# 艺术生南京旅行总结范文(优选21篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2025-05-03

*艺术生南京旅行总结范文1通过这一次思想的洗礼，我对党组织有了更深刻的了解，进一步提高自己的思想觉悟，明确了作为一名^v^员应该努力的方向。刘书记给我们作了共产主义理想信念教育辅导，他以两个案例生动地给我们讲述了理想的重要性。刘书记的偶像——...*

**艺术生南京旅行总结范文1**

通过这一次思想的洗礼，我对党组织有了更深刻的了解，进一步提高自己的思想觉悟，明确了作为一名^v^员应该努力的方向。

刘书记给我们作了共产主义理想信念教育辅导，他以两个案例生动地给我们讲述了理想的重要性。刘书记的偶像——一位有知识的的军人，突破重重困境，怀着坚定的职业理想而踏上了生命的顶峰;电视剧《同龄人》的主角刘解放、童楠楠、李怀林、林红等，都是有理想、有追求并为之奋斗的一代人的代表，他们向观众展示了共和国的“同龄人”如何与共和国一起成长，一起辉煌。刘书记绘声绘色的讲述让我们听得津津有味并深受启发。的确，在追寻理想的道路上，很少一帆风顺的。但当理想升华为信念，就没有什么坎坷无法面对，没有什么痛苦无法忍受。共产主义理想和社会主义信念，是^v^人的崇高追求和强大精神支柱，是^v^员先进性的思想基础。80多年的奋斗历史证明，我们党之所以能够带领人民取得革命、建设和改革的伟大胜利，最根本的原因就在于^v^人有着为社会主义和共产主义奋斗终身的崇高理想和信念。作为一名党员，我们要经受住各种考验，必须有坚定正确的理想信念，只有这样，才能具有政治鉴别力和政治敏锐性，在政治上始终保持清醒和坚定，才能在各种纷繁复杂的情况下，做到明辨是非，甄别美丑，经受住各种不良诱惑。

为了让我们铭记现在的幸福生活来之不易，时刻保持一颗感恩之心，保持艰苦奋斗、勤俭节约的优良作风，会后我们在党支部的组织下到寸金公园进行了一次瞻仰革命烈士的活动。站在碑前，看着雕刻在碑上的烈士形象，默默倾听党支部负责人对革命烈士英雄事迹的介绍，内心禁不住涌起一股崇敬之情，党员的使命感在我心底悄然萌发!

言传不如身教，优秀学生党员的经验介绍使我受益匪浅。他们时刻牢记党的宗旨，以一个优秀党员的标准严格要求自己，坚持学习，保持^v^员的先进性，兼顾了学习、生活和工作上的矛盾。他们对学习的执着、对工作的负责、对生活的乐观，尤其使我佩服!他们成功背后的酸甜苦辣，尤其使我感动!想起自己在大一大二时不懂得如何处理学习和工作的矛盾，因而耽误了学习，幸亏自己在大三寻找到学习和工作的平衡点。在担任班生活委员时，工作的事情是非常琐碎、繁杂的，有时候真的觉得很辛苦，很想放弃，但每次想到这是全班同学对我的信任和肯定，想到自己作为一名预备党员应有的责任，我都毅然去肩负起这份工作，努力把它做好。同时，我对学习进行了深刻的反思，调整学习方法，克服自卑心理。我始终相信，失败是暂时的，阳光总在风雨后。在我得知自己获得梦寐以求的奖学金那一刻，内心的激动和欣慰无法形容!

通过^v^员培训，我对党的认识更为全面、深刻，更加坚定了要成为一名优秀党员的决心。虽然我只是千千万万党员中普通的一员，也许我无力撼动世界，但我会坚定不移地在实际行动中，继续以党员的标准严格要求自己，发挥模范作用，加强个人修养，不断完善自我，努力成为党员的一盏灯、一面旗帜。

**艺术生南京旅行总结范文2**

一、展会简介

苏州住博会致力于打造华东区规模最大的品牌地产交易盛会，在经历7载地产风雨，苏州住博会已经在苏州房产市场上创造了一个又一个的交易神话。住博会以强大的品牌力和组织力，以本土市场为原点，汇聚长三角市场乃至海外市场最新开发的各类品牌地产项目，创建宣传交易、品牌展示及商务洽谈的最佳平台。作为苏州地产市场发展趋势的“风向标”，面向苏州百姓，服务各大地产开发商，已发展成为“苏州房产第一展”。

二、市场环境分析

20xx年苏州商业地产进入了一个全新的发展时期，随着限购令细则的正式出台，改善型和投资型置业者迅速减弱了购房热情，投资取向的改变也引导着行业内项目的转型。商业地产犹如雨后春笋般在苏州市场上遍地开花，万达广场、环球188、印象城、繁华中心、恒达中环百汇广场的屹立带给苏州房地产市场新的发展空间。

三、展会基本框架

1、展会名称：20xx苏州秋季住房博览会

2、展会场馆：苏州国际博览中心

3、展会地点：苏州

4、办展机构

主办单位：苏州国际博览中心、苏州广播电视总台

承办单位：苏州国华展览有限公司、苏州比斯曼展览工程有限公司

协办单位：苏州华展信息科技有限公司

5、办展时间：20xx/10/1至20xx/10/4

展会日程报到：20xx年9月27日13：30-17：00

布展：20xx年9月28日-30日8：30-20：00

展览：20xx年10月1日-4日9：30-16：30

撤展：20xx年10月4日16：30-24：00

6、展品范围

不动产项目，拉动住宅、商业及金融投资领域

7、办展频率

展会周期1年2届

8、展会规模

观众数：15000

本届展会面积：30000

标准展位数量：1500

9、展会定位

本届展会将隆重推出长三角品牌商业地产板块，为商业地产如何抓住时代和城市发展的脉动进行深入的解析，同时为投资者寻找新的投资机遇。本届住博会商业地产展区涵盖了城市CBD、高端商业综合体、购物中心、商业街、超级购物中心、主题商场，写字楼等等项目，为商业地产开发商、投资商、运营商、专业服务商及品牌商家搭建一个全景式商业地产产业链展示交易的高端商务平台。

四、展会价格和展会初步预算

现代大道地产展区：

3A馆

A类：1000元/m2

B类：1200元/m2

4A馆--800元/m2

VIP展区：1200元/m2

海外地产展区：15000元人民币（3m×3m＝9m2展位）含搭建费用

住宅部品展区、装饰设计展区、家居饰品展区：

700元人民币/m2

广告2500元/个。

五、展会工作人员分工计划

做好会展的准备工作；客服联系参展商；观众与客户的接待，布展工作，维持会展的秩序；提供帮助，进行收尾工作。

六、招展计划

通过电话、邮件、上门拜访或朋友介绍联系相符合条件的房产公司，进行招展推广工作，并对重要客户及订单进行深入处理和。

深入了解客户需求，并针对性的为企业提供专业全方位的参展推广方案。

七、招商计划

确立目标；广泛收集资料；制定各类招商计划；比较确定最终计划；方案的实施。

八、宣传推广计划

**艺术生南京旅行总结范文3**

关于党员理论学习安排的通知

局属各支部：

现将市直机关工委《关于20xx年市直机关党员理论学习的安排意见》和《关于开展20xx年市直机关“修身储能思奋进”读书征文活动的通知》两个文件转发你们，请结合推进“两学一做”学习教育常态化制度化和自身实际，切实抓好所属支部和党员的理论学习教育。局直属机关党委将择期安排一至两次的专题集中授课辅导，各支部也要将学习教育内容列入“三会一课”的学习讨论内容，通过集中学习教育和自学，全面提升党员理论素养。全年每名党员要结合学习内容撰写心得体会或研讨文章不少于4篇，上交所属支部存档;各支部推荐不少于4篇理论学习心得或研讨文章于9月20日前报局直属机关党委。

附件1：关于20xx年市直机关党员理论学习的安排意见

附件2：关于开展20xx年市直机关“修身储能思奋进”读书征文活动的通知

^v^环境保护局直属机关委员会

**艺术生南京旅行总结范文4**

在校党委、校长室的正确领导下，在全体师生的共同努力下，紧紧围绕校党委提出的“积极德育”的理念，开展各项工作，始终坚持“以人为本，全面发展”的观念，以“严、细、实”的工作作风扎实工作，取得了一定的成绩。现将学生处一学年以来的工作简要的总结如下：

>一、常规管理工作：

把常规工作做到极致，就是特色。我们围绕这个目标，有针对性的对礼貌、仪表、卫生、晨练、广播操、宿舍、就餐等七大块重点常规工作进行了进一步的要求，做到天天有检查、周周有重点、月月有反馈，各系部根据相应的要求，努力执行，强势推进。尤其是我们的广播操、晨练、宿舍更是我们学校的德育品牌活动，周边和外省许多学校都纷纷来参观学习，受到了参观者们的一致好评。

>二、重点推进的工作：

1．成功举行了校园文化艺术节闭幕式文艺汇演暨校园十佳青年评比表彰大会。

2．学生处牵头组织各系承办德育交流展示活动，各系都能精心准备，例如信息系的“德育文化氛围的营造”；机械系的“积极德育下德育工作站建设的有效作用”；经管系”班级晨跑文化的展示”；机电系的“班会课课例研究展示等活动，形式多样，内容丰富，效果也很好。都体现了各系领导都在开动脑筋，努力把工作做好，通过这样的德育对口交流活动，真正能使各系部之间形成比、学、赶、超的良好局面，也能从中发现自己系部存在的问题和不足，从而推动了全校整体德育工作的状态和精神面貌。应该说很成功，受到了系部主任、班主任和学生的欢迎和好评。

