

# 2023年去越南工作好不好做 工作计划格式工作计划(优秀10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 去越南工作好不好做篇一

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

### 2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

#### 四;xx年对自己有以下计划

- 1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。
- 2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。
- 3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。
- 6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。
- 7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。
- 8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

#### 一、市场分析

二、营销思路。营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领,是营销工作的方向和“灵魂”,也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点,李经理制定了具体的营销思路,其中涵盖了如下几方面的内容:

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。营销策略是营销战略的战术分解,是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势,结合自己多年的市场运做经验,制定了如下的营销策略:

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

4、促销策略,在“高价位、高促销”的基础上,开创性地提出了“连环促销”的营销理念,它具有如下几个特征:

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

二、连环的促销方式至少两个以上,比如销售累积奖和箱内设奖同时出现,以充分吸引

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一

定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,\*\*\*万元,纯利润\*\*\*万元。其中:打字复印\*\*\*万元,网校\*\*\*万元,计算机\*\*\*万元,电脑耗材及配件\*\*\*万元,其他:\*\*\*万元,人员工资\*\*\*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要

贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

## 六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

## 2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标,厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足,结合目前公司发展状况和今后趋势,人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作:

- 1、进一步完善公司的组织架构,确定和区分每个职能部门的权责,争取做到组织架构的科学适用,三年不再做大的调整,保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

#### 四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

#### 六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

#### 七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

### 2018年工作计划格式范文【三】

为进一步抓好医疗护理质量，提高护理人员业务技术水平。今年的护理工作要以抓好护理质量为核心，围绕医院的发展规划，本着“以病人为中心”，以“服务、质量、安全”，为工作重点的服务理念，创新管理方式，不断提高社会满意度。制定2018年护理质量工作计划如下：

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、

病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

## 去越南工作好不好做篇二

我们全家越南之旅的第五天，这一天我们就要去越南最著名、最美丽、被越南人称为世界第八大奇观的景点——夏龙湾了。

我们离开吉婆岛就上了一艘去下龙湾的双层游轮，我一上船就给妈妈“抢”了个靠窗的座位，因为妈妈是个拍照迷。游

轮在海上大约行驶了一个多小时后，就到了下龙湾的一个小岛上，导游带我们进了一个称为“惊讶洞”的溶洞。进洞以后，首先映入眼帘的是洞壁上大小不一、形状各异的白色石笋，再抬头一看，洞顶上竟有无数的小窝，感觉置身于云间一样，怪不得被称为“惊讶洞”呢，真的很让人惊讶哟！

我们从溶洞出来后又上了船，这时候已临近中午了，导游说一会儿可能有小贩开着快艇往咱们船边靠，兜售水果、海鲜，到时候可以买一些。

“海鲜来了！海鲜来了！”真是“说曹操曹操到”！姐姐迫不及待地买了一些海蟹、海虾和花蛤。爸爸也坐不住了，脖子都快伸到小快艇上了。“要不要？9盆100元！”同船上的一个叔叔和一个大姐姐也把头伸到小快艇上东张西望，爸爸一见立即从裤兜里抽出100元人民币交到小贩手中！小贩二话不说把9小盆海鲜倒进一个大袋子里递给了爸爸，爸爸一副洋洋得意的样子，真是好笑！把这些海鲜交给船上餐厅的叔叔，十几分钟后，热气腾腾、香喷喷的海鲜大餐上桌了，我们美美地吃了个净光。

船继续往天堂岛开，我们全都上到了船顶看风景。下龙湾的小岛形状各异，有的像龙，有的像飞鸟，有的像青蛙，有的像一颗大白菜矗立在海中，这些风景优美的小山峰很像桂林的风景，所以中国游客亲切地称它为“海上桂林”。

不一会儿我们上了天堂岛，站在岛上往海面看，风景美不胜收，一艘艘小快艇停泊在碧绿的、平静的海面上，两边是翠绿翠绿的小山峰，我们仿佛置身于画中一样，妈妈兴奋地拿着手机不停的拍呀拍呀！同团的叔叔阿姨们，也都是拿着手机边录视频边声情并茂地配着音呢！

