

音乐沙龙合作方案策划(模板7篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

音乐沙龙合作方案策划篇一

组建一个资金互助组织主要包括三个方面：1、发起；2、筹备；3、运营，每个方面都有具体需要准备的工作，下面我就将各方面详细阐述，合作社运营方案。

发起

发起阶段主要有提案、讨论、决议。

1、提案：由合作社理事长或2名以上理事（股权需超过50%）向理事会成员提出议案，如合作社社员在150人以下需要召开社员大会，由全体社员讨论；如合作社社员超过150人，只需由社员代表大会讨论即可，议案必须严格按照《合作社法》规定内容进行，否则讨论无效。议案内容主要包括：

- （1）合作社发展现状；
- （2）周边合作社发展情况分析；
- （3）开展资金互助的想法；
- （4）资金互助案例分享；
- （5）为合作社及社员带来的效益分析；
- （6）风险控制；

(7) 总结。

2、讨论：根据合作社社员人数决定讨论人群，讨论主要围绕对合作社及社员的效益进行，切勿将话题越扯越远（实际讨论中发生过类似案例），防止出现口角冲突，合作社理事长应做好调解准备，可请当地有声望的人参与调解，更多理事或社员关心得最多的是风险问题，这点提案人要做好充分的解释工作，总体讨论原则围绕“一事一议”。

3、决议：

分两种情况：

(1)、经讨论后同意人数需占总讨论人数的51%，则通过提案；

(2)、在提案未通过的情况下，理事长或秘书长可行使决定权，让提案通过，但是此种办法不太可取，会失去民心，影响合作社的发展，不建议行使决定权。

筹备

筹备阶段首要考虑的是成立资金互助部的合法性，主要指合作社的业务范围是否需要变更，如需要变更那就需从新准备变更材料，向原申请部门提出变更，这为最理想状态，如申请部门不予变更的，可找业务主管单位寻求帮助，业务主管单位给予支持的也可放心实施，但是一定要有文字材料，主管单位同意的公章。在合法性得到认可之后就可进行内部的筹建工作了。内部筹备按照筹建的时间顺序主要有以下方面：

1、合作社委托筹建任命书。由理事长召集理事成员、监事、各业务部门负责人进行开会，讨论决定由个人或部门进行筹建，最后由理事长签发任命书，交由个人或部门进行筹建。

2、组建筹委会。即由任命的个人或部门组建关于筹建资金互助的实施小组，人事安排可由小组内部决定。

3、日程安排：筹委会制定组建资金互助的时间表、工作内容、计划完成时间、需要的外部支持，如遇特殊情况需及时向理事长及理事成员汇报，以便做好协调工作，保证组建工作顺利进行。

4、申请书：主要交由工商部门或民政部门审核登记，如合作社已有资金互助业务则不用准备；如只需申请变更业务范围则按之前提示操作即可；总体载明拟设立机构性质、组织形式、名称、业务范围、拟注册的资本金额和住所、发起人基本情况及出资比例、是否符合设立条件。

5、可行性研究报告：该报告可参考商业银行或农村政策性银行的报告形式，主要内容有国家政策提要、当地经济金融分析、开展资金互助的可行性和必要性、市场前景、未来三年业务发展规划、风险控制能力、盈余分配比例（股金分红、年底收益）、经济效益、社会效益。

6、筹建方案：由筹委会领导小组统一制定，一般需根据合作社的实际情况安排，总体包括：注册（目前不验资、可适当调整）、入股设置（股本、股金）、组织架构、营业场所、规章制度。

7、认购入股说明书：由筹委会制定该说明书，负责筹集互助社的原始资金，该资金可作内部调整，不需作为向工商部门或民政部门的登记数据，股金一般设资格股、原始股、流通股，需设置每种入股的资格和分配标准，认股后的权利和义务、认购资金使用方向、风险承担、第一批发起人的入股日期和金额、今后变更股本的入股条件和入股金额。

8、发起人入股协议书：这是对发起人在合作社资金互助部获得认可的重要依据，对在今后退股或转股提供凭证，协议书

附件需注明发起人的名录，名录主要登记社员的身份信息、入股信息、借款信息、借款利率、借款年限、还款日期、联系电话等项目。协议书内容主要包括：总则、经营宗旨、机构性质、名称、住所、业务范围、注册资本、股本结构、股权设置、发起人入股金额和入股比例、发起人权利和义务，发起人应在发起人协议书上签名盖章，或委托代理人签名盖章。

