

最新确保年度目标完成 年度工作计划(模板8篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。我们该怎么拟定计划呢?下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文,我们一起来看看吧。

确保年度目标完成 年度工作计划篇一

- 1, 以开发客户为主, 调研客户信息为辅, 两者结合, 共同开拓钢管市常
- 2, 对老客户和固定客户, 要经常保持联系, 勤拜访, 多和客户沟通, 稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。
- 3, 在拥有老客户的同时, 对开发新客户, 找出潜在的客户。
- 4, 加强业务和专业知识的学习, 在和客户交流时, 多听少说, 准确掌握客户对产品的需求和要求, 提出合理化建议方案。
- 5, 多了解客户信息, 对于重点客户建立档案, 对于潜在客户要多跟进。
- 6, 掌握客户类型, 采用不同的销售模式, 完善自己和创新意志相结合, 分层总结。

四、对自己工作要求如下

- 1, 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。
- 2, 见客户之前要多了解客户的状态和需求, 再做好准备工作。

3, 对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4, 客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5, 要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6, 要和同事多沟通，业务多交流，

多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7, 到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8, 十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

在以后的销售工作中采用：“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

确保年度目标完成 年度工作计划篇二

1、组织和制度建设及权限确定。

按照人力资源部门和行政部门的总体要求，从本司的实际情况出发，将部门员工的岗位职责和职责描述提交到上级部门，协助人力资源和行政部门建立物控部门的绩效考核指标，从而从制度上保障物控部门各项管理目标的实现。在制度的建立过程中将明确各阶层人员的工作权限与工作内容，制定职务说明书，避免人浮于事，尤其要建立各种表单的核准流程

及作业程序和方法，防止权力滥用。

2、公司核心价值的宣传和部门内有效的沟通。

部门员工对公司核心价值的认知和认同将能更有效的激发员工的工作热情，能引导员工自觉工作和对工作绩效的自我检查，对员工总体的素质提升将会起重要的促进作用。对部门员工的宣传，沟通和教育将会是下年度物控部门的一个重点进行的工作，将会利用公司的各类资源对员工进行职业素养和职业技能等各项内容的培训，将会邀请人力资源的领导对公司各项愿景，行业发展状况和本司在行业的地位及员工个人职业前景和职业规划进行讲解。

3、编制文件。

部门制度决不能由领导口头表达，更不能朝令夕改，部门制度对部门的每一个员工都具有同等约束效力，涉及跨部门事项的由公司协调统一签署执行。在下一年度中，将从企业的角度出发，以企业宗旨为中心，完善或编制各项管理制度，在涉及跨部门时，将充分考虑制度的衔接，提交公司上级部门，以保证制度的有效性与可操作性。

4、重视与参与。

力争将公司和部门的各项规章制度的执行力度形成下属效仿的榜样，让员工的心目中认定制度高于一切，一旦有违反行为，将接受处罚，形成良好的企业制度氛围。

在公司总体部署下以制度为保障，制定各项具体的可操作性的作业目标。

1、仓库数据的校准和仓库物料数据动态过程有效控制。

将严格收发料的程序控制和物料在库管理的各项规定，强化

帐物卡的一致性要求，积极引进和规范科学的管理手法，比如fifo和仓库看板作业；重要物料的周抽查制度，系统账务和物料卡与实物的周校对制度；强调盘点作业是仓库作业的重要组成部分，也是kpi考核体系的指标之一。

