# 大学生光棍节活动策划光棍节活动策划书怎么写(七篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-12-31

*大学生光棍节活动策划光棍节活动策划书怎么写一简历编号：更新日期：姓 名：肖先生国籍：中国目前所在地：越秀区民族：汉族户口所在地：越秀区身材：170 cm 50 kg婚姻状况：未婚年龄：26培训认证： 诚信徽章：人才类型：普通求职应聘职位：计...*

**大学生光棍节活动策划光棍节活动策划书怎么写一**

简历编号：更新日期：

姓 名：肖先生国籍：中国

目前所在地：越秀区民族：汉族

户口所在地：越秀区身材：170 cm 50 kg

婚姻状况：未婚年龄：26

培训认证： 诚信徽章：

人才类型：普通求职

应聘职位：计算机软件：软件工程师、化工：生产过程工程师、

工作年限：1职称：无职称

求职类型：全职可到职日期：一个月

月薪要求：20xx--3500希望工作地区：广州

公司名称：起止年月：20xx-09 ～ 20xx-09广州奥森堡经济发展有限公司

公司性质：私营企业所属行业：物业管理/商业中心

担任职务：管理人员

工作描述：1.负责商铺的监管

2.负责公司的后勤的监督

3.负责物业管理的收费

4.负责公司电脑的维护

离职原因：发展空间太小

毕业院校：华南理工大学

最高学历：本科获得学位: 学士毕业日期：20xx-09-01

所学专业一：化学工程与工艺所学专业二：计算机科学与技术

起始年月终止年月学校（机构）专 业获得证书证书编号

20xx-0920xx-07华南理工大学计数机科学与技术二专

20xx-0920xx-07华南理工大学化学工程与工艺本科

外语：英语 良好

其它外语能力：n/a

国语水平：精通粤语水平：精通

工作能力及其他专长

1.熟悉c++，vb编程语言

2.编过学生成绩查询系统

3.编过停车场收费系统

好学上进，乐于助人，具有良好的服从性

个人联系方式

通讯地址：xx

联系电话： 家庭电话：

手 机： ｑｑ号码：

电子邮件： 个人主页：

**大学生光棍节活动策划光棍节活动策划书怎么写二**

光阴似箭，转眼间，实习生活结束了。在实习过程中，我始终保持了积极、主动、严谨的工作态度，遵守公司规章制度，虚心学习，也有幸得到部门领导的教诲与指导以及同事的协助，采用了看、问、学等方式，初步了解了网站运营中的具体知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中讲述我在实习期间积累的这方面的理解和经验。实习是我们每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

理财范投融资平台隶属于北京网融天下金融信息服务有限公司（和必鼎科技有限公司为兄弟公司），我们植根于民营经济，深刻理解民营企业发展路径与困惑，捻熟金融资本和产业资本的内在属性，勤勉于行业深耕。针对投资者提供一站式资产配置理财服务。针对中小企业提供迅捷，低成本的直接融资渠道。我们秉持价值发现，价值创造与价值提升的核心理念，利用多年对金融产业与中小企业生态的深刻理解和独特眼光，嫁接新兴的风险管理模型，围绕中小企业投融资、个人及家庭理财、投资者资产配置，致力于产业升级及产业均衡配置，科技金融与信贷资本适配。志在利用互联网技术结合产业生态构建一个的安全，稳健，高效的投融资普惠平台。

今年2月份我与北京网融天下金融信息服务有限公司签订实习协议后，来到该公司实习。担任公司新项目《理财范》的推广运营专员。从20xx年2月25日到20xx年7月25日，为期5个月。在这次实习中，我充分利用了在校所学知识和《理财范》平台技术。负责网站的内容建设、设计、优化、推广、追踪等运营和维护工作。在网站运营经理的指导下独立负责公司网站的新项目《理财范》的推广任务，主要包括网贷导航页的添加，论坛博客的软文推广，百度，谷歌，360，搜狗等大网站的合作交流，并通过自己的努力完成了《网贷天眼》《网贷之家》《融图网》等网站的网贷导航申请。百度和谷歌也通过个人的努力达成初步合作。在这段时间内，网站的流量和ip量稳定，运营正常。我们的工作时间是从上午9点到下午6点，中午有两个小时的午餐时间。

