

公司合作方案计划书目录 校企合作方案 计划书(优秀5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

公司合作方案计划书目录篇一

校企合作人才培养旨在加强教学的针对性和实用性，提高学生的综合素质，培养学生的动手本事和解决问题的实际本事，实现人才培养的多样化。校企合作人才培养能够有多种形式，要进取推行与生产劳动和社会实践相结合的学习模式，开展订单培养，探索工学交替、任务驱动、项目导向、顶岗实习等有利于增强学生本事的教学模式。

（一）成立校企合作人才培养领导小组。由各校与合作单位相关人员共同参与成立领导小组，学校领导及合作单位领导担任组长，成员由各部分管教学和分管学生工作的领导及合作单位相关人员组成。领导小组全面领导、组织、实施各专业合作培养的各项工作，督促、检查各部和企事业单位产学合作教育工作的实施完成情景，协调处理工作中出现的问题。

（二）成立专业指导委员会。成立专业指导委员会是实行校企合作、产学研结合体制的重要资料。各部要聘请企业、行业的专家、学者任校外专业指导委员，不断扩大校外专业指导委员的队伍。专业指导委员会主要要由行业主流企业的高级技术及管理人员和专业领域的专家组成，来自企业的人员应有较大部分。

（三）加强为企业对口培养人才的工作。产学结合既是一种

教学形式，也是一种教育思想。产学结合作为一种教育思想，它主要反映了职业教育要以市场为导向，主动面向市场，服务社会的教育理念。所以，为企业对口培养人才的工作，应从以下两方面开展：

（一）总体设计原则。校企合作培养目标是培养生产、建设、管理、服务一线需要的高素质技能型人才。建立以本事为本位的教育模式，体现以技术应用为主体的教学特色，构成教学、生产相结合的理论教学体系和实践教学体系。以校企合作办学模式为体制基础，以产学研结合人才培养模式为平台，以专业建设为龙头，以课程改革为关键。本着有利于人才培养目标的实现、有利于提高专业建设质量和有利于提高教学管理效率，体现一个公共技术平台（即公共学习领域、公共选修学习领域和素质拓展领域）与多个专业方向（即专业一般学习领域课程、专业综合学习领域课程和专业拓展学习领域课程）；本着能反映专业人才培养目标和规格要求、反映专业特色建设要求和反映职业资格证书要求，体现知识、本事和素质的模块化课程；本着课程教学、实验教学合一，产学结合落实校内实训和校企合作落实校外顶岗实习，构建相对独立的理论和实践教学体系；本着必修选修课相结合有利于学生个性化发展，方案制订的规范化和标准化以有利于教学管理，构建基于弹性学制的学分制模式下的培养计划。

（二）课程体系结构及课程设置的的原则和依据。基于专业群规划与设置，专业人才培养方案中课程体系结构应有五部分组成：

1. 公共学习领域课程。这一学习领域课程应使学生尽可能在人文素质、职业素质、思想道德、数理基础、外语交流及学习本事等方面打好必须的基础。
2. 专业一般学习领域课程。该学习领域课程应能为各专业方向学生构筑一个基础理论较为宽广、核心技能要求明确，能为学生今后的职业发展与迁移供给良好的知识、本事和素质

结构的综合性核心课程及核心技能实训模块。

3. 专业综合学习领域课程。该学习领域课程直接反映高职高专教育的职业特征，具有明确职业价值取向，以本事本位和就业导向为目标的教育教学资料。它是具有“准订单”性质、灵活开放的课程和实训实习模块。

4. 专业拓展学习领域课程。这是为拓展学生的谋生范围供给其就业(第一次)所需的岗位技能与基本专业知识，能够灵活适应市场(企业)的需求，专业拓展学习领域课程设置应紧密贴合市场与企业需求，依托专业指导委员会，根据对应岗位(群)应具备的综合职业本事所需具备的知识和技能要素和要求，构建方向课程模块。

(三) 注重素质教育与专业教育的结合。为了让学生在德、智、体、美各方面得到全面发展，要求学生不但具备认知本事、学习本事、实践本事，并且具备交流、创新、创业和组织本事及团队协作精神。还要重视学生共性提高与个性发展，素质教育与专业教育的结合。

(四) 配套的改革措施

1. 制订与人才培养目标相符的课程教学标准。课程教学标准是规范一门课程教学的指导性文件，它是联系人才培养方案与课堂教学的中间桥梁，课程教学标准对教师的教学有着直接的指导作用。

2. 课程体系改革的主要目的是改变传统的“学科本位”课程观，采用以职业本事为核心的“本事本位”课程观。

3. 将教学方法、教学手段改革与课程体系改革有机结合起来。建立以培养学生职业本事为核心的教学体系，突出工作过程与学习过程相结合，在教学设计中将课堂与实习地点相统一，采用“教、学、做合一”的行动导向的教学方法。以学生为

