# 推荐大学学生会迎新晚会活动策划方案(4篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-10-04

*推荐大学学生会迎新晚会活动策划方案一照章行医是预防发生的有效措施。定义强调的是医疗机构和医务人员的过失行为，有过失的前提是因违反规定。只要按章办事，就无违规及过失之说，即便有人身损害，也不能判定为。因此，落实各项医疗管理法规，在诊疗工作中认...*

**推荐大学学生会迎新晚会活动策划方案一**

照章行医是预防发生的有效措施。定义强调的是医疗机构和医务人员的过失行为，有过失的前提是因违反规定。只要按章办事，就无违规及过失之说，即便有人身损害，也不能判定为。因此，落实各项医疗管理法规，在诊疗工作中认真执行规章制度，是减少、保证医疗安全、预防发生的有效措施。

照章行医也是保证医疗服务质量的重要前提。医疗机构服务质量的高低，不仅取决于医务人员的医疗技术水平，还与医疗机构的管理水平，落实医疗规章制度有直接的关系。在长期的医疗实践中，我国医疗卫生机构已总结制定了一套完善的诊疗护理规范和常规，国家和国务院卫生行政部门出台了比较完善的法律法规和部门规章。认真遵守法律、法规，执行诊疗护理规范、常规，不仅是医疗机构和医务人员的义务，而且是从事医疗工作的重要依据和行动指南，特别是诊疗护理规范及操作常规，凝聚着古今中外历代医务人员行医的珍贵经验和深刻教训，对于提高医疗服务质量，保障医疗安全，防范的发生等都具有重要的意义。所以，照章行医不仅是为了避免的发生，同时，也是保证医疗服务质量的重要前提。

依法行医是保证医疗机构经营合法性的必要条件。医疗机构及医务人员只有依法取得执业许可证或者执业资格证，才能从事医疗活动，并且只有遵照国家颁布的法律、法规及部门规章制度行医，才能保证其从业的合法性。依法行医也是医务人员适应新规则自我保护的有效途径之一。当前的医患关系既要受道德规范的约束，又要受法律的制约，这就要求医务人员在具备良好的医术的同时，要有依法行医的观念。然而，医疗行为是高风险的特殊技术行为，本身蕴含着对人体可能的致害因素，具有获益与致害同时发生、发展的双向行为特征。这就要求医务人员在为患者提供医疗服务时，对具有法律效应--重要证据的病历，要严格按照《病历书写基本规范》，客观、真实、完整、详细地记录患者就诊时的身体状况、疾病的发生、发展及转归情况，以及在实施手术、特殊检查、特殊治疗前，必须向患者本人及其家属完成告知书的签署，以尊重和保护患者或家属的权益。只有这样才能不断地提高医疗质量，更好地为患者提供高质量的服务。

医务人员为社会提供医疗服务的目的是救死扶伤，保障健康，杜绝。但是，要做到这一点，并非易事。医务人员既要有高超的技术，强烈的责任心，还要有良好的职业道德。要求医务人员在品格和行为上真正值得病人信任托付。这就是意味着把病人的利益要放在首位。《中华人民共和国执业医师法》第二十二条第二项具体规定了\"树立敬业精神，遵守职业道德，履行医师职责，尽职尽责为患者服务\"，这是医师在执行活动中应履行的义务。

总之，医疗活动是一项高风险、高责任的科学实践过程，难免不发生意外，甚至出现事与愿违结果。由于医学科学的特点，就应当科学地、实事求是地看待医学，看待医疗活动。一定要增强安全和依法行医的意识。《条例》是从总体上调节、促进医患关系的法规依据，它既保障患者的合法权益，又保障医师的合法权益，不存在“针对”谁的问题。同时，医护人员只要依法行医，依规诊疗，没有因为过失而对患者造成人身损害，《条例》就是自己的“保护伞”。

**推荐大学学生会迎新晚会活动策划方案二**

社会实践是每一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，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。这是我进入大学以来的第一个学期，当然，也是我第一次经历社会实践。此次实践的具体内容为：

