

每月工作计划详细内容(实用9篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！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。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

每月工作计划详细内容篇一

20xx年即将过去，算一算我来到九华实习也三个月了，俗话说：万事开头难。无论做什么工作，起初总是一个艰难、磨练、积累的过程在这三个月的时间里也了解到了许多学校里学不到的知识，了解了旅行社导游工作与计调工作的具体程序。同时我也体会到导游和计调都是对知识积累、工作经验积累和应变能力要求很高的职业。因此平时要多注意知识的积累，多涉猎各方面的知识，拓宽视野，增加和客人交谈的话题和内容，提高自己的深度。并且还要细心，要事前预先了解可能出现的情况，提前做好准备工作，从而使自己在工作中掌握主动权。

下年度计划：

假设我们把目标客户群分为高、中、低三个客户群，高、中端的客户基本上会选择大的旅行社，尤其是高端的客户群。因此流到我们本土旅行社的客户基本上就是中低客户群。但这也只是一种趋势，不是一尘不变的，只是我们首要的目标客户群应该定位在中低端的客户群中，去开发和维持这些客户。

（一）其中最为关键的是如何稳住“摇摆”的中端客户群。目前我们旅行社之间的抢客现象也主要是集中在这一客户群上，而各家旅行社的竞争方法也主要是价格上的恶性竞争。

那么我社在此竞争中要取胜，我们就应该有超出价格竞争之外的新的竞争思路。

1、以创新取胜，我们应该将接收的各地组团社的旅游行程计划笑话成为有我们自己个性特征、特色的线路安排。让我们的行程区别于、特色于其他的旅行社。

2、以优质取胜，我们在给客人推荐线路时，尽量具体情况具体分析，根据客人特质的不同，给予不同推荐，并与其他线路的不适之处进行对比，突出本线路的亮点，使得线路因适合而变得优质。

3、以价廉取胜，在保证行程质量和一定利润的基础上，以价廉取胜，俗话说：人多力量大。人多往往利润也会大的。

4、以宣传、促销取胜，这一策略是在所有的准备工作都具备之后的“东风”。可以是宣传单、网络、电访或是面访等。

5、以提供售后服务取胜，这一竞争手段，在我市现有的旅行社中实践的并不多，最主要的方式就是问候电话，亲切询问出游的感受及意见、建议等，并做好记录并改进。有客人的意见才能让我们有针对性的提高工作。

（二）另外，对于低端的客户群，主要集中在农村乡镇。随着经济的发展农民的经济收入和生活水平普遍提高，尤其是中老年人，儿女们成家立业，家庭宽裕，旅游的欲望日渐旺盛。因此这也是一个潜在的客户群。所以，只要我们能够在这这些乡镇能有适当的宣传活动，我想能有很大的收获的，（如“北京双飞六日游”的行程在乡镇是绝对有吸引力和市场的）我们甚至可以通过一些关系在适当的位置设办事处。

1、聘用专业人才，做好职务和工作的分工，并做好定期的培训工作。

2、计调分工要细致和明确，尽量做到每个人具体负责一个区域的线路，精细的吃透线路的细节，在顾客上门时我们能因人而异的为他们推荐和解说，应答如流。从而让我们显得更有专业素质，获得客人的信赖。

3、力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，尽量做到在旅程结束后进行回访，亲切询问旅程的感受、意见和建议，并改进。因为维系一个老客户比发展一个新的客户要容易和必要，更容易形成客户对品牌的忠诚。

4、注意保持同行间的友好关系，争取通过“第三者”了解到一些其他旅行社的近期相关动向。

5、本社内的同事间应经常进行小型的活动，促进同事间的工作心得交流和情感交流，增进公司的向心力。

建立健全公司的各项制度，包括日常的行为规范、考勤、作息制度、薪酬制度、奖惩制度等。使公司行程规范的运营模式。

每月工作计划详细内容篇二

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情

况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20xx奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

二、制订学习计划。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善药房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

每月工作计划详细内容篇三

一、加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，护理部计划上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。

2、加强专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷并由护士长组织进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。

3、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试一次，理论考试二次。

4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情况。

(二)、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

1、组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意

识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。开展护士礼仪竞赛活动，利用“5.12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教于乐的节日晚会。

