

高中英语老师工作计划书 高中英语老师 工作计划(优质5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。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。

学院学期工作计划篇一

a.继续发布招聘信息，招贤纳士、储备人才□xx年公司要在原有部门的基础上再新建成立两个新的部门，同时加上正常范围内的人员岗位流动，这就需要更多的有志于教育事业的朋友加入，以不断给公司注入新的活力。同时不断整理完善新入职员工的培训工作。

b.完善客服人员及仓库保管人员的各项工作流程。现阶段的客服是由我来担任的，在xx年上半年要培养出专职的客户服务人员，同时制定出完善的新入职客户服务人员的培训流程。在物资管理方面，学会熟练操作美萍管理软件，和仓库管理员一起做好办公用品仓库及教材教具仓库的所有物资出入库记录工作。

c.公司的企业文化建设反应出一个公司的发展状态。随着公司的不断发展和壮大，要及时做好公司企业文化建设的实施和监督检查工作。

学院学期工作计划篇二

1. 根据新《条例》的内容和特扶政策的调整，全处各村居计划生育宣传栏要更新，要把新的政策宣传到群众中去。

2. 根据上级要求，我处全面开展基层基础工作创建活动，按照七好标准创建基层基础工作示范镇（处），村居按照四好标准创建创建基层基础工作示范村（居）。

3. 对照年初签定的责任目标完成各项责任指标，主要是出生政策符合率达到95%以上，已婚育龄群众综合避孕率达到85%以上，近四年生育对象以长效为主的避孕节育措施知情选择落实率达到55%以上，流动人口卫生和计划生育基本公共服务均等化到位率达到83%以上，流动人口跟踪管理到位率达到85%以上，二孩以上妊娠对象孕情服务到位率达到58%以上，免费孕前优生健康检查目标人群覆盖率达到80%以上，全员人口数据库主要指标完整准确率达到95%以上，群众对计划生育工作的综合满意率达到90%以上。

4. 兑现20xx年的独生子女保健费和独生子女父母3500元的奖励。

5. 做好迎接7月份市局的督办检查和10月份的各级年终考核。

学院学期工作计划篇三

下面是工作计划网为大家提供的下半年工作计划范文，欢迎大家阅读与借鉴。

篇一：

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识, 为公司树立更好的形象, 让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

六、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

七、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

xx年7月12日

篇二：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一) 提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二) 狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

(三) 进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如既往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

篇三：

在7月1日早调会上，总经理侯留月对义海能源上半年工作做了简要总结，对下半年各项工作进行安排部署。他指出，上半年，义海能源经受了严峻的煤炭形势考验，在全体干部职工的共同努力下，较好的完成了各项任务指标，也得到了各级领导的赞同和认可。希望广大干部员工要认清形势，不骄不躁，凝心聚力，迎难而上，战胜危机，以优异的成绩完成下半年各项任务。

一是要夯实安全基础。安全是各项工作的底线，要以“双基”为抓手，“1+3”管理模式为主线，做到关口前移，消灭重伤及二级以上非伤亡事故。

二是舞好销售龙头，推动工作正常开展。1、销售部门要加大销售力度，合理配煤保煤质，提高经济效益。充分了解市场，不断开拓新用户、新市场，保证煤炭销售不间断。2、生产和销售要无缝对接，以销定产，相辅相成，要有一盘棋思想，形成合力。3、销量和价格要顺应市场形势变化而变化，随行就市，扩大销量，改变价格。要加大清欠力度，及时货款回收，控制在义煤公司规定范围内。4、公司及两矿要各尽所能，发挥各自优势，分工明确，密切配合。分管领导和财务部门要大力支持。5、合理调整销售结构，市场需要什么煤种，就配什么煤种，满足市场质和量的需求，减轻亏损压力。下半年，要稳定价格，达到产销平衡，推动大煤沟矿减亏进度。

三是合理安排生产组织。大煤沟矿要做好采掘面接替工作；木里矿要把前期的亏产补上，在保证安全的前提下争创高产。

四是加强资金管理。要继续控制非生产性支出，节支降耗。对各项工作要全面进行预算管理，有预有算，财务、企审部门要加大审计力度。

五是加强和完善后勤福利工作管理。后勤部门要管好、用好、维护好各种设备，有计划、有步骤的提前检查，提前检修。有关部门要对后勤工作进行全面检查和督促，保证水、电、暖正常。继续加强“两堂一舍”的管理，保证职工能够及时吃上热饭、洗上热水澡。

六是加强党员干部工作作风建设。按照6月19日河南能源下发的《关于在处级以下党员干部中开展“三严三实”专题教育》的通知，深刻领会，扎实学习，进一步提高广大党员干部的业务和个人素质，提升工作效率。

