

2023年在线营销会议方案下载(实用5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

在线营销会议方案下载篇一

我县科技培训工作，紧紧围绕县委县政府推进“城乡统筹”、实施“一城三基地”建设、打造“空港现代田园大城市”中心工作，以科技项目、科技示范基地建设、创建全国科普示范县为切入点，依靠科技小分队、科技群团组织、农村专业技术协会、企业科协、镇(街办)科协和县科技讲师团、农业科技顾问团、科技专家大院，在农业主导产业大力开展无公害、标准化、品牌农产品生产、营销知识等方面的培训，在科技型企业开展安全知识、项目攻关、全面质量管理等培训，培训突出针对性、实用性、实效性，实现了“农民转岗、农民增收、企业增效”三大目标，取得了可喜的成绩。

一、培训方法

我们始终坚持“实际、实用、实效”的培训原则，做到了培训阵地、师资、教材、经费四落实，并从我县的具体情况出发，采取了形式多样、内容丰富的科技培训方式：一是课堂培训；二是利用试验示范基地现场培训；三是以科技致富能手和专业大户为典型进行现场教育；四是开展电化教育培训；五是采取请进来与走出去相结合进行培训；六是利用广播、电视、板(墙)报、图片展板、技术讲座、技术咨询、科技赶场等形式进行普及性培训。

在农村培训中，做到“四个结合”，即：增收培训与就业相结合、增收培训与发展农业主导产业相结合、增收培训与实现

农民增收相结合、增收培训与实际转移农民相结合。

二、培训阵地

以牧马坪科技培训中心等10个星火科技培训基地、25个星火科技培训学校、14个科技专家大院、10个科技型企业为培训点，融科技培训与科技成果推广于一体。

三、培训经费

全县科技培训经费采取县科技项目费、镇科技配套费、企业科技培训费共同投入，全县投入150万元。

四、培训情况

1、针对我县农业特色产业发展，县科技局聘请成都市农林科学院、成都职业技术学院、四川省农科院、四川农大、西南民族大学、四川省发酵工业研究院等单位专家教授26人、县科技专家大院专家15人任教员，在全县组织开展了蔬菜、水果、优质畜禽等各类科技培训374期，培训人数达59982人。

金石东方新材料公司、双流牛牛公司、成都新彘猪业公司、成都菊乐生态养殖公司、成都华神制药公司、成都康弘制药公司、成都泓奇实业公司等20余家企业，围绕企业产品质量、生产安全、科技项目攻关等，聘请专家教授、企业工程师为教员，开展科技培训60期，培训员工3000人次。

全县开展科技培训总期数434期，培训总人数62982人。

通过培训，解决5000人就业。

2、围绕农业科技项目的实施，我们编印了种养结合循环经济、自然养猪法等技术资料和科技年历5万册，利用科技下乡、科技周等活动举办科技培训班，免费送给群众，很好地宣传了

面源污染的危害，普及了面源污染治理的技术。

3、针对双流县枇杷生产实际，双流县科技局在14个基地乡镇选派50名枇杷科技示范户和科技特派员进入成都农业科技职业学院进行专业培训。

培训内容主要包括枇杷栽培、营销、病虫害防治等。

五、培训效果

通过实施科技培训，全县培养了一大批科技致富带头人。

胜利镇大搞果蔬科技培训，效果明显：云华村2组冯声明，通过参加优质梨培训，他种的梨亩纯收入达到六千元；桂花村10组的唐国祥参加优质梨培训后，采用棚架栽培技术，今年优质梨果比例提高，亩收入上万元，仅此项十多亩就可以创收10多万元；桂花村10组刘长贵种海椒13亩，收入39300元；桂花村10组李世全通过参加科技培训，5.7亩宝石梨收入6.5万元；桂花村4组邱淑琼通过培训和科技110的帮助，6.19亩薯芋收入3.15万元，成为全镇大名鼎鼎的科技示范户，科技培训显示了促进农民增收的魅力和力量。

煎茶镇举办养猪技术培训班，培训养猪大户120人。

正兴镇把科技培训与推广“稻-田泥鳅养殖技术”项目紧密结合，项目聘请了成都市农林科学院水产所杨壮志专家到现场进行技术培训和指导，使实施项目农民掌握了泥鳅养殖技术，取得了良好的社会和经济效益。