(三)、更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，各科室护士长组织学习专科知识，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可通过请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。同时，有计划的选送部分护士外出进修、学习，提高学术水平。

二：加强护理管理，提高护士长管理水平

(二)、加强护士长目标管理考核，月考评与年终考评相结合，科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

(三)、促进护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并召开护士长工作经验交流会，借鉴提高护理管理水平。

三、加强护理质量过程控制，确保护理工作安全、有效

(一)、继续实行护理质量二级管理体系，尤其是需开发提高护士长发现问题，解决问题的能力，同时又要发挥科室质控小组的质管作用，明确各自的质控点，增强全员参与质量管理的意识，提高护理质量。

(二)、建立检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理部人员经常深入各科室检查、督促、考评。考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理

工作中的问题，提出整改措施。

(三)、进一步规范护理文书书写，从细节上抓起，加强对每份护理文书采取质控员—护士长—护理部的三级考评制度，定期进行护理记录缺陷分析与改进，增加出院病历的缺陷扣分权重，强调不合格的护理文书不归档。年终护理文书评比评出集体第一、二、三名。

(四)加强护理过程中的安全管理

1、继续加强护理安全三级监控管理，科室和护理部每月进行护理安全隐患查摆及做好护理差错缺陷、护理投诉的归因分析，多从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究护士长管理及个人的有关责任。

每月工作计划详细内容篇四

1、根据公司财务制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

最后按工期完成验收交尾款。

1、响应公司工作会议精神，围绕公司资产经营考核目标，开源节流，增收节支，强化成本控制，从每一件小事做起，为公司真正的开源节流。

2、财务部作为公司的核心部门之一，肩负着对成本的计划控制、各部门的费用支出、以及对销售工作的配合与总结等工作任务，在领导的监督下财务部各工作人员应合理的调节各项费用的支出，保证财务物资的安全。服务于公司、服务于员工、服务于客户，以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化，以最优的人力配置谋取最大的经济效益。

3、在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门之间的协作，要分工明确并带有互相协作补充性，相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督作用。

4、在应收帐款上起到有效的监督作用：明确各岗位的职责，对应收款的监督，对工程款回收的期限把握、回款具体事宜、相关责任人都应有相应的监督，加大财务监督力度。

5、对前工作期间应进行有阶段性的总结，从月度小结到季度、半年、全年总结。做好资金预算工作，其中包括对应付款项、应收款项等等。做好财务报表的编制工作，要求帐务清晰、任务明确。

6、其他方面，听从公司领导的工作安排，认真的完成每一项任务。

每月工作计划详细内容篇五

详细拟定一周的学习计划或一个月的学习计划，贴在书房的墙上，确实对激发贯彻计划的意志有积极的作用。但如果不紧紧抓住每一天，认真制订日计划，周计划、月计划自然就

会落空。

制订各种计划时要根据学年计划分解学期计划，根据学期计划分解月计划，再将月计划的任务目标分解落实到周计划、日计划中。这种先长计划后短计划的方法，适用于思考问题比较全面、比较认真求实的同学。

有的学生办事好拖拉，喜欢空想，好高骛远，不妨现制订日计划，执行一段时间觉得可以了，再定周计划、月计划、学期计划。

因为好拖拉的学生中途如有一两天偷懒，整个计划就很可能“瘫痪”而无法继续执行，这样就非得重新拟定一次不可。反复重新拟定学习计划的结果，就是让你无形中陷入“学习计划乃是为废弃而制订”的错觉。如果不废弃，非执行不可，又可能被计划束缚的透不过气来，陷入类似“计划偏执症”的困境。

人如果到了这种地步，就完全不知学习计划是为何而制订的了，只为如何完成计划而用功，反倒把学习效率的提高抛到了脑后。

有一位时间管理家说：“不管如何，要达到生活的组织化，不可或缺的是拟定一天的生活计划，而不是长期的计划”这话对于爱拖拉、爱空想的人来说显然是有说服力的。

专家所主张的拟定每一天生活计划的方法，是设置一本“计划簿”，经常放在随时可以看到的同一个地方，比如放在自己书桌的指定位置。每天一早或前一天晚间，就把当天要做的事逐条列在计划簿里。一天过去以后再检查所列项目是否已经照计划执行，如发现有遗漏或没有执行的事，要立刻把它重新列入第二天的头一项。像这样管理好自己每天的行动，将自己的生活组织起来，是好拖拉、好空想的同学用功的第一步。