2、物控系统的建立。

以物料的需求预测作为物料申购的主要数据来源，以经验预测数据为辅；

监控生产计划及物料需求计划的执行情况；

生产物料的统筹、安排及生产成本控制、用料控制、异常情况追踪，改善；

安全存量的制定与审核，保证做到不断料、不停线、不呆料、不囤料；

货期异常反应、处理及综合协调；

协助各车间生产负荷统计及生产能力平衡调度；

健全和完善部门管理框架，做到可预防，可调控；

加强员工管理、稳定员工队伍继续坚持“以人为本”的管理理念。员工是企业最大的财富。

3、系统推动及完善

为推动erp系统的应用与规范，将协助技术工程部门重新统一审核现有的物料编码，将所有的构成产品实体的物料纳入核算体系。

1、部门规范

说明本部门的工作职责，工作特点，内外联系，组织结构，工作方式等内容。

2、人员规范

说明mc的人员设置，人员要求，个人工作职责，个人工作范围等内容，对mc人员工作定性。

3、产品规范

说明公司的产品特点，技术特点，产品级别，产品方向等内容，明确mc服务生产的是那些产品，现有产品都处于什么阶段。

4、文档规范

公司内外沟通的纽带主要以各种形式的文档为主，对于mc来说，文档要报告、分发到各级主管部门、关联部门。文档主要包括文档模板，文档编号规范，文档存取规范，文档撰写规范，文档级别规范等。

5、流程规范

说明mc在产品整个生产过程中担任什么角色，这个角色的职责权限等。

6、考评规范

说明mc在公司内是如何被考核的，个人在部门内是如何被考核的，考核的标准是什么，如何考核，如何晋升和降级等内容。

20××年将是一个继往开来的一年，我们将在公司领导的带领下，发扬团结奋进、自强不息、吃苦耐劳、精益求精的精

神，同心同力，再创公司的辉煌！

我校是一个汉哈合校，在日常的教育教学工作，双语对老师们来说显得尤为重要，简单的一句哈语会使得学生觉得的很亲切，少数民族教师学汉语会增加同事之间的交流，从而加强教师们在教育教学上的互相学习，同时也为更好地开展教育教学工作奠定了一定的基础。因此为了提高教师们的双语水平，特制订尼勒克县第二小学双语学习计划。

- 1、在双语教师中选三名汉语较好的教师，专门负责全校师生的双语学习，为双语学习提供相关材料。
- 2、每周一例会组织教师集体学习，由选出的三位教师向大家教授一句日常用语。
- 3、开辟校园广播双语专栏，通过校园广播，全校师生每周学四个日常用语
- 4、民汉教师结对子学习。各年级组的双语教师和汉语教师自愿结成对子，双语教师教汉语教师哈语，汉语教师教授双语教师汉语，形成共同提高的好局面。
- 5、积极倡导学生进行双语学习，从而加强学生的民族团结教育。
- 6、教师自己利用课余时间自主复习或向双语教师请教。

确保年度目标完成 年度工作计划篇三

本学期后勤处将在学校校长室的统一领导下，坚持勤俭办校的原则，紧紧围绕学校工作计划开展各项工作，牢固树立“培养学生德艺双馨，全面发展”的办学宗旨，坚持“守法则，讲原则，重感情，讲人性；明事理，顾大局，办实事，勇争先”的工作作风，努力打造“书香高桥，孩子乐园”，

保证学校教育教学工作有序、高效进行，不断提高服务意识、提高服务质量和服务水平。

在校长的领导下，进一步巩固和发展近年来后勤服务规范化、后勤工作科学化、校产管理制度化取得的管理成果，进一步健全和完善后勤工作方面各项规章制度。积极探索后勤服务、后勤管理工作的新路子，不断总结，逐渐完善和提高，努力做好各项工作。

开学收费严格执行上级文件。收费前要核实收费项目是否符合国家政策要求，不能收的坚决不收；进行收费公示；对收费人员进行必要的培训和要求：票据书写认真，项目清楚，大小写规范，金额准确，收多少写多少，严禁打白条或不开票；当日收费当日上缴国库入账，及时扎账，严禁挪用、借用所收钱款。

学校经费虽然由高桥镇教育教学办公室统一管理，但是后勤要非常详细地了解学校的经费情况，每一笔收支要清楚明白，经费变化要及时向校长汇报，以便于校长及时掌握，统筹安排，合理使用。

