

东营市未升学毕业生免费受训

2012年共10所职业院校招收2290名学员

本报7月16日讯(记者 李沙娜 实习生 景晔 通讯员 吴向阳) 16日,记者从东营市教育局获悉,2012年未升学的初、高中毕业生共2290人可以接受有关职业院校举行的免费专业技能培训。

据了解,未升学初高中毕业生免费专业技能培训已经进行了6年,共有5884名初中生、2239名高中生受惠,2012年东营市共10所职业院校将招收2290名初高中未升学毕业生进行免费技能培训,只要是东营市辖区内具有常住户籍的未升学的初、高中毕业生都可报名。

对未升学的初中毕业生进行为期不超过2年的专业技能培训;

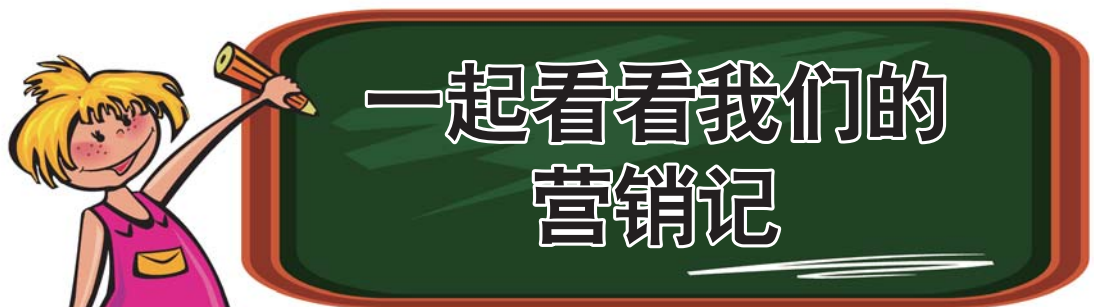
对未升学的高中毕业生进行为期不超过1年的专业技能培训。符合要求的申报学生持本人毕业证、户口本(原件、复印件一份)、1寸彩色免冠照片1张到各有关培训院校进行资格审查和报名,初中毕业生报名时间为2012年8月5日前,高中毕业生报名时间为2012年8月20日前,逾期不予受理。

东营市教育局职成科工作人员告诉记者,经审查合格参加培训的学员,可以选择不同的专业,如计算机网络技术、电子商务、中餐烹饪、化学工艺等,需持培训院校核发的人学通知书和入学须知,在规定时间内到学校报到并办理入

学培训手续。

另外,根据不同专业国家课程设置标准和山东省教育厅编制的《山东省职业教育与成人教育教学用书信息》,东营市教育局与各培训院校共同选取确定主干课程书目和课本数量,东营市政府采购办统一招标、采购,按照培训人数统一配发到相关培训院校。

通过一定时间的学习与培训,使学生掌握至少一门的技术技能,为他们的就业提供保障。同时,对农村贫困家庭和城镇低保家庭子女,各院校将按照不低于中等职业学校学生国家助学金标准给予生活补贴。



小吴卖报记

一看到《齐鲁晚报》刊出的“东营移动”杯“暑‘你快乐’营销秀活动时,我立刻心动了,想让俺儿子——11周岁的小吴锻炼一下,可是想想小吴的假期里要学二胡、考级、学游泳,还得做功课,能忙过来吗?没想到的是他连想也没想就答应了。

周一,启动仪式,好几里的路,小吴自己骑着自行车去参加了。说实在的,小吴从来没有独自骑自行车走这么远的路。借着骑自行车的优势,一路上卖了三份,旗开得胜,小吴很是兴奋。

周三,小吴领上预订的50份报纸,骑着自行车来到了开发区金源加气站。他先跟加气站的阿姨打了声招呼,就开始了他的“生意”。他彬彬有礼地询问车主:“您好,今天

的报纸很精彩,汽油降到六元时代了,请您买份看看吗?”面对这么有礼貌的小吴,大部分车主都买了份报纸,50份的报纸,一个小时就卖完了。

周六,小吴仍旧自己来到报社领取报纸,今天他预订了100份。两个小时卖掉100份报纸,平均一分半钟卖掉一份,几乎是嘴不停、腿不停,我看着小吴跑来跑去就觉得很累了。到家时已经是中午12:10,在路上又饿又渴的小吴很想买支雪糕,可是想想挣钱的不容易,他还是忍住了。

