# 人才网合作项目问答(20110912)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-09-13

*第一篇：人才网合作项目问答(20110912)中国专业人才网城市人才网 合作项目问答问：中国专业人才网是一个什么样的机构？提供什么服务？答：中国专业人才网 是国内排第四的网络招聘网站。中国专业人才网的运营管理公司为中国管理研究院的战略合作...*

**第一篇：人才网合作项目问答(20110912)**

中国专业人才网

城市人才网 合作项目问答

问：中国专业人才网是一个什么样的机构？提供什么服务？

答：中国专业人才网 是国内排第四的网络招聘网站。中国专业人才网的运营管理公司为中国管理研究院的战略合作伙伴------深圳硕联人力资源有限公司。硕联人力成立于2024年，专注于行业人才服务，拥有800万注册人才会员和数十万家注册企业会员。现有200名专职员工，向企业提供网络招聘、猎头、人力资源外包及其他人力资源服务。

问：中国专业人才网的服务能力和网络招聘前三强（前程无忧、智联招聘、中国英才）有什么异同？

答：前程无忧在目前仍是中国网络招聘业的领先机构，其营业额、员工人数和平台上的注册人才总量在网络招聘行业都处于领先地位。但中国专业人才网在汽车行业人才、照明行业人才等近十个细分行业中拥有数十万注册人才，在细分市场上处于行业领先地位。

智联招聘和中国英才网整体规模仍处于行业前三，但中国专业人才网的24个行业人才网向客户企业提供更有效率的服务-----简历匹配。

中国专业人才网和国内三大综合网站是一个互补的网站,帮企业解决三大网站所不能解决的问题.做为企业招聘渠道会把三大招聘网和专业人才网列为并存渠道.问：中国专业人才网的战略发展方向是什么？

答：巩固行业人才网络招聘服务商的领先地位，发展人力资源综合服务能力，成为广大企业的人力资源战略合作伙伴，最终发展成为中国本土招聘服务业领袖机构（备注：前程无忧、智联招聘、中国英才三个机构已全部被外资收购或控股，成为外资企业）。

问：合作事项是什么？

答：合作事项包括两项：一是“中国专业人才网”的《行业人才网络招聘服务项目》的区域市场代理。二是“中国专业人才网”建设的各个城市的人才网的委托管理营运，样板见“烟台城市人才网”http://yantai.13ejob.com/。

问：合作对象是谁？

答：各个城市的智力服务机构，如：管理咨询公司、管理培训公司、职业培训学校、人力资源服务公司、行业协会下属的培训部、科研院所等。

问：要不要交加盟费、管理费和保证金之类的费用？

答：不用交加盟费、管理费和保证金等任何费用。

问：合作伙伴要做什么？

答：向当地的客户企业介绍“中国专业人才网”及“城市人才网”的服务，促进客户采购我们的服务。

问：网络招聘服务签单后如何和合作伙伴分成？

答：

1、由深圳总部签约出发票，合作伙伴得50%；

2、由合作伙伴直接签约出发票，合作伙伴得60%（即仅需向深圳总部交40%）。

问：合作能够带给合作伙伴什么利益？

答：的行业人才数据库，合作伙伴可以与当地的任何企业建立联系并获得合作机会；无数企业将会在城市人才网上注册，我们可以在其注册后电话回访了解其人力资源需求；另外，现在很多企业都不愿意接咨询培训公司的业务电话了，但“中国专业人才网”的来电是企业乐意接到的电话，因为我们将提供企业所需的服务。

可以作为培训与其他业务的支持；

构，其现有的办公设施即可支持城市人才网的运作，不需要任何新的投资，从而将商业风险降至“0”。

在产生收入时，坐享50%业务收入（还不用开发票）。

问：何时签约？何时移交城市人才网的管理权限？

答：在双方就合作事项及权责利沟通并达成一致后即可签约。

签约后大约一个月即可向合作伙伴移交城市人才网的管理权限。

人才网的建设顺序大致是：山东/江苏/浙江/广东各城市，然后是各省省城和计划单列市、次经济中心城市，第三批是中西部地级市，最后是边远城市。

问：我们城市已经有一个人才网甚至几个，很有知名度，我们能竞争过它吗？ 答：一二线城市中最优秀的人才网一定不是区域性的人才网，如人力资源和社会保障局下属的人才市场负责管理的人才网，而是全国性的网络招聘服务机构，如三大网络招聘机构；

三线城市有部分城市中，由于缺少竞争，人力资源和社会保障局下属的人才市场负责管理的人才网由于天时和地利的原因，目前会处于领先水平，但中国专业人才网是中国网络招聘网站第四名，24个行业人才网中，有8个行业领先，在中高端人才方面，特别是猎头服务方面，我们具有明显的优势。另外，既然一二线城市中民营（和：外资）的网络招聘公司可以击败人才市场，我们当然也可以在三线城市击败他们！

地方人才网站由于区域性限制,行业限制,人才也会很大局限性,所以更需要借助全国性的网站来补充.特别是对于专业性人才网更需要中国专业人才网的支持.问：合作伙伴与总部如何对接？合作伙伴之间会不会联动？

答：我们创建了“中国专业人才网合作群”，这是一个超级群，可以容纳500人，中国专业人才网的各个职能部门负责人将全部会进驻群里，中国专业人才网337个城市合作机构的负责人也将加入群中。借助这个QQ群，合作伙伴与总部可以便捷的联系，合作伙伴之间也可以进行区域间合作交流。

群的共享中会发布相关的参考文件、管理制度、指南文件。

另外中国专业人才网也有自己内部员工群,可容纳500人,代理商的业务员都可加入到群里与公司内部员工进行交流学习.问：为什么要进行业绩考核？

答：业绩考核是必要的。因为我们在移交各城市的人才网时没有要求交纳任何费用，如果不做业绩考核，就有可能会有少数机构占有资源但不去管理营运这些资源，甚至个别人员仅为了获取人才网的人才数据库而假称合作。

业绩考核的任务是象征性的：经济发达城市为2万/月（24万/年），其他城市为1万/月（12万/年）。这个业绩考核任务对于任何机构来说应该都没有任何压力，因为网络招聘业的平均人均营业额为12万元，这是指行业的人均数据，一线销售人员的人均数据大约为18-24万元；而当由熟悉当地市场的培训类机构来运作人才网时，工作效率还会有大幅提高。

反过来分析，合作伙伴的分成比例是50%，这是一个合理的分配比例，按照这个分配比例，完成基础考核任务时，合作伙伴一年才赚12万（或：6万）。如果赚这点钱的能力也没有，就不是合适的合作伙伴了。

一个标准的网络招聘合同金额是3600元，人才网上提供的招聘广告位多达数十个，一个城市中找几十家较大规模的企业来使用网络招聘服务，应该是一件轻松的事情。

猎头服务将会是一项重要的增值服务，区域城市中的企业，常常需要从外地猎取中高级人才，而猎头服务的佣金是岗位的2-3个月工资。即一个经理岗位的猎头服务的佣金是1-1.5万，总监和总经理级别的猎头服务的佣金是2-5万。