对于有一定自制力的同学来说，用不着设置一本“计划簿”，每天都逐条列计划，否则会陷入教条主义的泥坑，适得其反。其实每天做几件事，早晨用脑子想一想，在脑子里拍一下顺序也就可以了。

这里所说的每位同学都要制订的日计划，其实只是每天的作息时间表。时间表两份，一份是上学时执行的，一份是双休日和假日时执行的。

下面是一位同学上学时的作息时间表，供大家参考：

上午：

5：50--5：55 起床，整理床铺、房间

5：55--6：10 洗漱，室内健身

6：10--6：30 早饭，简单家务

6：30--6：50 上学路上，思考全天自习安排和背英语单词

6：50--7：30 早自习

7：40--12：00 上课，做广播体操、眼保健操等

12：00--12：20 午饭

下午：

12：20--1：35 睡午觉

1：40--2：00 上学路上

2：00--2：40 上课

2: 50--3: 00 练气功

3: 00--3: 40 自习

3: 40--4: 40 仰卧起坐, 俯卧撑, 长跑, 活动

4: 40--5: 20 自习

5: 20--5: 40 放学路上 5: 40--6: 50 放松

晚上

6: 50--8: 50 自习

8: 50--9: 30 室内仰卧起坐 9: 30 休息

备注:

1. 上学路上可开展背单词的活动。
2. 自习时间要计划好内容来学习。

每月工作计划详细内容篇六

眼下酒店正在实施计划管理, 要求各部门每个月末上交一份下个月部门工作计划, 下个月头上交一份计划实施情况汇报, 此措施实施以来, 取得了良好的效果, 各部门管理工作的态度和积极性都调动起来了。但仍存在上交计划不规范、不按时现象。究其原因主要是没有弄清楚计划的概念? 计划制定的特点? 计划制定的要求? 计划种类有哪些以及计划的写作要求。作为酒店任何一级管理者, 会写工作计划是基本要求。

计划是酒店工作过程的第一步骤。计划是指对一个特定的时

期内将要进行的工作进行预先的安排和布置的过程。凡事预则立，不预则废。不论事大事小，都应当有一个事先安排，假如估计到某事将可能发生突变，也要有一个预先的分析判断和应急准备。当然，大的事情有大的计划，这种计划往往还要形成文字；一些细小的事情未必以文字形式体现，也许在酒店管理人员的头脑中存在就够了。但无论如何，计划是酒店工作过程中必不可少的一个步骤。

酒店计划就是指酒店管理者事先规划做什么，如何做和谁去做。具体而言，酒店计划应考虑3个重要问题。

一是我们要做什么，为谁而做？

二是我们要实现什么目标？

三是实现既定目标，我们对组织的活动是如何进行管理？

对这些问题的回答将确定酒店未来所有活动的方针。因此，制定好酒店的各种计划，是酒店管理者首先和最重要的工作。计划可以全面合理地安排好其他一切工作，应该说，没有计划就不存在管理。

酒店计划有下列好处：

计划将迫使管理者作全面的思考，帮助管理者选择更加有效的经营管理方案，计划也提供了指导与评价下属工作状况和酒店经营实绩的标准与依据。

事实上，不做计划就是选择混乱，不实行计划管理就是实行危机管理。

酒店计划是由酒店各层管理人员负责制定和实施的。因此，我们可以从酒店不同管理层的角度，来分析与把握酒店不同计划的类型及特点。

1、上层管理者

即酒店集团总裁和酒店总经理制定酒店发展的全面和长期的计划。由于所涉及到的外部环境包括法律变动、社会潮流、政府政策、经济发展、国际关系和客源需求数量与特点，是很难预测的，因此这类战略性计划具有不确定性，需要不断调整。

2、中层管理者

即部门经理要以上层管理者提供的酒店总目标和政策为指导，制定本部门的业务行动计划。中层的计划主要与内部事务相关，因而计划的不确定性就大大减少了。这类计划在性质上也是长期的和创造性的。中层管理者至少要制定为期一个月的本部门工作计划。

3、低层管理者

即主管要做计划。他们的计划期更短、内容更专门化和具体化。这一层的计划往往是在客源或任务既定情况下的作业计划，这包括员工工作时间和员工分工和工作要求等。低层管理者至少要制定为期一周的计划。

