

2023年暑期少年宫活动计划 乡村少年宫 活动方案(优质8篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

暑期少年宫活动计划篇一

一、指导思想

为全面贯彻县教育局乡村少年宫推进会的精神，大力推动农村未成年人课外活动场所建设，满足农村未成年人的精神文化需求，进一步把农村未成年人思想道德建设引向深入，按照市县教育局的要求，结合我校实际，制定本方案。

二、活动原则

充分利用已有的教学场地、器材、师资力量等教育资源，因地制宜做好协调工作。积极引进设施设备和各种先进的理念，并做好设施设备的后续管理和维护。坚持公益性和普及型的原则，全体学生自愿参加。学校所有活动场所、器材全面向学生免费开放，实现“乡村少年宫”的长效运作。真正办起孩子身边的少年宫，真正成为孩子能够享受的少年宫。

三、工作目标

以贴近和服务农村未成年人为宗旨，使乡村少年宫成为农村未成年人思想道德建设阵地、文化活动平台、社会实践基地。力争经过努力，把常张寄宿制小学乡村少年宫办成资源共享、百姓满意、家长放心、青少年喜欢的课外活动场所。通过开展多彩活动，让学生有所收获。以学校班级特色为主，在各

个年级广泛开展乡村少年宫活动，同样涉及文、体、艺等多个方面，让每个孩子能拥有一项专长的基础上，学会更多的内容，在活动中有所进步，快乐成长。

四、基本原则

3、方便实用原则。充分依托村学校现有资源，通过修缮、改造、置换、共享等办法，从实际出发，本着方便实用，适应学生需求的原则，开辟必要的活动场所、添置必要的文化活动、科普和体育器材。不求大求全。

5、游戏教育原则。让孩子快乐，健康成长。

五、组织机构

主任：李建红

副主任：刘晓霞王辉

成员：牛丽娜李娟师爱芝

侯乐郭亚军冯鹏

六、活动时间：

每周四下午大课间活动、节假日、双休日。

七、学生的组织：

各班班主任负责根据学生的自愿，将本班所有学生分配到各小组，确保每位学生能在星期四的少年宫活动中准时参加活动，并教育学生遵守活动纪律，认真开展活动。节假日的`活动，完全由学生自愿原则，并且要求参加活动的学生与学校、家长与学校签订安全合约。

八、活动要求：

- 1、各组成员认真制定活动计划。
- 2、要有明确的活动方案并有详实的活动记录（活动图片、文字记录）。
- 3、充分利用节日、纪念日举行大型活动。
- 4、确实保证活动室有相应的、浓郁的文化氛围。
- 5、所有教师都参与活动的指导和对学生的组织管理。各组辅导教师通力配合，完成活动室的布置和平时管理，活动前设计编写好活动计划、活动教案，组织学生有序、有效、安全的开展活动，活动后做好活动总结。

暑期少年宫活动计划篇二

通过开展“经典诵读”活动，让学生感悟到优秀传统文化的经典作品，使同学们从阅读经典中感受到中华文化的源远流长，汲取民族精神的丰富营养。同时，培育学生的爱国情操，诚信品质等，让大家感受到汉语言的魅力。为学生营造良好的阅读氛围，改善学生的阅读状态，激发他们持久的阅读兴趣，养成良好的阅读习惯，为终身发展奠定基础。

诵中华经典，做有德之人

20xx.01.17——01.28

1. 通过各项活动，拓展学生的朗诵水平，激发学生阅读诗歌的兴趣；
2. 把朗诵、文学欣赏、结合起来，提高学生审美修养，定期开展活动，提高学生的朗诵理论水平和对作品的欣赏能力。

3. 深化素质教育，通过朗诵诗社开展的表演、交流研讨等活动，促进学生全面发展，同时让学生体验合作与成功的喜悦。

1. 活动开始利用8分钟诵读形成常规，选一名普通话好的学生做带读的小老师。

2. 利用学习园地、手抄报等多种形式，展示经典佳句，营造

诵读的氛围，使学生走进经典，耳濡目染中华优秀传统文化，陶冶情操。

3. 举行经典诵读擂台赛。

暑期少年宫活动计划篇三

为丰富意尔康员工子女在园的假期生活，让孩子们度过一个快乐而有意义的暑假，特安排开展各年龄段的幼儿竞赛评比、展示活动。

2016年7月2日-8月20日(具体时间见附件)