通过这次实习，我真正实现了由理论到实际的转变，锻炼了自己的动手水平，同时也让我理解到自己与真正专业人士的差别。我们做的这些内容在我看来已经受益匪浅，但是在专业电子商务人士眼中却仅仅seo技术的皮毛，并没有深入核心，这些工作仅仅之后真正工作的铺垫，是必经过程。在这五个月的实习中，我看到了自己专业知识的欠缺，也获得了经历和体会，对于今后走上工作岗位，都有很大的协助。经过这次实习，也提升了我的专业水平。在以后的工作上我会有争取更大的进步。

在这次实习工作中我总结了几点经验教训，这将会在我以后的人生道理上起到非常重要的作用。首先，态度决定一切，工作时一定要一丝不苟积极主动，按时上下班遵守公司规章制度；当然作为新人就要持续学习，遇到自己不懂或不会的地方即时向经理同事请教；在工作中勤于思考，在工作岗位上一定要勤于思考，持续改进工作方法，提升工作效率.公司的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，就是需要你多动脑筋，持续地想方设法改进自己的工作方法，提升工作效率，减少工作所需时间。

通过在《理财范》做运营专员的3个月来看，我受益匪浅，懂得了很多。现在绝大部分人都单方面看薪酬多少来做职业的决定，我任务这是不对的，应该要有大局意识，有自己的全局观。根据自己的特长，专业，兴趣方面等综合方面，来评估自己要做一个什么类型的工作，从事什么样的职业。《理财范》是一个互联网金融平台，我为这个平台做seo工作不但学习了网络优化的相关知识而且理财方面也学到了很多的东西。随着“宝宝们”的崛起，银行的利息已经不能满足老百姓的需求了，像我们刚毕业的年轻人怎能out呢。下面我就用《余额宝》举例子，余额宝与天弘基金合作能够说是互利互赢，天弘基金成功超越华夏基金成为中国第一大基地。儿余额宝给用户的好处就是5%以上的利息，差不多超出银行活期的利率的30倍。而且还是无起投门槛，灵活性高随存随取。而我们的理财平台《理财范》是专业的p2b理财（个人对企业），年收益稳定在12%--15%左右，中国知名的担保公司做100%本息担保，所以安全是没问题的，我自己和家里借了2万现金买了这个理财，这仅仅一个理财规划开始，我还要将每月的工资拿出来一部分来做理财投资，相信这将是一笔非常大的财富。实习是一个人进入社会的必经之路，也许工资不会很高，干的活都是最基础的，但是真正进入社会之后你就会发现实习所给你带来的东西是特殊的。它会让你更好的融入到这个社会。

**大学生光棍节活动策划光棍节活动策划书怎么写三**

今年暑假我在一个亲戚那里帮她卖衣服，算起来我该叫他表姐什么的，但因已出五服，也不少很亲，不过暑假在家里闲着也是闲着，于是就去她那里卖衣服，顺便长长见识，多接触一下社会也是好的。在那里我共工作了又一个半月，期间由当初的什么都不懂到现在的卖衣服能手，的确花了我不少时间和精力。

刚开始，我总是不敢开口，要么是声音很小，还怎么向顾客推荐好看的衣服并让他们买呢？甚至我连自己都说服不了，更别提顾客了。后来经过老板的调教再加上我的认真学习，也开始慢慢的上道了。通过这次经历，我也总结出了一些经验和教训，在这里写下来和大家一起分享一下。

