

论文开题报告书 论文开题报告(模板7篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

论文开题报告书篇一

课题的目的意义：

国家体育管理部门在传统武术基础上，借鉴西方竞技体育发展的模式，建立了竞技武术套路和散打两大体系。然而，这两大体系在发展过程中却遭遇了各自的困难。竞技武术套路的体操和舞蹈化愈演愈烈，使人难觅武术的技击本质；缺乏传统武术特色和文化内涵的散打也难以普及。

在这种形势下，传统武术重新受到了重视。《武林大会》、《武林风》等节目相继播出，随后成立的中国武术职业联赛[wma]也迈出了职业化的第一步。

以上几项赛事的选手格斗技术简单直接，却远没有表现出武术传说中的高超境界。这些比赛虽然还原了武术的技击本质，但也是对群众心目中武术形象的破坏。

这些年来所举办的各种武术赛事，实际上走的都是两条路，即是“打”与“不打”。我们按照西方人“两极对立”的思维方式将武术分为技击和表演两部分，但是属于传统文化的中国武术确是讲究“天人合一”。

中国武术并不只是一种单纯的技击术，它与国外技击运动相比，最大的特色就是丰富多彩的武术套路和风格各异的拳法

流派，以及武术在老百姓心目中的“神秘性”。上海体院的邱丕相老师说过，套路是表现攻防技击的艺术体育；武术套路，既不脱离技击本质的“真”，又不执着于击打运动之“实”。郭玉成老师也明确指出，“神秘”是文化传播的动因之一，揭开神秘面纱其实难以吸引人们的注意。

因此，对于武术赛事来说，套路表演缺少了武术的技击性，擂台实战也无法体现武术的本质特色，对于其“神秘性”也是一种破坏。

如何将实战和表演这两条路合二为一？本人在观看研究了各种技击格斗类比赛之后，认为借鉴美国的wwe赛事能够达到这个目标。wwe(world wrestling entertainment世界摔跤娱乐)是一种表演性质很强的比赛，配有专门的编剧及播报员，跌宕起伏的剧情比电视剧还要精彩。wwe的选手都经过极其专业的训练，拥有过人的体魄，为了使比赛激烈、精彩，选手们共同排练出各种精彩的打斗动作，比赛时再根据情况灵活运用。可以说wwe是一种将体育与娱乐有机结合起来的赛事。

中国武术非常适合这种模式，优美的技击动作可以编排出精彩纷呈的打斗过程，我们的武侠文化也可以提供大量跌宕起伏的剧情。武术借鉴wwe发展模式，可以最大限度的表现其丰富多彩的武术套路和风格各异的拳法流派，这种亦真亦假的比赛也可以充分保留武术在老百姓心目中的神秘性，做到“既不脱离技击本质的真，又不执着于击打运动之实”。

本文研究的重点就是在借鉴wwe模式的基础上，提出一种适合于中国武术的全新的比赛模式。

国内外研究现状及发展趋向：

1、武术传播的研究分析

本文属于武术传播研究，所参考的书籍主要是上海体院郭玉

成老师的《武术传播引论》和《中国武术传播论》这两本书。

在《中国武术传播论》第四章“武术竞技传播论述”中对解放后我国竞技武术的传播进行了研究分析。在第五章“武术商业传播述评”中对“散打王”、“武林风”赛事及武术节活动进行了研究分析，并提出了“商业武术决不能追求泛娱乐化”的观点。

2、关于武术套路文化的研究

邱丕相《对武术套路商业化发展的探讨研究》

3———套路运动美学思辨：套路是表现攻防技击的艺术体育。

邱丕相《武术套路美学初探》

4：武术套路，既不脱离技击本质的“真”，又不执着于击打运动之“实”。

王岗《中国武术：一种理想化的技击艺术》

5：中国武术不是纯体育，不是纯运动，也不是纯杀人术。中国武术是建立在技击的表象上，通过体现技击的内涵，追求超越外在的理想化的技击艺术。

邱丕相，闰民，戴国斌《中国武术套路的文化解析》

6：因此，套路用动作来描写格斗意象不满足于形似，而要表现出格斗的动态、气势和意境，并将格斗意象的动作“符号化”。所以，套路的演练是格斗形象的表演，而不是真打实斗，是对真打实斗的一种超越。