托 班：涂色比赛、穿珠子比赛

小 班：穿珠子比赛、律动操展示

中 班：歌唱比赛、拍球比赛

大 班：讲故事比赛、10以内加减口算比赛

一年级：诗歌朗诵比赛、看图写话比赛

二年级：写字比赛、折纸比赛

三四年级：写字比赛、命题日记比赛

2. 穿珠子比赛：幼儿使用教师提供的珠子和绳子进行串珠子，最快穿完珠子的' 幼儿为获胜者。按穿完珠子所有时间从短到长进行排列。

3. 律动操展示：小班三个班集体进行律动操展示。

4. 歌唱比赛：幼儿自行准备歌曲和伴奏音乐，根据评委打分结果由高到低进行排名，确定获奖幼儿。

5. 拍球比赛：幼儿使用教师提高的篮球，在1分钟内拍球数量由多到少进行排列，确定获奖幼儿。

6. 讲故事比赛：幼儿自行准备故事，要求流畅讲述、口齿清晰、有感情，根据评委打分结果由高到低排列，确定获奖幼儿。

7. 10以内加减口算：幼儿根据教师提供的试卷，在5分钟内正确完成题数越多的，根据卷面打分结果，确定获奖幼儿。

8. 诗歌朗诵比赛：幼儿自行准备诗歌，要求流畅讲述、口齿清晰、有感情，

根据评委打分结果由高到低排列，确定获奖幼儿。

9. 看图写话：学生根据教师提供的图画，在规定时间内看图写话，根据评委评分结果，确定获奖幼儿。

10. 写字比赛：学生根据教师提供的需要书写的字，在规定时间内书写完成，要求字迹清晰，端正。根据评委评分结果，确定获奖幼儿。

11. 折纸比赛：学生使用教师提供的折纸材料，在规定时间内折出作品数量最多的，根据评委评分结果，确定获奖幼儿。

12. 命题日记：学生根据教师提供的题目，在规定时间内完成日记。根据评委评分结果，确定获奖幼儿。

工作安排及各项活动负责人详见附件。

青田县温溪镇第一幼儿园

2016年7月11日

附件：

各比赛展示项目安排及负责人

暑期少年宫活动计划篇四

暑假过得有意义，无疑对孩子的习惯养成、性格塑造以及意志力培养产生正面效应。而孩子有一个开心暑假，家长也随之开心，这也是家庭和睦、社会和谐积极动因。为此，我校特开展“快乐暑假活动”。

一、活动目的：

贯彻落实《公民道德建设纲要》精神，促进广大青少年健康成长，丰富学生的假期生活。

二、活动对象：

雍景园小学全体学生

三、活动内容：

1、义务的净化、美化社区的活动；

2、“和谐校园、和谐家庭、和谐社区”的“五个一”活动：与父母谈一次心；为社区提一条建议；读一本好书；看一部优秀电影；做一件好事。

4、组织或参加社区文艺演出活动；

5、小制作、小实验活动；

6、做家务。

四、实践活动的考评工作：

1、队员参加活动后，需填写《雍景园小学少先队员寒假社区实践活动记录表》；

2、评语分“优”、“良”、“一般”三等。个人活动的由个人评价后签字；小组活动的由小组长评价后签字；和父母一起参加活动的由父母评价后签字。

暑期少年宫活动计划篇五

3月5日，我校组织人员对中央彩票公益金支持的乡村少年宫建设情况进行了自查。现将有关情况报告如下：

一、项目建设情况

1、设施建设：设立了50平方米图书阅览室一个、50平方米舞蹈室一个、50平方米棋类室一个、50平方米音乐室一个、50平方米乒乓球室一个、50平方米书法绘画室一个、50平方米诵读室一个。

2、器材配备：国家下拨器材：图书、乒乓球台案若干、音响设备、舞蹈服装、手工制作工具、象棋、跳棋、数码相机、音乐器材若干。

3、人员配备：建立由7名老师组成的辅导员队伍。

4、活动内容：在各辅导员的组织下，开展书法、绘画、舞蹈、棋类、手工制作等各种活动。

5、资金投入：累计完成投资20万元，其中功能室装修布置6万，器材12万元，器材补充2万。

二、主要做法及成效

1、领导重视，认识提高

为了保证乡村少年宫建设项目得到更好地发展，学校成立了“乡村学校少年宫”专项组织机构，下设执行小组，制定了相关工作制度，具体负责落实该项目的相关工作，做到活动工作定时间、定地点、定人员，保证该项目健康有序发展。

