，通过这些全方位的广告，达到“造势”的效果，市场炒热起来。

## 二、员工要兴奋

“三分策划，七分执行”。没有良好的执行，再好的方案也只是白纸一张，所以如何让自己的员工富有执行力是很多墙纸店的老板头疼的难题。笔者认为，一定要让员工兴奋起来，只有他们兴奋起来，精气神上来了，工作才有干劲。

### 1、坚持晨会制度。

墙纸这种产品属于耐用品，很多人平时很少关注，所以墙纸店的人流量跟服装店、餐饮店不能比，墙纸的导购人员通常比较空闲，闲则生事，积极性和工作状态很容易下滑。团队

管理的一个重要原则就是情绪原则，坚持晨会制度，每天早上花10-20分钟的时间组织员工跳舞、分享案例、高喊目标等，引导员工的情绪，提升员工的士气，这样他们工作才有干劲。

## 2、导购激励方案。

每个人都有自己的强项，做大型促销活动，一定要给导购设立很多奖项，让多数人都有可能通过努力获得荣誉，有利于提升团队的凝聚力。下面是福建中部某市的100平米墙纸店开业活动的导购激励方案：

个人最大单奖 开业期间单笔数额最大 奖金500元；

个人最多单奖 开业期间签单数量最多 奖金500元；

最早开单奖 开业期间第一个开单 奖金500元；

团队销售奖 开业期间完成总体目标，每人额外奖励200元

这个方案共有6个奖项，激励所有的导购加倍努力，最终这次只有数天时间的开业活动销售额达到了56万元，定金收了8万元，平均每人销售额达到了10万左右。

## 3、促销动员会。

促销动员会放在活动前一天，最好是晚上，会议一定要隆重，每个人精神倍受鼓舞，通常促销动员会要突出这么几个内容：

(2) 导购激励方案，前文已有详述；

(4) 销售细则，包括送货时间、产品折扣等临时注意事项。

## 三、撒网捕大鱼

墙纸的购买决策过程具有复杂性、长期性、多样性，消费者

介入的程度比较大，考虑得比较慎重，所以活动前有必要开展小区推广，全面撒网，深挖意向客户，跟他们进行一对一的沟通服务，使之成为准客户，这样才能捕到大鱼。

开展活动前，必须对当地的小区进行认真仔细的调查和摸底，特别是即将交付和刚交付的楼盘。通过投资单位、装修队伍、售楼部、物业及业内人士对调查对象进行详细的了解，包括小区的类型、潜在用量、装修时间、入住情况、小区市场条件等，将这些信息详细的记录下来。

在掌握小区的第一手资料后，选择最佳的进入方式：

a□扫楼。小区推广人员零星入户拜访；

c□由物业管理处或售楼处代发宣传资料，这也是比较普遍的方式，容易操作；

d□与其他行业品牌联合进驻；

e□赞助小区举办的活动，如小区开发商举办的收楼晚会、业主联欢会；

接下来就要准备好物料，帐篷、太阳伞、桌椅、宣传资料、小礼品□dm单页等。工作人员必须着品牌统一服装进入小区，主动出击，向业主派发单页、小礼品，并引导其至展示地点参观，介绍本次活动的内容和方案，并详细登记客户的信息。

扫楼是小区推广是一个极为关键的步骤，需要挨家挨户的入室拜访，而不是简单的将产品资料塞到门缝里就完事。需注意的细节有：

a□入室前注意仪表和仪容，彬彬有礼；

b□最好带上卷尺、计算器、小礼品等；

d□一定要向业主索要电话，“到时候有一些优惠，好随时通知你”；

e□一般可2-3人一组，男女配合，女性入户宣传，男性负责记录。

不高，但却能体现别人的诚意。活动前的一天，工作人员再电话确认业主是否过去，并强调业主一定要携带邀请函到现场。记住，活动现场一定要安排专人回收邀请函。

#### 四、产品特优惠

现在各种促销活动五花八门，应接不暇，消费者产生了一定的审美疲劳，对活动的兴趣度较以前大大降低，如何提升客户对促销活动的关注度是家具店面临的一个重要难题。在这种情况下，我认为促销活动就不能搞噱头，实实在在的优惠，让顾客发现我们的活动确实是让利了，比平时购买是划算了，这样他们才会动心。通常家具店可以采取两种产品优惠方式：

