

2023年制定轮岗计划和方案(汇总8篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

制定轮岗计划和方案篇一

写工作计划的方法

- 1、工作计划就是对即将开展的工作的设想和安排，如提出任务、指标、完成时间和步骤方法等。
- 2、工作计划是提高工作效率的有效手段。
- 3、工作计划是我们走向积极式工作的起点。
- 4、工作计划能力是干部管理水平的体现。

工作计划两种形式

- 1、消极式的工作(救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理)
- 2、积极式的工作(防火式的工作：预见灾难和错误，提前计划，消除错误)

写好工作计划的要求

- 1、工作计划不是写出来的，而是做出来的。

2、计划的内容远比形式来的重要。

要拒绝华丽的词藻，欢迎实实在在的内容。

3、工作计划要求简明扼要、具体明确，用词造句必须准确，不能含糊。

4、简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。

制订好工作计划须经过的步骤

1、根据上级的指示精神和市场的现实情况，确定工作方针、工作任务、工作要求，再据此确定工作的具体办法和措施，确定工作具体步骤。

环环紧扣，付诸实现。

2、根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍、困难，确定预定克服的办法和措施，以免发生问题时，工作陷于被动。

3、根据工作任务的需要，组织并分配力量、资源，明确分工。

4、计划草案制定后，应交相关联的人员讨论。

5、在实践中进一步修订、补充和完善计划

xx年工作目标如下：

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采

取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

1: 每周要增加2个以上的新客户，还要有到xxx个潜在客户。

2: 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。

3: 见客户之前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。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。

在有些问题上你和客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。

给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 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。

8: 自信是非常重要的。

要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。

拥有健康乐观积极向上的. 工作态度才能更好的完成任务。

9: 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。

10：为了今年的销售任务每月我要努力完成达到xxxx万元的任务额，为公司创造 利润。

以上就是xx年的个人销售工作目标，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。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。

为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

制定轮岗计划和方案篇二

延边朝鲜族自治州具有浓郁的朝鲜族地域文化及民俗风情，但与朝鲜族相关的民俗食品产业、民俗服饰产业、民俗农产品深加工产业尚未形成产业规模，从事相关食品生产的规模以上企业不到几十家，产值不足几亿元。企业要发展，政府部门就要出台扶持和引导政策，积极推动以上几类特色民俗产品产业进行产业升级，形成产业规模，延边地域特色小类目工种的制定与实施，从业人员标准化、技术标准化，将为延边朝鲜族产品规模化发展、品牌化发展、打造地域品牌打下坚实基础。

（从全国线上销售数据来看，延边朝鲜族泡菜的销售数据排在沈阳、梅河口等地之后，除了销售自身的原因之外，更深层的原因在于消费者并不熟知延边朝鲜族泡菜与其他泡菜工艺上的本质区别，所以非常有必要通过制定延边地域特色小类目工种，来确认延边朝鲜族食品的“正宗”。）

- 1、一定具有延边朝鲜族的鲜明特色；
- 2、已经形成或即将形成产业化的工种，产业所带动的经济价值高；
- 3、有效促动社会就业；

根据第二条列出的三点原则，朝鲜族泡菜、朝鲜族传统服饰、纳豆生产等可率先作为尝试，制定小类目工种。

1、朝鲜族泡菜制作工：

泡菜种类繁多，选料广泛，既有天然的山野菜，又有常见的农家蔬菜。所用的原料随季节的'变化而变化，千百年来代代相传，形成了独具特色的朝鲜族泡菜文化，它更是广大朝鲜族群众日常三餐不可缺少的佐餐帮手。延边现有成规模的泡菜企业几十家（具体数据需要调研），成为延边当地经济的重要支撑，也代表着延边的饮食文化，但从全国线上销售数据来看，延边朝鲜族泡菜的销售数据排在沈阳、梅河口等地之后，除了销售自身的原因之外，更深层的原因在于消费者并不熟知延边朝鲜族泡菜与其他泡菜工艺上的本质区别，所以非常有必要通过制定延边地域特色小类目工种，来确认延边朝鲜族食品的“正宗”。