郭玉成《“武林大会”的文化思辨》

7：需要指出的是，中国武术(功夫)与中国文化一样重视“意

境”与“完美”。武术套路技术中的许多动作只是“意想”的技击,具有“技击涵义”,但并非真实的实用技击。真打实战的格斗技术在“擂台”上可能会寥寥可数。著名武术家蔡龙云先生认为,若武术套路与散打都会,是“兼项”,并非“能打会练”或“打练结合”。

戴国斌《乌托邦:武术技击的理想》

8: 因此,我们要清醒地认识到,一旦将套路所描绘的技击理想或想象投射到竞技场、技击的真实场景,其情节的预设、艺术的加工处理等,顿时被随意、杂乱、实用的现实所代替;其攻防兼顾之编排、“劲”之完整、应之而扑的效果,也难以避免“荡然无存”的结局。

邱丕相,王震《人类生态文明视域下的未来武术》

9: 中国武术,作为源于战争搏杀残酷嗜血的搏斗技术,在中国大地上演绎为一种充满哲理、伦理、艺术等光辉的套路运动形式。世界的每个角落、每个民族都有其本地化的搏斗技术,中国武术无论是在运动形式上还是在价值追求上都有别于他们“致伤致残”的血性和“你死我活”的残忍。

3、竞技武术发展现状的研究

戴国斌《武术现代化的异化研究》

10: 武术套路异化为体操、舞蹈、戏剧的“奴婢”。武术散打异化为拳击摔跤等其他搏击范式的“竞技场”。竞技武术异化为金牌的“牺牲”。

邱丕相,马文国《关于中国武术发展战略的几点思考》

11: 长期以来竞技武术套路和散打成为言称博大精深的武术的两大主导品牌,而使得许多优秀的传统武术流派却“养在深

闺无人识”，游离于武术发展的边缘地带。竞技武术套路愈演愈烈的体操和舞蹈化倾向让广大青少年无从探寻中国武术的格斗技击内涵；而缺乏中国文化处理和重构的散打运动虽然在业界开展得如火如荼，却很难在广大民众中普及，显然在简单的格斗技术之外缺乏中国传统文化的熏染和支撑，无法和跆拳道、剑道等项目相比。

武术需要登上奥运舞台，但不是它的最高目标。武术进奥运，不能失去自我，迎合简单化、竞技化的要求，让武术负载的民族文化内涵越来越少。中国武术应以自己的方式和自己的文化特色走向世界，展示的是“原装货”，而不是“四不象”。

4、传统武术擂台实战的研究分析

马剑，邱丕相《广义语境下武术概念的解读及定义》

12：就现实武术呈现给世人的面貌看，武术人感到困惑和迷茫。

郭玉成《传统武术在当代社会的传承与发展》

13：“神秘”是文化传播的动因之一，揭开神秘面纱其实难以吸引人们的注意。埃及金字塔等文化广泛传播的原因之一就在于其“神秘性”。传统武术“高深武艺”传播也具有神秘性。其“一羽不能加，蝇虫不能落”的高超武艺，吸引了众多求武者“衣带渐宽终不悔”的不懈追求。传统武术“明劲、暗劲、化劲”的功夫递进，也成为武界人士的习武目标。“口传”武术，不断塑造神秘。“飞檐走壁”、“点穴术”、“内功”等功夫更是让人们们对武术顶礼膜拜。

郭玉成《“武林大会”的文化思辨》

14：其次，何谓“真实武林”？武术文化传播一定要真实吗？武术属于中国传统文化。“文化”是独有的、神秘的。“神秘”是文化传播的动因之一。著名导演李安曾说过，文化要有