1、特价促销：多数墙纸品牌平常销售都会打折，促销活动期间，折扣力度一定要比平常大，而且活动结束后，折扣恢复到正常水平。言必行，行必果。既然搞促销活动，优惠肯定要比平常多，这样人家才会相信你，下次搞活动人家就不会怀疑你。曾经一个墙纸店的老板向我诉苦，现在搞团购活动，折扣力度越来越大，可以放到5.3折，但顾客就是一次比一次少，效果也越来越差，百思不得其解。后来我去他店里参观，看了他们的销售单，原来这个店里为了抢生意，平时销售居然打折打到5折，比团购的折扣还低，无怪乎顾客对团购不感冒。

2、标示牺牲品：标示牺牲品是牺牲品定价的应用，专卖店拿出一两款价格特别低廉的牺牲品作为号召，吸引消费者前来抢购，并希望消费者能顺便购买其他产品，或转而购买比牺牲品价格更高的产品，使专卖店能够从中获利。其策略目的

在于狙击或打压对手，吸引消费者对本品牌的注意。实施要点

- a 特价品的定价要非常低，与正价品的价差要形成强烈冲击的效果
- b 特价品的选择应遵循以下原则：店内库存产品滞销数月以上并计划清库存的产品；总公司下架清仓的特价产品；总公司为促销活动特别降价让利的产品；禁止将店内一直正常销售，特别是畅销的产品作为特价品
- c 活动结束后，特价品将不能再做主推，因此在活动宣传中应注明“数量有限，售完为止”的标示内容。

浙江某墙纸店开展店庆活动，从总公司购入一批下架特价纸，自己也拿出一批滞销库存纸，总共100卷做为标示牺牲品，零售价只需8元，并在当地大打广告“××精品墙纸冰点让利每卷只需8元”，极具震撼力，很多客户都慕名前来一探究竟，为现场带来了极大的人气。

## 五、店面要有气氛

据某国际权威研究结果显示：顾客到商场购物，70%以上的决定是在卖场里面做出的，冲动性消费占了很大一部分。良好的终端气氛，对卖场销售有着非凡的贡献和巨大的意义。中国人喜欢热闹，好奇心强，在节假日和周末休息日，这种心理特征表现得更加明显，家具卖场一定要创造出有效的销售氛围。

### 1、利用宣传物料进行氛围营造。

(1) 促销宣传品——具有很强时限性，以促销信息宣传为主的物料：单页、吊旗、促销喷绘、写真kt板、横幅、竖幅、水牌、海报、地贴、产品宣传易拉宝x展架、抽奖箱等。

(2) 形象展示物料——促销信息性不强，偏重于氛围装点营造的物料：帐篷、拱门、太阳伞、地毯、气球、堆头箱、促销台、彩带、彩旗、三角串旗、鼓、气模等。

“做促销不如像促销”，活动内容本身可以简单或者平常，但是在布置上绝对不能马虎了事。店面一定要通过宣传物料

的布置产生强大的视觉冲击力和吸引力。

## 2、商品和礼品的陈列。

通过爆炸花、促销牌、三角牌等对商品进行促销氛围装点，传递促销信息；通过对礼品的集中、整齐的陈列，产生强大的视觉冲击力。

## 3、促销声音传播。

活动期间，与商场相关负责人进行沟通，针对我店播音，播音的内容主要有两种：一是关于墙纸品牌和企业的宣传；二是销售提示，包括本次促销活动的介绍、店铺介绍、产品介绍等，还包括“诱惑性”解说。“诱惑性”解说的内容主要有：

“好消息：恭喜×××顾客刚刚在xxx店成功选购价值××元的墙纸。”

“现在距离活动结束时间不到××时间，请卖场工作人员加快进度，陪同顾客选购好逞心如意的产品。”

“活动时间不多了，请各位赶紧选购产品，机不可失，失不再来！”

很多顾客都有羊群心理，看到身边的人特别是意见领袖购买了墙纸，于是自己毫不示弱，也购买了产品。通过“诱惑性”解说，让顾客产生一定的紧迫感，促使其尽快到店完成选购成交。值得注意的是，播音的时间单次控制在3分钟以内，两次播音间隔时间保持在10—20分钟之间，否则会影响顾客的购物心情。店内期间可播放喜庆音乐，烘托喜庆的气氛，另外店内电视最好相应的播放品牌宣传片或产品展示视频。