学校所有的收费要及时进库入账，严禁截留挪用。学校每一笔经费的使用都要经校长同意，不能乱用，更不能私用。每月按高桥镇教育教学办公室的要求报账，手续完备。

每月向全体教师公布账目，向学校工会组织通报，接受全体教师的监督。

完善购物、保管、使用等财产管理制度，做到制度健全，职责明确，账物相符，账账相符，保管责任到人。

学校各部门需要物品要填写审批表，经校长同意或行政会议研究决定后安排人员购买，大宗物品的采购必须要两个以上的人员参与，采购完成后及时交保管人验收。

推行对各班级、各部门、各专用教室公物教学期初登记，期末点交的管理形式，明确责任，责任到人。

搞好新增固定资产的登记工作，严格执行固定资产报损制度和损坏赔偿制度。

学校教师、班级、部门、科室领用物品要认真登记，需归还的物品要按时归还。

加强免费教科书的发放工作，在国家提供的免费教科书上盖上“本书由国家免费提供”的印章，对学生的课本、作业本要做到生生上课有教材，作业有本子。对循环使用的教科书要编号登记造册发放，教育学生爱护书籍，提高回收率和使用率。

加强对实验（科学、数学）器材、体育器材、音乐器材、美术器材、图书等的保管、领用登记的指导和监督，使之在教育教学中有效地利用。

本学期，为了提高教学质量，解决教师午餐，决定开设“小饭桌”。为此必须对教师食堂进行改造，计划投资伍万元，增加煮饭的设施设备。目前，改造工程正在加紧进行。

配合好少先队大队部，全力以赴，积极争取各班主任老师的大力支持，利用升旗仪式、班队会、黑板报、宣传窗加强安全教育：教育学生遵守交通规则、不玩火、不玩危险游戏，增强自我保护意识。

防火、防盗、防暴安全工作警钟长鸣。定期对学校线路进行检查、维修，清理易燃物品，检查灭火器的压力是否正常。继续和高桥派出所、村联防紧密联系，更加有效的保证学校的教育教学秩序不受干扰。

抓好日常安全保卫工作，消除一切安全隐患。进一步加强

门卫值班的管理力度，严格执行来客登记、教师外出登记制度。

坚持学校行政领导值周制度和节假日值班制度，发现问题及时妥善地解决。

1) 搞好校园环境的规划治理，绿化美化校园。

本学期我们将在原基础上，切实加大校园各班保洁区的管理力度，加强督查，加强班级卫生保洁劳动周活动的组织和指导，细化各部位保洁的任务和人员分配，确保教学区域全天候整洁，同时通过各种形式向师生员工进行爱护公物，保护环境的宣传教育，在师生中造成爱护公物，爱护校园一草一木的舆论氛围，积极开展美化校园，亮丽校园的活动，把创建文明校园活动和良好的卫生、生活习惯的养成结合起来。重视校园花草管理，适时抓好除草、施肥、治虫、修剪各环节的工作，确保环境净化、美化、绿化。

2) 搞好学校卫生防疫工作，定期对厕所、阴暗潮湿地方及相关设施设备进行杀虫或消毒，减少疾病的流行传播。定期开展除“四害”工作。

3) 解决学生的饮水问题，开学后召开家长会，动员学生缴费喝安全的桶装水。

4) 加强教师食堂安全卫生的督查，做好食堂的管理工作。食堂要提高伙食质量，工作人员上岗前必须健康体检，杜绝一切过期、变质的食品。

5) 搞好一年级新生的免疫接种证的复查、第二次登记、上报工作，认真对该项工作进行总结。

7、及时完成上级交办的其他工作。

确保年度目标完成 年度工作计划篇四

以学校和教导处工作要点为指导，以《数学课程标准》为依据，深化教学改革，以促使学生全面、持续、和谐的发展为出发点。课堂中以学生的发展为本，提升质量为主旨，培养学生的创新意识和实践能力为重点，充分体现新课程、新标准、新教法，以提高教学量为目标，加强教学管理，规范教学行为，加强教学质量的调研与监控，积极推进素质教育，努力提高全体学生的数学素质。

1、规范教学常规管理，优化教研组活动，提高现代教育技术技能。

2、加强师资队伍建设，认真学习领会高效课堂，积极开展教材研究工作，充分发挥骨干教师的示范作用，加强与兄弟学校教学的交流与协作，提高青年教师的业务素质 and 教研能力。