首先是服务态度。在今天，很多人都知道服务态度越来越重要，现在的市场不是以前了，以前是需求大，现在是商品多，现在可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必须要好。 说一个故事：以前我在一家手机城卖手机，来了一个顾客。我微笑对顾客说：您好，有什么可以帮到你？就这样我们就开始我们的生意，他说他儿子考上了大学了，想买一台手机给儿子。我马上抓到这一点，我先是恭喜他儿子考上大学。我说我也是一个在校大学生，跟他说了很多大学生的事，我们就这样聊着，后面我问他，现在你要什么样的手机？他说，小伙子你说吧，你说什么的好我就要什么的。哇！！我一听，这么好办的顾客，我愕然了一下。这时他说：“小伙子我不买别的，就是买服务态度我就买你的了。”就这样我就简简单单的做成了一单生意。。不知道这样的故事大家看到服务态度的重要性了没有？！

其次是诚信。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有好的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家要有诚信。

说一个买膏药的故事：古时候有个买膏药的药商，他外号叫“铁价不议”有一天一个老太婆买膏药，问：“对我可以少点钱吗？看我这么老了”。他说：“不可以，太太，我是铁价不议，童嫂不欺。”药商就凭着这一点“铁价不议”，人们一传十，十传百，他的生意就这样长盛不衰。也许这个故事对大家有点好处。

第三是长远的眼光。好商家要有好的眼光，要有长远的眼光，不能只把眼光放在眼前。我们要学沃尔玛，把市场连锁起来，大量的进货，保持自己的商品是最低价。我们要学微软，把自己的产品放在“微”这个位置上，生意就是长做不衰。有大市场，大需求，把自己的企业搞成世界的no。1你想不赚钱也难了。

还要有自己销售的技巧：现在市场上每一样商品品种多的是，好的也有一大把，你如何才能把自己的产品卖出去呢？在这里面一定要有销售技巧。

首先说一种希奇的现象——心理消费行为。

我在做衣服销售员的时候，自己摸索出一个能把低价格的衣服卖高价格，而且顾客还是高兴奋兴的接受，难道有什么好招，真的，有！要害是要抓住顾客的消费心理。

在顾客购买衣服的时候，很多人是这样介绍衣服的，先拿便宜的衣服出来，说这个是什么价格，再介绍价格较高的衣服，这样子我想会造成顾客的心理买高价格也不是，究竟在我们那个地方还不是很富裕的城市，买低价格的心理也不好过，究竟心理想：便宜是没有好货，所以一般这个顾客成交的几率少了很多。

下面我说说自己的想法和做法，在实习的过程中，成功率高了很多。

在顾客来到的时候，保持自己好的服务态度，然后看顾客需要什么样的商品，就说一个买西裤的例子：

我先介绍价格比较高的西裤，当然也不是最高的，然后一般顾客不会马上看上，这时候就可以给顾客介绍你所谓的高价格的西裤，开出一个价格比刚才介绍的高出10元到20元，这样的商品价格差不了多少，但是，顾客认为在后面拿来的商品肯定是比前面拿出来的要好，而且看价格差不了几个钱，那么你认为那个成交会多一点呢？当然是便宜货叫高价格的了。这种可以说是一种畸形消费心理，顾客在购买的过程中很轻易有这样的心理，只要你抓的住这一点，你不紧能卖出商品，而且会赚得更多哦！

再来说说一个如何留住没心要买你的商品的顾客：

这个方法就是老实的说一句：“朋友，你可以走了？到别的地方看看吧，没有好的再回来”。这句话很成功。在做销售员的时候，我可经常用。

有时候，你会碰到这样的顾客：顾客给出的价格很低很低，这样子商家一般是不能接受的。时候怎么办？这时候一定不能做出服务不好的态度，这时候你应该做出更好的态度，就算这次交易不成功也要尽量留住顾客下次来。不过现在有一个起死回生的方法了，在顾客要走的时候说一句话：“朋友，真的不行，这样的价格，你慢走，到别的地方看看，没有更好的再回来。”