9、筹备完成：筹备完成的标志是以工商部门或民政部门的批复为准，或经业务主管部门同意后也行。

运营

运营阶段包括办公地点的装修、组织架构的建立、办公室的分配、规章制度的上墙、人员职责的安排等，具体归纳为以下方面：

1、组建资金互助部组织架构，组织架构图如下：

3、会议章程。确定资金互助部理事会章程，主要明确定期举办会议的次数、时间、参会人员等，方便增强相互之间的联系。

4、办公场所的划分。合作社内部资金互助部不同于其他金融性部门，借款的主要对象是资金互助部的社员，所以在办公室规划上可以根据自身的需要设置，不用硬性安排，这样只会导致人员浪费，成本增加，给合作社带来资金风险，目前主要有以下几个部门：办公室、经理室、财务室、业务室、督查室。

5、上墙制度。上墙制度主要体现合作社的规范管理，信息公开，让入股社员及借款社员清晰明了。上墙制度主要包括：《资金互助社成员代表大会议事规则》、《资金互助社财务管理制度》、《资金互助社借款须知》、《资金互助社股金

分配制度》、《资金互助社退股、退社须知》等。

6、人员安排。合作社资金互助部人员安排是关键，这直接影响合作社业务量多少，一般设经理1名、副经理1名、会计1名、出纳1名、营业员2名（入股、借款）、业务员若干（可外聘）。

四、农民专业合作社资金互助的积极意义

（一）适应了农村金融发展变革的需要

（二）填补了正规金融机构在农村金融供给的不足

（三）促进了农村良好信用环境的形成

（四）抑制了不法民间借贷行为的滋生

音乐沙龙合作方案策划篇二

借助知名学校的品牌优势，依托名校雄厚的教育资源和成熟的办学经验，为我旗的合作学校（民一中）在学校管理、教育教学、信息化建设等方面提供高质量、高水平的教育资源，促进教育教学质量和办学水平的快速提升，迅速将合作学校（民一中）打造成为包头市乃至自治区的知名完全中学，并在地方基础教育领域中充分发挥示范和带动作用。

xx是一所建校56年，文化底蕴深厚的自治区首批示范性普通高中，占地面积100亩，学校现有教职工220人，特级教师5人，享受教授级待遇的中学高级教师4人，中学高级教师103人。学生3000人，学校是国家级语言文字规范化示范校，全国科技教育先进学校。20xx年学校荣获“中国教育综合实力百强中学”、“20xx年度中国创新型学校”、“全国教育科研先进学校”等称号，获得20xx年北京大学校长实名推荐资质、清华大学自主选拔“新百年领军计划”推荐资质资格以及中国人

大和复旦大学等8所高校校长直推资格。

xx中学现为初中学校，教师141人，学生1530人，教学班34各，住宿生530人□20xx年，为整体提升我旗教育教学质量，办人民满意的教育，旗委、旗政府决定在旗政府所在地萨拉齐镇迁址新建民一中。新学校占地195亩，建筑面积50000平方米，60个教学班，可容纳1500名住宿生，并将配备现代化的硬件设施。学校今年秋季正式投入使用。

（一）采取名校托管模式□xx政府将合作学校□xx中）的教育、教学全权委托给xx□以下简称xx□进行管理，学校挂“xx校区”的牌匾，享有独立办学自主权。

（二□xx必须在政府合作兴办的学校全面推行校本部的先进教学理念和管理办法，与校本部教学上同步、资源上共享，吸纳合作办学学校的师生参加其校本部的教育教学活动。

（三□xx负责组建合作兴办学校的领导班子□xx校长为合作兴办学校的校长，合作兴办学校的常务校长、常务副校长和中层干部由xx和xx教育局共同聘任，我们也选派部分学校干部到xx挂职学习。