教学主体，真正转变以课堂、教材为中心的传统模式。

公司合作方案计划书目录篇二

甲方：

乙方：

甲乙双方本着互惠互利、共同发展的原则，达到双赢的目的，经过友好协商，在平等、自愿、协商一致的基础上签订本合同，合同内容如下：

一、本合同有效期从年月日起至年月日止。

二、甲方自年月日起至年月日在女报家居版开办“（暂名）”合作栏目，规格为14×11.5cm按1000元/次收费。

三、甲方如在都市女报投放其他类型的硬广告，乙方内版则按整版6000元/次，半版3000元/次的广告优惠价结算广告费用。

四、甲方在都市女报投放的家居类广告须在每月25日前与乙方按实际广告刊发量结清当月广告费。

五、甲方在乙方刊登的广告内容仅限齐鲁冠华实业房展有限公司所代理销售的宣传，不得提供其他企业的宣传广告。

六、甲方设计制作发布的广告图文不得侵害他人的肖像、著作权，由此引致的侵权纠纷由甲方应诉并承担全部责任。

七、本合同内容如有变动，甲乙双方协商解决。

八、甲乙双方必须严格履行本合同，如发生纠纷，双方协商解决，协商不成，提请人民法院裁决。

九、本合同一式两份，甲乙双方签字盖章后生效。双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方（公章）：_____乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____法定代表人（签字）：_____

_____年___月___日_____年___月___日

公司合作方案计划书目录篇三

乙方（装修公司）：

为整合各方资源，加强合作，实现共赢，经甲、乙双方协商，现就双方加强装修业务合作有关事宜，达成如下协议：

一、合作期限：年，自年月日至年月日止。

二、甲方职责：

- 1、甲方第一时间为乙方提供装修意向客户姓名、电话、家庭背景等全方位信息。
- 2、为乙方及合作主材商提供小区售楼部、物业办公室、重要路口等处提供专用广告位。
- 3、配合乙方及合作主材商发放装修及主材优惠促销广告资料。
- 4、物业指定专人与乙方对接装修业务合作事宜，确保合作落实到位。

三、乙方职责：

- 1、根据甲方提供信息，乙方及时安排设计师跟单、接待，设

计方案、预算、报价等。

2、根据促销活动需要，及时更换小区广告内容及促销物料。

3、按质按量按进度完成装修工程，对业主负责，对物业负责。

四、利益分配：

1. 甲方提供装修客户信息给乙方，乙方全包工包料工程，佣金按工程总造价%支付；部分包工包料工程，佣金按工程总造价%支付；乙方在小区自行承接的装修业务，佣金按%支付。

2. 按约定点数兑现佣金，佣金打入甲方指定银行账号：

开户行： 开户人： 账号：

五、补充说明

1、甲方不得以任何其他形式，向乙方以外的其他装修公司、主材商提供信息。

2、如遇特殊情况的客户（如样板间、亲朋客户、大单客户等）需有优惠照顾、或者其他特殊情况的，应提前与甲方充分沟通，协商客户方案及提成比例。

六、本协议一式二份，甲乙双方各一份，签字盖章有效。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

代表人（签字）： 代表人（签字）：

地址： 地址：

联系电话： 联系电话：

公司合作方案计划书目录篇四

20xx年新型农村合作医疗筹资水平是每人每年350元，各级政府补助资金提高到280元每人每年，农民个人自筹资金提高到每人70元。（五保户、低保户、重点优抚对象由乡民政办统一将名单报送到乡合管办资助参缴）。

村级报销比例为40%，终末期肾病、重性精神病报销比例为90%，封顶线提高到16万元，参合群众的受益面和受益度进一步扩大，积极引导资金向县内、向基层、向住院患者、大病患者转移，着力缓解群众就医负担。

20xx年12月25日——20xx年12月30日

驻村干部、各村支部书记

交款地点：驼峰老区医院合管办。

交款方式：各村每天统一领取合作医疗专用收据，当天筹集资金必须当天上交，村与合管办核清人数与交款数，做到一天一清。筹资结束后进行参缴人员名单公示。

（1）与20xx年目标考核挂钩。在规定时间内完成任务的得5分，每提前或拖延1天，分别加减1分，增减分不超原分值。

（2）上交保证金。驻村干部、支部书记在20xx年12月25日下午下班前交20xx元保证金到乡财政所。

（3）经济利益挂钩。在规定时间内完成任务的，按人头数每人一元给予奖励，同时退还保证金。在规定时间内完不成的扣除保证金，从20xx年12月31日起按照每拖延一天扣除目标考核相应分值。完成情况实行每天通报。