2、朝鲜族服饰制作工：

朝鲜族传统服饰素净、淡雅，色彩以白色为主，象征纯洁、善良、高尚、神圣，因而朝鲜族素有“白衣民族”之称。朝鲜族传统服饰最大的特点是斜襟，无纽扣，以长布带打结。男女服饰迥然不同，男人穿裤，女人穿裙。朝鲜族服饰由于采用平面裁剪法，穿在身上，直线显得简洁明快，曲线则显得优雅而富于变化，完美地体现了服饰的直线美和曲线美。

3、纳豆：

- 3、对小工种标准参与起草的企业，进行走访；
- 4、出台小工种职业设定标准草案，报相关部门进行汇审；
- 5、报请上级领导部门审核批准。

制定轮岗计划和方案篇三

- 1) 每天带着最饱满的工作热情和自信的态度上班去，并带着微笑去迎接一天中碰到的每一位顾客和每一件事务，并以积极高效的态度去处理好每一件事！
- 2) 每天早上带领员工和促销员仔细检查好商品价格标价签，并及时更换好变价标签和保证每物一价，方便顾客选购和避免客诉。
- 3) 安排好员工与促销员的每天工作任务，并执行任何事情都必须按轻重缓急这一原则进行处理并在下班前进行任务交接和对碰到当前困难进行商榷和沟通。
- 4) 每天查看和分析营业报表和昨天销售明细清单，并对某一季节性商品和敏感性商品进行一系列的调价让利活动，从而更好地吸引到新一批潜在性客流，并跟踪好每一档dm商品的订货和到货情况，发现问题及时向经理反应情况□dm生效当天安排好人员和时间的陈列效果和的商品陈列在每位顾客眼前，并及时清退过档dm商品数量和滞销冻结商品库存。
- 5) 每天带领员工和促销员查看卖场和仓库卫生工作，并合理安排卫生区域，轮流安排员工进行检查和跟进。
- 6) 每个星期固定有一天要分批对员工和促销员进行营运和服务知识的培训，并分享店内最新八卦信息开展大家在日常生活中有什么不顺畅的系列问题开展一些必要心理辅导工作从而激发起大家的工作热情和自信。

制定轮岗计划和方案篇四

- 1、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，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。
- 2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
- 3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
- 4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
- 5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
- 6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
- 7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。
- 8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
- 9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工

所需图纸(设备安装图及管线图)。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

制定轮岗计划和方案篇五

以学校德育教育的思路为指导，结合一年级学生个性特点，以人为本，面向全体学生，全面贯彻教育方针，全面实施素质教育。努力提高教育质量，培养德、智、体、美、劳全面发展，具有创新精神的一代新人。

二、基本情况

本班共有学生51人，其中男生23人，女生28人。学生热爱学校和班集体、团结上进、思想端正、遵守纪律、尊敬师长、热爱劳动，能按照《小学生守则》来规范自己的言行。大部分学生热爱学习，有良好的学习习惯，上课专心听讲，发言积极，但也有个别学生学习习惯不好，上课不能集中注意力听讲，需要进行个别辅导和特别的关注。同时，由于种.种的原因，部分学生身上仍存在着以自我为中心，纪律观念不强等现象。由于差生占的比例不少，所以班级的总体成绩还有待进一步提高。

三、工作目标

1、继续抓好学生的常规养成教育，培养良好的行为习惯。

- 2、培养和选拔新的班干部，营造健康向上的良好班风，增强集体凝聚力，争创文明班。
- 3、力争做好每位学生的思想工作，使他们提高认识，不断上进。
- 4、抓好班级的纪律，做好后进生的转化工作。
- 5、加强写字教学的，让学生养成良好的书写习惯。
- 6、加强对学生的安全教育，让学生增强安全意识，懂得自我保护。
- 7、抓好每位学生的心理健康教育，使其身心都能得到健康的发展。
- 8、注重发展学生的个性特长。
- 9、建立良好、平等的师生关系，提高学生的自我鼓励自我教育、自我管理的能力。
- 10、使学生爱科学、学科学，主动探索新知。