3．文明风采大赛从上上学期就开始着手准备，结合我校校园艺术节活动，开展校内的文明风采大赛，为省和全国的同类比赛做准备，我们高度重视该项工作，有800多个作品参赛，经过项目组负责老师的评选，有600多个作品参加省赛和国赛，在第四届江苏省“文明风采”竞赛中，我校参加征文类、设计类、摄影类、动漫类和展示类共5大类13赛项的省级比赛。经省级竞赛组委会组织专家评审，我校共有334件作品获奖，其中27件作品获得一等奖、55件作品获得二等奖、78件作品获得三等奖、174件作品获得优秀奖。根据参赛作品的数量、质量及学校德育成效，我校被评为江苏省竞赛最佳组织奖、全国竞赛组织奖。

4、举行内务技能大赛，提升了我校宿舍管理水平和状态，星级宿舍评比能够做到高标准严要求，能够经得起任何时间、任何地点、任何领导的参观和检查。值得一提的是：招生阶段，初三家长们都对宿舍很感兴趣，有部分家长还去参观了我们的宿舍，评价很高。

5、开展德育大讲台系列活动，分别邀请了黄海滨老师作了《运动与健康》、陈殿发老师作了《饮食与健康》、周海燕老师作了《身心与心理健康》、邀请了救护中心专家作了《救护知识培训》等多个讲座，丰富了学生的生活健康知识，提高了学生对生活技能的兴趣，更消耗了学生的过剩的精力。

6、联合团委及各系部共同组织第十一届校园文化艺术节，历时一个月，共八大类系列活动，丰富了校园的文化氛围。

7、组织全校广播操大赛，通过比赛，进一步提升了我校广播操的水平，奠定了广播操德育品牌的地位，真正成为“身体素质的锻炼操，思想品德的提升操”。把我们的军训化做操推向了颠峰状态。

8、准确完成信息采集、审核、申报等助学金发放工作。始终抱着对学校对学生负责的态度，工作细致到位，准确无误。本学期学生资助管理工作方面，在全省中职学校学生资助工作绩效评价中，我校获得了“优”，是无锡地区唯一一所获评“优”的职业学校。

9、重点打造第三批免检包干区，在申请、检查、审批等活动环节中我们严格把关，大力宣传，努力提高学生的整体环境卫生的意识，扩大该项活动的辐射影响，效果很好。

10、全面推广德育工作站建设。进一步完善积极德育工作团队的配备，形成校长室学生处系部德育工作站班主任五级德育工作管理梯队。并且形成比较成熟的运行机制。

11、参加了江阴市职业学校班会课竞赛，我校8名班主任参加比赛，其中2人获得一等奖、3人获二等奖、3人获三等奖的好成绩，并承办了江阴市职业学校德育工作会议，并在当天下午获得一等奖的符晓磊、杨春芳两位老师对全市进行了班会课公开展示，受到了听课老师的一致好评。

12、迎接了无锡市三项督导工作，学生管理工作受到了专家们的一致称赞。

>三、下学期的工作设想：

1、围绕“积极德育”的主题，落实“文化育德”的全面渗透，形成积极德育的舆论环境、工作氛围和学习氛围。

2、依托校企文化互动平台：组织参观、访问企业，举办企业专题讲座；拍摄职教之声专题宣传片，制作典型企业文化、成功学生典型事例等教育光盘，汇编《成功学生案例集》。

3、创设精品活动和精品社团。引导学生走出课堂，走进活动现场和生产现场去体验、去感受，在活动中以陶冶情操，净化心灵。围绕“文化育德、行为铸德、知识养德、劳动砺德”，继续举行校园十佳评比、校园文化艺术节、广播操展示，创业开放日、暑期社会调研等10大品牌活动，鼓励各系积极开发活动资源，创新活动项目，争取成为品牌活动挂牌展示单位。发展校系两级学生社团，鼓励各系创建学生社团并开展相应活动，确保社团数量达20个以上，力争建设6-8个影响力较大，内容新颖的精品社团，争取在一年内能够对外进行比较成熟的展示。

4、重点完善2个心理咨询室、筹建雏鹰爱心港和维权爱心港2个联系点，打造1个“青爱小屋”。采取引进和外聘相结合的措施，让更多的人参与指导和管理，壮大德育队伍的力量。

5、继续举办和推广德育大讲台系列活动，让更多更好的内容融入进来，进一步丰富学校的文化活动，培养学生的生活技能、拓宽学生的生活常识，有利学生的身心发展。

6、对男生、女生分别进行专题教育活动。对男生加强责任心、勇敢、宽容、诚信、自信、上进等方面的教育；对女生强调从女孩-女人-家庭成员的转变教育。

**艺术生南京旅行总结范文5**

按照县委、县政府提出的把我县打造成乌江中下游山水旅游城市的目标要求。为着力提升我县旅游从业人员服务素质，树立品牌旅游形象，20xx年9月13日——14日我局组织全县旅游星级宾馆、酒店和旅游定点接待单位举办了一期旅游从业人员服务技能培训，培训内容主要包括宾馆、酒店服务知识、顾客投诉处理办法及消防、安全方面的相关知识。现就其工作的开展情况总结如下：

一、精心组织、着力宣传

为让这次培训工作取得实效，我局就该项工作专门召开了一次局务会，会上就如何做好这次培训工作进行讨论，安排部署。制定并向各宾馆、酒店和旅游定点接待单位下发了《旅游从业人员培训通知书》，要求各接待单位认真对待，高度重视，积极参与。会后，我局派出工作组深入各宾馆、酒店、旅游定点接待单位广泛宣传、动员，向他们宣传讲解培训工作的重要性。工作组指出一个单位特别是服务单位形象的好坏是看我们有没有一个让客人满意、周到、满意的服务，有没有树立一种客人是我们的衣食父母，客人是我们上帝的服务意识，通过周到宣传、细致讲解，我局的培训工作得到了各宾馆、酒店、旅游定点接待单位的大力支持，先后有远航大酒店、白鹭洲宾馆、电力宾馆、梦君酒楼、美廉食府、天泽园宾馆等单位80多人报名参加这次培训。

二、争取领导支持，提升培训品位

为把这次培训班办得有声有色，增大影响力度，在9月13日的开班仪式上我局邀请了县委、副县长周慈，县委、宣传部长高世娟，县政协副主席邢华等县领导到会并作重要指示。副县长周慈在开班仪式上就为什么搞这次培训班和怎样做好培训向全体学员作了热情洋溢的讲话，并阐明了县委、县政府做好旅游产业的目标和任务，信心和决心，要求学员们一定要认真对待培训工作，切实提升自身素质和服务水平，脚踏实地，尽心尽职做好本职工作，为思南旅游事业的振兴做出自己应有的贡献。为让学员们全面了解我县丰富、独特的旅游资源，丰富培训内涵。

**艺术生南京旅行总结范文6**

一、调查方案

(一)调查目的：通过了解大学生手机使用情况，为手机销售商和手机制造商提供参考，同时为大学生对手机消费市场的开发提供一定的参考。

(二)调查对象：在校生

(三)调查程序：

1、设计调查问卷，明确调查方向和内容;

(1)根据样本的购买场所、价格及牌子、月消费分布状况的均值、方差等分布的数字特征，推断大学生总体手机月消费分布的相应参数;

(2)根据各个同学对手机功能的不同要求，对手机市场进行分析;

二、问卷设计

大学生手机使用情况调查问卷

三、数据分析

根据以上整理的数据，我进行数据分析，得出结论：学生手机市场是个很广阔的具有巨大发展潜力的市场。

(一)根据学生手机市场份额分析

(二)学生消费群的普遍特点

作为学生我对这个群体做了一些了解，对于我们共同的特点进行分析，得出手机市场应该针对不同学生群体开发产品或进行针对性的营销手段，才能够抢占市场。下面我们就来对学生群体的特点来进行分析：

1、学生消费群的普遍特点：

1)没有经济收入;

2)追逐时尚、崇尚个性化的独特风格和注重个性张扬;

4)学生基本以集体生活为主，相互间信息交流很快易受同学、朋友的影响。

5)品牌意识强烈，喜爱名牌产品;

(三)学生消费者购买手机的准则和特点

通过调查大学生购买手机主要考虑因素是时尚个性化款式、功能、价格、品牌等，这也成为学生购买手机的四个基本准则。在调查中表明，大学生选择手机时最看重的是手机的外观设计，如形状、大小、厚薄、材料、颜色等，占65%;但大学生也并非一味追求外表漂亮，“内涵”也很重要，所以手机功能也占有一席之位，占50%;其次看重的是价格，而较少看重的是品牌，看来现在的大学生还是比较看重实际的。

**艺术生南京旅行总结范文7**

“要想展览会成功，活动项目要明确。”

>一、展会举办目的

目的分为：宣传公司形象、促进产品的销售、展示新产品、密切联系用户、对市场的需求以及信息动态深度把握等。

>二、分析展会背景

例如：国际性、品牌性、权威性、专业性

>三、场地的选择

场地的选择极为重要，首先要考虑的是人群流动的方向，再依此挑选场位。可将摊位设在竞争对手隔壁，积极展示自己产品优于竞争者的地方。展览期间要把悬挂牌示选择有清晰可见的地方。