篇四：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

(三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

2. 2018企业下半年工作计划

3. 2018公司下半年工作计划

4. 2018人事下半年工作计划

5. 2018幼儿园大班下半年工作计划

6. 2018下半年学生会工作计划

7. 企业2018年下半年工作计划

8. 公司2018年下半年工作计划

学院学期工作计划篇四

工作认真负责，热爱学生，平时善于与学生沟通。能积极沟通分析教学中的问题，虚心求教。我的教学成绩一直在班里排在前列，本学科的教学在近几届中考中都取得了不错的成绩。但我不是科研教师，感觉自己的教学理念和教学水平还不能满足新课标的要求，时代发展的需要，不能熟练运用多媒体现代化教学手段进行教学。对于新课标中的三维目标，我只停留在机械的、肤浅的理解上，课程创造能力不足，缺乏创新能力。理论水平不足，科研能力较低，之前也没有接触过课题的研究工作，所以对于如何开展课题的研究还是比

较迷茫的。

不敢定太多目标，但希望通过学习在以下三个方面有所提高和收获：

1. 加强学习，提高自身专业素质。通过培训，在八十六中徐老师工作室导师和团队老师的指导下，在同行老师的帮助下，提高自身的教育教学水平和管理水平。

2. 更新教育教学观念，在学习中不断完善自己，从而形成自己独特的教学风格。

3. 提高科研意识，提高科研水平。希望在论文的收集和写作，课题的研究方面有所提高和突破。

1、端正学习态度，虚心求教，克服工作中的阻力，认真完成培训任务。

2. 在平时的教学中严格要求自己，努力向新课标挺进，提高自己的教育教学水平，多请教身边有经验的老师，充分利用这次学习机会，多向同行老师学习，多交流，博采众长，为己所用。

3. 善于思考，善于探索，善于在实践中感受。我们必须坚持用脑工作，努力反思昨天——在反思中发展自己的长处；今天检查-在检查中识别；展望明天-在展望中创新。时刻把工作和思考结合起来，在思考中工作，在工作中思考，创造性地工作。

4. 勤于写作，提高教育科研水平。

(1) 及时积累专题研究的第一手资料。

(2) 尝试分析教学案例，将我的专题研究从实践层面提升到理

论层面。

(3)加强向有经验的教师请教课题研究的相关问题。尤其是这种在职学习的机会非常难得。我们应该向徐老师和他团队中的其他老师学习。徐师中学数学特级教师，全国模范教师，全国支教先进个人。他有先进的教学理念和自己独特的教育风格。本研究要学习徐老师的课堂驾驭能力，学习他的团队老师的课堂教学模式，结合自己的实际，做到学以致用，提高教学能力。同时要虚心求教，掌握研究的方法和套路，多请教老师，经常与导师交流，这样才能按期完成研究，做出实效。

5. 按照相关培训要求完成跟进的所有任务。遵守工作室的一切规章制度和要求，配合导师完成各项组织任务。

6. 第三阶段，回到本单位进行顶岗实习时，要努力排除工作中的一切困难，努力将所学知识运用到平时的教育教学中，与同事分享所学知识，并结合自身实际不断总结和改进教学方法，从而提高自己的教育教学水平。

随着时代的不断进步，我觉得非常有必要认真提升自己，完善自己，抱着与时俱进的想法不断学习。我知道不是每个老师都有这么好的培训机会。我一定会抓住这次骨干教师培训的机会，在导师和工作室老师的指导下，在各位老师的帮助下，努力提高自己的专业素质。我会带着我的激情和规划投入到这种富有挑战性的学习和工作中，在实践中积累经验，进入学生的头脑，通过学习和再学习，在学习中不断超越自己，走一条教师成长、成功、成才之路。

学院学期工作计划篇五

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了xx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动

和努力，公司安排我接任围场宽广xxx专柜店长一职，而面对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

1-6月份总体任务xxxxxx[]实际完成xxxxxx.x[]完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000-56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1-6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份xxx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

5月份xxx举行大型促销活动，6.4-6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

1、始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，

在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

学院学期工作计划篇六

提供个性化服务，创服务品牌随着行业发展，饭店业的经营理念与服务理念在不断更新，仅仅让顾客满意是不够的，还需让客人难忘。这就要求在规范服务的基础上，提供个性化服务。酒店服务讲究“想客人之所想，急客人之所急”。服务人员要注意观察，揣摸客人的心理，在客人尚未说出要求时，即以最快的速度提供服务，就向我们常说的“刚想睡觉，就送来一个枕头”。试想顾客对这样的服务是不是难忘？部门将重点培训员工如何根据客人的生活习惯，来提供个性化服务。在日常工作中通过鼓励培养、搜集整理、系统规范和培训奖励等，使这成为员工的自觉行动，从整体上促进服务质量的提高。

