

供能物质的作用 社团日常活动总结(通用9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

供能物质的作用篇一

我们合唱社团是以今年x月组建的，本着学生自愿参加的原则，合唱团共有学生49人。在每周二下午社团活动时间训练。经过老师和同学们的合作和努力，合唱社团团员们在老师正确方法的指导下，通过循序渐进的、有针对性的训练，队员们都能用和谐、具有感染力的声音的来进行合唱。在本学期训练的过程中我们主要做了以下几点工作：

在合唱训练中我们一般采用视唱法，指导队员分声部先后练习，要求音高准确、节奏准确。每次练唱都用较慢速度，力求连贯、完整。先要求学生将两个声部都唱会，然后进行声部练习。在分声部练习时着重指导学生唱好自己声部的旋律，除音高、节奏唱准外，应注意正确的分句、气息的保持以及音量的控制，然后，用哼鸣来合唱，这样减少填入歌词后的音准问题，又使学生更好地体会歌曲的内容，表现意义、音准。各声部的旋律掌握后，才进入填词演唱阶段。

合唱曲队员在掌握了基本旋律后，为了更好地表现它的内容，我们及时地作了艺术处理。经过处理合唱队各声部本身声音的整齐、统一。声部与声部相互结合时声音和谐，恰当的表现了歌曲的风格和特点，每个队员都能自觉地按照作品规定的速度、力度与表情歌唱。

我们在合唱训练中坚持不单是要让学生学会一个声部或学会一首歌，而是要通过合唱的训练培养学生的和声听觉，发展和声思维，提高合唱技巧和能力，所以要求学生要将所有声部的旋律都掌握，让学生在各个声部都相互了解其艺术要求的前提下，能调节自身的音量和速度，达到声音和谐的效果。

总之，经过老师和队员的努力、合作，合唱社团的训练工作取得了阶段性的成绩，我们的表演受到大家的好评，在下一个阶段的训练工作里，我们将会投入更大的热情，把合唱队的训练工作做得更好，把合唱队的水准提升到一个更高的台阶，积极启发学生学习音乐的兴趣，通过有表情地歌唱使学生真正地感受到合唱艺术的魅力，以发展更多的队员，壮大我们的合唱队伍！

供能物质的作用篇二

2. 介绍公司的规章制度和岗位职责，使员工们在工作中自觉地遵守公司的规章，一切工作按公司制定出来的规则、标准、程序、制度办理。

3. 对新员工讲解汽车美容方面的发展前景，行业思想，播放能激励新员工的树立正确的人生价值和激发他们积极心态的视频。

4. 企业的文化、价值观和目标的传达。让新员工知道企业反对什么、鼓励什么、追求什么；让新员工能感受到汽配美容行业的发展空间大，公司的培养人才的机遇，能全心投入工作。

二、上岗前培训

5. 让新员工谈下前天的亲身临市场的心得，并进行相关方面的问题提问；最后进行考核；

6. 合格后分配到合适的部门，交予部门主管；

三、到职后一周

人事与新员工进行非正式谈话，重申工作职责，谈论工作中出现的问题，回答新员工的提问并进行培训考试。部门主管对新员工一周的表现作出评估，并确定一些短期的绩效目标并设定下次绩效考核的时间。

四、转正

3个月实习期满，合格转正。

供能物质的作用篇三

一、培训目的：

4、帮助员工养成一流的银行服务礼仪，提升个人和企业美好形象。

5、充分了解服务营销的重要性，掌握现代银行业必须具备的营销理念，并掌握在实际操作中运用。

二、课程对象：

银行新招聘员工以及入职两年以内的新员工。

三、课程简介：

如何使新员工能以最快的速度融入公司？如何能让新人以良好的心态、出色的成绩为企业创造产出？这是每一个成长中的企业都必须面临的问题。

一个新人在企业的成长与发展要经过一个较长的过程：一个

新人要摆脱外来者的心态，一般需要6个月左右的时间；而一个新人要真正理解与接受公司的文化，实现为企业创造价值，需要2年甚至更长的时间。

“如何在较短的时间里使新人建立归属感?如何让新人更好了解和融入企业文化?”

“如何使新人迅速进入工作角色，并建立良好的同事关系?”

所有这些问题都是企业经常面对的问题。

四、课程模型：

根据员工能力冰山模型：冰山上(职业资质、职业技能、职业规范)和冰山下(职业心态、职业道德、职业意识)，从深层次冰山下隐形部分出发，最终落实到冰山上显性部分。

五、授课方式：

启发式讲授、互动式教学、体验式学习，小组讨论、案例分析、角色扮演、情景模拟、管理游戏、导师将多年的实际工作经验与案例开放式与学员分享。

六、组织验收：

1、组织考试__年__月__日

2、上交职业生涯(5年内)规划

七、培训纪律：

1、不可迟到、早退，不得请事假，擅自缺席，如经发现将视为自动离职。

2、培训场所禁止吸烟、吃东西、大声喧哗。

3、培训要保持安静，注意力集中，不可窃窃私语。

4、同事之间要互相谦让、友爱，不可发生争执、打架，不能拉帮结派，一切不利于团结的事，一律禁止。

5、培训时应认真听课，作好笔记，不得做与培训无关的事。

八、培训态度和培训意义

(一)培训的态度：积极的态度已经成为当今最为稀缺、珍贵的资源；它是个人决胜于未来的最大资本，是纵横职场最核心的竞争力！再平凡的培训，只要有足够积极的态度，也能从中得到最有价值的锻炼！

