

直播间工作计划(模板8篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

直播间工作计划篇一

2、对测量设备推行“a□b□c”分类分级和彩色标志管理：

(2) 对在用计量检测设备实行分类、分级管理。根据这些计量检测设备的分布情况、使用频度、使用年限、使用环境、准确度等因素合理确定检定周期，制定周期检定计划，安排在年度大修进行全面的检定（校准），平时利用有停车的机会进行抽检；并严格执行检定（校准）规程，同时对其检定、校准、比对的结果分别贴上合格、准用、限用等状态标识，确保在用计量检测设备始终处于受控状态。实现了在用计量检测设备的管理有序不混乱。

3、车间自查与职能部门监督检查相结合，并和奖惩挂钩：

各车间、部门每月对生产过程控制用计量检测设备的运行情况进行自查，职能部门定期或不定期的进行监督与检查，并将检查结果（发现的问题），及时反馈到相关部门和电议车间进行整改。同时，将整改的结果纳入工艺、设备管理的经济考核中，真正做到计量管理工作的有奖有惩。

直播间工作计划篇二

选用品质优良、单株生产力高、抗逆性强、经济系数高、不早衰的良种，有利于实现千斤以上的产量目标。

精细整地，平衡施肥

精细整地

为改善土壤结构，增强土壤蓄水保墒能力，播前进行精耕细整，翻耕23~25 cm,进行秸秆还田，不但增强土壤肥力，而且可以打破犁底层，达到深、细、透、平、实、足(水)的标准，即耕作层要深(旱地20~25cm,稻茬地15~20cm)耕后耙细(碎)、耙透、整平、踏实，达到上松下实、蓄水保墒。

做畦开沟

垒筑田埂，建立麦田灌、排水相配套的设施，挖好“三沟”(墒沟、腰沟、地头沟)，开春后及时疏通“三沟”，使沟渠相通，以满足灌、排水的要求。

平衡施肥

根据土壤综合肥力状况制定施肥方案，以有机肥为主，有机肥、无机肥结合施用，改善土壤中的有机质含量，从而达到均衡施肥的目的。在耕地的同时要施足基肥，施有机肥30~45 t/公顷、纯n 公顷,p₂o₅ kg/公顷k₂o kg/公顷，为减少冬雪春雨造成的化肥流失损耗，避免小麦中后期脱肥早衰，将50%左右的氮素化肥后移到拔节至孕穗期间分2次追施，从而使小麦籽粒中赖氨酸、蛋白质含量提高。

适期适量播种

种子处理

播种前要进行药剂拌种或直接选用包衣种子。

适期播种

为培育壮苗，形成根系发达、茎蘖数较多的小麦生产群体，充分利用热量资源，要适期播种，从而为小麦高产奠定基础。一般小麦在田间持水量为70%~80%时最有利于出苗。因此，当播期、土壤墒情发生冲突时，一定要做到适墒播种，可晚播3~5天，从而使小麦全苗。一般在日均温、冬前=0℃积温分别为16~17, 650℃时播种最佳，在越冬期能够形成6叶1心壮苗。

播种量

根据小麦品种特性、播种期确定小麦的播种量，一般半冬性、弱冬性品种分别在10月上中旬、9月底播种，播种量90~105 kg/公顷；弱春性、春性品种分别在10月中下旬、10月下旬至11月上旬进行播种比较适宜，播量120~150 kg/公顷，随着播期推迟适当增加播量。500 kg/公顷以上的高产田块，基本苗可控制在180万~225万株/公顷，9月底10月初播种可降到150万~180万株/公顷。对于分蘖成穗低的大穗型品种，适宜基本苗195万~270万株/公顷。

科学田间管理

科学施肥与除草

为防止发生缺苗断垄现象，保证小麦安全越冬，要及时进行灌水，使小麦形成壮根。为使杂草防治效果较好，可在1月中旬至2月下旬进行化学除草。2月中旬至2月底，3月中下旬分别追施化肥75~120、120~150 kg/公顷，促进小麦返青拔节，提高小麦的分蘖率。3月初要浇返青水，肥力中等、群体偏少与肥力高、群体适宜或偏大的麦田分别在拔节期稍前或拔节初期、拔节后期进行追肥浇水。

化学调控防倒伏

小麦倒伏分为根倒伏和茎倒伏2种，一般主要是茎倒伏，主要是由于前期氮肥施用量较大，造成小麦群体过大，田间郁闭，

通风透光不好，小麦徒长旺长，基部节间过长，后期出现大风天气小麦易发生倒伏。因此，在小麦生产中，应根据土壤的肥力状况进行科学施肥浇水。

抽穗及灌浆成熟期

小麦抽穗扬花期(4月中、下旬)，为防治小麦蚜虫、吸浆虫、粘虫、锈病、白粉病和赤毒病等，延长小麦生长期，提高产量，可喷施杀虫剂，连续使用1~2次。同时，灌水1~2次，第1次灌水在初穗扬花期进行，以保花增粒促灌浆，达到粒大、粒重、防止根系早衰的目的；第2次灌麦黄水，以补充水分，并为复播第2茬作物做前期准备。

适时收获

一般在6月上中旬小麦基本成熟，整个麦田2/3的麦穗发黄时收割，小麦蜡熟末期是最佳收获期。但小麦不可过于成熟，以免籽粒脱落而减少收成。小麦要分品种进行单收、单晒、单储，以免品种混杂，降低小麦的商品性和经济价值。