社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式。参加社会实践积极投入到社会这个圈子，既能锻炼我们的能力，又能增长见识，为以后步入社会奠定良好的基础。社会实践是我们大学生提前走进社会的一个不可多得的实践平台，因而作为一名在校大学生，适当的社会实践显得十分必要。在假期，走出家门参加一些力所能及的志愿活动，在带给别人方便的同时，锻炼了我们自己的生存技巧，可谓是“一举两得”。所以，在假期我和我的同学参加了“宁夏扶贫与环境改造中心”组织的“xx”活动，志愿者回访假期受助学生。我们的任务是回访红寺堡南川乡中船小学的十余位贫困受助校校学生。

根据家访学生具体任务的分配，我和xx同学家访十余位家庭困难的学生。并及时向资助人反馈对应受助学生的学习情况和生活状况，并且将爱心捐助款送往他们手中。同时将受助学生的感谢信反馈给资助人。

原本以为家访学生是一件非常容易的事，只是需要填表和看望受助学生。但是，当我真正做这项工作时，才发现它充满着重重挑战。我和xx同学首先要挤身于拥挤的公交车到我们所要家访的村子---xx村。空气中带着些许寒意，但我们心中可谓热血沸腾。到了村口，我们一遍又一遍的去打电话告诉受助学生我们的位置。当看到我们彼此在村口都冻得脸色发青时，我们相视而笑，谁也没有去抱怨，因为做志愿服务需要的是奉献精神。终于克服了种种困难，我和同学如愿家访到了第一位受助学生。令我们感动的是，刚一进门，受助学生的家长就端来了几杯热水并把我们往温暖的火炉旁边邀请，顿时我觉得挨再多的冻吃再多的苦也值了。因为我们的付出得到了学生家长的认可。虽然只是几杯热水，但那是我喝过的最甜最温暖的水。我印象最深的是家访xx乡xx村的xx同学。他是由年迈的爷爷和奶奶抚养成长的，家里十分贫困，但是我自始至终看见的是他脸上灿烂笑容，就像一棵沙漠里的小胡杨支撑着这个家的希望。虽然资助金只是很少的一点，但却是xx继续学习下去的动力。我无法想象如果没有“xx”，等待xx的又会是怎样的命运?但我知道他一定是一个快乐的孩子，因为他是幸运的。

随着几天家访的进行，家访活动也以圆满完成任务划上了句号。我记得那一张张满是稚气但坚强脸庞，他(她)们有着与年龄不相称的成熟，坚强的让人心疼。通过这次家访，更加让我领悟到了志愿精神的内涵和学习知识的重要性。也让我知道自己是多么的幸福，要好好珍惜现在的学习机会，因为并不是每个人都可以拥有学习的机会。

“生活于

在这里我想感谢“xx”给了我这样一个机会，让我可以把自己的想法付诸于行动。 我会继续努力完成大学学业，我也会在接下来的几年之内，尽自己最大的努力去做好家访学生的工作，为受助学生奉献绵薄之力。

我觉得通过这次假期回访受助学生活动，我提出以下建议：

1、受助学生的信息存在纰漏，导致我们在做工作时灰常因为信息的不准确而走弯路，建议在整理信息是多检查几遍。

2、受助学生家长对“xx”的助学活动宗旨理解不彻底，只是单纯的以为xx只是一个给钱的项目，应该制作一些宣传单之类的，方便箱向学阐释这个项目的真实寓意。

3、我认为在回访表内应该添加一项家长意见，有资助人填写的鼓励话语，切身拉近资助人与受助学生的离，让这个活动更加温暖。

4、主办方应该多举办几次讲座，让志愿者有更好的与人沟通的技巧，使家访工作少一些不利的人为因素。

5、有些学生的家可能比较偏僻或难以寻找，可否不去学生家，而让学生带着感谢信等到双方都可以有条件，有能力到达的地方汇合来完成回访工作。

6、在回访工作结束以后，由资助人打电话询问受助学生，看爱心捐款是否如实如数的由志愿者送入手中，以此来监督志愿者和中心，确保整个过程的透明度和真实性，并且达到慰问效果。

