# 新领域 新理念[模版]

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-08-15

*第一篇：新领域 新理念[模版]新领域新理念幼 师 班：张 秋 玲3月18日，我走进了陕西学前师范教育学院，参加由国家教育部、财政部承办的2024年幼儿园骨干教师中西部置换脱产研修——“国培教育”。转眼已经完成了八天的学习，在各位老师的带领...*

**第一篇：新领域 新理念[模版]**

新领域

新理念

幼 师 班

：张 秋 玲

3月18日，我走进了陕西学前师范教育学院，参加由国家教育部、财政部承办的2024年幼儿园骨干教师中西部置换脱产研修——

“国培教育”。

转眼已经完成了八天的学习，在各位老师的带领下，我走进了一个全新的领域，接受了很多新理念，新思维，新方法。

10月19日，研修的破冰活动、分组和任务驱动，使我认识到怎样引导幼儿开展活动，活动中注意的问题，还有达到怎样的活动目的。这堂课给我今后的课堂活动指明了方向。

10月20日，于玲老师的“幼儿环境创设”讲得生动朴实，从幼儿园各个部室的布置，讲到颜色的搭配，从愿景讲到园标，从城市讲到农村幼儿园的实际情况，深入浅出，贴近幼儿生活，很富有指导性。使我充分认识到：环境的创设，幼儿是主体，一切以幼儿的活动为中心。

10月21日，教育厅苏晓芬老师重点讲了《幼儿园教育指导纲要（试行）》解读和《3—6岁儿童学习与发展指南》解读。她的讲解政策性强，使我对新旧纲要有了进一步的认识，对关于幼儿的教育法规，新的幼儿教育政策，国家对幼儿园新的要求，更有了全面的了解，对今后的教学也有积极的指导意义。

10月22日和23日，重点聆听了认识儿童的思维和教师情感与情感教育以及幼儿园家长工作策略优化，更深的了解了儿童思维和少儿思维的不同，对幼儿情感的教育更重于知识的教育。幼儿园班级家长工作更是一个全新的课题，对于工作策略，只有不断优化，才能更好的做好本职工作。

10月24日，何善平老师讲的《园本研修的案例和方法》教会我怎样进行园本研修，如何做一个研究型的幼儿教师，在教学中探索，在探索中研究，不断总结，不断改进，没有最好的方法，只有更好的教法。下午的幼儿团体律动更是让我们群情激昂，我们一边听讲，一边跟着老师跳《城市的月光》„„等，一起感受幼儿舞蹈的魅力！

10月25日，参观了第五保育院的幼儿园，观摩了人家的教学，教法新颖，始终以幼儿的活动为主体。同时我也看到了城乡幼儿教育的差距，幼儿园设施的差距。

10月26日，姜娟芳老师讲的《关注幼儿的情绪》让我深深地理解了，只有了解了幼儿的情绪，关注他们的情绪，才能真正走进幼儿的内心世界，才能更好地管理与教学。

我是一位转岗老师，非常感谢各位专家和代课老师带我走进了幼儿教学的新领域，使我接受了新的理念，新的思维，新的教学方法。我将在以后的研修中，不断充实自己，争做一名合格的、全新的幼儿骨干教师！

2024年10月28

**第二篇：积极探索新理念、新机制、新方法、新领域\_切实做好新形势下工商党建工作1**

积极探索新理念、新机制、新方法、新领域

切实做好新形势下工商党建工作

“两费”停征、新“三定”方案出台后，工商行政管理面临着前所未有的发展机遇和挑战。为此，工商李沧分局以党建工作为着力点，努力探索基层党建的新理念、新机制、新方法和新领域，为新形势下更好履行工商职能奠定了强有力的组织基础。

理念先行，科学引导聚合力

“围绕中心、助力发展”的服务理念是工商党建工作的根本宗旨。该局强化服务，深入指导，扶持近6000家小微型企业走上健康发展的快车道；先后培育驰名商标7件、省、市著名商标13件，品牌经济带动作用日益凸显；成功办理抵押、质押登记 件，助企融资300万元，有效破解企业资金瓶颈。