>四、安排展会

>（一）、展前准备： 1.确定参展主题； 2.确定展位的选择； 3.设计并搭建展台；

参加展览会也已成为部分企业经营战略的一部分，参加展览会，提升企业知名度，大伙参展有着一致的目的，参展是宣传新产品或服务的大好机会。怎样才能充分利用展览会成为企业最佳的营销工具呢？实现企业的长期经营目标是许多企业在众多关注的条件中最核心的问题。

因此在设计与搭建展台时要围绕这个中心，总结如下：

展台的设计要突出其主题、强调其个性，同时要在空间和气氛上给观众一种亲和力且要方便大家交谈。利用各种可能的要素，不断给观众以新鲜感，比如，展台的形成、材料、音响、光线、色彩和其他装潢用品，刺激他们的好奇心，使其对展台产生兴趣，并且促进展览者谈话的愿望。 4．怎样有效的邀请准客户呢？如下：

①尽早通过发送邀请函的方式去约准客户参加，尽早发送邀请函方便对方安排日程。并且做到会展开始的前一天提醒。

②精致准备两份礼品，一种展前先随邀请函寄给准客户，另一种在展会结束后送给对方，印上公司logo（相当于许多流动的广告牌免费为公司宣传），先送礼的含义是要让他们必须到展位上才能凑成完整的一份礼品。

>（二）、展会中促销

1．促销产品活动：当场签订合同的客户可给予有分量的礼品或者一定的优惠，可促使犹豫的客户尽早签单。 2.展中的注意事项

①除了统一着装和佩带公司标识的胸牌外参加参展外，需特别注重自己的形象。

②拜访同行需主动。同行并非指同一种产品的企业，而是指同一类产品的企业。向他们推荐你的产品，给与对方一些样本，并且向他们索取样本，这样可以起到资源共享的效果。

③展会如遇到同行中的探子时候要保持一定的警惕性。

④谈话要点记录下来，参展结束后对当天的客户进行归类整理，并且根据客户谈话判断今年的产品流行趋势，展后和公司决策层讨论新产品的开发及推广等。 3．工作流程

7:30：早饭后，负责人安排当日工作，各人领取当日所用物质 8:30：准时到达布展地点 9:00--11:30：招商工作进展 11:30--13:00：负责人安排轮值午餐 13:00--17：00：招商工作进展

17:00：清理物资及时递交日总结报告，填写报表 18:30：自由活动，或根据公司安排其他工作 4．展示会中的接待步骤

**艺术生南京旅行总结范文8**

20\_\_年对于师豪公司来讲是起步之年，3月3日，\_\_公司成立庆典隆重举行。在公司董事会的领导下，学校领导的关心和各部处领导的大力支持下，尤其是全公司员工的共同努力下，各方面都取得了可喜的进步，为企业的长远发展打下了良好的基础。在抗击“\_\_\_”、仙林北区建设、创优迎评等学校重大工作中，都展示了师豪人的素质和风采。

\_\_公司在完成日常的经营管理和服务工作的同时，在下述几方面取得了明显的成效：实现了积极而平稳的改制过渡;基本理顺了公司与学校、公司内部之间的关系;初步建立了现代企业的内部管理和运行机制;高管层的团队建设和中管层的队伍培养工作有了新的进展;重视了公司企业文化建设和企业发展战略的思考;校外市场有了新的拓展;经济效益有了明显的提高，等等。

一、经营业绩情况

上半年，通过多层面讨论商议，经过认真测算研究，通过董事会审定，出台了师豪公司内部分配办法，制定了师豪公司及各子、分公司年度经营管理指标与发展计划，签署了经营管理目标责任书。具体经营结果详见《师豪公司\_年度财务》。

二、加强内部管理，努力做好师豪公司起步阶段的基础工作

在这一年工作中，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，努力做好公司起步阶段的基础工作，以务实高效的态度，为公司的持续发展做好准备。

在理顺公司与学校的关系上，贯彻《南京师范大学后勤改制方案》(宁师大〈20\_\_〉6号文)的精神，以合同化管理为基础，强化服务意识，主动服从甲方的具体服务要求，服务质量和水平有所提高。在理顺总公司与各子、分公司的关系上，对前三年(尤其是02年)经营情况进行分析后，与各公司总经理签定了年度经营管理目标责任书，明确责权利的关系;对各子、分公司的经营管理以指导、协调和监督为主，给各位总经理人事权和财权;积极配合各子、分公司拓展校外市场(饮食公司和高校社区公司今年都获得了新的校外市场)。

在制度建设上，根据董事会的要求，在党总支的支持下、计划财务部和行政人事部的配合下，本年度已经和即将制定颁布的制度有：《师豪公司分配办法》、《师豪公司财务管理规定》及相关规定(三项费用提取及使用、费用开支标准及审批权限、货币资金管理办法、应收款项管理、存货管理、固定资产管理、票据管理、经济合同管理、对外投资管理)，《师豪公司有关人事工作的若干规定》、《师豪公务购车及私车公用的暂行规定》、《师豪公司关于“内退”人员待遇的有关规定》、《师豪公司岗位聘任暂行办法》、《进一步加强干部队伍建设的暂行办法》、《师豪公司关于员工职称评审、职业资格考试和学历进修的管理办法》、《董事会奖励基金管理办法》等。并已开始了ISO9001质量管理体系的贯标工作。

三、建构发展战略支持型企业文化，创建学习型企业

企业改制后，师豪公司在发展空间和潜力扩展的同时，也正面临着日益增强的挑战和压力。这就要求全公司上下同心同德、艰苦创业、努力工作，为提升公司整体竞争力和综合实力而奋斗。同时，在公司董事长王小鹏的倡导下，提出了师豪公司“更大(规模化、集约化)、更高(高水平、深内涵)、更精(专业化、效益化)、更强(创品牌、增实力)”的发展理念，号召造就学习型企业，建构发展战略支持型企业文化。

\_年，是师豪公司学习制度创建之年。1月和4月，分别由师豪公司党总支和党委党校牵头，举办了两次经营管理干部培训班，董事长推荐并带领阅读《总裁智慧》、《致加西亚的信》等现代企业管理书籍。培训班后，师豪公司企业文化建设课题组与企业发展战略课题组组建成立，采用“走出去”(参观苏州现代企业)和“引进来”(邀请管理、经济等专家授课)的形式，相继开展多次学习和交流活动。另外，师豪公司还利用周六时间，组织各级管理等相关人员进行财务管理、绩效考评、质量贯标等知识的系统培训和学习。

**艺术生南京旅行总结范文9**

一、展会名称：20xx第十九届中国(上海)建筑装饰及材料博览会

二、展会地点：上海新国际博览中心(上海浦东新区龙阳路2345号)

三、展会时间：20xx年9月26日-28日

四：展位号：N4场馆F32、F33号展位

四、参展目的：

1.国内外营销渠道拓展

2.打造公司品牌及知名度

五、参展安排

1、展前准备

(1)工作安排(接待、洽谈、资料发放以及后续等工作进行分工)

(2)工作行程(工作时间，轮班安排，每日展台会议等)

(2)检查参展各项内容是否到位(包括展品、产品资料、宣传资料以及设备工具等)

2、展位准备

(1)参展产品：1、种类2、规格3、数量4、样品的分类及编号5、摆放

(3)展位的布置; 包括展台总体设计和材料准备。(宣传视频、样品、宣传册等)

3、参展服饰：参展人员在展会期间必需穿着统一的正装，佩戴好公司的工牌。

4、宣传资料：1、宣传册2、宣传单3、名片

5、展台布置

6、参展人员：布展、撤展、展览资料发放、参加展览后勤，物品的分类，保管，领取等，安排好职责，选择人数，分配好!

(二)、展中：

1.产品促销活动：

①促销政策的实施，当场签订签订购合同的客户给予一定的优惠(待确定)。 ②当场签订合同的客户可以按条件获得一份精美礼品譬如：MP3、交通卡、礼盒装茶叶、数码相机等赠品。

2.媒体报导：

**艺术生南京旅行总结范文10**

一、活动背景

在这盛夏的6月，我们即将迎来我市国际“综合展销会”。在认真总结各行各业商品展销会经验的同时，我们对此次活动进行了更为细致地研讨和多角度的分析，增添了一些新的元素。既包含我司领导小组的人脉方面大力支持又囊括展销会入住商家的竞争。同时此次展销会还将邀请各个行业的商家前来参展，增加了行内外的互动交流。此次活动的目的不仅是为商家带来更大的宣传，为各商家提供不同行业领域的平台，也为商家开拓更多的销售渠道，提高企业知名度，树立企业形象。

二、活动主题

整合各种资源，进一步打造各商家品牌形象且优惠客户达到互惠互利。

三、活动目的及意义

(一)充分发挥“国际广场”的地理资源优势，集聚人气。

(二)充分展现各商家的优秀产品。

(三)搭建多行业综合展销进行联合营销。

(四)加强“国际”与各商家的品牌影响力。

四、活动单位

主办单位：旅居东方置业有限公司

承办单位：国际广场

五、活动时间

20xx年06月27日~20xx年06月28日

六、活动地点

山东省济南市天桥区无影山北路与小清河交汇处“国际广场” 。“国际广场”是全济南继泉城广场后第二大广场，东侧临近泺口商业南、南侧临近建材商业区，且坐落于十字路口交汇处日车流量超过10万次，如果展会顺利举行展客将上万人次。

七、活动对象

国际广场及入驻展会商家

八、活动负责人及分组安排

总负责人：贡宪

负责小组：(一)统筹组

(二)招商组

(三)外联组

(四)后勤组(应急组)

