

# 最新竞赛计划书的(实用6篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 竞赛计划书的篇一

性质：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮等学生餐厅。

市场分析：在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。本餐厅就是根据这一点，为了提高大学生的饮食质量，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

宗旨：健康营养，服务学生，创造有特色的餐厅

经营范围：提供早餐，午餐，晚餐及特色冷饮和休闲餐饮

1. 早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。
2. 午餐和晚餐则有中西不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。
3. 全天提供各色餐点，冷饮，热饮。

市场营销：在餐厅的初步发展阶段，采用优惠营销，利用各

种优惠方式吸引学生，并在各个高校里进行宣传，不断加深学生对本餐厅的印象，打响品牌。同时，聘用手艺精良的厨师，创作各种精致美食。随着餐厅的固定食客的增加，建立起坚实的客户关系。

财务数据：财务计划栏

注册金额：十五万元

融资方式：自己工作所得五万元，家人助资五万，贷款五万

组织理念：特色饮食，微笑服务

结论：学生餐厅与传统餐厅有着明显的不同，其特色经营会是其盈利的主要来源。以大学城为其市场，消费群集中，消费方向稳定，人流量大，消费的潜在性强，是餐厅存在之主要支柱。据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

## 二管理层

### (一) 餐饮经营者

---

#### 职责

1. 拥有餐厅的决策权，对餐厅成员有聘用解雇的权力。
2. 餐厅员工的薪资和休假的安排

3. 热情待客，客人至上，保证优良的服务，加强对员工服务态度监督。

4. 控制餐厅的经营情况，加强对餐厅的财产管理，掌握和控制好各种物品的使用情况。

5. 加强对每个厨师的沟通合作，提供客人的意见和改进食品的质量。

## (二) 中餐厨师

----

### 职责

1. 每日早午餐的制作，保证食品质量

2. 遵守作息时间，准时开餐，不擅离职守，不得无缘无故罢工，影响餐厅经营。

3. 遵守安全操作流程，合理使用原材料，节约水、电、燃气等消费。

4. 上班时穿厨师专用服，将自身整理干净，在工作时间不抽烟，安全烹饪。

5. 努力创作特色饮食。

## (三) 西餐厨师

----

### 职责

与中餐厅厨师职责相同。

## (四) 服务生(三人)

-----  
职责

1. 微笑服务，礼貌待人。
2. 餐厅每日营业前，整理好桌椅，餐厅卫生，准备好各种用品，确保餐厅正常营业。
3. 客到时，及时安排好客人入座，主动介绍本餐厅特色饮食。
4. 对客人礼貌，客人的非私人问题有问必答，随时留意客人情况，努力将客人服务周到。
5. 工作中碰见自己不能解决的问题，及时向餐厅管理者汇报，请其帮忙解决问题。
6. 客人离开后，注意是否有遗留物，若有，速交柜台，然后，迅速整理餐桌，做好下一批客人来之前的准备。
7. 下班前检查工作区域是否关灯，关窗，电源是否切断，确保安全。
8. 与员工之间建立良好关系，互相帮助，遵守餐厅规章制度。

## 三研究与开发

### (一) 项目申请

餐厅的创建需要进行申请，取得经营许可证。在银行进行抵押贷款，获取开业基金。

### (二) 餐厅开办前准备

## 1. 租用场地

2. 装修餐厅，餐厅风格自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

3. 聘用中西餐厨师，签订合同。

4. 联系用原材料供应商，与之签订合作合同。

5. 聘用勤工俭学的学生为服务员，谈好薪资，工作时间，工作内容，签订好劳工合同。

6. 开始在各高校进行宣传活动。

## 四行业及市场

餐厅是为人们提供生活饮食的地方，是人们生活所必不可少的。随着生活的不断进步，经济的不断发展，填饱肚子不再是人们对饮食的要求，现在的人所追求的是干净卫生，有特色的餐厅。而本餐厅就是在此基础上建立起来的，价格适中，选择多样，安全卫生，微笑服务是我们餐厅能生存下来的重要条件。

