

剧本策划案格式和(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

剧本策划案格式和篇一

(一) 理赔方案包括的内容

1. 工伤理赔处理方案
2. 相应的法律法规
3. 工伤认定书、劳动能力鉴定书
4. 工伤理赔金额的计算明细
5. 工伤职工及其代理人的基本情况及价值取向

(二) 工伤理赔方案设计

文件支持：《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律若干问题的解释(三)》第十条

下策：按《工伤保险条例》及本地的工伤待遇标准享受的工伤待遇

中策：介于上策与下策的数值区间

(三) 工伤理赔方案的汇报

人力资源部门按照流程向领导汇报处理工伤的设想，由领导

决定拟采用的方案;如果是拥有话语权的hr则可以向领导建议可行方案。当方案为用人单位认可后,可以进入协商环节。

(四) 工伤理赔方案的预演

参与工伤理赔协商的成员在与工伤职工协商前,先进行内部沟通及分工,确定每人的职责或权限区域,推测工伤职工可能的想法及应对之道;如此可以不变应万变,在谈判中始终掌握主动权和把握节奏。

剧本策划案格式和篇二

一、活动主题:

快乐语言表演, 圣诞真情对对碰

二、活动时间:

20xx年12月1日--12月21日

特别说明:

- 1、由于我们培训学校的特殊性,建议我们的圣诞节活动时间安排在周五、周六的晚上;
- 2、圣诞节活动时间,最好是提前一周举行(12月20或21日),或者是延后一周(12月27或28日)。
- 3、我们的圣诞活动,要尽量和公办学校举办活动的时间错开。

三、目标人群:

幼儿园至初中八年级

四、活动目的

- 1、提高快乐语言表演的知名度，并最大范围地进行有效传播。
- 2、现场咨询，达到直接或间接报名。
- 3、通过活动，服务老生，从而促进春季招生。
- 4、老生带新生，通过这个活动，让老生为我们的学校做转介绍，促进现场报名和活动后报名。

五、参与人数：

依据快乐语言表演各加盟校的实际情况而定。

六、活动地点：

- 1、在前期准备时，尽可能购买环保、健康和卫生的物料。
- 2、室内最佳、安全；室外也可；但要注意现场控制；保证活动中学生们安全，活动始末都要由举办派对活动的家长现场监控。

七、节目参演学生选拔活动

一般由于培训学校排练节目的时间不够充分，所以采用面向社会征集节目的形式比较好。1、可以扩大活动影响范围；2、保障节目质量；3、使更多的学生有机会参与进来，同时扩大生源范围。

形式一：圣诞小天使选拔

节日期间学校将选拔10名小朋友为快乐语言表演机构今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日快乐语言表演机构举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡

年龄在4周岁以上的小朋友自12月1日起即可到快乐语言表演机构报名咨询中心报名。快乐语言表演机构将根据报名先后，择优录用(本校或非本校学生均可报名)。

形式二：圣诞小童星征召

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月25日快乐语言表演机构举办的“圣诞真情对对碰”联欢会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。12月1日起开始，无论个人还是团体均可到快乐语言表演机构报名咨询中心报名，快乐语言表演机构将根据报名先后，择优录用(本校或非本校学生均可报名)。

形式三：圣诞谜语有奖竞猜

节日期间(12月25日)，快乐语言表演机构将举办谜语有奖竞猜活动，只须光临快乐语言表演机构即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

配合环节一：圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，奇妙而又备受期待。12月24日——26日，只要您光临快乐语言表演机构就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

配合环节二：即时惊喜抽奖。

参加晚会者，全部参加即时惊喜抽奖节日，请来宾保留好自己的号码，即抽即送，惊喜带给您！

- (1) 此活动仅限活动当晚有效；
- (2) 每人当晚中奖仅限一次；
- (3) 制作彩票箱一只，来宾将入场券的正券部分投入抽奖箱，

在活动当中抽奖用。

(二)组织节目，确定5--8个左右的节目即可。应留出大部分时间做游戏，因为圣诞节最期待的还是礼物的派发。

八、利用异业联盟建立鱼塘

最关键的是你必须找到一个支点，可以完美地将客户利益和商家利益结合起来，借助这个支点进行营销渗透。支点是什么？支点就是好处，就是利益。对于商家来说，最大的好处就是能获得更多的客户，能销售更多的产品。对于客户来说，最大的好处就是可以享受到更低的价格，并获得更多超值的服