“主动作为、守土有责”的行政理念是工商党建工作的内在要求。该局由党委成员带队，抽调机关党员骨干组成“红盾先锋”突击队，联合工商所党支部进行特别监管排查，累计排查市场主体8300余户，纠正违章行为256件，查办违法案件32起，清缴不合格商品1.6万件。

“维权助业、聚力惠民”的民生理念是工商党建工作的出发点和落脚点。现场发照率70%、集中上门年检率40%、吸纳高校毕业生就业360余人、安置下岗失业270余人……同时，该局不断加强客服机构建设，积极倡导“无障碍退换货”和“先行赔付” 机制，建立重大纠纷领导挂牌督办制度，实现了消费投诉处结率和满意率“双百”目标。

创先争优、勇攀高峰的品牌理念是工商党建工作的奋斗目标。该局以“红盾先锋”党建品牌创建为主线，通过开展“爱岗敬业履好职、服务发展做表率、监管执法当标兵”主旨实践活动，引导干部职工立足本职，岗位建功。去年以来，3个党支部、22名党员干部荣获省、市级先进单位和个人称号，分局连年在行风评议中名列前茅，基层党建工作经验多次在系统内宣传推介。

机制引领 规范管理添动力

该局建立了党委书记负总责、分管领导靠上抓、支部书记具体抓的党建工作目标管理责任制。去年以来，结合科级领导干部竞争上岗，大胆起用了11名德才兼备的年轻干部充实进支部班子，激发了基层党支部的活力和战斗力。同时，把党建工作列入《部门目标绩效考核实施细则》，将“三会一课”制度落实、组织生活会开展、入党积极分子培养考察、党员发展教育等内容纳入目标管理，实施量化考评。

结合两费停征后在系统内率先施行的“三队一厅一会”的岗位设置，该局还制定出台了《工商所日常工作程序5E标准》，对基层工商所各岗位每天、每周、每月、每季、每年的日常工作，从内容、要求、形式、流程以及时间分配上进行明确规定。在此基础上，通过日常督察、定向督察、专项督察和交叉督察等方式，深化督查考评和行政问责。工作落实不到位的，除追究当事人责 任外，其所在支部及支部书记均承担连带责任。全年累计总得分作为党员干部评先选优的重要依据。

教育强基，提高素质增实力

在峰山路工商所的党员活动室，“博学之,审问之,慎思之,明辨之,笃行之”的励志格言赫然在目，书架上整齐摆放着《支部生活》、《党员干部之友》等书刊杂志；墙上的《学习园地》专栏则张贴着一篇篇学习心得。工作之余，常看到党员干部在此学习交流的情景。

“近年来，我们先后组织支部书记参加党建理论、组织领导及突发事件应对处置等相关培训30余期；安排人员赴上海、深圳等先进地区及清华、浙大等高等学府进修学习22人次；先后组织50余名党员干部赴革命老区体验“重走先辈路、重温入党誓词、重唱革命歌曲”的红色之旅。同时，还多次邀请老红军做传统教育讲座，组织干部职工参观廉政文化长廊，观看反腐警示片，牢筑拒腐防线。”分管该局教育培训的负责人这样介绍到。

延伸触角，非公党建显活力

在加强自身党支部建设的同时，该局依托私个协会平台，在全省率先成立了首家私个协党委，全面加强对非公有制经济组织党建工作的规划指导。近一年来，已建党支部10家、在建党支部6家，有力解决了非公经济组织“有党员无组织”、“无组织无党员”、流动党员管理难以及非公经济党组织多头管理等问题。