（四□xx逐步从校本部派出各科优秀教师，到合作兴办的学校工作，我处也选派部分学科教师到名校培训。（编制问题）

（五□xx负责合作兴办学校的招生工作，初中部实行“免试、就近”入学；高中部实行捆绑统一招生（需要和市教育局沟通），保证部分优秀生源来合作兴办学校就学。

（六□xx要制定合作兴办学校的《五年发展规划》，合作兴办学校必须达到较高的教育教学质量；教学质量三年内进入市前列，五年内成为市高质量有特色一流品牌学校。

(一) 按照打造名校的标准和xx的要求□xx政府提供现代化、一流的教育教学硬件设施，并一次性配备到位。

(二)□xx选派和聘任的校长、副校长和中层干部□xx政府给予年薪+绩效奖励的经济待遇□xx选派的任教教师□xx政府给予生活、交通补贴+绩效奖励的经济待遇。我政府还将为xx来我处任职、任教的干部和教师提供免费住宿和通勤车服务。

(三) 为保证合作办学的长期性和实效性□xx政府每年将为xx提供一定数量的合作办学经费。

(四) 未尽事宜，根据具体情况双方商定。

补充：实施细则需要明确年薪、绩效奖励、合作办学经费的具体金额。

音乐沙龙合作方案策划篇三

全面贯彻科学发展观，以服务为宗旨，以就业为导向，大力推进校企合作人才培养模式，突出实践能力的培养，加强我院为地方和区域经济社会发展服务的能力，深化校企合作融合度，更新教学理念，依托企业行业优势，充分利用教学资源，建立校企深度合作、紧密结合，优势互补、共同发展的合作机制，达到“双赢”的目的，提升我院教育教学水平和人才培养质量，努力开创校企合作的新局面。

(一) 订单培养模式 根据我院专业综合实力，将继续主动了解本地区和区域内各大企事业单位的用人需求，积极主动地与企事业单位沟通协商，使学生直接学习用人单位所急需的就业岗位(群)知识和技能，达到供需共识，签订半年至三年的订单培养协议书;明确双方职责，学校负责招生，根据企业用工要求，制定切合培养目标的教学计划和开课计划并与企业共同组织实施教学，对学生进行定向培养;企业提供实习

教学条件 并投入一定资金，用于学校添置必需的教学设施、实习实训 场地建设、改善食宿等办学条件和学生专项奖学金等方面；学生毕业并取得相应的职业资格证书后接收学生就业。

(二)顶岗实习模式 通过前两年(1-4 学期)在校学习，培养学生本专业的 理论知识、实践技能及职业基本素质；第 5 学期，根据企业 需求工种和用工条件，在校外实习实训基地进行教学实习和 实训，在企业实践教师指导下实现轮岗实操培训，熟悉企业 一线相应岗位的实际操作标准与要求，提升职业岗位技能， 做到与工作岗位“零距离”对接，为顶岗实习奠定坚实基础；第 6 学期进行顶岗实习，拟定就业岗位，以“准员工”身份 进行顶岗实际工作，熟悉企业环境，感受企业文化熏陶，完 成毕业设计，为将来的就业铺设道路。在这过程中需要处理 好职业技能训练与鉴定和学生管理问题。

(三)见习模式 每学期安排学生到企业行业参观和见习两周以上，让学 生了解企业，了解生产流程和设备设施工作原理，学习企业 文化，体验企业生活。这样有助于学生理论联系实际，提高 学习兴趣和培养他们爱岗位敬业的精神。

(四)职工培训和研发模式 利用学校教师资源、职业技能鉴定 培训点、培训学院、 继续教育学院等资源，主动承接企业的 职工培训工作及继续 教育工作，学校教师参与企业的研发项目和技术服务工作建 立良好的双方支援体系，互惠互利，互相支持，获取企业对 学校设备设施及实习耗材的支持和帮助。

(五)生产经营模式 利用学校的场地和其他资源优势，主动与 企作文业合作进行 相关的项目投资经营。学校以场地或其他 现有资源作为股份 参与投资，利用企业生产经营的优势，解 决学校的人才培养 的途径和方式，以生产项目带师生实训， 弥补学校办学经费 的不足。如实训中心、大学生创业孵化中 心即可引进企业合 作，达到双赢。

(六)校企合作开发课程 课程开发应考虑到实现教学与生产同步，实习与就业同步。校企共同制订课程的教学计划、实训标准。学生的基础理论课和专业理论课由学校负责完成，学生的生产实习、顶岗实习在企业完成，课程实施过程以工学结合、顶岗实习为主。