差异性才有吸引力。中国武术以其独特的文化特征吸引着世界各地的求武者纷至沓来。可见，“还原真实武林”的可行性与价值性需要论据。

然而，“武林大会”所推出的梅花拳等拳派的打斗比赛，使武术的神秘文化特征渐行渐远。所谓“还原真实武林”其实是对武术“神秘”文化的破坏，对武术文化的长远发展十分不利。有报道显示，“武林大会”收视率稳定或直线攀升，但现实的“收视率”与武术的未来发展并没有直接的因果关系。

5、关于武术职业化的研究

郝素红, 樊海云 《武术职业化初探》

15: 武术职业化是相对于“业余武术”而言的, 是指武术练习者由业余向职业发展的一个过程。在这个过程中, 习武者在商品经济充分发展和体育文化市场不断扩大的条件下, 自觉认识并利用其价值, 满足人们精神享受的需要, 并且从中获取高额收入, 把武术作为一种谋生手段。职业化使武术走向市场, 运用市场杠杆调节武术职业化发展, 在行业统一管理下, 按市场规律操作, 为社会创造更多的经济效益。

武建伟, 李义杰, 王志英 《传统武术职业化的思考》

16: 借鉴其它项目和领域关于职业化的概念, 结合传统武术的特点, 笔者认为传统武术职业化应包含两个方面的涵义:

- 1、非业余的、受过正规训练并以传统武术为职业的专业人才。
- 2、受市场的调节, 通过市场机制体现从事传统武术运动员的价值。综合起来说, 传统武术职业化就是从事传统武术的练习者或运动员由业余向职业发展, 并以传统武术本质为内涵, 通过市场机制充分体现运动员价值的过程, 其本质也是劳务和商品化。

如果我们能够将传统武术职业化，给传统武术一个展示的舞台，体现练习传统武术的价值，给传统武术练习者建立一个价值补偿机制，无疑将会刺激、提高传统武术练习者的动机。作为职业传统武术练习者，他们将不得不提高自身水平，以期获得更好的效益，创造更多的价值。这样就会促进传统武术的继承和发展。当然。如何创建适合展示传统武术特色的职业化建制，适宜的比赛形式至关重要。

程云旺《对我国武术散打职业化改革的思考》

17：通过以上分析，我们可以看到职业性、商业性、文化性和企业化经营是职业散打本质的特征。职业性、文化性是其生存和发展的必要条件，商业性和企业化经营是其生存和发展的充分条件。据此，我们可以对职业散打的概念做如下概括：职业散打是在商品经济充分发展与武术文化市场不断扩大的条件下，自觉运用价值规律，利用高水平竞技散打比赛的商品价值与文化价值，参与社会商业活动及社会文化活动，并通过散打市场，使运动员获得高额经济收入，使经营实体（俱乐部）获得经济效益和社会效益的竞技散打运动体制。职业散打实质，是散打竞技能力潜在的商品价值与文化价值在实行商业服务和武术文化服务的过程所产生的价值交换和价值转移，所谓“散打运动职业化”，就是竞技散打运动由其他体制向职业散打体制逐步过渡、转化，并最终得以完全实现的过程。

论文开题报告书篇二

所谓私人银行业务，即以“财富管理”为核心目标，以商业银行所涉及的一切资源为保障，向目标客户及其家庭提供私密性的量身定做的“管家式”金融服务。其业务领域不但包括投资、信托、保险、基金、外汇、贵金属等一切金融市场和金融工具，同时包括法律、税务、收藏、拍卖、遗产安排、子女教育及财务动态管理等专业顾问服务。

私人银行可能代表着商业银行的未来，但目前我国私人银行的发展却不尽如人意，甚至可以说正面临着全面的失败。未来商业银行私人银行的发展正面临着前所未有的挑战。本文从私人银行的起源与发展历程入手，首先对境外私人银行进行了高度概括和介绍，在学习、研究境外私人银行发展的先进经验基础上，重点介绍了中国境内私人银行的发展现状、组织形式、客户需求、产品与服务、资产管理、风险管理、运营管理、品牌管理等。