在救灾捐款、结对扶贫、会员互助等公益事业中，个私企业 党支部的示范带动作用发挥明显；党员参政议政意识进一步增强，民营企业党支部书记纷纷以人大代表、政协委员的身份，积极参与政治生活。国运集团党支部书记姜丰寿提报的《山东省城乡规划条例》被十一届省人大四次会议列为1号提案；全区非公经济组织吸纳的下岗、失业人员及大中专学生超过2万人。非公经济组织党建工作蓬勃开展，先后得到中央创先争优活动领导小组和省委、市委、省工商局领导的肯定表扬。

**第三篇：第十章 市场营销新领域与新概念**

第十章

市场营销新领域与新概念

一、单项选择题

1、实施绿色营销的企业，对产品的创意、设计和生产，以及定价与促销的策划和实施，都要以（）为前提，力求减少和避免环境污染，保护和节约自然资源，维护人类社会的长远利益。

A、企业赢利

B、企业经营目标

C、保护生态环境

D、满足股东利益 2、20世纪90年代以来，一方面由于产品的同质化日益增强，另一方面是消费者的个性化、多样化日益发展，于是日渐兴起的4C观念，更新和强化了以（）为中心的营销组合。A、沟通 B、宣传

C、消费者需求 D、质量 3、4R较4C更突出顾客的核心地位，营销的核心从交易走向（）。

A、交换

B、销售

C、关系

D、需求

4、当营销执行的结果偏离预期目标，或是执行中遇到较大阻力时，需确定问题的症结所在并寻求对策时，需运用（）。

A、营销贯彻技能

B、营销诊断技能

C、问题评定技能

D、结果评价技能

5、关系营销将建立与发展同所有利益相关者之间的关系作为企业营销的（）。

A、关键变量

B、次要工作

C、间接任务

D、辅助工作

6、（）要求建立专门的部门，用以追踪各利益相关者的态度。

A、绿色营销

B、关系营销

C、整合营销

D、生态营销

7、关系营销把一切内部和外部利益相关者都纳入研究范围，用系统的方法考察企业所有活动及其相互关系，表现积极的一方被称为（），表现不积极的一方被称为目标公众。

A、经纪人

B、信息传播者

C、市场营销者

D、中间商

8、关系营销更为注意的是（）。

A、摇摆不定的顾客

B、争取新顾客

C、维系现有顾客

D、以上全部答案

9、（）是企业营销部门与其他职能部门之间、企业与外部环境之间联系沟通和协调行动的专门机构。

A、关系管理机构

B、人事部门

C、广告部门

D、宣传部门

10、建立营销道德最根本的还是确立并实施（）。

A、生产观念

B、市场营销观念

C、推销观念

D、社会营销观念

11、营销者掌握的信息较多，而消费者了解的情况较少，对有关商品的知识甚为有限，在交易中处于不利地位，这是由于（）引起的。

A、信息对称

B、信息不对称

C、信息传递

D、信息失真

12、关系营销是以（）为基本思想，将企业置身于社会经济大环境中来考察企业的市场营销活动。

A、信息论

B、控制论

C、协同论

D、系统论

13、整合营销的创始人是（）。

A、麦卡锡

B、科特勒

C、李维特

D、舒尔茨

14、对那些数量很少但边际利润很高的顾客，如大用户、大型零售商、企业则希望与其建立（）。

A、全面伙伴关系

B、连锁关系

C、基本关系

D、互惠关系

15、跨越原有的产品和市场，通过原创性的理念和产品开发，激发出新的市场和利润增长点，这叫做（）。

A、水平一体化

B、水平营销

C、国际营销

D、横向营销