开发的课程应具备的特点：一是，课程结构模块化，以实际工作岗位(群)需求分析为基础，其课程体系、课程内容均来自于实际工作任务模块，从而建立了以工作体系为基础的课程内容体系；二是，课程内容综合化，主要体现在理论知识与实践知识的综合，职业技能与职业态度、情感的综合；三是，课程实施一体化，主要体现在实施主体、教学过程、教学场所等三方面的变化。也就是融“教、学、做”为一体，构建以合作为主题的新型师生、师徒、生生关系，实现教具与工具、耗材与原料相结合，做到教室、实训室或生产车间的三者结合等；四是，课程评价开放化，除了进行校内评价之外，还引入企业及社会的评价。

(七)校企合作开发教材 教材开发应基于课程开发的基础上实施。教材开发应聘请行业专家与学校专业教师针对专业课程特点，结合学生在相关企业一线的实习实训环境，编写针对性强的教材。教材可以先从讲义入手，然后根据实际使用情况，逐步修正，过渡到校本教材和正式出版教材。

(八)成立专业教学指导委员会 根据专业、课程特点，聘请企业行业专家与学校教师共同组建“专业教学指导委员会”。共同商讨、明确专业人才的培养目标，确定专业教学计划方案和教学内容，提供市场人才需求信息，参与教学计划的制定和调整，根据企业、行业的用工要求及时调整课程教学计划和实训计划，协助学校确立校外实习实训基地。

(九)实施“双百工程” 大力实施“双百工程”(即：百名企业家进校园、百名教师进企业)，增加教师企业一线工作经历，提高教师专业实践能力。选派骨干教师深入到企业一线

顶岗锻炼并管理学生，及时掌握企业当前的经济信息，技术信息和今后的发展趋势，有助于学校主动调整培养目标和课程设置，改革教学内容、教学方法和教学管理制度，使学校的教育教学活动与企业密切接轨。同时学校每年聘请有较高知名度的企业家来校为学生讲课、作专题报告，让学生了解企业的需要，让学生感受校园的企业文化，培养学生的企业意识，尽早为就业做好心理和技能准备。

(一)新设置专业必须以就业为导向，适应地区和区域经济社会发展的需求。在设置新专业时，充分调查和预测发展的先进性，在初步确定专业后，应邀请相关部门、用人单位的专家和实际者进行论证，以增强专业设置的科学性和现实应用性。

(二)各专业的教学计划、课程设置与教学内容的安排和调整等教学工作应征求企业或行业的意见，使教学计划、课程设置及教学内容同社会实践紧密联系，使学生在校期间所学的知识能够紧跟时代发展步伐，满足社会发展的需要。

(三)近三年内，在工商管理系和工程技术系进行试点工作的基础上，在各院、系、部中全面铺开此项工作。每个专业必须实施 1-2 门校企合作开发课程建设工作。

(四)近三年内，每个专业必须实施 1-2 门校企合作开发校本教材建设工作，实训教材尽量采用校企合作编写的教材。

(五)完善专业教师定期到企业一线轮训制度，各院、系、部每学年要选派 10% 的教师到企业一线参加 3 个月以上的实践锻炼，严格执行“关于专业课教师参加职业技能培训与鉴定的若干规定”，重点提高教师的专业能力和实践教学能力。同时每个专业至少聘请或调进 3 个以上生产和服务第一线的高技术人员和能工巧匠充实教师队伍。

(一)健全校企合作组织机构。成立由学校领导及各部门主要

负责人组成的“校企合作协调指导委员会”，全面指导协调校企合作各项工作。各院、系、部由一名领导具体分管校企合作工作，并配备一名专(兼)职校企合作联络员，负责校企合作工作的开展。

(二)合作双方签订协议，明确职责，规范双方的行为。学校保证人才培养质量，保证企业用人的优选权，为企业提供培训、技术等方面的支持。企业保证在设备、场地等条件上的支持及人员的支持，保证学生实训任务的安排。