永安镇在县科技局帮助下，聘请四川省发酵研究院酿酒专家谢邦祥对全镇红提种植大户、农家乐业主进行家庭酿制葡萄酒技术培训。

通过培训，种植大户和农家乐业主学到了葡萄酿酒技术，收

益颇丰。

农家乐业主陈贵彬利用学到的酿酒技术酿制斤红提酒，售价50元一斤，仅此这项收入达10万元。

黄甲镇檬子社区3组村民吴云富，过去一年养殖麻羊20只，规模小，收益少，通过连续参加双流县科技专家大院成都麻羊分院、四川省科普惠农兴村项目和镇麻羊产业协会的技术培训，掌握了规模化养羊、成都麻羊提纯复壮、高床圈养、粪污治理、综合防治病虫害等技术，养羊规模、效益大大提高，实现养殖麻羊500头，纯收入24万元。

黄甲镇一里坡村8组村民林传旭，参加成都市星火科技培训和黄甲镇冬瓜协会组织的科技培训，20承包耕地26亩种植冬瓜，产冬瓜40余万公斤，秋番茄18万公斤，解决当地农民就业15人，支付劳务费15万元，实现产值90万元，纯收入50万元，人均纯收入达到16.6万元，走出了一条致富路。

通过开展科技培训，实现了农民思想观念的根本转变，提高了农民的科技文化素质和民主法制素质，增强了农民的法制观念和市场观念，提高了他们依法办事、遵守社会秩序和市场环境中生存的能力，使广大农民特别是青年农民掌握了进城务工的基本知识和技能，使农民能够有效地进入城市并融入城市，大量转移了农村劳动力，同时，推进了星火科技项目的顺利进行，增加了农民收入，促进了社会主义新农村建设。

