

《蒋公的面子》票房超千万 学生团队要办演艺公司

南大鼓励学生创业,还开设相关课程进行引导

由南京大学学生温方伊编剧、教授吕效平执导的《蒋公的面子》如今享誉海内外,截至目前,共计演出185场,票房收入超过1500万。昨天,现代快报记者从南京大学“五位一体”创新创业教育体系交流会上获悉,幕后团队将借助《蒋公的面子》的市场影响力,创立演艺公司,把校园戏剧社区化。

通讯员 徐南启
现代快报记者 俞月花



团队成员沈越(后排左一)、刘芯伶(前排左一)与剧组合影 学生供图

引进国外经典剧目来学校演出

昨天,在交流会现场,编剧温方伊介绍,《蒋公的面子》在校园连演三十多场后,吕效平老师看到其中的商机,带着它走出校园走向市场,“两年时间,一共演出185场,票房收入超过1500万。”

南大戏剧影视艺术系研三学生刘芯伶是幕后团队成员之一。“2012年还在读研一时,因为专业学习需要,我和同学沈越、刘丹琳常帮助剧组做一些幕后工作。”她告诉记者,这两年来,她跟着《蒋公的面子》在国内外巡演,接触了跟演出公司谈合同、订档期,以及落地后的演出等幕后工作,“一点点摸清了其中的步骤和流程,知道了一部剧,是怎么从创作到运作再到落地演出的。”

《蒋公的面子》在商业上取得成功,刘芯伶他们觉得创业的时

机到了,打算注册成立黑匣子文化公司。刘芯伶说,顺利的话,本月底或者下月初公司就能注册好。

刘芯伶介绍,除了《蒋公的面子》,他们也引进了一些国际一流的戏剧。这些戏剧市场票价格可能要几百元,但是在南大校园剧场,票价只要50元或者80元,“我们通过微博以及微信发布演出消息,仙林大学城的大学生和周边居民也都赶来看。”

刘芯伶说,接下来,他们将主打《蒋公的面子》在国内巡演,并借助其市场影响力,引进更多的国外经典剧目来学校演出,并辐射到周边社区。另外,她也希望推动南大3个剧场上线,“获得商业演出剧场许可,这样对我们来说,能形成良性循环。”

南大开设创业课,引导学生创业

昨天,在会上,南大校长陈骏

表示,目前,学校已经开设了一系列创业课程,引导学生创业。

截至今年秋季,学校创业课程累计开设1121门次,共有5000多名学生选修。学校还启用了“掌上课堂”,不受时空限制,加强老师和学生,以及学生与学生之间的互动。

陈骏认为,创业的本质与核心是创新和创造,它不是局限于创办企业或公司,而是强调学生学会学习、学会生存、学会发展。

为此,他们邀请国内外专家、学者和企业家走进校园,以论坛、讲座和沙龙等形式,让学生了解到与学科、专业有关的最新研究成果、学术动态,以及商业产业界的最新信息和发展动向,拓宽学生的视野和知识面。

南大学生就业创业指导中心处长高新房表示,目前,南大已经有一两百名在校生在创业,注册公司有一百多家,其中有几家年营业额达百万。

上学“带薪” 就业“免检”

南京高职校技能人才培养团队添新合作伙伴

快报讯(通讯员 陈育中 记者 黄艳)昨天下午,南京高等职业技术学校与南京电信正式签署“通信系统工程”冠名合作培养协议。该冠名班主要面向应用电子技术、电气自动化、楼宇智能及计算机网络技术专业招收学生。此次“握手”合作,将参照学校“双元制”培养模式,校企双方共同研制专门的培养方案,为冠名班学生提供专业技术资格培训和认证,毕业后直接进入南京电信从事基站维护、户线安装和中心机房电源设备维护等关键技术岗位工作。

学校相关负责人表示,这类冠名班的学生,不仅毕业时可以“免检”到相关企业就业,在学习、实习过程中,也会有一定的补贴,相当于“带薪”上学。

校长张荣胜告诉现代快报记者,“订单”冠名培养是校企合作的

一种新型有效模式。“‘订单’冠名班从学生入学开始,5年全程跟踪培养。除了学习文化知识、职业技能外,更多的是渗透冠名企业的文化、精神,提前让学生熟悉企业内涵,成为‘准企业人’。”张荣胜表示,很多企业招聘新员工后都要进行培训后才能上岗,而“订单”冠名培养“量”企业需求之“体”,“裁”学生培养之“衣”,将岗前培训、岗中培养提前落实到校园里,深受企业、家长和学生的欢迎。

据悉,此前学校与博世西门子家电集团(江苏)有限公司、南京八重樱集团文化信息有限公司、通力电梯(中国)有限公司深度合作,开展了“订单”冠名培养,分别组建了“博西华”“八重樱”和“通力电梯”冠名班。其中以“博西华”班最为典型,“通信系统工程”班也将以此为蓝本,参照制定并实施“双元”教学计划。

1220·要爱爱你

南京水平方周年店庆活动全面启动

2013年12月20日,位于南京夫子庙商圈的一家活力时尚商业综合体——南京水平方时尚购物广场正式开业!作为江苏亚东建设发展集团涉足商业地产的力作,也是亚东集团20余年房地产开发之精髓,以其厚重的人文底蕴,由名师量身定制,重金打造的首个商业综合体项目。