### (一) 此类餐厅的形成及发展前景

世界的不断融合，越来越多的西餐厅在中国建立起来，高校的学生接触的西方文化，让他们对西方的食物充满好奇，因此，像本餐厅中餐为主，西餐为辅的餐厅有着一定的市场需求，只要价格安排合理，味道较好，餐厅风格独特，一定会有较高盈利。

### (二) 餐厅所在地(大学城)消费市场分析

合肥大学城是合肥各所高校集中的地方，消费量大，中餐厅

多，但是专为学生提供休闲场所的餐厅却并不多，因此，学生餐厅会有较大的市场。且由于本餐厅的价格安排较为适中，符合大部分学生的消费标准。

### (三) 现已创办的此类餐厅概况

1. 名称：--餐厅

2. 成立时间：----年--月--日

3. 所在位置：合肥大学城

4. 优势分析：存在时间长，有固定客人，午餐、晚餐有特色，开业时，此类餐厅并不多，因此具有较高的人气，符合人们追求新奇的心理。且在当时，价格便宜，风味独特，颇受追捧。

5. 主要经营项目介绍：午餐是中餐，晚餐是西餐

6. 存在的缺陷：

1. 餐厅长时间的风格未作改变，且饮食种类几乎没有变化，消费者毫无新鲜感。

2. 因为生意较为火爆，整体价格有所上调，受到学生的不满。

7. 本餐厅的竞争策略

#### (一) 做好宣传，开展各种促销活动

1. 前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织，通过活动时时提醒顾客的消费意识。

2. 针对节假日，开展有针对性的促销策略。

## (二) 创造本餐厅特色

1. 永远不要让自己的餐厅落伍，应始终保持高雅的格调，紧跟潮流和消费群体的消费习惯和真实需要；自己的餐厅是为高校师生提供饮食的，要有这种意识——永远和校园生活合拍。
2. 这是你的餐厅。每一个员工都应该有这种主人意识，热情，主动，有亲和力。应该通过一系列的方法让员工把这种意识时刻牢记，让每一个员工都以自己就代表餐厅的形象而自豪。

## 五营销策略

(一) 在确定经营方式前，本餐厅会对消费群和竞争对手进行调查和分析，根据不同情况制定相应的经营策略：

### 1. 优势宣传：

1. 本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。
2. 同时，非餐点还提供冷饮、冰粥、等，并提供免费茶水。
3. 简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。
4. 此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。
5. 本餐厅的消费群目标是高校的学生，因此，绿色卫生，餐点独特，价格适宜是本餐厅重大优势。

6. 本餐厅的构造风格符合广大学生的审美标准。具体内容请参见附件一。

## 2. 服务:

本餐厅所推崇的是微笑服务，作为餐厅的一员，不管是餐厅管理者，还是服务员，面对顾客均需要微笑服务，真诚待人，对于具体要求本餐厅在聘请厨师以及服务员时已经强调。餐厅规章制度也有明确要求。

## 3. 品质与价格的双重保障的竞争策略

1, 本餐厅所强调的是绿色生活，健康享受美食，因此，对于原材料的购买均要求较高，符合大学生的健康饮食。

2. 本餐厅的消费群是广大学生群体，因此，在价格方面会尽量符合学生们的消费需求。

## 4. 校园广告

(1) 再在前期资助学生所举办的活动，在其活动中推广本餐厅，打响本餐厅的名气，吸引顾客的前来。

(2) 等有了一定的顾客群体，就会采用各种优惠方式，来留住顾客，当然这是在盈利的前提下进行的。

## (二) 经营模式的建立

1. 本餐厅提供免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法(如：蒸熟，是一种南方饭馆常见的米饭做法)，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。

2. 本餐厅推出烧烤冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3. 有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。

4. 餐厅在适当的时候还将推出送外的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上(包括三份)的叫量可以免费送货上门，单独叫外的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外，为了不出送货费则会拉上另外的两份外，如此也是能增加销量的。

