

器乐比赛策划书 篮球比赛后工作计划优选 (优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

器乐比赛策划书篇一

新时期背景下，贵州省篮球运动蓬勃发展，篮球运动人才培养工作有条不紊地开展，随着与全国篮球运动交流活动的不断增加，逐步认识和了解贵州与全国赛事竞赛组织的差距。尤其是在贵州省参加全国篮球运动竞赛频率不断增高的前提下，如何更好的提高贵州赛事水平，成为当前体育职能部门的重要课题。

1. 研究对象与研究方法

本文以贵州省篮球运动赛事的竞赛组织为研究对象——以贵州省级篮球运动赛事为例。

本文采用文献资料法、专家访谈法、实地调查和实证研究等方法对贵州省篮球运动赛事的结构，竞赛的组织工作，赛事的筹备与规划等事宜进行了研究、总结和分析。

2. 结果与分析

贵州省篮球赛事竞赛组织概述

随着贵州省篮球运动的推广与普及，在深入贯彻和落实全面深化改革以来，贵州人民群众生活水平不断提高，基础设施日益完善，全省范围内篮球赛事积极开展。尤其是贵州省级

篮球赛事接连举办，体现出篮球运动在贵州省体育运动中突出地位。

贵州省级篮球运动赛事是由省级各相关部门组织或主办，某地州市承办的篮球运动竞赛活动。例如：省运会篮球赛事、省级各行业职工篮球运动会、省大学生运动会篮球赛事、省农民篮球比赛等。

贵州省篮球运动赛事价值

举办省级篮球运动赛事，可为主办地带来巨大的无形资产和效应。其主要价值体现如下：

全面提升主办地在全省篮球运动发展中的重要影响及政治地位。

有力促进举办地区域经济发展。

有效促进全省篮球文化的交流与区域互动。

不断促进全省国民素质的提高。

直接促进举办地城市综合实力的向前发展。

贵州省篮球运动赛事资源

（一）据不完全统计，贵州全省范围内较大规模的篮球运动赛事为：贵州省体育运动会篮球比赛、贵州省篮协杯篮球比赛、贵州省大学生篮球锦标赛、贵州省各行业职工篮球赛事等。以上篮球赛事的共同特点为：涉及全省范围内篮球运动赛事资源；涉及面广，影响较为深远；赛事运营较为稳定，且不断拓展各系统与行业发展。

（二）贵州省级篮球赛事竞赛组织基本形态可分为：竞赛前工作筹备期、赛前试运行期、竞赛期、竞赛后期。根据各竞

赛组织形态的工作需求，比赛各阶段的整体性与各阶段完成任务的差异，可将以上基本形态需完成任务细化为：

（1）竞赛前工作筹备期

其主要任务是：确定组织机构，拟定竞赛组织方案，拟定竞赛规程，制定各项工作计划等。具体技术环节如下：

成立组织委员会、组织委员会及其职责、确立组委会组织机构

拟定竞赛组织方案，内容包括：赛事名称与目的任务、赛事的主办与承办单位、赛事的时间与地点、赛事规模、竞赛的组织机构、赛事经费预算、具体的工作步骤。

制订竞赛规程，内容包括：赛事名称、赛事目的与任务、竞赛日期与地点、参赛单位、赛事报名办法、运动员资格要求、竞赛办法、名次录取与奖励办法、裁判员与仲裁、比赛报名日期、比赛报到日期及地点、注意事项、其他需要说明的事宜。

制定并审核各项工作计划，召开赛事组委会工作会议，检查并指导相关工作。

（2）赛前试运行期

其主要工作任务是根据各项工作方案，落实和检查各项筹备工作。准备工作包括：运动员报名注册、赛事的竞赛编排、印发秩序册、组织裁判员培训学习、赛前试运行工作、开幕式的准备工作等。