1、鼓励培养：对于工作中有优秀表现和受到客人表扬的服务员，部门会将他们列为骨干进行培养，使其服务意识和服务

质量更上一层楼，立足本岗位，争创一流服务。

2、搜集整理：部门管理人员在日常工作中加强现场管理，从一线服务中发现个性化服务的典型事例，进行搜集整理，归纳入档。

3、系统规范：将整理的典型事例进行推广，在实践中不断补充完善，从而形成系统化、规范化的资料，并做为衡量服务质量的一个标准，使模糊管理向量化管理过渡。

4、培训奖励：整理好的资料可以做为培训教材，让新员工一开始就了解工作的要求及学习目标，使老员工通过对比找差距补不足，以此提高员工的认识。对于工作中表现突出的员工，部门以各种形式进行表彰奖励，使员工能形成争先进、比贡献的良好氛围。商业的核心在于创造产品，酒店的核心在于创造服务。日常服务中要求员工按照简、便、快、捷、好的服务标准，提供“五心”服务。简：工作程序尽量简化，工作指令尽可能简单明了，意见反馈要做到简明扼要。便：要让客人从进店到出店，处处感受到方便。快：客人的需求要以最快的速度得到满足。捷：服务员的反应要敏捷，对客人的言谈举止能迅速地理解并作出应对，然后进行服务好：客人接受服务后要有“物”有所值的感受。物就是酒店产品即：服务。五心服务：为重点客人精心服务、为普通客人全心服务、为特殊客人贴心服务、为挑剔的客人耐心服务、为有困难的客人热心服务。

室内绿色植物品种更换自从与兴源绿化公司中止合同后，外围绿化一直是由pa员工自行管理，由于缺乏技术和经验，有些绿色植物养护的不太好，加上海南今年缺雨水，已出现枯死的现象。明年将更换枯死的植物，尽量种植一些开花的植物，并在外围范围内，适当补栽一些南方果树，给酒店增添一些喜庆。现在酒店存在室内植物品种单一、档次不高的问题。明年将联系一家合适绿化公司，达成协议，彻底解决这一问题。目前商务楼层的客房重新装修以后，给客人感觉档

次较高，但房间的客用品一直未做更换，且档次一般，很不协调。打算将商务楼层的客用品更换，如：将袋泡茶更换成散装茶叶，将卫生间用品的包装盒更换成环保袋等，以此提高房间档次。

提高服务效率服务效率是服务的一个重要环节，很多投诉都是因为服务缺乏效率而引起。客人提出的任何要求和服务都是希望能尽快帮助其解决，而不是被推来推去，因此推行“一站式”服务势在必行。客人入住酒店以后，对各种服务电话均不清楚，虽然我们在电话上制作了一个小小的电话说明，但大多数客人都不会认真看，需要服务时都是拿起电话随便拨一个电话号码，而电话也总会被转来转去，如此很不方便客人，使客人对我们的服务满意度大打折扣。我部将从减少服务环节来提高服务效率。

学院学期工作计划篇七

今年以来，为把一事一议惠民工程做好做实做出成效，我县严格按照省市有关政策要求，不断创新机制、加强规范运作，有步骤有计划推动了一事一议有序开展，取得了阶段性成果。

20xx年xx县共审批一事一议项目320个，其中道路建设226个，农田水利49个，环卫设施7个，文化体育设施4个，其他项目34个，项目工程总预算资金9534万元，其中中央奖补4519万元、省奖补2243万元、市级奖励资金100万，县级配套722万元、群众自筹资金1897.5万元，项目覆盖率和群众参与率分别达到88.57%和87.6%。截止7月3日一事一议项目全部开工，开工率100%，完工项目共225个。项目完工率达70%，拨付一事一议项目资金4554万元，已经完成省民生办中任务要求。

（一）及早准备，赢得全年工作主动

一是尽早培训动员，启动奖补工作。年初，我县召开全县村级公益事业建设一事一议财政奖补工作会议，总结上年村级

公益事业建设一事一议财政奖补工作所取得的成绩和经验，提出和分析存在的突出问题和不足，对当年财政奖补工作进行详细部署及业务辅导。根据省下发的奖补资金额度，按时制定年度村级公益事业建设一事一议财政奖补工作方案报省备案。

