

最新减法的初步认识教案 角的初步认识 教学反思(优秀7篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

工作计划详细 婚礼流程策划方案篇一

内容：新郎列队迎新娘。

背景：李府大门口台阶上，司仪手拿纸扇，上写“司仪”，旁边是新郎。

贺词：各位父老乡亲、各位街坊邻里，走过的，路过的，在下给您请安喽！

今天是公元20xx年1月1日，农历五月初九，是个大吉大利的黄道吉日，天公作美，艳阳高照，天降吉祥、八方来风；大地生辉，青山绿水，鸟语花香，百花吐艳，人丁兴旺，咱们嘉宾如云，宾朋满场。今天对我们宰府来说是个大喜特喜的好日子，咱们全府上下张灯结彩、喜气满堂，因为今天我们宰家少爷连军先生和王家千金王莉小姐喜结良缘。承蒙各位朋友各位嘉宾的捧场，你们的光临为他们的婚礼现场增光添采，在此代表宰家对大伙的光临表示衷心感谢和最热烈的欢迎。

看看站在我身旁的头戴状元帽、身披彩球，面目俊秀，满脸笑靥的俊男就是今日的新郎倌，宰家少爷联军先生，让我们用最热烈的掌声向他的新婚表示祝贺！他马上就要脚踏夏日凉风，身披彩虹，去迎娶他的新娘。

现在良辰吉日已到，迎亲队伍的伙计们准备好了吗？好喽！
鸣锣开道！起轿迎亲！（伙计们应声大）

背景：吹打《大花轿》大伙儿在我的鼓动下一起唱。

内容：红娘搀扶新娘上轿

贺词：王府千金出阁喽！

伙计们准备好了吗？好！起轿！

内容：花轿到新郎家门，新郎家开大门迎亲，射3箭，踩米袋，跨火盆。

贺词：落轿“新人已到”开门迎亲了，射箭：逢凶化吉举箭弯弓，第一箭：一射天，祈求上天保佑新人一生幸福平安；第二箭：二射地，祝福新人婚姻美满幸福，地久天长；第三箭：三射轿，祝福新人永远肝胆相照，长相死守，永结同心。

新郎：娘子，请下轿，小生有礼了。

新郎踩米袋迎新娘：夫妻携手走米袋，家庭美德传世代。步步高升代代连起来，一生相伴百年都恩爱。

迈火盆：红红火火跨火盆了

请新郎新娘入内拜堂成亲了

“宝鼎银烛照堂前，鸾凤和鸣日月星，两姓良缘今朝会，请出新人同拜堂。）

一拜天地山河日月星辰。跪，一叩首，再叩首，三叩首。感谢上苍成就这对美满的姻缘（新郎新娘拜天地婚后万事皆顺利你们曾经走过的花前月下，风风雨雨，今天终于缘定终身，相信在以后的人生旅途，上苍一定会保佑你们幸福平安。

二拜高堂父母双亲在上。跪，一叩首，再叩首，三叩首（起）。感谢父母恩重如山养育之恩人们常说这父母之爱是人间最伟大的最无私的爱，希望小两口成了家，要孝顺父母，常回家看看，希望新郎今天是个好儿子，明天做个好女婿、丈夫、爸爸；新娘今天是个好女儿，明天当个好媳妇、妻子、妈妈。

夫妻对拜（长相伺守，百年恩爱）。一叩首，相敬如宾，举案齐眉；再叩首相互支持，唇齿相依，三叩首比翼齐飞，共创辉煌。

礼成！

新郎挑盖头：一看唇，唇齿相依！二看眼，脉脉含情，三看眉：眉飞色舞！挑：称心如意，吉祥美满！有情人终成眷属。

今天敬上一杯茶，新人改口叫爹妈。天上牛郎会织女，地上才子配成双，今日两家结秦晋，荣华富贵万年长。从今以后我们两家人结成一家亲，我们的双方父母又多了一个儿子，多了一个女儿，我们也衷心希望他们在以后的生活中能够拥有多一份关心多一份体贴。父母给红包。

