

母亲节中队活动方案(大全7篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

度工作计划篇一

一、完成教研组常规工作和临时工作，组织听评公开课、优质课、示范课等，重点指导参加全州、全省优质课评比的教师上好准备课。每月对本组教师的备课、作业批改、教学效果测试情况作一次检查记录，对出现的问题及时处理。教研组长每学期听课不少于8节次。教研活动定时召开展，做到不走形式和过场，真正起到教学研究的作用。

※二、加强对年青教师教学工作的指导。每学期第十周前教研组长应组织本组教师听取3次以上公开课，课后及时评课，对可取之处给予明确肯定，对不足部分应提出指导性建议，作好评课、指导记录。教研组长根据本组实际，有意识地安排有经验的教师进行“一帮一”、“老带新”等指导活动，明确指导教师，帮助年青教师完成备、讲、批、辅、考、研六个教学环节工作。指导教师每学期指导备课不少于3课时，听课不少于5课时，其余指导可根据情况酌情处理。每次指导都作好检查记录。教务处、教研处每月检查一次，全面了解年青教师教学情况。

三、组织学习新教学大纲，研讨新的教学理论、教学方法，引进、吸收和使用新的教学辅助手段，积极开展各项教学研究活动，组织课题专题研究，撰写教学论文，总结教学经验。每学期每位教师教学论文不少于1篇。

※四、参加省、州教改培训的教师，积极组织本组教师开展再次培训，带头进行教改研讨活动。写出教改培训心得，打印后向学校领导书面汇报(第十周前)。

五、指导督促教师积极使用现代多媒体教学手段，学会上网查寻教学资料，丰富教学内容，学会应用多媒体课件作为教学辅助手段，使用微机处理个人资料。

※六、本学期期末，参与统考科目的任课教师均与学生一道参加考试，担任不同科目或不同年级的教师任选一个年级或科目进行考试。考试成绩作为教师业务考核评价的重要内容之一；教研组长抓好本组内统考科目教师的教学督查工作；所任学科统考成绩低于全县平均的，下一学期不列入拟聘教师名单。

※七、本学期组织各学科校内教学能手评选活动。要求每个老师必须上一节公开课，由各组组织评比后推荐参加比赛(具体操作办法另外下发文件)。

八、组织教师参加各种学术活动，有计划安排教师参加年会，主动与周边州、县、市同类学校的教研组联系，开展教研交流。

九、组织安排学生参加各科竞赛，并组织教师进行培训指导。组织初三年级各科教师搜集中考信息，研讨中考教学工作。

十、做好本组教师思想工作，加强团结，增强凝聚力，组织丰富多彩的教研活动。

带“※”号的为本学期工作的重点内容。

行政办

度工作计划篇二

本学期教研工作以学校计划为指导,学习教育教学理论,抓教学常规,研究教学常规的实施,抓教师业务素质的进一步提高,全面开展《新课程标准》和教材的学习及课程实施试验,力争使《新课程标准》的理念和要求能在物理、化学、生物课堂教学中落到实处。认真学习和研究《新课程标准》,从学科特点及我校学情现实出发,围绕提高课堂教学效率这个中心,狠抓教学常规的落实,加强理化生教研活动,努力探索理化生教学规律,深化课堂教学改革,特别要注重教师的个人发展,提高我校理化生教师教育教学能力和水平,为我校的发展作贡献。

1. 以学习竞赛活动和月考为主线,展开校本课程的研究,
2. 积极参与对新教材的钻研,探讨教学过程,做到有体验,有感悟,从而有提高。
3. 充分利用备课组的集体备课的教学优势,探究更好的课堂教学模式,将新课程理念自然地落实到课堂中。
4. 注重年级组和教研组的联系,做到资源共享,共同提高。
5. 组织本组部分教师外出学习取经。
6. 配合校领导组织教学研讨会。
 1. 定期召开教研组会议,及时批阅教案。
 2. 以自主探究学习方式的评价为主线,以学习相关理论性文章为重点,积累教学经验,尽快适应新课程的教学。
 3. 在学习的基础上,组织研讨与交流,促进教育教学认识的统一和观念的转变,形成先进的教学思想,切实改革课堂教

学，以达到真正提高教师的教学理论水平和业务水平。

5. 结合常规调研，在备课、上课、评课等教学活动中，以课堂教学为实施的主要环节，通过听课等形式促进教学活动的科学性与示范性。

6. 定期进行教学经验的交流（案例交流，大组评课，教学经验交流等）。

7. 每位教师要做好自己所任教班级的日常教学管理，抓好教学工作。并与全组老师齐心协力做好月考出题、制卷、考试、和试卷分析（试题分析，成绩统计分析，学生情况分析和教学改进方案）。

8. 配合校领导组织理化生知识竞赛活动。

9. 配合校领导组织教学论文、体会交流活动。

11. 配合教导处做好作业、教案抽查，检查工作。

12. 开辟第二课堂，拓展学生视野。根据理化生三科的特点，在课堂教学之余及时开辟课外兴趣小组，培养学生动手动脑的能力，并在同学中广为推广，使同学在物理、化学、生物的学习中充分使用学科特色，形成良好的学习氛围，让每位学生都能喜欢物理、化学、生物这三门学科。