二是强化宣传发动，确保政策家喻户晓。针对20xx年我县一事一议群众知晓率和满意度偏低这一薄弱环节，我县把一事一议宣传工作，作为今年工作重中之重，元月10日印发了《关于做好20xx年村级公益事业建设一事一议财政奖补政策宣传工作的通知》，组织各乡镇财政所工作人员，深入村民家免费发放春联和年画，对返乡人员进行一事一议财政奖补试点政策宣传，利用陆续来临的乡镇庙会这一有利时机组织一次一事一议财政奖补政策宣传为主题“宣传月”活动，并刷写固定标语300余条、制作过街横幅200多个、在报纸网络等媒体上发表百余篇文章，以及通过“村村通”广播、手机短信平台、培训会、一事一议专题片等多形式宣传，营造了良好的舆论氛围，力争提高广大群众对一事一议政策的知晓率和满意度。

三是组织规范议事，实施项目化管理。为能早建成一事一议项目、群众早受益，2月20日前我县一事一议项目申报村，村两委提案会和村民代表大会已经全部召开，3月10日全县23个乡镇一事一议项目已经初审完毕，县农综办已会同相关部门对项目的合理性、科学性以及社会效益进行了初步审核。20xx年我县初步审批一事一议项目340个，最后经实地核实最终审批321个。

（二）强化监管，全力打造阳光工程

一是实行项目招标、议标制度，严格阳光操作。一事一议奖补项目须统一由镇政府组织镇纪委、财政所、等单位，以及项目实施村村委会、党代表、村民代表等人员共同参与，按照统一要求实施招投标，确定施工单位。有条件的地方，可

以将各村同类项目“打包”，委托专业机构实行代理招标，严禁擅自确定施工单位或自行组织施工建设。

二是实行张榜公示制度，加强社会监督。一事一议财政奖补项目一经确定，项目实施村必须将奖补项目的议事结果、项目申报、立项审批、工程验收、决算审计等情况，分阶段在村务公开栏内专门公示，全程接受群众监督。奖补项目竣工验收合格后，在建设地点设立项目工程标识牌，标明项目名称、建设单位、承建单位、工程造价、资金来源、竣工日期等。工程标识牌既是给群众提供知情权、监督权的平台，也是给承建企业提供展示自身水平、实力的平台。工程设施通过较长时间运行后，质量好、投资合理的，既可以增加群众对项目建设单位的满意度，也可以提高社会对项目承建企业的信誉度。

三是强化专项审计制度，严管专项资金。一事一议财政奖补资金是国家专项惠农资金，按照上级要求，我县对财政奖补专项资金制定了具体的管理办法，规范奖补资金分配和拨付程序。我们委托中介机构，对实施完成的奖补项目进行工程造价咨询审计。工程质量不达标或道路长度、厚度、宽度和达不到要求的，相应扣减应支付给施工单位的项目资金。20xx年共核减项目资金159.7万元，全部结转用于今年的一事一议财政奖补项目。为国家管好钱，为农民办好事，赢得了广大群众的信任和支持，村民参与一事一议更加踊跃，筹资投劳积极性大大提高。

（三）特惠制助力普惠制

一是支持美好乡村建设，确保打造精品工程。我县按照省、市有关精神，将“一事一议”财政奖补资金，按照全县“一事一议”财政奖补资金总额的10%比例，共638.9万元，用于中心村美好乡村建设，并坚持以普惠为主体，以村民议事、群众意愿为基础，创新整合机制，统筹安排财政奖补资金，在绝大多数群众共享一事一议财政奖补政策的基础上，适度

整合财政奖补资金支持中心村美好乡村建设，全县34个美好乡村在普惠制每人45元的奖补上增加50元，达到每人奖补95元。

二是加强工作创新，确保提高实效。针对一事一议项目小、多特点，我县对一事一议项目实施了图片式管理，克服了项目多难监管问题；继续实施“特惠制”和“普惠制”相结合的办法，既抓重点村建设，又保证一定的覆盖率等，今年对工作基础好、群众积极性高的19个乡镇24个“特惠制”项目进行了初步审批（包括永兴镇解集村市特惠制项目），特惠制项目的实施，深受群众的欢迎，使普惠制项目实施更加顺利。在去年成功推出特惠制后，我县今年出台“一事一议”优秀项目评选办法，对入选项目设立一等、二等、三等三个档次共9个优秀项目，并分别奖励20万元、15万元和10万元项目建设奖励资金。

