

茶叶推广合作方案 合作方案(实用5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

茶叶推广合作方案 合作方案篇一

对于小组合作学习，我一直很淡漠，认为那只不过是一种“四人讨论”式学习。在有人听课增活课堂气氛时；在遇上一个自己暂时理不清思绪的'问题时，小组合作学习便开始闪亮登场。其实，我认为这种教学方式于教学、于学生并没有什么实效性。

然而，人的思维终究不是一成不变的。新校长的到任，竟竭力鼓吹小组合作学习的好处，大会、小会都会适时地将其实践与研究成果一一展示，并要求这种教学模式在全校开花。

上级指示，岂有违命之理？但面对初三，如何进行，我遭遇困境。将全班55人分成11个小组，注意好差搭配？不行！重点高中的苗子我必须让其一长再长，虽说水涨船高，但是水何时涨，涨多高，实在堪忧，再说班上最差的楠，每次考试很难越过一位数，让最优的学生与他搭为一组，实在于心不忍。首先，楠何谈在学业上有所发展；其次，我们老师对楠都束手无策，让几个毛孩子去培养他，以期共同提高，难！

三思之后，我决定按照原先的座位，将全班分为8个小组。我认为至少有如下好处：第一，既符合初三的学情，又符合我一向认同的“寂寞做学问”的硬道理；第二，既强调了个人奋斗的重要性，又为少数奋斗无方的人提供了指点迷津的负责人。第三，既有人与人之间的竞争，又有组与组之间的竞争。

接着，我制定了小组合作的奖惩条件：

3、班级总分进步超过8个名次加2分，退步超过8个名次扣2分；

4、能指导他人学习的一次加1分。

1、被校学生会、管理老师、行政督察扣分的将双倍扣分到小组和个人；

2、被我抽查发现不规范的一次扣1分；

3、个人垃圾不能及时清理的一次扣1分；

4、与父母、老师关系不融洽的发现一次扣2分。

这些分既计入个人又计入小组，凭借条件，我决定按时评选出“周冠军小组”、“周冠军个人”、“月冠军小组”、“月冠军个人”，奖品虽然是小意思，但尽量有所变化。

然后，我开始着手小组的建设。利用双休日，我布置了一个作业，要求每个学生围绕“为荣誉不懈努力，让竞争引领成长”的主题为自己的小组定一个名称，拟一个口号，并分别写清理由。我告诉学生这是一个中考活动题，也是小组合作的第一道附加题，被选中的可以加1或2分，学生显得很兴奋，作业完成得也很精彩，经过挑选，最终确定了如下的八个组：
一、战神队：不求最好，只求更好；二、鹰击长空：拼搏、拼搏，永不懈怠；三、海燕队：披荆斩棘，乘风破浪；四、猛进队：猛进，猛进，突飞猛进；五、追梦队：我们的努力只为实现自己的梦想；七、耕耘队：勤于耕耘，勇于向上；七、腾跃组：创新学习，快乐生活；八、励志组：磨砺心志，笑迎中考。

茶叶推广合作方案 合作方案篇二

建立传媒行业创业人才梯队，为有梦想的传媒行业创业者圆梦。

本次活动由江西省电视台参与金像集团全程参与制作活动宣传片，定期在省电视台以及各大网络平台播出进行大力宣传，同时利用广播电视台现有的线下平面媒体进行活动广告宣传。

1. 比赛形式；

2. 比赛内容；

海选：所有报名的选手由组委会安排统一时间由节目评委组进行面试，最终评选出50位优秀选手进入下一轮比赛，所有通过海选的选手通过自由组队的形式组成10个5人小组进行下一轮的比赛。

初赛：

第一阶段：10个小组成员通过商议最终确定创业项目方案并在规定时间内向评委组提交创业项目方案，所有参赛项目必须是在传媒相关行业范围内。

第二阶段：所有参赛项目策划书由评委组进行可行性评估，淘汰项目可行性低的小组（淘汰数量不限）。

第三阶段：所有通过可行性评比的小组按照其项目对参与本次节目的相关企业进行服务，在规定的时间内创造效益最多的小组获胜并获得相应金额的创业基金奖励。其余小组内部自行投票决定淘汰1人。以此形式更换服务企业，并按规定时间内创造效益多少来进行评比，第一名保留原有人数，第二名至最后一名的小组各自淘汰一名选手，组员人数不够时可选择与其他小组合并，但一个小组人数不得超过5人。最终只

剩余两个小组10人时，两组比赛结果直接淘汰第二名整个小组。初赛第三阶段最终评比结果只允许留下5人参与决赛。决赛：参与决赛的5人拆分各自进行决赛的比拼，本轮比赛以演讲的形式进行，演讲内容必须围绕个人的创业梦想、团队的组建与管理，未来的发展方向为主题，评委根据每个人的表现选出最终的冠亚季军。