南京水平方为南京市民带来全新的购物体验,不仅在购物环境与品牌结构上更加符合年轻时尚人群的需求,水平方紧紧围绕项目定位和目标客群,以各类专卖店的形式,为客户提供多种选择的“时尚提案”,包括潮流的服饰、前沿的文化、新形态的生活方式等;并通过不断发布前沿潮流的最新资讯及商品,以及为顾客提供定制化的时尚建议与服务,让客户在水平方自然的环境和体验中,完成自我魅力蜕变。

12月5日至12月21日,南京水平方全馆开展为期17天的整体促销活动,优惠力度空前,聚集了多个一线品牌,促销活动内容丰富,形式多样!同时还特别为广大VIP顾客准备了积分换礼,VIP会员日等超值兑换活动。

12月20日店庆当天更有韩冬来袭-带你装ban带你飞(韩国礼品积分兑换)、VIP全场5倍积分、免费包装、疯狂一口价、手快有,手慢无(1元秒杀)、大宴全城(全馆试吃)以及千人分享1周年圣诞蛋糕塔等等形式多样的精彩活动回馈广大顾客。

除促销活动外,南京水平方中心舞台每日将有精彩演出呈现给广大顾客朋友,同时店庆期间,各大银行也鼎力加盟,工商银行、交通银行、招商银行3大银行为店庆活动再次加码,添光加彩。

遗失声明 遗失:孟昭然新华社通讯社工作证,编号1310-06798;沈学忱新华社通讯社工作证,编号1310-06710。声明作废!

“中国慢病防治,寿仙谷健康行”系列之五 下周一,中医专家送健康走进红山公园社区

现场有公益讲座、便民咨询,还有健康好礼,欢迎周边的市民参与

据报道,目前国内约有80%的疾病死亡原因与慢性病有关。2011年,世界银行发布的《创建健康和谐生活:遏制中国慢性病流行》报告指出,生活方式是导致中国城市居民患慢性病的重要原因,如不改变,到2030年,中国40岁以上人群中高血压、高血脂等慢病患者将增加2~3倍,其中糖尿病将增加4倍。

为改变这一现状,倡导更健康的生活方式,“中国慢病防治,寿仙谷健康行”启动。这项活动由寿仙谷药业发起,得到阳光雨露社会工作事务所、红山公园社区、北京同仁堂等单位的支持,旨在通过名医交流、义诊咨询、健康宣教等形式,为普通市民提供最实用的健康信息。12月22日15:00-17:00,活动的第五站将走进南京市玄武区红山公园社区。届时,中医专家也将同行,针对当前城市中老年人饮食、生活习惯及养生保健提供专题讲座和便民咨询,有需求的市民不妨到现场去,说不定还能领回健康好礼。想了解更多活动详情,可咨询025-83418929。

往期回顾 第四站活动走进明故宫社区

“中国慢病防治,寿仙谷健康行”目前已成功举办四站活动。每次活动,都有名中医受邀同行,专家们深入浅出的讲解让市民不用出家门就能寻医问药。首站活动举行的当天,阴雨不断,但现场还是吸引了不少市民参与,有老人甚至刚吃过午饭就早早地在会场等待。11月活动的第三站在锁金三村社区举行,现场医护人员帮大家量血压、解答健康疑问。除了收获健康,市民还在现场获赠了不少实用的健康礼品。对于这样的活动形式,市民都给出了大大的“赞”。所以就在本月的8日,第四站活动举办时吸引了众多市民的参与,虽然当天的气温很低,但还是挡不住大家获取健康的热情。

本期预告 下周一走进红山公园社区,市民不出家门就能享受健康服务

12月22日15:00-17:00,健康行的第五站将走进南京市玄武区红山公园社区。现场除了会有健康讲座,还会有便民健康咨询,有需要的市民可带上病历以及相关检查报告。



为了鼓励更多人参与到健康学习中来,工作人员会为到场并完整听完讲座的市民提供精致礼品一份。

参加过4月中医养生文化游的市民对寿仙谷药业不会陌生。这场活动就是由寿仙谷全程赞助的。在寿仙谷工作人员的安排下,大家不仅品尝了著名的药膳、有机餐,还去了灵芝、铁皮石斛的种植基地以及生产车间。在“涨姿势”的同时,也体验了一把有机

健康生活。有机、健康,一直是寿仙谷所倡导的生活方式,所以“中国慢病防治,寿仙谷健康行”这项活动,你一定也不要缺席。截止到12月31日,每周他们都会不定期送健康进社区,现场还会有精美礼品赠送。活动涵盖多个领域——既有北京同仁堂中医专家的健康讲座,又有现场义诊咨询;同时,现场还有灵芝片赠送。

资料链接

金华寿仙谷药业有限公司地处素有温泉之城、生态之乡之称的浙江武义,是一家集名贵中药材品种选育、研究、栽培、生产、营销等为一体的综合性现代中药国家高新技术企业、中华老字号企业。金华寿仙谷药业有限公司会集了一批掌握尖端生物高科技、医学、药学、营养学、农学的强大科研队伍,与高校联合打造科研合作平台,建立了清华大学博士生实践基地、浙江省星火计划培训基地、浙江大学农业与生物技术实验基地等。其系列养生产品成为胡庆余堂、方回春堂等百年国医药馆热销品牌,20年来远销日本、欧美等国家和地区。