5. 餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

6. 暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

7. 制作顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。将顾客满意进行到底。树立顾客满意自己才满意的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

## 六市场目标

### (一) 市场进程及目标

#### 半年

慢慢吸引顾客的前来，努力在半年内收回初期的投资。提升知名度、美誉度；积极进行市场调研，努力的开发新的饮食产品，为餐厅的进一步发展积蓄资本。

两年

五年

七风险及对策

(一)资金方面

为防止资金回收较慢，资金链条发生断裂，需要有备留资金，十五万元的开业资金必须要有一定的资金留做备用。

(二)资源方面

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以绿色食品为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。因此，要与原材料供应商建立长期友好合作关系。

(三)经营方面

餐厅长时间经营下来，顾客会对餐厅的饮食厌倦，餐厅风格的一成不变感到无趣，那么，就要适时的改变菜色，运用一定的资金进行餐厅风格的改变。

(四)管理方面

1. 为防止厨师被挖角而辞职，餐厅管理者需对餐厅的特色菜进行一定的了解，并及时聘请另一个厨师，发明新的特色菜。
2. 同时，对于餐厅的厨师和服务员，餐厅管理者需要与之处好关系，给予较为丰厚的报酬，适时听取他们的意见，改善自己的管理方式。

(五)其他方面

随着世界的发展，国外大型餐饮公司进军中国，国际品牌既快又多地进入中国市场，必将给中国餐饮业带来极大的冲击。餐饮业竞争激烈尤其是来自国外的快餐连锁店，如肯德基、麦当劳在中国的快餐业中占据很大的市场份额。因此，善于创新，善于学习，是餐厅能长期生存下去的根本。

## 八财务计划

### 1. 现金流量表

3. 运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，固定资本，折旧费，杂项开支等。（大约估计为70000）

4. 剩余40000作为餐厅本金，预防各种突发状况。

### 2. 预计损益表(主营业务收入)

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约1500元，收益率30%，毛利润1000元。由此可计算出投资回收期约为三个月。

## 竞赛计划书的篇二

### 一、项目简介背景：

目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。前景：目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

## 二、主要产品

面包、蛋挞、冻品类（慕斯）、月饼、西饼一般产品

蛋糕、生日蛋糕diy产品

## 三、服务计划

1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。

3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

## 四、竞争性分析目前市场上面包店的不足

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市

场

6、缺乏特色产品。

我们的优势

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算针对比较重要的原材料，与人合作，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

情侣：共同制作的甜蜜感，一起分享快乐

其他：亲手制作蛋糕送人以表示心意

五、营销策略

1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉。

5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。

6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

本店特色：

diy为家庭带来新颖的娱乐休闲方式，为情侣提供温馨浪漫的环境，提高生活品味。

diy服务流程：

顾客需提前预约，在约定日期内至店内diy专区，由一名店员指导，顾客根据自己的需要选择蛋糕胚的形状和大小，然后自己动手，选择奶油或水果等原料，发挥自己的想像力，根据自己的需要做出蛋糕的样子，然后在店内包装好，带走。这样即满足了顾客的送礼形式，最主要的是表达了心意，一举两得。

六、投资与收益分析资金需求：

1、店面租金：3万/年(30平米)横街中心小学附近

2、装修：1万

3、设备：2万

4、证件执照：左右

5、工资：1名店长3万每年；3名店员共6万每年，总计9万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在12万左右。收入分析：

每日平均销售额500左右，月销售额3万，年销售额18万。

(12万由父母出资所得)

## 七、风险与防范措施

风险：

- 1、竞争对手开业多年，有一定的固定消费群。
- 2、蛋糕等产品属于高热量，女当今减肥当道的女性审美观念相冲突。
- 3、经济的发展虽然使人们对面包需求更大，但其他食品也在不断发展，热门的选择余地更多了。
- 4、新店刚开业，品牌知名度不高。

