# 有关10.13少先队建队日活动方案

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-06-21

*有关10.13少先队建队日活动方案一您好!接教育局通知，现将我园国庆节放假的相关事宜安排如下：国庆放假时间为10月1日-10月7日，10月8日(周三)开始上课。国庆黄金周，想必您已安排好了形式多样的放松、娱乐活动，但孩子的健康是您的关注，也...*

**有关10.13少先队建队日活动方案一**

您好!接教育局通知，现将我园国庆节放假的相关事宜安排如下：国庆放假时间为10月1日-10月7日，10月8日(周三)开始上课。

国庆黄金周，想必您已安排好了形式多样的放松、娱乐活动，但孩子的健康是您的关注，也是我们的牵挂，为了让幼儿度过一个愉快、平安、健康、充实的国庆假期，我们在此提醒家长朋友们，无论出游还是留在家里，时刻关注孩子的健康，请您密切配合：

(1)因长假期间很多爸爸妈妈会带着孩子外出游玩，开阔孩子的眼界，增长孩子的知识，希望家长尽量减少聚会或到公园、商场等人群拥挤的公共场所外出的活动。以免造成幼儿身体不适。多参加一些户外活动或体育运动，并保持居室的通风和清洁卫生要注意节日期间的公共卫生、交通安全，劳逸结合。

(2)家长要时刻注意幼儿的饮食卫生，不要暴饮暴食，不要吃过多零食，避免消化不良，引起胃肠疾病。

(3)在家休息的幼儿，要合理安排好作息时间，早睡、早起，不可让幼儿长时间在室内看电视，尽量保持幼儿园的作息规律，以免孩子放假后回到园中出现不适应的现象。

(4)家长加强安全意识，幼儿外出活动一定要有家长陪同，并注意交通安全，注意家庭物品的合理放置，不让幼儿接触不安全物品及电源，谨防意外事故的发生。

(5)请勿将幼儿单独留在家里，外出时要提高警惕，防止坏人诈骗孩子，防止伤害未成年人的事件发生。

(6)继续在家养成良好的生活卫生习惯和行为习惯，例如自己的事情自己做，自己吃饭，自己穿衣，帮助妈妈做些扫地、择菜之类的家务活等等自理能

(7)天气变凉，家长要多注意幼儿，及时帮幼儿增减衣物。

(8)教育幼儿不得私自或结伴到河边、塘边玩耍或游泳，要远离不安全场所，不参加没有安全保障的活动。

祝小朋友们过一个安全、健康、快乐、充实的国庆假期。

**有关10.13少先队建队日活动方案二**

1、最美是过程，最难是相知，最渴望是结果，最苦是相思，最漫长是等待；最幸福是真爱，最怕是无情，最悔是错过，最高兴是有你这位朋友！国庆节快乐！

2、烦恼太多？学会放手；痛苦难忍？喝点美酒；快乐不久？分享与友；生活无助？多交朋友；假期孤独？出门走走；长假将至，祝你快乐无忧！

3、放大我对你的思念，缩小我对你的距离，复制我对你的祝福，加粗我对你的关怀，我将上面一切制成文本发送到你的手机，祝你国庆节快乐。

4、金秋蓝天艳阳天，高瞻远瞩北京望。中秋佳节迎国庆，祖国华诞举国欢。锦秀山河红旗展，大江南北美丽艳。祝福祖国生日好！永远屹立世界东方。朋友：同庆国庆，欣喜快乐！中秋节祝福短信