只要科技到位，农户增收有保障。

六、存在的问题

1、培训工作引导、宣传力度不够。

今年个别镇(街办)由于人事调整，新手上阵，工作缺乏连续

性，培训力度不够。

2、培训典型材料的收集还有待加强。

缺乏可展示的培训效果，对典型材料的收集整理不够，未突出特点、亮点。

3、培训投入还需进一步加强。

个别镇培训工作还存在领导认识不够，措施不得力，培训匹配资金安排不到位，培训组织不力等现象。

七、对策与打算

我县科技培训工作，以提高农民素质为主线，围绕“生态农业”、“现代农业”发展这个重点，重抓以下几点工作：

1、加强组织领导，把科技培训工作纳入年度目标考核，下达培训任务；

2、实行分片指导，落实责任制；

4、召开现场会，总结经验，建立我县农业科技发展数据库。

在线营销会议方案下载篇二

书法是以汉为表现对象。

历代的书体发展有甲骨文、大篆、小篆、楷书、行书、草书等不同代表性体。

中国书法是汉书写的一种独特艺术，是我国宝贵文化遗产的一颗灿烂的明珠。

大书法家沈伊墨说：“世人公认中国书法是最高艺术，就是因为他能显示出惊人奇迹。

无色而具画图的灿烂，无声而有音乐的和谐，引人欣赏，心畅神怡。

”因此，宏扬中国的书法艺术，让学生继承传统中国文化是我们教育者的又一重要使命。

二、书法教育校本课程开发及实施的意义：

课程改革正在使课程资源结构发生着重要变化，学校开始成为课程资源开发的中坚力量。

虽然有教科书，但是，校本课程开发还是应该成为当代教师义不容辞的责任。

综合素质得到全面提高，为实现“人人有才艺，人人有成就”的校本目标而不懈努力。

校本课程是以学校为“课程”编制主体，充分利用各种课程资源，自主开发与实施的，反映学校办学特色的，充分尊重和满足学生差异性的课程类型。

我校的书法教育校本课程正是在这样的理念背景下和学校拥有的资源优势基础上开发的，现已成为学校课程中一项不可缺少的重要组成部分。

书法教育校本课程具有以下特征：

(一) 主体性

书法教育校本课程的主体性主要体现在三个方面：

——它是根据学校要“培养具有民族文化根基的现代人”这

样一个办学思想和“人人有才艺，人人有成就”的办学理念基础上，学校自主开发和发展的课程，做大做强我校“书法教育特色品牌”，抢占时代教育的制高点。

——它得到了广大教师、学生、学生家长、社会等方面的肯定与认可，充分调动了教师参与的积极性，加上教师的书法基本功和强有力的教师队伍，保证了该校本课程的计划实施。

——它凸显了以学生的现实需要为主导，学生时时刻刻都要与写打交道，在书写的过程中不仅可以提高学生的书写水平，更重要的是锻炼学生的意志品格和处世态度。

(二) 基础性

书法教育校本课程突出以全面发展学生的能力素养、行为素养、审美素养，促进学科知识间的迁移运用为目的，为每一位学生的成长基础服务。

“认认真真写，端端正正做人。

”已成为学生素质培养的基础和基座，只有打好学习基础，才能打点好学生的人生底色，而书法(写)训练正是培养学生这方面素质的一个重要途径和方法，严格按照年级培养目标进行练习，不拔高，一步一个脚印地做下去，这样才会显现校本课程开发的独有魅力。

(三) 发展性

时代变革，日新月异，优胜劣汰，竞争激烈。

教育也不能逃脱时代发展的浪潮，而一个学校没有特色或者说没有自己的“拳头项目”，它也就无法跟上时代步伐。

我校书法教育校本课程开发正是着眼于未来学校发展蓝图而

量身定做的，为每一位学生未来、一生发展奠基，彰显学生的个性，以拳头项目拉动学校全面发展，提高学校的声誉和知名度、品牌力，从而促使学校的各项工作得到良性循环发展。

教育实践证明，一个人每个方面都非常突出是不可能的，为此，我校的书法教育校本课程弥补了教育的空白，让每一个人都有发展、都有进步、都有成功、拥有自信成为可能，使每一个学生得到自我发展和提高，让我们的母语文化得到继承与发展。

(四) 德育性

作为一所普通的乡村小学，我们的书法教育校本课程不是仅仅把写好，造就一批书法家，更重要的是能够培养出一批“具有民族文化根基的现代人”，即：在现代社会里传承书法文化的同时，还要注重人的品德、品行、品性等方面的培养，力求把书法文化提高到一个新的精神高度。

三、书法教育校本课程开发及实施的目标：

“书法教育”校本课程以“书法教育”为特色，实践活动为手段，临摹训练为方法，培养学生的民族文化情节、创新精神和人文素养。

(一) 课程总目标

1、《爱国主义教育实施纲要》中指出：“要进行中华民族优秀传统文化教育。

”和“进行中华民族悠久历史的教育”，使广大青少年深刻了解中华民族悠久历史，美好河山，优秀文化。

书法不仅是我国民族文化遗产中一颗璀璨的明珠，而且还

是“世界公认的最高艺术”。

通过学习书法，使学生能很好地了解中华民族的历史及灿烂的民族文化，增强民族自尊心和自信心，更加热爱我们伟大的祖国。

2、写好钢笔，掌握书写的基本方法，会写硬笔，培养学生书写汉的能力，巩固语文识教学。

3、感受中华文化的丰厚博大，吸收民族文化智慧和人类优秀文化的营养。

培养学生热爱祖国语言文的情感。

了解书法的艺术价值和实用价值，充分认识学习和继承书法艺术的重要意义。

(二)课程分目标:

1、通过书法教育，力求探索中学生书法练习与育人相结合的契合点，最大化的发挥书法教育的育人功能。

培养学生良好的道德情操，培养审美能力;养成认真细心的学习态度和良好的意志品质。

2、通过书法教育，开发学生的智力，培养学生的注意力、提高学生的观察力、分析力、语言表达能力和综合评述力等，为其他课程的学习打下良好的底色基础，更好地促进中学生的全面发展和终身发展。