13. 督促本组教师做好日常教学资料，素材、经验等的积累和总结。争取每人至少在县级以上刊物发表论文一篇。

xx-xx年学年度第一学期理化生教研组活动安排表

周次 时间 活动内容 主持

2 9.4-9.8 制定教研组工作计划 教研组

度工作计划篇三

扩大细化病种，计划成立专项病门诊及住院病房；如癫痫病，头痛焦虑，脑血管病，脑肿瘤等等，这样对于扩大病原，统一管理，资源共享等都是有好处的。从长远来看，我科发展空间相当大，单单脑血管病专科我科有待开拓的领域就有卒中单元，卒中康复病房，中医辅助脑血管病针灸理疗康复系列等，这些医疗单元的建立都可以使我科得到新的发展。

目前我科设床位32张，计划增加至50张，可以逐步与脑外科，心理卫生科等科室进行有序的经验交流，具体到我科医疗人员应积极参加其它科室学术会议，进行技术学习，以期在不远的将来能够成立脑系科专科，这对于广大病患可谓极大的福音。创建脑系科监护室，积极为脑系科危重病人提供及时，全面，有效，便捷的专业医疗护理服务。创建脑脊液病理室，为第一时间精确诊断疑难少见病提供性的依据，为培养专业人才创造良好的环境。

继续完善学科人才梯队结构，年中科内应有1名副主任医师晋升为主任医师，1名主治医师晋升为副主任医师，另增加住院医师1~2名。培养硕士1~2名等。

对现有副主任医师及主治医师在临床医疗、科研、教学等方面工作中让他们挑重担、压任务，加强他们在基础理论和专业技术理论方面的学习，尽量选送他们外出接受专科进修，参加短期的学术交流，以掌握国内外神经内科的研究、发展动态，参加专项技术学习班。对于住院医师的培养则立足于院内和科内，重点在于对他们临床基本机能、医学基础理论和临床思维方法、基本功的培养，以加强平时考核，严格从上级医师的教学查房及病例分析等入手，使他们在住院医师培养计划后，能成为一名合格的神内科主治医师。

护理人员的培训以岗位练兵为主，鼓励她们参加护理专业的高等教育本科自学考试，或到医学院校护理专业接受脱产和半脱产的学历教育，选派优秀人员到各医院神内科进修。

度工作计划篇四

20xx年度销售工作计划中共有三方面的内容：第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

- 1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

- 2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

- 1、以细分的4个区域为原则，招收4名本地员工进行业务拓展，薪酬结合当地薪酬标准、业绩、所辖市场的概况经与公司协商，进行支付。

- 2、经销（分销）商的选择；

选择经销商的总体原则应是态度决定合作：适合企业的客户不是看表面上的大与小，在具备了基本条件后，关键是看其对我方品牌的真正态度，即是否理解并认同我们公司的整体战略，企业理念、文化与品牌建设等，看其是否将主要精力和资源用在我方品牌或抽出多少资源对我方品牌进行运作（配合力度）。