5、红旗飘，精神好，十一假期安排好，休息好，吃喝好，身体健康最是好，欢聚好，沟通好，朋友交情联络好，一条短信一份心意，收到就好，祝你十一快乐。

6、举国上下，普天同庆，火树银花，五彩缤纷，花团锦簇，欢天喜地，张灯结彩，欢聚一堂，安居乐业。祝你国庆节快乐！

7、普天同庆，喜气洋洋，四海升腾，车水马龙，庄严肃穆，红旗招展，彩旗如林，成群结队，经济发展。祝你国庆节快乐！

8、盛况空前，仪式隆重，盛情邀请，兴高采烈，笑脸洋溢，锣鼓喧天，载歌载舞，高高兴兴，共同庆贺。祝你国庆节快乐！

9、天高云淡，歌舞升平，欢聚一堂，欢天喜地，全国齐欢乐，黄金周，旅游月，欢庆的锣鼓。祝你国庆节快乐！

10、放假：昼短夜长，成天赖床；饮食：生化危机，注意身体；风景：门票很贵，人多排队；祝福：国庆来到，福星高照。愿你长假乐逍遥，幸福满怀抱！

11、对恋人的爱，是甜蜜缱绻；对亲人的爱，是无悔无怨；对朋友的爱，是真心思念；对祖国的爱，是忠诚奉献。国庆佳节，愿爱与你相伴，幸福陪你永远！

12、想念一个人是多么美好，就算只剩记忆也可参考，直到有天你我变老，回忆随着白发风中闪耀，至少我清清楚楚知道：你若想起，你会微笑！国庆节快乐！

13、愿甜蜜伴你度过一天中的每一时，愿平安同你走过一时中的每一分，愿快乐陪你度过一分中的每一秒。国庆节快乐！

14、最近你还好吗？挣扎和思念，都怕你听见，如何遮掩，对你痴痴地爱恋，一颗温柔的心跳在黑夜里独眠，想你，是我永远的语言！国庆节快乐！

15、请用秒钟忘记烦恼，用分钟享受快乐，用小时与喜欢的人度过，用辈子关怀最爱的人，然后用个微笑接受我现在传递给你的短信！国庆节快乐！

16、五星红旗迎风飘扬，胜利歌声多么嘹亮。生命因道德而精彩，国人因红旗而骄傲，我热爱五星红旗，我热爱我伟大的祖国

17、五星红旗，您是我的骄傲，我为自己是一个中国人而感到自豪！

18、伟大的中国，我爱你。我要做一个讲文明，有礼貌的学生。

19、祖国妈妈，你是大树，我是树叶？一片叶子便是一片春色。祖国妈妈，你是阳光雨露和营养，我是一棵小树，你培育着我成长，让我成为参天大树。

20、我自豪，因为我是中国人，我要好好学习，长大后报答祖国，敬礼！

**有关10.13少先队建队日活动方案三**

根据国家法定节假日通知：201xx年公司春节放假通知，建筑装饰公司春节放假时间为：20xx年xx月xx日-xx日，共10天，xx月xx日、xx月xx日正常上班。

根据xx公司业务情况，整体放假、工作安排如下：

1、放假下班前请将个人桌面杂物及纸篓清空，以减少蟑虫滋生及异味。

2、行政人事部李经理负责工作协助、卫生检查等等工作。

3、放假期间，所有部门经理及以上级人员手机早8：30至晚8：00要处于开机状态，以便于处置突发情况或对在施项目给予支持。

4、放假前最后一天，由行政人事部和各部门经理检查水、电、门窗关闭情况，必须做到断水断电、锁门关窗。

5、回家和外出旅游的员工要注意人身及财物安全。

祝广佳装饰公司所有员工度过一个欢乐祥和的20xx年春节，请将装饰公司对您家人的问候一并转达！

建筑装饰工程有限公司

行政人事部

20xx年xx月xx日

如果放假期间要是有客户想装修，请拨打我们公司的24小时咨询热线。 先进行装修沟通和预定，等放假回来，我们的设计师将第一时间与你取得联系沟通。

24小时装修咨询热线：   z经理

放假期间另外两部业务座机将无人接听

祝福各位员工和广大客户x年吉祥，x年行好运，新年快乐！！

**有关10.13少先队建队日活动方案四**

在营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

“5个一”的成绩不可忽视

被过滤广告

1.铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a、b、c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家;b类有94家;c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家;终端客户掌控力为84%。我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4.确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策;如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5.创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

20xx年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元;利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

“5个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是必须扫清的壁垒。

1.无透明的过程

虽然营销部已以建立了一套系统的管理制度和办法，每天工作也有布置和要求，但是，仅仅是把业务人员像“放鸽子”一样放出笼，离开了公司之后，业务人员做了还没有做，做得怎样了没有跟踪指导和检查，全凭业务人员的口头汇报，从而导致部分的工作、计划、制度的执行大打折扣。

2.无奖罚的结果

业务人员干得好与坏，差别不大，好的略有奖励;差的，毫无惩罚，心慈手软，“恩”“威”未并施。

3.无激励的待遇

给每个业务人员一碗“大锅饭”，人人都处于一种“吃不饱，饿不死”的状态之中。对上进的人，没有激励，对懒散的人，却有保障，做一天和尚撞一天钟做不做工作无所谓的思想滋生并蔓延。

4.无监控的账款

一方面，财务小组对各区铺货数额没有控制，置管理办法中的“饱和铺货量”于不顾，只要业务人员要货就发，应收账款额度加大，而且对每一个人的每一笔应收帐款未作及时提醒和催收。另一方面，业务人员对对应客户的经营动向把握不准，加大了货款的催收难度，甚至少量的准呆帐产生。

5.无充分的权力

在选择品种时受公司干扰太多，没有充分的自主权，市场运作不是以需求为导向，而是听公司“行政指令”。有好产品，没有好厂家;有好厂家，没有好产品，加大了操作的难度。

5条建议仅供参考

部门该如何转型?“终端”怎样才能赢得公司上下一致和重视?武汉办作为部门的一份子，怎样才能 顺应这一历史的转折?