问：业绩考核如果没有达成会怎么样？

答：

1、从签约之日起，我们就会提供营运辅导，帮助合作伙伴建立营运能力。

2、有半年的免考核期，这半年的业绩可以充入考核期计算。

3、每季度我们会帮助合作伙伴分析市场，解决各种销售过程中的问题。

4、第一个考核的半年期中，如果没有完成考核任务（可以加上免考核的半年的业绩），合作伙伴需要检讨分析市场策略及时间投入，提交下半年的工作改善计划，获批准后实施。---如果拿不出可信的下半年工作计划，将依合作协议终止合作。

第二个考核的半年期中，如果仍然没有完成考核任务。如果是工作改善计划没有落实或无力投入需要的时间，则将依协议终止合作。

问：如何发展“中国专业人才网”各个行业人才网的服务？

答：识别城市中各个行业前10名（最多30名）的企业，如酒店业/汽车业，列为重点客户跟进，向其介绍行业人才网的服务。现有的24个行业全部可以推介。从240—720家目标客户企业中获得数十个合同将不会是什么难事。建议确定300

个地区标杆企业进行重点服务。

《硕联手册》中有相关的服务销售指南信息。

问：要如何对城市人才网进行管理？

答：网站管理是比较简单的工作：时常关注人才注册信息和企业注册信息，对注册的企业进行电话回访，了解其需求，重点客户上门访问沟通，可给予适当的服务试用，让其体验我们的服务与价值，然后促进成交，成交后在网站后台上添加客户的相关图片和文字介绍。

问：如何对城市人才网进行推广？

1、中国专业人才网拥有的技术本身会使部分人才注意到我们的网站进而注册；

2、中国专业人才网的各个行业人才网也会把海量人才导向他们自己的城市的人才网。

3、我们200个城市的人才网使用同一名称（城市人才网）同时启动，也将形成强大的城市人才网品牌。

4、合作伙伴根据自己的城市情况和扔拥有的资源确定其他推广方式，如：

A、以人才网名义参与当地大型招聘会（成本低，影响大）；

B、以资源交换的方式，与当地的城市门户网之类的网站交换广告位或链接；

C、与当地的院校、职业院校、培训学校类机构建立联系，以就业演讲或等方式在各学校内或其网站上安置广告信息。

D、和政府合作组织人才招聘会。

E、广告（合作伙伴自行承担广告投入），建议与广告公司类机构以培训换广告服务，没事的时候去帮广告公司做做员工培训，让广告公司免费或免征性收费提供广告服务。

**第二篇：产学研合作项目**

附件5：

河南省产学研合作项目申报及验收指南

一、2024产学研合作项目申报

（一）申报对象

河南省省内高校、科研院所（不含转制科研院所）和其它事业单位。

（二）申报类别

产学研合作计划项目分为：接受企业委托开展的研发项目（委托开发类）、与企业合作进行成果转化的项目（合作转化类）、面向企业开展技术转让的项目（技术转让类），以及实验室成果以转化应用为目标开展中试研究的项目（成果中试类）。

（三）申报条件

1.项目应在实施期内，且预期两年内完成（2024年12月前完成）；

2.企业在技术合同中承诺支付项目承担单位的资金应不低于项目研发经费预算的50%，并纳入项目申报单位财务统一管理、单独核算；

3.成果中试类项目依托的科技成果原则上是近三年取得省级以上科技奖励或完成科技成果登记的成果，且项目负责人为获奖或科技成果登记的前三名；

4.成果中试类项目分为一般项目和重点项目，一般项目是指依托省级二等奖以下（含二等奖）科技奖励或完成科技成果登记的成果申报的项目；重点项目是指依托省级一等奖以上（含一等奖）科技奖励的成果申报的项目。一般项目申请财政支持经费不得高于50万，重点项目申请财政支持经费不得高于200万；

5.项目合作企业应为河南省境内注册的具有独立法人资格的企业，并且与项目申报单位没有相互隶属或关联关系； 6.申报时不得使用同一科技成果重复申报产学研合作项目；结项后不得使用同一科技成果再次申报产学研合作项目。

（四）申报材料

1.河南省产学研合作计划项目申请书和河南省科技计划项目预算申报书（项目预算申报书仅申报成果中试类填写）；

2.技术合同或相关科技成果奖励证明； 3.银行转账凭证或中试科研可行性报告； 4.合作企业法人营业执照复印件； 5.其它相关资料。

二、2024产学研合作项目总结验收

（一）验收对象

验收对象为截止2024年6月达到预定实施期限尚未验收的省产学研合作计划项目。

（二）验收要求

1．项目负责人应对照验收申请书提供完整验收材料，未能按照相关规定提供验收材料及证明的项目，不予以受理。

2．达到验收实施期限不能验收的，应当以书面形式向省科技厅说明情况，需要延期的应提出延期申请，延期申请最长不超过一年。

3．项目实施周期到期超过一年未提交验收材料，也未提交延期申请的，将按有关规定取消该项目。

（三）验收材料

1．河南省产学研合作计划项目验收申请书； 2．产学研合作协议；

3．合作企业成果应用情况和评价意见证明材料； 4．合作企业拨付到本单位的项目研发资金银行转款证明及其他资金到位证明；

5．项目经费支出凭证。

**第三篇：合作项目建议书**

项目合作建议书（初稿）

为了优化部队水陆两栖运兵车保障训练方法，促进以信息化带动现代化的部队建设，落实军队现代变革 “保障有力”的目标，（甲方）与（乙方），经友好协商，本着优势互补、互惠互利的精神，达成如下合作协议。

一、合作项目名称：研制两栖装甲运兵车保障训练设备。

二、项目合作方式：以甲方为主，乙方为辅。甲方负责项目设计框架、技术规范，由乙方配合甲方具体落实设计制作。

三、项目技术要求：外形相近，操纵仪表全真，视景主动式生成，动感力求逼真，能满足两栖运兵车保障有关训练课程。具体指标为：

1、仿真物理模型几何尺寸：造型前视与真车近似，宽3.5m；长拟截取真车前面部分，约4.8m；高度2.5m。

2、乘员：6人。

3、动感： a．动感自由度：6只液压缸交叉组成六自由度动感平台； b．纵向摇摆角度：±13°，沿x坐标轴移动±400 mm； c．横向俯仰角度：±13°，沿 y坐标轴移动±380 mm； d．沿z坐标轴转动角度±15°，上下移动指标：＋290mm； e．随机响应时间：≤1″。

4、视景系统：

a．潜望镜数：3个；

b．视景主动式实时生成； c．图像分辨率：1024³768； d．帧频：≥25帧／秒；

e．视场角:水平75°±5°，上下30°±5°； f．图像数据库：包含静海驾驶、中浪驾驶、大浪驾驶﹑与登陆舰对接救护等内容。

5、运行条件：

a．环境温度:＋5℃— 35℃； b．相对湿度:40﹪—80﹪； c．大气压力:86kpa—106kap； d．使用电压：200—242∨,50±1hz； e．工作方式：能连续8小时不间断工作。