从天堂岛下来，我们又坐快艇到了月亮湖，在湖边的沙滩上我尽情地玩耍，踩着又细又软的沙子，任凭沙子从趾缝间流淌，太舒服了！

导游说下龙湾有1969个岛屿，我们今天玩的只是冰山一角，要是想逐一欣赏其它岛的美景估计得几天才行！要是能在这儿住上几天该多好了。

回到酒店躺在床上，回味今天愉快之旅，真是意犹未尽！

## 去越南工作好不好做篇三

我盼星星，盼月亮，终于盼到了出发去越南芽庄游玩的这一天。

我和妈妈还有朋友们一行人到了机场。我们太兴奋了，不停地说啊笑啊，看着玻璃窗外一架架飞机整齐的排列着，恨不得立刻就坐上去，但妈妈说要飞三个半小时才能到。飞机起飞时，我还是很激动，虽然已坐过n次飞机，心脏像是要跳出来似的。飞机越飞越高，地面上的房子渐渐地变成了小盒子，灯光就像一颗颗闪烁的小星星，又像是飞龙在飞舞着，那风景真美呀！

第二天，我们去了芽庄著名的旅游景点——龙山寺。

进入门口，哇，人真多啊！一路走进去，看到有金色巨龙雕刻的装饰、有莲花池还有佛教壁画，最吸引我的是后山的白色大佛。要近距离看大佛得爬后山的一条陡峭的长长的台阶，据说有150步，来到这尊大佛前，可以看见芽庄城市的风景。导游说在市区的任何地方，都能看见这座白色大佛。到了山顶，正赶上有表演，顾不得大汗淋漓就冲上去看，虽然听不懂他们唱得是什么，但优美的音乐让我们一路的疲劳顿时烟消云散。坐在大树下，吹着风吃着冰淇淋欣赏着美景，真是太舒服了！

只是时间过得飞快，我们得出发了……

越南的珍珠岛你们知道吗？岛上有六星级酒店、戏水的游乐设

施、沙滩、美食村……听了导游的介绍，我已经迫不及待的想去珍珠岛了。

缆车一停下，我们就像脱缰的野马似的冲了出去。“啊”是从哪传来的尖叫声？我寻声望去，原来是有人在玩“水上滑梯”的游乐项目，太刺激了，看得我蠢蠢欲动。看牌子上的介绍有9米高呢，纠结了好一会，还是壮起了胆子和鼎鼎一起上去了。趴在垫子上出发向下滑得那一瞬间，我的心像长了“毛”一样，痒痒的、又有点扎人的，很不舒服，到了“终极时刻”几乎是垂直的，吓得我眼睛眯成了一条缝，刚想要叫起来，没想到已经冲到底下了。妈妈问我：“怎么样，怕吗？”我得意得摇摇手：“小儿科啊，哈哈……。”

辗转我们到了美丽的大海边，这里的大海真蓝啊，蓝得像把蓝天放到了海里一样！这里的大海真广啊，广得一眼望不到边！这里的大海真清啊，清得可以看见海底的沙石！银白柔软的沙滩上，大人小孩开心地奔跑着、嬉戏着。抬头往远处看，真美啊！海天一线。我们一会在海里戏水一会跑到沙滩挖坑，一会堆城堡一会埋脚，玩得不亦乐乎……。

美好的心情伴着海水美妙的音乐，还有小伙伴们的伴随，真是一次美好的旅程。

## 去越南工作好不好做篇四

火龙果是我最喜欢的一种水果，现在由我来跟大家说说火龙果的特点。

火龙果又称红龙果。火龙果原产地方是在中美洲热带地区，成熟的火龙果就像一个燃烧的火球，也似一个太阳宝宝。火龙果的叶皮就仿佛一堆刺，整个火龙果看起来就是一个刺猬。

火龙果营养丰富，功能独特，它富有一般植物少有的植性白蛋白及花青素，丰富的维生素和水溶性膳食纤维。

有一次，我回老家去我大姨家，目的地是去尝试我大姨种的火龙果。那天下午，我在大姨家呆着，闲着没事干，和大姨还有表哥一起去看火龙果。在小果园里，一个个红通通的火龙果，仿佛是一群笑货，笑得脸都红了。在大姨的精心培养下，火龙果个个都是肥肥胖胖的，看了就流口水。大姨找了一个最大的火龙果给我，说：“带回家，洗净后再吃。”我们把火龙果切成三块。我们吃的津津有味，但大姨种的是红品种的，我还觉得比白色品种的还好吃。之后，我又去果园摘火龙果吃呢！我真是一个好吃的小家伙。

第二天，我上厕所的时候，发现自己的便便全是红的，吓我一跳，上厕所完，我赶紧问大姨，一问才知道，原来吃红色品种的火龙果，拉出来的便便就是红的。我还问了大姨有关火龙果的一些资料，火龙果除了可以吃，还可以酿酒、制罐头、果酱等，哇！火龙果的营养好丰富啊，还有花干制成菜，颜色可提炼食用色素。

