

工作计划拆解下载软件(模板6篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

工作计划拆解下载软件篇一

高校社团文化是大学生社团在长期的活动中所创造的精神财富，文化 心理氛围的活动形式和物质形态，是大学生社团的物质财富与精神财富的总和。而高校社团不仅是一些有共同兴趣爱好，有共同目标与理想的群体，更是这一切的基础。

然而对于我校来说，社团类别很多，但科技学术类的社团却非常少，再加上对于师范性院校，科技学术氛围本身并不浓厚，科技社团文化发展非常不理想。科技部这一新成立的部门，面临这一巨大的使命，更是任重而道远。也就是说科技部今后的发展，不仅关于本部门生存，更展示着整个社团文化建设。

所以，科技部的工作是必要的，更是刻不容缓的。

而这一年度的工作计划目标与年初所做的部门发展计划目标一样，总目标，总任务仍就是：营造良好的高校科技学术氛围，更好的建设多位一体的高校社团文化。在本年度的基本目标，基本任务是：使科技部工作正常运行，成功举办预期科技类文化活动。带领一支科技类社团，在社团和打出自己的品牌。

与年初部门发展计划不同的是延长第一步“对内完善阶段”，并与第二步“对外改革阶段”结合在一起，在第一学期由步骤的实行。

1. 对内完善部分

对内部人员管理的完善，即在编与外界机动和协助人员完善工作基本运行正常，主要是对内部人员技能完善培训和科技精英团队的创建，但在工作中仍坚持完善。

1) 以主席团为主，对本部门工作人员进行干部培训及思想交流。

2) 开一次教育会议，除正常工作安排外，布置工作内容，整理科技部相关档案资料，商议上学期活动安排等，并做好以前活动总结。

3) 找一适当时间进行干部基本技能培训，如：工作计划写法、活动策划写法及通知等应用文写作培训。

4) 科技部干事基本技能培训。电脑基本操作管理□word文档□excel表格及各种应用表格制作培训。

5) 电脑photoshop操作培训及工作证制作、排版等。

6) 每周开部门会议，并邀请嘉宾，主要做工作思想教育、团队合作教育、大学生创新思维培养等培训会议。

通过以上各项培训，使部门干事尽快熟练本部门业务，以更好的完成本年度的基本目标和任务。

2. 对外发展部分

因本学期社团招新改革，社团制度改革，科技文化类社团更是所剩无几。所以对于年初计划改动，便对外改革为对外发展。另创建博弈棋社、科技发明社团、摄影工作室等，并联谊电子竞技协会、迈阔工作室等组织，开展相应的文化活动。

1) 开展首届“博弈杯”棋艺交流大赛第一赛季团体赛，并做好总结，为以后相关的活动提供参考。

2) 在期末考试前组织本部门成员进行一次外校参观学习，以提高干事工作热情。

1) 请校内外资深教师做一次科技类学术讲座，以增强学生对科技文化的热情。

2) 举办首届“博弈杯”棋艺交流大赛第二赛季个人赛比赛。

3) 联谊电子竞技协会创办全校“CS”反恐电子游戏竞技，以增强学生对电子文化的认识。

4) 举办“我眼中的美丽长师”摄影比赛及摄影展。

5) 举办公益广告设计大赛，以提高学生环保等意识。

以上为科技部20xx—20xx年度工作计划内容，通过这些活动来宣传科技文化，宣传科技部，以做到更好的发展，增进的科研学术氛围。

最后，希望科技部全体人员能齐心协力完成计划里的每一项，以更好地完成本年度的基本目标和任务，真正的发展科技，打出社联，打出科技部自己的品牌！

教务处是学校教育教学的指挥中心，是落实学校工作的执行部门。教务处工作的优劣将直接影响到学校教学质量的提高。因此，作为一支年轻的教务工作队伍，在本年度内强化学习、注重自身建设。根据我校的实际情况，本年度的各项工作除了完成常规的教育教学管理外，更是要突出我校在教学上“与时俱进”的教学理念。本学期注重巩固上学期出现的良好势头，抓住机遇，落实教育教学的常规工作，防止出现大幅度的波动情况。