**推荐大学学生会迎新晚会活动策划方案三**

电工实习，是以自己动手，掌握一定操作技能并亲手设计、制作、组装与调试为特色的。它将基本技能训练、基本工艺知识和创新启蒙有机结合，培养我们的实践能力和创新精神。作为信息时代的大学生，作为国家重点培育的高技能人才，仅会操作鼠标是不够的，基本的动手能力是一切工作和创造的基础和必要条件。在这次电工实习中，我学到了很多东西。首先是团队的合作。一个人的“视线”毕竟有限，不可能把每一方面都考虑到，这就需要团队的合作。每个同事共同努力下，每次实验都能在较短时间内完成并顺利通过老师的考核。

其次，这次实习使我更深刻地了解到了实践的重要性。通过实习，我们更加体会到了“学以致用”这句话中蕴涵的深刻道理。理论说得再好，如果不付诸于实际，那一切都是空谈。只有应用与实际中，我们才能了解到两者之间的巨大差异。开始的时候，老师对电路进行介绍，我还以为电工实习非常简单；直至自己动手时才发现，看时容易作时难，人不能轻视任何事。连每一根电线，都得对自己、对工作、对人负责。这也培养了我们的责任感。

通过这3多个月的电工技术实习，我得到了很大的收获，这些都是平时在课堂理论学习中无法学到的，我主要的收获有以下几点：

1、掌握了几种基本的电工工具的使用，导线与导线的连接方法，导线与接线柱的连接方法，了解了电路安装中走线、元件布局等基本常识；

2、了解了船舶各种电气安装方法；

3、本次实习增强了我们的团队合作精神，培养了我们的动手实践能力和细心严谨的作风；

4、了解到了焊普通元件与电路元件的技巧、电动机、先进发电机的工作原理与组成元件的作用等。这些知识不仅在课堂上有效，在日常生活中更是有着现实意义。

5、锻炼了自己的动手能力。在实习中，我锻炼了自己动手技巧，提高了自己解决问题的能力。比如做电路板的元件的焊接，好几个焊盘的间距特别小，稍不留神，就焊在一起了，但是我还是完成了任务。

通过这次实习，我也发现了不少问题。有的同事把零配件及其工具乱拿乱放，以致于大家每次都要花费不少时间找齐自己的工具及其零配件。我的工具也因此而丢了。虽然实习场地是开场自由的，但我想还是要有纪律些比较好；毕竟，无规矩不成方圆。而且，好多同事不懂得节约，电线剪得到处都是。要知道国家的资源有限，勤俭节约是从各方面体现出来的，要建设节约型社会，就要从小事做起，从点滴做起。我觉得我们应该多给自己增加动手的机会，锻炼自己的动手能力。而在三个月的实习过程中最挑战我动手能力的一项训练就是焊接。焊接是金属加工的基本方法之一。其基本操作“五步法”（准备施焊、加热焊件、熔化焊料、移开焊锡、移开烙铁）看似容易，实则需要长时间练习才能掌握。刚开始的焊点只能用“丑不忍睹”这四个字来形容，但焊接考核逼迫我们用仅仅一天的时间完成考核目标，可以说是必须要有质的飞跃。于是我耐下心思，戒骄戒躁，慢慢来。在不断挑战自我的过程中，我拿着烙铁的手不抖了，送焊锡的手基本能掌握用量了，焊接技术日趋成熟。当我终于能用最短时间完成一个合格焊点时，对焊接的恐惧早已消散，取而代之的是对自己手动能力的信心。在这一过程当中深深的感觉到，看似简单的，实际上可能并非如此。在对焊接实习的过程中我学到了许多以前我不知道的东西，比如，像实习前我只知道有电烙铁，不知道它还有好多种类，有单用式、两用式、调温式、恒温式、直热式、感应式、内热式和外热式，种类这么多。还有就是在挂锡以前不能用松香去擦拭电烙铁，这样会加快它的腐蚀并且减少空气污染，等等。但是我也遇到了一些不明白的地方：