6、安全性：

a．电气安全:符合gb／t4064规定； b．电磁兼容:符合gb／t9813规定。

四、项目技术方案：

两栖运兵车保障仿真训练设备系以控制论、系统论、相似形原理、信息技术以及仿真领域的其他专业技术为基础，以计算机和应用物理模型——两栖运兵车仿真驾驶舱为工具的多学科综合性系统技术。本项目主要技术设计方案：

1、计算机控制技术方案方框图：

2、动感液压控制方框图：

3、三维视景生成方框图：

五、项目进程时间安排：

本项目从2024年4月1日开始至2024年8月31日完成，研发时间总计为5个月（具体工作进程见附件1）。若经费到帐时间推迟，完成项目时间顺延。

六、项目经费：

本项目经费额度68.5168万元，（预算明细具体见附件2）。经费自协议签订后的三天内，由甲方支付乙方总费用50℅的启动资金；至6月底，由甲方再支付乙方总费用30℅；余款20℅，在设备交付甲方验收后，一次性付清。

七、甲方应协助乙方完成事项：

1、甲方需提供乙方图像建模的原始资料，包括：真实车辆外型

图片，与对接的运输舰、登陆舰图片，训练场海况的资料图片等。

2、甲方需提供乙方真实车辆音源，以便乙方加工制作仿真音

响。

3、甲方需提供乙方项目发动机动力特性曲线，陆地行驶阻力特

性，水中行驶阻力特性。

4、甲方负责购买真车全套操纵系统、仪表系统，并需在5月30 日前提供乙方。

八、售后服务：

1、乙方对参与研制的项目产品，由乙方免费保修一年，一年后

随时提供维护，仅收取成本费。

2、乙方协助甲方培训维修人员。

九、技术成果归属：

1、本项目研制的技术成果归甲方所有，研制人员前五人为甲方

人员。

2、在本项目中使用乙方的专利技术，已得到乙方认可，但并不

代表乙方已提供专利技术转让。

3、在国家、军队对项目成果实施奖励时，应说明乙方系共同研

制单位。

4、该项目成果对非甲乙双方的第三方具有排他性。

十、其他事项

1、本项目若被上级部门认可推广、列装，授权量化生产时，甲

方应委托乙方组织生产，不应委权第三方生产。量化生产所得利润由甲乙双方按3：7比例分成，即甲方占30﹪，乙方占70﹪。

2、本项目合作协议不明之处，经双方协商可再签补充协议，补

充协议与主协议具有同等法律效力。若发生争议，以《合同法》为依据协商解决。

3、项目合作有效期：自合作协议签订之日起至2024年3月31 日止。篇二：科技合作项目建议书

科 技 合 作 项 目 建 议 书

项目名称： 合作国别（地区）：

项目组织(推荐)部门（盖章）：

中华人民共和国科学技术部

二○一一年一月 制

项目名称（应反映科技合作的主要内容，以及对我国民经济

发展和科技创新能力提高的作用，20字以内）1.战略重要性（应指出项目拟开展的合作研究、联合研发或技术引进等是否属于国家中长期科技发展纲要支持的重点，是否有效服务于国家战略需求，500字以内）2.合作必要性和紧迫性（指出项目通过科技合作拟取得的成果能否促进我国相关行业、领域重大科学问题与关键瓶颈技术的解决和突破，推动该行业、领域的跨越式发展，能否抓住机遇，促进国家战略目标更好更快实现，是否有利于扩大我科技对外影响力和“走出去”战略的实施等，500字以内）3.优势互补性（指出科技合作对项目实施所起的重要作用，内地拟通过合作解决的问题或达到的目的，以及对方参与合作的目的，500字以内）4.国内外相关技术现状（指出项目所涉及技术的先进性及与我国现有技术水平的相适应性，500字以内）

5.合作的主要内容和可考核的预期成果及应用（500字以内）6.双方合作单位（介绍合作单位的专业背景、科研实力和专业地位，以及双方的合作基础，200字以内）7.优势条件

是否为科技部国际科技合作基地（包括国际创新园、国际联合研究中心、国际科技合作基地)是否列入部省会商机制或部际协调机制（何年第几次会商）8.项目规模（申请经费，总投入及各方投入，单位：万元人民币，50字以内）9.项目负责人（有效联系方式）10.项目组织（推荐）部门（联系人及有效联系方式）格式要求：

标题：项目建议书（宋体，三号字，居中，行间距：26磅）正文：1.项目名称：„„（仿宋\_gb2312，四号字，首段空两格，行间距：26磅）

报送要求：

项目建议书总体字数控制a4纸3-5页以内，单面打印。

将电子版通过邮件（非涉密项目）或刻录入光盘（涉密项目）连同一份纸质材料通过项目组织（推荐）部门报送中国科技交流中心台港澳处。篇三：河南项目合作建议书

河南国龙置业郑州东区集团总部写字楼项目

商务合作建议书

河南九问策划综合地产服务机构 2024/05 目 录

第一部分 九问策划综合地产服务机构 第二部分 第三部分 第四部分：关于服务团队第五部分：关于取费标准及付款方式附件部分：需要贵司提供之资料

关于合作方式 关于服务内容 2 第一部分 九问策划综合地产服务机构

九问策划综合地产服务机构，以多年服务于万科、万通、华远、建业等大型知名品牌开发企业的经验，全面整合北京、上海、深圳、郑州等地优势专业资源，专设前期顾问服务部、品牌推广服务部和销售顾问服务部，为开发企业量身定做，首创地产项目全流程服务平台，为开发企业提供开发战略、项目可行性研究、项目前期策划、建筑规划顾问、营销推广和销售代理等全方面综合服务。

我们不仅是策划公司、广告公司和顾问公司，更是全程服务于开发企业和开发项目的战略性综合合作伙伴。

九问策划地产服务机构部分案例 ? 惠济区信息产业园25平方公里土地前期策划

鹤鸣投资集团惠济区3000亩生态养老城项目

惠济区信息产业园招商大楼项目

二七运河新区秀水湾33万平米住宅项目

濮阳马庄桥镇整体规划 濮阳马庄桥300亩住宅项目

开封12万平米商业街项目 ? 开封山水华府项目

新乡龙鼎华都项目

漯河双汇欧洲故事项目 3 漯河玫瑰国际项目

漯河双汇国际花园项目 ? 郑州乐地置业公司

濮阳惠升控股公司

河南煤化集团龙城建设投资公司

河南煤化集团国龙置业公司

河南昌建地产发展有限公司 九问地产机构核心竞争力 对房地产顾问、广告策划、营销顾问进行有效整合，是我们的核心竞争力；为战略合作伙伴互补，赢得最理想的市场份额，释放最大的价值，是我们的发展目标。

差异化路线：现今的市场已是“大同世界”，九问策划相信产品与人一样—都 有自己身的独特性，都是与众不同的，九问策划以非同寻常的眼光洞悉着他人难以发觉的产品特性，从而找出产品与众不同的灵魂所在，量身定制原则：九问策划不赞成以“流水线式”的生产方式生产出“智慧产品”的运作方式。九问策划从不以随波逐流的平庸操作手法对待每个项目，一直以来一贯坚持每个项目均为其量身定制的原则。4 第二部分 关于合作方式