工作方法：

(一) 各小组定期向负责人汇报进度情况。

(二) 根据实际召开会议讨论各种出现的问题并及时解决。

(三) 集思广益吸收各小组的建议并作出采取相应措施。

九、工作分配

1. 招商小组

组成：

负责人：

负责事项：(1)团队招商及报名统计

商家名称： 签订时间：

(2)展会的前期有效宣传(向各企业发放邀请函，宣传单页);

**艺术生南京旅行总结范文11**

一、活动背景

二、活动目的

三、活动主题

特产带回家，亲情永牵挂

四、市场分析

（一） 市场环境

（二） 消费特征

大学生的消费具有情绪性的特点，具有示范效应，容易受到商家宣传和促销方式的引导（尤其在重大节假日期间例如寒假），同时消费时具有冲动的特点，因此寒假带特产回家的活动一经宣传会立刻引起学生们的关注，促进消费。

（三） 消费因素

寒假回家带礼品

（四） 市场潜力

时值寒假来临之际，是校园特产销售的最佳时机，主要是大一学生首次回家，必定会带回当地的部分特产回家，表达对家人的心意。还有高年级的学生也会这样的潜在需要。驻保高校有20万大学生，大一至少有5万人，如果按照市场的20%来看的话也有10000销售潜力，再加上高年级的市场，整体市场很有潜力。

（五） 竞争者分析

根据往年各个高校特产的销售情况来看，有部分特产进入高校，但多是零散的学生代理，销量有限，而且价格参差不齐，没有固定和长期的进货及销售渠道，没有宣传手段，仅是以一段时间的摆摊售卖，难以取得学生的信任，也不易信息的传播，影响销售成绩。

五、活动的前期准备

（一）目标市场与产品定位。

目标市场是驻保高校的所有师生。

产品定位是回家馈赠亲友的礼品！

（二）价格定位：低于市场价销售（具体根据成本和费用计算）

（三）销售方式：校园展销

（四）广告宣传

**艺术生南京旅行总结范文12**

第一部分：可行性分析

（1）市场环境

1人口环境

本次的专业观众组织为碧水青园业主以及各参展商邀请来的老顾客及嘉宾，所以说人群需求是非常集中的，为这次会展的成功提供了良好的条件。 2经济因素

这次会展根据收集专业观众组织的资料并进行分析整合，决定将整个展会分为中级和高级2个展区，为前来观展的观众提供了不同级别的商品，变相提高购买力。

3竞争因素

经过调查研究，因为雅居刚建成不久，附近一带小商品卖场还供不应求，非常需要一次像这样的展会，所以这是一个非常好的机会。

4文化因素

随着人们的生活条件越来越好，人们对精神的富有也越来越看重，而这次展会主打的是家居产品，家居也是一种文化，一种精神的享受。

（2）项目生命力

本次活动整合了房地产、装饰装修、建材、汽车、家电、等10多个行业，组成产业优势资源联合参展。这样，即避免了单个行业促销冷场的局面，又不会造成相关目标消费群的流失。

本次活动的举办，整合各行业优势，启动房地产、汽车消费市场，拉动内需，促进经济增长。凡参展商均可共享这一传播效应，达到推广企业形象宣传之目的。

（3）执行方案

我们的工作人为这次展会进行了充分的市场调查，做了充足的准备工作，制定了严格完善的管理计划以及展后一系列计划，相信这次展会可以非常成功。

（4）人员安排

为本次会展的顺利进行，我公司特地请来了一批非常优秀的工作人员。其中组织策划人员4名，现场管理人员10名，招待人员2名，市场调查员若干名，演出人员若干名。

第二部分：展会概述

（1）展会基本框架

主办单位：

雅居乐集团协办单位

协办单位：

广州市艺廊装饰有限公司

承办单位：

广州市智勇广告有限公司

宣传媒体：

华商报 生活导报 燕赵都市报 各大电台

举办时间：

20xx年5月黄金周

举办地点：

在碧水青园东兴、、举行

展会范围

1、用品展区：日用百货、家用厨具、厨房用品、洗涤用品、小家电、针织品、服装类、床上用品、鞋帽、皮具、箱包、塑料制品等；

2、交通工具：自行车、电动车，汽车等；

（2）展会立意

1万众期待的“五一黄金周”即将来临，人们休闲购物的黄金潮又将再一次涌动，对于大型会展活动的期待与关注的热情将再一次升温。

2、本届展会需要打造更高质量的商业平台，以互动交流，以交流促合作，持续强化核心竞争力，形成长期稳定的品牌效应。

3汇集国内外众多一流酒店相关产品商和新产品，通过相关话题的研讨，为产品产业创新作出前瞻性分析，从而在指导行业发展方面独具优势。

4大大丰富人们的业余生活，为各位商家建立一个亲民、爱民的形象，进一步提高商家的美誉度；又可以聚集人气，形成旺盛的买场，刺激人们的消费，促进销售。

（4）活动分类

本次活动设置两大区域：商品展示区和休闲娱乐表演区。商品展示区给商家用于商品展示、商品交易；休闲娱乐表演区用于举办各种娱乐活动、抽奖、游戏。

本次活动在新世纪广场设置免费中巴专线，鼓励人们到现场参与活动

（5）活动目的

本次活动须达到如下几点的目的：

1 营造雅居乐优雅生活品位；

2、培育业主身份尊崇的心理，

3、满足业主日常生活的需求，

4、传播雅居乐最新动态信息；

5、树立艺廊装饰良好的企业形象

（7）参展注意事项

参展企业请详细填写《参展申请表》并签字盖章传真或邮寄到展会主办单位。

参展企业请在报名后5个工作日内将参展费用汇入主办单位指定账户。

展位安排以“先报名、先汇款、先安排”为原则，主办单位有权对展位予以合理安排。

参展企业未经主办单位批准不得私自转让展位或展示与展会无关产品，如有违反主办单位有权取消参展资格。

（8）联系方式

联系单位：韵基企业信息服务有限责任公司西部会展中心

联系地址：含光南路西荷花园5-9-1广州省体育场西部会展中心

**艺术生南京旅行总结范文13**

光阴荏苒，时光流逝，20\_年转瞬间过去了。全体员工，在公司各级的领导下，上下一心，团结协作，顺利地完成了全年各项工作任务。回顾20\_年，我们虽没有十分骄人的成绩，但平安、顺利是我们最大的收获。展望20\_年，相信公司会有更大的发展前景。为了更好地开展工作，认真吸取经验教训，找出工作中存在的问题，现将20\_年度工作总结如下：

一、二O\_年主要工作回顾：

(一)加强企业内部管理，不断提高企业管理水平

企业内部管理是企业生存和发展的基础。今年以来，公司在\_总的正确指导下，在\_总的领导下，以理顺关系为重点，以制度建设为根本，以提高服务质量为抓手，不断加强人员、车辆和物资管理。始终把管理工作放在中心位置来抓，以管理出效益，以管理促发展。坚持制度化管理与人性化管理相结合，分工协作，密切配合，不断修改完善各部门各岗位管理制度，适时组织全体员工学习体会。了解掌握人员动态和思想状况，加强沟通协调，及时解决矛盾和问题，决不允许任何人以任何借口或理由在工作中相互推诿，更不允许任何人把个人之间的恩怨或思想情绪带到工作中去。有力地增强了企业的凝聚力和战斗力。定期召开工作会议，相互交流探讨，互相查找问题、剖析原因，及时制定改进措施，做到了小问题当场解决，大问题限期整改。有力在保证了全年工作的顺利开展。

(二)团结协作，密切配合，顺利完成全年各项生产任务加强生产管理，完成生产任务是企业工作的核心所在。20\_年以来，公司各部门紧密配合，相互协作，围绕“强管理，抓安全，保质量，讲信誉，扎实高效”的工作思路狠抓生产任务的按时完成，得到了各施工方的一致好评。

1、加强了与各工地的配合协调力度，本着“平等互利、相互尊重，及时沟通”的原则，确保混凝土浇注的顺利进行，要求前场工长工作要深要细，提前做好工作安排，注重每一个环节，确保前场施工安全、高效、无误。

2、加大质量管控力度，努力实现节能降耗。公司自成立以来，始终坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”的指导思想，大力加强质量建设。从源头抓起，严把原材料进货关，加强砼的生产、出厂、运输、和泵送等每一个生产环节的控制和要求。做到了批批送样检测，时时观察调整。20\_年，试验中心共进行砂、石、水泥等各种原材料检测173次，外加剂复检27次。发现问题迅速纠正，有力地保证了商品混凝土的质量。同时，为了降低生产成本，试验室工作人员，在充分保证质量的情况下，全年共进行了87次试配，27次混凝土试验。对不同气温条件下、不同标号的混凝土对塌落度及和易性的不同要求，适时调整配合比，使其达到最佳级配要求。既保证了混凝土质量又尽可能地降低了生产成本。

3、加强对操作人员的调配和管理，严格操作规程，不断培养新的技术能手，相互取长补短，努力提高操作室的操作技能。为公司储备人才打下基础。

4、加强车队管理，有力保证了混凝土运送工作的园满完成。尤其是全体驾驶员发扬连续作战的工作作风，克服天气寒冷带来的不利影响，加班加点，任劳任怨地完成各项运砼任务。

20\_年经过全体员工的共同努力，在各部门的相互支持配合下，公司全年完成生产方量75789米3，实现产值2700多万，保障了各工地混凝土的需要。

(三)狠抓安全工作，实现了全年安全事故为零的良好局面

安全工作是企业的命脉，是公司管理的重中之重，它直接关系到企业的生存和发展以及每个员工的切身利益。为此公司领导一班人高度重视，始终把安全工作放在头等大事来抓，取得了良好效果。实现了全年无重大安全事故的良好局面。