基本条件：主要看其是否稳健：

a□有一定的资金实力；财务收支的平衡与稳定；

b□有自己的营销队伍保持一定的素质和稳定性；

c□有自己的销售渠道和网点，并保持发展规划布局的稳定性；

d□决策者的人格健全。

在公司营销政策不设省级代理商的原则下，虽上面将全省分为两大区四小区，主要目的是为了对业务员的市场区域划分及管理。

1) 在全省每个区、市基本上是以设一家经销商为原则；

2) 在重点区域市场，如xx□xx等若经销商实力或网络有限，经共同协商，再对所属市、县找数家分销商，以达到扩大终端网点的目的。

3) 在终端网点建设上，初步以有影响的酒店、饭店、大卖场为主，根据具体市场确定合理的布点数量。

4) 在初步布点完成后，再对类烟酒专卖店、中小商超进行铺货。

广告宣传应以简单、适用为主，应从宣传方式、媒体选择、方案策划、广告创意等方面整合一切资源，以达到以最小的投入获得最大的宣传效应。

1) 在广告宣传上应以“xx红酒”的市场定位、目标市场为切入点，针对目标消费群进行有效宣传，有的放矢，不至于浪费资源。

2) 根据酒市场的一些特征，在宣传上以“xx红酒”是xx精酿的酒，是餐桌上的调养酒；引导的是一种科学、健康、自然、时尚的酒。消费新概念为基本方向。

3) 根据xx地域、气候特征及当地居民的日常饮食习惯，应在枸杞特性“味甘、性平、无毒”及“xx红酒”喝了不上火，即去火解毒的方面进行宣传。

4) 在市场导入期，为了扩大产品影响，在同经销商协商，选择适应电视媒体，适当时段进行广告宣传。

5) 在报纸宣传上把握两点：

b□随着市场的推进时间，组织一系列“软”广告文案，以介绍xx的由来传说□xx酒的特性等酒文化方面知识进行系列宣传。

为了扩大报纸宣传的效果，可举行“看报纸广告，回答问题，礼品奉送”活动。

而我们对“xx红酒”的宣传应重点放在酒店、大卖场等占据消费量较大份额的人流较多的销售终端。

1) 在终端进行宣传，应以提高“注目率”为基点，即将在终端光临的顾客的目光先吸引过来，买不买“xx红酒”是另外的一回事，先让其看一眼“xx红酒”，如在卖场酒类专卖区林林总总的酒产品陈列架前，如何吸引顾客的目光，除了现场促销员的解说外，另外一条途径就是在终端陈列上做文章，我们设计一个精巧的，能体现出“xx红酒”品牌形象的陈列架，陈列架不求大，以达列“xx红酒”一现，与众不同的展示效应。同样，此展示架在些酒、饭店条件允许的情况下也可运用。

2) 在终端通过其它方式进行宣传吸引“注目率”，即pop的张贴，饮酒常识小册子的发送，巨无霸形象展示牌的设置，

大型喷绘灯箱的设置……。

作为一名省级主管，日常的管理主要应是从三方面着手：

- 1) 业务的拓展、管理工作，亲自参予并指导业务员协同经销商作好通路终端工作，扩大“xx红酒”在xx市场的知名度，提升其市场销量。
- 2) 业务员的管理工作，作为一名业务主管，在具备一定的业务拓展、管理技能的同时，还应做到“为人之君，为人之亲，为人之师”的表率作用，组织加强业务员的学习工作，共同学习公司的战略规划、企业文化、品牌建设等方面的知识，组织学习业务知识，从而提高每个人的个人素质及业务能力，充分发挥每个人的主观能动性，并形成一個团结、亲和、互助、上进的团队。
- 3) 充当公司与经销商的沟通桥梁作用，业务员最基本的要求就是要勤。要勤于经销商沟通，要有创新的思维观念，在日常工作、学习中勤于思考，并有敏锐的洞察力，善于发现问题，及时解决问题，不能解决的上报公司，尽早协调处理。

度工作计划篇五

新学期，我校团委将围绕学校的中心工作，在学校党总支的带领下，全面贯彻落实学校工作要点，紧紧围绕学校中心工作要求，努力加强全体师生的素质教育、“三创”教育、基层团建、校园文化活动建设工作，结合我校团委工作实际，进一步推动学校团工作的全面发展。

1. 开展主题鲜明的学习教育活动。利用重大节日、纪念日开展爱国主义、社会主义、集体主义等社会主义荣辱观教育，务实开展各种纪念活动，引导广大青年教师和学生弘扬民族精神，树立民族自豪感和使命感。

2. 深化对十七届三中全会精神和团的基本理论知识的学习、宣传和贯彻，积极引导树立正确世界观、人生观，切实加强学生的思想政治教育。

3. 利用业余党校加强对青年团员思想政治教育，指导青年团员形成正确的社会主义人生观和价值观。培养他们积极向上的精神状态，积极向党组织靠拢。

1. 为调动各团支部和团员的积极性，体现团组织的魅力，团委将进一步完善“优秀团支部”、“优秀团员”、“优秀团干”的考核和表彰。

2. 以学校“创业一条街”建设为阵地，加大“三创”教育活动的力度，承办好扬中团市委重点立项项目“扬中市青年创业设计大赛”。

3. 以青年志愿者队伍建设为学生品牌活动项目，进一步做强做大和完善对志愿者工作的考核和奖励。

4. 利用教师节、国庆节等重大节日开展丰富多彩的庆祝活动，加强学生的文艺、体育活动建设。积极开展各种健康向上，适合学生身心健康发展的文艺、体育活动，丰富校园生活、培养学生个性特长。

5. 配合学校学生处，加强学校德育工作，开拓德育工作新途径，使学校德育工作有新起色。

1. 以“推优入党”和团员意识教育为重点，加强团员队伍建设，加强对青年团员的教育培养工作，保质保量为党组织输送人才。做好学生业余党校的教学管理工作。

2. 以作风建设为重点，抓好团干部队伍建设。认真贯彻落实上级团委要求和学校党建工作，注重培训，抓好考核，强化政治意识、责任意识和创新意识。

3. 办好业余团校，组织团干进行学习，提高团干的自身素质；组织团员学习团章，要求每个团员以高标准要求自己，在学生中起模范带头作用。
4. 加强对青年教师的责任意识和大局观的培养，加大教工团支部的工作力度，开展一系列的活动。以青年文明号建设为推手，在青年教师中树立品牌意识。
5. 及时收缴和上交团费。规范有序管理团员档案，及时办理团员档案的转档手续。
6. 为了使我校班级团支部的管理更加地规范化，要求各班团支部做到学期初有计划、学期结束有总结，积极组织团员参加主题活动。督促各支部精心策划，力争组织一些内容丰富，形式多样的集体活动，丰富团支部大多数学生的课余生活。