务。你所给予别人的好处，就是鱼饵，放下鱼饵，将客户引入你还有你联盟商家的“鱼塘”。你的鱼饵可以是代金券，可以是赠品。

吸引客户过来之后，一定要钩住他，而不是让他吃了“鱼饵”转身就走，所以你必须利用代金券、赠品，让他留下联系方式，然后持续地跟踪，不断地提供价值，不断地塑造价值。

只要客户进入你的“鱼塘”，也就意味着你可以对他进行持续的“教育”。

他今天或许不会马上报名，不要紧，从明天开始，你持续跟他沟通，随着沟通次数的增多，他对你的信任感也会与日俱增。正常情况下，经过5次沟通后，他会被你感动，他会觉得你是能帮助他的，这个时候，你只要再给他一个保证，那么成交就变得很容易。寻找其他相关少儿行业一起完成活动，同时也可以借用异业鱼塘进行邀约，有效扩大邀约范围，积累准目标客户的有效途径。

- 1、儿童摄影机构，提供免费的主题摄像赠品；
- 2、儿童安全手机，提供优质、安全、美观的智能手机，家长和孩子还是很喜欢的；
- 3、预防儿童近视的的医疗器戒
- 4、儿童服装折扣
- 5、儿童理发折扣
- 6、书店折扣优惠券
- 7、文具赠品等

九、带班老师组织流程

- 1、发放邀请卡(即门票)
- 2、带班老师跟进工作：填报回执卡
- 3、统计落实在校学生和被邀请的小朋友参加活动名单
- 4、确保活动当天所有学生及邀请的小朋友到位
- 5、组织好活动当天的接待工作

十、具体操作流程

1、制作邀请卡

尽量制作比较具有童趣的带有卡通画面的邀请卡，因为被邀请人是儿童，更容易接受和被关注；并且用彩色水笔书写邀请文字，由本校学生赠予给被邀请人。

特别说明：这就是爱心传递式转介绍。邀请卡，不是到路边随便地发放，因为这样没效果；而是由快乐语言表演的老生，作为礼品发给他/她的同学、朋友。

为什么很多机构搞圣诞活动邀约不成功，或者说邀约很难，因为无论你是到路边发传单，还是打陌生电话，别人对你是不了解的，是不信任的，既然不了解不信任，他们凭什么相信你？凭什么到你的机构参加圣诞活动。

2、邀请参与人

(1) 发放邀请卡

在派对举办的一周前，通过赠送邀请卡邀请最好的小伙伴。

邀约条件：(1) 参加活动的本人；(2) 在校学生的玩伴

(2) 邀请卡回执

班级：班主任：

(3) 带班老师老师依据“邀请卡回执”确认最后到场人数。

所有被邀请的非本校学生都获得快乐语言表演机构提供的5节免费体验课程。

通过免费体验课程高度黏贴目标学生，做到有效地体现教学效果，建立深度信任关系，挖掘潜在学习需求，提供相应的服务，最后完成报读任务！

如果你要实施免费体验课程，在采取行动前有以下三点需要注意：

第一：想设计谋划出一个理想的免费模式，思考的方式就显得非常重要，如果以如何赚钱，赚更多的钱的角度进行思考

将很难产生出优秀的免费模式，正确的做法是培训班必须从教育学生提高学生成绩的角度进行思考，想一想能为学生提供什么价值，如何提供这些价值，以这样利人的思维进行思考，接下来利己的模式就自然出来了。

第二：审视一下自己的产品，无论是免费产品还是主销产品，产品的品质一定要过硬，否则多么精妙的免费营销策略也无法有力，持久的推动销售，甚至可能弄巧成拙，这一点要引起校长们的重视。

第三：实施免费营销时虽然是一种营销战术层面的手段，但是却必须站在战略的高度统筹布局，否则，一个单纯的点子是无法带来成功的。

免费课程，这就是鱼饵。鱼饵的目的，就是让学生感受到我们课程的价值后，吸引他们来报名我们的课程！

3、现场布置：

气氛定位：轻松活泼，雅致亲切，突出节日气氛；晚会现场总体布局不变，以增添装饰物为手段，突出节日的欢欣氛围；新建各种标志，方便来宾快速适应环境。

(二)做好宣传展板、视频及横幅(展板以展示学校形象为主，视频播放学校活动、教学等内容，横幅内容为：快乐语言表演机构庆圣诞联欢会)，在现场设立咨询报名点，安排宣传咨询老师。