现将本年度的教务工作计划如下：

立足我校发展的实际，以素质教育和现代化教学为目标，以课程改革为中心，以课堂教学为主阵地，树立“以学生发展为本”的教育思想，全面提高教学质量。

（一）搞好师资培训，提高教师队伍素质

1、抓好教师的业务学习

校本培训要做到自学与集体学习相结合，理论与实践联系起来。除了学习新课标外还组织学习远程教育资源的优秀课例，争创学习型教师和学习型学校。

2、继续抓好全员性的现代远程教育培训，组织微机管理员对教师进行理论与实践操作的集体培训，鼓励大胆使用现代教学手段进行课堂教学，使教学更直观化、有效化，从而加快信息技术与学科整合的步伐。

3、通过学校培训，努力培养骨干教师

鼓励和精心培养年轻教师参加各级各类的基本功、创新课竞赛及“教学能手”评选，通过培养，参赛，提高教师的教学水平，从而优化教师队伍素质。

（二）加强常规管理，提高教学质量

1、加强常规管理

（1）全面落实课程计划，要求严格按课表上课，按教学进度上课。提前进课堂，准时下课，不加重课业负担。每天按时认真全批全改作业，不体罚与变相体罚学生。另外还要加强晨读与晚自习的利用率。

（2）听课指导

对教师备课、上课情况采取与教研组长一同经常深入班级推门听课指导的方式及时了解，并及时评课指导，对存在的个别问题要跟踪指导。对普遍存在的共性问题要拿到议会日程来讲，加以强调，并加强管理。

（3）常规检查

开学初对教师的备、讲、批、辅等工作提出明确要求，并在今后的工作中加强检查指导，具体采取集中检查与抽查相结合。全面检查与单项检查相结合的方式，检查一次，总结一次，并将检查结果纳入教师工作考评之中。

2、提高教学质量

（1）周测。语、数、英三门学科实现“语言积累”“计算能力”“口语应用”周周清。“语言积累”以课内巩固与课外积累为主，达到随进度巩固的同时，丰富语言积累、运用的目的。教务处和教研组长负责测试，每周公布一次成绩。

（2）在全面实施素质教育的几天，为了让每个孩子能在我校受到良好的教育，得到不同的发展，着力做好尖子生、学困生以及特长生的辅导工作。每位辅导教师都要按课外活动安排表上好辅导课，并做好辅导计划、记录、总结。抓实尖子生（全班人数的30%）的辅导。为盟“希望杯”竞赛中取得优异成绩打基础。达到提高个体发展，促进整体素质，实现优劣兼顾，提高整体教学成绩的目标。使我校成为真正意义上的培养人才的摇篮。

（3）从本学期开始实行月考制度。教务处在每个月的月底，按实际进度出题，组织考试、批卷、登分做质量分析，严肃考风考纪。不断完善月考制度，提高月考的实际效率。使之真正起到调动教师的工作积极性，带动整年度的教学的作用。

（三）精心组织教研组的活动

1、开学初与教研组长一同推门听所用老师的课，并通过探讨、研究某一种学科中存在的较普通的、有待解决的问题，并针对其问题再研究教研组活动，使教研活动有内容，有目的性，有主题性。活动形式上，以研究课、示范课、汇报课等形式，实现教师课堂教学模式的创新的同时促进和提高教研活动的实效性。

2、教务处根据学生“作文难，难作文”的实际问题，组织开展四、五年级作文指导的教研活动。

（四）搞好校本教研工作

请旗、盟两级教研员听课、评课、指导、调研、梳理出课堂教学中存在的突出问题，并根据教学中存在的共性问题，确立教研组的校本教研课题。每个人有自己的课题，个人课题为教研组课题的子课题，并在教学过程中研究课题，做好阶段性的总结。总之校本教研从解决教师实际问题出发，从教师的需求出发，并在教学中得以解决。与此同时研究实施盟级课题，使校本教研与盟级课题成为我校教研的主流。