郑州九问策划为河南首家全流程综合地产服务机构，服务范围包括房地产企业发展战略策划、房地产企业投资顾问、房地产企业品牌形象设计、房地产市场研究、房地产项目可行性分析、房地产项目前期策划、房地产项目广告推广、房地产项目销售代理等涵盖房地产投资和开发各阶段的全方位服务。通过长期实践经验的积累，九问摸索出一整套完整的辅助开发企业进行项目投资和开发的综合性服务体系，我司现已与河南煤化集团龙城建设投资公司、河南煤化集团国龙置业公司、河南昌建地产发展有限公司、河南宋庆龄基金会等大型集团公司结成深度战略合作伙伴。

根据河南国龙置业有限公司实际需要，我司为国龙置业东区写字楼项目提供项目用地分析、宏观环境分析、写字楼市场研究、可比性典型案例研究、发展战略建议、规划设计任务书、设计院配合对接等日常事务性及专业性工作。

第三部分 关于服务内容

1、市场研究

² 郑州市经济运行分析 ² 郑州市城市规划分析 ² 郑州市城市建设分析 ² 政府宏观调控政策分析 ² 郑州市写字楼市场分析 郑州写字楼销售状况分析 区域分布及区域特点 郑州市写字楼分类 郑州市写字楼现状分析 郑州市典型写字楼项目分析

² 区域写字楼市场分析（主要针对郑东新区和金水区）区域写字楼发展简介 区域写字楼分类 区域写字楼销售状况 5篇四：校企合作项目建议书20150312 校企合作--------联合办学

项 目

建

议

书

〇一五年三月 二

企业概述

山峡(中国)飞行俱乐部有限公司成立于2024年3月，主要开展飞行培训、飞机众筹、飞机租赁、飞行体验等业务，致力于整合重庆（总部）、北京、上海、广州、西安、青岛、沈阳、武汉、郑州、太原、成都、昆明、台湾、美国、加拿大等地通航资源，打造全国通用航空联盟平台，把通航产业做大做强。

俱乐部拥有先进的理念和良好的企业文化氛围，依靠专业团队的专业化市场运作，主要从事公共航空运输以外的民用航空活动，包括工业、农业、林业、渔业和建筑业的作业飞行以及医疗卫生、抢险救灾、气象探测、科学实验、教育训练、文化体育等方面的飞行活动。

通用航空产业是一个国际化标准高、人文化氛围浓的朝阳产业，山峡（中国）飞行俱乐部有限公司本着为俱乐部会员提供优质飞行体验、优化配置飞行资源的宗旨，为搭建国内外低空飞行产业优质服务及项目投融资、整合、合作平台起到桥梁和纽带作用，为中国实现低空飞行产业化、并轨国际化做出贡献。2024年随着通航产业市场空缺越来越大，现面向全国招募飞行学员600人，所募学员将送至中国及美国相应专业飞行学校，根据所学驾照区别，分别进行为期3-12个月的驾驶培训，回国后商照学员可在国内从事职业飞行工作，公司可提供具竞争力的就业机会。

项目建设的必要性和可行性。

项目建设的必要性 自古以来，人类的飞行之梦从未间断，随着国民经济的发展、生活水平的提高，民众的需求愈发浓烈。目前全国已有五十余家滑翔、航空俱乐部能够满足这一层面的需求。随着我国低空空域的逐步开放，大力挖掘、合理利用空中资源的条件基本成熟。1.开发空中资源，发展通用航空产业

通用航空是指：是指除军事、警务、海关缉私飞行以外的航空活动。是指使用民用航空器从事公共航空运输以外的民用航空活动，包括从事工业、农业、林业、渔业和建筑业的作业飞行以及医疗卫生、抢险救灾、气象探测、海洋监测、科学实验、教育训练、文化体育等方面的飞行活动。

近年来，我国民航业每年都在以12%-14%的速度增长，中国航空业发展迅速，国际化水平不断提高，但是却远远跟不上航线开辟和飞机引进的速度，通用航空也在迅速崛起，根据中国民航“十二五”规划，到2024年我国的飞行员数量将从2024年的2.4万人增至4万人，而目前我国培养学历飞行员的院校每年输出飞行员总数仅2024人左右，现在飞行员的数量远远适应不了中国航空业的发展。2.市场前景分析

中国的通用航空产业处于初级阶段，市场规模小，通用航空产业是个具有极大发展潜力的产业。目前，整个华北地区也只有区区几家通用航空公司，而且都没形成区域优势，山峡不失时机地进入这个行业，是个正确的决定。

强者愈强，弱者愈弱，是市场规律。国内通用航空市场逐步放开，准入门坎逐年降低，天空变得更加广阔，会有更多的对手参与竞争，山峡必须高起点进入，高速度发展，迅速成为强者，避免与后来者展开低层次竞争。3.发挥高校现有优势，为我国提供人员和技术保障。

增强中国航空业的发展，为国家输出更多的飞行人才势在必行，壮大我国在空中领域势力，为国民的空中安全多织一道天网亦迫在眉睫。目前航空就业缺口巨大，伴随着中国未来航空业的高速发展，将会有巨大的就业机会等着航校学生，自然高端的领域待遇也高端，学生出来一年的工资将会是普通大学普通工作的10倍以上不等。这将是改变学生命运的重要方法，也是增加国民收入的重要举措。

提升学生的个人能力与追求，走进航空业也就意味着进入一个高端产业，让他们了解到很多商业礼仪、商业精英的发展道路，学校的一小步就是学生人生中的一大步。如此不仅激发学生的航天热情，拓宽职业规划道路，跨进高端领域。同时增强学校的知名度和品牌效应、影响力。让学校航空领域的发展带动其他专业的发展，辐射全校，乃至全国，拓展学校知名度和认可度。真正为学生的利益着想才能办好学，为学校的发展创造更好的明天。

项目建设的可行性

1.政策法规为低空领域开放起到保驾护航作用 2024年，我国将逐步开放低空领域，通用航空将迎来大发展。我国的“十二五”规划明确提出，积极推动通用航空发展，改革空域管理体制，提高空域资源配置使用效率，并把建设新型国产干支线飞机、通用航空飞机、直升机产业平台列入到了战略新型产业创新发展工程中。可以说，我国通用航空发展的春天即将到来。

公开数据显示，与通用航空发达国家相比，我国通用航空尚处于较低水平，与日益增长的社会需求相比存在着巨大的空间。美国的通用飞机数量约23万架，其中以交通为主要功能的，约占90%，通航飞行员50万名；通用航空机场1.68万个，约占全国各类机场的96%；通用航空年飞行2800余万小时，约占民用航空总飞行时间的80%；每年提供超过126.5万个工作岗位，年产值超过1500亿美元。而在中国，截至2024年底，通用航空飞机不足1000架；颁证通用航空机场70多个，直接从业人员8000多人，年产值17.9亿元人民币，我国通用飞机在册数量仅占全部航空器的13%左右，每百万人拥有不足0.5架，国产化程度不足40%。根据国务院发展研究中心的调查，中国通用航空产业正处于“快速发展初期”。报告称，中国远期通用飞机保有量将上升到5万-10万架，每年潜在市场规模将超过5000架。美国是中国通用航空市场可以向往的前景。2.飞行员培训的巨大市场潜力