直播间工作计划篇三

1. 通过主播，直接引流消费者，推广店铺。

（主播可以在线查找，也可以是店主自己。）

2. 重点推荐店铺口碑较好的几款产品，渲染店铺品牌，产品的优势点。

3. 直播中，要求主播穿插讲述产品的特殊卖点、高性价比、高质量、优良的售后服务等。

二、直播方式

1. 直播形式：专场直播
2. 直播场次：视商家需求安排
3. 直播时间：商家安排

三、直播实施方案

1. 预热

(1) 做好直播预热工作，直播标题和图片要处理好。

开场秀可以借助热点或才艺，快速吸引人观看。

如果是专业主播也可以由主播自行决定，如何引流。

(2) 主播要对直播商品特别是对于材质、款式等信息要熟悉，能熟练口播。

(3) 设计好互动环节，游戏互动，点赞发红包（送产品）等，等人气上涨。

2. 直播

(1) 按产品链接介绍产品特性，全方位展示产品的外观、详细介绍产品的特点。

核心是让更多的uv进店咨询，商家客服必须跟得上。

(3) 介绍产品的保养、清洁的知识；

(4) 和粉丝的积极互动，解答疑问，同时提醒福利。

注意全程口播和福利，根据时长合理设置。

3. 收尾

(1) 时间允许的情况下，将最热播的产品再推一次。

此时观看人数已经很高了，这个时候需要主播做最后的产品推广和导流。

(2) 持续互动，压轴大奖。

(3) 持续吸粉，点赞，达到一定数量，进行才艺表演。

四、人员分工

1. 成熟主播：自带团队，只需在直播前进行充分有效沟通即可。

2. 店主自播：

团队成员1：准备道具，布置场地及现场客服

团队成员2：梳理产品特点，准备口播要点及现场客服

直播间工作计划篇四

1月27日晚9时32分许，随着一架航班号为kn2961的飞机平稳降落在惠州机场，98名来自黔西南的返岗务工人员顺利抵惠，这是2023年惠州首趟务工人员返岗复工包机。机场外，大亚湾区人社局组织安排车辆已准备就绪迎接黔西南州来大亚湾务工人员，返岗人员顺利上车，将他们送往大亚湾区比亚迪、科达利、嘉瑞等重点用工企业，实现从“家门口”到“厂门口”的无缝对接。

来自黔西南的返岗务工人员顺利抵惠。

连日来，区人社局全面落实就业优先政策，提前研判谋划，开展南粤春暖、春风行动等系列活动。针对春节后，务工人员返岗高峰到来的情况，该局瞄准企业集中用工需求，为企业及外来务工人员提供便利化服务，快速开展节后各项就业服务活动，确保实现人岗快速对接，拉开了春季招聘序幕。

1月28日至31日，为做好企业春节后用工保障工作，在市人社局的统筹下，区人社局派员与惠州市各县（区）就业工作相关负责人以及各县区有突出用工需求的企业代表，赴云南省开展劳务对接工作。期间，工作组前往曲靖市会泽县，参加云南省外出务工人员欢送会暨现场招聘会，宣传惠州优质企业，开展现场招聘活动，并到昆明南站欢送惠州市云南籍务工人员乘专列返岗，为他们护航暖心的务工之旅。

与此同时，区人社局持续发挥就业服务专员作用，春节期间“不打烊”。春节假期，该局积极对区内规上企业实施专项用工服务，17家重点用工企业就业服务专员通过线上联系、下沉企业等方式持续跟进企业复工情况，及时了解企业复工复产“难点”“堵点”，针对性制定“一企一策”，进一步加强重点企业用工监测，确保重点用工企业复工有序、运行稳定。

据了解，为进一步做好人岗对接、返岗复工、在大亚湾务工人员的管理和服务工作，区人社局制定了《大亚湾区2023年各类专场招聘会暨赴外地引进适用性人才工作计划》，多措并举帮助企业解决招工难问题。日前，通过举办线上直播带岗招聘，成功帮助晴隆籍人员到湾就业13人，并于1月31日通过“点对点”的包机服务接送到大亚湾区相关企业上班。接下来，该局还计划全年举办线上线下各类招聘会34场，其中春节后开展招聘及劳务对接活动5场以上。

直播间工作计划篇五

我们作为班主任是学校的“代表”，是班级的“核心”，是全班学习的组织者、领导者和教育者，是学生健康成长的引路人。你明白怎么写关于班主任准备工作计划吗？下面是小编为大家收集有关于新任班主任准备工作计划，希望你喜欢。

一、指导思想

班主任工作幼儿园工作管理的一部分，为了切实地搞好班级工作，本学期我继续以《幼儿园教育指导纲要》的基本精神为指导，结合本园具体的工作要求与指示，本着以幼儿为本，服务家长的目标开展班级管理工作，促进全班幼儿身心全面和谐地发展。

二、班级情况分析

本班共有幼儿30人。其中小年龄幼儿占全班幼儿的60%。由于幼儿年龄小、体质弱，易患病，故上学期本班幼儿的出勤率较低。因本班大部分家长从事个私工作，家庭环境较复杂，对孩子的家庭教育相对不够重视。其中有一小部分的幼儿由爷爷奶奶、外公外婆直接抚养。所以造成这些幼儿语言表达能力弱，自理能力差，个性自私、娇宠。