祝你们天长又地久，幸福甜蜜长相伺守。

由新郎的母亲点燃点火枪交给新娘和新郎，共同点燃龙凤喜烛。

婆婆将香火传给儿媳，咱们的香火代代相传啦！越烧越旺，越烧越红火，一代更比一代强。

工作计划详细 婚礼流程策划方案篇二

二、婚礼主线：梦想、追梦、梦圆

三、婚礼时间：年月日

四、婚礼地点：大酒店

五、参加人数：桌

六、婚礼色调：红色、白色

七、婚礼风格：浪漫的西式婚礼略带中式环节

八、婚礼形式：浪漫、动感、时尚、新潮

1、开场：全场酒店灯光关闭，追光灯摇曳□led串灯频闪、摇头灯打开旋转全场(欢快、跳动的音乐，是女声歌唱的舞曲)，投影播放两个人的生活照片、工作照片、婚纱照照片的电子相册。

2、司仪开场白：(音乐钢琴曲)新郎站到舞台的一侧(来宾不易看见的位置)，手持一朵玫瑰花。新娘在宴会厅的门后就为，伴郎、伴娘站到新娘的两侧准备开门。

3、进入主题一梦想：当主持人开场白后(换成柔美的歌曲。是女声的歌曲)，追光灯追向宴会厅门口，当主持人说道“请看!幸福门那里”的时候，伴郎、伴娘缓缓的打开大门，新娘穿着洁白的婚纱出场(新娘的婚纱不要太长或者是拖尾的，因为一会需要跳舞，是短款的)。手持礼花的人员在新娘走到自己控制的区域后开始放礼花。新娘走上星光大道，走到接近舞台的时候，将臂膀张开随着身体旋转。自然呼吸，尽情享受音乐带来的感觉，享受着自己儿时的梦想将要实现，沉浸、陶醉在幸福之中。慢慢舞动，当听到主持人说“她听到了天堂里呼出的声音”的时候，双手抱拳，闭上眼睛许愿，期盼王子的出现。当听到说“亲爱的!请闭上眼睛”时双手捂住眼睛。此时来宾挥动手中的玫瑰，当新娘再次听见“睁开眼睛吧”的时候，放下双手，转动看在场所有来宾手中的玫瑰，

气氛达到第一次。

4、进入主题二追梦：“(换为强劲的音乐)新郎走出来，走向新娘，单膝跪地，献上玫瑰花，新娘亲吻新郎的额头。(换舞曲的音乐)新娘用双手拉起新郎。新郎一只手背在身后，一只手前身半鞠躬状用最为绅士的方式邀请新娘共跳一支舞，在动感的舞曲下，两个人翩翩起舞。当听见主持人说“就这样”的时候，两个手挽手走向舞台。新人走向舞台后，转过身向所有来宾鞠躬表示感谢(换优美甜蜜的歌曲)。

工作计划详细 婚礼流程策划方案篇三

一、打好经营基础餐厅经营的基础可以概括为“一个中心”和“两个基本点”。

1、餐厅经营的“一个中心”。餐厅经营的中心是市场，是目标顾客。餐厅必须关注市场，以市场为导向，围绕市场开展工作。餐厅以市场为中心就是要遵循市场规律，做好市场调查，了解市场需求，不能靠主观臆测进行经营，而要随市场变化及时调整经营策略，有目的的开展餐厅经营活动。

2、餐厅经营的“两个基本点”。

市场经济无时无刻不存在竞争，有时竞争还是非常残酷的。餐厅要在激烈的竞争中获胜，必须首先练好内功，把企业内部各方面的工作管理好、协调好，才能增强经营实力，在变幻莫测的市场中立于不败之地。要做到这一点，就要在培育和造就高素质的员工队伍以及树立正确的经营理念上狠下工夫。这是餐厅经营的两个基本点。

餐厅服务的生产与消费是同时发生的，客人与提供服务的员工接触也是多层面和广泛的。没有一流的员工，就不会有一流的服务；没有满意的员工，就不会有满意的客人。员工是餐厅最宝贵的财富和资源。培育和造就具备良好素质，丰富知

识，娴熟技能，规范礼仪，诚信商业道德和热忱工作态度的员工队伍是餐厅经营最根本的工作。餐厅是传统的服务行业，服务要尊客为上，让顾客来到餐厅切实感受到宾至如归、处处满意。