（3）竞赛期

其主要任务是实施和检验比赛计划，完成竞赛任务，达到预

期目的的实施过程。主要工作包括：开、闭幕式、组织比赛、赛会人员管理、后勤保障、比赛成绩的审核等。

（4）竞赛后期

其主要任务为：赛会场馆器材的处理、比赛成绩的认定与、赛会文字材料的整理与归档、大会经费结算与审计、竞赛总结工作、赛会表彰工作等，以及其他收尾工作。

贵州省篮球赛事活动的部署与规划

赛事组织应科学、合理、有效促进篮球运动项目的发展，组织者必须在综合各方面因素，通过调查获取相关信息，争取活动组织的主动性，通过科学的验证与研究，在有关行政部门授权的前提下，组织和实施赛事活动。

本文立足贵州省情实际，从宏观、微观方面阐述如何进行赛事的部署与规划。

宏观因素：全省体育项目的竞赛周期、各项目竞赛时间的间隔、有利自然环境、强有力的设施保障、满意的安全环境等。

微观因素：竞赛规程的合理性、赛事信息的处理、赛会人员的科学管理、场馆设施的保证、赛会突发事件的处理等。

3. 贵州省篮球运动赛事的特色工作与不足之处

贵州省篮球运动赛事的特色工作

贵州地处我国西南地区，为我国少数民族聚居区域，官方公布：贵州是多民族省份，全省范围内聚居着49个民族，属我国少数民族聚居最为密集的省份之一，各民族具有各自的民族传统体育文化。鉴于少数民族在贵州的特殊地位，在举行全省范围内的篮球赛事的同时，各少数民族地区的代表队伍

或者赛会，在赛事活动的组织与安排上，尽可能的体现各参赛队伍的民族特色文化。

贵州篮球运动赛事竞赛组织的不足之处

近十年来，贵州省在篮球赛事竞赛组织的科研工作上，几乎停滞不前。随着经济社会的不断发展，篮球运动在全省的不断普及赛事的开展，会随着时代的变迁表现出时代特征，并不是一层不变的。如果没有科学、合理的竞赛组织来支撑其发展，甚至在执行赛事竞赛组织工作中有所偏失，将造成贵州在赛事竞赛组织上与全国的差距不断增大。

4. 结论与建议

贵州省篮球赛事竞赛组织的基本形态可分为：竞赛前工作筹备期、赛前试运行期，竞赛期和竞赛后期。

省级篮球赛事的筹备与开展，涉及各项综合因素，因此，需要全面、科学、合理的在综合宏观和微观因素的基础上对赛事资源进行规划。

省级体育运动赛事不仅仅是体育运动项目发展与推广的问题，它应当涉及人、财、物的投入，还检验着城市综合实力的体现等。

器乐比赛策划书篇二

及时贯彻落实省委、省政府“公民道德建设工程——满意在xx”有关精神，迅速动员全省各级青年文明号集体微笑行动起来，在微笑服务、满意服务中形成比、学、赶、超的热潮，全力提升我省窗口服务行业的服务水平和服务技能。

20xx年5月-10月

(一) 第一阶段：百日微笑服务竞赛

1、时间□20xx年5月-8月上旬

3、总体要求：(1)开展微笑服务的动员宣传(微笑宣言、服务承诺、海报张贴、徽章佩带)；(2)开展业务技能的学习规范；(3)开展优质环境的创建工作；(4)开展便民利民的微笑服务；(5)开展岗位技能的竞赛比武。各地、各行业结合自身特点，制定相关工作计划和竞赛活动方案。

4、竞赛参考内容：以“六比六赛六看”为百日微笑服务竞赛内容。“六比六赛六看”即：

(1)比思想、赛觉悟，看谁工作更主动；

(2)比语言、赛表达，看谁用语更规范；

(3)比文明、赛礼仪，看谁服务更热情；

(4)比业务、赛技能，看谁成绩更突出；

(5)比作风、赛纪律，看谁爱岗更敬业；

(6)比卫生，赛清洁，看谁环境更优美。

各地、各行业可以结合自身特点，制定相应的竞赛内容。

5、统一要求□20xx年5月1日国际劳动节，百日微笑服务竞赛正式起劲。在国际劳动节当天，全省窗口服务行业各级青年文明号集体必须要在醒目处挂横幅、张贴标语，在客流量多的地方集中开展业务咨询、发放资料等微笑服务活动。在xx市甲秀楼风景区，省活动组委会将开展旅游行业微笑服务竞赛，正式标志着青年文明号百日微笑服务竞赛活动正式拉开序幕。