说完这句话，顾客的就会形成一种心理，真的哦，真的是少不了，假如行的话，老板给了。这样的心理就算顾客是走了，在下面的时间里顾客回头率也能达到80。这样也何乐而不为呢？！

陈安之说过：成功=知识人脉。在这里面知识只占30，而人脉却占了70，但是要成为成功人士的话，这两个却占了100。想成功，一定要学好知识，搞好人脉关系。

另外就是知识。俗话说的好：做到老，学到老。知识就是我们自己的资本。我们只有不断的学好知识，就比如，现在亚洲成功人士陈安之每年看书230本，我们要是想超越他的话，我们每年最少就要看书231本，我们1。5天就要看一本书，你做到了吗？努力学习，一句话全身是利刀，还怕不成功。只有这样不断的为自己充电，虽然暂时没有成功，但成功也离你不远了。

还要有人脉。人脉是什么

人脉就是自己的交际圈。有一句话是这样子说的：朋友多了路好走。把自己的交往圈搞好，朋友多了，路也好走。自己的人脉搞好了，就不怕自己的商品卖不出去，商品能卖出去的话，你说还能赔本吗？

有这样的一个故事说明如何搞好人脉：有个演说家去演说怎么样才能成功，他走到台上什么也不说，只是把自己的口袋里的名片拿出来，大把大把的撒给听众，最后说一句：“你们现在知道怎样才能成功了吧。”这样的做法是把自己推销出去，让全世界的人都知道你，你就是一个成功的人士了，大家同意我的说法吗？。

**大学生光棍节活动策划光棍节活动策划书怎么写四**

时间过得真快，转眼间，大学生活即将过半。回顾这两年的大学生活，收获很大，但也有很多不足。

一、收获

㈠学习上：在大学，学习仍然是学生的首要任务。但与高中不同的是，大学需要更多的钻研和自学能力，我能够较好地适应这种改变，接受课上老师讲授的内容后，利用课余时间自主学习，有较高的学习效率，完成各科学习任务。

㈡生活中：锻炼自己独立生活的能力，并适应集体生活，能够与寝室同学很好地相处，为今后步入社会打下基础。

二、不足与改进

㈠合理安排学习时间：我在学习上遇到的最大问题是在自己喜欢的科目上花费时间较多，而不感兴趣的科目到临近考试才会系统学习，这样只为考试的学习收获很小。另外，这学期由于准备六级考试，花在英语学习上的时间较多，也影响了其他科目的学习。今后要合理分配用在各个学科的学习时间，专业课上要多下功夫，对于不感兴趣的科目也要在平时逐步积累。

㈡加强体育锻炼：每学期我的体育成绩都是所有科目中最低的，一方面说明了我对体育的不重视，另一方面也暴露了平时缺乏锻炼。因此，今后要加强锻炼，不只为了成绩，更为了自己。

㈢积极参加课外活动：平时我的闲暇时间多数是在宿舍看书或休息，今后要适当参加有益的社会实践活动来丰富自己的课余生活。

希望余下两年的大学生活会更精彩，更有收获!