做到这点，就要在餐厅上下全面推行“宾客至上”的经营理念，树立“使顾客满意为第一己任”的工作理念，全方位为顾客着想和服务，从思想建设上奠定良好的经营基础。

二、经营要有创新

思维社会越发展，市场越细分，餐厅经营越应该专业化。

我国近年来餐厅产品雷同、千篇一律、百店一格的现象比较突出，致使餐厅间竞争愈演愈烈，导致成本上升，效益下降。消费者需求的多样化，要求餐厅产品也必须多元化。餐厅硬件不能一味攀比豪华、气派、大而全，而应该立足于在有限的投资中尽量设计出各自不同的风格、品味、气氛和文化特色。餐厅软件也要在具备“老三化”（规范化、标准化、程序化）的基础之上做到“新三化”（个性化、特色化、形象化）。

餐厅如果不去进行这种创新改造工作，就会被市场无情地淘汰。餐厅创新要遵照顾客的要求去进行，充分征求顾客的意见，听取多方面的反映。对于老顾客应主动征求改进意见，及时改进工作，使老顾客不断感受到新的服务和新的变化，提升他们对产品的忠诚度。对于新顾客要加强宣传餐厅的功能特色，突出与其他餐厅不一样的地方。要留住顾客，产品就必须有变化、有创新、有突破。餐厅若要表现出与众不同的差异性，最容易的突破点就是文化。

文化的地域特点特别明显，入住的客人绝大多数是异地客人，且越高客人与餐厅所在地的距离往往越远，文化差异性也就越大。餐厅可以在房屋造形、室内装修、服务人员服饰、服务形式、饮食文化、背景音乐、娱乐活动等方面突出表现本

地方特点，吸引顾客选择自己的餐厅消费。餐厅提供的是生活服务，客人的一般心理总是求新、求异、求变的，对于异地的各种文化往往表现得乐意接受。如果在服务中一味去迎合客人原有的生活方式，不一定能取得理想效果。因为客人来自四面八方，程式化的模式不可能适应所有客人，有时候客人也许会觉得这种迎合是一种蹩脚的服务。当然，创新服务不能强加于人，要给客人提供多种选择的余地，并尊重客人的选择，做好个性化服务。

三、做好餐厅内部营销

餐厅内部营销就是餐厅内部全员促销，这是餐厅营销的继续和延伸，是节约营销成本的形式。

首先，内部促销是面向已经入住的客人或老顾客进行的促销，稳住已有的顾客就是稳住已有的市场份额。

其次，内部促销不需要专职人员，与外部促销活动相比既容易又方便。从总经理到服务员，从前台到后台，人人都可参与，餐厅全员都是义务推销员。只要把全体员工的积极性、主动性调动起来，再适当地掌握一些方法和技巧，餐厅就会形成强大的内部推销力量。

再其次，内部促销不需要专门的经费投入。它不象广告、公关等要有专项经费开支，而是在完成本职工作的同时，不失时机地、恰到好处地向客人推销，只需多一些灵活的方法、语言技巧和形式的变换而已。这是成本最低，见效最快的促销手段。另外，内部促销不受任何限制，在服务过程中随时随地都可以展开促销，非常便捷。

工作计划详细 婚礼流程策划方案篇四

^v^回首过去，是为了更好地面向未来。盘点自己的收获，无疑是一件愉快的事情，就像农人手捧着粮食，心里充满欣

喜；盘点自己一年的工作，同时也是一件值得回味的事情，想想开初自己的雄心壮志和种种计划，有的没能付诸于实施，或者虽然实施了，却效果不那么理想，也不得不让人遗憾。好在我们还有将来，日子还在延续，总结经验和教训，必将有利于自己的前行。

一、是充满激情、挑战、创新的一年。今年5月1日之前我是b馆的一名管理人员，负责b馆二楼红木家具。期间本人以客户是上帝、用心去服务为原则得到了厂家老板们的一致认可。随着公司的发展和需要今年5月份至11月份我被调到招商部，进行商贸城e馆和h馆的招商工作。首先感谢公司为我提供了这样一个平台，感谢公司领导和同事对我的支持、信任和帮助。