6、通过百日微笑服务竞赛活动，在20xx年8月中下旬各地、各行业自行评选“优秀(十佳)微笑大使”、“优秀(十佳)微笑团队”的基础上□20xx年8月底产生首届xx“百优微笑大使”、“百优微笑团队”。

(二)第二阶段：双百优微笑服务竞赛

1、时间□20xx年9月-10月

2、参与范围：首届xx“百优微笑大使”、“百优微笑团队”

3、竞赛参考内容：

(1)“微笑大使”服务竞赛参考内容(100%)

着装及行业服饰： 10%

形体动作规范： 10%

普通话发音： 10%

仪态仪表： 10%

微笑语言亲和程度： 10%

肢体语言大方得体程度： 10%

服务专业设问： 10%

疑难问题设问： 10%

微笑文化礼仪服务理念阐述： 10%

表彰奖励记录加分： 10%

(2) “微笑团队”服务竞赛参考内容(100%)

着装及行业服饰： 10%

形体动作规范： 10%

普通话发音： 10%

微笑语言亲和程度： 10%

服务专业设问： 10%

团队合作和谐场景设计： 10%

团队合作疑难问题共同解决： 10%

团队合作日常工作质量评估： 10%

团队业绩行业系统内排位统计： 10%

团队受表彰奖励记录加分： 10%

器乐比赛策划书篇三

新的学期已经开始，这学期我任新的七年级3—10班的音乐教学工作。周课时8节，属一个进度。我任的教学班当中有三个大班，学额都在65人以上，一个俄语班，4个小额的实验班。主要教学特色是竖笛教学，将竖笛在我校全面的开展起来。

一、教育教学方面：

由于各个小学的音乐教学程度有所不同，因此这学期主要做普及音乐知识的教学和训练，乐器的学习并不难，关键对于一些一点没有音乐知识、不识谱的同学就有些困难，所以首先要解决的是简单的音乐知识的学习和培养学习的兴趣，从

兴趣入手，调动学生学习的积极性。

2、在学习竖笛之前，先由教师示范演奏流行歌曲，这样使学生因为喜爱而想学这件乐器。不放弃每个学生，从简单到难，让他们有着自己的成就感。

3、教师充分利用影视资源进行辅助教学，拓宽学生音乐视野。

4、适当放松课堂，让学生有时间、有空间开办音乐会的形式，发挥学生个性特长，充分展示自我。本学期是新生入学因此要充分了解学生，在班级举行乐器演奏会，歌曲表演等形式，让学生充分积极的参与到音乐课堂当中来。

5、采取灵活多样的教学形式，使学生充分参与到课堂教学活动中来。特别是在小班额的实验班教学当中，让每个学生都得到充分的展示。

二、第二课堂方面：

本学期要举办二年一届的校园文化艺术节，这是学生充分展示个人才艺和特长的关键性活动，在音乐方面可分为舞蹈、器乐和声乐三个大方面：

1、舞蹈比赛主要是以班级为单位出群舞、双人舞或独舞，要出一台舞蹈专场，这种形式使班级荣誉和凝聚力集中的时刻，而且在校园可以使舞蹈百花齐放。

2、声乐比赛是放宽到有特长的同学就可以参加，进行初赛和复赛的选拔评出奖项，在由音乐教师组合参加汇报演出。

3、将在七年级各班进行班级的声乐表演，选拔唱的好的同学进行培训，组成小型的合唱队。

4、器乐比赛先在各班进行，然后统一学校进行比赛，乐器种

类不限，每种乐器都可以参加，根据程度评奖。

5、选拔乐器特长的同学组织民乐队，和西洋管弦乐队，以便在市区的各项活动中组织大型的演出。

三、教科研方面：

根据区进修学校音乐教研的安排，全区音乐教师申请了中小学器乐合唱的研究，我现在正在进行器乐进课堂的探试中，许多课上、课下的进展都在进一步的尝试中，参加课题研究是一种成长，还可以把做的点滴都记录下来，为将来的器乐教学积累经验，能够更好的发挥自己长处推动教学。在合唱教学方面，也要开始努力探索，虽然对于中学合唱教学有一定的难度，但是只是肯做就会有成效。