但是通过上学年的幼儿园托班生活，大多数幼儿都喜欢上幼儿园，并逐步能够适应幼儿园的生活，初步建立了在园的一日生活和学习常规，会独立进餐，生活自理能力有了一定的提高，喜爱参加户外体育运动和各种区域活动，许多内向的幼儿性格变的活泼开朗起来，喜欢与同伴交往，并在交往中愿意用普通话进行交谈。

三、班级工作管理目标

- 1、加强幼儿常规训练管理，形成良好的一日生活常规、养成

良好的卫生习惯，一日活动各个环节中的安全管理，增强幼儿的自我保护意识，力保班级无事故发生。

2、着重培养孩子语言交往的兴趣和能力，引发幼儿探索的兴趣，注重幼儿的探索过程和获得的经验，锻炼解决问题的能力，培养幼儿对艺术活动的兴趣和大胆表现、创造的品质。

3、督促教师与家长之间的沟通与交流，密切与家长的联系，及时将幼儿在园活动内容及发展情况向家长反馈，与家长签订安全责任书，加强家长的安全防范意识，促进幼儿身心和谐、健康地发展。

4、明确班内教师之间的具体分工与职责，促进教师认真完成自己份内的工作，负责好各自的教育教学工作并负责好幼儿日常生活起居，提高保教质量。

四、教师工作管理目标

明确班内教师之间的具体分工与职责，促进教师认真完成自己份内的工作，负责好各自的教育教学工作并负责好幼儿日常生活起居，提高保教质量，注重与教师之间的沟通，了解班内教师家庭生活及身体状况，遇困难能及时给予帮助。

五、卫生保健工作

小班的卫生保健工作非常重要，我们将严格按园里的要求认真实施各项卫生保健工作。给幼儿提供一个清洁舒适的活动环境，在工作中加强对幼儿的生活照顾，将幼儿的身心健康放在首位。

1、秋季即将来临，我们要继续做好各项消毒、防范工作，杜绝传染疾病的发生。

2、教师要细心观察孩子，发现身体不适要及时与家长取得联系

系。

3、定期检查孩子的指甲，防止病从口入。

4、坚持每天的户外活动，并为汗湿衣服的幼儿更换衣服。

与此同时，给幼儿创设一个宽松、愉悦的环境，建立良好的师生关系，促进幼儿的身心健康。

六、具体组织与实施

1、做好园部与教师之间的传媒工作，及时了解幼儿园近期与远期的工作动态，及时传达工作精神，为班级、为园部的发展着手做好充分的准备。同时，也要将班级的现状及发现的问题实事求是地向园部做好汇报工作，努力做到班级跟牢园部，扎扎实实地完成各项任务。

2、协调好班内教师与教师之间的关系，齐心协力搞好班内的各项事务。遇日常工作中碰到的困难，大家共同商议，合力解决。开好一月一次的班务会议，认真做好记录。根据《幼儿园工作规程》和幼儿园培养目标，结合本班幼儿特点，共同制订班务计划、学期教学计划，并组织实施，步步到位，并根据工作的完成情况实事求是地做好班级期末总结工作。

首先，在幼儿园安全工作计划中永远是安全第一。班级保教人员在思想上必须树立“安全第一”的意识，做到工作到位，时刻注意孩子活动情况，不离开幼儿，并采取一系列措施，做好安全防范工作。

1. 积极配合保健老师和后勤工作，认真做好晨间接待和检查工作，了解幼儿当天情绪和身体状况，杜绝幼儿穿拖鞋、带危险物品入园。加强向家长宣传晨检的重要性，鼓励幼儿愉快接受晨检。

2. 每天认真检查幼儿出勤情况，做好出勤登记，对缺席(请假)的幼儿及时了解原因。
3. 做好户外体育活动前的准备工作，检查活动场地、器械的安全，提醒幼儿检查穿着，消除安全隐患，让幼儿轻松参与活动。
4. 盥洗时，保育员应保证盥洗室的干爽，排除积水，防止幼儿滑倒。教师注意维持盥洗室的良好秩序，防止幼儿碰撞及玩水。
5. 教师应加强课间巡视，加强对幼儿进行安全教育，使幼儿形成较强的自我防护意识。首先，让幼儿做到课间不追赶、不爬高、不作危险动作、不玩危险物品，不乱吃东西，不将异物塞入耳、鼻、口内。

其次，教育团结友爱，不打人，互相帮助，遇到不安全的情况及时向老师汇报。
6. 午休时，组织幼儿安静入寝，提醒幼儿不蒙头、不俯卧、不吮吸手指头、不带玩具进寝室等。教师加强巡视，发现异常情况及时报告。
7. 严格执行接送制度。提醒家长凭接送卡接幼儿，接送卡丢失的应做好事先与班级老师联系好，并及时补办接送卡，谨防幼儿走失。
8. 对班级的设施设备做到经常检查，对幼儿的玩具、用具定期进行消毒，并登记。
9. 利用家园联系册，家园栏，家长接送孩子的时间，向家长宣传对幼儿进行安全教育的重要性，使家长也能重视对幼儿进行安全教育。对于一些好动，行为散漫的幼儿，更要加强家园之间的联系。