3、书法练习讲究姿势，使人身体各种器官都得到了相应的锻炼，促使学生身心健康。

4、有效探索小学生写系统训练的科学方法与小学生写能力的检测办法、评价体系及乡小学生写教学指导课的教学框架，

逐步提高教师写教学的指导和研究能力。

5、根据日常生活需要，运用书法进行人际沟通和社会交往。

四、书法教育校本课程开发及实施的内容

1、写指导课：我们创设了写三步教学法(模式)：一看，即读帖、观察感知；二练，即写，实践体验；三评，即分析感悟。

2、书法欣赏课：书法作品具有悦耳的音美、悦目的形美、感人的意美。

为欣赏到书法作品的妙处，要让学生懂得如何入手、如何欣赏。

具体到一幅作品的用笔、用墨、章法布局、结构等方面，在书法的线条、结构中感受情感意蕴，获得特定的审美感受，从而培养和提高学生欣赏美、鉴赏美的能力。

3、书法研究课：了解书法文化有助于丰富学生的文化底蕴，为此我们设立了书法研究课。

比如：对中国文房四宝的研究，对古币文的研究，对兰亭文化的研究等等。

这些课题的研究，都开辟了我校写教学的新天地。

引导学生从理论的高度分析研究书法作品、作家，从而形成自己的认识，完成对作品的再认识、再提高。

五、书法教育校本课程开发及实施的方法

(一)示范法。

示范在临摹教学中是最常用、最有效的手段之一。

其作用是向学生再现临摹对象的书写过程，便于学生整体把握、感受用笔的方法和技巧，以获得鲜明、深刻的印象。

(二) 分解法。

即在学生临摹整体对象前，教师先指导学生对临摹对象的部分进行临摹的教学方法。

其作用是让学生了解整体与局部关系，降低临摹难度，消除学生临摹的畏惧感，达到化难为易的教学效果。

(三) 尝试法。

根据学生好模仿、好奇心强和好胜心理，临摹时教师先出示临摹对象，由学生自己分析、临摹，最后由教师根据学生的实际情况，予以讲评指导。

这种尝试做法既能调动学生的临摹兴趣，又可潜移默化地培养学生的观察能力、分析能力和表现能力。

(四) 记忆法。

运用记忆法教学，实际上是教给学生背临的方法。

教学中教师先出示临摹对象让学生认真观察后将对象移开，由学生凭记忆临摹，接着再出示对象，让学生分析、比较、找差距，最后由教师加以指导。

(五) 创作法。

学生有一定临摹基础后，教师可将原帖编成常见的“成语”或“名言”，由学生凭临摹记忆，创作出有一定内容的书法作品。

这种方法的运用，可化学生被动地反复临摹为主动地临摹，

并能在临摹中提高学生的运用能力，激发其创作欲望。

(六) 竞赛法。

实践证明，良好的教学气氛可以促进学生的思维活动，吸引学生的注意，把师生之间的情感因素调动起来，从而达到教学相长的目的’。

在线营销会议方案下载篇三

1、 人员分工

2、 场地准备

3、 物品准备

4、 会场布置

1、 现场工作流程

2、 会前准备工作

3、 顾客入场登记(发布促销信息及会议流程)

4、 会议正式开始前(1、 促销员与顾客的沟通2、 公司产品的宣传广告视频等)

5、 开场白(见主持人串词)(6、 文艺表演)

6、 专家演讲(7、 游戏互动、 有奖问答、 老顾客发言等)

8、 产品促销信息发布

9、 咨询、 促销、 签单(十一、 现场抽奖)

一、送宾(一视同仁)

二、顾客服务管理(新客、未购买者继续跟进服务)