防范措施：

- 1、针对竞争对手的问题，相信本店凭借合理的价格和更优质的服务，一定能够赢得消费者的青睐，再加上我们活动的支持，足以赢得更多顾客的光顾。
- 2、针对女性爱美人士，我们研发推出了低脂面包等产品；对于要健康的客户，我们研发推出了营养面包；对于老年人，我们研发推出了低糖面包。针对不同客户群体，我们研发推出了不少单品，尽量满足不同消费者的需求。
- 3、虽然人们购买食品的选择越来越多，但面包的重要性依旧不减，并且我们开发研制了功能性食品比如早餐面包和下午茶餐点，尽可能多地让我们的面包和甜点进入人们的日常生

活，变成人们不可或缺的一部分。

4、新店开业准备例如diy蛋糕大赛;diy巧克力拼图;新店开业促销活动等，相信随着活动力度的加大我们的品牌影响力增加。

1. 蛋糕店创业计划书

2. 最新蛋糕店创业计划书

3. 特别蛋糕店创业计划书

4. 开蛋糕店创业计划书

5. 2016西式蛋糕店创业计划书

6. 优秀蛋糕店创业计划书

蛋糕店创业计划书

8. 【精品】蛋糕店创业计划书

创业计划书蛋糕店

10. 蛋糕店创业计划书（推荐）

## 竞赛计划书的篇三

### 一、竞赛目的

针对我校学生数学基础差，对基础知识、基本定理、概念掌握不牢的现状，为了夯实基础知识，培养运算能力，促进学生对书上基础知识、定理、概念的理解掌握;同时也为了培养我校学生学习数学的兴趣，提高学生数学思维，本着“抓基

础，练技能”的宗旨，中学理科组决定举行本次数学知识竞赛活动。

## 二、组织领导

领导小组组长：景娟

成员：全体数学教师

## 三、竞赛时间地点

复赛：统一于下周(4月22日)课外活动时间在七年级一班教室进行，苏靖云老师监考，赛后组织任课教师及时阅卷，评出结果。

四、参赛对象：七至九年级学生。

## 五、竞赛具体方案

### 1、活动方式：

(1)竞赛以答试卷的方式进行，教师下发相应的题目，学生在规定时间内答完，并上交答案。

(2)活动分初赛和复赛，初赛各班评出六位进入复赛。复赛评出第一名、第二名、第三名。

### 2、活动流程：

(1)4月3日4月10日，制定方案，组织动员，命制竞赛题。

(2)4月14日，举行初赛，利用课外活动时间进行，初赛分年级，学生全部参加，任课教师监考，批改试卷，选出前六名进入复赛，4月16日上报参加复赛名单到教研组长处。

(3)4月22日下午课外活动时间举行决赛，由教研组统一组织。参赛选手迅速到指定地点，监考教师迅速到教研组长处领取竞赛题，16：30准时开考，17：30准时交卷，赛后安排教师及时阅卷。

(4)下周集体集会时公布颁奖。

## 六、奖励办法

### 1、奖励名额。

根据成绩高低从各年级评出一、二、三名；优秀辅导教师两名；

### 2、奖励形式。

按竞赛获得成绩依次给予适当奖励。

## 七、活动要求

1、全体数学老师积极参与，并在全班宣传动员学生参与，督促学生对书中基础知识的记忆、理解、掌握。

2、教师严格按照相应的评分细则进行评分，以保证竞赛结果的公平与公正。

库尔勒市第十五中学中学理科组204月3日

## 竞赛计划书的篇四

模拟求职竞赛

xx年x月中旬

## 二教演讲厅

全体在校大学生

比赛，互动，文娱演出

通过参加模拟招聘会，提前感受应聘面试的氛围，从而找出自身差距，可以在今后的学习过程中进行弥补。同时也为同学们提供一个展示自我，锻炼能力，增加自信的平台，打开求职大门成就美好人生。