火龙果是一种低热量、高纤维的水果，其食疗作用就不言而喻了，要是经常食用火龙果，能降血压，降血脂、润肺、解毒、养颜、明目，对便秘和糖尿病有辅助治疗的作用，吃火龙果可以让那些想减肥的人，梦想成真。

我们自种的火龙果，都是很好吃的哦！要是想减肥的人，我一律送两个。

五（4）班 谢树森

## 去越南工作好不好做篇五

新的学期开始了，“魔法铁三角”又开始积极地为新学期的第一节自然课做准备了。

艾米丽曾经读过一本名叫《地心游记》的书，它讲的是探险者们通过火山口下到地心的故事。于是，她准备安排同学们

也体验一下“地心之旅”。

上课了，沙萱老师翻开书，将同学们送到了冰岛的斯奈菲尔死火山口，他们即将踏上里登布洛克教授、阿克塞尔和汉斯未走完的地心之旅。转眼之间，六年级6班全体同学已经站在了斯奈菲尔火山口。

江子玢一挥手，几根登山绳、罗盘和路姆考夫照明灯便出现了，每个人分到了工具之后，都恐惧地望着火山口，不敢动身。最后还是李一一发现这个火山口像倒置的圆锥体，但它的坡度并不陡，于是大家互相用登山绳绑在一起，小心翼翼地往前挪动。

进入火山口以后，艾米丽将绳子系在通道口，齐齐疑惑地发问：“那我们的其他绳子、衣服怎么办？”艾米丽笑嘻嘻地回答道：“让它们自己下去好了。”说着她径直把衣物绳索从几近垂直的火山管扔了下去，大家惊得目瞪口呆，不知所云。而艾米丽云淡风轻地说：“现在该我们下去了。”她一个眼神，李一一的声音便响起了：“大家一只手抓紧绳子，另一只手撑着铁镐，先体验一下攀岩，后续路程就用魔法滑下去。”

当大家下行了几百米后，便爬不动了。“魔法铁三角”便用起魔法，带着同学们像玩滑梯似的边前进边观察地层。

越往下走，沿途风景越发其神奇瑰丽。“快看那些熔岩层层呈漂亮的红褐色！”“我更喜欢岩壁上的钟乳石，像小灯泡一般！”“哇，那是石英水晶，好像水晶灯！”

再往下时熔岩层转变成了岩石层，江子玢指着岩石说：“这是志留纪产物，是地质上的过渡期。”话音未落，大家就踩到了一些什么动物或者生物的残骸上。江子玢大叫：“看见没？这就是证据！”

渐渐地，岩壁上反射的灯光黯淡了不少。江子珩伸手一摸石壁，就是一声大叫：“看我的手！”大家凑过去一看，他的手黑乎乎的，原来这是一个煤矿。坑道里不是只有煤，空气中还充斥着瓦斯。

气温越来越高，大家口渴难耐。李一一叫大家安静下来，屏气凝神听了一会儿，他突然喜笑颜开，三步并作两步，走到一块石壁前，用铁镐敲了一敲。空洞的回声中，伴着哗哗的水流声，几个人用铁镐小心翼翼地砸，约半个小时之后，几百摄氏度的开水便涌了出来，在坑道中冲刷出一条水沟，欢快地流走了。水稍冷却，大家便捧起水来喝。艾米丽补上一句：“而且里面矿物质丰富。”李一一眨眨眼睛，开玩笑似的说：“好喝是好喝，就是有种墨水味儿。”水喝足了，同学们继续向地心走去。

“哇！”钱多多尖叫一声。她指着闪烁的云母片岩，可艾米丽一下子探测到云母片岩旁边有黄金和白金矿脉，大家想要挖一些，被班长制止了。“由于地球早期的变动，它们被埋得十分隐蔽而深邃，根本挖不出它们。”

钱多多不服气地转过身，突然发现了一朵漂亮的钟乳石花。周围的云母片岩反射的光晕，均匀地涂抹在钟乳石花上，使它如披霓虹般美丽。

她不知不觉地走进了与大部队\*行的坑道，大约几分钟之后她才反应过来，手一抖，照明灯也给摔碎了。她开始漫无目的地乱走。几分钟之后，她突然听到有人喊她的名字！可这是个死胡同啊，她越听越像是从岩壁里传来的，便放声大叫救命。她怕他们走远，又大喊：“艾米丽！江子珩！救我！”

几秒钟之后，她听见了艾米丽的声音。“是你吗？钱多多？”“是我，这里漆黑一片，我很害怕。”“灯呢？”“灭了。”“别着急，现在我们可以听见对方，但那是一种声源现象。不过能听见声音就有办法了！”