## 4、人员形象塑造。

促销现场工作人员的形象也是影响促销氛围的一个重要方面。活动期间内，所有工作人员须统一工作服。女性工作人员如有长发须盘起来，保持清爽整洁，切不可化浓妆；男性工作人员不可留长发，前面不超过额头，后面不超过领口，更不可烫发。同时，在场的每个工作人员都要充分明白活动内容，在给顾客介绍版本时要注意自己的言行举止，做好客户的顾问之角色。在中场休息时或用餐时须轮换，保证前台随时有人招呼。

5、现场互动活动，如现场抽奖、进店有礼、路演等，能聚集人气。时间不能太短，一般不少于1个小时。如果有抽奖，必须将中奖名单进行现场公示，同时还要让中奖者和店面负责人合影，使其产生自豪感。

## 班活动策划书篇五

1. 遵守时间，服从活动安排，不得擅自活动，如果有特殊情况，须提前告知老师。
2. 服装尽量宽松简单，方便自由活动；自带水杯、汗巾、手帕、湿纸巾，食品等出门孩子所需用品。

活动集合地点：烈士塔步梯脚下。

家长您好！定于本周六（10月24号）上午9:30在烈士塔开展第一次班级活动。我们将会在烈士塔广场大楼梯下等待大家，请准时到达。因本周活动班级较多，所以请到后找不到班级的家长给我电话联系。

活动要求如下：

1. 尽量参加，但不强求。
2. 必须由爸爸妈妈带领参加。不能由爷爷奶奶等其他亲属带

领。

## 班活动策划书篇六

- 1、让学生理解父母对自己无私的爱。
- 2、让学生学会感恩，用实际行动回报父母。

### 七（2）班教室

- 1、制作一张感恩卡
- 2、搜集感恩父母的歌曲
- 3、搜集感恩父母的故事
- 4、主持人串词
- 5、学生代表撰写发言稿

**【活动时间】**（一课时）

#### 一、活动开始

听阎xx的《母亲》，创设情境导入班会主题

主持人男：就在这首感人的歌曲缓缓流进我们心中时，父母的身影一定在我们的脑海中浮现了吧，现在就让我们伴着这温暖的旋律开始七（2）班《感恩父母》主题班会。

#### 二、感受父母之爱

主持人女：歌中唱到“不管你多富有，无论你官多大，到什么时候都不能忘，咱的妈”说的多好啊！



主持人男：是啊，不管贫富，无论美丑，父母给予了我们大如天的生命。不仅如此，他们还用天地都为之动容的爱养育了我们。

主持人女：无独有偶，在xx年也曾有这样一位父亲让我们为之动容。

下面就请听一个真实的故事：

xx年2月，湖北60岁的农民父亲胡xx将自己的肾脏移植给了患“尿毒症”的儿子，固执的父亲不容拒绝的告诉儿子胡xx□“没什么比你的命更重要，我宁可自己没命，也不能看着你死。”

欣赏《父亲》

主持人男：同学们，听了这两个故事，再看看画面上的这位父亲，这是xx年又一例“六旬老父捐肾救子”的图片，你们有什么感想呢？（2到3名同学发言，事先预设和现场随机相结合）

....

主持人女：感谢几位同学的精彩发言。这些故事真切的让我们看到父母的爱是我们生命的依托，它的力量足以让山崩地裂止步，让惊涛骇浪平息！他们的爱不需要理由，如果非要给一个理由的话，那就是：他们是我们的爸爸、妈妈啊！

主持人男：让我们回想一下父母做得最令我们感动、最令我们难忘或者是最令我们高兴的一件事，一分钟后来分享给大家。

（学生一分钟思考后，分享）

....

（给更多同学发言的机会，这不但是理解父母的过程，也会让父母看到孩子懂事的一面，从而增进父母子女间的相互理解。）

主持人男：多么平凡而又伟大的父母啊！他们用自己的艰辛默默承担了生活的重担，给予我们舒适而又快乐的生活。可我们又是怎么做的呢，现在就请同学们回想一下，我们有没有做过令父母痛心的事情，如果有，希望你能借这个机会说出来。

（同学们发言）

....