3、在学生中开展形式多样的学习活动，激发学生学习数学的兴趣，增强数学在生活中的体验，促进学生个性和谐发展。

2、继续坚持超周备课。导学案要规范化，教学内容，教学目标明确，教学重、难点突出，三维目标要清晰。结合本班实际和教师个人特点设计切实可行，易教易学的导学案。

3、作好课堂教学指导，强化质量意识。课堂教学是落实课改的主渠道，是教学质量的重要保证。本学期将严把课堂教学质量观，把提高课堂教学质量作为我校教师的重点工作。

4、严把作业质量关，切实减轻学生课业负担。对于作业的设计布置、批改，力求做到“四精四必”，即“精选、精练、精批、精讲”严格控制作业量及作业时间，减轻学生过重的课业负担，调动学习积极性。作业批改要及时、认真、细致、规范，不允许错批、漏批、学生代批的现象发生。对学困生的作业要尽量做到面批面改，及时辅导，以增强学习信心，

提高学习成绩。

5、开展听课、评课的研讨活动，教师每学期听课不少于15节。

1、认真学习新标准，严格执行新标准的指导思想。落实新标准在教学中的运用，加强新老教师的合作，提高我校教师的专业成长。

2、开展课堂教学的研究，转换教师角色，树立以学生为本的思想，尊重学生，建立平等民主的师生关系，营造积极、健康、和谐、宽松的教学氛围，倡导学生动手实践、自主探索与合作交流的学习方式，扩大学生信息交流面，增强学生的创新意识。

1、备课：本学期继续推行导学案。教师共同探讨“和乐”高效课堂的教学模式。

2、上课：教师要做好课前准备工作，在教学中要注重现代化手段的运用，课中要明确目标，讲透知识点，训练要扎实有效，同时要注意师生活动时间的分配，要及时检测教学效果。

3、作业的布置、批改。

作业设计既要在量上有所控制，更要注意质的精当。批改要正确、及时，字迹要端正，符号要规范，并有批改记录。

4、辅导：继续做好提优补差工作。各班教师要有组织地搞好学习有困难的个别学生的辅导工作，做到措施得力，成果显著。

1、各教师制定教学计划、教学进度表，撰写教学教研计划并完善各项制度

2、学生暑假作业检查并小结

3、教学常规检查，规范备课和作业批改。

4、组织教师开始读书学习活动

5、学习新课标。

1、作业批改检查。

2、教学常规检查。

3、学习新课标。

4、开展互学互研、互帮互助活动。

1、期中考试及质量分析

2、校级公开课

3、教学常规检查，学习新课标。

4、数学竞赛。（口算、解决问题）

1、教学进度、备课、作业检查。

2、月考质量分析，学习新课标。

3、写学习新课标的心得体会、论文。

4、有效复习研讨。

1、常规检查。

2、组织优秀教学案例评比活动。

确保年度目标完成 年度工作计划篇五

从整体上看，我班学生不多，但是大部分来自农村和郊区，还有一部分单亲家庭和二胎的家庭，没有较好的学习习惯。太活跃，组织纪律性差，个性非常突出。个别学生自理习惯较差，自我控制力不强。