20xx年12月11日，中国正式加入wto[]根据相关协议，中国应当对外资银行取消所有业务5年过渡期后，限制，全面开放。那时，中国银行业尚未涉足私人银行业务领域。该业务领域作为部分外资银行打入中国市场的“王牌”，被外资银行广泛宣传，自此，综合性、针对性的“财富管理理念”开始逐步被接纳，促成了中国银行业最重要的观念转变[]20xx年9月，瑞士友邦银行在上海成立了境外私人银行国内代表处，花旗银行20xx年3月，上海分行私人银行部正式开业；中国银行推出第一家中资私人银行，中外资银行在私人银行业务20xx年3月，领域的争夺战从此拉开序幕。如今可以看到私人银行业务在中国领土上蓬勃发展，然而，在中国特色的国情、民情之下，私人银行业务下一步该如何发展，仍旧有很多问题值得探讨。本文将从中国私人银行业务发展的成效和存在问题着手，以国外成熟的私人银行业务市场作为对比和借鉴，重点探讨如何在中国国情、民情下，树立中国人自己的私人银行业务品牌。

1. 引言

2. 文献综述

2.1 私人银行的定义

2.2 关于国外私人银行的研究

3. 中国私人银行建设的
4. 中国私人银行建设的不利因素
5. 对中国私人银行建设的建议
6. 结语
7. 参考文献

20xx年11月份定题目

20xx年1月份 交开题报告

20xx年2月份 定初稿

20xx年4月份 最终稿

论文开题报告书篇三

一个完整的舞蹈是舞者用舞蹈语言加上必要的人物以及道具、布景、灯光形成一个个变化着流动着的画面从而表达出想表达的意境和情意。可见画面的好与坏直接影响主题的展现和欣赏者对舞蹈作品的理解和体会。这些变化着的画面的形成，就成了让人为之着迷的亮点。所以我想针对舞蹈中的构图艺术在导师的引导下对自己在日常生活学习中经过实践和学习总结领悟到的技巧和规律以及对构图艺术的理解来做进一步的探讨学习，让自己能深刻的领悟舞蹈构图在舞蹈表达方面的深刻意义，使自己在舞蹈构图方面得到进一步的提升，为自己在舞蹈构图应用方面提供更多的科学的思想依据。

研究目的：

通过查阅资料和影像，分析和解剖国内外舞蹈作品中构图的

技巧和规律，更深刻的了解构图的意义和方法，并了解专业院校对于与构图有关联的相关课程的开展状况，从而来观察其发展动态和趋势。初步的掌握舞蹈构图的一般规律及基本原理及其产生的正负面的影响，希望从中归纳总结出一些可以提高构图能力并且科学构图的方法。

研究意义：舞蹈构图是舞蹈语言在舞台上存在和呈现的方式，它也是舞蹈在时间、空间中的动态结构，一般指舞蹈者在舞台空间的运动先和画面造型，可见舞蹈构图是舞蹈作品的重要的表现手段之一，也是创编作品的必经之路。舞蹈画面随舞蹈语言的展现贯穿始末，舞蹈构图对于舞蹈主题呈现和表达方面占据了较大比重，每一个成功的恰到好处的画面都是为作品加分的亮点。在深刻了解舞蹈构图对于舞蹈作品的巨大影响后，科学的构图方法和构图能力的提升显得尤为重要。有利于在日常学习和运用构图时更加准确的表达主题，言说意境，能更直接的让观赏者领会创作者的创作意图，从而产生视觉上的冲击盛宴，以此达成此时无声胜有声的思想共鸣。