一项好的酒店计划应该包括六方面的内容：目标、措施、实施时间、负责人、预算、评估控制。

要制定好一项酒店计划，还需要注意下列几个方面的问题：

第一，计划必须写下来。这会使人在制定计划时考虑更周全，也可时刻提醒管理人员去努力实现它，容易在全体人员中沟通，并可作为工作检查的标准。

第二，计划要被理解和接受。要让大家知道，因为计划是大家的行动目标与方案。

第三，计划目标要具有可行性，这样才会有激励作用；又要具有挑战性，只有通过不断努力才能实现。这样才会有指导意义。

第四，要规定实施的时期，否则，不会产生紧迫责任感。另外，目标规定的实现时间必须与员工的工作时间与对目标感兴趣的时间相一致。

又分为完成任务指标计划和某一阶段应达到的工作水平目标计划。完成目标的计划一般可看作是全面工作计划。

种资源的安排，也可能涉及到如何开展营销活动，还可能涉及到如何提高工作质量以利促销，如何调动员工积极性等措施安排，甚至还可能提出需要上级解决的事项及其它部门配合的工作内容等。

再如，某客房部门经理为了使属下每位员工在半年内都能达到高一级技能水准，制定了技术等级达标计划，其中针对每位员工现有实际情况作出具体的有关项目培训练习安排、结对子互帮互学安排和分段考核及总评的时间安排等。

如某部门制定在某月中旬接待某大型团队的工作计划，营销部制定接待某v.i.p客人的工作计划，某餐厅制定为某会议举办大型的歌舞晚宴的计划等。这些计划一般都会体现人力安排、物力配备、财务预算、时间确定、信息流动等等，还有可能体现工作程序、协作要求等项目，也会对达到的工作效果等作出具体要求。

再如，前厅部为了使属下员工英语水平有进一步提高，制定了某一时期员工英语专项培训计划，工程部制定了空调制冷系统的全面检修计划，营销部制定了开辟新的销售网络和拜访新、老客户计划等，也都属于专项工作计划。

每月工作计划详细内容篇七

新学期，新气象!高三第二学期，是高中时期的最后一个学期，面对迎面而来高考，紧张又激动。教学质量是学校的生命线，高考成绩优劣对学校的发展具有重要意义，在全面深入学习滁州二中20--年工作计划后，全组教师深感责任重、压力大。在结合本届生源的基础上，经广大老师讨论，制定高三年级组工作计划。

一、指导思想

在市局和学校的正确领导下，高三年级紧紧围绕“以人为本，激发潜能”的教育理念，全面提高教育教学质量，树立强烈的忧患意识，精雕细琢，努力营造“紧张、有序、科学、高效”的教学氛围，尽最大努力完成高考既定目标，并力争在此基础上有所突破。

二、总体思路

形成一个团队，抓好两块阵地，把握三个层次，严把四道关口。即形成一个精诚团结、通力合作、群策群力的战斗团队。抓好班风、学风、考风，抓好教师的教学、教研两块阵地。把握优秀生，狠抓特长生，不弃学困生。严把集体备课关，严把课堂教学关，严把月考组织及分析关，严把高考信息整合关。

三、主要工作

(一)教育工作

1、强化三种意识——责任意识、目标意识和竞争意识

班主任要指导学生根据自己的学习现状合理定位，明确自己的阶段性目标、高考奋斗目标及其计划和措施。班主任和任

教教师要引导学生在学习上开展良性竞争，加强考前知识和心理指导工作，不断扩大优秀学生队伍，并切实关心希望生、学困生，帮助他们不断克服思想和学习上的'困难，促使他们走向成功。

2、强化班集体常规管理

高三年级不是特殊年级，班主任应抓实常规，包括早读、跑操、晚自习、午休等的出勤与纪律，以及教室、宿舍的卫生状况。班主任要坚持两手抓，一手抓常规管理，一手抓复习备考，且两手都要硬，并充分发挥班、团干部的模范作用，营造和谐、有序的学习氛围，班班争当“班风正，学风浓、环境优”的先进班集体。班主任要发扬“以身作则，甘于奉献，敢打敢拼”的工作作风，严格管理，狠抓落实。