结合本班学生实际，确立以下德育目标：

1、知道自己是中国人，增强民族自豪感。能够热爱祖国，遵纪守法，能严格要求自己，为自己是一名少先队员而感到骄傲。

2、尊敬师长，关心同学。学会宽容、友善地对待别人。对人热情、有礼貌，说话文明，会用礼貌用语。不打架、不骂人。

3、初步讲卫生、爱劳动的好习惯。能够自己擦桌子，认真完成内外分担区值日生的工作。

4、认真听讲、努力学习、养成良好的学习习惯，对学习具有浓厚的兴趣。

5、教育学生懂得服从集体纪律，严格要求自己，遵守集体秩序。

6、教育学生具有健康的心理，学会尊重、团结协作，有集体意识。

1、在原有基础上进一步完善班级博客，密切家校之间的沟通，有效地促进班级文化特色的形成，进一步提高学生养成教育的实效性。

2、继续开展主题德育活动。配合少先大队、安全处等部门，充分利用升旗仪式、红领巾广播站、雏鹰电视台、班队会、

德育教育专题时间以及各种节日、纪念日，开展丰富多彩的爱国主义教育、感恩教育、诚信教育、中华传统美德教育、环保教育、法制教育、科技教育、国防教育等。

3、坚持开展“雏鹰争星”活动，与班级的“文化建设”相照应，在墙报中设擂台并定期更新，激励学生严格要求自己，在生活和学习中锻炼自己、展示自我。

4、积极参与学校各项活动，争取在各项活动中取得名次，多得红旗班。

以上是本学期的德育工作计划，在班级的实际工作中，我将根据本班实际情况不断加以完善。

确保年度目标完成 年度工作计划篇六

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年合同额三十亿的总体经营管理目标。

1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接

进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作。

6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量（以个为单位）、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合

信息员的背景资料进行细致地分析，然后确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。

（详见市场开发助理管理制度）

7. 加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

1、为进一步打响“杭萧钢构”品牌，扩大杭萧钢构的市场占有率，然后20xx年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大杭萧钢构的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，然后补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从

而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，然后以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，然后更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

1、严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，然后严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，然后开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成20xx年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、配合营销副总经理搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

确保年度目标完成 年度工作计划篇七

本学期，我校教学教研工作继续以市、镇教育部门的重要思想为指导，立足我校教育发展的实际，以新课程改革为中心，以解决新课程中的热点和难点问题为突破口，以课堂教学研究为重点，以校本培训为基本途径，优化课程结构、教学过程和教师队伍，全面推进素质教育，强化教学常规管理，使学生以创新精神、实践能力为核心的综合素质得到全面提高，个性特长得到一定发展，良好人格得到一定的塑造。引领教师加强理论学，更新教育观念，提升教师实施新课程的能力，进一步探索考试评价制度改革，加大教育质量监控力度，全面提高教育质量，促进我校教育事业持续、和谐、健康发展。

1、加强师资队伍建设，以校本培训为核心，提高教师的教育教学能力和科研素质，促进教师专业化发展。

3、以提高教育教学质量为目标，加强教学常规管理，加大常规管理检查的力度。

4、健全完善教育教学奖惩制度，健全奖励机制、完善评价体系。

5、认真开展校本培训、校本教研，真正把教育科研与提高课堂教学效率结合起来，与解决教学实际问题结合起来。

6、开展丰富多彩的学活动，重视学生学兴趣培养，注重学生学惯的养成教育，提高教师的专业水平，全面提高教学质量。面向全体，优化整合，全面推进素质教育，促进我校特色的发展。

(一)加强师资培训，提高自身素质。

1、根据上级要求及本校实际，继续采取各种措施加大对教师的培养、培训力度。本学期将在上学期的基础上创造条件，为提高教师的业务水平而努力。如：走出去，虚心学外地经验，积极参加校内外的专题讲座、教学交流、教学培训和观摩等。

2、抓好校本培训，建立以校为本的教研制度，不断深化教育科研改革，全面提高教师的教育教学能力和科研素质，促进教师专业化发展。

(1)做好教师计算机操作能力、课件制作的培训工作。

(2)做好教师普通话提高培训工作(每周国旗下讲话)。

(3)建立教师研究平台，给教师提供获取与交流教育理念和信息的空间。

(二)突出教育重心，强化常规管理。

我校在全面开设课程的基础上，坚持以常规教学为重点，以“以德育人、服务育人、管理育人、爱心育人、教书育人”的五育思想作为教育目标，以学生发展为根本，坚定不移地推进教学方式和学方式的转变，让学生的自主性、独立性、能动性和创造性得到真正的张扬和提升。