以上，只是针对做好班级本学期安全工作计划的想法，在具体实施中，老师和阿姨共同协调配合，才能做到防范于未然。让孩子在一个舒适安全、快乐的环境中学习、成长。

一、幼儿教学工作

每天早上都会让幼儿进行课文朗读，进行情景对话，培养孩子阅读的习惯，在平时都购买一些适合幼儿读的书籍，帮助幼儿从小建立阅读的意识。根据幼儿不同的兴趣，去开展不同的教学活动，比如有幼儿喜欢绘画，就开展绘画活动，让幼儿组成一个团体进行绘画学习，联系美术老师对他们进行绘画辅导，对数学兴趣和语文兴趣的就开展相对的教学活动，让幼儿在园里充分的去发展个人的兴趣。每日的教学都会有计划的进行，开展更多丰富有趣的教学活动，让幼儿在园里得到好的教学。

二、幼儿卫生保健工作

幼儿进入幼儿园，就要保证他们的卫生和健康，平时我会监督幼儿勤洗手，在玩游戏后和饭前都要洗手，避免他们用手去碰触嘴巴和脸，让细菌进入身体危害健康。日常中，我会跟保育老师配合工作，把大班的教室进行消毒清理，把幼儿玩的玩具也进行消毒，给幼儿一个健康的环境去学习和生活。尤其是幼儿喝水的杯子，我会给他们的杯子进行高温消毒，让幼儿喝水得到健康的保证。本学期，教育幼儿注意自己的卫生，不要随便在地上打滚，避免病从口入。

三、幼儿安全工作

幼儿的安全很重要，保证了他们的安全，才能更好的成长。因此在园里我会把所有能够伤害幼儿的物品全部进行更换，比如尖状物的东西全部都用布包起来，或者换圆头的。教育幼儿不要打架，玩耍时注意安全。放学老师会亲自送回家，全程维护幼儿安全，让幼儿安全的回家。同时也告知家长注

意幼儿在外的一个安全，防止幼儿玩水、爬树等危险动作。

本学期大班的班务工作，我一定会做好，让幼儿过一个完整的大班生活。细心的去呵护他们，帮助孩子们健康长大。让幼儿在园里有更好的保障，不辜负家长对幼儿园和对我的嘱托。努力与各位老师配合工作，把班务管理好，让幼儿在园里学习舒适，生活美好。我相信自己可以做到的，与大班幼儿一起迎接更好的明天。

一、情况简析：

我园现有一线教师30名，队伍较年轻，教师教研科研的积极性较高，彼此能团结协作、互帮互助，逐步形成了科研促教研、促保教质量提高的良好氛围，并通过自荐和他评，涌现了区学科带头人1名、区骨干教师1名，镇骨干3名，园骨干3名，成为幼儿园教育改革发展的的重要资源。

二、指导思想：

继续深入贯彻《纲要》精神，加强学习和研究，不断更新教育理念，转变教育行为，提升教师专业素质。开展扎实灵活的教科研活动和师培活动，提高教师教育教学反思能力，改进教育实践，提高幼儿园教育质量，从而促进幼儿全面和谐发展。

三、工作目标：

- 1、强化师资培训，实施分层培养，继续提高教师专业素养。
- 2、依托各教研组，开展教学研讨，培养教师反思能力。
- 3、深化教育科研，挖掘幼儿园特色，完善园本课程内容。
- 4、利用多方资源，拓展教育途径，促进幼儿和谐发展。

四、工作重点：

- 1、注重幼儿健康情感培养课题和陶艺教育课题研究工作的过程管理，宏扬民族文化，继续做大做强幼儿园的教学特色，促进幼儿全面和谐发展。
- 2、加强教科研工作力度，做好课题的实践和研究工作。同时加强园本课程建设力度，在课程安排的合理性、实效性方面作有效的探索。
- 3、以牵手、拜师结对等为载体，加强园际联系和互动，在园内对教师进行分层培养，同时加强全园教师的教育教学基本功的培训与提高，不断提高专业水平。
- 4、以课题研究为突破口，初步形成幼儿园的办园特色，逐步建立园本课程。

五、具体措施：

(一)加强指导和管理，提高教研活动质量和效率

- 1、完善教研制度，使园本研修有时间上的保证。

骨干研究组活动，两周一次(业务园长负责)

小教研组活动，两周一次(年级组长负责)

大教研组活动，每月一次(业务园长负责)

- 2、实施分层教研活动指导，促进全园开展课改工作。

骨干研究组：由8名骨干教师组成，主要研究如何结合课题和主题开展有效的学习活动和教育反思。主要目的：教育理念、行为、理论落实的先行一步，为教师提供具体实在的一些教育策略和方法。

小教研组：各年级组教师参与，主要探究如何合理使用新教材(2018年乡镇党风廉政建设工作计划)，设计集体活动方案和区角活动内容。主要目的：不断提高教学水平，满足不同幼儿需求，促进幼儿整体和谐发展。

大教研组：全体教师参加，围绕幼儿园特色，开展新健康教育研究和主题背景下的陶艺教育研究。主要目的：提高教师基本技能素养，以整和的理念形成新的教学模式，为完善园本课程积累素材和资料。

3、落实骨干教师责任制，完善骨干教师考核机制，通过优秀教研组的评比，激发教师学会研究、学会思考、学会理论和实践的结合。

(二)加强培训，全面提高教师素质

1、利用单周一、二的进室学习，加强师德教育，专业理论学习，转变教育观念。

2、结合幼儿园教师职业技能的有关要求，加强全园教师的教育教学基本功的培训与提高，鼓励教师自学自练，并相应举行一些教学基本功竞赛，提高相应的能力。平时班与班之间进行互相听课评课活动。期初，教师制定专题研究题目，期间认真观察与探索，期末写一篇有质量的专题总结，并进行交流。并尽可能地提供机会让教师多外出观摩、听课、听讲座、借班上课等，丰富经验，提高教育教学能力。