二、招商部是个富有挑战性和需要一帮有激情人的部门，因为在招商并不是很乐观的时候我们需要自己打气、鼓舞我军士气。本人性格还算比较外向，与客户沟通并不是很大的问题，但是对于招商的专业知识比较匮乏，由于时间紧迫我们一边招商一边晚上下班后由崔经理给我们做专业知识的培训。

来到招商部对于我来说是一个很大的挑战，招商期间让我学到了与人沟通时要学会察言观色。而招商人员首先要具备良好的心理素质和专业知识。对于商场的各方面情况要做详细的了解。在招商过程中可能会遇到许多事先没有准备的问题，要灵活变通，把客户的利益放在第一位。招商是以合作双赢为目的的。如果其中一方没有利益，他不会决定要投资，只有双方都有利益，才可能谈成。

招商谈判过程中，要有充分的自信，说话要有底气。如果客户提出质疑，要耐心详细的讲解客户的疑问，给客户分析当地市场的消费群体和市场目前的占有份额，和我们商场的优点和前景给客户树立起对我们商场的信心。尽量不要和客户正面争论一个问题，可以用变通的说法争取客户的认同。

在招商的这半年里我的业绩如下：

1、商贸城共签约客户7户，签约铺位数13间，面积平方，共缴纳铺位租金153564元，缴纳铺位保证金2万元、共计173564元。

2、科技城共签约客户2户，合计面积625平方，共缴纳铺位租金52962元，缴纳铺位保证金1万元，共计62962元。

3、合计：共签约客户9户，面积平方，铺位租金206526元，铺位保证金3万元。总金额：236526元。

3、挑战无处不在，11月中旬有幸又来到会展部。年底的展会也比较多，刚来会展部就面临着新春年货展、**首届室内冰雕展、民俗展、花灯节4个大行活动展会。展会是个水很深的行业一般展会的流程包括前期策划、市场推广、招展、客户服务、布展、展出、展后几个方面，那么下一步我会一点一点慢慢吸收并消化掉。

来到会展部前几天主要是针对**国际会展中心各种数据的了解，紧接着就是对新春年货展销会的招展工作，年货展招展期间本人共电话拜访客户658户，外出上门拜访400多家。

每年的五一汽博会是公司的大展会，年前我们就步入到车展的工作当中，我们前期熟悉**的各大集团车行了解并熟悉各大车行的汽车品牌，由于对每个车行的地理位置不熟悉，王经理天天带着我们挨家挨户的去拜访每个车行的负责人并发放邀请函。

工作计划：

1、在过去一年的工作中自己还有很多不足，许多方面都需要进一步提高

4、提高自身素质：积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

5、加强沟通：同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

时间过的真快转眼间挥一挥手送走了20，()20的工作还是会更加的富有挑战性，越来越大的竞争压力有时候会给我们带来极大的压力，但是化压力为动力，这才是我们一直以来不断的进步的最根本。在不断的进步中，我们得到了很大的发展，在进步中我们也有阵痛，但是这些都是暂时的，长远的发展才是我们一直想要的结果！相信在2014年我们会做的更好！春申会越来越强大！

在这里祝大家新年快乐，万事如意，合家欢乐，牛上有马，马年撞大运！逢马年，办虎事，做虎人，走虎运，发虎财，虎气冲天嗷嗷叫，生活幸福哈哈笑，去年的心情还不坏，今年的日子更精彩！

会展部：耿加平

工作计划详细 婚礼流程策划方案篇五

1、明确任务：包括指标、实现时间、预算、质量标准、考核标准、主要里程碑，制定工作计划的基本流程。例如：（1）、银晨任务是到年底完成销售收入8000万，成本费用6000万，税前利润**万。（2）、投入流动资金500万。（3）、应收帐款少于500万。（4）、超额完成税前利润10%奖励20万。

（5）、主要里程碑：第一季度完成所有拳头产品的开发设计定型、生产组织准备，同时进行产品宣传，包括广告；第二季度完成所有产品进入销售渠道，并进行促销，包括提高渠

道返点、折扣和让利；第三季度保证售后服务体系完善，对客户投诉、退货和返修有立即响应机制，例如呼叫电话24小时值班等等；第四季度保证应收帐款及时回笼。

五、监督人李

六、监督人李

七、协调人老王□a.产能安排，包括原材物料采购计划、生产商生产计划、物流配送计划等等制定（起止时间：月 日—一月 日□b.成本控制（起止时间：月 日—一月 日□c.质量控制（起止时间：月 日—一月 日□d.订单管理，包括预测、分发、平衡（起止时间：月 日—一月 日□e.生产排程和调度计划（起止时间：月 日—一月 日□f.生产和销售计划完成进度过程监控和调整（起止时间：月 日—一月 日）