三、会后总结

会销流程具体细节

(一)会前部分

顾客在会上能否产生购买，有80%的因素取决于会前的工作做的是否扎实、到位。因此，会前部分是会销活动的重点部分，主要包括：

1、宣讲专家的联络;提前预约、有效沟通协调。

2、会议时间地点的选取，综合考虑天气、方便等因素。

3、顾客的通知;新客与老客比例合适，提前短讯通知，电话预约，电话确认等。提前给各促销员及医务人员派发任务，保证到会人数和效果。

4、会场的布置，现场人员的分工。

5、奖品、宣传资料等物料的准备到位，会前预估销量准备产品。

(二)会中部分

1、需准备物品：

笔记本电脑一台:制作好幻灯片，录像，并保存好相关培训资料。

数码相机一台：现场照像及录制。

登记表：为现场来的客户进行登记。

条幅：挂在联谊会会场的四周。

胸卡：工作人员佩带。

展板和写笔：用于讲师写东西。

抽奖箱：放置抽奖券。

小礼品：给现场客户发放。

会议程序：

- 1、会务人员全部提前准时到会场。
- 2、各部门自我检查，了解本部门应到人员情况，物品准备情况，机器设备情况等。
- 3、会前动员：着重对各部门工作人员讲解会场维护和会后促销事宜，讲完后大家相互击掌。
- 4、工作人员站在门口欢迎客户入场，一定要显的隆重；

迎宾、签到

规范迎宾登记顾客详细资料，特别是对待陌生销售时，员工与顾客间并不认识或熟悉时一定要登记两次电话，以确认顾客的电话是否真实。同时也要利用语气、态度和肢体语言加深与顾客的交流，尽快熟悉。

引导入场

将顾客领到指定人员的位置上，因为在会前邀约时就已经提到会为他留一个位置，所以在顾客到会场后，一定要根据顾

客邀请函上员工的名字由专人将顾客领到该员工指定的座位上。

5、客户到来后，由主持负责，如有录像可放一些相关产品的录像资料，先让早到的客观看，达到一个好的气氛。

6、主持人开场白；开场前注意提醒顾客去洗手间，并且再次确认麦克风、音响□vcd是否好用。开场时间一般不宜超过规定时间15分钟。

7、娱乐节目或小游戏，让我们的工作人员和全场顾客全部参加，再次让气氛活跃起来。主要是通过游戏来调动顾客的情绪，缓解因听讲座而带来的困倦感、消除顾客的戒备心，以促进销售。

8、宣讲专家开始讲座：产品讲解。由主持人借助专家讲座中提到的专业物质，提出本品牌产品与其它产品有何不同，有何优势。

9、核心顾客发言：（每个发言客户发放一些小礼品，发言时间控制在两分钟左右。）说明：会议营销中的重要环节。顾客说服顾客，要求员工要对发言的顾客事先做好沟通，确认他可以到会，并且介绍给主持人认识，了解。顾客的发言要求简单，质朴，不要有过多的修饰，时间最好控制在三分钟左右。在会场准备三、四个核心顾客为宜。

10、有奖问答

针对顾客关注的问题，和我们希望顾客记住的问题，提出一些简单明了的问题，为了加深顾客对产品的印象。

11、宣布好消息

具体的好消息主要是现场的优惠政策。主持人的语言要重点

放在优惠政策的难得。由主持人宣布促销活动政策，然后所有促销人员全部到达现场，按分工的内容开始与顾客沟通促销产品。

12、对现场定购的客户，主持人一定要大声叫出来，让所有人都知道，并告诉额外奖品。此活动一直到结束全部要围绕定单进行，销售产品的过程也是造势的过程。售出的产品员工一定要找理由将顾客留住，最好可以现场演示，制造场效。中间可贯穿能引起客户共鸣的小节目。

13、促销活动(大概半个小时)结束后，可举行一次抽奖等)