3、增强教研活动的实效性，教研活动要紧紧围绕问题的产生——如何解决问题——反思教研活动过程等，在内容上要形成专题化、系列化；在形式上要推动全员参与和全员轮流主讲制。每两周进行一次，每次有一个主题，展开讨论。本学期，将进行优秀教研组的评比。

4、在学习、吸收和实践新《纲要》思想时，时常对自己的备

课、上课、听课等教育行为进行反思，反思自己的一些习以为常的做法中所包含的不合理因素，及时改进教育教学方法，一切从为了孩子的角度出发。

5、有计划地开展青年教师的业务指导和培养，对三年以内的新教师实施跟踪听课，做好教学常规工作的指导，对五年以上的青年教师将分层次地进行培养。

6、重常规教学管理，经常深入班级，了解幼儿发展和表现，看、听老师的活动组组织和指导，及时给予教师建议，帮助教师专业成长。

(三)开展课题研究，做好科研工作

结合园课题研究的开展，加大学习力度，组织教师对当前幼教改革的热点问题进行学习研究，同时还将结合学习活动的深入实施，进行读书心得、教育随笔交流活动，为科研工作的深入开展奠定理论基础。

本学期，我园将根据园的实际情况，做好新健康教育课题的研究，着力做好课题实施阶段的工作。组织教师外出参观学习，确保课题运行的规范性和科学性。各位教师围绕本园科研课题确立教研的重点，以教研活动为基础，切实抓好课题研究，及时调整研究方案和计划，不断总结经验，要做到“四多”，也就是多看：看杂志、看活动——获取信息、分析成败得失；多说：说课评课、说想法、谈体会——交流信息心得；多写：写学习心得、摘抄文章、写观察记录——积累素材、总结经验；多思：思成败、思做法——提高科研水平。

全园教师继续要认真自觉学习教育科研理论，积极开展教科科研工作，继续做好对班级幼儿个案的研究，做好对幼儿的个案跟踪研究工作，教师要明确具体的研究对象、目标，并实施有目的的跟踪观察和记录，使研究工作更有成效。

(四) 树立全心全意为家长服务的意识，切切实实做好家长工作。

新《纲要》明确指出：“家庭是幼儿园的合作伙伴，应本着尊重、平等、合作的原则，争取家长的理解、支持与主动参与。”在工作中教师应以平等的态度唤醒家长的主人翁意识，激发家长主动参与、积极合作的热情，为幼儿园献计献策，使幼儿园与家庭融为一体。

1、开学初，各班精心设计家长园地版面，做到美观新颖，题材多样。根据本班幼儿的实际情况，及时填写“家园联系手册”。本学期继续举办好家长学校，召开家长座谈会；向家长开放半日活动，展示幼儿在园活动情况；设立“家长信箱”，积极采纳家长的好建议；以电话联系、家访、网络等多种形式与家长进行沟通；各班出刊好家长园地，增强家长对自己孩子情况的掌握及对园里工作的了解。

2、继续结合主题活动的组织开展和课题的实践研究为幼儿创设一个适宜的环境，让幼儿在关怀、接纳、关爱和支持的良好环境中学习和生活；继续发动家长为幼儿自制足够数量的体育玩具，开展丰富多彩的体育活动，鼓励幼儿积极参与，培养幼儿参加体育活动的兴趣；密切注意观察幼儿在活动中的安全，在幼儿一日活动中注意培养幼儿活泼开朗的性格。

我们愿在上级领导的指导和帮助下，团结全体教职员工，齐心协力，以提高教育教学质量为中心，以加强师资队伍建设为重点，以深化幼儿园内部体制改革为动力，以全面推行新课改教育理念为契机，为清幼的明天不断的努力。

六、每月工作安排：

九月份：

1、各班进行主题墙面的环境布置更新，创设良好的教学环境。

2、教师制定班级工作计划、课题研究阶段计划、专题计划，开展课题实践活动。

3、随堂听课。

4、召开幼儿园教科研会议、拜师结对会议。

十月份：

1、主题环境创设、区域材料投放评比活动。

2、各课题承担者围绕阶段计划扎实开展课题研究活动。

3、随堂听课。

4、教学案例反思。

8、师徒结对老师相互听课评课。

十一月份：

1、教学常规抽查。

2、教师基本功比赛。

3、家长开放日活动。

4、骨干教师专题讲座。

5、与牵手园互动研讨。

十二月份：

1、优秀教研组评比活动。

2、家长园地和信息平台建设评比。

一月份：

1、幼儿全面发展水平评估。

2、骨干教师展示汇报活动。

3、完成幼儿园各类总结。

4、整理各课题研究资料和各类教学资料。

新的学期又开始了，在本学期的教研活动中，我将结合新课程音乐教育论，改变传统的音乐教育模式，统合幼儿音乐，舞蹈等多元艺术。带领孩子进入音乐听，说，唱，跳，演的欢乐世界，提供孩子一个多元，快乐，精致的艺术体验。