三月份：1、制定工作计划

2、推门听课、交流、指导

3、组织月考

四月份：

1、深入各教研组的教研活动，讨论指导

2、组织学习多媒体实用知识

3、确立教研组和个人的课题

五月份：

- 1、开展“四、五年级作文指导”为主题的教研活动
- 2、抽查教辅材料
- 3、期中考试

六月份：

- 1、积累展示课比赛
- 2、年级教学工作检查
- 3、组织月考

七月份：

- 1、期末考试
- 2、学期末总结评估

工作计划拆解下载软件篇二

新的一月到来，应该如何制定个人工作计划?下面是小编整理的几篇个人月工作计划模板范文，欢迎阅读参考。

五月份工作业绩不是很理想，带着压力走进了六月份，从月初起想象每一天都是月底的最后期限来冲刺，心里定下一个目标，没有退路的去完成，想放弃的时候再逼自己一把，实现的时候才发现原来失败的理由都是种种借口。

打不出意向客户

从前总是抱怨打不出意向客户，上班到下班，为了打电话而打电话，下班打卡的时候抱怨一句，没有意向客户，现在才

发现是没用心去打，目的性太强让我的表述过于直接，只会让客户和自己的距离越来越远，做不到沟通，更谈不上成单。

2. 逼单技巧不能灵活运用

客户总有各种理由推脱，而我总是一味的被客户牵着走，有时甚至为客户找理由，时间一长，客户没兴趣了，有可能的单子也黄了。

不能让客户记住

没有把自己成功的推销给客户，意向客户很少，竞争者很多，做不到跟踪，又没有自身优势，总容易把客户跟丢了。

4. 把握不好意向客户

花费很长时间投入很大精力跟踪的客户，到头来发现不是关键人导致最终把机会拱手让人已经发生了三五次，甚至跟踪到最后发现客户早已合作。

而对于某些客户没有足够的敏感度而错失良机也一再发生。

失败固然能总结教训，但一次签单也能让人从中总结出经验，希望已经到来的七月我能总结以往的经验教训灵活运用谈单技巧顺利完成目标任务。

二七月工作计划

1. 保证电话量每一个电话都用心去打，才会被客户记住，把握好每一个客户，既然客户把电话打回来，肯定是有意向，一定提醒自己不要忽视。

2. 不要把时间都放在挖掘下一个意向客户身上，及时回访很重要。

对于心里认定为ab类的客户一定要及时约见。

3. 把握好时间，趁热打铁，单子不签回来随时都会发生变化，客户不急灵活运用方法逼单。

4. 多和同事打打配合电话。

一、思想政治工作计划

始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，关心国家大事，坚持政治学习，记录政治笔记，提高觉悟和意识。

注重个人道德修养，为人师表，严于律己，关心学生的学习、生活，做学生的良师益友。

加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

二、教师个人业务工作计划

作为一名教师，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。

本学年我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览音乐网页，随时记下可借鉴的教学经验、优秀案例等材料，以备参考。

不断为自己充电，每天安排一定的时间扎实提高基本功，努力使自己成为能随时供给学生一杯水的自来水。

三、课堂教学工作计划

课堂是教师“传道、授业、解惑”的主阵地，是学生茁壮成长的快乐园。

为了使每堂课短短的40分钟井然有序、包容性大，信息量多、

形式活跃、贴近学生的年龄特点，发挥其最大的'效用。

我将注重在课前、课中、课后三个方面下功夫。

课前认真备课。

作到课前再备课，备教材、备学生，熟悉教学软件的操作过程，保证课前的准备工作及时、充分。

课中全神贯注。

处处体现音乐课特色，用旋律代替老师的指令，琴声就是他们出发的号角，让学生始终处于音乐的欢快氛围中。

并根据学生的年龄特点进行趣味化教学，让学生在一种轻松愉快的氛围中学习。

愉快的心情是产生学习兴趣的重要因素，所以我将从激发学生的学习兴趣入手，运用谜语导入新课、故事贯穿课堂始终、音乐游戏中解决枯燥的乐理教学、充分地调动学生的学习积极性，引导学生在老师的启发下进行一系列的学习活动，自觉的用脑、用耳、动口、动手去完成老师所设计的各个教学环节，兴趣成为了学生学习的动力。