在常规管理上，我们坚持“两项制度”、“四个精心”。即不打无准备之战的备课制度和备、教、批、辅工作检查讲评制度；做到精心钻研大纲和教材，精心设计课堂教学结构和教学方法；精心设计板书；精心设计课后练。我们要向课堂40分钟要质量，提高教学效益。在课堂上我们还力求做到“四活”，体现“新”、“动”、“争”。即课堂上气氛要活，教学方法要活，学生思维活，练形式活。课堂上要有新内容、

新活动、新形式，要给学生创造动口、动脑、动手的机会，形成互动学的教学模式。

(三)加强学科组、备课组建设。

1、课堂教学改革的实效如何，说到底实际上就是落实到每一位教师身上，落实到每一天的教学工作之中，落实到每一堂课教学之中。今年，我们将把加强学科组、备课组建设，充分发挥科教研组长的职能、职权，强化教学基础管理作为提高教师群体素质，推动课堂教师整体优化的重要手段。

2、抓好课题研究，力争早出成果。

认真学新课程标准，搞好课程改革的实验工作，以课改为契机深入搞好教科研工作。加强新课程背景下的各科教学的研究和实验，是当前的一项重要工作。所以要做好综合实践、心理健康教育、品德与生活、科学、信息技术等学科的实验和研究。

本学期，学校将按要求对课题进行规范管理，强化课题的过程管理，由教导处牵头，带动课题组组长，组织课题承担者开展多层次、多渠道、全方位的研究，边实践，边研究，边总结，不断摸索出经验和规律的东西，上升到理论，使课题研究早出成果。

(一)促进家校沟通，举办教学开放活动。

抓好薄弱年级的教学工作，班主任通过家校通联系各班学生的实际，平时学情况，有计划召开家长会，做好家长工作，争取学生家长对学校工作的理解和支持，分析薄弱年级和学科情况，制定科学、合理的措施，力争使本学期薄弱年级成绩有明显提高。本学期，还将举行教学开放日，老师与家长、学生共同融入同一个课堂中，交流经验、情况等。

(二) 积极举行各学科活动，抓好第二课堂的开展。

(1) 英语科组利用课间操前进行全体学生每周两次的口语训练，平时还会进行基础知识、朗读、歌曲竞赛活动等。

(2) 语文科组利用中午时间进行读书看报活动，每位学生要求至少一本课外书、作文书等等，并进行读书笔记，平时还会进行基础知识、朗读、作文竞赛活动等。

(3) 数学科组坚持每天五分钟以上的口算、计算能力练，平时还会进行计算、应用题竞赛等等。

(4) 开设了作文、美术、科技、三棋、等兴趣班，体育科组还定下每个月底举行一次师生有益有趣的体育活动，丰富了老师和学生的课余生活。

确保年度目标完成 年度工作计划篇八

1、召开第五次会长会议x月4日在金溪山庄召开第五次会长会议，会议主要议题研究编印商会画册方案，如何把三年来商会所做的工作、开展活动、企业风采等内容做好。

2[x月7日杭州银行保?m支行和商会在四宜路勺海咖啡馆召开会员企业座谈会，杭州银行领导把今年借贷形势和借贷内容，企业的要求进行座谈。

3[x月22日苍南建设银行黄行长一行5人来杭州召开企业座谈会，并为企业办理龙卡结算通卡。

1[x月21日太太俱乐部的太太们为杭州青蓝小学、大成实验小学、杭州纵横通信服务集团有限公司送《弟子规》，受到了学校师生和职工的欢迎。

2[x月15日在九溪溪边山庄开展青年联谊活动(相亲活动)70人

参加。

3□x月5日由杭州中强轧辊有限公司主办余杭塘栖亲子摘枇杷活动。

x月14日在三台山花家山庄由太太俱乐部主办，聘请心灵导师姚瑶老师讲让爱苏醒系列：关系工作坊：参加人员120人。

2次组织参加20xx年海外华商杭州投资洽谈会和长沙岳麓区政府举办投资推介会。

第三季度工作计划；

- 2、成立青年联谊会。
- 3、做好编印画册的材料收集工作。
- 4、做好明年商会换届准备工作；
- 5、九月份回苍南办一件实事。
- 6、召开第6次会长会议。