3、重视协调三种关系

在年级组的统一协调下，班主任要处理好以下三种关系：第一，任课教师之间的关系。各科只有均衡发展，才有利于总分的提高。任课教师要克服本位主义倾向，确立全班、全校一盘棋意识、顾全大局，协调发展、全面提高。第二，师生之间的关系。班主任注重过程管理，广泛听取教师、学生的意见，搜集信息，以便及时了解情况，及时反馈，及时补救。第三，学校与家长的关系。班主任要加强与家长的沟通，使家长了解学校内外情况，配合学校及时、准确、动态地实施有效教育，特别是希望生、学困生、异常生，他们更需要同学的帮助、老师的关心；家长的理解和支持。

4、注重学生心理疏导。

高三学生心理压力，容易产生疲劳、焦虑、烦躁、自卑、过度兴奋或过度紧张等心理状况，班主任要与任课教师一起努力走进学生的心灵，特别是每次大考前后，要加强个体指导，关注弱势群体，把握学生心理动向，适当组织课外活动，

及时调整学生学习、生活的心态和兴奋点，保持适度紧张，最大限度地提高教育教学效果。

5、重视优秀生、学困生、特长生的管理

本年级有一批表现突出，成绩优秀的学生群体，主导着年级的良性稳定发展。对于他们，班主任要高度关注，在平时学习和月考中一旦发现波动，要及时与之交流，查清原因，排除干扰，让他们更加努力勤奋学习，为自己，为学校奋斗争光。同时注意学困生的管理转化工作，这部分学生是不稳定因素，对他们要做到不歧视，不冷眼看待，尊重他们的人格与自尊，平时多加强交流，并保持与家长的沟通，树立他们的信心，关注他们的发展，防止他们游离于班级群体之外，为全年级的稳定，高考出成绩打下基础。另外就是对艺体生的管理，体育生应合理安排训练、学习和休息的时间。专业课统一训练，文化课随班学习，做到专业课、文化课齐头并进，共同提高。艺术生因为文化课成绩落榜情况居多，针对这一情况，年级组计划在今年2月中旬专门为艺术生开设一个班级，精选老师和班主任，集中对他们进行文化课复习、训练，最大限度提高艺术生达线率，为完成既定的目标奠定基础。

(二)教学工作

1、强化目标意识，精心制定教学计划

认真研究、总结往届高三的成功经验和教训，研究大纲、考纲、考试说明和近几年的高考试题，不断搜集高考信息，把握考试动向和对学生能力方面的要求，然后根据高考标准、教学内容、总课时数及生源实际，合理科学制定年度学科教学计划、进度计划、目标及措施。

2、强化群体意识，抓实集体备课工作

全体高三老师要把集体目标的达成作为自己的努力方向，发扬团结协作精神，优化学科教学。切实加强集体备课，做到资源共享、集思广益，每两周各备课组安排一次集体备课并详细记录，必须做到“三定”（时间、地点、内容），“五统一”（计划、进度、练习、资料、月考批阅）。

3、深化课堂教学，提高课堂教学效益

高三阶段的教学以复习、练习为主，加之学生学习负担重，各教师课堂教学中应更新教学理念，废除“满堂灌”，用科学的、符合学生心理特点及知识特征的方法指导学生学习，使他们能积极主动的参与到学习过程中去，并能在和谐、愉快的气氛中学习。坚决贯彻“教师为主导，学生为主体，训练为主线，能力为主攻”的教学原则实施高三复习课教学。课堂上该讲的要讲到位，该让学生自主构建、自主探究的要充分地让学生自主构建、探究，使学生对每一个考点都能“记得住、说得清、写得出、用得上”。实现课堂教学生动化、形象化，提高课堂教学效率和质量。课堂教学要做到“三不讲”，即不考的不讲，讲不懂的不讲，懂的不讲。注意把握复习的高度、深度和效度。体现高度：充分备课，复习课的内容既要抓住每一个考点、知识点，又必须作精，要归纳且有高度的概括性，处理好“知识细节”与“整体把握”的关系，不将复习课演变成高中课本内容的新授；体现深度：认真研究考试大纲，高考考点了然于胸，教学内容始终把握高考脉搏；选题既要注重基础性，又要具有综合性，力求由浅入深，触类旁通；体现效度：要把知识点的回顾与足量的巩固练习结合起来，做到讲练结合。高三备课组的教学要防止一轮复习偏深、偏难，坚决杜绝一轮松、二轮泛、三轮空的现象，要面向全体，注重基础，循序渐进，教学中要提倡学生积极思维、深刻理解、大胆探索。