二、李

三、李

四、李五等等可以是一个人，工作计划《制定工作计划的基本流程》。

4、倒排时间表：根据里程碑，在年度计划中，把每月计划排出，在月度计划中，把每周计划排出。例如12月31日要实现上述目标，那么全年12个月每月的销售额度、利润、应收帐款、生产产能、投放市场产品等等必须进行分解，然后细化到上述岗位任务上，确定每个岗位每月的工作指标，然后把每月指标再细化到每周，并把指标分解到每个员工头上，形成千斤重担大家挑，人人头上有指标，完成好了有奖励，不能完成都不好。

工作计划详细 婚礼流程策划方案篇六

一、切实做好安全教育工作，将安全工作摆在首位

1、创设安全舒适的幼儿活动环境。随时随地检查教室内外的活动场地的安全状况，发现问题，妥善处理，将不安全因素降低到最低限度。

2、最大限度地保证幼儿在户外活动中的安全。谨慎选择活动场地，活动之前认真而全面检查活动地点及活动器械，及时排除不安全因素。同时注重孩子的安全教育，让孩子们在进行身体锻炼的时候明白该怎样避免让自己受伤。

3、培养幼儿的自我保护意识。让孩子们了解哪些物品对人体具有伤害性，如刀、电、大头针、热水等，能主动避开不安全的物品。明白当身边出现火灾、地震等危险情景时该如何自救，明白安全门的作用。

4、明白自我独自在家时如何保护自己，不吃陌生人的食物，不给陌生人开门，不跟陌生人走等等。

二、保质保量地做好保育工作

1、严格执行各项卫生保健工作制度，坚决落实通风消毒工作，认真彻底地做好班级卫生工作，做到教室无杂物，厕所无异味，睡室整洁干净，透气。

2、班级小组成员之间进取交流，达成共识，共同维护班级卫生，给幼儿创造一个良好的生活和学习环境。教师们的教学用品用完后随手收拾，班上教师互相提醒，互相监督，共同维护好班级的环境。

3、让孩子们树立“我是乐乐二班小主人”的思想意识，使孩子们能主动参与到共同维护班级环境的活动中来，同时注重

幼儿良好的生活常规的培养。

(二)严格地执行幼儿的一日生活作息制度，合理地安排孩子们的一日生活。1、认真贯彻落实幼儿一日生活作息制度，做到衔接紧凑。

2、幼儿的户外活动是增强幼儿身体素质，提高身体抗病本事的重要活动，所以，我们将把户外活动作为我们的工作重点。首先，我们将根据中班孩子的年龄特点，制定适合他们的体育目标和游戏，进取开展各种有效的体育锻炼活动，增强幼儿身体抵抗本事。

3、组织幼儿进取参与三浴锻炼、赤足运动和混龄活动等身体锻炼活动

三、更新教育观念，跟进新的教育步伐

体系为指向，在课程资料的整和上进行深入研究和探索，进一步把幼教课程五大领域有机结合起来，使主体探究课程的资料更加丰富完整。

要实现这个目标，我们首先要改变教育教学观念，在教育教学方面，我们将改变原有的教育观念，把先后习得转变为同步习得，让幼儿能在语言发展的颠峰时期全面地接触。幼教课程方面，我们将深入探讨如何将五大领域的知识点有机的融合起来，更新教育观念，打破旧的教学模式，将计算、美术、音乐等学科的知识灵活地在主题探究活动中渗透，为孩子们供给更广阔的自主探究空间。

四、进取做好家长工作

1、热情接待家长，定时向家长发放个案及一日生活记录表及有关资料，同时认真收集家长反馈意见，虚心采纳合理提议。

- 2、进取邀请家长参与教学活动及各类大型活动。
- 3、不定期地与家长联系，共同协商育儿经验。
- 4、如遇特殊情景及时向家长汇报或坚持电话联系，如有生病未返园的幼儿，坚持电话追踪问候。
- 5、邀请家长进取参与到教学活动中去，与教师共同商讨、策划教育计划。