公司合作方案计划书目录篇五

二、项目分析

三、市场分析

四、管理团队

五、合作前景

1、公司简介

山西永腾建材股份有限公司，是由中国航天科技集团公司长治清华机械厂永腾建材公司改制、扩建成立的华北地区大型塑料建材企业之一，生产基地坐落在山西省潞城市，园区一期工程占地7万余平方米，总投资2亿元，现拥有各类先进设备80余台(条)，年生产能力3万吨，年生产总值6亿元。

公司拥有雄厚的人力资源和科研开发生产能力。公司以产品质量第一、信誉第一诚信服务于社会大众。产品品种主要有“永腾”牌塑料异型材，铝塑复合管材□pp-r铝塑复合管材□pp-r管材□pe给水管材□pe燃气管材□pe-xb□pe-rt管材□u-pvc排水管材及其配套管件。公司生产设备和原材料均为国内外著名生产厂商提供。产品投放市场以来，公司依靠雄厚的技术力量、先进的产品设计、优质的产品品质、多元化的品格规格和优良的服务获得了社会良好的赞誉。

“至高品质，至诚服务”是公司奉行的宗旨，以高起点、高标准、高质量要求自己，以优质的产品、满意的服务回报社会是永腾建材不变的追求。

2、公司现状

经过数年的发展，新公司焕发出勃勃生机。截止20xx年xx

月31日，公司资产总额达2. 亿元□20xx年销售额10340万元，净利润1029万元，纳税额150万元。今年预计销售1.2亿元，净利润xx00万元，纳税额200万元。

3、历史沿革

公司的前身是长治清华机械厂。长治清华机械厂是中国航天科技集团大型综合性骨干企业，全国152家保军企业之一，国家一级计量单位，全国首批520家重合同、守信用单位之一、中国500家最大机械工业企业之一，全国质量效益先进企业，全国精神文明建设工作先进单位，拥有自营进出口权，并于1996年通过了中国新时代认证中心iso9001和iso9002质量体系认证。清华机械厂依靠雄厚的人力资源和科研开发能力，沿着军民结合的发展道路，不断进行技术创新，优化产品结构，积极开拓市场，圆满地完成了各项科研任务，受到了国务院等国家有关机构的通令嘉奖。永腾建材正是其大力发展的民品之一□20xx年经改制、扩建成为今天的山西永腾建材股份有限公司。

4、资信程度

“永腾”牌新型建材经国家化学建材测试中心和中国预防医学科学院环境卫生检测所检测，各项性能及卫生指标均符合国家相关标准要求。产品经国家建设部科技促进中心专家评议小组评估，授予“国内领先水平”称号，中国建设标准化协会将其列为“工程建设推荐产品”，山西省建委授予其“建设工程优秀产品”，先后获得了“国家权威检测达标产品”证书、山西省名牌产品和著名商标，并被列入了建设部科技成果推广转化指南项目。产品广泛应用于建筑给排水、建筑门窗、地热供暖、城市供水管网和燃气管网建设等领域。

1、项目基本情况

该项目于20xx年3月份与长治清华机械厂签订合作协议□20xx

年7月开始建厂□20xx年8月新厂基本建成，基本实现了边建设、边生产、边销售□20xx年9月份清华机械厂撤走股份，永腾全资运营。目前，公司管理、生产、研发、销售整体就绪。

2、资金投入

两大项目合作，最主要的优势还是在管理、生产、研发、销售资源的整合上，对于资金需求，初步计划是新上10条生产线，约需资金500万元，补充流动资金7000万元，其他需求视合作规模与市场需求，加以规范即可。

3、市场定位

基于“永腾”品牌在业界十七年的市场深耕，“永腾”品牌在山西省尤其是在长治市及周边地区的知名度与市场美誉度不断提升，“永腾”，不仅是一个管材品牌名称，在市场上更是质量、身份与档次的多重象征。目前，“永腾”管业在秉承质量优势的同时，进一步巩固中、高端产品的市场定位，联合“惠丰”做一个中端产品，逐步走向优势互补、做大做强的健康发展轨道。

1、公司所处行业格局与趋势

公司是一家集生产、销售、研发为一体的大型塑料建材企业。公司自成立以来一直致力于环保、节能减排的新型给排水管材及燃气管材，随着我国对环境污染物的处理力度持续加大，国家对于环境方面的投入逐年增加，污水处理产业迎来发展的高峰期。

一方面，我国历史上排水管网建设欠帐严重，忽视地下埋地管网的建设，导致我国排水管网建设严重滞后于社会经济发展，造成污水收集能力低下，污水处理效能打折，内涝频发。另一方面，由于雨污分流普及率较低，也导致了不必要的水资源浪费。