为了保证以上教学目标的进行，由年级组牵头，备课组参与对全组老师采取推门听课制度。对出现的问题，及时反馈、沟通交流。

4、注重学法指导、优化习题、试题的质量

教师要根据学科特点及今年高考对学科知识、能力的要求，在教学中渗透学科思想，学法指导，力求事半功倍；另一方面，我们高三备课组要根据本学科特点和学生实际，精选练习，严格控制题目的数量，杜绝学科抢时间、争空间、搞题海战术。

5、注重教学反馈，强化教学的有效性

高三教学任务重、难度大，教学中要重视学情，一切从效果出发，各教师要从学生实情出发，及时批改作业不拖拉，各科练习考试集中批阅，批改不过夜，评讲不隔天，集体补差与个别指导相结合，并不断调整教学的思路 and 方式，不同类型班级的课型、模式不搞一刀切，教学要符合班级实况。

6、注重扶优补差，做好希望生帮扶工作。

学生接受能力存在差异，教师应利用自习课等时间加强个体指导，消除潜能生的心理障碍，增强他们学习的信心，加强有针对性的辅导。对成绩优秀有望考取的学生加强目标激励。实行科任教师重点学生负责制(班主任将优秀生、希望生名单打印出来发给各科任教师，做到补差、盯人、谈心有机结合)，对希望生、潜能生加强弱项学科的辅导；及时解决他们思想上和心理上的困惑及学习、生活上的困难。补差工作要体现立体化、全方位的特点。遵循“先查病，后治疗，再进补”的原则，做到“三补五多”，即补态度、补方法、补知识，课堂多提问、课后多辅导、平时多谈心、练习多面批、方法多指导。

每月工作计划详细内容篇八

为了贯彻执行上级安全工作文件精神，认真落实市教体局精神，确保幼儿园的长期安全稳定，结合我园实际，继续完善

幼儿园安全管理责任制，坚持“安全第一，预防为主”的方针，依靠全体教职员工联合社会力量，切实做到幼儿园师生安全，防患于未然，保障广大师生人身财产安全和幼儿健康成长。

就安全活动月为为为契机，加大宣传教育的力度，形成安全宣传教育的长效机制，为广大幼儿健康成长营造良好的环境。通过“幼儿园安全教育月”系列活动，进一步强化幼儿园安全教育工作，提高全园师生应对事故的应急处理能力，帮助幼儿树立安全意识，掌握安全知识，提高自我保护和自救能力，动员全社会共同关注幼儿园安全工作，保证幼儿园的保教工作健康有序的开展。

组长：张岩 副组长：王心光 成员：李娜 王富盛 张吉祥 各班教师

2) 重新修订园各项安全管理规章制度。针对当地出现的大雾、大雨等极端天气，不断修订幼儿园安全工作应急预案

五、活动安排及措施

(一) 召开安全教育主题家长会，引起家长对安全工作的重视。利用教师集体学习机会，进行安全教育总动员，提高教师对安全教育工作的认识，认真落实“安全活动月”活动方案。

(二) 加强宣传，营造“安全发展，预防为主”的浓厚氛围

(1) 写一封告家长书，与家长或监护人签订安全责任状，引起家长对幼儿安全工作的重视。

(2) 张贴“安全活动月”活动标语、图片，营造安全教育氛围；

(3) 出安全教育宣传栏，宣传自救、自护常识。

(4) 以安全教育为主的班级主题墙和家长园地，加大安全教育力度；

(三) 加强安全教育，提高师生安全意识

1、利用晨间谈话、集体教育活动、活动区活动等途径，加强了对幼儿的安全预防教育，使幼儿接受比较系统的防溺水、防触电、防病、防食物中毒、防体育运动伤害、防火、防盗、防骗、防煤气中毒等安全知识和技能教育活动，集中上了一堂以安

全教育为主题的教育课。播放安全教育宣传片：不懂安全的大灰狼，观看图书幼儿安全教育读本等开展安全教育活动，我们还组织孩子们通过安全绘画、制作安全内容的卡片、对亲人说一句安全内容的祝福话等形式，进一步巩固了对安全的认识。