16、源自特定市场内部的创新，即通过采取市场细分与定位策略，调整现有的产品和服务，以扩大市场，这是（）。

A、水平营销

B、纵向营销

C、整合营销

D、国际营销

二、多项选择题

1、在绿色理论和绿色意识的指引下，实施绿色营销的企业，必须制定（）。

A、市场营销计划 B、市场营销战略 C、绿色营销战略 D、市场营销组合 E、绿色营销组合

2、以注重（）共同利益为中心的整合营销，具有整体性与动态性特征，企业把与消费者之间交流、对话、沟通放在特别重要的地位。

A、企业 B、员工 C、顾客 D、经销商 E、社会

3、消费者的购物成本，包括（）。

A、风险承担 B、时间耗费 C、体力耗费 D、精力耗费

E、购物的货币支出

4、舒尔茨提出的4R理论更突出顾客的核心地位，营销的核心从交易走向关系，4R是指（）。

A、与顾客建立关联 B、注重顾客感受 C、提高市场反应速度 D、关系营销越来越重要 E、赞赏回报是营销的源泉

5、整合营销实施的技能包括（）。

A、营销贯彻技能 B、营销诊断技能 C、问题评估技能 D、营销组织技能 E、评价执行结果技能

6、在整合营销实施中，涉及（）等方面。

A、资源 B、人员 C、广告 D、组织

E、管理

7、对一个公司的产品满意的顾客，通常（）。

A、重复购买某一产品或服务 B、购买公司的其他新产品 C、给公司做宣传

D、提供广泛信息、意见和建议 E、对产品、品牌乃至公司保持忠诚

8、关系管理机构是企业营销部门与其他职能部门之间、企业与外部环境之间联系沟通和协调行动的专门机构，其主要作用是（）。

A、收集信息资料，充当企业的耳目

B、综合评价各职能部门的决策活动，充当企业的决策参谋 C、协调内部关系，增强企业的凝聚力 D、宣传企业的产品，促进产品的销售

E、向公众输送信息，沟通企业与公众之间的理解和信任

9、适合在互联网上销售的产品，具有以下哪些特征？（）。

A、较高的科技含量或与电脑有关 B、以“网络族”为目标市场 C、市场需求的地理范围广阔

D、能推广不易设店贩卖的特殊产品 E、网络销售费用远低于其他渠道

10、生产经营便利品的企业，为了建立持久的顾客关系，通常采取的方式有（）。

A、逐个打电话 B、广告 C、营业推广 D、服务电话 E、电子网站

三、判断题

1、绿色营销是以市场营销观念作为指导思想。（）

2、绿色消费是一种较高层次的消费观念。（）

3、随着人们消费需求由低层次向高层次发展，绿色消费必将促进绿色营销的形成和蓬勃发展。（）

4、绿色营销重视协调企业经营与自然环境的关系，力求实现人类行为与自然环境的融合发展，并不考虑企业利润问题。（）

5、伴随着现代工业的大规模发展，人类以空前的规模和速度毁坏自己赖以生存的环境，给自己的生存和发展造成严重威胁，大自然的报复促使人类反省，绿色需求便逐步由潜在转化为现实。（）

6、中国的绿色工程始于绿色商品开发。（）

7、绿色产品不仅对社会或环境改善有所贡献，而且能有效地树立良好的企业形象，为企业带来丰厚的短期效益。（）

8、绿色营销要求企业在对绿色产品进行推广时，广告投入量要大，广告频率要高。（）

9、整合营销观念要求企业把所有活动都整合和协调起来，努力为企业的利润目标服务。同时，强调企业与市场之间互动的关系和营销，努力发展潜在市场和创造新市场。（）

10、4C观念的成本包括企业的生产成本和消费者购物成本，因而营销价格因素延伸为生产经营过程的全部成本。（）11、4C与4R都是被誉为整合营销传播之父的唐·舒尔茨提出的。（）

