# 2024年安全活动个人发言(三篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-08-30

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧安全活动个人发言篇一(2)人流...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**安全活动个人发言篇一**

(2)人流量大。形象好，地理位置好;

(3)超市定位及其商圈的顾客群，与促销产品的定位、目标消费群一致。

2.制定有诱因的促销政策。

(1)师出有名。以节庆贺礼、新品上市之名打消变相降价促销的负面影响;

(2)尽量不做同产品搭赠(如\"买二送一\")，避免降价抛货之嫌，否则结果可能\"打不到\"目标消费者，反而\"打中了\"贪便宜低收入的消费群。

(3)可用成熟品牌带动新品牌\_销售。但要注意两者档次，定位必须在同一层次上(如果老品牌已面临种种品牌危机、形象陈旧则不可取)。如可口可乐公司的副品牌雪碧在二三级城市很受欢迎，而醒目是该公司推出的又一新品牌。定位也是在二三级市场。醒目上市与雪碧\_销售，在二三级市场取得了良好效果;

(4)注意与重点超市联合促销。既促销产品，又增进客情。如买本公司产品\_\_元。赠该超市购物券一张;买该超市商品\_\_元，赠本公司产品一份。

(5)面对消费者的促销政策坎级不宜太高，而且要提供多种选择。

3.选择合适的产品品项和广宣品、礼品。

(1)广告宣品设计的原则

①广告宣品风格应与目标消费群心理特点一致。如运动饮料宣传品基调--与体育赛事结盟、活力、迅速补充体力;中低价食品宣传方向--更实惠、更大克重、更营养;儿童用品宣传风格--产品好吃/好用、赠品好玩、卡通化的诉求方式。

②pop上促销价与原价同时标出，以示区别;尽可能减少文字，使消费者在3秒钟之内能看完全文，清楚知道促销内容。

③师出有名。冠以新品上市、节庆贺礼等\"藉口\"。

④写清楚限制条件。如限购5包/人、周末促销、限量销售、售完为止、\_\_号之前有效等。

(2)赠品选择原则

①尽可能是实惠而新颖的常见用品(太\"生僻\"的赠品，消费者不知道用途或用途太窄，难以接受)。

②高形象。低价位。如挂表、围裙、t恤、计算器等。

③有宣传意义。如围裙、丁恤、口杯。

④与目标消费群的，肝理特点及品牌定位相符。如运动饮料赠奥运小纪念品、中低价方便面赠味精、某知名饮料赠变形摩丝、透明钥匙包等。

4.根据活动规模确定促销人员数量、产品储备数量及物料需求。

促销方案的制订必须包含效果预估和费用预估两方面内容：效果预估--根据所选超市的历史销量，综合考虑促销政策对产品流速带来的影响作出促销期间销量的预估;费用预估--根据销量预估配备相应的物料(广宣品、礼品)并根据所选超市

的规模和促销期长短、预估销量，准备相应的促销人员预算。

5.规定业务代表回访频率，维护活动效果。

如果促销期大于1天，那么及时补货、陈列、保证场内货品充足、陈列整齐标准就成了很容易疏忽、也很容易出问题的工作。所以有必要在促销方案中将产品的备货、陈列、广冒品布置落实到具体人身上(促销小姐、理货员、业务员)。规定责任人保持对促销商场的高频回访率.完成接单、上货、陈列工作以保证促销效果。

6.各项人员、物料准备工作有完成排期表。

以上各项工作落实后，接下来就进入了实质性的准备工作，为避免某项工作出现疏漏而影响整体进程，需将准备工作细分责任，落实到人，规定完成时间。

7.每一个执行人都有明确的岗位职责、培训手册，有专项检核督办、奖罚规定。

促销活动期越长，越容易在促销过程中出现某一环节的失控，如：活动某一天断货、断礼品、礼品丢失;促销员迟到、窜岗，新补充的促销员未经培训和很好的事前沟通。对促销政策不清楚：忘了带广宣品、广宣品布置混乱、理货无人具体负责;促销期出现意外事件却不知应由谁具体负责处理或联系不到该负责人……

以上种种现象，不仅会影响促销效果，而且会给店方带来混乱，引起客诉甚至终止合作。良好的计划和责任落实可以避免现场失控的局面。参与促销的所有人员。每个人都应该拿到自己的岗位职责说明，对自己所扮演的角色、在活动期间的工作，做到细分到每天、每小时甚至每句话的培训，明白自己担负的具体责任、活动期内每天的细分工作流程以及要填报的信息表单、相应的奖罚方法。各司其职才能保证整个活动如期顺利展开。