(三)提前估算出来参加活动的人数，备好礼品，保证每个参加的人都能得到礼品，包括家长以及非本校学生。

(四)提前准备好背景音乐，比如：《平安夜》、《铃儿响叮当》等等。晚会开始前，播放圣诞歌曲，等候区放置糖果提高节日氛围。

(五)场地与物品准备：舞台部分做主要的装饰，突出节日气氛；晚会前一小时所需舞台设备(灯光、扩音设备、话筒)，所有节目所需道具全部到位.灯光、音响等器械布置由专人负责(待定，熟悉灯光音响控制)，在活动开始前将器械布置并调试好，整个活动期间还负责灯光音响的调控以及保护，活动结束后负责将器械运回原位。

提前一天购买派对所需要的各种物料及道具，在派对三个小时前进行现场布置。

a□用气球装饰拼成各种形状的装饰物，如拼成气球拱门等形状，制造欢乐的现场氛围；

b□进口处挂“送一片平安给世界”

出口处挂“真情片片、爱满人间”

c□现场音乐播放器的准备，可用dvd□也可使用电脑音响播放圣诞歌曲或其它儿童歌曲。

d□购买各种卡通头饰，到时给参加的小朋友配戴。

4、家长接待

登记非生日小朋友信息

教学成果展示

班型特色

优秀教师展示

优秀课堂教学视频

收费标准

展示教材

十一、圣诞节结束后的跟单工作(回复查看跟单要领)

此活动最终是要完成一个老带新的招生工作，教师对每个学生的情况掌握很重要，随后可依据实际情况邀请小朋友试听其喜欢的课程，逐渐使其了解学校，喜欢老师，进而报读。切忌要做好前期的沟通工作，不可目的性太强，起到一个春风化雨，润物无声的作用。

剧本策划案格式和篇三

剧本策划是一项既艰巨又有趣的任务，它要求我们不仅要具备写作能力，还需要有创新思维和敏锐的观察力。在这个过程中，我逐渐掌握了一些心得体会。本文将通过五个方面来探讨剧本策划的技巧和感悟。

1. 提前做好调研准备

剧本策划的第一步是对主题进行调研，这是确保剧本内容真实、生动的重要环节。在策划之初，我们应该对相关领域进行深入了解，包括历史、文化、社会背景等。这样可以帮助我们更好地把握剧本与现实的关系，设计出更有说服力和触动人心的故事情节。

2. 深入挖掘角色性格

一个成功的剧本离不开生动鲜明的角色形象。在策划剧本之前，我们要将所有的角色都在脑海中进行深入挖掘。每个角色都应有一个鲜明的性格特点，力求与众不同。在人物刻画上，除了对外貌、爱好和亲密关系等方面的描述，还应注重个性心理的描绘，让观众能够更好地理解和认同主角的行为

以及故事的发展。

3. 技巧运用剧情冲突

剧本中的冲突是推动剧情发展的关键。为了增加观众的紧张感与吸引力，我们需要巧妙地运用剧情冲突。可以通过不同角色间的矛盾、内外部环境的对立以及道德困境等方式来制造冲突。冲突需要适度，既不能过于激烈，又不能过于平淡。合理的剧情冲突能够引发观众的思考和共鸣，让故事更加引人入胜。

4. 创新元素的引入

在剧本策划中，我们需要不断创新，给观众带来新鲜感。可以通过加入意外情节、离奇设定或是突破常规的情绪展现来吸引观众的注意力。通过合理运用幽默、悬疑、恐怖等元素，以及设置开放式或留白式的结局，将观众的好奇心和想象力调动起来，提高观赏性和回味性。

5. 预见观众的感受

最后一点，剧本策划需要我们站在观众的角度思考，预见他们的感受。当我们编写剧本时，要考虑观众的接受能力和审美需求。在表达情感时，既要真实贴近角色，又要注重平衡，避免煽情和刻意渲染。同时，要注重故事的逻辑性和线索的连贯性，确保剧情的连贯性和观众的理解。

通过这些经验和感悟，我深刻体会到剧本策划是一项需要综合素质的工作。在这个过程中，我们要不断学习、积累经验，善于观察和总结，以创造出更多精彩的剧本作品。剧本策划是一个充满挑战和机遇的领域，只有不断努力才能取得更好的成果。希望我的心得体会能够对今后从事剧本策划的人有所启发与帮助。