1、加强安全领导。年初公司即成立了以\_总为组长的安全工作领导小组，加强安全监督检查，及时发现和消除安全隐患，不断修改和完善安全工作制度。

2、注重安全教育，提高安全意识。适时组织安全知识培训，定期讲评安全工作情况。时刻提醒广大员工“安全工作无小事，小隐患也会酿成大事故”的道理。坚持警钟长鸣，常抓不懈。

3、上下一心，齐抓共管。严格执行“安全第一，预防为主”的方针，紧紧围绕“人身安全、财产安全、施工安全”的目标，形成“人人讲安全，事事讲安全，时时讲安全”的安全工作氛围。绝不允许不讲安全的人和事存在。对忽视安全工作的部门，发生安全事故的责任人坚决处理，决不姑息迁就。

4、成立应急小分队，制定应急预案。当发生紧急情况和安全事故时，保证及时有效的处理，最大限度把损失降到最低程度。

5、加大设备的维修和保养力度，确保安全运行。20\_年公司在资金十分紧张的情况下，仍保证了设备维修和保养开支37万余元，充分说明了公司对设备安全运行的高度重视。真正做到了发现问题及时修理，定期组织检查保养，不允许带故障车辆上路，不允许设备带故障作业，将安全隐患消除在萌芽状态之中，有力保障了车辆和设备的运行安全。

(四)加强纪律建设、提高广大员工的主人翁意识

公司的绝大部分员工能严格要求自己，工作积极主动，认真负责，服从公司安排和调度。积极参加公司组织的清理洗车池、操作室下的水池及料场暗沟的排污等工作，不怕脏不怕累，认真负责，得到了公司领导的高度肯定。

二、工作中存在的一些问题

1、各部门之间配合协调力度还有待进一步加强，效率有待进一步提高。主要表现在工作人员对某些工作认识不足，导致工作“能拖就拖，能缓就缓”的现象时有存在，有时不是这个没到位就是那个没有到位，在一定程度上影响了工作进度。

2、前场与施工方和生产部门的衔接还不够。主要表现在：施工方配合力度有待进一步沟通和加强;生产、运输、泵送等环节配合力度需进一步提高，管道架设时有延后的现象发生等。

3、个别员工集体主义观念淡薄，工作怕脏怕累，只要组织照顾，不要组织纪律。不服从工作安排，工作斤斤计较，相互推诿扯皮的现象在一定程度存在。这也不关他的事，那也不关他的事。为此，新的一年，我们要加强纪律整顿，对不服从工作安排的，公司将实行经济处罚和行政处罚。

4、少数员工安全防范意识不高，还有待进一步加强，主要体现在技术还不过硬，处理紧急情况的能力还有待提高，不能提前发现问题，发现问题后又不能正确处理问题。据统计20\_年共发生各类安全事故隐患10余起，处罚20余人次。

5、工作不深不细的现象还比较突出，主要表现在怕麻烦，敷衍了事，不想做，不会做，有的是教他他也不做，这样的员工公司是要清理的。

6、极个别员工特殊思想严重，不服管，认为公司不敢管，拿他没有办法等思想严重存在。

7、工作流程有待制定，以避免造成职责不清，分工不明。

**艺术生南京旅行总结范文14**

1．展会名称

展览会的名称一般包括三个方面的内容：基本部分、限定部分和行业标识。如“第93届中国出口商品交易会”，如果按上述三个内容对号入座，则基本部分是“交易会”，限定部分是“中国”和“第93届”，行业标识是“出口商品”。

下面分别对这三个内容作一些说明：

·基本部分：用来表明展览会的性质和特征，常用词有：展览会、博览会、展销会、交易会和“节”等。

·限定部分：用来说明展会举办的时间、地点和展会的性质。

展会举办时间的表示办法有三种：一是用“届”来表示。二是用“年”来表示，三是用“季”来表示。如第三届大连国际服装节、20xx年广州博览会、法兰克福春季消费品展览会等。在这三种表达办法里，用“届”来去示最常见，它强调展会举办的连续性。那些刚举办的展会一般用“年”来表示。展会举办的地点在展会的名称里也要有所体现，如第三届大连国际服装节中的“大连”。

展会名称里体现展会性质的词主要有“国际”、“世界”、“全国”、“地区”等。如第三届大连国际服装节中的“国际”表明本展会是一个国际展。

·行业标识：用来表明展览题材和展品范围。如第三届大连国际服装节中的“服装”表明本展会是服装产业的展会。行业标识通常是一个产业的名称，或者是一个产业中的某一个产品大类。

2、展会地点

策划选择展会的举办地点，包括两个方面的内容：一是展会在什么地方举办，二是展会在哪个展馆举办。

策划选择展会在什么地方举办，就是要确定展会在哪个国家、哪个省或者是哪个城市里举办。

策划选择展会在哪个展馆举办，就是要选择展会举办的具体地点。具体选择在哪个展馆举办展会，要结合展会的展览题材和展会定位而定。另外，在具体选择展馆时，还要综合考虑使用该展馆的成本的大小如何、展期安排是否符合自己的要求以及展馆本身的设施和服务如何等因素。

3、办展机构

办展机构是指负责展会的组织、策划、招展和招商等事宜的有关单位。办展机构可以是企业、行业协会、政府部门和新闻媒体等。

根据各单位在举办展览会中的不同作用，一个展览会的办展机构一般有以下几种：主办单位、承办单位、协办单位、支持单位等。

主办单位：拥有展会并对展会承担主要法律责任的办展单位。主办单位在法律上拥有展会的所有权。

承办单位：直接负责展会的策划、组织、操作与管理，并对展会承担主要财务责任的办展单位。

协办单位：协助主办或承办单位负责展会的策划、组织、操作与管理，部分地承担展会的招展、招商和宣传推广工作的办展单位。

支持单位：对展会主办或承办单位的展会策划、组织、操作与管理，或者是招展、招商和宣传推广等工作起支持作用的办展单位。

4、办展时间

办展时间是指展会计划在什么时候举办。办展时间有三个方面的含义：一是指举办展的具体开展日期。二是指展会的筹展和撤展日期。三是指展会对观众开放的日期。

展览时间的长短没有一个统一的标准，要视不同的展会具体而定。有些展会的展览时间可以很长，如“世博会”的展期长达几个月甚至半年；但对于占展会绝大多数的专业贸易展来说，展期一般是3-5天为宜。

5、展品范围

展会的展品范围要根据展会的定位、办展机构的优劣势和其他多种因素来确定。

根据展会的定位，展品范围可以包括一个或者是几个产业，或者是一个产业中的一个或几个产品大类，例如，“博览会”和“交易会”的展品范围就很广，如“广交会”的展品范围就超过10万种，几乎是无所不包；而德国“法兰克福国际汽车展览会”的展品范围涉及到的产业就很少，就只有汽车产业一个。

6、办展频率

办展频率是指展会是一年举办几次还是几年举办一次，或者是不定期举行。从目前展览业的实际情况看，一年举办一次的展会最多，

约占全部展会数量的80％，一年举办两次和两年举办一次的展会也不少，不定期举办的展会已经是越来越少了。

办展频率的确定受展览题材所在产业的特征的制约。我们知道，几乎每个产业的产品都有一个生命周期，产品的生命周期对展会的办展频率有重大影响。产品的投入期和成长期是企业参屉的黄金时期，展会的办展频率要牢牢抓住这两个时期。

7、展会规模

展会规模包括三个方面的含义：一是展会的展览面积是多少，二是参展单位的数量是多少，三是参观展会的观众有多少。在策划举办一个展会时，对这三个方面都要作出预测和规划。

在规划展会规模时，要充分考虑产业的特征。展会规模的大小还会受到会观众数量和质量的限制。

8、展会定位

通俗地讲，展会定位就是要清晰地告诉参展企业和观众本展会“是什么”和“有什么”，具体地说，展会定位就是办展机构根据自身的资源条件和市场竞争状况，通过建立和发展展会的差异化竞争优势，使自己举办的展会在参展企业和观众的心目中形成一个鲜明而独特的印象的过程。

展会定位要明确展会的目标参展商和观众、办展目标、展会的主题等。

9．展会价格和展会初步预算

展会价格就是为展会的展位出租制定一个合适的价格。展会展位的价格往往包括室内展场的价格和室外展场的价格，室内展场的价格又分为空地价格和标准层位的价格。

在制定展会的价格时，一般遵循“优地优价”的原则，即那些便于展示和观众流量大的展位的价格往往要高一些。展会初步预算是对举办展会所需要的各种费用和举办展会预期以获得的收入进行的初步预算。

在策划举办展会时，要根据市场情况给展会确定一个合适的价格，这样对吸引目标参展商参加展会十分重要。

10、人员分工、招展招商和宣传推广计划人员分工计划、招展计划、招商和宣传推广计划是展会的具体实施计划，这四个计划在具体实施时会互相影响。人员分工计划是对展会工作人员的工作进行统筹安排。

招展计划主要是为招揽企业参展而制定的各种策略、措施和办法。

招商计划主要是为招揽观众参观展会而制定的各种策略、措施和办法。

宣传推广计划则是为建立展会品牌和树立展会形象，并同时为展会的招展和招商服务的。

11、展会进度计划、现场管理计划和相关活动计划

展会进度计划是在时间上对展会的招展、招商、宣传推广和展位划分等工作进行的统筹安排。它明确在展会的筹办过程中，到什么阶段就应该完成哪些工作，直到展会成功举办。展会进度计划安排得好，