8.各岗位、各工作环节之间，建立必要的、简洁的管理表单。畅通检核、督办、复命渠道，增加预警危机处理功能。

管理制度：(1)业务代表回访要来及工作日报表--填表人：业代：内容：回访时间，检查备货陈列情况记录，跟进工作记录，需支援问题;汇报人：项目经理/销售经理。

(2)促销员工作日报表--填表人：促销员;内容：各人当日赠品领用、消耗、退回情况，当天促销业绩，竞品流量反馈，其他异常信息;汇报人：促销现场负责人(如促销主管)。

(3)促销日报表--填表人：促销现场负责人(如促销主管);内容：当日整体促销业绩，促销人员考勤评分，赠品领用、消耗、退回数量，竞品信息反馈，其他异常信息;汇报人：项目经理。

(4)促销效果检核表--填表人：指定促销检核人员(如项目经理、销售经理);内容：促销现场布置，促销人员工作态度、技能，与店方合作状况等方面检核记录：汇报人：项目经理/销售经理。

(5)奖罚单--按岗位职责及奖罚制度，根据促销检核结果作出奖罚。

(6)促销费用支出单--包括推头费、促销费、促销员工资单等。

总结：

一个周密的超市促销执行方案应包括如下内容：

1.背景：为什么做促销--新品推广?节日促销?竞品攻势……意在向上司说明促销活动的必要性。

2.策略：选择什么样的促销思路?要达到什么样的目的?如对某品项在国庆期间进行买赠促销，提升消费者的认知度。

3.内容：时间;地点;执行人;促销政策，如实赠欢级、时间或数量限制;广宣方式与陈列方式，如手绘pop数量及张贴位置、dm数量及发放时间和频率、堆头pop数量及陈列要求;促销活动各岗位职责说明，工作内容分解培训及奖罚制度;管理表单;效果预估;费用预估。

超市促销活动准备要点

1、谈判技巧。

(1)谈判前做好充足准备：①了解店方有关此项活动的负责人是谁，约定谈判时间、地点、很客气地告诉对方此次谈判大约用要多少肘间;②准备好充足的谈判工具，包括：促销政策展示、赠品展示、促销前该店的销量记录、促销后该店的销量预估、销量增长(预计)曲线图、利润增长(预计)曲线图、促销现场布置效果图。谈判制胜的技巧是让对方深切感

受到此项活动带给他们的利益，图例、数据、效果图等生动的演示工具会使谈判更具说服力。③话术提纲，包括：谈判需达到的目的(备货、陈列、价格、广宣布置、堆头大小面积、促销人员人数、工作地点、服装等);谈判前应召集有经验的超市业务人员商讨，对店方可能提出的要求和异议，大家集思广益作出应答方案。

(2)其他技巧：①注意控制自身情绪，保持平静理性的状态，避免急于求成、不耐烦、兴奋等;②不做超出自己职权的许诺，不要夸大其辞;③欲擒放纵。事前了解我方可让步的空间，对方提出的要求即使在我方计划之内也不要轻易应允，经过\"艰苦\"谈判之后的让步会让对方更有\"成就感\";④掌握谈判节奏，在向对方提出一个要求时避免在对方回答之前又提出另一个较低要求给对方选择;⑤谈判不能达到共识时可暂且搁下稍后再谈;⑥如谈判要延期进行，应约好下次会谈的时间和具体内容。

(3)确认谈判结果：签定促销协议，注明时间、店名、陈列方式和面积、广宣方式，店方进货数量、货款结算方式、促销费用标准、支付方式、现场促销人员人数、服装、工作区等。

2.准备工作注意事项。

(1)准备工作责任到入，规定完成时间、检核人，促销前确认各项工作到位。

(2)如果活动的策划和执行不是同一个团队进行，活动前策划人员要对执行人员以口头、书面、图示、现场演示等方式充分说明方案内容，同时策划方应派人全程跟进执行过程予以辅导。

(3)陈列、上货、广宣品布置等工作尽量在前一天晚上做好，避免活动当天才去做，更不要在店方生意高峰期做，以免引起现场混乱，给店方造成不便。

(4)活动前应制作相关人员通讯录，保证通讯畅通，同时了解促销过程中店方的联系入(如柜组长)是谁、联系方法以及出现严重问题店方负责人是谁(如店长、经理)、如何联系。

(5)超市的工作人员常常会向促销人员索要赠品、礼品，所以在促销前与店方达成共识，请店方约束工作人员在促销期间不得向厂方促销员索取礼品，促销结束后可由厂方促销负责人向店方赠送一部分礼品。

促销活动现场执行注意事项

1.促销第一天，销售人员/促销负责人员和执行人员要提早到场，再次确认准备工作到位，整理广宣品、陈列及标价。当天主管要全程跟进，了解准备不足和方案欠妥之处以调整改善，并对促销人员进行现场辅导。