12、关系营销的基础，在于交易双方相互之间有较为稳定的友谊。（）

13、企业的发展要借助利益相关者的力量，而后者也要通过企业来谋求自身的利益。（）

14、企业推行“零顾客背离”计划，目标是让顾客没有离去的机会。（）

15、通过互联网络开展市场营销，符合顾客主导、成本低廉、使用方便、充分沟通（即4C）的要求。（）

16、适合在互联网络上销售的产品，主要是一些鲜活商品。（）

17、不道德营销行为能够得逞，消费者利益受损，往往是由于信息不对称问题引起的。（）

18、营销道德最根本的准则，应是维护和增进企业及其员工的长远利益。（）

19、精明的企业不仅要创造顾客，还想要“拥有”顾客的一生，意指企业必须重视顾客一生给企业的价值贡献。（）

四、填空题

1、（）是绿色营销的指导思想。

2、绿色营销所追求的是人类的长远利益与（），重视协调企业经营与自然环境的关系，力求实现人类行为与自然环境的融合发展。

3、有支付能力的（），是绿色营销赖以形成的推动力。

4、绿色营销战略应以满足（）为出发点和归宿，同时还要促进绿色消费意识和绿色需求的发展。

5、整合营销认为，要想有效地为满足顾客需求而开展营销，首先要进行有效的（）。

6、购买的方便性是指在销售过程中，强调为顾客提供便利，让顾客既购买到商品，也购买到（）。

7、关系营销的基础，在于交易双方相互之间有（）上的互补。

8、文化整合是企业市场营销中处理各种关系的（）形式。

9、经由网络所提供产品与服务主要在于（）的提供，除将产品性能、特点、品质、价格以及顾客服务内容充分加以显示外，更重要的是能针对个别需求作一对一的营销服务。

10、道德冲突在某种愿意上反映的是利益冲突，而营销领域利益冲突的解决，很大程度上取决于企业树立什么样的（）。

11、整合营销更要求各种营销要素的作用力统一方向，形成合力，共同为企业的（）服务。

12、水平营销是引入（）作为发展新的营销创意的平台。

五、名词解释

1、绿色营销

2、整合营销

3、关系营销

4、网络营销

5、营销道德

6、水平营销

参考答案：

一、单项选择题

1、C

2、C

3、C

4、B

5、A

6、B

7、C

8、C

9、A

10、D

11、B

12、D

13、D

14、A

15、B

16、B

二、多项选择题

1、C E

2、A C E

3、A B C D E

4、A B C E

5、A B C E

6、A B D E

7、A B C D E

8、A B C E

9、A B C D E

10、B C D E

三、判断题

1、错误

2、正确

3、正确

4、错误

5、正确

6、正确

7、错误

8、错误

9、错误

10、正确

11、正确

12、错误

13、正确

14、正确

15、正确

16、错误

17、正确

18、错误

19、正确

四、填空题

1、绿色观念

2、可持续发展

3、绿色需求

4、绿色需求

5、沟通

6、便利

7、利益

8、高级

9、信息

10、营销思想

11、营销目标

12、横向思维

五、名词解释

1、绿色营销：广义的绿色营销，是指企业营销活动中体现的社会价值观，伦理道德观，充分考虑社会效益，既能自觉维护自然生态平衡，又自觉抵制各种有害营销；狭义的绿色营销，主要指企业在营销活动中，谋求消费者利益、企业利益与环境利益的协调，既要充分满足消费者的需求，实现企业利润目标，也要充分注意自然生态平衡。

2、整合营销：企业所有部门为服务于顾客利益而共同工作时，其结果就是整合营销。整合营销发生在两个层次：一是不同的营销功能必须共同工作；二是营销部门必须和其他职能部门相协调。

3、关系营销：关系营销是以系统论为基本思想，将企业置身于社会经济大环境中来考察企业的市场营销活动，认为企业营销乃是一个与消费者、竞争者、供应者、分销商、政府机构和社会组织发生互动作用的过程。