- 1) “就业”永远是大学生的热门话题。
- 2) “求职”历来备受关注。进入21世纪，人才变得越来越重要。怎样让刚刚走出“象牙塔”大学生们更好的适应社会，敲开求职的大门，掌握面试的相关技巧和知识变得越来越重要。
- 3) 就业压力的与日俱增，如何让大学生们在众多毕业生中占得先机，如何在众多面试者中脱颖而出显得至关重要。
  - 1) 拉近社会与学生的距离，使身在“象牙塔”的大学生们深切的了解到进入工作岗位真正需要的能力和素质是什么，帮助其在未来的学习和实践中明确目标和方向。
  - 2) 使面临毕业的高年级的同学通过这次活动进一步剖析自身的竞争力，使其完善求职能力，增强求职观念。

礼仪组——负责整场活动中的礼仪

舞台组——负责活动的现场布置

后勤组——负责活动的物资购买

联络组——负责活动中与系部人员的联系和发放请柬的工作

宣传组——负责活动中的宣传工作

安全组——负责活动的现场秩序

1) 活动宣传(详见附录)

2) 出席人数：400人

3) 会场布置：活动开始前三个小时，学生会干事布置会场；活动完成后由学生会干事负责打扫会场的卫生，归还租借的道具。

1) 前期准备：由各系学生分会组织初赛，由同学们应征报名，进行自我展示，回答考官问题，选出优秀选手参加最后的决赛。每个系(共9个系)选拔1名选手以及院学生会选拔1名选手共10人参加最终的总决赛。

2) 活动现场：

一。主持人开场白

二。一个关于求职的视频拉开帷幕(视频内容：通过采访学院领导对大学生求职现状的描述，学院同学对求职的看法，校外企业对于招收职员的要求以及胜任工作需要的基本素质和能力)

三。1) 由主持人介绍各位参赛选手

2) 第一环节：自信宣言

选手递交简历(通过幻灯片展示自己想要竞争的职位)并进行自述，时间2分钟，由考官进行评分，满分10分。

3) 评委点评(期间统计员统计每位选手的分数，选出6名选手参加下一环节)。

#### 4) 第二环节：压力测试

由进入第二轮的选手随机抽取大屏幕上的4道题进行作答(每个选手都有自己竞争的职位，4道题的内容都是和选手所竞争的职位相关)，时长2分钟，由考官进行评分，满分为10分。

5) 评委点评(期间统计员统计每位选手的分数，选出3名选手参加下一环节)。

#### 6) 第三环节：对话企业

进入决赛的每名选手将面对2名模拟考官，模拟考官在选手自我介绍后对选手进行提问，选手需要回答考官的3个提问，考官也可以对选手的回答进行追问。

7) 现场观众对三位选手的表现进行投票

8) 由主持人现场唱票，宣布冠军获得者，有请嘉宾颁奖

奖项设立冠军奖：1名

季军奖：1名

季军奖：1名

优秀奖：3名

风采奖：3名)

9) 主持人宣布活动结束。

## 竞赛计划书的篇五

在日常学习、工作和生活中，大家都尝试过写作文吧，通过

作文可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么你有了解过作文吗？下面是小编为大家收集的作文竞赛辅导工作计划，仅供参考，希望能够帮助到大家。

为了提高学生素质提高学生的读写能力，为了迎接20xx年佛山市现场作文竞赛，并能在竞赛中取得好成绩，我订出以下计划：

一、确定人选：

二、辅导时间：每周星期三、星期四第九节

三、辅导地点：办公室

四、辅导形式：集中辅导和个别辅导相结合

五、辅导措施：

1、注重作文素材的积累

由于该竞赛命题大多以学生生活为依据，因此在辅导时要紧贴现实生活，严格按照由浅入深、由易到难、由简到繁、循序渐进的原则，适时写写随笔，定时检查。

2、不拘泥于随笔，适当扩展深度

由于该竞赛题目往往比平时考试卷难，教师必须在课本的基础上加以延伸、拓宽，或教给学生新的知识。

2、精讲赛题、高考题，启迪思维

竞赛是一种高思维层次、高智力水平的角逐，一种独立的创造性活动。因此，竞赛试题可以多方面地培养学生的审题、立意、选材、语言的方法，它能给学生施展才华、发展智慧

的机会。教师在讲解竞赛题时，应向学生强调认真审题的重要性，并提醒学生适时联系以前做过的试题(写过的作文)，联系自己的生活体验，以求对竞赛题作出深刻的理解，并通过解题后的回顾，教会学生总结，研究自己的写作过程，培养学生发现问题、发现规律的能力。