1.重塑营销部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润。通过完善终端网络来提升产品销量。

2.建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”大面积地向药店派驻自己的营业员(可兼职)。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3.调整产品结构。

产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求10个左右利润空间大的产品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4.货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送;款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率;二来可以降低货款风险;三来可以避免货铺出去又收回来。

5.改变待遇分配机制。

在完成基数任务的前提下，工资待遇下不保底，上不封顶，既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

**有关10.13少先队建队日活动方案五**

各部门：

为使所有员工过上一个祥和、愉快的春节，保证春节放假期间公司的生产、经营正常开展，现将春节放假有关事项通知如下：

一、x年春节公司放假时间为：x月x日(农历)至x月x日(正月x)，共10天，x月x日正式上班。

二、 生产部门的放假事宜根据生产任务妥善安排。

三、家在外地以及特殊情况的员工需要提前返乡的，应办理请假手续，并报送综合管理部备案。

四、各部门应于x月x日前对各自的办公场所、生产车间、仓库等进行一次卫生大扫除及安全大检查。落实\"三防\"措施，重点做好防火、防盗工作，保证用电安全(员工在离开岗位前请关闭所有电器的电源)，杜绝事故隐患，确保假期内公司的安全。

五、放假期间各部门应根据经营需要安排好本部门值班，值班人名名单请于x月x日前报综合管理部备案。

x年x月x日

**有关10.13少先队建队日活动方案六**

一、元旦：1月1日放假，与周末连休。

二、春节：2月15日至21日放假调休，共7天。2月11日（星期日）、2月24日（星期六）上班。

三、清明节：4月5日至7日放假调休，共3天。4月8日（星期日）上班。

四、劳动节：4月29日至5月1日放假调休，共3天。4月28日（星期六）上班。

五、端午节：6月18日放假，与周末连休。

六、中秋节：9月24日放假，与周末连休。

七、国庆节：10月1日至7日放假调休，共7天。9月29日（星期六）、9月30日（星期日）上班。

假期驾车出行要注意

国务院办公厅放假安排20xx 20\_全年放假安排通知

1、出发前根据地图和路况合理选择路线，避开车流量大的高速路段。

2、注意跟前车保持车距，虽然在高速免费的时候难免会被人加塞，因为车流量可能是平时的好几倍。但是至少还是保持在50-100米的车距，这样就算前方发生事故也有足够的刹车距离，对于100km/h的时速，紧急制动必须有40米以上的制动距离。

3、远离拉货的大货车和长途大巴车，这些车一个是吨位太大，紧急制动的距离更长，而且对于家用车来说就是以石击卵，在满载的大货车来说，家用车就是玩具，所以别随意跟随大货车，或者在大货车前面急刹车。

4、第四点本来应该放在第一点的位置，但是还是按照重要性的角度来说吧，要检查好车况，最次也要检查好轮胎，防止在高速路上发生爆胎的问题。

5、如果不幸遇到事故，首先是冷静，对于爆胎的意外的话，紧握方向盘，快速按下双闪，在后方没问题的情况下尽量靠近减速带，不要用力踩刹车，当车速慢下来的时候可以轻踩制动。

如果是遇到前方发生紧急事故，能在躲闪的情况下尽量躲闪，实在避免不了碰撞那就踩死制动踏板，用正面来碰撞。然后在车内人员无碍的情况下，尽快离开现场。

6、如果已经发生事故，首先尽快离开现场，然后放置三角警示牌。随后拨打110或者救援

**有关10.13少先队建队日活动方案七**

进入公司已经快2年了，不仅学习到了很多手机方面的知识和销售技巧，而且还积累了一些销售经验，为了能与大家一起进步，我把我在销售中的一些做法整理为以下几点：

世界级的管理大师彼得。杜拉克曾经说过“企业成立的目的是要创造顾客和保留顾客。”什么东西能创造顾客?就是销售。保留顾客的秘诀就是服务。好的开始是成功的一半， 销售 首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应该善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

开场白的技巧

好的开场白能够很好地促成顾客开单。顾客在进入一家卖场后， 销售 人员是整个营业厅各个部门的代言人，为达到成功交易，销售人员应该掌握好开场白的技巧。开场白需要直接，快速切入正题

开场的第一个技巧是销售“新”的产品或特色，对于新产品顾客会产生好奇心，会有较强倾听的愿望，销售人员要不断将卖场的产品表达出“新”来，将所有表达的东西呈现出来，和顾客一起欣赏，促使顾客对新产品的认知。销售人员可为顾客设想，帮助顾客去想象自己所需的外观和内在功能。这点对于开单帮助很大。

营造热销气氛

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，因此销售人员需要适当营造热销气氛。如何营造热销气氛?除了接待的顾客以外，销售还应利用好正在拍照、摄像、开单的顾客来制造话题，通过你的语言表达来实现热闹气氛。例如：这个价格是全县最低的价格的，质量很稳定，每天都有多少人来订够，并且反映都很好，有很多人购买之后还带朋友来买，等等。要通过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言可以成功地促成更多销售。