2、结合安全全活动月，幼儿园结合自己的实际情况，组织了“放暴力演练”演练活动，进一步提高了老师和孩子的应急处理安全事故的技能。

3、日常安全教育宣传活动。我们通过例会、安全儿歌朗诵比赛、“幼儿园小广播”等形式，在幼儿园内加强安全宣传教育，并通过孩子的宣传，影响家长，提高大家的安全防范意识，掌握安全防范措施。

4、每月初进行安全知识讲座。给老师和孩子们进行安全、法律知识讲座，进一步提高大家的守法意识、安全自护常识。

（五）加强饮食卫生管理，确保饮食卫生安全1、加强对幼儿的饮食、饮水卫生安全教育。教育孩子不到外面的摊点上购买零食、饮料等，防止病从口入，毒从口入。

2、加强对伙房的管理。一是重组了幼儿园食堂膳食管理小组，由园长直接任组长，对食堂饭菜生产过程进行全程管理，做到天天查，时时查，真正落实食堂管理的各项制度。二是严把进货关，认真检查货源质量。三是对食品安全、卫生层层把关，要求食堂工作人员必须严格按照正确的食物操作程序进行操作，如蔬菜洗净后必须浸泡30分钟以上的时间，利于消除残留的农药成分等；所有盛放器具严格区分，分别盛放生、熟食，绝不混淆。

做好幼儿园安全隐患排查。各幼儿园成立了安全工作小组，针对校舍、治安、交通、消防、饮食等进行了一次大排查，对排查出的问题定出了台账，并定期整改，消除了安全隐患。

各班班主任对本班级的用电线路和门窗进行一次检查，特别是检查窗户护栏，检查接口处是否离焊，玻璃边缘用手摸一摸，看看玻璃是否有松动现象。领导小组成员参加对幼儿园围墙、大门、厕所、楼房、外面用电线路等公共设施进行了一次安全大检查。

教育是安全的前提，安全是教育的目的。幼儿园要把安全管理纳入到目标管理之中，首先是要建立安全教育的长效机制，警钟常鸣，只有做到安全教育制度化、经常化、科学化，才能确保幼儿园小朋友在安全的环境中健康成长。

每月工作计划详细内容篇九

一、提升服务质量，保持服务态度

作为一名银行的柜员，在这个岗位上我们每个员工都应该多加提升自己的业务能力，我们代表的是银行的形象，更是直接接触客户的一个岗位。所以面对客户，我们要拿出最大的诚意和态度。做好自己的工作，将这份工作做到最好就是我最大的要求。我对自己一直属于比较严格的那种，不管什么时候，我都会保持细心严谨的状态。因为我很清楚这个岗位上一旦出现了什么漏洞是我个人所不能承担的，所以在工作的时间里我丝毫不敢懈怠。但我对自己的勉励也有一些用处，我很少犯错，一直都十分的稳重。接下里的一年，我会拿出自己全部的力气投入到工作当中，将我们的服务态度展示出来，也保证服务的质量。

二、坚持学习向上，不断努力进取

至今为止我来到银行也已经是第三年上了，我不再像之前那么稚嫩，我变得更加成熟稳重了一些。做起事来不再浮躁暴躁。这三年的锻炼让我成功的蜕变，我也相信这样的自己会是一个更好的人，所以未来的日子里，我会继续在岗位之上学习、进取。我也会给自己树立一些目标，希望自己可以沿

着这个计划慢慢的'往前走，不急不躁，一步一脚印，慢慢的走向成功，走向美好。

三、改正工作不足，从中进步成长

这几年的工作，我很少犯错，因为我是一个比较严肃也比较严格的人。但是人无完人，一些小错误也是会犯的。但是从这些小错误中我找到了自己没有发现到的缺点。我平时工作的时候语速有些过快，可能我的性子比较急躁的原因，这个问题我也自己很清楚，但是我发现自己改正的话确实有些有心而力不足的感觉。很多时候我都想保持一个平和的语速，但是我一着急就又快了起来。这一点确实应该改正，不论怎样，未来的时间很长，我相信自己可以变得更好一些，我也相信自己可以更加的努力，去创造属于自己的光芒和人生。加油!未来!