经历了、14年数大城市的洪涝灾害，市政排水管网问题已经得到我国政府的高度重视，住建部相继出台了《全国地下水污染防治规划(20xx-20xx年)》、《“”全国城镇污水处理及再生利用设施建设规划》，规划到20xx年全面建立地下水环境监管体系，到20xx年建成地下水污染防治体系，“”期间规划建设15.9万公里污水管网，在完善和新建管网方面共计划投资2443亿元，全部建成后，全国城镇污水管网总长度将达32.7万公里。今年6月份，国务院办公厅印发《关于加强城市地下管线建设管理的指导意见》，把加强城市地下管线建设提升到国家层面，重点安排资金，统筹全国地下管线规划建设、管理维护、应急防灾等全过程，综合运用各项政策措施，全面加强城市地下管线建设管理，用5年时间完成城市地下老旧管网改造，在36个城市开展地下综合管廊试点，用10年时间完善城市地下管线体系。从政策规划来看，未来五至十年，受政府排水排污项目、城市地下管线建设项目等投资需求的拉动，对排水管材、特别是对塑料管材的需求将不断扩大，塑料管材在环保、成本、抗压能力及安装便捷度等方面均有明显的优势。

2、房地产市场及建材市场分析

管业生产、市场与销售状况与国家房地产市场政策息息相关。近年来，国家一、二线城市房地产市场持续低迷，部分城市房地产市场已经趋于饱和或严重饱和。与此相反，国家城镇化建设步伐加快，中西部地区、中、小城市、集镇房地产市场进入快速发展期，从而拉动建材市场快速发展。此外，家装市场、旧房改造、农村地暖市场方兴未艾，管材行业由此进入一个快速发展的黄金时期。

3、竞争对手分析

公司目前长治市场管材企业主要的竞争对手是日丰管业、金德管业、联塑管业、伟星管业和中德集团。日丰、金德、联塑、伟星是四家全国性管业公司，在长治设有办事处，市场

份额增速不大。永腾在长治市场最大的竞争对手是中德管业新上项目，但中德是以型材为主，而永腾的主业则是管材，面对中德管业的低价冲击，我们的对策是用惠丰管业的低价位与其抗衡。

4、未来市场预测与影响因素

未来市场空间十分巨大，影响市场的因素很多。从目前销售市场的格局来看，城市给排水市场约占三成，工程市场约占一成，家装市场约占两成，渠道经销市场约占四成，除巩固原有的市场份额外，随着居民生活水平的提高，家装市场的空间潜力巨大，未来市场的前景较为乐观。

1、人员构成

(1) 截止20xx年6月30日，公司员工构成情况如下：

(2) 公司没有需要承担费用的离退休人员。

2、组织机构

(1) 领导机制

公司实行董事长(会)领导下的公司总经理团队负责制。总经理团队设总经理1人、销售副总经理1人、技术质量副总经理1人、生产副总经理1人、总会计师1人(五人团队)。

(2) 组织机构

公司设办公室、财务部、销售部、技术质量部、生产设备部、采购部、仓储部共7个部门，在总经理的领导下开展工作。

3、管理规范

公司已经组建了精干高效的管理机构，建立健全了各项规章制度，内部管理规范有序，各项工作均有流程，公司高层分工明确，部门职责分明，公司各项管理日趋科学化、规范化、正规化。

1、永腾与惠丰合作的优势

永腾的优势：

(1) 管材专家。清华永腾1997年建厂，1999年投产，多年来进行技术研发、科技升级、市场锤炼，已经成为管材生产制造专家。

(2) 市场优势。在山西省尤其是在长治及周边地区，市场优势明显，许多老用户点名用永腾产品。

(3) 品牌优势。多年打造的品牌知名度及美誉度，拥有大量的有品牌忠诚度的终端客户。

永腾的劣势在于清华机械厂单方面撤资后，经营资金出现困难。

惠丰的优势：

(1) 现成的销售渠道。

(2) 资金实力。

(3) 国有背景。

惠丰的劣势在于现有体制下，适应市场经济运作的灵活度不够。

综合双方的优势和劣势，永腾与惠丰的合作正好扬长避短、优势互补，形成合力。

2、合作前景

永腾管业与惠丰型材的合作，不仅是产业的合作，更是管理、科技与体制的融合。两强合作，必将有效整合双方的优势与长处，在目前管材市场较好的基础上，预计三年可实现年销售5个亿，年净利润8000万元，年税收总额突破千万，重新书写长治管材市场新格局，不断扩大市场份额，在长治、山西乃至全国建材行业走出一条国企与民营联手合作、优势互补、共强共赢的新路子。