#### 4、设计专题训练，帮助学生掌握知识。

竞赛题以其难度大、新意浓的特点考查学生的灵活性，解竞赛题虽然没有常规的思维模式可套，但因其源于生活而高于生活，所以它离不开基础知识和特有的生活体验，因而在辅导中需要确定一些专题进行讲授和训练。但指导教师在设计专题时，应注意题目要有一定的梯度和新鲜感，这样才能真正达到培养能力的目的。

附作文辅导专题：

第一节：审题技巧

第二节：立意技巧

第三节：选材技巧

第四节：语言技巧

第五节：布局技巧

## 竞赛计划书的篇六

“挑战到底”知识竞赛

为了激发大学生的学习兴趣和认识到专业知识的重要性和必要性，丰富专业知识和社会知识，提高对能力和知识重要性的认识，开展以问答为主要形式、受众互动的大型教育活动。

xx月xx日

选择具有一定适应能力的主持人，必须具备一定的口头表达能力和转换思维能力，准备100个与选手专业相关的题目，共5个题目，分别是生活、科学、文学、专业、社会、各。

不及物动词竞赛规则的规划：

1、玩家会自己组队。

2、所有参赛队将同时举行。比赛前，将抽签决定小组顺序。在比赛现场，将当场选出问题进行回答。（每组选手有15秒时间思考和回答每个问题。）每组选手基础分为100分，非专业题20分，专业知识题30分，错题扣相应分数。第一轮，每组选择回答五个小问题。分数为零时退出比赛，第一轮退出比赛的球员等待复活的机会。

3、每组选手选择一个题目后，所有队伍都有机会弃权答题，但这类题目的一半分数将被扣除。同时，每个小组都可以有机会现场求助，每个小组都可以有自己的智囊团团队，人数限制在10人以内。

4、比赛分为四个环节，分别是：单手上座、巅峰对决、起死回生、精彩表演。

单刀赴会竞赛规则：

比赛开始时，各队按照事先抽签的顺序依次答题，每队答题五道。回答正确的，加分，回答错误的扣相应分数。最后根据最终得分进行排名，得分为零直接退出比赛。

巅峰对决规则：

第一轮比赛结束后，剩下的队伍将进行第二轮巅峰对决。剩

下的队伍抽签选择对手，两两pk（数字为奇数的话，剩下的队伍直接进入下一阶段），两个相互pk的队伍为对方队伍选择题目（注意：专业题目不能超过2题），答对的扣相应的分，答错的扣，选题目的加。一共问了五个问题。回答完毕后，每组将根据分数晋级或淘汰。

从死亡中复活游戏规则：

所有没有晋级的队伍都有复活的机会。晋级条件如下：主持人挑出问题，所有参加复活的队伍在规定时间内回答提前准备好的问题，正确率最高的队伍有资格回答问题。答案正确的话会给下一组加分，主持人随机抽取共三题。最后，通过统计算分数，分数最高的队伍将被成功晋级。

激烈的比赛过后，头盔在比赛中有了一种活泼的气氛。

1、听歌和猜歌：主持人现场放音乐，观众现场回答问题，猜歌名的送漂亮礼物。

2、摇微信：与主持人同时摇微信，观众会得到一份精美的礼物。

精彩表演比赛的规则：

剩下的晋级队员继续比赛。比赛规则和巅峰对决一样。对手抽签决定自己的`pk（奇数的话分别回答5个问题），每组回答5个问题。回答完问题后，会根据分数进行排名。

xx大学全体学生。