2.促销期越长，越容易出现断货现象，必须规定销售人员高频回访，检核库存，确保库存安全。

3.促销人员应明确促销目的和促销政策，掌握推销技巧。促销目的不仅是销售产品，还包括消费者直接/间接参与人数、品牌形象宣传、与店方互动交流加深客情，以及本品和竞品售卖信息、使用信息的反馈。推销技巧包括推销心态(推销从顾客说\"不\"开始，不论经历多少次拒绝，都要保持积极愉快的工作状态，推销的诀窍是积极主动)、推销话术(消费者

异议回答话术、目标消费者等)。

4.管理：(1)礼仪、服装、工作纪律、拉核方式、需填表单、薪资及奖罚制度;(2)主管要不定期巡场，对现场工作人员是否按岗位职责积极认真工作作出检核打分，并通知当事人;(3)主管要每周召开促销工作人员周会，统计销量、评估业绩、宣读检核结果、了解存在问题，及时互动寻求改进。

5.告知是促销成功的关键：(1)消费者路过店门外就可以看到醒目的促销信息：(2)店内货架上有促销告知信息：(3)堆头、促销区的广宣品尽可能简洁醒目传达促销内容;(4)在超市内非本产品销售区域，告知促销信息并指明本产品销售位置;(5)收款台、出入口是重点告知区域。通过以上5个告知点的布置，消费者随时都可以接触到本品的促销信息，这本身就是最有力的促销政策。广泛告知是促销成功的秘诀。

超市促销活动总结要点

1.促销前销量与促销期销量的曲线图、柱形图对比。

2.促销前超市利润与促销期超市利润的曲线图、柱形图对比。

3.现场照片。

4.活动总费用汇报、活动总销量汇报、费用占比。

5.竞品信息、消费者直接/间接参与人数、店方合作意愿以及意见、建议汇报。

6.项目经理携责任业代再次拜访卖场负责人，通过现场照片、前后销量对比、利润对比等工具\"对店方作出汇报\"，旨在传达此次活动是双方受益，对店方带来销量、利润以及店头形象改善的利益，听取店方意见和建议，增进双方的合作关系。

7.活动组召开总结会，总结促销活动成功和不足之处以及经验教训，提出改良意见。

8.对促销方案中岗位职责、培训资料、准备工作排期表、话术等进一步修改完善，为下次活动做好经验积累，对相关人员的工作效绩进行考评、奖罚

**安全活动个人发言篇二**

开展党史学习教育的指导思想是坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面落实习近平总书记考察上海重要讲话精神，以及习近平总书记关于学习党史的重要论述，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，把开展党史学习教育作为一项重要的政治任务抓好抓实，让薪火相传，把使命永担在肩，推动南苑中学教育实现创新发展。

通过党史学习教育，深刻认识我们党先进的政治属性、崇高的政治理想、纯洁的政治品质，以史为镜，进一步检视和校准坐标，做到永葆坚定信念，永葆奋斗精神，永葆为民情怀。

为了确保《2024年南苑中学开展党史学习教育工作方案》规范、有序的实施，学校成立工作领导小组如下：

组长：印霞

副组长：张伟明

组员：陈燕、苏海萍、张碧璐、胡德强

嘉定区南苑中学全体党员、师生。

从现在起覆盖2024年全年。

深入学习党史（简称党史），推动教育系统党员干部知史爱党、知史爱国。

主要有《中国共产党历史》第一卷和第二卷、《中国共产党的九十年》、《中华人民共和国简史（1949-2024）》、《新中国70年》等著作。

（一）把开展党史学习教育纳入日常学习教育。

一是加强对党史的理论教育和学习。组织党员和师生学习《中国共产党历史》第一卷和第二卷、《中国共产党的九十年》、《中华人民共和国简史（1949-2024）》、《新中国70年》等著作；

学习习近平总书记关于党史的重要论述，提升党员和师生对党史的认识。

二是把党史作为理论学习中心组学习的重要内容，发挥党员干部领学促学作用。坚持党员干部自学与中心组学习相结合，集中培训与在线学习相结合，做好“学习强国”日常学习和统计工作，学校网宣员做好学习论坛、网络宣传工作。把开展党史学习教育作为建立不忘、牢记使命长效机制的重要内容。

三是开展“三会一课”和主题党日等组织生活。把开展党史学习教育作为“三会一课”和主题党日等组织生活的重要内容，纳入党支部开展“5+7”组织生活的主体内容，年内党支部至少安排4次围绕党史学习教育内容的主题党日活动；