(二)培训的意义：

1、掌握相应的工作技能和服务利益，职业道德，更快的胜任工作；

2、学到新的知识，获得经验，从而有机会提升；

3、坚持接受培训，可减少工作中的安全事故；

4、可以增加收入，创造更好的工作条件；

5、会增强自身对胜任工作的信心；

6、增强工作能力，有利于未来发展；

7、了解角色转变的心态和能力要求，树立正面的职业心态。

供能物质的作用篇四

一、活动目标：

- 1、让幼儿在交流活动中认识一些常见的交通标志。
- 2、让幼儿在游戏活动中体验交通规则的重要性，从而自觉地遵守交通规则。
- 3、让幼儿在合作学习中学得一些基本的学习方法。

二、活动准备：

- 1、精心布置活动场景。
- 2、收集各种交通标志(照片或图片)。
- 3、字卡：交通安全、红灯停，绿灯行、人行道、非机动车道、汽车道。

三、活动过程：

(一)展开联想，揭示活动主题

- 1、出示交通事故图片，请幼儿仔细观察。提问：

孩子们，刚才你们看到了什么?想到了什么?

- 2、多么可怕的车祸，为了不让这样的事情再发生，我们一定要注意交通安全。(出示字卡“交通安全”)

(二)在活动中体会交通规则的重要性

- 1、孩子们，看看我们坐的队形像什么?十字路口的学问可多了，现在我们就在十字路口做个游戏。老师请出三个司机，三个骑车的以及五个行人。

(1)孩子们，刚才你们看到了什么?你们想说什么?

(2) 如果生活中也是这样可不行啊!为什么会发生这种情况呢?

(3) (教师拿出信号灯标志)这是什么?谁能编句儿歌来说说信号灯的作用。(将标志贴在黑板上)幼儿回答后出示字卡“红灯停,绿灯行”。

2、认识了红绿灯,我们还要知道自己应该走哪条路,这就要知道每条路的名称。孩子们,看看这个十字路口,你认识这些道路吗?(人行道、非机动车道、汽车道)

(四) 现场指挥

1、刚才我们认识的交通标志对维护交通安全起着重要的作用。车辆的顺畅,人们的生命安全,更离不开交通警察。老师向交警叔叔学了一些指挥交通的本领,请小朋友仔细看,猜一猜是什么意思。

2、老师来当交通警察,请小朋友站在这个十字路口,听警察叔叔的指挥,一起动一动吧!

(五) 评价幼儿游戏情况, 结束。

儿童安全小知识:

1、增强红绿灯意识。红绿灯是设在街道路口的交通信号装置。“红灯停,绿灯行”按信号灯的指示通行,起步时向左右两边看是否有来车,然后从人行横道横过马路。自觉地接受交通信号的指挥。

2、学龄前儿童过马路要让大人牵引。不要让儿童单独上街。他们如在街道或公路上行走,必须有成年人带领。

3、不要在车辆临近时突然横过马路。人的大脑从接受外界信号到是否决定停步到最后停下来有一个过程。汽车也是这样,

当紧急制动时也有一个过程；再加上行驶的汽车有惯性，不能一刹即停。最安全之策，只能是：不要在汽车临近时突然横穿马路。

4、不要扒车。一些小孩出于好奇，常常利用车辆起步、上坡、减速时扒车，或作游戏或以扒车代步。这样很容易跌倒或摔伤。甚至造成生命危险。

供能物质的作用篇五

一、活动主题：“___年大庆——荣谐某某”

本次活动以“___年大庆——荣谐某某”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

二、活动时间：___年10月1日-10月31日。

三、活动目的：

以国庆佳节、___年大庆为引爆点，以突出国家“和谐社会”发展战略的精神，使得“和”的概念得到了无限提升、并深入人心，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升业

务量。

四、活动内容

活动主要包括以下内容：

(一) “___年大庆——荣谐某某” 优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠赠礼活动：

1. “荣谐某某.自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值100元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值100元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。活动礼品由各行自行购置。

2. “荣谐某某.刷卡贺国”

(1)活动期间申请卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当

地某某银行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3—4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3. “荣谐某某.快乐网银”

“某某e乐”个人电子银行交易排名交易排名奖，提供居家生活、投资理财倍增便利！

活动期间，在电子银行汇款手续费优惠20%幅度。

(二)“__年大庆——荣谐某某”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“__年大庆——荣谐某某”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1. 营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动

海报以及活动宣传折页，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2. 网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3. 活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4. 积极开展网点优质服务工作，提高柜台汇款等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5. 切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

(三) “___年大庆——荣谐某某”社区活动。

1. 扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住国庆节和国庆节的有利时机开展“___年大庆——荣谐某某”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2. 结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

(1) 积极拓展某某e乐业务

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动

进行一对一营销，争取导地代发工资等批量汇款业务。

(2) 切实促进个人储蓄存款业务

9月、10月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住国庆节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、。国庆节期间，各行要做好安排，活动期间，教育储蓄可只分两次存入的创新优势各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

(3) 有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

活动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的营销力度，推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。