据民航总局预测，近年我国航空运输机将达到1250架，为此，中国需补充约7000名飞行员。中国民航学院院长吴桐水等专业人士认为，如果缺乏快速发展的通用航空支撑，按照我国现有的飞行员培训模式，5年内培养这么多的飞行员难以实现。在国外，以美国为代表的通用航空大国为例，飞行人员首先自费学习飞行技能，取得执照后先飞私人小飞机（即通用航空飞机），或直接进入通用航空企业飞行，等积累到一定飞行时间后才进入航空公司执飞大型客机。市场呼唤我国民间飞行员培训机构的出现，应运而生的山峡飞行俱乐部就是其中之一。项目合作方案

合作目标：

加强企业与学校的合作，企校双方互相支持、互相渗透、双向介入、优势互

补、资源互用、利益共享

合作优势：

1、就业优势：金融危机的大前提下，失业率居高不下，毕业即意味着失业。为缓解学生就业压力，提高学校的就业率，学校鼓励学生在校期间积极参与飞行员驾照学习。我司将与学校不定时联合举办各类座谈会，随时提供最新的行业资讯，让学生在人生道路的选择上不再徘徊。

2、服务优势：我们将提供最人性化的服务，根据学生的条件、能力、要求等，为学生制定最佳的学习方案。这样不仅可以提高学校的就业率，同时也为学生指引一条成才之路，铺就一生。

3、培训优势：本着互惠互利的原则，充分利用学校资源，企业和学校加强培训方面的合作，初期培训基地可设在学校，如英语技能培训等。这样学校既有经济上的收益，更有多元化办学的社会效益。公司将免费给学生提供指导，让他们更快地融入到通航领域。

4、宣传优势：本着利益共享，资源互用的原则，企业和学校利用彼此的宣传平台和现有资源条件进行就业形势和我司优势宣传，扩大影响。

5、市场信息优势：本着校企合作的模式，既能发挥学校和企业的各自优势，又能共同培养社会与市场需要的人才，是高校与企业双赢的模式之一。我司将充分发挥企业的信息优势，提供最新信息，最大限度减少学校和学生的盲目性，提高学校的综合竞争力和学生的就业竞争力。

合作内容及方法：

甲方：北京经贸职业学院

乙方：山峡（中国）飞行俱乐部

一、联合办学专业及开设课程

直升机私照飞行员培训、固定翼私照飞行员培训、直升机商照飞行员培训、固定翼商照飞行员培训

二、教学模式

国内培训：

第一年：学校负责基础知识及专业航空英语培训

1、飞行俱乐部派遣老师授课篇五：项目合作建议书

项目合作建议书 致：xxxxxx有限公司

首先感谢贵公司领导能在百忙之中阅读我公司的这份《项目合作建议书》，其次我谨代表我公司全体员工，向贵公司已跨入全球五百强企业表示祝贺。

经我公司多方考察了解，贵公司现有主厂房汽机屋面做法为：汽机房钢屋架—檩条—压型钢板底模—浇筑钢筋砼—找平层—保温层—找平层—防水层，每平方造价约为870元；化水车间屋面做法为：现浇框架结构—吊装双t板—灌缝—找平层—保温层—找平层—防水层，每平方造价在1300元-1500元；而且施工难度大、工期长。

我公司经长时间考察发现，近几年泡沫混凝土在建筑行业使用较为广泛，泡沫混凝土防火保温板在各种大型厂房屋面中的使用越来越频繁。经我公司了解分析发现泡沫混凝板有如下优点：①屋面板做法为：汽机房钢屋架—泡沫混凝土板（含檩条）—找平层—防水层。施工工艺简单、工期短。②泡沫混凝土板容重较小，100mm厚的板容重约为0.6∽0.8kn/㎡，而100mm厚钢筋砼板容重约2.5kn/㎡，泡沫混凝土板重量约为钢筋砼板重量的1/3.1∽1/4.2。③泡沫混凝土板导热系数小,屋面无需再做保温层。④经核算泡沫混凝土板每平方造价约为300元（含檩条，不含屋架、防水层造价），现有汽机房砼屋面做法造价约为870元/㎡（不含屋架、防水层造价），即一个4³330mw机组电厂汽机房屋面采用泡沫混凝土板（不含钢屋架减少的钢量）可节省（870-300）³310.5³27=477.9万元。化水车间屋面每平方可节省1000元左右。所以贵公司车间厂房采用泡沫混凝土板是十分经济的。

我公司经过长期努力，已于中国建筑材料科学研究院取得联系，并达成有关泡沫混凝土技术秘密转让合作意向；中国建筑材科学研究院将长期为我公司提供关于泡沫混凝土技术服务。因此，我公司准备

采购高科技、高性能设备，大批量生产泡沫混凝土板材。

我公司希望能得到贵公司支持，与贵公司达成长期合作意向，为贵公司提供泡沫混凝土屋面板材及相关的技术服务。从而达到互利共赢，共同发展的目的。再次感谢贵公司领导能认真阅读完我公司的这份《项目合作建议书》，希望贵公司能给我公司这次机会，我公司全体员工将全力以赴，为贵公司提供最高质量的产品和最优质的服务。

**第四篇：合作项目介绍**

◎ 学校整体服务

量身打造 立体服务 快速提升

中国名校共同体成员校

学校整体课改“三环节”培训

关键词一：整体性 关键词二：个性化

一、独创“三环节培训模式”。

1、“三环节培训模式”是“高效课堂思想”支配下中国名校共同体独创的一套完整科学的“教学培训系统”。包括“理念指导系统”、“技术专项系统”、“生成指导系统”。

2、具有五大特点：

（1）强调问题意识，从问题入手，注重“技术和方法”的植入；(2)强化现场感，以提升教学能力和提高“效益”、提升“效果”、注重生成“效果”为核心价值；

(3)以模式为抓手，以“评价体系”来带动整体，用针对性的措施和方法规范教学行为；

(4)以教学培训为主体的“高效课堂文化”建设及配套系统；(5)重视培训效果，量身打造，帮助成员校生成新的课堂教学模式。二、三环节培训模式简介

第一个环节：理念指导系统培训——转变观念、形成合力、达成目标、找到途径。

实践经验表明，制约学校发展的主要瓶颈是课堂。打造高效课堂，首先应该从转变课堂观念入手，课堂开放的程度将决定教育质量的高度。同时，基于“杜郎口课改”的成功经验，我们将杜郎口课改背后最核心的“教育教学管理”以方便操作的“技术模块”形式，通过专家报告和示范课堂形式提供给乙方。

第二个环节：技术专项系统培训——植入技术、临帖入帖、应用模式、形成能力。

本阶段培训，主要是从模式复制、操作细节、评价和管理等几方面入手，力求让教师完整地掌握高效课堂模式的操作和应用方法，并将高效课堂方法运用到学校教学中。

技术模块包括：

□掌握课堂开始和结束的方法 □课堂设问的技巧

□小组的建设与管理、时间的管理、预见性问题的设计和管理 □课堂学习学生反思、课堂效果教师反思的内容 □争论场面和冲突问题的管理、课堂中沉默的处理 □课堂中教师的位置、姿态和语言等课堂操作环节