课后及时反馈。

记下教学中的成功点和失败点，及其改进方法。

本学期我还尽量为学生创设良好的课堂气氛，注重培养学生养成井然有序的课堂常规；使他们在轻松愉快、欢乐活泼的状态下进行积极地学习。

四、文艺汇演

每年的文艺汇演是我工作的重中之重。

为什么说它重要呢?因为音乐学科这“小三门”，随着素质教育的提出、教育体制的改革越来越受到重视。

当然对于一线的教师，要求也越来越高。

今年学校安排了“六一文艺演出“和”元旦“鸿雁杯”歌舞大展台，为我、学生也为学校的艺术教育提供了展示的平台，这演出代表的是我们这个大家庭毕家疃小学的形象。

我想我只能为学校、为大家填采。

所以，我压力很大，但我将变压力为动力，工作中保持一种脚踏实地的作风，胜不娇、败不馁的健康心态，锐意进取、追求卓越的精神，我也坚信我的付出会有收获。

所以开学年初我就挑选“苗子”，带着他们走那台下十年功的苦练旅程。

多少汗水、多少付出，为的就是那短短的一瞬间。

工作计划拆解下载软件篇三

- 1、电话初次拜访客户75家。
- 2、电话有效客户10家。
- 3、实地拜访客户5家。
- 4、要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得

如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

二、工作中的问题和困难

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高。

但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

三、今后学习的方向及措施

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

(1)了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2)对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成□b类事情(相对重要的事情)及时完成□c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

工作计划拆解下载软件篇四

1、完善公司企业管理制度

目前公司管理方面的缺陷主要是缺乏一套完整可行的企业管理制度，2016年企管部要组织、协助公司级制度的起草、修订、执行，督查各部门完成部门规章的制订。做好公司规章制度的起草、组织审核、颁发工作，协调新旧体制之间的矛盾，协助部门做好制度的宣传、执行、督查工作。拟定部门规章制订的程序，指导督促部门做好业务流程、业务规范的制订、执行。于2016年6月前完成《企业管理手册》的制订。

2、企业文化建设

制定《员工手册》，将企业理念、企业精神、企业发展简史、企业宗旨、企业奋斗目标等内容增加进《员工手册》，并在第一季度内完成此项工作。

加强对优秀员工、好人好事的宣传力度，弘扬正气。对所有新进员工，在正式上岗前，不仅做好人事培训和工作培训，还要做好企业文化的培训。

3、企管部自身建设

企管工作作为未来企业发展的动力源，自身的正规化建设十分重要，因此，本站企管部在2016年将大力加强本部门的内部管理和规范。企管部2016年度自身建设目标为：完善部门组织职能；完成部门人员配备；提高部门工作质量要求；圆满完成本部门年度目标和公司交给的各项任务。

4、考核方面

4.1逐步完善产值产量、投入产出、收率、能源消耗、产品质量的考核，对车间的生产过程控制提出新要求，提倡节约，杜绝浪费。在这方面企管部要下到车间了解车间生产实际情况，进行实地调研，希望各车间能理解并能主动配合，做好一些基础数据的收集、记录。

4.2依据公司生产经营计划和工作目标，对各部门的工作目标、计划执行情况进行考核。对各部门日常工作及每次会议安排的工作执行情况进行考核。

4.3对所有考核内容制订书面的考核方案和考核细则。

最后，在2016年企管部努力做好自己的本职工作，要配合好、服务好生产，将重点抓管理、抓落实，使各项管理工作更上一层楼。相信公司今年一定能完成目标。

【2016年部门工作计划表三】

工作计划拆解下载软件篇五

我们班主任的业务素质、思想素质、道德素质、工作态度、生活作风等对学生的潜移默化的影响不可低估。关于小学班主任工作计划怎么写呢？你是否在找正准备撰写“小学班主任工作计划下载”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