**大学生光棍节活动策划光棍节活动策划书怎么写五**

我参加了这次学习组组织的钳工实训，学习到了很多的东西。

一、实训目的

1、认识钳工设备，工具，量具性能并正确使用。

2、掌握钳工划线，锯削，锉削，钻孔，攻丝，套螺纹等操作技术。

3、掌握钳工加工工艺，按图纸要求完成加工制作。

4、培养学生动手操作能力。

二、实训内容

1、综合练习划线、锯削、锉削、钻孔、攻螺纹、套螺纹等技术。

2、完成如图所示锤头和手锤柄的加工组装工作。

三、实训设备、工具、量具、材料

台钻、砂轮机、切割机、台虎钳、化针、样冲、锉刀、锯工、高度游标卡尺、游标卡尺、直尺等。

四、实训步骤

1、划线：举两个相互垂直的平面为基准。

2、锯削：加工大斜面(留加工余量5mm)。

3、锉削：粗锉——精锉。

4、钻孔——攻螺纹。

5、制作手锤柄：φ10mm圆钢取220mm，锉削20×10正四方体倒圆φ10-0.2mm用圆板牙套螺纹m10×20。

6、组装手锤，拧紧后铆住固定。

五、实训总结

通过一周的钳工实训，我有很深的感触，虽然很累，但是感觉很充实很快乐，并且学到了很多课本上没有的知识，同时还锻炼了自己的动手能力。虽然实习只有一周的时间，但对我来说却是非常难忘的一段回忆，毕竟这是大学以来第一次自己动手操作，也是一次真正的体验社会、体验生活。

通过这次的钳工实训，我知道了钳工的主要内容为刮研、钻孔、攻套丝、锯割、锉削、装配、划线;了解了锉刀的构造、分类、选用、锉削姿势、锉削方法和质量的检测。首先要正确的握锉刀，锉削平面时保持锉刀的平直运动是锉削的关键，锉削力有水平推力和垂直压力两种。锉刀推进时，前手压力逐渐减小后手压力大则后小，锉刀推到中间位置时，两手压力相同，继续推进锉刀时，前手压力逐渐减小后压力加大。锉刀返回时不施加压力。这样我们锉削也就比较简单了。同时我也知道了使用台虎钳夹工件时，不能用锤子敲击台虎手柄;在夹工件时必须夹紧，不然工件会来回摇动。接着便是刮削、研磨、钻孔、扩孔、攻螺纹等。

在第一天实训的过程中，磨了一个上午，反反复复就是一个动作，那就是手握锉刀在工件上来回的锉，并且还要有力气和做到位，在刚开始的时候，没有掌握技巧，锉了一会就感觉手指和背都特别酸，最后通过老师在一旁的指导和亲自示范，让我知道了怎样做能更有效率。在接下来的时间里我就感觉没有之前那么费力了。第一天结束后，看着自己加工以后的工件，感觉很有成就感，也为以后的几天增加了更大的动力。

在实训的过程中，有时抬头看一看同学们在认真的加工着自己的工件，并且在不懂的时候互相讨论一下自己的加工技巧，使每个人更有效率的加工出自己的工件。看着自己的工件在一天天的成型，大家都很高兴，感觉自己的辛苦没有白费，很有成就感。

回忆起这一周的时光，看着自己成果，我明白了做什么事都要细心、有耐心。如果不细心，工件只能做到形像，做不成标准件;如果没有耐心，工件就会做不下去。所以在以后的时光里，不管做什么事都不能半途而废，要努力做好每一件事。

**大学生光棍节活动策划光棍节活动策划书怎么写六**

日复一日，年复一年，青春在指匆匆流逝。少年时光，一去不返。带着对时光与岁月的感慨，在这个暑假，我独自一人来到了位于家乡镇里的药房——那是嫂子的药房，经过几年的经营，已经小有规模和名气。最初只是为了解决一个人在家孤独无趣的问题。当我到那里时，却偶然发现那间药房正在招收员工。我当时就想：反正在家也是闲着无事可做，为什么不到这里来打工呢？虽说是打工，但毕竟是嫂子的药房，自然也就成了帮忙，我也就成了免费员工。没钱的付出倒是没什么，关键是工作的经历，虽不是惊天动地倒也值得铭记于心，工作期间并没什么大事，所谓人命关天，药物出问题可是要出大乱子的，所以在药房工作容不得半点马虎。

在药房的短短数天，给我留下最深印象的就是医者父母心。这是古代形容医者的最佳词语。但是在现代，物欲膨胀，金钱至上的社会，这种医生越来越少，就更不用说是带有明确性盈利目的的药房了。但是，在这里，我体验到了电视剧里医者父母的感觉，一切为了病者的健康。