周日,是最为惊险的一天!我在上班的路上发现雨下得很大,没想到粗心的老爸没有给小吴带零钱跟手机,上班迟到的老公会把小吴放在哪里?小吴会不会呆在车里傻傻地等着,他今天的100份报纸是不是一份也卖不出去呀?我在家里着急不安,可是毫无办法,只有等

待。11:30时终于等来小吴的消息,报纸已经卖完了。

《齐鲁晚报》的“暑‘你快乐’小卖报家的活动,给小吴的假期增添了不少的乐趣。短短的几天卖报“生涯”,我发现俺家的小吴长大了。现在每次卖报回到家,他第一件事是先数好钱,记好账。晚上逛商店时,看看每件东西都觉得很贵,都舍不得买。再一个是小吴爱说话了,愿意跟别人多交流了。我很难想象平时都不想出门的他,怎么会坚持下来,并且每天都是独立地领报、卖报,在这个跟往常不一样的暑假里体验着成长与快乐,小吴也学会了独立。我问他,为什么这样的坚持,他说:“卖得好会有奖金,妈妈的手机旧了,等我卖了报纸,得了奖金给妈妈买个新手机”。看来俺家滴小吴真的长大了。

营销小能手吴其杰的妈妈 张桢平

我是卖报的小小营销家

“啦啦啦,啦啦啦,我是卖报的小行家……”一听到这歌词你们就知道我们现在正参加齐鲁晚报营销秀的活动,没错!猜对了!

记得我第一次卖报纸时,不敢主动开口,都是等人们走到我跟前,我才敢开口,而且声音非常的小,一遭到拒绝就好长时间不敢再开口。这样,我两个多小时才卖掉了十二份报纸。

这是我第三次卖报纸了。我先拿了十份,也许是因为这里人多,也许是因为前两次卖报纸总结的经验多了,总之,这次卖得比前两次顺利多了。“叔叔,买份齐鲁晚报吧!”“好,买一份!”叔叔不假思索地答应了。哈哈!我

的心里别提有多高兴了。接着,我又卖出去了第二份、第三份……可到了第六份就不行了,问了一个又一个,怎么也卖不出去。但是我没有灰心,继续问。可一连问了五六个人都不买,我那高兴的心情一下子被打到了谷底。但我选择了坚持。

这次营销我一共赚了十元五角,收获不小!“这钱可以给贫困的学生买一本书了。”我心里想。这几次卖报纸,让我懂得了生活的艰辛,同时,在卖报纸的过程中让我体会到了赚钱的辛苦,总结出了很多与人交流的技巧,也让我越来越充满自信。我对自己说:“加油!”

营销小能手 朱英奇

兄弟齐心 报纸变金

我和张炳卓是同班同学,他是我们的“老大”,也是我最要好的兄弟。我们商量好了一起卖报。

一大早我们兄弟两个就赶到了报社,三大摞报纸压得我吡牙咧嘴。爸爸经常跟我说“自己的事情自己做”,我不怕,能坚持。接下来的报纸插页,我和炳卓还搞了一个小竞赛呢。你一份我一份,你追我赶,忙得热乎乎的。

昨天我已经踩好了点,今天还是去长途汽车站,炳卓妈妈带着我们直奔目的地。哇,候车大厅里的人真不少,经过短暂的“密谋”,我们分头行动。两天的卖报积累了不少经验,今天我们

改变了“战略”,一边喊一边卖。“齐鲁晚报,五毛钱一份”,叫卖声引来了很多好奇的乘客,她们走近和我们聊天,问多大年龄?为什么卖报?累不累?效果不错,一会儿就卖出去了。不少。炳卓卖得更快,不长时间就卖完了,我的还剩一小部分。炳卓又从我手里拿走了几份帮我一起卖。

我们兄弟两个在学校里就互帮互助,在炳卓的帮助下我的报纸也很快卖完了。中午吃饭的时间快到了,下午还要写暑假作业,我们击掌庆祝,打道回府。每天都是这么充实,真开心!

营销小能手 杨金钊

敢于直面风雨,才能成为赢家

“东营移动”杯“暑‘你快乐’营销秀活动终于正式启动啦!