艾米丽让江子珩拿出计时器，并喊她的名字，她算出了他们之间的距离，叫钱多多沿着她所在的坑道往下走。钱多多迈开步子向前走去，可坑道越来越陡，突然她一脚踩空径直下坠。她赶紧给自己施了一个保护咒语，气泡带着她飘飘忽忽地到了坑道尽头。在尽头等她的是她的同学们。

相聚不久之后，岩壁的小缝中透出了奇怪的气息。他们挤过去一看，居然是化石木！它们并没有腐烂，而是变成了化石。

不一会儿工夫，火山开始剧烈震动，空气似乎随时都会爆炸。江子珩大叫一声“火山爆发了！”李一一却一点都不着急，他悠哉游哉地说：“太好了，这是我们回到地面的好方法。”他用魔法扎起了一个木筏，让所有人坐在上面，“我们要重见天日了！”

石壁越来越烫手，什么东西的碎裂声犹如就在耳边，大家都有些喘不上气，所有人汗流浹背，岩石使劲颤动，木筏拼命旋转。江子珩大喊：“我们好像被绑在炮口上的罪犯一样！”突然，一声爆破，大家不由得紧闭双眼，有胆子大的把眼睛睁开一条缝，却惊奇的发现沙萱老师正面满面笑容地看着浑身沾满火山灰的同学们。

“该下课了，欢迎你们回来。”沙萱老师合上课本。“今天你们见到了什么？”“我看到了片麻岩！”“我看到了钟乳石花，可美了！”沙萱老师见状微笑着说：“既然大家都有纪念品，可否拿来让为师一睹为快？”“好啊！”大家纷纷捧出纪念品：云母、琥珀、火山石等。最后钱多多冒险得到的钟乳石花一举夺魁。

沙萱老师看见了这热闹的局面，望着满面春风的同学们，心里也无比的快乐。

## 去越南工作好不好做篇六

车开了半个多小时，转入了一个长长的林荫道，两旁的柏树高大挺拔，守卫着这个美丽静谧的小山庄，高大的倩影为我们投下片片清凉。

出了林荫道，高耸俊秀的覆卮山立刻映入我们的眼帘，她被缠绵的云雾环绕，如同躲在纱幔后的羞涩少女，若隐若现，若即若离。

当我用相机拍下这恍若天人的时刻时，眼尖的妹妹兴奋地喊道：“我们到了！我们到了！”太阳刚升上来，缕缕淡淡的阳光洒在缓缓流动的河面上，素雅而不失高贵。

怀着一颗惴惴不安的心，我颤颤巍巍地登上橡皮艇，管理员用一根竹竿将我们移到河口，湍急的水流将我这头送了下去，看着斜成120°的橡皮艇，我心中默默喊着：我命休矣。可橡皮艇丝毫不顾及我的感受，上下起伏着，“啊.....啊.....”我终于忍不住了，失控地大喊起来，又一阵颠簸，河面恢复了平静，可我那如同女鬼般的惨叫还在山谷荡漾，不少人都捂着嘴偷笑起来，呜~~丢脸丢到太平洋了.....“咻！”一阵清凉喷到了我脸上，我着脸扭头一看，一个同行的小豆丁正举着水枪洋洋得意的站在船头，我虎着脸，居然被一个小屁孩这么欺辱，不报此仇非女子！我跳下了水，用我发明的“自由蛙”泳姿，嘿嘿，就是自由泳的腿姿和蛙泳的手姿结合，佩服我吧，啊哈哈哈哈！咳咳...扫瑞，自恋的怪癖又犯了。我游啊游，到了小豆丁的艇边，豆丁正全身心地喷射一个小女孩，浑然没有发觉我正拉着他的衣服往水下拖，“啊.....”偷袭成功！哦耶~哦耶~我在心里跳起了墨西哥草裙舞，马上又要到河口了，我赶紧爬上船。第二次的河口平坦了不少，躺在橡皮艇里顺流而下，真是种享受.....