综述：舞蹈构图是舞蹈创编课程的一个重要板块，在舞蹈作品的传意达意方面担任重要的角色。课程的设立其目的在于鼓励创新，培养创新型人才，训练和提高学生的创造力和编排能力，在课堂学习和课外实践的基础上推陈出新编排自己的优秀作品。艺术无国界，国内外的舞蹈在构图方面因时代的发展和经济文化及民俗方面的影响大同小异，但各自都为了共同的目标奋进着，力求通过自己的学习沉淀和创造，给观赏者一种不同于他人的专属。这样创新求异求发展的思想必定追随时代的发展而不断以新的面容展现于世人面前，呈现出艺术大繁荣的景象。

国内外研究现状：虽然舞蹈构图是舞蹈创编的一个重要组成部分，还不是一个独立的学科，但是也已经成为国内外创编者非常重视一个话题。受不同时代社会思想，艺术流派的影响，根据不同的舞蹈构思和审美观采用不同的构图方式。纵观东西方传统的古典舞蹈与民间舞蹈，大多属于轴心。运动思想和对称平衡的舞蹈构图方法：围绕中央由四面、八方交替循环的各种舞蹈图形和四角、六

角、八角环绕中央的弧形对称图形。19世纪以来，出现了矛盾运动思想和自然平衡的舞蹈构图方法，打破了传统的舞蹈构图程式，在舞蹈构图上呈现出多中心、多角度循环交替的舞蹈图形，以及展示生活自然形态的舞蹈图形。

中国丰富多彩的民间舞蹈中，有二龙吐须、龙摆尾、绞麻花、卷菜心等许多舞蹈图形。在传统戏曲舞蹈中，形成了一整套完整的舞蹈构图程式，具有中华民族独特的风格和审美价值。在五四新文化运动影响下产生的新舞蹈艺术运动中，舞蹈家们继承、借鉴了中外传统的舞蹈构图方法，融汇了对称平衡与自然平衡的舞蹈构图，创造出既有民族风格又有时代生活风貌的舞蹈构图。

发展趋势：

鉴于舞蹈构图的发展现状，已经不拘泥于舞者方面了，舞蹈表演的构图中必定也会出现绘画、雕塑、书法、电子产品等。这些科技和生活物品的加入相信构图的艺术会在创编者的运用下使自己的作品趋于完美创造出更加科学、系统、完美的构图规律和技巧。同时也会对绘画雕塑影视等相联系的方面带来影响和启发，共同发展，为人类提供更高质量精神食粮。

主要研究内容：

一、 舞蹈构图的基本原理。

二、 舞蹈构图的一般规律。

(1) 整齐一律

(2) 平衡对称

(3) 比例和调和对比

(4) 多样统一

三、 舞蹈作品构图的技术分析。

(1) 《剪花花》构图的技术分析

(2) 《小溪江河大海》构图的技术分析

(3) 《南京亮》构图的技术分析

四、 自己在构图规律方面的探索。

五、 参考文献 技术路线及试验方案：

第一步 鉴赏不同体裁的舞蹈作品，观察其画面形成规律，体会构图在舞蹈表现中的作用。

第二步 通过互联网搜集资料，去图书馆查阅图书、期刊。

第三步 分类整理搜集的信息资料。

第四步 确定课题总体技术方案。

生活中构图无处在，家具的摆放，建筑物的布局，插花艺术等等数之不尽。

在没有学习专业知识的情况下，自己已经注重和观察物品怎样好看、美观或顺眼。殊不知在咿呀孩童已经和构图产生交集，并试图去劝驾与它，沾沾自喜相同的物品能摆出和别人不同的画面不同的感想和感受。自己置身其中，经过专业知识的学习，自己的专业素养得到了很好的培养和相对的提高，在日常学习和训练中经过反复的练习和老师的指导，不断总结经验。舞蹈构图是一个反复变换的过程，每移动一个点都有一个意义，构图具有它独特的一面，它没有对与错，只有合适不合适美观不美观。它的影响是潜移默化的，又是为作