音乐沙龙合作方案策划篇四

目前廉江出租的士违规拉客抢客运行廉江至湛江，对廉湛专线经营造成巨大冲击，致使廉湛专线车辆实载率下降，收入明显减少，长此下去势必造成廉湛专线经营不稳，更会严重影响到廉湛合作专线解体。为有效占领运输市场，稳定廉湛专线经营，确保廉湛专线经营者经营利益，结合目前运输市场变化以及现时旅客出行需求，经总站与廉麻霞合作经营办友好协商，双方决定承包的士参与廉江至湛江线经营，现达成了如下经营方案：

- 1、承包出租的士参股总数：双方决定将现有从廉江鸿运出租的士公司承包的20台出租的士以及廉麻霞合作经营办现有廉麻霞专线合作经营车辆(57台)进行投资参股，每车按一股计算，总计77股。
- 2、资金投入方式：投入资金按20台出租的士总体价格平均投入。投入资金需一次性到位，双方合作经营期间任何一方不得随意抽回、挪用、侵吞等损害双方合作经营的利益。
- 3、合作双方平等享有参股的权利，参股采取自愿形式，参股形式以货币为主，参股金额必须要足额到位，任何一方不得虚假参股并随意抽回资金。

双方投资的资产共有，双方都享有资产收益的权利以及承担资产风险的义务，资产运营中的损益由双方共同承担，但双方独立管理，独立经营，互不干涉对方经营活动。投资所得所有利益按股分配，其他红利双方协商分配(具体的分配事宜由双方协商一致)。在运营的过程中出现法律事故责任，双方承诺承担共同连带责任，共同分担法律风险及损失，债权人可向双方任何一方主张债权，任何一方不得以任何理由推脱责任，其中一方在承担所有责任后可扣除自己应承担部分比例后向另外一方进行追索。

双方经协商决定成立统一管理的出租的士车队，由廉麻霞合作经营办独立分管，总站不得干涉其运营活动。但具体的运营运作由车队根据具体经营情况直接管理，经营管理方案须通过廉麻霞合作经营办的同意。整个车队的管理程序总站都不参与其中，但廉麻霞合作经营办必须本着认真负责的宗旨管理出租的士车队的经营管理活动，不得恶意损害总站的合法利益。

经双方协商决定出租的士车队设车队长一名，具体工作是全面负责出租的士的经营运作管理。另外设置管理人员五名，他们的具体工作分别是：其中一名负责安全管理工作，一名负责车辆维修保养工作，一名负责司机管理及调派，其他两名负责车辆运行与调度工作。出租的士车队的财务人员由廉麻霞合作经营办财务人员兼任，由廉麻霞合作经营办管理。各机构各司其职，如因今后出租的士车队管理的现实需要双方再协商设置相关补充机构，逐步形成全方面、多层次、完善的机构形式，促进出租的士车队的正常化、秩序化运营。

1、出租的士车队收入管理：每天每辆出租的士必须要将每天运营所得收入统一交到车队出纳处，出纳在月终扣除车队所有开支后再统一分配，任何出租的士车辆不得违反这一规定，有私吞私挪现象的一经发现必将重处(处罚条例合作双方共同协商)。

2、出租的士车队支出管理：每辆出租的士的任何一项开支都必须由车辆负责人汇总报出租的士车队队长认真核对后，再由廉麻霞合作经营办主任签字后才能开支，但每笔车队支出数目以及用途财政人员都必须记录清楚明了，台账的制作必须完善，否则账目的任何错误都由财务人员承担。

具体的管理实施细则由出租的士车队与廉麻霞合作经营办根据实际经营运行需要负责制订。管理实施细则必须全方面覆盖整个出租的士车辆运营的经济管理活动，出租的士车队与廉麻霞合作经营办在定管理实施细则可以征求多方意见、充分考虑各种影响因素。具体的管理实施细则完成后须严格按照管理实施细则来管理出租的士车队的运营活动，参照管理实施细则对车队人员进行有效管理。