主持人女：好多同学都讲了自己曾经的不懂事，那父母又是如何的伤心呢！

### 三. 听听父母的心里话

主持人男：我们深深感受到父母为我们付出的太多太多啦，我们无论用怎样的语言都无法表达内心的感激，下面我们就把一首《天下父母心》献给在座的所有父亲、母亲，借此来传达我们对父母的理解和感谢！

（播放《天下父母心》）

主持人男：就像前面歌词里所说的父母为了我们吃了多少苦，受了多少累，他们含辛茹苦的培养我们，那么我们又该如何回报父母呢？下面就让我们进入“感恩父母方案大搜索”。

主持人男女：在这次活动即将结束之际，我们再次感谢所有的老师在百忙中来参加我们的主题班会。

（班会结束，退场）

## 班活动策划书篇七

传统的幼儿园绘画教学以幼儿习得绘画技能为目标，注重临摹训练。以画得像不像作为绘画的评价标准。教学内容也按老师意图基本固定，总体上可以说是一种带有封闭式的技法训练。在课改的今天，这种封闭性的绘画教学显然是应摒气的。

在二期课改的引领下，“以幼儿为本”的教学全面铺开，美术教学中同样以幼儿自主的探索创新为主的绘画教学，对于小班幼儿的美术教学，小班幼儿受其认知发展水平的限制，生活经验较少，他们往往只对日常社会中经常接触的熟悉的和感兴趣的物体有绘画或制作的兴趣。基于小班幼儿的年龄特点，游戏性的情景式的美术教学是最为适合的。在这学期，我就游戏情景式的小班美术教学活动进行了优化结合的尝试，有了以下一些心得。

小班孩子的经验相对于中大班来讲，生活经验比较少且基本来自孩子的生活情景中，因此我在选择小班美术活动内容时就选择来自幼儿生活中熟悉或感兴趣的题材。比如小班幼儿喜欢小动物，我们就可以设计“小乌龟带奶奶广森林”、“帮兔爸爸买菜”、“小鱼爱唱歌”等绘画内容。还可以选择他们熟悉的人、玩具或食物为题材，如“好吃的火锅”、“乘地铁”、“晒太阳”等等。同时选择的教材还必须具有游戏性，单调的涂色练习和临摹活动都不是小班幼儿所喜欢的，在情景中的角色身份使他们更喜欢在有趣的游戏中尝试绘画。

活动材料让小班幼儿觉得绘画原来就是“玩”游戏，绘画是件快乐的事情。

游戏是幼儿最喜欢的活动，特别是小班幼儿更离不开游戏。

因此创设一个良好的游戏环境对幼儿的成长是非常重要的。心理学家皮亚杰强调：“儿童是在周围环境的影响下，通过主体与环境的交互作用而获得心理上的发展。”而凡是新奇的事物，奇特的东西都会使幼儿产生好奇心。幼儿受好奇心的驱使就会通过游戏活动来学习，成长。

### 1、以游戏的口吻导题，激发幼儿对美术活动的兴趣。

小班幼儿好动、好模仿，行为受情绪的支配。因此在活动中我首先从激发幼儿的兴趣入手，赋予幼儿适当的角色，即运用游戏、故事等形式导题，以激发幼儿参与活动的兴趣。

《飞机和云姐姐做游戏》的活动中，我与幼儿做了开飞机的游戏，口令：3、2、1起飞的时候，孩子的不知道有多高兴快乐！又如：“和妈妈绕绒毛线”中，我在活动的开始，就和幼儿一起玩绕绒线的模仿游戏，在体验绕绒线的手臂绕环动作后，再让幼儿在纸上为妈妈“绕绒线”，学习画圆圈线。教师利用小班幼儿强烈的好奇心来设计生动有趣的开场白，把幼儿的注意力一下子引过来，为接下来的活动打下了良好的情绪基础。