同时，在药店实践的经验让我懂得了在残酷的现实竞争中，保持一种平和的心态是如此难能可贵。而这些将是我在踏入社会后需永远铭记的，耐心，宽容，关心，责任，友善。我想，这应该是我今年的假期收获最丰硕的！同时更让我懂得什么是尊重劳动！虽然是不要任何报酬的实践但我从心里明白钱的来之不易和珍贵。所以经历打工和想象打工是不一样的。我也终于明白，这世界上有很多金玉良言的道理我们

都看似明白、理解，其实还差得远，只有真正经历过了，这心坎上才有一道印记。回顾在药店实践的这十几天虽然没有惊心动魄的情景，却也是曲折迂回，给了我人生不少的启发和动力，我深刻的体会到一个很简单的道理，那就是梅花香自苦暑来，宝剑锋从磨砺出！同时我也终于领悟到要在就业形势如此严峻的大城市里取得一席之地，谈何容易？此时的我虽然已经离开了药店，但是这十几天的经历将陪伴我的大学生活，受用一生，我想，这对我以后的工作生活都会有很大的帮助。

两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。时下，打工的大学生一族正逐渐壮大成了一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然只有短短的两个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。

在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

在这次的暑假工作中，除了以上的收获外，我还认识到自己的不足，那或许才是我最大的得益之处。古人就曾经有过知人难，知己更难得言论。当今的社会，不需要“一心只读圣贤书”的书痴书呆，而是需要能够学以致用，立足实践，有真本事的人。我们生活的时代，需要像廉颇一样注重实战经验的务实者，而像赵括一样只会纸上谈兵的空想阔论者是无法立足的。我庆幸，自己生活在这个时代。作为一名大学生，我更需要努力实践，积累经验，为以后打下良好基础，积累人生的宝贵财富。

**大学生光棍节活动策划光棍节活动策划书怎么写七**

刚开学各个处事依然忙碌，辅导室也不例外，所以这周我处理了不少的行政事务，像是影印、传真…等事务，虽然这些事务较繁杂，但是我却因此学到了如何传真，否则我真的还没使用过传真机呢!

另外，我还协助做恳亲会的纪录簿，因为去年的档案还存在，所以我只是将各处室已打好的新资料过更新的动作，再送至教具室，请管理的小姐影印就可，故这项事务并不会很难!

制作紧急事件通报流程的册子

这个部分由於没有电子档，只有纸本资料，所以要修改的话必须使用电脑列印、手工编排的方式，来剪贴完成，过程中遇到列印机墨水不足的情形，结果我就用别种颜色代替，想说这最终是要送至影印室印的，印出来一定是黑白的，所以我就挑较深的颜色代替，只要影印机印的出来就行，因此我也学到一项排解疑难的技巧。

最後还有要做目录与封面的部分，由於电脑的关系，没有非常好色或是其他绘图软体，所以我就用word来制作封面，幸好在大学时知道网路上有哪些图库资源，故在不用搜寻的状况下，全部我只花了三节课就完成，藉着这件事让我知道之前我们所累积的知识与技能之重要性，我想在这实习的一年中，一定会陆续用上，而派上用场的。

因为开学第一周遇到台风，风雨太大的关系，所以小一的闯关活到延至这周才开始，我的工作是负责时间的掌控，提醒各关的关主在时间内结束，所以我可以看到各关卡的活动情况，真的非常幸运!

这次的闯关活动，主要是要让新生认识校园，让新生知道健康中心、各大处室、合作社、厕所…等的位置，其中有几个关卡是跟一年级新生说明如何垃

圾分类以及服装和常规该注意的事项，而且每个关卡都有有奖徵答，可以让学生在游戏中了解并学会应该知道的事情，是个很棒的活动!

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！