□完成课堂组成的模块设计、课堂环节设计、导学案设计、训练案的编写 □备课小组的工作流程等高效课堂设计，形成管理与评价的体系。第三个环节：生成指导系统培训——化蛹成蝶、破帖生成、形成特色、走向名校。

基于全国多所学校学习杜郎口经验的跟踪研究（可参见甲方提供的附件资料），学习杜郎口必须“照搬照抄”，只有熟悉“模块”和“模式”，才有可能超越模式并形成自己的“教学特色”。

在完成上述两个系统的培训，经过四个月不折不扣地“临帖”之后，就要经历一个从“入帖”到“破帖”的关键阶段，其中，校校之间的交流和展示，是提升教学质量和学校品牌宣传的至关重要的步骤。交流和展示，符合高效课堂本质要求，也是学校高效课堂得以巩固和发展的“钻石途径”。

甲方在本阶段将通过“走出去”、“请进来”等方法，促使合作学校（乙方）发现问题、解决问题，获得提升。

三、项目具体内容

（一）理念指导系统培训（培训周期：3—4日）1．高效课堂理念培训：从批判到建设

培训方式：讲座（首期培训由以下讲座中任选两个）李炳亭：《高效课堂的路径》

崔其升：《杜郎口旋风：让学生动起来》 赵丰平：《271模式：高考是教育的副产品》 杜金山：《“课变”与循环大课堂》

李 茂：《国际课改视野：今天怎样“管”学生》 徐 翔：《从杜郎口出发》 胡志民：《从“临帖”到“破帖”》

2．高效课堂“送课上门”：模式的“本土化”验证 培训方式：现场观摩指导课与课堂环节指导（1）现场观摩指导课：（以下任选2—4节）高效课堂杜郎口现场观摩课 高效课堂兖州一中现场观摩课 高效课堂昌乐二中现场观摩课 高效课堂派尼学校现场观摩课 高效课堂围场天卉现场观摩课 高效课堂灌南新知现场观摩课

（2）课堂环节指导：采用座谈会方式，由任课教师与学校学科组或者年级组座谈。

（二）技术专项系统培训（培训周期：4个月）1．认知高效课堂

培训方式：走进“基地”、研修学习

合作学校派出教师10名前往中国名校共同体课改名校杜郎口中学、兖州一中、昌乐二中、围场天卉中学等参加体验式“课堂驾校”七日研修。（任选其中一所学校）。

通过观摩中国名校共同体最佳课堂案例，对预习、展示、反馈各环节逐一实施解剖，穿插阐释高效课堂原理，从操作层面完成教师对高效课堂模式的认知。

培训目标：通过七日研修和课堂案例分析，让教师从课堂操作的每一个细节体会到高效课堂的优越性，真正实现其对高效课堂模式的感悟。

2．技术专项培训 培训方式：上门培训

我们将定期安排各课改名校的课改专家2—3名到合作学校指导培训其高效课堂模式，包括导学案的编写、高效课堂下的小组建设、高效课堂下的学生指导和常规培训等方面内容，条分缕析地分解课堂操作程序，促使学校尽快“入帖”。

培训目标：促进教师对高效课堂实施步骤的初步掌握，让教师系统掌握导学案的编写、小组的建设、高效课堂下的学生培训等。

3.管理与评价专题培训 培训方式：上门培训

我们将定期安排各课改名校的课改专家1—2名到合作学校，对校长和优秀中层干部进行学校管理、学科管理、班级管理、学生管理、高效课堂下的评价体系等的专题培训。

培训目标：通过专题培训，引导学校制定合理的管理体系和评价体系，通过管理体系、评价体系的实施，发现问题，解决问题。

4.课堂诊断 培训方式：上门培训

通过以上步骤的实施，我们将邀请中国名校共同体的课改专家2—3名组成专家组到合作学校进行课堂现场诊断，解疑答惑，并根据实际情况，对学校高效课堂的打造提出发展性建议。

培训目标：根据专家组的诊断，要求学校认真听取专家组的意见，研究对策，提出下一步的整改意见。

5.课堂验收 培训方式：上门培训

我们将委托中国名校共同体的课改专家组对学校课堂、管理、评价等进行综合性验收。

培训目标：通过验收活动，进一步促使学校课改的推进，为下一步的提升培训打下基础。

（三）生成指导系统培训（培训周期：一年）1．实施步骤

（1）交流。请进课改专家，交流心得与经验。

（2）展示。派出教师，教师将以专家的身份到外校上示范课。

我们将安排合作学校与中国名校共同体成员校结成对子，开展校与校之间的全面交流合作；合作学校参加中国名校共同体秘书处组织的各种会议，交流经验；合作学校接受我们的安排，派出校长、教师等到外校作报告，并上示范课等等，真正从内驱力上推动学校的发展和教师的成长。

（3）在上述两个步骤完成之后，我们将对合作学校高效课堂文化进行生成指导。（4）模式的生成。“生成”是通过高效课堂文化的打造，指导形成合作学校自己的学校文化和课堂模式，实现破茧化蝶的“嬗变”，真正成为引领课堂改革的“名校”。

2.实施计划

我们将派出专家，根据合作学校的实际教学情况、校园环境、周边环境、地域环境、学校办学特色等方面，指导学校完成校园文化建设、教师文化建设、教室文化建设和学生文化建设，最终实现“知识的超市，生命的狂欢”。

（四）宣传与推广

1．合作学校对《中国教师报》举办的各项活动享有优先权。

2．我们可帮助合作学校组织教学和教育成果座谈会或者发布会等形式的活动，以推动合作学校的教改进程，增强合作学校的品牌意识，提升合作学校的教育品牌。

3.我们将尽力帮助合作学校通过各种传媒手段和传播平台大力宣传学校的课改成果，扩大学校的影响力和知名度。

（五）补充培训服务内容

1.合作学校可以通过中国课改新闻网（www.feisuxs）在线观看中国名校共同体各成员校的教研视频课堂。教研视频课堂包括专题讲座、专家解读、学生学习心得、教师管理、经验交流、博客群组、研修班在线等大量共同体成员校的一线教学资源。

2.我们给合作学校提供5套《杜郎口课堂宝典》丛书。

3.专家通过网络、电话和每学期1次的现场指导等方式对学校就学习杜郎口教学方法过程中所遇到的问题作出解答，帮助学校在最短时间内掌握杜郎口课堂模式。

四、联系方式

《中国教师报》全国教师培训基地杜郎口基地

电 话 ：\*\*\* 06354543812

联系人：刘海员 附录、专家团队成员

李炳亭：“高效课堂”概念的提出者、资深教育策划人、《中国教师报》山东记者站站长、中国教育学会小学专业委员会副秘书长、初中专业委员会副秘书长、《杜郎口旋风》、《向阳的智慧》、《高效课堂22条》、《我给传统课堂打零分》等系列教育丛书作者。