待电烙铁加热完全后，到底是先涂助焊剂还是先挂锡，我采用后者，有人采用前者。都焊出来了，但我在焊接的过程中经常出现焊不化的状况，而采用后者不是加快它的腐蚀并且减少空气污染吗，不明白。我很感谢船舶主管以及我的师傅对我们的细心指导，从他们那里我学会了很多书本上学不到的东西，教我们怎样把理论与实际操作更好的联系起来和许多做人的道理，这些东西无论是在以后的工作还是生活中都会对我起到很大的帮助。

三个月的实习短暂，但却给我以后的道路指出一条明路，那就是思考着做事，事半功倍；更重要的是，做事的心态，也可以得到磨练，可以改变很多不良的习惯，而通过磨合，心与心的交流以及逐渐熟练，使我们学到了这种经验。

实习这三个月的确有点累，不过也正好让我们养成了一种良好的作息习惯，它让我们更充实、更丰富。这就是三个月实习的收获吧！但愿有更多的收获伴着我，走向未知的将来

**推荐大学学生会迎新晚会活动策划方案四**

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来汽车贸易企业在沈城犹如雨后春笋迅速的发展。汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式。在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90？以上。只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。 而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

作为一名汽车服务工程专业的大学生，我们必须走在时代的前沿，了解最新的汽车动态及 技术，掌握汽车相关的知识，利用一切可以利用的时间和机会参加社会实践活动，把我们 所学的知识与社会相结合，不断地在实际中总结经验，提取精华，充实自己，完善自我， 才能更好的为社会服务，并且可以为以 后的工作之路做好铺垫，还可以熟练掌握汽车行业的销售和售后技能。

（1）实习时间和地点

20xx年5月份中旬；

湖南省长沙市中南汽车世界a01（星沙收费站旁），湖南仁孚汽车销售服务有限公司是梅赛德斯—奔驰（中国）汽车销售有限公司授权的湖南首家特许服务中心。学校的目的是让我们更清楚的了解汽车市场的现状，汽车的发展史， 了解以后的实习环境。

（2）实习单位背景介绍

与众多4s 店相邻，交通比较便捷，员工素质精良尽责。奔驰4s店是一家集销售、维修、美容装饰为一体的汽车经销企业。奔驰 4s 店秉承顾客就是上帝的理念一直在不断完善服务质量，努力的在前进中。因为公司在发展阶段，所以目前还是以销售为主售后为辅 的方式运营。公司设有销售部、钣喷装饰部、售后维修部、配件管理及精品销售部。这家公司主要经营奔驰汽车，主要销售车型为：c 级，e 级，s 级，g 级等。

（3） 实习部门介绍

售后维修部。售后的服务项目比较完整，主要包括车辆的保养、维修、外出救援、保险理赔、钣金喷漆、车辆装饰、二手车置换等。维修部日常主要负责车辆的维修、保养及钣喷装饰等工作。

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约

成交——交车——售后跟踪

1、接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2、咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3、车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

4、试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5、报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6、签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7、交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8、售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

（1）4s店服务流程

1、接待准备：服务顾问按规范要求检查仪容、仪表；准备好必要的表单、工具、材料；环境维护及清洁。

2、迎接顾客：主动迎接，并引导顾客停车；使用标准问候语言；恰当称呼顾客。

3、环车检查：安装三件套；基本信息登录；环车检查；详细、准确填写接车登记表。

4、现场问诊：了解顾客关心的问题，询问顾客的来意，仔细倾听顾客的要求及对车辆故障的描述。

5、故障确认：可以立即确定故障的，根据质量担保规定，向顾客说明车辆的维修项目和顾客的需求是否属于质量担保范围内。 如果当时很难确定是否属于质量担保范围，应向顾客说明原因，待进一步进行诊断后做出结论。如仍无法断定，将情况上报一汽轿车服务部待批准后做出结论；不能立即确定故障的，向顾客解释须经全面仔细检查后才能确定。