3. 工作人员组织安排；

本次活动所有现场视频录制，节目主持以及后期剪辑宣传工作均由江西省电视台负责相应的统筹安排，评委组由金像影视传媒学院与省电视台共同邀请江西省知名企业家参与。

本次活动预计统筹时间为半年：

前期宣传及选手报名时间为3个月

海选时间根据报名参赛的人数可做相应的调整，总体不超过两周为优。

初赛第一阶段为两周时间（所有选手在一周内组队并商议撰写好方案提交评委组，第二周为评委组审议时间）

第二阶段每一期比赛时间为两周，两周之后测算各组效益并进行评比，本阶段比赛预计总共花费时间为两个月。

决赛时间一周，最后一天安排舞台演讲，前期为准备时间。具体时间安排由双方确定活动开始时间之后商议确定。

本次比赛的最终获胜者将会获得金像影视传媒学院全额注资参与其创业项目。

参与到决赛的选手将会免费参与到金像影视传媒学院的创业人才培养计划，并最终与金像集团分公司领导人的职务参与

到集团新项目的开发。

其余选手表现优异的同样会获得金像影视传媒学院相应的培训学习机会，学习成绩优异的都有机会参与到金像集团后期的新项目开发计划。

茶叶推广合作方案 合作方案篇三

2、时间：

3、地点：室外（操场等地）

4、参加人数：78

5、教学背景：现在的中学生大多数都是独生子女，家庭、社会很难给他们提供集体生活的机会，学生容易产生“处处以我为中心”的思想，缺少互帮互助，以大局为重的意识，这对学生良好的行为品质的形成和发展是极为不利的。对于学生本身而言，不懂得与别人合适的交往、合作，不容易与别人和睦相处是健康成长的绊脚石，于是有关合作与信任的教育是必要的。针对中学生的这种现状，在最新颁布的《中小学评价与考试制度改革》中的“建立促进学生发展的评价体系”部分，其中提到极为重要的一点是“交流与合作”：能与他人一起确立目标并实现目标，尊重并理解他人的处境与观点；能评价和约束自己的行为；能综合地运用各种交流和沟通的方法进行合作。《新课程标准》中也特别强调学生要“具备创新精神、合作意识”，要“积极倡导自主、合作、探究的学习方式”。可见，团结协作的精神在现实生活、学习中尤其在班集体建设中是非常需要的，也是极为必要的。

6、教学目的：本次活动，主要是让学生在各种合作活动当中认识到“合作的重要性”。结合学生的实际情况，让他们用自己的眼睛去发现，用他们自己的心灵去体会合作的重要性，真正体验到成长的喜悦。而整个活动的准备，从人员分工到

联系采访单位到班会课的总体规划，都由学生自行组织，让他们在组织的过程中去学习、实践“合作精神”。并通过班会课的形式为他们提供一次有益的成长交流的机会，再一次提高学生的创新精神、实践能力与综合素质。

7、活动准备：提前一周召开班干部讨论会，对本次主题班会的内容进行动员、讨论和安排，确定班会具体准备工作和分工。

8、教学步骤：

(1) 主持人开场白：

同学们，我们当中或许有些人已经习惯了独自一个人追求自己的目标，并且认为这都是理所当然的，但是大家有没有想过，在奋斗的但路上不只有我们自己，还有很多其他人，我们的朋友，我们的伙伴。很多时候，并不是靠自己就能够完成所有的任务或者工作，我们必须学会合作，学会团结，让自己在团队当中成长。有句话这样说的：没有人能够离开别人而独立生存，既然如此，为何我们不尝试一起前进，一起追求同一个目标呢？或许尝试了之后你会发现这当中乐趣无穷。所以，今天我们开展《合作、信任之旅》主题班会活动，希望通过今天的活动，让我们每个人更深入的认识如何信任别人以及如何与别人合作，如何在和睦快乐当中相同一个目标前进。事不宜迟，我们马上带大家进入体验之家。首先说说活动规则：本次活动采用积分比赛的形式进行，最后有奖品分发，大家努力啦！

1、“盲人”贴鼻子（10分钟） [提供材料]

贴鼻子用的图 [规则]

(1) 请1名学生蒙上眼睛“独自”贴鼻子（以抽扑克牌的方式来分组，四个不同的花色分为四组，，每个人轮流上场进

行，前一个同学蒙眼，后一个同学贴鼻子）。

(2) 学生2人一组，一人蒙上眼睛，另一学生用“语言”引导他为自己贴鼻子。

(3) 再安排几组学生做游戏，体验对合作的需求。

(4) 成功完成一个任务可加10分。

2、操作程序（20分钟） [提供材料] 蒙眼睛用的手绢 [规则]

(1) 每人事先准备蒙眼睛用的头巾。

(2) 班主任预先选好一条盲人路线，全体成员两人一组，先由一人当盲人，另一人做帮助者。

(3) “盲人”蒙上眼睛，原地转三圈（暂时失去方向感），然后在帮助者搀扶下，沿着选定的路线活动。其间帮助者不能用手势、动作，只能用语言沟通，从而帮助“盲人”体验各种感觉。