三是项目跟踪监管到位，确保责任落实。在严格把关立项的基础上，严把项目实施、验收等关口。现场勘验实施项目，对那些村民关注度高、受益面大的项目，充分发挥社会力量，进行全程监管，落实谁签字谁负责的责任追究制。同时，加强督查考核，对23个乡镇工程进度每月进行通报，排出名次；为防止财政奖补资金的截留、挪用、虚报等违规行为的发生，县农综办将继续聘请了“审计咨询公司”对全县的村级公益事业建设项目进行全面审计，从而提高了财政奖补资金的使用效果。我县已于5月24日邀请用友软件公司工作人员对我县一事一议具办员进行了一事一议监管系统操作的培训，目前各乡镇已陆续按工作序时进度在监管系统中录入相关工作进展信息，以便省、市领导及时了解我县一事一议工作进展情况。

（一）少数村干部思想认识不到位。一事一议财政奖补工作程序环节多，保存资料多，造成部分乡镇工作进度缓慢，一度影响了我县一事一议奖补工作的推进。

（二）工程进度不平衡。截止7月3日，已经有6个项目全部完工，但还有4个乡镇完工率低于50%。

（二）工作经费不足。一事一议财政奖补项目工作面宽量大，任务重。政策宣传、项目立项、方案审批、组织实施、监督管理、考评验收等环节都要做大量工作，但上级每年下拨的工作经费有限，在一定程度上影响了基层干部工作积极性。

（一）加大政策宣传。通过多种途径，继续深入宣传一事一议筹资筹劳的有关政策，使各镇、村干部和群众充分认识到一事一议财政奖补工作的重要性和必要性，为顺利推进该项工作奠定了舆论基础。

（二）加快施工进度。督查没完工的乡镇一定要在7月底全部完工。

（三）做好审计工作。我县6月份完工率已达7%，预计7月份基本上达到100%以上，目前已通过招标确定审计机构，7月中旬将对一事一议项目进行资金决算审计。

（四）完善内容资料，落实标示牌。争取9月底在项目审计结束后，完善内页资料，项目标示牌落实到项目点，项目资金也拨付完毕。

学院学期工作计划篇八

本学期我们将针对以上不足，对幼儿加强培养。通过幼儿的实际情况为依据制订班务计划如下。

一. 教育工作

语言

1. 继续培养幼儿的倾听意识和倾听行为技能，使幼儿学会乐

于并善于倾听。

2. 激发幼儿对口语表达的兴趣，帮助幼儿正确、恰当地运用口头语言进行表达。
3. 继续了解图书的基本构成，养成爱护图书的习惯，能理解单页多幅画面与完整故事构成的关系。
4. 继续培养幼儿乐意与同伴交流，能大方地在集体面前说话、讲故事，声音响亮。

艺术

1. 通过歌唱、韵律活动、音乐欣赏，培养幼儿言语的、非言语的思维能力和创造能力。
2. 通过集体音乐活动中的自我表达和人际沟通、协调，引导幼儿体验音乐活动的乐趣，培养幼儿健全和谐的人格。
3. 能够形成一些初步的音乐舞蹈概念，知道如何从音乐、舞蹈活动中获取各种艺术和非艺术的经验。
4. 引导幼儿继续学习多种绘画的基本技能和方法，形成良好的绘画习惯，体验绘画活动的乐趣。
5. 引导幼儿大胆运用线条、形状、色彩、构图初步进行创造性的表现，培养其绘画创造能力和创造意识。
6. 帮助幼儿在塑造和制作活动中发展小肌肉动作和手眼协调能力，帮助幼儿体验手工活动的快乐，培养他们对手工制作的兴趣。

科学

1. 激发幼儿认识和探索环境中数量、形状等兴趣，是他们愿

意并喜欢参加数学活动。

2. 观察、比较判断10以内的数量关系，逐步建立等量观念，运用已有的知识经验解决新问题，学习新知识，促进初步的推理和迁移能力的发展。

3. 能听清楚老师的话，按要求进行活动，并学习按照要求检查自己的活动。

4. 能安静地倾听老师和同伴的讲话，学习讲述自己的操作活动过程和结果。

5. 帮助幼儿学会综合运用各种感官感知事物特征，培养观察力，并学会用自己的语言描述自己的发现，与同伴、老师交流。

6. 培养幼儿关心、爱护植物和周围环境的情感与行为。

7. 激发幼儿对活动的兴趣和参与探索活动的愿望，积极主动地参与活动。

8. 保证幼儿能专心致志地感知操作与物体不断地相互作用。

健康

1. 引导幼儿懂一些简单的健康常识，形成健康安全的生活所需的行为习惯和态度，具有简单的生活自理能力。

2. 培养幼儿乐意参加体育活动，积极进行力所能及的体育锻炼，体质不断增强。

3. 继续学习避开危险和应付意外事故的基本方法，知道不跟陌生人走。