1、在合作经营期间，任何一方不得任意单方解除合作，任意解除合作的一方需承担违约责任(具体违约计算方式及金额双方协商)。

2、在合作经营期间，任何一方故意损害合作经营利益，其他一方可要求解除合作并要求赔偿其经济损失(具体赔偿方式及金额由双方协商同意)。

3、双方在合作经营期间，任何一方不得随意抽回、挪用、侵吞投资资金，违反者另一方可要求解除合作并要求对方赔偿其经济损失(具体赔偿方式及金额由双方协商同意)。

在双方合作经营管理期间发生的争议，应本着合作经营的利益出发双方协商解决，实在协商不成的可依法向人民法院起诉。

此合作经营方案如有未尽事项，合作双方在另行协商一致的基础上制定补充合作运营方案。

合作经营期限、合作经营解除条件、合作经营间车辆报废等

问题。

音乐沙龙合作方案策划篇五

对于小组合作学习，我一直很淡漠，认为那只不过是一种“四人讨论”式学习。在有人听课增活课堂气氛时；在遇上一个自己暂时理不清思绪的问题时，小组合作学习便开始闪亮登场。其实，我认为这种教学方式于教学、于学生并没有什么实效性。

然而，人的思维终究不是一成不变的。新校长的到任，竟竭力鼓吹小组合作学习的好处，大会、小会都会适时地将其实践与研究成果一一展示，并要求这种教学模式在全校开花。

上级指示，岂有违命之理？但面对初三，如何进行，我遭遇困境。将全班55人分成11个小组，注意好差搭配？不行！重点高中的苗子我必须让其一长再长，虽说水涨船高，但是水何时涨，涨多高，实在堪忧，再说班上最差的楠，每次考试很难越过一位数，让最优的学生与他搭为一组，实在于心不忍。首先，楠何谈在学业上有所发展；其次，我们老师对楠都束手无策，让几个毛孩子去培养他，以期共同提高，难！

三思之后，我决定按照原先的座位，将全班分为8个小组。我认为至少有如下好处：第一，既符合初三的学情，又符合我一向认同的“寂寞做学问”的硬道理；第二，既强调了个人奋斗的重要性，又为少数奋斗无方的人提供了指点迷津的负责人。第三，既有人与人之间的竞争，又有组与组之间的竞争。

接着，我制定了小组合作的奖惩条件：

3、班级总分进步超过8个名次加2分，退步超过8个名次扣2分；

4、能指导他人学习的一次加1分。

- 1、被校学生会、管理老师、行政督察扣分的将双倍扣分到小组和个人；
- 2、被我抽查发现不规范的一次扣1分；
- 3、个人垃圾不能及时清理的一次扣1分；
- 4、与父母、老师关系不融洽的发现一次扣2分。

这些分既计入个人又计入小组，凭借条件，我决定按时评选出“周冠军小组”、“周冠军个人”、“月冠军小组”、“月冠军个人”，奖品虽然是小意思，但尽量有所变化。

然后，我开始着手小组的建设。利用双休日，我布置了一个作业，要求每个学生围绕“为荣誉不懈努力，让竞争引领成长”的主题为自己的小组定一个名称，拟一个口号，并分别写清理由。我告诉学生这是一个中考活动题，也是小组合作的第一道附加题，被选中的可以加1或2分，学生显得很兴奋，作业完成得也很精彩，经过挑选，最终确定了如下的八个组：一、战神队：不求最好，只求更好；二、鹰击长空：拼搏、拼搏，永不懈怠；三、海燕队：披荆斩棘，乘风破浪；四、猛进队：猛进，猛进，突飞猛进；五、追梦队：我们的努力只为实现自己的梦想；七、耕耘队：勤于耕耘，勇于向上；七、腾跃组：创新学习，快乐生活；八、励志组：磨砺心志，笑迎中考。

音乐沙龙合作方案策划篇六

为加强管理，提高销售水平，挖掘市场潜力，扩大销售业务，全面完成销售目标任务，根据福人集团有限责任公司中纤板销售工作精神和工作部署，中纤板地区经销商特制定以下销售企划方案。

中纤板地区经销商销售地点为省市，自有资金600万元，在村镇拥有约3000平方米的仓库，共有员工xx人，具有较高文

化，口才较好，熟悉电脑，能够全面做好中纤板的销货、配货、送货和售后服务工作。中纤板地区经销商销售地点地处闽浙赣三省交界处，共有门厂约200多家，是中纤板地区经销商主要销售对象，销售量每年约2万方。根据市场调查，现有中纤板经销商五家，丰林、丽人为一人代理，现有品牌及每立方到货价：丰林约1960元、吉象约1940元、永林约1940元、东盾约1930元，大亚约1980元，结款方式为月结，各经销商中纤板每立方销售价：丰林约在2000元，吉象、永林约在1980元，东盾约在1970元，大亚约在2030元。相比于这五家经销商，中纤板地区经销商拥有资金、场地、人员上的优势，能够比这五家经销商取得更好的销售业绩。