展会筹备的各项准备工作就能有条不紊地进行。

现场管理计划是展会开幕后对展会现场进行有效管理的各种计划安排，它一般包括展会开幕计划、展会展场管理计划、观众登记计划和撤展计划等。现场管理计划安排得好，展会现场将井然有序，展会秩序良好。

展会相关活动计划是对准备在展会期间同期举办的各种相关活动作出的计划安排。与展会同期举办的相关活动最常见的有技术交流会、研讨会和各种表演等，它们是展会的有益补充。

**艺术生南京旅行总结范文15**

在\*党校参加了为期2天的《两法》、《两个条例》培训班学习，通过老\*授课、个人自学，收获很大。现就学习《中国^v^党内监督条例》，谈谈自己粗浅的体会。

20xx年12月31日中发17号文件颁布的《中国^v^党内监督条例(试行)》，是我党建立以来一部十分重要的党内法规。它的颁布实施，对于我们坚持党要管党、从严治党、发挥党内民主、加强党内监督，维护党的团结统一，保持党的先进性，始终做到立党为公、执政为民，必将起到重要作用。

在当前深化改革、社会主义市场经济发展的新形势下，如何使我们党始终保持其先进性，充分发挥^v^人的先锋模范作用，加强党内监督，显得尤为重要。党内监督条例的出台，是与时俱进的产物。认真学习贯彻落实好条例，是我们^v^人的首要任务。

一、建立健全党内监督制约机制是保持党的先进性的核心

中国^v^自1920xx年建立以来，在历次党的会议和文件中都提出过监督问题并做了一些党内监督的规定，但是与这次党内监督条例相比，显得层次低、不系统、不规范、操作困难。实践证明，制度的可行性、规范性和约束力，决定着监督工作的质量和效果。没有规矩，难成方圆。加强党内监督，没有制度就难以监督。单靠以往提倡怎样做，很显然，已造成了一种软弱的监督局面。要保持党的先进性，核心就是要加强党内监督，就要有一套监督体系，使之规范化、制度化，形成比较完备的互相配套、互相制约、互相提高、有章可依、便于操作的党内监督体系。中国^v^人在总结了建党83年来的经验教训的基础上，适应改革、发展的新形势需要，为确保党的先进性这一显著特点，制定了科学完整的党内监督体系，解决了长期以来党内监督的薄弱环节。条例第三章是重点，用了十节的篇幅，分别对集体领导和分工负责、重要情况通报和报告、述职述廉、民主生活会、信访处理、巡视、谈话和诫勉、舆论监督、询问和咨询、罢免或撤换要求及处理等十个方面作出了明确规定。这些规定，填补了过去党内监督方面的缺陷，形成了相互配套、科学、严密的党内监督体系，使党内监督有了坚实的制度保障。可以说，党内监督条例的出台，给我们^v^人提出了更高更严的要求。只要我们认真学好条例，重在落实，就能够在新的历史条件下，永葆^v^人先进性的本色。因此，党内监督条例是保持党的先进性的核心。

二、强化对权力的监督，特别是对一把手的监督，是保持党的先进性的关键

保持党的先进性，关键在于对党组一班人的监督，特别是对班长的监督。一级党组织，一把手尤为重要。按他所处的位置，他的所作所为，对全局工作影响重大。记得山东省贪官、原泰安市委书记胡建学在反省其犯罪的原因时说过：到我们这一级别的干部就没人管了。广西贪官、原玉林市委书记李成龙也坦言：我的权力太大，稍不注意，权力就会转化成金钱，监督机制对我来说形同虚设。实践证明，没有监督的权力往往导致腐败。没有强有力的监督制约机制，像胡建学、李成龙这样的人走向犯罪是不可避免的。领导干部，特别是一把手，往往都掌握着相当大的权力，如果权力使用不当，必然会给党和人民的事业造成重大损失，败坏党在人民心目中的形象。因此，必须要有切实可行的监督制约机制，才能有效防止滥用职权、以权谋私甚至贪赃枉法、腐败变质，特别是对一些有权管人、管钱、管市场的重要岗位、敏感部位以及关键人员，实行有效监督，防微杜渐，这是党内监督的重中之重。党内监督条例以党规的形式确立党内监督的重点对象是党的各级领导机关和领导干部，特别是各级领导班子主要负责人即一把手，充分体现了以为的^v^对遏制权力滥用和权力腐败、保持党的先进性的富有胆识的重大决策。党内监督条例针对一把手的监督问题，强调主要领导干部要自觉接受监督，并规定了一系列的监督和制约措施。为把党内监督落到实处，党内监督条例还明确规定党的各级组织和全体党员都有权监督一把手。党内监督条例第二章规定，各级党委、党委委员、纪委、纪委委员、党员和党代会的代表，都有权按照条例的规定对领导班子的成员特别是一把手进行监督。第四章的监督保障中又规定了责任追究制度，对检举、控告党员、党组织严重违纪违法问题经查证属实的，给予表扬或奖励;对打击报复监督者，依纪依法严肃处理。这些规定，从制度上保障了党内监督的有序进行，对于接受党内监督，减少权力腐败，必将起到积极的作用。我们一定要在工作中认真抓好落实，以求真务实、公开公正的态度，自觉接受党内外的监督，使监督不流于形式。

三、发扬党内民主，是保持党的先进性的重要保障

党内民主是党的生命，是党内监督的基础，也是保持党的先进性的重要保障。早在延安时期，民主人士黄炎培就历朝历代跳不出“建立—兴盛—衰亡”这个周期率问题同^v^同志探讨。^v^同志肯定地回答：我们^v^人找到了解决周期率的最好办法，就是民主。^v^同志明确指出：无论党内监督和党外监督，其关键都在于发展党和国家的民主生活，发扬党的传统作风。党的民主集中制是发扬党内民主的制度保证。实践证明：没有广泛的民主，就不会有正确的集中;没有高度的民主，就没有高度的集中。事实上，发扬民主的过程，也就是实行党内监督的过程。只有发扬党内民主，才能增强各项工作的透明度，而这个透明度正是我们需要的监督过程。党内监督条例的核心章节第三章监督制度一章明确规定：党的各级领导班子主要负责人应当带头执行民主集中制。并根据党性、国情，规定了发展党内民主的具体措施和要求。第三章第四节单列了民主生活会，规定：党组织应当坚持和健全党员领导干部民主生活会制度。要按照规定开好民主生活会。民主生活会要切实保证质量。民主生活会的主题要按照上级党组织的要求，针对党性党风方面存在的突出问题确定。民主生活会上反映的情况和整改措施要及时在一定范围内通报。党员有权了解本人所提意见和建议的处理结果。上级组织认为下级领导班子民主生活会不符合规定要求，可以责令重新召开。为了确保决策的民主化、科学化，党内监督条例明确规定，凡属方针政策性的大事，凡属全局性的问题，凡属重要干部推荐、任免和奖励，都要按照集体领导、民主集中、个别酝酿、会议决定的原则，由党的委员会集体讨论作出决定。这些规定，对于增强主要责任人发扬党内民主、坚持民主集中制原则的自觉性，具有重要意义。

党员学习心得体会5篇党员学习心得体会5篇党内监督条例的颁布实施，对我们党保持先进性是十分重要的，我们要在学好条例的同时，在落实上狠下功夫，切实增强接受党内外监督的自觉性，主动接受党组织和全体党员的全方位监督。同时，还要教育全体党员干部进一步提高认识，明确自觉履行党内监督职责是每个党员的权利和义务，都要恪尽职守，以对党高度的责任感、使命感、荣誉感去正确行使自己的权利。只有这样，我们的党才能兴旺发达，我们的国家才能繁荣昌盛，我们的人民才能安居乐业。^v^人就能够在践行“三个代表”重要思想中始终起到先锋队作用。

**艺术生南京旅行总结范文16**

尊敬的领导：

您好！

我的名字叫XXX，性格开朗，爱好旅游、书法、设计。现就读于XX专科学校，是旅游系会展策划与管理专业的大三学生。在两年的学习里，学习了会展经济学、会展实务、会展策划、商务谈判、会展组织与管理、会展营销、会展危机管理、会展项目管理等等。掌握了大量的节庆、展览、会议、演艺、赛事等相关的策划、组织、调查、宣传、评估、会场布置、危机处理、现场协调与服务等相关专业知识理论。

现已获取了全国会展策划师资格证和全国会展策划经理人证书。我的人生格言：我选择，我喜欢！所以选择会展策划与管理专业，我投入了大量的时间去学习去实践，利用了课余时间学习了一些有关PS软件设计，不断的充实自己，我学习态度端正，培养了朴实、勤恳、吃苦的性格特点。

在大学两年里，参加了XX国际车展。其中主要做的是现场管理和服务。还参观了XX海交会和XX商交会。所以对展览流程与现场操作有了一定的了解与经验。学习到如何进行会展策划、筹划、会展营销宣传、现场管理、各部门之间的协调、危机处理以及展后的评估及后续跟踪服务工作。

现在，我怀着满腔热血准备投身于XX节这个大型的节事活动实践中。借此机会学习节事活动的相关事宜，积累经验。

希望贵组委会能够给我一个实践发展的平台，我会好好珍惜并全力以赴，为实现自己人生价值而奋斗，为这次节事活动的成功举办贡献力量。“吃的苦中苦，方为人上人”，我相信我一定会做好这次的实践工作的。希望通过自己的努力，为XX节做成世界品牌贡献力量。