开展“党史学习”活动，党支部书记至少安排1堂党史学习教育内容的专题党课。

四是把党史学习教育作为党员教育培训的重要内容。在党员中举办“至少通读一本史、至少精学一个点、至少交流一次感悟”的学史读书活动，提升党史在理论教育和党性教育中的重要性。

（二）抓好重要节点开展党史学习教育。

一是在“七一”党的生日前后，重点组织开展学习党史活动，开展主题党日、红色文化纪念场馆寻访等活动；

参与区级层面在红色地标组织的重温入党誓词仪式，开展庆祝建党99周年系列主题活动。

二是在教师节之际，重点组织学习新中国教育发展历程，学习教育先进人物；

组织庆祝教师节主题集会，积极参与嘉定区“教书育人”模范、防疫工作先进个人、第九届优秀德育管理者和十佳百优班主任、十佳青年教师、十佳校（园）长和好班子评选表彰活动。

三是在“十一”国庆日，重点组织开展学习新中国史活动，组织党员学习《新时代爱国主义教育实施纲要》，深入推进爱国主义教育重点项目实施。

四是在庆祝“全面建成小康社会，实现第一个百年奋斗目标”之际，重点组织开展学习改革开放史活动，学习嘉定改革发展的奋斗历程，组织参观“我们的小康生活”主题展览，开展“我们的小康”主题宣教，开展口述实录、短视频及摄影作品征集等活动。

（三）利用丰富资源开展党史学习教育。

一是立足学校学科课堂，开展党史教育。加强学校思政教育一体化建设，将党史教育融入渗入各学科教学之中；

加强党史进课堂的内容、途径和方式有效性研究，组织党史进课堂教案设计和优秀课例展示活动。

二是组织党员、师生参加主题学习实践，深化爱国主义教育。借助市、区爱国主义教育基地资源，利用区党史陈列馆、各级党群服务阵地、嘉定区党员组织生活现场开放点，组织党员参加主题学习实践体验；

青少年学生积极参与爱赏嘉定“文化科技之旅”“红色文化寻宝”“亲子户外节——走进红色教育基地”等主题活动。

三是开展党史学习讲座和师德讲堂。用好专家资源，发掘教育系统老党员、老校长、优秀教师资源，深入学校宣讲，提升师生对党史教育的理解和认识。

四是用好校园网、微信公众号等平台，向党员和师生宣传党史学习内容。介绍上海和嘉定的党史故事、领袖故事、英雄故事，以及嘉定教育改革发展的历史沿革、动人故事等，提升师生对党史教育学习的认识。

**安全活动个人发言篇三**

为纪念新中国成立70周年，进一步激发广大青少年的爱国热情，引导广大青少年继承和弘扬爱国主义光荣传统，坚定跟党走中国特色社会主义道路的理想信念，以丰富多彩的形式为新中国成立70周年献礼。

组长：

成员：

活动时间：2024年xx月xx日

活动地点：会议室

活动对象：北团中学全体师生

比赛规则：每个班级为一个方队，每个班级选出5个代表参赛

奖项设置：一等奖一名，二等奖三名，三等奖5名。

比赛流程：

1、必答题(步步向前)

由操作员在大屏幕上显示出题目，参赛九组选手找出写有(a、b、c、d)正确答案的卡片，30秒后出示答案。

回答正确加2分，错答或不答记为0分。

规则：等回答30道小题后进行统分，分数最低3组淘汰出局。若出现同分时，则两组再从备题库中回答3道问题，分少则不能进行下一轮比赛。

2、抢答题(谁与争锋)

由操作员在大屏幕上显示题目，主持人在题目出现3s便说“开始抢答”，然后每个组便可摁住手边的抢答题进行抢答。谁快谁答。回答正确者加十分，回答不正确者减十分。

抢答题共10个小题。同理，抢答完毕，分数排后的三名将被淘汰。在统计分数这一小段时间，由主持人发表对党的看法。同时让观众小说一下对党的认识。或者由主持人讲个笑话让观众乐乐。总之，这小段时间交给主持人。分数出来主持人宣布即可进入下一环节。

3、冒险题(巅峰对决)

进入本轮比赛的三个组，将由他们的得分(上两轮)从低到高进行选题作答，备选题分为30分、20分、10分三个档次，每个档次有9道题备选，选手可任选一个档次进行冒险题。

规则：主持人会问该组要选哪种档次题进行作答?题目是在参赛组选好档次后才会公开。参赛组回答正确则获得该档次的分值，反之，则被扣同分值。每个组有3次机会进行挑战，挑战赢则获得分，输则扣分。不挑战则分数不变动。当所有组完成作答便可出一、二、三名了。

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