漂流结束已是中午了，刺眼的阳光铺在河面上，如果说清晨

的阳光是一位婀娜羞涩的少女，那正午的阳光就是一位披金戴银的女皇。

肚子开始擂鼓了，赶紧找个地儿吃饭才好，好香的肉味啊！烧烤哎，太棒了！

## 去越南工作好不好做篇七

除上述条件外，自费越南留学还应具备

首先，通过合法程序获得足够的外汇补贴或外国奖学金，即持有亲友提供的经济保证（必须得到国家认可），或持有外国大学、科研机构或基金会提供的奖学金或补贴证书。外汇补贴或外国奖学金应能够在国外学习和生活。

要有相当的外语水平。

如何申请入学证

国外高校和科研单位一般要求申请人提供以下材料：

个人简历。

学习成绩单。

学历证明。两三位专家或教授写的推荐信二三封。

健康证明。应根据对方的要求，提供相应的健康证明。

外语考试成绩。根据对方的要求提供。例如，美国和加拿大的学校通常需要提供[]toefl[]研究生也要求gre[]考试成绩。

## 去越南工作好不好做篇八

一般来说，越南的学习方式主要有三种：

一、西南几省高校的少数民族语言生：如广西民族大学，云南民族大学等高校有越南语言专业。这个专业的学生一般留学越南1年，在国内有扎实的基础。大部分留学项目都是学校组织，按班级安排的。

二、东南亚外语学校等中专学生：在国内会学习越南语言，有一定语言基础后，再去越南学习四个月。然后根据个人发展，决定去留。

三，独自留学，联系你的留学顾问，申请越南院校的学生。

越南的高等教育到底如何？完全没有好大学吗？其实不然，在qs与the两大权威世界高校排名中，越南河内国家大学、河内百科大学和胡志明市国家大学均榜上有名。

近年来，世界名校中越南排名的学校和专业不断增加，排名也不断上升。

对于准留学生来说，如果你的留学预算充足，或者你可以轻松拿到211大学，那么越南留学可能不太适合你。

但如果越南语言合格，中国留学生申请越南头部大学并不难。如果能申请到专科水平排名前三的越南的大学，对我们中国留学生是有利的。

在国内读越南语小语种的同学，需要语言环境练习提升的；

日后想要在越南发展、做生意，或想做与越南有关的生意的同学；

成绩一般，无法考到二本三本，但希望完成大学教育、获得大学文凭的同学。

## 去越南工作好不好做篇九

xxx县民政局：

我叫王\*\*，今年62岁，身份证号码为\*\*\*\*\*。我是县习文乡板屯村村民，我全家共有3口人，丈夫患癌症去世，是大病致贫户。

我于20xx年患双膝重度骨关节炎，无法行走，丧失了基本的劳动能力和生活能力。多年来一直四处求医，靠药物控制病情。今年以来，先后到安阳、邯郸进行治疗，效果都不理想。家里的钱都花光了。实在没办法，只好向亲戚朋友求助，在大家的帮助下，住进了解放军总医院，先后做了两次大手术，花去医疗费十几万。加上丈夫前几年住院看病，欠下的外债已经是十八万多。对于一个农村家庭来说，这无疑是一个天文数字。

我两个儿子参军，微薄的津贴孩子不舍得花，省下来给我看病。仅有的4亩地，因无能力耕种也给了别人，此外无任何收入。为此，特恳请民政部门给予救助。

我保证上述情况完全真实，无任何虚假，如情况不实，自愿承担全部责任，如数退还已领取的救助金，并接受相关法律法规处罚。

申请人：王\*\*

20xx年4月20日

## 去越南工作好不好做篇十

嘿，大家好！我是人人都爱吃的火龙果。

我是紫红色的，看起来就像一团火焰。我的外皮一层一层的，仿佛是“油画”一层层涂上去的一样。我的头上还有一丛绿色的“火焰”，头顶上的小洞洞，如同一张又细又长的小嘴巴，正在拼命喷火呢！

我的皮不能用削皮刀刮，不然，小心你的手指被弄伤。一天，当我躺在水果店时，一位小姑娘把我买下带回了家。小主人用水果刀把我的果皮切开一条缝，然后剥掉果皮、切开果肉。这时，她发现豆腐一样的白色果肉里钻满了密密麻麻的黑籽儿，一颗颗躺在果肉里“睡觉”呢。

主人摸了摸我的果肉，滑滑的，软软的，闻起来非常香。咬上一口，又酸又甜，乌黑乌黑的籽儿在嘴里“吱吱”直响，顿时感到凉爽无比。

你可知道，人们因食火龙果而健康长寿，所以我的俗称是“长寿果”。我的营养很丰富，而且功能独特，我们含有一般植物少有的植物性白蛋白及花青素，丰富的维生素和水溶性膳食纤维。

你知道吗？当我光洁而巨大的花朵绽放时，飘香四溢，美极了。

听了我的介绍，你们是否想要参观一下我们的地盘——火龙果园呢？是否想尝尝我那鲜美的果肉呢？记得常吃可以长寿哦，因为我又叫长寿果。