心态决定行动

优秀的销售人员要善于寻找自己卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自己卖场的缺点来安慰自己，允许自己不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。有数据统计：每位消费者都有消费的潜能。如果顾客预算是1000元购买一部手机，当他的消费潜能被激发出来后，最后可能花费到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

运用人性的弱点

绝大部分人希望多赚，少花钱，还有一些人喜欢与众不同等等。聪明的销售人员要学会运用人性的弱点促成销售。多嫌的心态表现为希望花相同的钱赚取更多的利益。这样的顾客，在销售工作中随处可见，赠品可以很好地满足这种顾客多赚的心态。但在赠送之前，一些定要清楚顾客喜欢何种赠品，不然顾客往往会要求很多。销售人员要把握住一个尺度。尽管赠品的价格不一定很高，但是顾客并不愿意另外花钱购买。这就是赠品的魅力，人的弱点会认为获得的赠品是“不要白不要”，获得赠品就是多赚了。同时要尽量体现出赠品的价值感。

少花与多赠的心态是相互对应的，少花也是人性的弱点，利用促销、打折、免费都可以使顾客少花钱，从而极大地刺激顾客的消费欲望。

要学会询问

尽量先询问容易的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员一定要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最后。当顾客对这部手机的所有价值充分认可了，再谈价格，就会减少很多很多阻力。过早的问及顾客的预算，还容易令顾客产生抵触心理。问到的预算往往都不是真话。

门市人员应学会在沟通中判断顾客的消费能力，然后为顾客设计预算。如果顾客及早地介入到价格中，门市人员可以运用一些像“没关系，价格一定会让您满意，先看看喜不喜欢这部手机，如果不喜欢的话，再便宜，你也不会购买的，是不是?”然后继续讲产品或与顾客沟通，刺激顾客的购买欲望。若顾客刚进门就询问价格，此时，顾客的购买欲望并不足，只是在参考各个卖场的销售，价格很难让顾客满意。遇到这样的顾客可以充分把握好，让我们的服务把顾客留下，而不是夸夸其谈的把价格挂在嘴边，这样很容易流失成交机会。

“第三者”是阻力也是助力

销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个“第三者”的存在，成交就有了一定难度，销售人员要利用好“第三者”，关心得当。让“他”、“她”先认可你的态度，知道没有不一样的对待他们，他们得到同样的重视和关心。

四、帮助顾客做决定

在最后要订单的时候，门市人员的心态是很重要的，要实现成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐性，帮助客户做决定是很好的一种技巧。

在销售法则中有一个二选一法则，销售人员可以给顾客价格套系，让顾客决定1或者2，适当的强迫顾客从1或2中作决定。

数量有限或限期是销售行业经常采用的方式，当门销售人员明确、诚恳地告知顾客时，会增加顾客在时间以及限量方面的销售，急迫感使顾客明确若现在不购买，就会错过极好的机会。销售人员要记住，不要轻易放走顾客，顾客出了这个门就不一定会是你的顾客。在谈判过程中，给顾客强大的压力。此时(今天)就是最好的机会。

**有关10.13少先队建队日活动方案八**

因国庆节，以及韩国开天节，中国大使馆领事部10月3日(周一)至7日(周五)不对外办公。

중국 국경절, 한국 개천절 연휴로 10월3일~7일은 중국대사관사부 대외업무가 없는 것을 알려드립니다.

the consular department of chinese embassy will be closed on october 3rdto 7th , for the chinese and korean holiday.

中国驻韩国大使馆领事部

二〇一六年九月一日

国务院办公厅关于20xx年

部分节假日安排的通知

国办发明电〔20xx〕18号

各省、自治区、直辖市人民政府，国务院各部委、各直属机构：

经国务院批准，现将20xx年元旦、春节、清明节、劳动节、端午节、中秋节和国庆节放假调休日期的具体安排通知如下。

一、元旦：1月1日放假，与周末连休。

二、春节：2月7日至13日放假调休，共7天。2月6日(星期六)、2月14日(星期日)上班。

三、清明节：4月4日放假，与周末连休。

四、劳动节：5月1日放假，5月2日(星期一)补休。

五、端午节：6月9日至11日放假调休，共3天。6月12日(星期日)上班。

六、中秋节：9月15日至17日放假调休，共3天。9月18日(星期日)上班。

七、国庆节：10月1日至7日放假调休，共7天。10月8日(星期六)、10月9日(星期日)上班。

节假日期间，各地区、各部门要妥善安排好值班和安全、保卫等工作，遇有重大突发事件，要按规定及时报告并妥善处置，确保人民群众祥和平安度过节日假期。

国务院办公厅

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