四、工作措施

德育：

- 1、抓好班风建设，优化班级的育人环境，营造积极向上、奋发有为的学习氛围。
- 2、培养班干部同学的责任心，号召他们积极帮助后进的同学。班主任本着“抓两头，带中间”的原则，不忽视中间学生，让他们同样受到老师的关心，有积极上进的动力，从而也成为优秀的学生。
- 3、班主任要“学高为师，身正是范”，时刻做学生的表率，身教重于言教。

智育：

- 1、开展“课前一分钟见闻谈”活动。

2、对成绩及表现好的同学要经常鼓励，既要肯定成绩，也要不断督促，使他们不断取得进步。

3、在学生中培养竞争意识，有“你追我赶”的比学风格。

4、开展写好字，读好书，做好文的活动，举办故事会，诗歌朗诵会等活动。 5、鼓励学生努力学习，发展个性教育。

体育：

1、认真做好早操，开展有益、健康的课间活动。

2、定期了解学生体育发展的情况，使之认真锻炼身体，并掌握一定的体育知识。

五、班级工作周进度表

略

制定轮岗计划和方案篇六

值年终岁尾之际，作为企业的经营管理者，很重要的一项工作是做好当年的工作总结，看看一年来能够提交什么样的答卷，还存在哪些问题。与此同时，要对下一年度的工作有个全盘的考虑，达成什么目标，以及通过什么途径达成。

要制作一个结构合理、内容充实、外观漂亮的企业年度计划书，还真存在不少的技，需要花费一些心思。

工作计划是包罗万象的，不同的人、不同的部门、不同的职别，他的着眼点和出发点会不尽相同，那么所作的工作计划从内容到形式都有可能存在着很大的差别。比如销售部门，则更多的偏重于数据说话，销售额要达到多少，具体分解到产品中每个产品的贡献度是多少，划分到区域和季度又该如

何达成，同时对渠道开发和终端网点的设置上也需要数字说话。而市场和品牌部门则相对更感性一些，会以描述性的语言为主，数据则作为辅助性支撑，在创造价值的同时，更多地体现在花多少钱，如何花钱上。人力资源部门则落脚在绩效考核、人员招募和培训、人才结构的优化和员工稳定性上下功夫。作为老板则更多地从全局的角度，提纲挈领地规划年度工作计划。

归纳起来，一份完整的年度工作计划，应包含如下一些内容：

首先，要对整体市场环境进行分析，并给出专业的判断。这里的市场环境包含宏观的所在国或区域经济运行走势，法律法规的出台、行业协会的行为及政府监管力度等对所从事行业的正负面影响；所在行业整体市场情况分析及其走势判断，比如说办公家具行业走势、工程客户和终端消费者对办公家具的认知和接受度的变化等；行业内主要竞争对手的发展情况，以及重要行为活动及该活动对本企业的影响分析等。通过此种分析方式，往往可以系统的研判以推断将来（下一年度）的行业和市场趋势。

其次，对企业（部门）自身经营情况进行简要的. 盘整，并列可能存在的问题，为下一步具体计划的提出打下基础。这一步非常重要，决定了企业（部门）是否能够对自我有一个清醒的认识。此环节可以从内外部两个方面去总结和评定，比如外部资源和外协机构的配合辅助情况，内部各部门间的协同性、对所定目标的一致认可性等。至于具体体现的指标，则包含了年度任务的完成情况，比如从产品销售额、市场占有率、分季度和月度的完成情况、区域指标的完成情况；新产品开发上市、主力产品和淘汰品的年度推进情况，通路的变化及精耕细作情况、空白区域的开发情况，客户和消费者的满意度情况，品牌塑造之知名度、美誉度、满意度和第一提及率等情况的变化，媒体传播率、公关及促销活动推广率、员工配置率、费用预算使用率，等等。一些企业为了的到客观真实的数据，往往会委托第三方市调机构进行调查。

第三，具体新年度工作计划。如果说上文两个环节是简要的分析和总括，以使年度报告更系统和全面，能够使报告的撰写者和读者有一个整体把握的话，那么本部分则是决战新年工作的一个灵魂和纲领，一旦此部分得到确定，整个年度工作便有了指针和方向。那么企业在今后的工作中，更多地是围绕第三个环节进行修正、丰富和完善。