品很添彩的画笔。构图非一日之功，就是在这些不起眼的反反复复碾碾转转中得到提升，然后又在不经意的作品创作时应用，构图无处不在就看你有没有创造美的心和发现美得眼睛。

[3]欧建平 《外国舞蹈史及作品欣赏》[m] 高等教育出版社
20xx年1月版

[4]王克芬 《中国舞蹈发展史》[m] 上海人民出版社 20xx年1月版

[5]卡琳娜.伐纳 郑慧慧 《舞蹈创编法》[m] 上海音乐出版社
20xx年版

[6]于平 《中外舞蹈思想概论》[m] 人民音乐出版社 20xx版

[7]张启文 《构思与构图》[m] 西南师范大学出版社 20xx版

[8]吕艺生 《舞蹈学导论——舞蹈卷》[m] 上海音乐出版社
20xx版

论文开题报告书篇四

在总体规划的基础上进行各个建筑单体的设计，充分考虑他们之间的联系，充分与总体规划协调，反复论证得到最优的设计结果。

5环境与景观设计

在总体规划与单体设计阶段渗透入环境与景观设计，塑造出休闲酒店的景观要求和休闲场所，以求在不大的面积下达到最后的休闲感受。

6成果展示及评价

通过一系列的图纸与论文成果展示这个设计过程，并在与指导教师协商的过程中对方案进行反馈和修改，得出最终方案。

论文开题报告书篇五

随着市场经济的发展，市场营销活动范围日益扩大，市场竞争更加激烈，传统营销理论越来越难以适应复杂多变的市场营销环境。传统营销理论的局限性日益突显。进入20世纪70年代后，西方国家一些营销学者积极研究和探索出了适应当代企业竞争要求的新的营销理论——关系营销理论成为21世纪企业营销的指导思想。

市场营销学是一门应用型的学科，其理论和方法随着市场经济环境的变化而不断发展。传统的市场营销理论认为，企业营销实质上是企业利用内部可控的资源，对外部不可控因素做积极的动态反应，进而促进产品销售的过程。随着市场竞争的日益激烈和市场营销组合策略的广泛应用，关系营销作为一种新的营销方式受到广泛的关注。

关系营销原理，是一种融合了换位思考、客户参与以及建立信任等方法在内的综合性营销方法。关系营销方法要求销售人员灵活掌握并运用诸如目标处理、达成协议等技巧。

关系营销的本质特征是：

1. 信息沟通的双向性。交流应该是双向的，即可以由企业开始，也可以由营销对象开始。广泛的信息交流和信息共享，可以使企业赢得支持和合作。
2. 战略过程的协同性。在竞争性的市场上，明智的营销管理者应强调与利益相关者建立长期的、彼此信任的、互利的关系。
3. 营销活动的互利性。关系营销的基础，在于交易双方之间

有利益上的互补。如果没有各自利益的实现和满足，双方都不会建立良好的关系。

4. 信息反馈的及时性。关系营销应具备一个反馈的循环，连接关系双方，企业由此了解到环境的动态变化，根据合作方提供的信息，以改进产品和技术。信息的及时反馈，使关系营销具有动态的应变性，有利于挖掘新的市场机会。

通常情况下，作为一个公司的销售人员，他必须接触大量的客户，然而按照80：20原则，销售人员手中的大多数客户可能都不是很重要的，因此销售人员就需要对不同的客户建立不同的关系。只有这样，才能分清主次、抓住重点，才能出色的完成销售任务。

首先是对客户进行划分。客户价值越大，客户的等级就应该越高，就越应该引起销售人员及公司的重视。其次是建立客户关系。通常情况下，客户关系可以分为如下几个不同的水平：

1. 基本关系。这种关系是指销售人员只是简单地向客户销售产品，在产品销售后不再与客户保持接触。

2. 反应关系。这种关系是指销售人员在销售产品的同时，还积极鼓励客户在购买产品或使用产品以后，如果发现问题或不满时及时向公司反映。

3. 可靠关系。这种关系是指销售人员在产品售后不久，就通过各种方式了解产品是否能达到客户的预期要求，收集客户有关改进产品的建议以及对产品的特殊要求，把得到的信息及时反馈给公司，以便今后不断地改进产品。