一、 教学目标：

1 音乐游戏。

(1)了解音乐结构、音乐内容。

(2)按规则、节拍进行音乐游戏。

(3)主动参与游戏。

2、 歌词、舞蹈创编。

1)能大胆地对歌词进行改编。

(2)在理解歌词后，能大胆地根据歌词创编舞蹈。

利用每次学习新歌的机会，让幼儿创编舞蹈动作，根据幼儿创编的动作串连为舞蹈，从而激发幼儿创编动作的愿望。

二、 时间安排

三月： 学习玩音乐游戏。

四月： 能遵守音乐游戏规则进行音乐游戏。

五月： 能遵守音乐游戏规则进行游戏， 并了解音乐的内容。

六月： 能大胆地为歌词进行改编、 创编舞蹈动作。

七月： 对歌词改编、 创编舞蹈动作后， 能大胆在同伴面前进行表演。

三、 成果预计

幼儿能够积极地、 遵守游戏规则参加音乐游戏， 并能理解音乐的内容及结构。 能大胆地对歌词进行改编、 创编， 利用已学的舞蹈动作创编舞蹈， 并大胆地在同伴面前表演以及主动与人合作表演。

新的一个学期在紧张而又有序的氛围中开始了。 本学期我们将继续认真学习并深入贯彻《纲要》精神， 加强《3—6岁儿童学习与发展指南》的自学， 不断更新教育观念， 转变教育行为。 为幼儿供给安全、 健康、 丰富的生活和活动环境， 满足幼儿多方面发展的需要， 尊重幼儿身心发展的特点和规律， 关注个别差异， 坚持保教并重， 使幼儿身心健康成长。

一、 班况分析

经过小班一年的学习， 幼儿在学习和生活上都有必须的提高。 大部分幼儿已经养成良好的行为习惯， 对人有礼貌， 与人交往的本事。 但我们也看到存在的一些问题， 幼儿在动手操作本事还较弱， 幼儿的行为常规还需加强。 本学期我们将在培养幼儿喜欢上幼儿园的情感基础之上， 认真规范幼儿的一日

常规，强化规则意识，努力做好班级保教工作。

二、保育工作

1、搞好班级卫生，每一天做好清洁、消毒、通风工作；预防传染病的发生；严格执行幼儿的一日活动作息制度，合理地安排好幼儿的一日生活；做到室内外环境整洁，为幼儿创设一个舒适、健康的生活学习环境。同时注意培养幼儿良好的生活卫生习惯，不把脏东西放入嘴里，以防止病由口入。加强幼儿自理本事的培养，学习做一些力所能及的事情。细心呵护幼儿成长。在日常生活中精心关爱幼儿，异常是年龄小本事稍弱的孩子。

2、优化班级教育环境，定期及时地为各个活动区供给充足的、幼儿感兴趣的半成品或非成品的材料，以激发幼儿的探索欲望，提高幼儿的动手本事。根据主题活动的需要，定期更换主题及活动区材料，在教室外设立美术作品栏，保证每个幼儿都有展示作品及欣赏作品的机会，培养幼儿的自我表现本事。

3、重视幼儿身体素质的锻炼，保证每一天幼儿都能到达运动量；注重幼儿的个体差异。为幼儿供给各种类型的运动器械，根据周计划活动的安排，每周都有侧重点地带领幼儿进行体能锻炼，并给予幼儿在户外自由活动，探索和交流的机会。

4、开展形式多样，资料丰富的幼儿活动，丰富幼儿的学习生活，促进幼儿多方面的发展。

5、班内个别各方面本事相对较弱一点的幼儿，及时客观地作好幼儿活动过程记录和评价工作，采取有效措施，帮忙幼儿提高本事。

6、加强幼儿的安全教育，使幼儿认识有伤害性的物品、行为和危险的地方，构成初步的安全意识。

二、教育教学工作

尊重幼儿在学习活动中的主体地位，根据中班幼儿的兴趣和发展目标结合我们新的建构式课程资料增加五大领域的教学资料，制定好每月、每周、每日教学计划，有计划有目的地组织实施，开展丰富多彩的教育教学活动，合理利用、整合各方资源。充分发挥幼儿的主动性。进行赏识教育，留心每个幼儿身上的闪光点，对他们进行适当的表扬，对于那些较内向、安静的幼儿多为他们创造表现的机会，对他们的提高更应及时表扬，增强他们的自信心和荣誉感。

三、安全工作

四、家长工作

做好家长工作，提高家园共育的效果。

- 1、让家长及时了解幼儿在园情景。
- 2、利用接送幼儿的环节，及时与家长沟通。
- 3、经过电话等多种形式和家长坚持密切联系，交流幼儿生活学习情景
- 4、定期开好家长会，提倡优质服务。尽量让家长感到满意、放心，以取得家长对班级工作的支持与配合。

总之，我班两位教师将继续努力、团结一致、同心协力把班级工作做好，争取取得更好成绩！

直播间工作计划篇六

深入实施粮食稳面增产增效行动，制定下发xx县粮食产销政策文件，指导省级粮食绿色高产创建早稻示范方、新品种展

示示范方和早稻种植产量和高产示范方创建，完成我县粮食生产功能区修编工作，继续做好6个粮食生产功能区基础设施建设，强化耕地保护和提升，建立3个500亩以上连片核心示范方，推广冬绿肥种植4000亩以上。积极推进现代农业发展，整合“五个一”，创建“五个一”公共品牌并积极宣传推介，其中茶产业力争年度新增茶园面积4000亩，完成总面积5万亩的目标。确保一个省级创建达到既定标准，以创建省级农产品质量安全放心县为主线，牵头落实各级责任，展开全程监管。加强宣传和“三品一标”农产品申请，切实消除各类农产品安全风险隐患。着力抓好农村改革工作，大力发展新型农村经营主体，牵头做好农村综合改革十大项目，重点打好农村土地确权攻坚战，加快土地流转，激活农村土地要素保障，推动乡村振兴，计划全年流转面积达3万亩。做好购机补贴工作，出台20xx-20xx年xx县农机购置补贴实施意见并加强监督检查。