2、健全机制，科学管理

由于学校几年来一直坚持开展音、体、美、英语、书法等课外兴趣小组活动，以此为基础学校又通过分析校情，广泛征求师生家长意见，少年宫邀请有特长的老师担任志愿者教师。学校根据这些项目建立了“学校统一领导、班主任积极配合、专职教师具体实施、全体教师人人参与”的活动实施管理体系。通过专用教室共开设了七个活动室，各项活动做到有计划、有制度、有岗位职责、有专人负责，档案管理做到健全、规范，并且及时记录总结，每次的活动开展都有专职领导巡视检查。根据这些制度和管理体系的出台，有力地调动了师生开展健身娱乐活动的积极性，使“乡村学校少年宫”活动在扎实、紧张、有序的氛围中进行。

3、创设整洁、优美的少年宫环境

我们以城乡环境综合治理为契机，积极开展绿化、美化、净

化工作。自觉地把乡村少年宫建设同学校的精神文明创建活动紧密结合起来，努力创建整洁、文明、美观、舒适的育人环境。一是狠抓了清洁卫生管理，坚持做好了每周大扫除、天天小扫除和时常保洁工作；二是狠抓全体师生的文明习惯养成教育，利用教职工会、周会、班会等时间，通过宣传教育、文明劝导、体验活动等方式将文明习惯养成教育制度化、经常化；三是加强了校园文化建设，修缮栽植了校内绿化带，装饰校园文化墙，办文化宣传墙报20余期，各活动室做到“规范、职责”统一醒目上墙，活动室门牌新颖、独特。完善了相关的标牌、宣传版面。

4、资源利用措施保障

学校为少年宫活动的开展做好了各方面的保障工作。首先是构建室内与室外、课内与课外、校内与校外相结合的“三结合”活动形式。在时间安排上，少年宫安排了相对固定的活动时间，进行项目训练，既不影响课程目标，又把少年宫活动项目融入其中，做到有机结合。在辅导员方面的保障，该校针对活动项目多、辅导教师少的现状，采取了多项保障措施：动员全体教师各展其能、各尽其材、共同参与；学生之间互相学习、互为老师，既拓展了自己的项目内容，又增进了同学之间的友谊。

三、存在问题及建议

- 1、由于资金的局限性还有许多设备、器材需要充实。
- 2、专长师资资源不足，需要在校外辅导员的发掘上加大力度。
- 3、活动场所空间局限，需要进一步开辟空间以此扩大专用教室的活动面积。
- 4、今后加强师资培训，加强对外学习交流，学习兄弟单位先进经验，日益完善少年宫工作。

暑期少年宫活动计划篇六

有关事项如下：

认真贯彻、落实《中共xx区委□xx区政府关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的实施意见》以及2016年区青少年教育工作领导小组成员(扩大)会议精神，切实抓好青少年现代公民意识培养，探索青少年创新发展能力建设的新途径，为青少年学生学习、交流、实践提供平台，全面推进青少年素质现代化，为建设现代化大都市中心区、构建和谐天河做出积极的贡献。

“培养现代化素质,争做文明好公民。”

7月上旬——8月下旬

- 1、优秀大学生社会实践活动；
- 2、青少年科普知识学习——科普一日游；
- 3、青少年禁毒宣传教育活动；
- 4、青少年知识竞赛(法律、科普、卫生知识)；
- 5、李光华七夕公仔培训班；
- 6、革命传统一日游

1、优秀大学生社会实践活动

xx区辖内高等院校优秀大学生到我街开展暑期社会实践活动，协助各单位处理日常事务以及开展各项文明创建活动。

活动时间：7月上旬——8月下旬；

由街团工委负责落实，党政办公室协助。

2、科普一日游

活动目的：通过参观科学技术园地，使青少年的科普知识、文化素质得到提高。科普教育通过在活动内容、形式上的创新，创出活力，创出生机，以此为青少年创造一个良好的社会氛围。

活动形式：家长自费与街道补贴相结合

参加人员：辖内9-15岁学生

活动时间：8月上旬

活动路线□xx地球化学研究所、明治雪糕厂、燕塘牛奶厂

报名地点：各社区居委会(并索取报名表格)