一、指导思想：

从大处着眼，小处着手，“文化育人，和谐发展”，切实推进少年儿童社会主义核心价值观教育，努力提高学生的道德水准。

二、重点工作：

(一)、行规方面：

- 1、充分利用晨会、班会的时间强调《一日常规》、《小学生守则》和《小学生日常行为规范》，并在日常生活中让学生知道什么行为是对的，什么是不对的，使学生养成良好的学习和生活习惯。
- 2、发挥班干部的带头作用，要求各班干部严以律己，主动做到模范带头作用，督促班中的学生自觉遵守行为规范，力争上游。
- 3、培养学生讲卫生，重礼仪，守纪律、爱公物的良好行为习惯，把每一个习惯的养成落到实处，努力积累“道德资金”。
- 5、合理利用升旗仪式、重大节日，加强学生的德育教育。这

学期利用“学雷锋”、“妇女节”等重大活动举行一些有意义的主题班会，使学生懂得做人的道理，培养爱国主义情感。

6、加强家校联系，及时了解学生在家的生活和学习情况，做到及时发现问题，解决问题，与家长共同教育孩子，使他们全面发展。

(二)、家庭教育方面：

1、抓两头，促中间。扎扎实实做好家访工作，家访率达100%，上门家访率达20%。对一些特殊家庭学生做到重点家访，对重点指导的学习型家庭做到上门指导。

2、充分发挥优秀家长的示范、辐射作用，积极培养家长的先进典型。

(三)、推进温馨教室创建和校园文化建设：

1、结合少先队快乐中队建设，加强教室物质环境创建，力求凸显班级特色。

2、充分发挥升旗仪式、红领巾广播、黑板报、家校小报、小队报等宣传阵地的作用，营造和谐规范、积极进取的育人氛围。

3、利用我国的重要节日，民族传统节日，主要事件和重要人物的纪念日，开展专题教育活动。通过“学雷锋纪念日”“清明节”、“五一劳动节”、“端午节”、“六一儿童节”等活动，将中华民族的传统节日、纪念日文化作为重要载体，让学生感受亲情和友情，感受对民族文化的认同，对国家的认同，增强民族精神的凝聚力。

4、根据学生的年龄特点，发挥教师们的聪明才智，争创年级

组、班级特色文化，积极开展班级文化活动，并利用网络平台相互学习、相互交流。

一、学生概况

二年级(2)班共有27名学生，18名女生，9名男生。每个孩子都活泼可爱，有着很强的上进心和集体荣誉感。他们纯洁善良，好奇心强，求知欲强。但是由于年龄小，自制能力差，时常不能控制自己，上课时爱随便说话或者做小动作，男生在这方面明显不足。很多行为习惯有待进一步培养。学习方面已经有了一定的学习习惯，大部分学生能较自觉完成学习任务，个别学生缺乏主动性，书写有待于加强。

二、管理目标

- 1、重视对学生进行爱国主义教育、集体主义教育、文明行为习惯养成教育，有效提高学生的思想道德素质。
- 2、端正学习态度，明确学习目的。提高学习兴趣，使学生主动学习。鼓励学生大胆创新，勇于探索。
- 3、积极参加学校组织的各项活动，使学生在活动中受到教育。
- 4、形成团结向上的良好班风，健全班委会，明确分工，培养出自主自动的队干部，提高学生的管理能力。
- 5、让班级充满活力与创新，更好地塑造孩子们的心灵，让他们得到全面的发展。

(一)常规教育方面

- 1、充分利用班队会的时间强调日常规要求，并在日常学习的过程中让学生知道什么行为是对的，什么行为是不对的，使学生养成良好的学习和生活习惯。

2、利用升旗仪式，加强学生的德育教育。升旗结束后，对上周得流动红旗的情况进行总结。这学期利用教师节、国庆节、少先队建队日和元旦等重大活动日举行一些有意义的主题班会队会，使学生懂得做人的道理，培养其爱国主义情感。同时，让学生在各种活动和劳动中学会合作，学会生活。