突出乡村振兴行动工作重点。以项目建设带动乡村振兴产业兴旺，继续加大招商引资力度，引导社会工商资本参与建设21个招引项目，完成农业招商引资年度任务；持续推进美丽乡村示范县创建，侧重西部重点打造2个示范乡镇，示范引领加快打造2条乡村振兴示范带，突显主题打造25个美丽乡村精品村，精心打造新的3个“月亮工程”村；加快推进163个市级农村生活垃圾分类处理试点村建设，确保20xx年实现全覆盖；兼顾雾乡田园综合体建设和培育省市级星级农家乐。持续开展农村环境整治。严格执行xx县20xx年农村环境整治考核细则，通过考核有效促进各乡镇完善长效管理机制，扎实开展农村环境整治，不断改善我县农村环境整体面貌。

抓好产业发展，拓宽增收门路。以“扶贫重点村”为突破点，充分发挥当地自然区域和特色农产品优势，大力扶持低收入农户发展特色产业；同时继续支持扶贫重点帮扶村发展村集体光伏产业、村小型公益、基础设施等项目，积极抓好6个省级以上的扶贫产业项目建设来不断壮大扶贫重点村集体经济实

力。结合农房集聚，大力推进异地搬迁工作。依托中心城市、中心镇、中心村，结合农房集聚、安居圆梦工作，加快异地搬迁工作进度，确保年内完成搬迁2267人的任务数。抓好结对帮扶工作。在调查摸底基础上，制定科学详实计划，以项目扶持为切入点，变增加输血总量为增强造血功能，精心组织，确保结对帮扶工作有序进行。抓好金融扶贫，强化金融支农政策扶持。出台扶贫小额信贷风险补偿金管理办法，推进扶贫小额信贷“爱心卡”发放工作；做好扶贫小额贷款工作，为低收入农户发展特色种养业、来料加工业和休闲旅游业提供小额信贷；抓好扶贫资金互助会工作，带动农户创业增收。

直播间工作计划篇七

销售应认真敬业，真诚为顾客服务，团结同事，努力学习销售工作技巧。每一个销售都应该懂得如何写一篇销售工作计划，它对销售的工作有许多积极影响。你是否在找正准备撰写“新建销售公司准备工作计划”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

1、财经整顿贯彻一个实字

按照国家局《五条纪律》要求，针对x年年财经秩序专项整顿自查出来的薄弱环节，如扎账时间不规范、原始凭证不合法、资产管理不科学、财务收支不合规、核算不实、手续不全等问题，积极进行整改和自查自纠，进一步深化会计基础，完善财务管理体制。明年的重点要放在区局和基层网点，要规范会计核算、原始记录、财产清查的操作、传递、交接手续，落实资金、商品、资产的管理责任，强化内部控制，使管钱管账管物严格分工，相互核对，相互监督，防止经营活动中的失误差错，保障各财务环节安全运转，全面推动财务管理规范运作，通过专项整顿建立起规范、守法、诚信的财经秩序，确保在明年二至五月的省局复查和五月以后的国家局重点检查中全面过关。

2、财务集中实现一个流字

全省集中财务、资金中心、电子商务三位一体的信

息管理系统应用软件已由省局项目组完成，明年一季度将正式运行。该系统将统一会计科目与科目级次，统一固定资产折旧年限、方法，统一存货分类与单据格式，实现省局对分、县公司会计业务的跨单位审核、联查，直接进行预算表单的审批，为适应省局新管理方法的要求，我们将对目前的核算流程进行重组，资金每日上划，费用按预算按月核拔，与省局、网点上下联网，会计报账一天一报，财务、资金数据及时上传，让资金流、商品流、信息流实现数据共享，建立集中财务、分级控制、全面预算、责任会计的财务管理体系。

3、资金管理突出一个零字

一是零资金运营，零运营资金并非真的零资金，而是用尽可能少的流动资金推动企业的生产经营运作。明年由于省局要搞全省资金中心，企业资金帐户开在省行，货款按合同合同执行划帐，留在企业周转的钱将非常少，我们将尽量利用各种应付款、应交款、预收款、未交税金、未交利润等负债资金进行负债经营，实现零资金成本。

二是零库存管理，对各单位实行库存定额，超定额的单位将按超出比例扣减其经营得分，反之则增加得分，让库存定额与工资挂钩，促进各单位勤进快销，加速资金周转。

4、费用开支坚持一个降字

坚持费用管理算、控、降三字诀，算是全面预算，将费用按预算分解到各单位、各科室，按销量制定单箱卷烟的费用定额标准，销多少烟给多少费用。控是严格预算管理，超过预算的一律从个人月奖中扣回，实行定额包干、责任到人、超支自付、节约奖励的管理办法。

降是按上年实际费用，每年下浮一定比例确定费用总额，进一步完善财务公开制度，逐项剖析费用成因，将费用与同期、与定额、与先进单位对比，通过分工明确，层层把关，促使各单位挖潜节支、堵塞漏洞。