报名时间：7月10日开始

由街科协负责落实，文化站协助。

3、青少年禁毒宣传教育活动；

活动目的：通过开展有意义的活动，有利于加强对我辖区青少年的禁毒宣传教育，进一步增强我辖区青少年的防毒、拒毒意识，使我辖区禁毒宣传教育、毒预防教育工作不断引向深入，为下一代的`健康成长创造良好的社会氛围。

参加人员：辖内8-18岁学生

活动时间：7月下旬

由街综治办、司法所负责落实，文化站协助。

4、青少年知识竞赛

活动目的：为进一步在辖区各中学，普及法律、科普、卫生知识，营造了关心青少年健康成长、预防青少年犯罪的浓厚氛围，使青少年从小养成知法、懂法、守法、护法的习惯。

活动形式：各社区居委会的选出三个代表组成一个参赛队进行比赛。

活动时间：8月上旬

活动地点：街二楼会议室

报名地点：各社区居委会(并索取报名表格)

奖项设置：一等奖(3人);二等奖(3人);三等奖(3人);

组织奖若干名

由司法所负责落实，文化站协助。

5、李光华七夕公仔培训班

活动目的：为弘扬民间艺术，抢救和保护民族民间文化遗产，传承文化传统，让青少年亲身感受传统民间艺术的魅力。

活动时间：7月上旬(四个半天)

参加人员：辖内9-14岁学生

活动地点：街二楼xx艺术工作室

报名地点：各社区居委会(并索取报名表格)

文化站负责落实。

6、革命传统一日游

活动目的：充分利用红色旅游所蕴涵的革命历史文化资源，在广大青少年中间广泛开展爱国主义和革命传统教育，弘扬和培育民族精神，增强青少年的民族自豪感、自尊心和凝聚力，加强青少年思想道德建设。

活动时间：8月上旬

其它事项：另行通知

文化站负责落实。

各科室、部门根据各自组织的活动内容、参加人数，定出所需经费，提出专项的经费请示，再报街党工委、办事处审批。

请各有关部门积极配合，做好“xx街2016年‘天河之夏’青少年暑期活动”。

暑期少年宫活动计划篇七

新学期伊始，大一新生们怀着希望和梦想进入了向往已久的大学校园，手机是必不可少的，

远离了家人和朋友随时需要联系和沟通。在大学里，不比高中很多时候大家都很难在一起所以大学里同学之间的联系又是一个很大的问题，而经调查几乎全部的大学生远距离之间联系都靠短信。手机是必不可少的。据以往经验，在开学一段时间内手机购买将是一个高潮。

对于mp3□mp4等电子产品大学生们的需求市场也是很乐观的。鉴于此，我们想在新生入学前几天进行一次电子产品的促销活动。

二、目标：

扩大商场方在石油大学的知名度，促进电子超平销售，并树立良好的企业形象。代理学生得到一定的报酬，并树立良好的学生代理形象，便于进一步发展，达到互利共赢。

三、销售战略：

- 1、目标市场：主要针对中国石油大学(华东)东营校区2007届新生
- 2、销售位置：石油大学校内二餐西北空地
- 3、销售模式：采取户外人员密集处设点、多方渠道宣传、登门演示促销、同学网促销等。
- 4、销售队伍：学生5-7人(可有商场方进行短期培训)、商场方2人
- 5、售后服务：售后服务完全由商场方负责(发票、维修卡登均需齐全)
- 6、广告：具体制作有商场方负责，可做大型喷绘，传单等，但商场提供的电子产品必须达到广告的.90%以上。(建议：可印成双面，一面为广告另一面为对新生的忠告，以有利于引起家长以及新生的关注)
- 7：产品定价：稍低于市场价

四、优劣势分析及对策：

1、优劣势分析：

经过市场调查，目前在石油大学主要的电子产品经营店面大小有五家，但是他们却存在经营模式单一、规模小、品种不

全等缺点。在新生入学那几天虽然也有网通、联通、移动的促销站点。但是由于网通的小灵通存在地域的局限性基本不能够构成竞争;联通、移动的主要目的是为了发展用户，其手机款式单一、不能够迎合大众的需求。