3、充分发挥各项活动中的教育阵地的作用，增强学生的荣誉感，使学生心中有他人、有集体。比如：充分发挥教室内板报的教育作用，开辟一块语言语文学习园地，展示学生的学习收获；再设一块星光灿烂园地，包括劳动星、学习星、文明星、工作星，根据一周评价表扬。4、开学师生共同制定班规班纪，并制定相应的奖惩办法。从纪律、卫生、劳动及两操几方面制定。先由学生写出自己的违规现象及奖惩办法，再由班主任统一归纳完善，如有违规照章处罚。我们班的宗旨是：“说到做到”。

(二) 班级纪律方面

1、课堂纪律

2、课间纪律

课间是学生轻松休息的时间，良好的课间纪律将会给整个校园带来活跃而轻松的气氛。然而，丰富多彩的课间活动，就是解决课间纪律乱的法宝。我将开展“跳绳、做游戏、踢毽子”等活动，游戏项目要由同学们自己提出，有意义地进行。同时，随时提醒学生要注意的危险活动和场地，寓教于乐。课间违纪，由班长、中队长记录，楼内不大叫、不跑跳、不打闹。院内不打闹，扣星方法同上。

3、路队纪律

为了让学生养成良好的行为习惯，适应集体生活，将在班级开展“路队”评比活动，使学生不仅做到快、齐、静，而且

能够进行自主管理，排队慢走安静。每一个路队将分别设立一个小队长，每天定时向班主任汇报路队情况，记录在“文明行为”中，及时监督，及时管理。

(三) 卫生方面

讲究卫生很重要。俗话说，病从口入。讲卫生，既能使身体健康，又能养成良好的生活习惯，还能创设一个良好的学习环境。

1、个人卫生：每周一检查个人卫生，平时抽查，要求衣着整洁，桌屉干净，物品整齐，由卫生委员记录，表现情况记录在“卫生劳动”中。

2、班级卫生：每天下午分派值日生清扫，由劳动委员负责。设立卫生监督岗，由卫生委员负责，带领4个卫生员进行检查与监督。对于主动、及时打扫卫生的同学或小组，进行表扬加星，记录在“卫生劳动”中。同时利用花草美化环境，并进行爱护环境和花草的教育。

(四) 班干部的培养方面

班级管理光靠班主任一人来管管理是不够的，班干部是班级管理的小助手。这学期我将采取班干部竞争上岗制及班干部轮流工作制，使班级管理再上新台阶，让每个孩子的潜能都得到充分的挖掘，培养有个性的人，使孩子们学会学习，学会生活，学会合作和学会管理。每个班干部都做工作记录，每周五班会总结换岗。每两周进行班干部工作评价，由学生们根据班干部的工作情况进行表扬或提出不足，表扬的班干部被评为工作星，连续两次评比都不能胜任的同学要进行调整，换到合适的岗位上。期末与优秀班干部挂钩。及时召开班干部会议，针对他们在工作中出现的问题，教给他们工作方法，使他们明确自己的职责，指出他们的优缺点和今后努力工作的方向。同时，还要求他们注意班干部成员之间的合