最后，再次感谢您阅读我的求职信，祝贵公司事业欣欣向荣，业绩蒸蒸日上！祝XX节圆满成功！也祝您身体健康，万事如意！

敬礼！

**艺术生南京旅行总结范文17**

>一、实习目的：对于此次近半个月的寒假实习，尽管时间不长，但从中收获颇多，会展策划实习报告范文。我觉得本次寒假实习的目的如下：

1、通过参与寒假实习，更多的与社会接触，增加自己的社会阅历和经验，为即将到来的实习做好思想上和行动上的准备工作。

2、想通过本次寒假实习工作，了解当前会展业发展状况以及未来的发展前景，为以后进入这个行业作好充分的准备。

3、在实习的过程中，学习更多课堂上无法学到的知识，通过亲自动手，强化自己的.实操能力。

4、培养自己的吃苦耐劳的精神，加强自己的综合素质，锻炼自己的社会适应能力。

>二、实习内容：期末考试结束后的第二天，也就是元旦那天，自己通过朋友的介绍，来到了武汉的一家会展公司，并且在工程部工作。这家会展公司主要是与大型的房地产公司合作，策划并执行丰富多样的各种节事活动，工程部主要负责各项活动的执行，而且工程部也可以承接各种各样的宣传搭建工作。具体的工作内容如下：

1、安装拱形门、氢气球、灯笼，实习报告《会展策划实习报告范文》。

元旦前夕，为了营造节日的气氛，应房地产公司要求，在元月1日之前安装好节日宣传道具。我与另外两名同事于12月31日晚上8点开始安装，共花时5个小时，在安装的过程中，也会遇到种种困难，比如：在安装氢气球的时候风力很大，并且安装的位置还要自己到处寻找。

2、调试音响。

由于房地产公司要举办一次交谊舞会，于是我和另外一名同事被派到现场调试音响，刚开始以为调试音响很难，但在同事的指点之下，我便很熟练的掌握了调试音响的技巧。并且通过一天的学习，我已经基本上掌握了调试音响的方法。

3、搭建舞台背景。

就搭建舞台背景而言，在学校里面也曾实习过，但在这十几天的时间里，共搭建并拆卸舞台背景多次，并且，面积都比较大，而且搭建的方法也各不相同，但用的原理基本一样。

4、安装玻璃走秀台。

应一家婚庆公司的要求，让本公司安装玻璃走秀台，走秀台共由13块玻璃组成，每块玻璃重40kg。安装走秀台很简单，主要是搬运玻璃要爬两层的楼梯，这是很费力的一件事。但最终还是克服种种困难，圆满完成任务。

>三、实习结果：

本次寒假实习共历时13天，虽然时间不长，但对会展行业要用到的基本工具有了一个大致的了解，同时，通过自己亲身参与本专业的社会实习工作，对会展行业有了一个全新的认识。我觉得会展行业的确是一个“新兴产业”，同时也是一个“撒钱产业”，其中暗藏着很多的商机，它和一般的行业的很大的不同之处就在于它具有很强的灵活性，并不是所有的工作都是按步就搬，而是随时都在变，因此，它对从事这个行业的人群来说就要求有很高的行业素质。这次本专业的社会实习让我对会展行业充满了憧憬，也对会展行业未来的发展充满了信心。

>四、实习总结或体会：

通过参与本次寒假实习，我从中学到了很多做人、做事的学问，更重要的是我学到了很多自己的专业知识。我想从如下几个方面谈一下自己的总结和体会。

1、实习操作能力太差;说实话，我的两位同事都是没读多少书的，他们做事的方法和技巧都比我强很多，虽然说自己是一名大学生，但我觉得自己的实操能力的确是比较差，因此，我认为我们在学校就应该举办与会展专业有关的活动，只有自己亲手去尝试了才知道怎么做，所以说实习出真理嘛!

2、商机遍地都是，但吃苦耐劳的精神不可少。我在这10几天的实习过程中主要是从事搭建以及拆卸方面，因此，我觉得这个行业有很大的商机，但工作也是比较辛苦的，就拿我做的事情来说吧，一般的做事的时间都不固定，如果说工程量大的话，有的时候会连续工作十几个小时，也可能更长。

3、会展行业的发展前景非常乐观。随着时代的快速发展，人们再不仅仅是满足物质上的需求，而更加注重精神上的追求，因此就会举办各种各样的活动。在实习的十几天的时间里，我看到了许多的会议、展览相关的活动，并且自己也亲自参与其中的策划与执行，本次实习，让我对会展行业的发展更加充满了信心。

**艺术生南京旅行总结范文18**

学习了高德荣老县长的先进事迹，让我受益匪浅，有了很多收获。

一、通过教育,认识了学习高德荣老县长的意义和重要性。

开展学习高德荣老县长教育活动，能够使广大党员发挥先锋模范作用，团结带领人民群众贯彻落实党的正确的理论、路线、纲领;开展学习高德荣老县长先进事迹教育，能够用广大党员的行动来体现党的全心全意为人民服务的宗旨，才能保证让党员充分发挥先锋模范作用，完成党的执政任务和执政使命。

学习高德荣老县长，就要学习他无私奉献、淡泊名利的高贵品质。他坚信共产主义，牢记党的宗旨，立场坚定、意志坚强，始终保持^v^员的政治本色。向高德荣同志学习，就是要像他那样，树立一名党员就是一面旗帜的理念，坚定理想信念，牢记党的宗旨，始终对党的事业无限忠诚，以坚定的信念展示^v^员的风采。

二、学习高德荣老县长增强了自己的党性，提高了自己的水平。

通过学习，我深刻体会到，要始终保持^v^员的先进性就必须坚定理想信念。坚定理想信念，重要的就是要坚持用马克思主义的立场、观点、方法来认识世界，认识人类社会发展的客观规律。理想信念是一个思想认识问题，更是一个实践问题。同时还应牢固树立正确的世界观、人生观、价值观。

世界观，人生观、价值观决定人的思想观念、行为准则，决定每个人的事业成败。体现在具体工作实际中，则是牢记宗旨，爱岗敬业。始终保持强烈的事业心、责任感，求真务实，真抓实干，实实在在办好每一件事情。

三、学习高德荣老县长的爱岗敬业、淡泊名利高贵品质。

通过学习，更加明确了作为一名基层干部，应该严格要求自己，从工作态度，从言行到举止，从心灵到外表，都做净化社会风气的表率。我们要学习高德荣老县长爱岗敬业，艰苦奋斗，刻苦学习，不断创新的工作作风。“泰山不让土壤，故能成其大;河海不择细流，故能就其深” ，高德荣的先进事迹告诉我们必须要有顽强的意志，必须只争朝夕，从点滴做起，不能好高骛远，立足岗位，脚踏实地，端正心态，勤勉敬业。要培养刻苦钻研、艰苦奋斗、勤俭节约的精神，不怕挫折，投身艰苦岗位锻炼意志,承担挑战性工作加强业务能力。要保持创新锐气，在工作岗位上大胆探索、创新创造。要养成勤学习、多读书、善探究、爱思索的好习惯，不断丰富知识，开拓视野，提高综合素质。要自觉向实践学习，在实践中更新思维、开阔眼界，在实践中磨炼意志、学会忍耐，成长为知识丰富、技能精湛、视野开阔。

总之，学习高德荣老县长精神就是要始终与时俱进，开拓创新，并自重、自醒、自觉、自励，时时处处严格约束自己，正确对待个人得失，不计名利，不图虚名。

**艺术生南京旅行总结范文19**

勿忙的20\_年已经过去，我们迎来了崭新的20\_年，回顾过去，公司在董事会的正确领导下，强化安全管理，健全规章制度，规范操作流程，拓展采购渠道，狠抓营运销售，加快门店建设。通过公司全体员工的共同努力，各项工作完成了年初既定目标。

一、20\_年工作总结

(一)安全工作：增强安全意识，落实安全责任。

公司高度重视安全管理工作，把安全工作摆到各项工作的首位，成立了安全管理工作领导小组，落实安全责任，做到安全工作天天讲，日日查，常抓不懈，全体员工牢固树立了没有安全就没有一切的思想，全面排查安全隐患，及时整改落实，全年共召开安全会议20余次、员工安全教育培训6次，各类安全预案演练4次，排查消除安全隐患50余处，做到全年无安全事故发生，确保了公司财产和顾客生命安全，安全工作得到了上级部门的肯定。

(二)营运工作

1、实行营采分离，为连锁经营打下基础。

年初公司根据发展规划，进行了营采分离，成立了采购部，制定了营运部、采购部管理规定，规范营运和采购作业程序，明确了营采职责，实行了统采，保证了采购商品的品项和质量，节约了成本，保证了商品销量的提高和利润的增长。

2、加强员工培训，提升员工素质。

企业竞争的核心是人才的竞争，公司面对管员人员匮乏、业务素质不高的现状，采取专题培训、以会代训、引进来、带出去、召开业务研讨会等形式对员工进行培训。邀请北京超市专家到现场进行培训，带领组长以上管理人员到成都、西安、达州等地参观学习。全年对员工进行了10余次专业知识培训，内容涵盖商品采购、陈列、营销等知识。并对草坝店新员工进行了《职责管理与服务》、《盘点流程》、《销售技巧》等知识培训，取得了明显效果，员工素质有较大提升，商品陈列大为改观，特别是宣汉店的商品陈列独具特色，还受到了外来同行的好评。