他们的劣势正好使我们的优势，我们营销模式多样、产品品种齐全、质量有大商场作保证，学生与商场联合互相补充。

不过我们从在的劣势主要有：

a)产品安全不易保证

b)不易取得新生信任

2、具体应对策略：

1)取得信任方面，努力做好台面布置，以吸引新生眼光，并且发票保修卡要齐全，拿出大商场的气势。

2)准备可以秘密进行，以便抢占良好商机。

3)对于安全方面，可以由商场提供一面包车停于旁边，专人看管手机(这人最好商场方提供)，专人提手机，专人管理钱币，在桌面上尽量用模型。

五、行动方案：

1、9月3日以前，广告印刷，人员培训，模型收集，场地布置材料准备等前期准备。

2、9月4日-9月6日，广告，销售全面展开阶段。

3、9月6日之后两个星期内，户外销售转向室内，在校内张贴广告，留下宿舍电话，手机号码，短期代理阶段。

六、合作双方权益：

2、代理方：负责宣传、销售、学校工作、和商场方一起负责安全问题。

3、合作方式：代理方不接受电子产品，不缴纳押金。根据销售量提成。

更多暑假开学活动方案

暑期少年宫活动计划篇八

服装店促销实施一：欢迎辞由以往的“欢迎光临”变为“假期好”

可别小看这么微小的调整和这么一句老土的祝福语，在春节期间，这是非常有效果的。我们能明显地感受到一听这句话，每一位进入专卖店的顾客显得分外开心，并用同样的“新年好”回应导购员，如此以来，彼此的距离一下子拉近了。

服装店促销实施二：巧妙的“红包”

按平日的操作，我们一般是不打折的，但是在假日期间如果能巧妙地让利，就会吸引顾客。初一到初四，我们都会送给每位买鞋顾客一个红包，价值19元的优惠券，虽然优惠的比例很小，但在我们中国人的传统里送红包就是赋予他人福气和财气。

事实上，在过年这个时候，大家也不会那么计较，图个便宜的。而且我巧妙之处是在数字上做文章，“19”含“要长长久久”之意，表示来年一切顺利。事实证明，这个做法非常有效，根据我的粗略统计，有30%的优惠券是在第二天进行二次购买。其实，我们也没打广告，都是通过顾客的口头传播扩大影响。口头传播是最好的广告了。

服装店促销实施三：别致的礼品

搞促销，送礼品是普遍做法，但是关键的问题是要在合适的时候送出合适的东西，像以前动辄送鞋油的方式已经没有新意，而且，在许多顾客看来，这些应该都是必需品，因此，这需我们好好琢磨。

比如情人节，可以安排这样的服装店促销实施：当天的女顾客买鞋，我们会送出钱包或皮带，在传统的观念里，这些东西都有“管住男人的钱”或“绑住心爱的男人”之意；男顾客买鞋我们就会送他玫瑰，让他送给自己的心上人。顾客们都认为我们想的周到，特别是女性顾客说没想到，显得非常感动。

从我自己以往操作经验看，促销，包括节假日促销，目的是处理季节性产品和品牌形象推广，由此成功的促销主要集中在三个方面：一是季末促销推新款；二是圣诞、元旦和春节等重大节日的活动；三是新店开业或老店新开攒人气。从消费者的角度上来说，促销对他们最大的吸引之处就在于得到实惠。

因此，筹备促销前，一定要对消费者的需求进行调研，寻找到的好的让利方案。

在具体策划上，有几项工作必须做好：

- 1、七月服装店促销需要准确定位，主题鲜明。到底是传达给消费者品牌形象还是现实售卖。
- 2、确定服装店促销的最佳的促销方案。除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案把活动目的和主旨深入到每一个人心中，充分调动其积极性，还要对促销人员进行详尽的促销方案及细节培训。
- 3、确定服装店促销时间，促销时间宜早不宜迟。最好比对手早三天，以免被对手抢先。再好的策划也要把握好时机。

4、营造好服装店促销现场氛围。如pop海报要出彩，服装店堂音乐要恰到好处，刺激顾客的购买欲望。

5、制定一个恰当的销售目标和激励方案,折扣要明显,不要搞的太复杂,让人感觉便宜的感觉越明显,这样的服装店促销方案成功几率越大。

6、控制服装店促销成本，要“因己制宜”，这样才能有较好效果。

7、作好评估总结，为下次服装店促销活动积累经验。

最后，服装店促销需要注意的还有四点：

1、调查到位，宣传错位；2、货源要准备充足；3、活动选址免偏远、顾客稀少的地方；4、时间最好控制在一周内完成。

其实服装店促销的点子应该是很多的，但对于节假日而言，最重要的是要营造节日气氛，一定要让温馨直达消费者心里。现在把我的春节服装店促销操作方式与大家分享：