### 2、边做边玩中发展幼儿的美术技能。

### 3、教师指导时应注意语言的游戏性

小班幼儿在绘画过程中，不会边观察边画，往往急于求成，画出的作品往往粗糙、散乱，有的孩子则表现得无从下手，有畏难情绪。这就要求我们教师尽可能地运用游戏性的语言概括出事物的主要特征，帮助幼儿掌握绘画要领，使其大胆地作画，比如画“方形”，很多孩子会很快的用笔画一圈就说是方形，我是这样说的，“上面平平小路，两边直直小路，下面平平连起来。”通过儿歌的形式，孩子们很快地画出了特征较明显的方形。又比如画“焰火”，先画一个点，上面画画、下面画画、左面画画、右面画画，红色画画、黄色画画、绿色画画。孩子们边念边画，很快地在不知不觉中，一

簇美丽的焰火就画好了。游戏性的语言使课堂气氛变得轻松愉快，使孩子们在无拘无束的情况下绘画，效果更好。

一学期下来，在我们的活动室里已经有了不少孩子的作品，这些作品都来自幼儿，是幼儿通过各种有趣的美术游戏，自主地按照自己的意愿进行着美术创作活动，幼儿对美术活动产生了浓厚的兴趣。也证实了游戏情景式的小班美术教学有了一定的特效，在以后的工作中，我将继续研究，反复实践。

## 班活动策划书篇八

奋斗是人类文明的、进步的源泉，奋斗创造和改变了我们的世界。正是因为有一代接一代奋斗者绵延不断的奋斗，才有了今天我们所拥有的一切。奋斗是通往成功的根本路径，每一个人都希望在人生历程中取得成功，实现自己的价值。

我校是一所具有深厚历史文化底蕴及石油化工特色鲜明的高校，在长期的办学实践中积淀了师生认可的“艰苦奋斗、求实献身”的学校精神。在学校新的历史起点上，为大力推进文化传承创新，继承学校优良传统，弘扬学校精神，发展先进文化，建设和谐文化，积极发挥引领风尚、文化育人、服务社会的作用，学校团委决定在全校团学组织和团员青年中开展以“文化传承精神，奋斗成就人生”为主题的奋斗文化建设活动之“奋斗达人”的评选活动，以鼓励引导我校大学生树立积极向上的人生价值观。

全校学生

：校团委

每个月各院（系）团委（团总支）向校团委推荐2-3名，校级各大学生组织联合推荐1-2名在学习，工作，实践，志愿服务，文化体育，道德文明，科技创新等任一方面特别突出的团员青年参与评选，递交个人事迹材料。经校团委考察核准后，

每个星期推出若干名优秀候选人，将授予优秀团员青年“奋斗达人”荣誉，颁发证书和徽章。

评选除具有良好的思想道德素质，严格自律，学习刻苦勤奋，积极参加各种文体活动，具备良好的身体素质和心理素质外，还应具备下列条件之一：

1、学习：学习成绩方面特别突出，多次获得特等奖或一等奖学金以上者。

2、工作：在团学系统担任学生干部，为团学组织做出突出事迹或巨大贡献者。

3、实践：在社会实践和社会服务活动中，有创造性业绩，并在社会引起较大反响，受到省级部门以上表彰及主要新闻媒体报道。

4、志愿服务：讲文明树新风、保护生态环境、义务支教、扶危济困、大型社会活动、应急救援、“三支一扶”计划和大学生志愿西部服务计划等各种志愿服务中，传播志愿服务理念，大力弘扬志愿精神，志愿服务时数累计超过500小时以上者。

5、文化体育：参加省（部）级以上（含省、部级）各类竞赛，取得优异成绩，为学校争得荣誉。

6、道德文明：在社会引起较大反响，受到省级部门以上表彰及主要新闻媒体报道。

7、科技创新：获得大学生国家级科技创新比赛高等次奖项者，或获得大学生省级（含省际）科技创新比赛高等次奖项者，或获得国家发明专利1项以上，或实用新型专利1项，或在国家核心期刊以第一作者发表学术论文1篇以上。

参评对象申报材料：“奋斗达人”申报表□20xx字以上的个人总结，一张有特色的生活照。

1、高度重视，精心组织。在团学组织和团员青年中开展“奋斗达人”评选是学校共青团的品牌工作，各院（系）团委（团总支）要高度重视，确保评选推荐工作的公平性。

2、广泛宣传，集思广益。各院（系）团委（团总支）要利用工作会议、网络、海报、宣传板等形式广泛宣传在团学组织和团员青年中开展“奋斗达人”评选工作，广泛听取青年学生的意见和建议，不断优化评选机制，为活动品牌的建立打下良好的群众基础。