中纤板地区经销商要始终积极拓展中纤板销售业务，保证中纤板销售业务增长，创造良好经济效益。在经营方式上着重抓好以下3项工作：

- 1、做好市场分析工作。要销售中纤板，必须做好市场分析工作，要广泛收集200多家门厂的市场信息，知道中纤板市场在什么地方，有那些门厂需要使用福人集团的中纤板，那些门厂已经在使用，那些门厂还没有使用，可以进行开发，在此基础上制订销售工作计划，按销售工作计划开展工作，确保取得销售实际成效。

- 2、拓展销售市场。要销售中纤板，必须要有市场，这市场就是客户，拓展销售市场，就是争取客户的工作。从市场分析得知，中纤板地区经销商的客户主要是200多家门厂，为此，要把销售工作重点放在争取这200多家门厂上。要做到每月联系10家门厂，争取每月增加一家门厂。在拓展销售市场时，要搞好目标市场定位，区分大门厂与一般门厂，分别对待，加强对大门厂的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。在抓住大门厂的同时，适当兼顾一般门厂，努力做到西瓜、芝麻一起抓，为福人集团争取更多的门厂，促进福人集团中纤板销售持续快速发展。

3、加强沟通与联系。在拓展销售市场中，中纤板地区经销商要为门厂提供优质服务，凡是门厂需要中纤板地区经销商解决和帮助的问题，中纤板地区经销商都要在第一时间给予解决和帮助，做到真诚合作，给门厂留下好印象，使门厂客户需要进中纤板时，第一个想到的便是中纤板地区经销商。要先友后单，与门厂发展良好的友谊，处处为门厂着想，把门厂当成自己的`好朋友，达到思想和情感上的交融。要讲究诚信，对门厂不能有隐瞒和欺骗，答应门厂的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。通过加强沟通与联系，与门厂建立良好的合作关系，保持中纤板地区经销商中纤板的持续销售。

1、锲而不舍，永不放弃拓展市场。拓展市场是一项很辛劳艰苦的工作，需要有锲而不舍、永不放弃的精神。中纤板地区经销商要以顽强的毅力、不屈的精神跑市场，深入到市场的角角落落，走访每一个门厂，向门厂介绍福人集团中纤板的基本情况，介绍福人集团中纤板的特征与优势，努力取得门厂的信任。同时，认真听取门厂的意见，解答门厂提出的问题，与门厂建立互信，努力把福人集团中纤板销售出去。

2、开展促销，努力增加中纤板销量。促销活动对增加中纤板销量起到积极主要作用，中纤板地区经销商要针对竞争激烈中纤板市场，加强对门厂购货心理的了解，想办法，定方案，积极开展促销活动。在促销活动中，制定工作措施和激励方案，落实到实际工作中，增强员工的工作积极性，确保促销活动取得良好的成绩，为完成销售目标任务发挥重要作用。

3、做好门厂工作，巩固扩大销售市场。销售中纤板关键在于有众多的门厂，既要有老门厂，更要有新门厂。中纤板地区经销商要努力做好新老门厂工作，巩固扩大中纤板销售市场。对待老门厂，要保持与他们的良好个人关系，为他们提供周到细致的售后服务，力争取得他们的满意。在平时有时间多走访，了解他们使用福人集团中纤板情况，寻找新的销售机会。碰到节假日，打个电话、发个短信表示问候，增强他们

对福人集团的好感，进一步维护合作关系。要利用老门厂介绍新门厂，用老门厂的事例打动新门厂，以此证明福人集团足可以信赖，中纤板足可以放心使用。要通过始终重视做好新老门厂工作，确保福人集团中纤板销量得到逐年增长。

以上为福人集团有限责任公司中纤板地区经销商销售企划方案，相信有福人有限责任公司的坚强正确领导，有中纤板地区经销商的辛勤工作和优良服务，福人集团中纤板一定能够在地区打开销路，并取得良好销售业绩，促进福人集团有限责任公司健康、持续、快速发展。