幼儿园的工作虽然很琐碎，但我们中二班全体班级教育成员坚信，只要我们努力，我们必须能够出色地完成任务，并用我们浓浓的爱心、耐心和职责心，换取每个家长的放心。

工作计划详细 婚礼流程策划方案篇七

二、晚会基调:喜庆、祥和、热烈。

三、晚会地点:教室。

四、晚会时间:根据学校安排确定。

五、晚会思路

1、晚会反映我班半年来所取得的成绩，鼓舞同学们的士气，继往开来，再创辉煌。

2、继承和发扬我班好的思想、好的做法，携手打造亲情班级、和谐班级、文明班级。

六、晚会节目要求

1、歌曲类:

(1)能够反映祖国发展，弘扬主旋律的歌曲(民族，美声类)。

(2) 青春、阳光、健康、向上，能够反映同学们充满活力，反映教师无私奉献的歌曲。

(3) 与以上主题相关的原创歌曲。

2、舞蹈类：

(1) 积极向上、寓意深刻的艺术性舞蹈。

(2) 具有校园时代气息的创意性舞蹈。

(3) 喜闻乐见的街舞、现代舞、健美操、武术等。

(4) 相关歌曲的伴舞。

3、曲艺(语言)类：

(1) 喜庆、热闹反映校园生活的的相声、小品。

(2) 经典的传统曲艺类节目。

(3) 其它类型的曲艺节目。

4、其他节目

七、节目来源

全体同学必须全部并积极参与表演节目的上报，每位同学必须保证有一个节目，如实在没有节目，须参加合唱类节目，合唱要求自己找好合作伙伴，合唱人员不得超过五人。

八、晚会参报节目要求

能够围绕晚会主题，营造出喜庆、祥和的气氛，节目新颖，有创意，紧凑、连贯，能够将节目完整、艺术性地展示给现

场观众。

九、节目报名时间及要求

时间：月日一天时间。

要求：节目报名时间任何人员不得大声喧哗，不得因意见不统一而影响班级纪律。除宿管部人员以及等文艺部人员外，无事人员不得随意走动。

十、对宿管部人员及走读人员的要求

宿管部各寝寝室长负责在30日收集整理本寝室人员的节目，走读人员人员将节目直接报到处。各寝室将本寝室人员的节目整理好统一报到处。由再进行整理。

十一、晚会主持人要求

1、女生、男生各2名。

2、语言流利、普通话标准，现场应变能力强，须有晚会主持经验。

3、报名时间：月日。

4、主持人由文艺部负责选拔。

十二、晚会采购

鲜花、礼品、请帖、荧光纸、贺纸、气球等所需物品。采购所需款物班级人员自筹。

十三、筹备组相关负责人员

总组长：。（负责节目的收集整理、主持人的选拔）

副组长：。

晚会采购组：。（负责所需物品的采购，要保存好采购账目）
采购人员需请假。

晚会纪律组：。（负责晚会前、晚会中、晚会后的纪律）

安全保卫组：。

十四、其余事项

- 1、由同学负责晚会版面的书写。
- 2、由男寝全体同学在晚会结束时清理教室。
- 3、主持人应提前准备好台词和节目安排顺序。
- 4、同学全程参与我班晚会。
- 5、晚会教室课桌应摆放为方形。
- 6、未尽事宜一律由总组长、副组长向班主任汇报后进行处理。

工作计划详细 婚礼流程策划方案篇八

春节联欢会暨表彰大会

20xx年x月x日13：30—17：00

xxx参加人员：酒店领导和员工、集团其它企业领导和员工

- 1、展示xx集团的辉煌，激发员工的企业归属感、荣誉感和自豪感；

3、邀请优秀员工父母出席大会并颁发礼品，让优秀员工家庭更加支持员工在酒店工作，努力创造更好的业绩。

a□企业文化展示：企业愿景、企业理念、企业口号（若干）；

b□企业成果展示：企业产品介绍、年度内大型营销活动、员工活动等；

c□先进集体和优秀员工风采展示：照片、简介、个人感言、集体口号。

上述展示内容以展架形式，在xx走廊通道和xx会场入口处摆放。

1、大会入场时，在xx舞台大屏幕上，循环播放企业宣传片。

2、集团各企业文娱节目展示集团员工的才艺和员工队伍良好的精神风貌。演出节目将进行评比，评选出一等奖一个、二等奖两个、三等奖三个，其余为优胜奖，参与演出员工均有奖品。