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

x部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要□20x年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额□20x年要实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在

我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑到对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升x部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术

手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势。加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养x部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

新年的工作当中我打算把重点放在抓典型上，建立我自己心目中的“会员”店。通过客勤而不是公司的费用将一部分有一定经营实力且影响面较大的零点网罗起来，通过感情联络，巩固市场，这样在新品推广以及二批商库存有压力时我都能有我自己的“卸货”的地方。

在近期的销售工作中，重点肯定是新春定货会的开展了。新春定货会一直都是我们公司一年的重中之重。本次新春定货会我管辖内有两个批发部：康百汇以及鑫络。其中康百汇年任务100w本次定货会任务按年任务/10x17的任务标准来计算即任务为351w元。鑫络年任务50w定货会任务17.55w元。

虽然本次定货会任务比较有挑战，但是据公司透漏本次活动的力度价位上都是近年来的。而我们也已经着手准备近半个月了在公司创造出有利条件的配合下相信我们能够面对并战胜本次挑战。为了定货会的成功我认为我们应该做到以下几点。

首先是前期的铺垫问题。在新春即将到来之际囤积货物以备过年是年货的采购销售是每个店家都会做的事情。能够成功压货是一件好事，但是我们还需要注意的是不要过量。我们要保证零点在初十定货会的时候除开151大快线之外其他货物基本空仓的局面。在一个需要补货的时候有，又刚刚经历过一个年前备年货的疯狂采购的销售刺激。这时有了我们这么一个底价位可以囤货的时机从客户的心理上来说都不会拒绝我们都能够给我们产生一笔销量。

然后就是我们日常的积累了。首先我们对终端店家要拥有一份稳定的客勤。让底下终端能够认同我们。然后在定货会时机能够请人去到现场。因为只要他人到了现场在我们现场的气氛营造下或多或少都会开点货的。而就算当天有事的终端不能过去我们也可以先收取他们的资金开货避免我们的销量流失。而且甚至可以把大部分的零点货款都收上来，以避免

到会场时候的拥挤场面以及一些不必要的麻烦。并且对每个客户能够定款的数字作出一个客观的分析来以便自己的大局上的把握。而且切记每家店家都通知到位。

然后就是到初十那一天我们一定要尽早连同二批商一起将终端零点请到定货会现场去。然后由二批的人负责接待好。以保证会场上有序的进行着。

再来到了定货会之后我们照惯例还将会有1-2天时间来把一些“漏网之鱼”继续捕捞进网的机会。到了这个时候我们要做的就是将其全部捕捞上网。将销量任务尽量做到完美。

然后其中我们还是要业务员之间互相配合。一起统一好区域中特别是二批的放价问题。制定出一个合适的双赢的价位并且维持好这个游戏规则。让这次定货会所有的二批都有利润可言，而不是让大家再次感觉娃哈哈的定货会就是一个放量放价的大会。二批忙完了一算发现并没有赚到几个钱来。而且我们目前的二批大多都是我们新开的。由于上一次答谢会的不甚理想。导致了大多二批对定货会的兴致不高。所以我们一定要在这一次让其赚到钱。而且在零点压好货让他们感觉到那些压到货了的零点终端都彻底的成为了他网络的一部分。以调动其积极性。

为了本次定货会的成功公司以及我们都做了长时间的准备。所以在挑战的到来时我们有信心来面对它，也有实力将其变成我们即将拥有的机遇。

直播间工作计划篇八

在原有的基础上修定各部门工作手册，规范工作流程，按工作制度严格执行，加大制度的执行力度，让管理工作有据可依。并规范管理，健全各式档案，将以规范表格记录为工作重点，做到全面、详实有据可查。

以绩效考核指标为标准，实行目标管理责任制，明确各级工作职责，责任到人，通过检查、考核，真正做到奖勤罚懒，提高员工的工作热情，促进工作有效完成。

根据公司培训方针，制定培训计划，提高服务意识、业务水平。有针对性的开展岗位素质教育，促进员工爱岗敬业，服务意识等综合素质的提高。对员工从服务意识、礼仪礼貌、业务知识、应对能力、沟通能力、自律性等方面反复加强培训，并在实际工作中检查落实，提高管理服务水平和服务质量，提高员工队伍的综合素质，为公司发展储备人力资源。

从制度规范入手，责任到人，并规范监督执行，结合绩效考核加强队伍建设，加大对小区住户安防知识的宣传力度，打开联防共治的局面。

以制度规范日常工作管理，完善小区楼宇、消防、公共设施设备的维保，让住户满意，大力开展家政清洁、花园养护、水电维修等有偿服务，在给业主提供优质服务。

根据年度工作计划，近阶段的工作重点是：

- 1、根据营运中心下发的《设备/设施规范管理制度》、《电梯安全管理程序》、《工作计划管理制度》等制度规范，严格执行，逐项整改完善，按实施日期落实到位。
- 2、根据《绩效考核制度》中日常工作考核标准组织各部门员工培训学习，明确岗位工作要求。
- 3、拟定车辆临停收费可行性方案。
- 4、配合运营中心^v^温馨社区生活剪影^v^等社区文化活动的开展，组织相关部门做好准备工作。
- 5、按部门计划完成当月培训工作。

20xx年御苑区将以务实的工作态度，以公司的整体工作方针为方向，保质保量完成各项工作任务及考核指标，在服务质量提升年中创出佳绩。