(4) 一人做完，“盲人”与帮助者互换角色再走这条线路。

(5) 分成两队（以前一个游戏为前提，红色花色为一组，黑色花色为另一组，不过要视具体情况而定）

3、讨论（8分钟）

在小组成员全部表演结束后，展开交流讨论，谈谈自己的感受，可以选择任何一部分来谈。例如：盲人部分，可以谈谈当盲人的体会，谈谈你帮助伙伴的体会，谈谈看不见后是什么样的感受。另外谈谈你当帮助者时怎么想，走完后有什么感受，你怎样理解你的伙伴，你是怎样恰如其分地提供帮助的，总的活动使你想起了什么。

4、主持人总结（2分钟）

听了同学们心灵的表白，我真的非常感动，今天的班会也让我们明白了，我们不可能独自生活在这个世界上，我们应该懂得去信任别人，与别人合作。只要我们懂得信任别人，就会发现生活中有很多平淡而温馨的故事，它们每天都在继续，只要我们学会去与别人合作，就能够感受到团结的力量！

1、首先是时间问题，如果时间不足则讨论部分留在课后以文字方式进行。

2、课堂秩序问题。全部过程都由学生自己掌握，所以有可能会放松过度，所以要注意做好相关工作，最好在此过程让那些容易出现问题的学生承担一些任务，并且与这些学生好好沟通，保证课堂秩序。

3、发动不太活跃的学生参与活动，尤其是“盲人”部分一定要求混搭，让平时不太熟悉的同学一起合作。

茶叶推广合作方案 合作方案篇四

20xx年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜；市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。

但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在与各分公司的市场活动，公司资源整合过程中，不断进步。

二、工作思路

1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕销售部转、担当销售内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

2、驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。

市场部驻点必须完成六方面的工作：

a□通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案；

c□指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展；

d□针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

e□及时全面宣贯公司政策，提升一线人员的战斗力；

f□在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出方法和经验，及时推荐给市场复制。

茶叶推广合作方案 合作方案篇五

金鱼藻（或黑藻等沉水植物）。

玻璃漏斗一个，比漏斗直径稍宽大的烧杯一个，直径再大一

点的烧杯一个，试管一只，剪刀或刀片，火柴一盒，红、橙、黄、绿、青、蓝、紫等颜色的水，冰块。

2. 要将金鱼藻顶端向下，倒放在烧杯中，然后，将漏斗口浸入水中，反扣在金鱼藻上（要事先将漏斗的细管端截断，只留几厘米长，以便全部浸入水中）。

取一个试管，盛满水，用拇指堵住试管口（不要漏气），将试管朝下浸入烧杯内的水中（要确保倒放的试管内充满水，不能有气泡）。然后，将拇指松开，并将试管套入浸在水内的漏斗细管上。为了不使漏斗沉在烧杯底部，可以在烧杯内放一块小石头。实验装置制作好以后，将此装置放置在阳光下或200w的电灯下（注意，要侧面照光，光源距烧杯20cm左右），保持25℃左右的水温。稍待片刻，便可见金鱼藻向水里释放出气泡。待放出的气泡较均匀时，让学生开始计数，计算每分释放出气泡的数量，此数值可作为光合作用在正常光照和25℃左右的水温下放氧的强度。计数以后，将上述装置放在另一个稍大的烧杯内，并在两杯之间的空隙中分别注入红、橙、黄、绿、青、蓝、紫等颜色的水，进行光照并观察（各种颜色要分别实验）。然后分别计算金鱼藻每分放出氧气气泡的数目。最后，可以以气泡数为纵坐标，以各种颜色的水处理为横坐标，分别绘制出坐标曲线图，并对结果进行分析。使用上述实验装置，将颜色水换成清水，在水中加人冰块（其他条件相同），然后进行光照，计算金鱼藻放出的气泡数目，从而比较出25℃左右的温度和降低温度后，金鱼藻释放气泡数目的变化情况，分析出温度对光合作用的影响。

方法是待试管内充满半管左右的气体时，左手浸入烧杯中，用拇指堵住试管口，使之密封，将试管撤出烧杯并倒转，使试管口向上。此时水流到试管下半部，气体则位于试管的上半部。然后，用右手点燃火柴，随即熄灭明火，在左手拇指松开试管口的一瞬间，将微燃的火柴放入试管口中，可见火柴亮度立刻增加，甚至燃起明火（明火的大小与积累的气体的量有关）。这表明试管内收集的气体是光合作用释放出的

氧气。

总结：叶在进行光合作用过程中，不但制造有机物，从而贮藏了能量，而且产生氧气。氧气通过叶肉组织的细胞间隙、气室至气孔排出。水生植物（如沉水植物）的茎内则具有发达的通气道，氧气通过细胞间隙和通气道最终排出体外。