4. 伙伴关系。这种关系是指销售人员与客户持续地合作，使客户能更有效地使用其资金或帮助客户更好地使用产品，按照客户的要求来设计新的产品。

在营销实践中，不同公司因产品和市场的不同，可以分别建立不同水平的营销关系。销售人员可以根据客户数量的不同、产品边际利润的不同等因素，选择建立并维持不同水平的营销关系。

实现关系营销有许多不同的途径。不同行业、不同规模的公司可以根据自身公司的资源、所处市场的竞争状况、销售团队成员的风格等特点选择不同的途径。这些方法归结起来，可以总结为如下几个内容：

1. 向客户提供附加的经济利益。公司向经常使用和购买本公司产品或服务的客户提供额外的利益。比如中国移动通信公司向其手机用户提供的用户积分奖励计划就是典型例子。
2. 向客户提供附加的社会利益。公司的营销人员在工作中要不断地增强对客户所应承担的社会责任。比如对消费者的选择表示赞赏，向消费者提出使用更好的产品或服务的建议，不回避产品使用中可能出现的问题，勇于承担责任并通过有效的方法解决等。
3. 建立公司与客户之间的结构性纽带。公司可以通过向客户提供更多的服务来建立结构性的关系纽带。比如在流通行业，厂商可以帮助其销售网络中的成员特别是一些较小的成员提高其管理水平，合理地确定其进货时间和存货水平，改善商品的陈列或者向销售网络中的成员提供有关市场的研究报告等信息。
4. 强化品质、服务与价格策略。产品的品质、质量等是建立营销关系的基础。自然推行关系营销的途径也少不了从品质、服务及价格等营销组合方面入手。销售人员一定要加强产品的服务性工作，搞好产品的售前、售中与售后服务，不断提高公司的服务水平。另外，就是要制定合理的价格水平。“互惠互利”是公司进行关系营销的核心，只有这样客户的利益才能得到保证，客户才能成为公司的忠实的顾客，

公司的关系营销才能真正发挥作用。

随着社会分工的日益精细和明确，独享市场美羹的情形可能已经不复存在，合作共赢注定成为获取利益回报的必然，这就要求企业在从事营销活动的时候，毫不吝啬地付出相当多的时间和精力，用于创造和谐的市场环境，维护稳定的营销关系，以共同获得财富。竞争激烈的商业社会已经进入一个关系营销的年代。一个优秀的营销人员在业务洽谈中，重点并不一定是推销产品，而是建立彼此之间的关系，以作为日后合作的基础，当顾客感受到彼此已超越一般生意伙伴关系时，自然会产生一种恒久的信任；有了这种信任基础，再通过各项相关的关系营销活动，保持并加深双方的友谊，才能巩固双方的和谐关系。

论文开题报告书篇六

论文开题报告模板！直接套用！

每一个内容都有参考句式，把自己的研究内容往上套即可。

1. 论题的背景及意义

例：... 研究有利于全面... 的特点，可以丰富现... 的研究。

这一... 研究可以弥补..... 研究的不足，深化与之密切相关..... 的研究..... 研究。

..... 角度进行研究，运用相关的..... 分析... 问题，突破传统的..... 的角度去研..... 的模式，使..... 的研究能从一个新的角度获得解决方法。

2. 国内外研究现状

例：..... 在国际的研究现状；..... 国内的. 研究现状。

文献评述（把上面的国内外的研究现状总结一下即可）

3. 研究目标、研究内容和拟解决的问题

a研究目标与内容

例：

b拟解决的问题

例：

根据对.....的现有研究成果，在全面考察的.....情况下，结合.....综合考虑.....因素，以确定.....