音乐沙龙合作方案策划篇七

为促进西部教育事业发展，提高宁县四中教育教学质量，根据西部教育顾问委员会第八次会议精神，本着平等自愿，合作共赢，共同发展的原则，上海xx中学与xx结为友好学校。

以xx中学优化教育教学资源，转变宁县四中教师的教育教学理念，提高学校管理者的管理水平和教师的教育教学水平，提高学校教学质量，使xx四中成为初具一定办学特色，质量上乘、市县一流的示范性学校。

（一）管理研讨

- 1、建立干部定期研讨制度，针对教育教学与教育科研管理工作，开展双向交流与探讨。
- 2、加强各类计划、创建活动及实施过程的交流、学习，包括教育教学工作计划、师资培养计划、教研与科研工作计划及学校开展的各项活动的实施方案及管理策略。
- 3、加强双方教育信息传递，促进资源共享。
- 4、双方行政定期互访，深入研讨学校发展与管理中的热点、

难点问题□xx帮助四中不断明晰学校发展思路和办学理念，引领学校创品牌、创特色，做大做强特色学科。

（二）科研指导

1、深入开展教育科研交流活动。针对四中教学现状□xx每期两次派出专家来校为教师作报告，向教师宣讲新课改先进理念，使全体教师对新课改方案，新课程标准有较全面的了解，转变教师的教育理念和人才观，提升教师能力。

2、培养教师科研意识。奉中凭借教科研优势，帮助四中教师形成课题意识，指导教师撰写课题方案、课例、案例，进行教科研普及。

3、双方在条件成熟时立项共研课题，通过合作研究，全力提升四中教师科研素质。

（三）师资培训

1、在不影响双方正常教育教学秩序的情况下，建立师资培训常规制度，大力开展教师岗位培训工作。

2、对青年教师的培训从备课、上课、说课、评课、作业设计、课改理念学习等进行专门指导，并在一定时间段内作出整体评价，提出进一步改正的内容和策略。

3、对骨干教师的培训采取去xx挂职、听课、上课相互交流等形式，促进骨干教师成长。

4□xx定期派出专家来校听课、评课、诊断，若条件许可□xx可委派退休教师常驻四中，参与学校全程管理，对学校教师进行全方位指导。

5、双方围绕课改进行对话，联合开展课改成果展示活动。

6、广泛开展教师继续教育合作，建立师资培训资源共享，形成良好师德修养。

7、深入开展班主任、年级组、教研组等岗位的交流与合作。

8、双方各自重大教科研活动均应通知对方派人参加或者共同承担，以促进双方师资能力共同提高。

（四）素质培养

1、双方负责向对方提供各类素质教育方案，交流管理办法。

2、双方负责向对方提供各类素质教育观摩机会及设计方案。

3、每期召开一次素质培养研讨会。

（五）师生互动

1、双方定期安排教师、学生到对方学校参观访问，开展联谊活动，进行励志教育。

2、视条件许可，四中每期安排5—10名学生到xx跟班随读，享受xx学生同等评优待遇。

3、建立“手拉手，共成长”活动制度。在条件成熟时双方联合举办夏令营、冬令营等第二课堂活动，组织开展两校学生之间学习、生活交流体验活动。

4、开展“扶贫助学献爱心”等结对帮扶活动。

5、双方师生在活动期间必须服从所在地学校管理，遵守所在地学校纪律。

（六）资源共享

1、双方可相互提供教学质量资料，尤其是对口学科、班级等提高教学质量的教育资源。

2□xx选派技术人员协助四中进行信息平台建设并协助培训信息技术管理员，双方有价值的学习材料、教学设计、复习资料、检测试题等无保留的向对方提供。

3□xx利用现有的资源开发技术指导四中进行校本课题等资源的开发工作。

1、建立交流工作评估机制，加强管理，督促双方相关部门人员落实各项工作。

2、成立两校合作交流领导小组，设立办公室，专人负责，每月末进行评估，以推动合作工作扎实、有序进行。

1、本方案内容接受双方教育主管部门的管理和约束。

2、未尽事宜，双方本着平等、互惠原则协商解决并切实贯彻。

3、本方案自双方签字之日起生效。