(三) 会后的售后服务跟进

售后服务

电话跟踪(包括业务员咨询专家)：

亲情跟踪：联谊会上未购产品的顾客两天内回访，进一步探求顾客未购原因并做相关解释，借专家的势进行深入沟通，力争促成购买。

总结的内容包括：通报销量，到会人数，销售冠军，到会率最高的员工，可以给予一定的鼓励。会议尽量简短，以先表扬，后建议、批评为好。

四、会销预算及人员分工附表

表一、人员职责与分工表

联络组：负责通知顾客，确定名单x人，负责联络专家，场地等。

会场组：负责会场布置、会场清理。

物料组：负责宣传资料、产品、奖品、会场布置物料的准备。

促销组：负责现场促销xx元产品。

接待组：负责嘉宾签到、发放资料、引导迎送客人等。

售后服务组：负责新客跟进服务。

表二、经费预算明细表

联络费：聘请专家、通讯交通费用

场地费：租用宾馆费用

物料费：宣传资料、奖品等费用

合计：

在线营销会议方案下载篇四

3、通过宣布下半年等离子摩托车的相关政策和宣贯下半年等离子摩托的推广方案，提高代理商推广等离子摩托车的积极性，并了解和掌握推广等离子摩托车的方法和手段。

冬天，让我们感动上帝

——xx摩托20xx年半年营销工作会议

20xx年7月27日——7月29日

君临大酒店

1、代理商总经理或操盘手：

55人（含xxxx代理商10人）；

2、代理商财务主管：

20人；

3、公司高层领导：

15人；

4、销售公司：

20人（含事务所总经理）；

5、工作人员：

10人；

6、合计：

120人。

2、销售公司总经理作下半年营销工作规划，并宣布下半年销售政策（各种奖励政策）；

3、余x助理总结**年上半年营销工作及下半年营销推广大纲（含广宣政策）；

4、缪xx宣贯**年xx摩托上市营销方案

5、温xx宣贯**年下半年等离子推广策划方案

6、奚x宣贯**年下半年售后服务活动方案（含售后服务政策）

7、分组讨论

1、销售公司总经理宣布**年8月—**年7月等离子销售先进的表彰决定。

2、董事长给先进颁奖

3、张x总工程师介绍等离子摩托车新车型和等离子摩托车全面质量整改的情况通报；

4、余x助理宣布现场订购等离子摩托车的奖励办法和年终奖励政策；

5、代理商现场订购等离子摩托车

6、销售公司总经理公布代理商获奖结果

在线营销会议方案下载篇五

根据省纪委安排，××省党务公开工作现场会议将于20xx年11月15日至18日在××举行。为了办好这次现场会，特制订本方案。

(一)指导思想

本次“全省党务公开试点工作现场会议”以党的十八大精神和“三个代表”重要思想为指导，以“推行党务公开，加强党的建设，展示和谐××”为主题，全方位宣传、推介、展示××市各级在党的建设特别是推行党务公开工作中所取得的成绩，为党务公开在全省更深入地推行提供范本、创造经验，促进全市经济社会新发展。

(二)会议内容

深入学习贯彻党的十八届五中全会精神，总结××市党务公开试点工作的做法和经验，现场观摩党务公开示范点，研究部署全省党务公开工作，推进全省惩治和预防腐朽体系建设。

(三)主、承办单位及参会人员

××省党务公开工作现场会议由中共××省纪律检查委员会主办，中共××市委、中共××市纪律检查委员会承办。

参会人员为：省委副秘书长，市直有关部门负责同志；各市(州)委副书记、纪委书记，组织部副部长，市(州)委副秘书长；省直机关纪工委、省国防纪工委、高校纪工委书记；省纪委、监察厅负责同志；××市有关单位负责同志等，共预计70余人。

(四)主要活动

现场会的主要活动有：

1. 现场观摩(单位：××市、××县、××区等单位)；
2. 交流经验(地点：市委礼堂)；
3. 大会总结(地点：市委礼堂)。

(五)组织机构及职责

成立“××省党务公开工作现场会议筹备委员会”，全面负责本次现场会的筹备工作。

主任：××× 副主任：×××

成员：××××××××××

筹委会下设5个小组：

1. 秘书组。

组长：×××成员：×××××××××××××××

主要职责：(1)负责起草筹备工作《总体方案》。(2)负责筹委会工作会议及有关会议的组织、协调工作。(3)起草领导讲话、市委经验介绍、现场会欢迎辞及会议要求、大会主持词、欢迎宴会祝酒词等文件。(4)负责大会经验介绍材料的审核、把关。(5)负责收集、整理党务公开工作文件、资料，编制目录，分类归档，提供与会代表参观。(6)负责市委及有关单位经验介绍时多媒体服务。(7)打印和收集会议材(资)料，统一装袋分发；负责会议之后所有材料的组卷归档。(8)完成筹委会安排的其他工作。

2. 联络组。

组长：×××成员：×××××××××××××××

主要职责：(1)负责会前踩点及对观摩点的督导、完善、联络工作。(2)确定观摩路线、审核观摩点简介材料。(3)完成筹委会安排的其他工作。