6、获得、核实顾客、车辆信息：向顾客取得行驶证及车辆保养手册；引导顾客到接待前台，请顾客坐下。

7、确认备品供应情况：查询备品库存，确定是否有所需备品。

8、估算备品/工时费用：查看dms系统内顾客服务档案，以判断车辆是否还有其它可推荐的维修项目；尽量准确地对维修费用进行估算，并将维修费用按工时费和备品费进行细化；将所有项目及所需备品录入dms系统；如不能确定故障的，告知顾客待检查结果出来后，再给出详细费用。

9、预估完工时间：根据对维修项目所需工时的估计及店内实际情况预估出完工时间。

10、制作任务委托书

11、安排顾客休息

（2）售后服务工作的内容

1、 整理客户资料、建立客户档案：客户送车进厂维修养护或来公司咨询、商洽有关汽车技术服务，在办完有关手续或商谈完后，业务部应于二日内将客户有关情况整理制表并建立档案，装入档案袋。客户有关情况包括：客户名称、地址、电话、送修或来访日期，送修车辆的车型、车号、车种、维修养护项目，保养周期、下一次保养期，客户希望得到的服务，在本公司维修、保养记录（详见“客户档案基本资料表”）。

2、 根据客户档案资料，研究客户的需求：业务人员根据客户档案资料，研究客户对汽车维修保养及其相关方面的服务的需求，找出“下一次”服务的内容，如通知客户按期保养、通知客户参与本公司联谊活动、告之本公司优惠活动、通知客户按时进厂维修或免费检测等等。

3、与客户进行电话、信函联系，开展跟踪服务：业务人员通过电话联系，让客户得到以下服务：

（1）询问客户用车情况和对本公司服务有何意见；

2）询问客户近期有无新的服务需求需我公司效劳；

（3）告之相关的汽车运用知识和注意事项；

（4）介绍本公司近期为客户提供的各种服务、特别是新的服务内容；

（5）介绍本公司近期为客户安排的各类优惠联谊活动，如免费检测周，优惠服务月，汽车运用新知识晚会等，内容、日期、地址要告之清楚；

（6）咨询服务；

（7）走访客户。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为深刻的了解。通过两位带领我们实习的专业老师的讲解，我们认识到当前中国的汽车市场潜力巨大，前景良好，作为一个汽车专业的学生，我们所的知识是与专业息息相关的，汽车服务工程是一门全面的汽车知识的学科。并且对专业的实际应用有了更多的了解，增强了专业知识的感性面及认识面。在两个实习单位见习之后，我们看到了一辆汽车进入到4s店后是如何在销售，车内装饰，售后信息反馈，零件更换，整体保养，车身维修等等一系列完善的服务项目和服务流程上提供服务的。 从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的技能是不能在书本上彻底理解的。短短的实习，让我大开眼界，也学会了不少东西，也让我对自己今后要从事的行业有所思考。短短四天仿佛思想又得到了一次升华，心中又多了一份人生感悟。这次实习让我深刻体会到读书固然是增长知识开阔眼界的途径，但是多一些实践，畅徉于实践当中接触实际的工作，触摸一下社会的脉搏，给自己定个位，也是一种绝好的提高自身综合素质的选择。

虽然只是短短一下午的奔驰4s店的参观，但我懂得了服务的重要性，从在4s店的参观中，我看到了很多不同的部门，为我们介绍的学姐学长也跟我们讲了很多重要的东西，其中有公司的介绍，有他们各部门的分工协作，在参观的时候，让我真真切切的感受到工作需要细致谨慎，需要用心，不然会在工作中遇到各种难题的，甚至容易闯祸的。其次，我感受到了与人打交道的重要性，人生活在社会上就得融入社会这个群体，就得与人交流，不仅仅是靠学到的那点小小的理论知识所能替代的，关键在于你会不会与人交流。因此，这次参观，在另一种意义上，它告诉我要看自己的性格适合什么样的工作，因此好给自己今后的人生定位，感谢老师带我们一起去完成了这次实习以及对我们的细心指导，同时感谢学校给我们这次宝贵的实习机会。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找