4、网络营销：网络营销即是通过互联网络向购买者提供产品与服务的营销体系。

5、营销道德：营销道德是调整企业与所有利益相关者之间的关系的行为规范的总和，是客观经济规律及法制以外制约企业行为的另一要素。

6、水平营销：水平营销就是采取横向思考，跨越原有的产品和市场，通过原创性的理念和产品开发，激发出新的市场和利润增长点。

**第四篇：开拓铁路客运服务新领域**

开拓铁路客运服务新领域

文章来源：人民铁道报更新时间：2024-5-15 13:35:49

相关标签：铁路,客运,服务

高速度的列车和线路只有配备高质量、高效率、现代化的客运服务手段，才能从整体上提高旅客运输的效率、提升铁路企业形象。近年来，中国铁道科学研究院电子计算技术研究所紧密跟踪我国铁路客运专线的建设，不断学习和了解国际上高速铁路运营较为成功国家的服务模式及信息化手段，积极探索我国客运服务领域的技术发展方向，为建成具备“一流的工程质量、一流的装备水平、一流的运营管理”的中国铁路客运专线积累了丰富的经验，储备了大量的技术人员，在铁路客运服务领域研究和系统建设方面拥有得天独厚的优势。

充分发挥铁路客票销售领域龙头作用，钻研铁路客运专线新型客票服务模式

深入研究，勇创佳绩。铁科院电子所自1995年开始承担“全路客票发售和预订系统”的研究和开发，10多年来，凭借行业经验和技术优势，先后成功研制和推广了客票系统1.0至5.0共5个全路统一版本，实现了计算机取代手工售票、区域联网、全国联网、建设清算系统及配合铁路第六次大面积提速等5个阶段的标志性发展。该系统在1999年获得铁道部科技进步一等奖，2024年获得国家科技进步一等奖，同年还获得Computer World Smith Sonia决赛奖，2024年获得中国计算机学会“王选奖”二等奖。目前，该系统运行稳定，应用情况良好，是世界上席位管理最复杂的客票系统。

技术先进，储备雄厚。“全路客票发售和预订系统”采用自主开发的交易中间件和传输中间件产品，弥补了业界同类产品在铁路售票业务上的不足，取代了Oracle、IBM等一些大公司的昂贵软件，这在世界范围的大型业务系统中是难能可贵的。铁科院电子所在客票技术人员上配备了多名博士、副研究员及以上高级人才，在大型IT系统开发领域已经走上了一个规范化、标准化的道路。

精通业务，了解需求。通过10 多年的积累，铁科院电子所科技人员除了具备精湛技术，对运输计划、客规、运条运价、清算、统计分析等铁路客运业务也有着深刻的理解。他们拥有的这些业务基础，对实现我国铁路客运专线票务系统的票价计算、径路计算、席位管理、客票预订等业务信息化建设，发挥了非常重要的作用。

跟踪技术，开拓渠道。信息技术的快速发展和我国电子设备及网络实施的全面普及，为扩大客票订售渠道提供了技术基础。铁科院电子所紧跟时代脉搏，将呼叫中心、短信服务、互联网等先进成熟的技术应用到了客票系统中，设计开发了铁路电话订票、短信订票、互联网订票等多种渠道的订票功能，配合研发了取票机等先进的自助服务设备。2024年至2024年间，铁科院电子所完成了“广铁集团电话订票系统”及“广铁集团外来工团体网上订票系统”方案制定及系统实施，取得了非常好的应用效果。

目前，“广铁集团电话订票系统”已达到8000路电话接入的规模，2024年春节通过该系统订票268万张，解决了超大流量控制技术，实现了购票旅客分流、方便旅客购票等既定目标，在广铁集团春运期间发挥了重要作用。

新旧结合，无缝衔接。铁路客运专线要求建设适应铁路客运专线运营的新型票务系统，完成铁路客运专线客票销售的相关业务，但铁路客运专线售票业务与既有线关系极为紧密。铁科院电子所从全路整体性出发，利用其在既有系统上的建设优势，完美地实现铁路客运专线新票务系统和既有客票系统的互联、互通、互售。

设备先进，环境优良。配合全路客票发售和预订系统的建设，铁科院电子所建立了功能完整、配置先进、品种齐全的客票系统研发和模拟实验室。实验室内配备了Windows、HP-UX、AIX等各类操作系统和主机设备，以及HDS、EMC等国际知名厂商的智能存储设备，安装了铁道部、铁路局、车站三级系统的客票应用软件。该实验室内能够全真模拟各类客票发售相关的业务，随时测试系统的相关功能和性能，为客票系统的可持续发展提供了保障。