崔其升：杜郎口中学校长、全国十佳中学校长、杜郎口“三三六”教学模式的创始人。所谓“三三六”教学模式，即三个特点：立体式、大容量、快节奏；三大模块：预习———展示———反馈；课堂展示六环节：预习交流、明确目标、分组合作、展现提升、穿插巩固、达标测评。此模式被一线教育称为“高效课堂模式”，风靡全国。

赵丰平：山东山东昌乐二校长、全国十佳中学校长、“271模式”创始人。所谓“271”模式，即课堂45分钟分别按照2：7：1的比例，划分为“10+30+5”。要求教师的讲课时间不大于20%，学生自主学习占到70%，剩余的10%用于每堂课的效果测评。此模式打破了教育的单向传授形式，打破了教师压抑学生学习天性的课堂霸权，真正把课堂还给了学生，使得学生在灵动与鲜活的课堂上自主学习、协作学习、分享成果，切实提高了学生学习的积极性，实现了课堂教学效率的最大化。

杜金山：山东兖州一中校长、全国十佳中学校长、“循环大课堂”模式创始人。循环大课堂模式，即“三步六段、35+10课堂循环”模式。“三步六段”是课堂的组织形式，即“一课分二段”（35+10），“三步为一课”（课前－课中－课后）。“35+10”就是35分钟展示+10分钟预习。展示的内容是上节课10分钟加课下预习的成果，预习的内容是下节课将要展示的内容。每节课的起点在上一节课的最后10分钟，这与统意义的一堂课“预习+交流”的分配恰好是倒置的。简单的改变却盘活了课上课下的对接，使得兖州一中的课堂形成了“课上－课下－课上”的环形结构。“循环大课堂”模式改变了传统意义上的时间结构、空间分布、课堂角色、教学资源、呈现方式（教、学、评价的方式），实现了四个统一：两种高效学习态的衔接统一，全面发展与个性发展的统一，学生发展与教师发展的统一、学校教育与育人功能的统一。

李 茂：《中国教师报》采编部副主任、海外版责编、著名教育记者。徐 翔：江苏灌南新知学校校长、全国十佳初中校长、全国十大读书人物。徐翔的意义在于，他深刻地诠释了校长之于一所学校的重要价值，校长是一所学校的“魂魄”，是一所学校，乃至一方教育的希望所在。

胡志民：河北围场天卉中学校长、全国十佳初中校长、“大单元教学模式”创始人。大单元模式具有三大特色：大整合、大迁移、大贯通。大整合，又分为按照学科内容进行“单元”归类，打破学科之间“老死不相往来”的限制，把相关联知识上挂下联，“左顾右盼”，以“大学科”予以围拢归整。大迁移，即跨越学科、学期、学年的界限，实现迁移、对接，形成知识链条的完整性，形成从点到面的迁移；其颠覆了传统知识教学中的片段性、片面性，实现知识教学的有序性、整体性、完整性。大贯通，即“弹钢琴”，把三年的教学计划和规划当成一首完整的曲子来弹奏；在教学流程上，要求教师先“消化”知识，然后再重新编程，把“营养”反刍给学生，再经过学生“自主消化”，转化成能力和成果。大单元教学模式体现出高效、减负的特点，较为巧妙地处理好了“主体与主导”的辩证关系，既充分发挥了教师无可替代的主导作用，又突出了学生学习的主体地位，较好地规避了“任由学生自主”而导致的课堂无序、效益不好控制等现象。

张项理：有“江南杜郎口”美称的江西武宁私立宁达中学校长、全国十佳中学校长、全国十佳民办学校校长。

刘 文：《中国教师报》全国教师培训基地主任、《中国教师报》山东记者站副站长、中国名校共同体副秘书长、教育选题出版策划人、网聚教育公司总经理。

张海晨：《中国教师报》全国教师培训基地副主任、中国名校共同体课改专家指导团负责人。长期深入杜郎口中学一线研究杜郎口中学的课堂模式，并把高效课堂模式有效地结合到教师培训中。

刘 毅：《中国教师报》全国教师培训基地副主任、中国名校共同体秘书处主任。

许世国：《中国教师报》全国教师培训基地副主任。

除上述知名课改专家组成的服务团队，我们还拥有由杜郎口中学、兖州一中、昌乐二中、江苏灌南新知学校、河北围场天卉中学、江西武宁宁达中学等30家共同体成员校的一线名师组成的实力雄厚的教师培训队伍。

◎ 教师培训

项目1 “半年成型、一年成功” 高效课堂全年跟踪指导培训

走在路上寻找突围的当下教育，围绕课改的话题越来越多，关于培训的争议越来越大。对学校，课改最大的成本不是投入是时间；对校长，最大的成本不是时间是机遇；对老师，最大的成本不是机遇是观念；对学生，不是观念是落实。

致力于高效课堂模式的推广应用。

我们的培训从课堂教学常见的“问题”入手，立足于“解决问题”和“问题解决”，从而帮助合作学校，找到实现课堂高效的“途径和方法”。为了推进学校的课堂教学改革，减轻师生负担，提高课堂效益，打造高效课堂模式，塑造名校风采，《中国教师报》全国教师培训基地推出 “高效课堂全年跟踪指导培训”，以全国22省40家课改名校组成的中国名校共同体的课改资源（包括一大批具有丰富课改经验和教研水平的专家级校长和专家级教师），为课改合作学校的快速发展和品牌提升进行整体服务策划，量身定做一套体系完整的个性化培训方案。

【强势团队】

一大课改智囊：

中国名校共同体：横跨22个省市、40家课改核心校、400家课改成员校。囊括国内最权威的课改名校：杜郎口中学、兖州一中、昌乐二中、江西宁达中学、河北围场天卉中学、辽宁立人学校„„

两大指导团队：

中国课改名校长指导团：汇当今课改名家之方阵——崔其升、李镇西、李炳亭、杜金山、赵丰平、卢志文、张项理、胡志民、张海晨„„

中国课改名师指导团：集国内课改名师之精锐——张代英、徐立峰、徐利、宋彬、刘桂喜、徐振生、姜新华、白俊、王雪钰、李平„„

十大基地：《中国教师报》全国教师培训基地之杜郎口基地、昌乐二中基地、兖州一中基地、河北天卉基地、江西宁达基地、沈阳立人基地、郑州102中学基地、铜陵铜都双语基地、沧州派尼学校基地„„

【培训特色】

注重问题意识，从问题入手，注重“技术和方法”的植入；强化现场感，以提升教学能力和提高“效益”、提升“效果”、注重生成“效果”为核心价值；深入名校研修，零距离体验名校风采，学习名校课改经验；注重培训效果，量身打造，帮助学校生成高效课堂教学模式。

课改一线实战专家现场理念冲击，促使老师观念转变；送课上门，为老师提供临摹样板；体验式研修，学习名校课改经验，不间断跟踪指导，解决老师疑难困惑；适时课堂诊断，为学校课改指明方向；课改成果的验收，为下一步发展提出合理化建议。