3、加大企划工作和宣传力度，提升企业品牌形象

公司对企划工作非常重视，指定专人负责，利用节假日、店庆等节气，以节造势，加大促销力度，营造卖场氛围，创新DM单设计，精选各种惊爆商品进行促销。并在火车站、汽车站、市内电子显示屏上制作宣传广告进行广泛宣传，极大提升了企业知名度。

4、调整经营方式，增强公司主动权

针对生鲜区面积小、销售不理想的现状，公司及时果断采取措施，减少经营项目，增大生鲜区面积，改联营为自营，增加投入、更新部分设施设备，使生鲜销售的提升带动卖场整体销售。

5、狠抓日常管理，努力提升销售业绩

管理出效益，年初公司对各项规章制度进行了重新的修订，并组织员工进行了多次学习，整顿了员工服务态度和工作作风，加强人事管理，妥善处理顾客投诉，从卖场卫生等细微处入手，更换空调、桌椅等设施，努力打造卖场环境，为顾客提供舒适的购物场所。加强后勤保障工作，一切以卖场为主，以销售为中心，以顾客满意为目标，通过全体员工的辛勤劳动和共同努力，完成了年初下达的销售任务。

(三)拓展门店建设，多业并举，为公司健康长足发展奠定坚实基础

针对市场竞争，公司率选决定拓展乡镇市场，占领市场先机，拓展部、采购部、营运部工作人员精诚团结，群策群力。针对时间紧，任务重，战白天，熬夜晚，用短短两个月时间，投资200余万元，建成经营面积达1000平方米的草坝店，并于9月份顺利开业，效果明显。竹峪、白沙、旧院等乡镇店建设的前期工作也取得较大进展。

(四)万村千乡市场工作

积极主动与主管部门汇报，争取工程项目落实。20\_年分别在旧院龙潭河、曾家烟霞山等地共建设万村千乡示范店10个，建设面积近1000平方米，投入资金80余万元，此项目得取市商务局、财政局的大力支持和肯定，收到了较好的社会效益。

(五)加强财务管理，增收节支，为公司凝聚财富

1、严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。

2、各项收支做到账账相符，账实相符，支出考虑合理性，做到出有凭、入有据，费用报销具有实效性。做到监督有力，在实际工作中，大额开支实行提前汇报通知。对报销金额与票据不符合，不合理开支完全杜绝，节约了费用开支，为公司凝聚财富。

**艺术生南京旅行总结范文20**

xxxx年在校区党政的正确领导下，全处上下紧紧围绕年初提出的工作目标，服务服从校区中心工作，齐心协力，奋发有为，突出抓好工作重点，扎实推进日常管理，不断提升服务水平，工作取得一定成效。

>一、突出抓好重点工作，毕业生就业工作稳步推进

1．领导高度重视，加强指导与硬件投入

2．多管齐下，加强就业指导，拓宽就业渠道

（1）通过教科部在学生中开设《大学生职业生涯规划》选修课，指导学生科学规划职业发展之路。邀请校内外专家开设大学生就业指导系列讲座8个。

（2）利用就业信息栏等共发布就业信息270余条。印制xxxx校区xxxx届毕业生宣传材料广为宣传。举办xxxx校区xxxx届校园招聘会，35家用人单位来校招聘。另外为多家用人单位组织校园专场招聘会17场。

（3）带领学生工作干部到淄博、潍坊、烟台、威海等地拜访多家用人单位、人事局。与70余家单位建立联谊关系，并去青岛校区、泰安校区参观学习就业工作。

（4）发动校区部分任课老师及管理人员利用相关的社会资源帮助学生开拓就业渠道，形成了全员促就业的良好氛围。财经系把优秀毕业生材料做成宣传展板，在xxxx市职业介绍中心大厅展出，同职业介绍中心建立了长期的合作关系。电气信息系通过建立实习基地，努力促进学生就业。

3．师生共同努力，毕业生工作初见成效

（1）xxxx校区xxxx届毕业生748人。毕业生中跨校专升本469人，学分互认专升本192人，专科生87人；财经系毕业生为535人，电气信息系毕业生为213人。截至xxxx年11月，校区xxxx届毕业生一次正式就业率％，总体就业率为％。

（2）xxxx届毕业生中202人报考研究生，64人成绩上线，上线率，其中40人分别被中国^v^、天津大学、山东师范大学、中国石油大学、中国海洋大学、山东科技大学等科研院所和高校录取。校区共评选出xxxx届山东省优秀毕业生37人、校级优秀毕业生132人。

（3）成功举办毕业典礼，并对优秀毕业生、难忘恩师进行了表彰。

（4）5月份起，通过学生工作干部进驻学生宿舍、下发《毕业生文明离校倡议书》、浓厚校园文明送别氛围、开展系列教育活动、热情细致的离校服务等，让学生顺利、愉快地离校。

校区领导和学生工作干部深入学生宿舍送别毕业生，有的老师多次驾车送别毕业生到车站。广大毕业生积极响应校区的号召，争当优秀的大学毕业生，争做文明的大学毕业生，离校时主动搞好宿舍卫生，确保室内桌、凳、床、橱、门窗等家具的完好无损；自觉遵守学校的各项规章制度，杜绝了打架斗殴、酗酒闹事、乱扔、乱砸东西的不良现象，维护了校园环境的文明整洁，做到了文明、平安、有序、愉快而又充满感情地离校。

4．20\_届毕业生就业工作顺利启动

（1）11月26日召开了校区毕业生就业工作会议，对xxxx届毕业生就业工作进行了总结并布署了20\_届毕业生就业工作。

（2）12月5日举办了xxxx校区20\_届毕业生供需见面会，包括中国人寿、苏宁电器、山东省邮电工程公司、净雅集团、泰安鼎鑫冷却器有限公司等68家用人单位为毕业生提供就业岗位1000余个，达成面试意向200余份。

>二、扎实抓好日常工作，教育管理见成效

1．思想政治教育

注重发挥专兼职学生工作干部教师的作用，加强对学生开展爱国主义和社会主义教育；迅速应对甲型H1NI流感防控对学校军训形工作的影响，开展了为期一周的新生专题入学教育，指导两系开展了学生干部培训班等。

2．安全稳定工作

在周检查、日检查的基础上，不定期对教学楼、宿舍楼进行了安全、卫生大检查。做好学生校内外出游等人身、财务安全教育与管理工作。严格请销假手续，大型活动审批手续等。举办安全教育报告会2个。

3．妥善处理突发事件

妥善及时处理部分学生在校外某美食店聚集事件，未造成更大不良影响。随着全国防控甲流形势的变化，加强学生外出请销假管理工作，加强教室宿舍卫生消毒工作。严肃学校纪律，处分违纪学生32人次。

4．特殊学生工作

**艺术生南京旅行总结范文21**

一、策划书名称

尽可能具体的写出策划名称，如“×年×月××活动策划书”，置于页面中央，当然可以写出正标题后将此作为副标题写在下面。

二、 活动背景 ：

这部分内容应根据策划书的特点在以下项目中选取内容重点阐述;具体项目有：基本情况简介、主要执行对象、近期状况、组织部门、活动开展原因、社会影响、以及相关目的动机。其次应说明问题的环境特征，主要考虑环境的内在优势、弱点、机会及威胁等因素，对其作好全面的分析(SWOT分析)，将内容重点放在环境分析的各项因素上，对过去现在的情况进行详细的描述，并通过对情况的预测制定计划。如环境不明，则应该通过调查研究等方式进行分析加以补充。

三、 活动目的、意义和目标：

活动的目的、意义应用简洁明了的语言将目的要点表述清楚;在陈述目的要点时，该活动的核心构成或策划的独到之处及由此产生的意义(经济效益、社会利益、媒体效应等)都应该明确写出。活动目标要具体化，并需要满足重要性、可行性、时效性

四、资源需要：

列出所需人力资源，物力资源，包括使用的地方，如教室或使用活动中心都详细列出。可以列为已有资源和需要资源两部分。

五、活动开展：

作为策划的正文部分，表现方式要简洁明了，使人容易理解，但表述方面要力求详尽，写出每一点能设想到的东西，没有遗漏。在此部分中，不仅仅局限于用文字表述，也可适当加入统计图表等;对策划的各工作项目，应按照时间的先后顺序排列，绘制实施时间表有助于方案核查。人员的组织配置、活动对象、相应权责及时间地点也应在这部分加以说明，执行的应变程序也应该在这部分加以考虑。

这里可以提供一些参考方面：会场布置、接待室、嘉宾座次、赞助方式、合同协议、媒体支持、校园宣传、广告制作、主持、领导讲话、司仪、会场服务、电子背景、灯光、音响、摄像、信息联络、技术支持、秩序维持、衣着、指挥中心、现场气氛调节、接送车辆、活动后清理人员、合影、餐饮招待、后续联络等。请根据实情自行调节。

六、经费预算：

活动的各项费用在根据实际情况进行具体、周密的计算后，用清晰明了的形式列出。

七、活动中应注意的问题及细节：

内外环境的变化，不可避免的会给方案的执行带来一些不确定

性因素，因此，当环境变化时是否有应变措施，损失的概率是多少，造成的损失多大，应急措施等也应在策划中加以说明。

八、活动负责人及主要参与者：

注明组织者、参与者姓名、嘉宾、单位(如果是小组策划应注明小组名称、负责人)。

注意：

1、 本策划书提供基本参考方面，小型策划书可以直接填充;大型策划书可以不拘泥于表格，自行设计，力求内容详尽、页面美观;

2、 可以专门给策划书制作封页，力求简单，凝重;策划书可以进行包装，如用设计

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！