剧本策划案格式和篇四

1、敢说多说。

不怕丢人，成长就会出丑，出丑就会成长，这是必经的过程，熟能生巧，巧能生精，只是知道概念不去实践，结果只能是纸上谈兵。多动脑，多借鉴，多总结。

比如，如何形容一个人？如何描述清楚一件事情？如何与客户交流过程中激发客户兴趣？如何留下悬念？要做到逻辑清晰，条理明确，语言精练，表达准确，还是需要长期训练的。

2、多听评书。

多刻意模仿单田芳老师讲故事的手法，模仿多了也就有那个范儿了，再融入自己感情去讲故事，直接把客户带到设定的场景里面去，身临其境。

反复揣摩，大量练习，最后练就开口一分钟吸引对方目光，三分钟广告主安静听推荐，一次谈话留下印象，三次谈话成为朋友的本事。肢体语言与说话内容与语调的配合可以用天衣无缝来形容。

3、多说，反复练习。

刚开始说话缺乏逻辑，没有条理，训练中分成几个要点来分别叙述。第一、第二、第三，为的是让客户听的清楚，这个需要额外锻炼，凡涉及表述的强迫自己分几点来说。

每一句话术，每一句台词，都训练至少20遍以上，做到脱口而出，我就是这么做的。

好口才，都是训练出来的。就像nba球星姚明，110米栏刘翔，羽毛球星林丹，他们天赋秉异，都坚持最大强度的训练。

1.

剧本策划案格式和篇五

剧本是电影、戏剧等艺术形式的基础，它不仅是艺术创作的起点，更是构建故事情节、塑造人物形象、传递主题意义的根本。剧本策划是一项复杂而又精密的工作，需要有创造力和扎实的文学基础。在我长期从事剧本策划工作的经历中，我深感剧本策划是一种艺术与技巧的完美结合。以下是我在剧本策划方面的心得体会。

首先，剧本策划要有创新思维。创意和独特的故事情节是一个成功的剧本的基础。在寻找剧本灵感的过程中，我通常会多角度思考，不拘泥于常规思维，善于探索未知的领域。我尝试去观察、感受、体验不同的事物和状况，以此激发自己的创造力。同时，我也会经常与其他创作者进行交流，吸取他们的经验和灵感，为我的剧本策划提供新的思路和视角。

其次，剧本策划要有深度和内涵。一个优秀的剧本不仅仅是一个好看的故事，它还需要传递一定的主题意义和思想深度。因此，在剧本策划的过程中，我会花费大量的时间去深入研究和探讨剧本所讨论的话题，分析其中的内涵和哲理。只有将这些深刻的思想灌输到剧本之中，才能使观众在观看剧作的同时得到心灵的启发与感悟。

第三，剧本策划要有合理的结构和节奏。一个剧本的结构和节奏是影响其观赏性和承受度的重要因素。我会在剧本策划的初期制定出整体的框架，明确起承转合的关系，并根据故事情节的需要设定适当的高潮和低潮，以保持观众的兴趣。此外，在剧本的不同部分之间要有过渡的设计，使整个故事情节更加连贯和自然。

第四，剧本策划要注重人物塑造。人物是剧本中最重要元素之一，他们的性格和情感会直接影响故事的发展和观众的

感受。在剧本策划的过程中，我会对每个角色进行详细的构思，包括他们的外貌特征、家庭背景、社交关系等，并逐步揭示他们的内心世界和成长轨迹。通过丰富的人物刻画，才能使观众与角色产生共鸣和情感上的连接。

最后，剧本策划要注重细节和修辞。细节是构建真实世界的基础，也是表达情感和传递意义的重要手段。在剧本策划的过程中，我会对每个场景和对白进行细致的雕琢，使之更加立体和生动。同时，修辞手法的灵活运用也能使剧本的表达更加有趣和富有艺术性。细致入微和修辞手法的合理运用共同构成了一个成功剧本的细节魅力。

总结起来，剧本策划是一项创意性和技巧性相结合的工作。通过创新思维、深度和内涵、合理的结构和节奏、人物塑造以及细节和修辞的把握，一个优秀的剧本才能诞生并产生真正的艺术力量。作为一名剧本策划人员，我将继续不断学习和提高自己的能力，为创作出更多优质的剧本而努力。