积极探索售票渠道多元化，推动自动售票系统建设

一直以来，传统的车站窗口售票和人工检票方式是铁路售检票业务的主要方式，但由此产生的问题是需要在客运高峰期间配置大量的人力物力，通过增加售票窗口和检票通道来适应客运生产的需要。这样就造成了在客运高峰期间售票厅和候车厅中人满为患的现象，旅客往往感叹买票、乘车不方便。在铁路客运专线基础设施水平不断提高的过程中，采用自动化的售票设备和检票设备来提高客运生产效率和客运服务水平已经成为我国铁路发展尤其是铁路客运专线建设的一个迫在眉睫的任务。

作为铁路客运信息化建设的主力军，铁科院电子所深感任务的重要性、迫切性和艰巨性，早在2024年，电子所就组织了所内外的专家和青年技术骨干立项研究铁路自动售检票系统。然而，作为铁路客票发售与预订系统的一个最主要的延伸和发展，铁路自动售检票系统还需要集成人机工程技术、自助服务技术、嵌入式系统技术、计算机网络技术、系统集成技术等，技术难度非常高。项目组紧密结合铁路客运生产的实际需求，分析了国外先进产品的技术标准和条件，研究铁路自动售检票一体化系统框架体系结构，确定信息组织机制及标准体系，各子系统功能设计，系统通信平台设计，系统信息数据流程设计，系统关键技术分析，信息共享编码规范，与现有业务信息系统数据交换接口和接入模式，信息共享政策与标准，信息安全保障机制等，形成我国铁路自动售、检票系统的完整解决方案，完成系统的样机研制和现场试点工作。

该系统具有多种自助售票模式、多种支付方式、多种工作模式，能够充分满足既有线铁路和铁路客运专线对自动售检票的各种差异化需求。[NextPage]应用该系统将能够迅速提高客运生产效率，解决旅客购票和进站人满为患的现象，从而提升铁路客运服务的水平和形象。

应对客运市场竞争新局面，开展市场营销策划技术研究

随着我国铁路客运专线的不断建设，运能紧张的现象将得到有效缓解。如何提高列车的上座率、实现趟车效益最大化、实现列车整体效益最大化、保持铁路旅客忠诚度等问题将相继呈现。铁科院电子所走在了时代发展的前列，针对未来铁路市场营销

策划工作，已经开始着手研究为决策者提供辅助支持的技术平台，通过该平台为决策者提供科学的决策依据、合理的推荐方案、完整的指标评价体系。

数据仓库是实现铁路客运专线市场营销策划系统应用功能的核心与基础，市场营销策划系统是以数据分析为特点的智能化应用系统，广泛、完备的外部数据信息是系统赖以存在的基础，其中票务系统产生的交易数据是最主要与直接的信息来源。因此，数据仓库的设计与票务系统的设计必须协调一致，才能最大限度的保证信息共享，降低数据交换复杂度，统一基础数据编码，提高系统应用效率，为达到实时决策的目标提供条件。

铁科院电子所经过多年的探索、研究与实践，形成了一支稳定的、经验丰富的数据仓库系统研究、建设队伍，在过去近10年中，完成了多项客运营销、分析决策的课题研究与项目建设工作，如“铁道部客票营销分析系统”的研发、“客货票据库分析系统技术咨询”的研究、“信息综合利用决策支持系统”的研究与设计、“铁道部假日显示运输办公室管理系统”的研发、“铁路局营销分析系统”的研发等。

其中，2024年建成的“铁道部客票营销分析系统”是铁路客运行业较为成功的全路性统计分析信息系统，系统真正采用了数据仓库产品和技术实现，在铁道部、铁路局的客运组织、营销业务中发挥着重要作用。