平时训练的特长班学生，强化基本功训练，适当的组里的同事一起排练一些舞蹈作品，有机会为学生提供锻炼的机会，让她们在实践中成就自我。养兵千日，用兵一时，在各级各类比赛中充分发挥学生的音乐特长，最终走向成功。

器乐比赛策划书篇四

现场捕捉精彩瞬间，拍摄模特和汽车组合，围绕人、车及汽车相关文化进行创作。

1. 参赛者可以使用任何品牌的传统相机或数码相机。
3. 参赛作品每人提供三张10寸照片和电子版原作，注：作品必须是本人拍摄的原始作品。
4. 所有参赛作品及入选作品一律不退稿。

8:30前现场布置

9点客户签到

摄影时间：10:所有参加人员均可参加。

演出：演员、音响、地毯、模特

大赛设奖一等奖一名：-----

二等奖二名：-----

三等奖三名：-----

优秀奖十名：-----

演出时间：10:00开始

- 1、主持人正式宣布开始，主持人介绍来宾以及有关媒体朋友。
- 2、节目演出，舞蹈。
- 3、歌曲车模走秀

亲子游戏互动11:00开始

- 1、踩气球！
- 2、父母和孩子的各一条腿绑在一起，形成“两人三足”，然后分组比谁走的快。
- 3、抱腰推行

要求孩子两手撑在地上，两腿伸直，妈妈双手托住孩子腰部向上抬起，使两腿离开地面，妈妈是推车人，向前推时，孩子要用两手掌在地上轮换着向前爬行。

4、运气球

孩子双脚踩在爸爸的双脚之上，从起点抱气球运到终点给妈妈，中途滑落返程重来。计算气球数量。

5、模仿物语猜猜猜

男士背对主持人，女士和孩子看主持人的题板，女士或孩子都可以用肢体或模仿或介绍给男士，但是不能说有关题面的字。此游戏一般都是家用物件名词，共10道题，最后统计分数。

6、倒着说：游戏玩法：女士和孩子参加

主持人给孩子看题板，比如“苹果”，妈妈立即要说“果苹”

器乐比赛策划书篇五

幼儿园中班周工作计划表【1】

一、指导思想：

以《新纲要》为指导，以正确的儿童观、教育观指导幼儿的活动。以探索性、研究性课程追随教育课程，促进孩子全面发展。同时努力挖掘孩子的兴趣，张扬孩子的个性，让每一位孩子的潜能得到最好的发挥。教师自身也在不断学习、不断实践、不断反思的过程中与孩子结伴成长。

二、主要目标：

2. 努力以教育研究、以班级特色推动幼儿的发展；

3. 做好家长工作，使家长满意并积极配合我们的工作；

5. 环境布置与“课题研究”相结合，以“想象、创造”为理念，让环境真正为幼儿服务；

6. 有计划的到班级听课，组织教师相互听、评课，在商讨中成长自己。

三、每月工作安排：

三月份：

1. 各班制定各类工作计划；
2. 安定幼儿情绪，进行入园常规训练；
3. 各班布置家园桥栏目；
4. 分班召开家长会；
5. 各班结合教学目标及内容创设主题墙；

四月份：

1. 结合季节、节日组织幼儿开展各类特色活动；
2. 参加全园教师比武活动；
3. 测量幼儿身高体重；
4. 各班举行亲子活动；
5. 幼儿床上用品翻晒；
6. 组织幼儿参加绘画比赛；

五月份：

1. 教研活动;;
2. 布置第二期主题墙饰;
3. 庆祝五一劳动节;
4. 幼儿体检;

六月份:

1. 教案评比;
2. 各班交流幼儿的成长册, 能在相互的欣赏中扬长补短;
3. 开展庆六一大型运动会;
4. 幼儿身高、体重测量;

七月份:

1. 写好幼儿的评语, 做好幼儿期终发展评估;
2. 奥尔夫音乐活动、小星星英语汇报;
3. 家长问卷调查。

客服一周工作计划【2】

一、工作要求

1. 市场分析, 根据市场容量和个人能力, 客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务: 销售额100万元。
2. 适时作出工作计划, 制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通, 确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持***的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。
2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。