作，齐心协力，拧成一股绳，尽力在同学之间树立他们的威信，创造机会，锻炼和培养他们的能力。

(五)家校结合，分类施教

本学期要做好分类施教工作：

1、每天轮流与6名同学谈话，2周轮一次，点出不足，提出希望，明确发展方向，让学生感受到关爱，对于学习和行为习惯落后的学生要不定期谈心，尤其抓住问题时。

2、对于学习后进生，每节课都要提问，作业中有错要单独进行辅导，与家长联系，共同帮助提高学习兴趣。

3、对行行为后进生，发现闪光点要大力表扬，树立信心，在老师和家长共同督促下改进。越是表现差的方面，越要让其引起重视，比如当班干部。

4、经常保持与否学生家长联系，使学校教育和家庭教育有机地结合起来。

(1)家校本联系。家校本上的学生评价表，可以基本清楚地反映孩子的在校表现。此外有进步或不足，要及时写在本子上相互沟通。

(2)电话联系。除了家长咨询外，要主动与家长联系，把孩子的情況及时反馈给家长。

(3)面谈。基本不采用此方式。如实在需要，先上报教导处，再与各科老师沟通好，让家长来有所获。

5、其他方面

班级管理中还应注重个体的发展，在各项活动中挖掘各种人才及学生的潜力，使班上的每个同学都能在某一方面得到进

一步的发展。因此，在班级继续开展各种活动。如：小作家、小书法家、小发明家、故事大王、朗诵家和读书大王等各种评比活动。在这些活动中，大力推出新人、新作，让每个孩子都敢于面对大家展示自我，充分锻炼自己，提高学生的自信心。还给孩子们一个金色的童年。我将会继续俯身和学生说话，用心去交流，用欣赏的眼光寻找孩子身上的每一处闪光点。我相信，只要关爱孩子，尊重孩子，宽容孩子，我们就能找到开启学生心灵的钥匙。上述措施只是我对班级本学期的初步打算，在今后的工作中，我将不断地加以改进。若有不足之处，敬请领导和老师批评、指正。

第一、常规教育方面

1、为了使学生们的日常生活水平不断提高，我会充分利用班队会及晨会的时间对学生进行思想教育以及行为教育，并在日常学习的过程中让学生知道什么行为是对的，什么是不对的，使学生养成良好的学习和生活习惯。我将在班级设立班干部监督岗，专门负责监督检查学生的日常行为，并利用班会课的时间对一周的行为进行总结，通过监督岗的汇报，对表现不够好的学生，及时进行点拨、指导，加强教育。

2、合理利用升旗仪式、重大节日，加强学生的德育教育。这学期举行一些有意义的主题班队会，使学生懂得做人的道理。同时，让学生在各种活动和劳动中学会合作，学会生活。

第二、班级纪律方面

1、首先制定班规班纪，并制定相应的奖惩办法。这样学生既感到有趣，又有动力，而且可以在不知不觉中遵守纪律。

2、课间纪律课间是学生轻松休息的时间，良好的课间纪律将会给整个校园带来活跃而轻松的气氛。然而，丰富多彩的课间活动，就是解决课间纪律乱的法宝。我将针对学生的特点在教室开展每天十分钟“看报纸、看书”的活动，使学生既

健体又受教育，并能通过看书增加学生的知识面和培养学生的阅读能力从而培养学生学习的兴趣。同时，随时提醒学生要注意的危险活动和场地，寓教于乐。

第三、卫生方面

教会学生讲究卫生很重要。俗话说，病从口入。收拾好卫生，既能使身体健康，又能养成良好的生活习惯，还能创设一个良好的学习环境。

1、个人卫生工作计划：要求衣着整洁，做好“三勤”，桌箱勤清，物品勤摆，两操勤做。

2、班级卫生工作计划：每天早、中、晚分派值日生清扫，设立卫生监督岗，进行检查与监督。对于主动、及时打扫卫生的同学或小组，进行奖励。

第四、班干部培养工作计划

班级管理光靠班主任一人来管理是不够的，而班干部却是班级管理的小助手。这学期我将主力培养几个能干的班干部协助老师管理本班事务，同时采取部分班干轮流制(比如组长)，逐渐培养每个孩子的管理能力，使学生能在这样的过程中潜能能得到挖掘，使孩子们学会学习，学会生活，学会合作和学会管理。

第五、其他综合方面

各项竞赛也是我这学期班主任工作计划的重点，我们努力做的最好，每天努力，对学生教育，班级的好坏，从各项竞赛中取得的成绩可以看出来，班级要有凝聚力，团结心，每位学生都要有为班级争光的责任感。

总之，班主任要认真、细心、耐心的做好本职工作，引领班

级学生努力做好自己的同时有所提高，希望今年的班级是既和谐又充满活力的集体。

工作计划拆解下载软件篇六

在这__年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，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。对于各部门来说，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20__年的总体经营管理目标，厂部特制订20__年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20__年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。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管理的工作。

五、加强市场调研

以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域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，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“__”品牌，扩大__的市场占有率，20__年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一

层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。