3、年度先进集体和优秀个人表彰

g□千人宴会厅观众席通往舞台设红地毯，所有领奖人员均通过红地毯走向舞台，整个领奖过程在富于激情的音乐伴奏下进行。

4、现场观众幸运大抽奖

一等奖：1人，奖励价值xxxx元奖品；

二等奖：2人，奖励价值xxx元奖品；

三等奖：5人，奖励价值xxx元奖品；

幸运奖：20人，奖励价值xx元奖品。

5、冷餐会

大会现场以圆桌形式摆台，摆放各式水果、糕点、糖果、饮料。

7、集团各企业领导与优秀员工、先进集体合影留念

工作计划详细 婚礼流程策划方案篇九

1、增强区域员工的内部凝聚力，提升企业竞争力；

2、对20年区域营销工作进行总结，对区域市场业绩进行分析。制订新年度区域营销工作总体规划，明确新年度工作方向和目标。

3、表彰业绩优秀的公司内部员工，通过激励作用，将全体员工的主观能动性充分调动起来，投入到未来的工作之中。

XX

20xx年x月x日下午x点到x点

领导致辞、表彰优秀员工、表演节目同时聚餐

xx酒店x楼xx

由公司年会工作项目小组统一组织、执行。

会场内：方案：舞台背景喷画：文字内容、舞台悬挂烘托气氛的红灯笼；四周墙壁挂烘托节日气氛的装饰、舞台两侧放置易拉宝各2个，内容：宣传企业文化。

会场外：充气拱门放置宾馆大门外主要通道；宾馆入口处挂红布幅；宾馆内放置指示牌；企业年会的举办同样离不开活跃气氛的年会礼品，每一位参与年会的参会人如果收到一份别致的具有纪念意义的年会礼品，感受到举办人的诚意和祝福，一定会取得最佳效果，另外在年会中的互动节目中，送上一些小巧精致的年会礼品，更能活跃气氛，同时在奖励优秀员工时选择实用的年会礼品，更能拉近员工与企业的距离，增强企业核心凝聚力。

工作计划详细 婚礼流程策划方案篇十

3、实现领导和员工的互动，丰富员工业余生活，增进同事感情；

公司拟计划于20xx年12月10日举行“庆祝生日patty活动”，并借助此次活动欢迎新同事，丰富员工业余生活，增进公司内部的凝聚力和亲和力。

本次系列活动包含三个子活动

活动一：“猜猜他是谁”--达到预热暖场的效果

活动二：“唱生日歌，吃蛋糕”

活动三：“互动活动”

XXX

适合于开part的任何地方，建议公司会议室

全体同事。

活动主持人：媛姐

活动一：“猜猜他是谁（猜猜今天给谁过生日）”

第一个猜对了的同事，将获得由寿星亲自送出的幸运苹果一个。（苹果事先由公司准备好），当然了，送苹果的同时，主持人也可要求猜对的说几句祝福的话。

如果猜错了，需要表演一个节目。

注意事项：此活动的前提大部分同事不知道今天要给谁过生日。

活动二：“唱生日歌，吃蛋糕”

注意唱生日歌时，可以由第一个活动诞生的有文艺特长的同事领唱。

活动三：“互动活动”

可以从以下活动中选取

踩汽球

目的：活跃气氛，增进协调性和协作能力。

要求：人数为十名，男女各半，一男一女组成一组，共五组。

步骤：当场选出十名员工，男女各半，一男一女搭配，左右脚捆绑三至四个汽球，在活动开始后，互相踩对方的汽球，并保持自己的汽球不破，或破得最少，则胜出。

抢椅子

乐骤停时抢坐两张椅子，未坐到者淘汰；最后两人抢坐一张椅子，坐到者为胜。

猜五官

1、两人面对面

外的任何其它五官。

游戏4、拍七令

用具：无

人数：无限制

方法：多人参加