市场营销策划系统的分析评价功能主要服务于铁路客运专线日常生产运营，在功能的实现阶段，需要建立客运专线经营效果分析评价参照指标体系，建立多种角度的经营效果分析评价模型，实现客运指标统计查询展现、旅客列车效益分析、列车开行方案评价、客运资源运用评价的功能。

指标体系是经营效果分析评价的基础，必须参照有效、合理、全面、可操作的指标体系进行分析评价，才能获取可用的结果。客运专线指标体系的建立是一个从无到有的过程，需要具备全面的旅客运输专业知识，深入的生产现场经验。

经过多年的实践工作，铁科院电子所积累了丰富的铁路旅客运输专业知识，在客运指标、分析评价领域取得很多研究成果，2024年完成了“客票营销系统指标体系与预测模型”科研项目，日常工作中为铁道部、铁路局的客运部门提供了大量的分析报表。(文/朱建生）

**第五篇：新理念心得体会**

渡马中学“十二.五”继续教育

新理念·教师快速成长的10个要诀心得体会

渡马中学教师 杨华

在“十二.五”期间，通过县级、学校培训以及在自己自学的情况下，二十一世纪是各方面飞速发展的时代。随着时代飞速发展的步伐，人类知识的更迭，教学设备的更新，现代教学技术的发展，教育观念的转换，艺术观念的变化等。使得我们用现掌握的有限知识面对现在的教育已是落伍，跟不上科学技术发展的步伐，也不能完成时代赋予我们教师的神圣使命。

俗话说：“活到老，学到老，越学越觉得自己知识少。”这是多少年来，人们在学习进程中得出的结论。学习教育新理念，使我发觉科学知识浩如烟海，无边无际。而自己所掌握的知识是多么的肤浅，只不过是沧海里的一粟罢了。学习了教育新理念，使我开阔了视野，增长了不少的知识。下面是我对这次学习的一些认识和体会：

一、丰富的文化知识是教学的底蕴。

教师从事的是教书育人的神圣事业。文化基础知识是教师职业必备的重要方面。而扎实的文化基础是从事教育教学工作的文化基础，也是教师进一步自学、进修的文化基础，是提高教育理论、教学质量的基础，是教师知识技能结构的重要组成部分。

教师的工作是传递人类的文化，为提高全体学生的文化素质、培养未来的人才打下良好的基矗由于教师在儿童的眼中是“无所不知，无所无晓的知识宝库”。因此，教师具有的知识面愈广博、愈丰富愈好。

二、全面推进素质教育。

素质教育的落实必须突破应试教育的控制，人的思维发展是情感理性均衡发展的结果，而应试教育从一定意义上说，则是一种片面追求理性发展的教育。在这种教育下，学生失去了丰富的感性和情感，变得呆板，以致部分学生为了满足感情的需要，产生了盲目追星的倾

向，严重影响了个性的和-谐发展。重视感性和情感的教育，促进学生全面发展，个性的感性和理性才可能均衡、协调发展，才能全面提高学生的素质，促进其健康成长。

三、创新精神的的培养。

教育新理念是让我们的目光看得更远一点，把培养学生创造精神和能力作为我们的主要教学目的。在教学设计中，要让学生成为主体、让他们在得成功的感受的同时，融进自已的情感和想象、创造。

过去我们用的教学方法往往是传授知识技能，现在是让学生来主动参与教学，让他们自己去发现去探讨，如果我们真正把学生的主体发挥出来了，那么学生的创造性也就发挥了出来。

创新精神是发展创造力的前提，是一个人勇于改变自己，改造社会，勇于破旧立新，勇往直前的精神风貌。因此在与素质教育中我们应当把培养学生创新精神放在首位，充分体现教育以人为本的的教学目的。

初中教育是基础教育，担负着为培养有理想、有道德、有文化、有纪律的社会主义公民打好基础的重任。我们教师应当加深对教育新理念的学习，不断地探索教学教法，为教改做出贡献，为培养祖国未来高素质人才奉献自已的力量。

2024年8月1日

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！