相应的.....模型后，通过实验结论证实其.....的有效性和合理性。

4. 研究方法

例：

文献研究法：通过图书馆、互联网、电子资源数据库等途径查阅大量文献，理解.....等相关知识，理清.....的发展脉络及研究现状，学习有关理论，获取.....等相关数据信息，为设计.....提供思路和参照。

实验研究法：通过设计.....选取.....，进行数据冲击分析，考察.....。

统计分析法：运用.....数据分析软件，采用人工操作和计算机统计相结合的方法，进行定性与定量分析。经过人工和计算机校对筛选出所有合乎要求的信息，在定量研究的基础上进行定性分析。

5. 创新之处和预期成果

例：

通过与现.....技术的结合，使用.....软件设计模型，.....运用到.....方面提供新的视角。

6. 进度计划（根据自己院校修改相应戚裂时间即可）

例：

20xx年10月中旬-20xx年11月底确定论文选题，完成开题报告及答辩。

20xx年12月初-20xx年1月底撰写论文大纲完成论文前x章

20xx年2月初-20xx年2月底撰写论文后x章，完成初稿。

20xx年3月初-20213月底交导师审批修改，完成二稿。

20xx年4月初-20xx年4月底进一步修改格式，完成三稿。

20xx年5月初-20xx年5月中旬查重定稿，装订成册及论文答辩准备。

7. 已取得的研究工作成绩

例：

已积累了一定的相关文献，初步研读了其中的大部分文献，并将其分类以方便日后查阅参考，基本裘乎研完成了本研究的准备工作。

8. 已具备的研究条件、尚缺少的研究条件和拟解决的途径

已具备的研究条件

例：

已经查阅到相关的论文和著作，并且研读了其的大部分文献，理清了论文的基本思路。

尚缺少的研究条件

例：

由.....的使用权限有限，使得搜集到.....不多，关.....的搜集比较困难。

对.....的理论知识的掌握还不够，自己.....素养还不够深厚。

拟解决的途径

例：

利用图书馆的文献检索功能，向其他高校图书馆求助，同时向老师和前辈寻求帮助。

完毕！

论文开题报告书篇七

课题以某仓库应用为背景，通过研究当前仓库系统的管理现状、存在问题以及现实需求，设计一个针对仓库管理工作的方案优化设计。该设计能够提供较为完备的功能，对于提高工作效率、加快仓库管理的自动化具有较为重要的意义。

1、人员配置

仓储管理是把仓库内的人、财、物、等各种要素有机地组织起来，使之能够正常地运转，达到既定的管理目标。这就要求个岗位人员承担必要的责任和义务，同时也赋予其一定的管理权力。通过调查各部门的人员是否合理，员工的素质结构和员工的工资待遇来对仓储的人员进行管理。

2、仓库基础设施

很多企业缺乏科学的管理，公司的运营和管理还是使用传统的方法。通过查看仓储的硬件设施现状，包括仓库布局、机械设备、库址选择、库区布局、仓储自动化水平、计算机设备等问题上上存在的问题及分析来进行优化设计。

3、仓储信息化管理

任何工作都是相互联系的，特别是对于一个企业而言，人员和硬件建设跟不上，软件建设水平自然也处于低下水平，通过调查公司信息化管理现状，包括业务流程、仓储信息化上存在的问题及分析，并调查企业是否将供应链作为一个整体的观念，是否运用科学的方法控制库存，帮助仓储解决现状。

4、库存控制

通过检查库存管理现状，包括采购工作、仓库管理、发货这几个环节来对存在的问题进行分析。

5、物料编码

调查物料编码的现状，编码采用的标准和原则，物料编码处理等方面来分析在物料编码上存在的问题，并解决现状。

1、观察法

2、行动研究法

3、文献法

4、个案研究法

20xx.11.20—20xx.11.22深入到企业完成人员配置和仓库基础设施的项目。

20xx.11.23—20xx.11.30完成仓储信息化管理、库存控制和物料编码三个项目。

20xx.12.1—20xx.1.15根据企业的调查完成某仓储管理优化设计论文的初稿。

20xx.2.1完成某仓储管理优化设计论文的最终文稿。