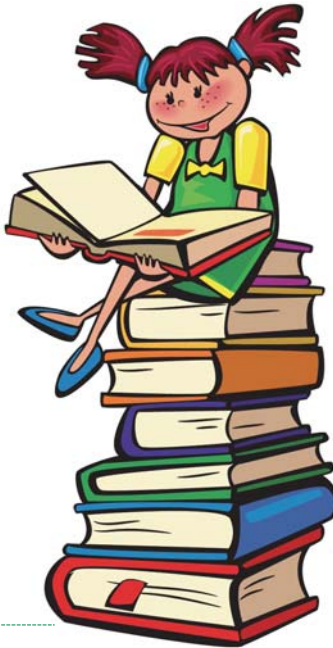
在爷爷的帮助下,我精心选择了一个单位的食堂门口。一开始不敢张口,直到看见了一位阿姨,我才鼓起勇气对她说:“阿姨,您好,买一份齐鲁晚报吧,五毛钱一份。”“小朋友,给你一块钱,我买一份,支持你!”“谢谢阿姨,我帮您找钱。”“不用了,你就拿着这一块钱吧。”就这样,阿姨走了。我想:这位阿姨真好,竟然直接给我了一块钱。我又开始卖了起来,可是还有很多人拒绝我,但我仍然坚持着,努力着。终于把20份报纸都卖出去了。我拿着辛辛苦苦挣到的10元5角钱像一只快乐的小鸟飞快地跑回家。

我把卖报纸多赚了五毛钱的事告诉了妈妈和爷爷,没想到他们语重心长地对我说:“牛牛,你不应该这么做,应该追上那位阿姨,把钱找给她,我们不管做什么都要讲诚信,你卖报纸更应该讲诚信。”我觉得

爷爷和妈妈的话非常有道理,我多么希望明天能再见到那位阿姨,一定把5角钱还给她,并诚恳地对她说:“阿姨,谢谢您!”

卖报纸还真不是那么简单的事,我从中体会到了生活的艰辛,我现在只有努力学习,做一个诚实守信的好孩子,将来才能成长为对社会有用的人

营销小能手 种天雨



我在营销中体验到快乐

7月7日这天下午,我和妈妈去理发,妈妈顺手拿起一份齐鲁晚报在看,当看到一则新闻后马上递给我,原来是“东营移动”杯“暑‘你快乐’营销秀活动,我很感兴趣,就催促妈妈给我报名,妈妈说时间晚了报名未必能成功,抱着试试看的心情没想到我成功了,可能我是这一期活动的最后一名幸运者吧。

终于盼到7月9日,上午八点在东城移动大厅里来了好多报名的小朋友和陪同的父母,大家都和我一样满心的激动和满脸的期待。

启动仪式后,我们都激动地领到了第一摞属于自己的20份齐鲁晚报,这种心情除了激动还是激动……妈妈带着我马上投入到了我的卖报工作。其实,我虽然很激动但也很紧张,还有点不好意思开口呢,没想到我的第一个顾客是位老奶奶,问我为什么卖报纸啊?我说为了锻炼自己,老奶奶很赞许我的做法,不仅买了一份报纸还叫身边的一位阿

姨也买,当时我的心情啊特别激动特别感激这位老奶奶,我的第一次“生意”总算成功了,满心沉浸在胜利的喜悦之中,心里美美的,觉得自己突然间就变得很高大了。我还没从胜利的喜悦中回过神来呢,阿姨接着说我的报纸不够数,我急忙说不可能啊,我的报纸没问题啊,看着阿姨肯定的语气和眼神,我给阿姨和老奶奶退款之后,找到妈妈寻求帮助,通过电话知道了原来在发报纸的时候由于自己太激动太着急,结果我只拿了报纸的三分之一就急匆匆的走了,唉,第一次胜利就这样溜走了。经过齐鲁晚报的叔叔和阿姨给我调换报纸后,我终于又可以开始真正的卖报行动了。

下午五点多,我拖着极其疲惫的身体回到家里,虽然很累很累,但心里却非常兴奋。当妈妈知道我的战果——我的报纸全部销售完毕,简直不敢相信我第一次卖报竟然如此成功。看着妈妈惊讶的赞许,我的心里无比自豪。

暑期营销有感

小白帽,小白衫,
那是我们游离在街头;

鸣笛声,呼喊声,
那是在为我们欢庆;

询问声,走路声,
那是我们的行动;

天亮了,雨停了,
那是属于我们的时间;

天黑了,雨来了,
那是我们在坚持不懈;

雨忽然停了,报纸瞬间消失了,
那是我们在分享胜利的喜悦;

雨又下起来,雨又停下来,
困难与胜利同行,
我们与报纸同在。

营销小能手 吕佳斌