【培训目标】

立足于解决学校课改中存在的实际问题，实现学校课改半年成型，一年成功。【适合对象】 各地中小学。【培训安排】

一、专家指导，理念引领

打造高效课堂，首先应该从转变课堂观念入手，观念转变的程度将决定课改推广的深度。中国名校共同体、《中国教师报》全国教师培训基地课改一线实战专家上门进行理念植入，转变传统课堂观念，树立高效课堂观念；

二、送课上门，现场教学

中国名校共同体、《中国教师报》全国教师培训基地课改名师送课上门，手把手教学，提供临摹样板，提高学校老师对高效课堂的认识，加深对高效课堂理念的理解。

三、研修培训，传授经验

课改学校教师深入《中国教师报》全国教师培训基地参加体验式研修“课堂驾校”，零距离感受名校课堂，体验名校风采，学习名校课改经验，进入课堂实战演练，掌握高效课堂驾驭“技术”；

四、跟踪指导、课堂诊断

中国名校共同体、《中国教师报》全国教师培训基地课改名师将不间断跟踪学校，指导课改，及时解决老师的疑难困惑；适时课堂诊断，及时发现问题，为学校课改指明方向；

五、成果验收、课改成功

半年成型，中国名校共同体、《中国教师报》全国教师培训基地课改名师深入学校验收成果，通过验收活动，进一步巩固高效课堂建设成果，为下一步发展提出合理化建议。【培训时间】 系统的培训将持续一年，采用集中培训和全年跟踪式课堂诊断及对应培训相结合的培训方法，根据培训计划的要求和学校的具体情况制定具体实施方案。

【联系方式】

《中国教师报》全国教师培训基地杜郎口基地

电 话 ：\*\*\* 06354543812

联系人：刘海员

项目2

“教练上门” 高效课堂现场培训

学校的产品是课堂！

课堂的关键在于操作方法，“方法”的两翼即导学案与学习小组。

中国名校共同体以全国22省40家课改名校的课改资源，为合作学校的课改成功提供整体服务指导，量身定做一套体系完整的个性化培训方案。

【强势团队】 一大课改智囊：

中国名校共同体：横跨22个省市、40家课改核心校、400家课改成员校。囊括国内最权威的课改名校：杜郎口中学、兖州一中、昌乐二中、江西宁达中学、河北围场天卉中学、辽宁立人学校„„

两大指导团队：

中国课改名校长指导团：汇当今课改名家之方阵——崔其升、李镇西、李炳亭、杜金山、赵丰平、卢志文、张项理、胡志民、张海晨„„

中国课改名师指导团：集国内课改名师之精锐——张代英、徐立峰、徐利、宋彬、刘桂喜、徐振生、姜新华、白俊、王雪钰、李平„„

十大基地：《中国教师报》全国教师培训基地之杜郎口基地、昌乐二中基地、兖州一中基地、河北天卉基地、江西宁达基地、沈阳立人基地、郑州102中学基地、铜陵铜都双语基地、沧州派尼学校基地„„

【培训特色】

技术支持：以中国名校共同体全国40家课改名校一线名师为依托，通过现场示范课与听课教师互动答疑，手把手传授“临帖”操作的技术诀窍； 专项指导：以中国名校共同体全国40家课改名校成功的课改经验为基础，从构成高效课堂的两大要素——导学案的编制与小组建设，进行专项指导，系统培训；

案例剖析：以合作学校老师实际课堂为案例，剖析诊断课堂，解决课堂教学改革中的实际难题，确保高效课堂的成功推行。

【培训目标】

立足于解决学校课改中存在的实际问题，解疑答惑，确保高效课堂的成功推行。

【适合对象】 各地中小学。【培训形式】

中国名校共同体名师上门指导培训。

【培训安排】

根据学校要求制定个性化培训日程安排表，培训地点为学员所在地区或学校。

一、课堂操作培训——高效课堂“送课上门”。

中国名校共同体语数外三科课改名师现场做课，演示“模式”的环节与操作步骤，提高广大教师对高效课堂的认识，加深对高效课堂理念的理解。（也可根据学校具体要求定学科）。

二、技术专项培训——导学案编制与小组建设。

导学案与小组建设是打造高效课堂的关键，其直接决定了课堂教学能否有效、高效开展。中国名校共同体课改专家对小组划分、建设与管理，采用案例解剖、做法解读、实战操作的形式进行；以高效课堂下的成功导学案模板进行分析、讲解，同时对合作学校教师导学案案例进行剖析、指导，确保教师掌握导学案的编写要领。

三、课堂诊断指导——名师现场解疑答惑。

中国名校共同体课改名师观摩学校课堂，予以现场诊断。指出问题，解疑答惑，并提出整改意见。

【培训周期】两天。培训期间中国名校共同体三位课改名师及丰富经验的课改咨询师深入合作学校零距离指导教学，切实解决学校课改疑惑，促进课改成功。【联系方式】

《中国教师报》全国教师培训基地杜郎口基地

电 话 ：\*\*\* 06354543812 联系人：刘海员

**第五篇：合作项目概况**

南平好当家公司与厦门夏商集团签订合作协议

经过几个月的接触、洽谈，目前南平市好当家商贸有限公司与厦门夏商集团已签订了框架性的合作协议。根据协议，夏商集团将注资好当家公司，双方通过优势互补、强强联手的合作模式，打造以南平为基地，辐射三明和龙岩地区的集超市、百货、现代农业为一体的商业集团。

南平市好当家商贸有限公司成立于2024年3月，是一家以连锁超市为经营主体，集物流、百货、酒店于一体的综合性大型企业，现为闽北地区规模最大、经营商品品类最齐全的龙头连锁零售企业。公司立足闽北市场、精耕细作十多年，累积了良好的品牌形象和对闽北市场的深度认识，并且建立起了优秀的现代企业管理体系，打造了一支优秀的管理团队，形成较为成熟的经营和管理模式，其遍布延平区以及延伸至闽北各县市的超市网点资源，将成为闽北农产品绝佳的流通和展示平台。厦门夏商集团有限公司（原厦门商业集团有限公司）成立于1993年，为厦门市直管的十大国有企业集团之一，是一家以农产品、商业零售、旅游、物产物流、贸易、地产等为核心产业的现代大型企业集团。公司正稳步实施专业化经营、精细化管理，深化“立足厦门，布局福建，辐射海西，服务两岸”的跨区域拓展，用心践行“致力民生，创造价值”的企业使命，努力成为民生服务业的卓越典范。

好当家与夏商集团的合作项目是2024年南平重点招商引资项目，得到了省、市有关领导的高度重视与支持。好当家与夏商集团项目合作成功后，计划在三年内投资十多亿元用于商业网点的拓展及现代农业基地的建设。项目的实施，将加快推进合作公司在南平、三明、龙岩地区各县市及乡镇网点的商业布点，并通过大力发展现代农业、物流基地，实现农超的无缝对接，为消费者提供更新鲜、绿色、健康、安全的农副产品。同时，好当家还将引进夏商集团百货连锁系统，在延平区及闽北各县市开发中高端百货连锁业态，并将好当家会员卡的使用扩展到夏商集团旗下的所有自有及联盟商业网点，给消费者带来更灵活、便捷、实惠的消费体验。

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！