在编制年度工作计划的时候，首先需要引进swot分析模型（strengths weaknesses opportunities threats第一个字母缩写），进一步给企业或部门定位，明确企业的优势、劣势、机会点和威胁点，扬长避短，发挥企业最大的潜能，制定出更有针对性的市场营销策略。

接下来就是给自己设定一个明确的目标，这个目标往往以理性可考评的数字目标为主导，比如年度销售指标、分产品贡献指标、市场占有率指标、网点开发指标、大客户销售与零售指标、人员流失率指标等。目标的设定必须与所在地的宏观经济走势与行业走势结合起来，参照近两年的公司运营状况，以及下一年度公司的整体资源和资金支持程度。目标的设定不能过高也不能过低，过高达不成没有意义，过低就失去了目标设定的本意。目标设定如同触摸天花板，必须跳起来才能够摸得到。

设定完目标后，接着就要拟订经营策略。这里指的策略是指战术，即围绕所拟订的各目标，通过什么样的方式和手段去达成的问题，比如品牌塑造怎么做，广告是否要找代言人，广告的投放是以央视为主，还是以各地方媒体为主导。各产品的目标消费者是否需要进一步聚焦和定位，如何聚焦推广。产品的升级换代是否有一个完备的策略思想去支撑。重点市场与非重点市场如何划定及政策倾斜和扶持。针对产品的行业销售与终端零售之间，该有什么样的新的策略去应对和调整。年度是否应该设定系列大型的公关活动，这样的公关活动如何与品牌匹配及整体产品的集中推出配合，等等。这里有两个例子，统一冰红茶为了配合新产品的上市及旺季

的销售，在20xx年4月至9月在全国各高校举办“统一冰红茶校园歌手大奖赛”。而诺基亚为了以中低端手机开拓三级市场，则于20xx年4-6月在华东16个地级城市巡回开展“梦想成真”的路演。

如果说年度工作计划中经营策略是架设梯子，那么行动计划则是沿着阶梯攀爬，二者一脉相承。行动计划更多的是时间的推演，即以季度或月度设定要做什么工作，在哪里做工作，都需要哪些部门和哪些人员做该工作，整体如何配合。简单点说，行动计划就是时间表的推进问题。

任何工作都需要支持，而最大的支持莫过于资金的到位了。因此，在年度工作计划的最后，要专门有一项费用预算。做费用预算也有一些学问，要把握好一个度，高了可能不能够获得批准，而低了将来在开展工作时会受到种种限制。

以上就企业年度工作计划的内容作了总体的概括。在年度计划的编制过程中，也还有一些技巧或者和方法值得借鉴和遵循。如果运用得当，可以起到锦上添花的效果。

首先要明白的一点，年度营销计划更多的是一种基于年度工作分析和总结基础上而撰写的工作策略和思路，它还仍然是一个纲领，并不需要非常的具体。而每一个具体的环节和思路都需要另外拟订非常详尽的行销计划和可执行性的方案。因此，具体详细的行销计划是要分解到季度或月度来制定和执行的。只有这样才具有现实意义和针对性，与当时企业所处的时间、环境和竞争对手的动态匹配起来，从而形成更大的“杀伤力”。

其次，目标的设定需要层级加码。根据笔者所服务企业的经验，一般企业对销售人员的指标设定从上到下一级级都会有一定的比例的加码提高。这种做法能够保证企业整体目标的完成率乃至超额率。至于加码的比率，因人因企业而异，一般会在30-50%之间。

第三，要领会企业的整体战略，将企业战略糅合进工作计划书中。一般企业高级领导编制年度计划书，能够领悟企业的总体发展战略及该战略的进展节奏，而中层管理者和普通员工就会弱一些。如果不进行充分的沟通，每个人盲人摸象的各个各的，也许费了九牛二虎之力编制出来的计划书会“偏离跑道”。因此，笔者建议在编制年度工作计划之前，应该有一个编前动员会或者沟通会，把企业的战略和战术思想进行充分沟通，并回答一些疑问，这样编制出来的计划书才是“有效”的。

最后，要有一个漂亮的形式，装帧要美观。在年度计划的编制过程中，要擅长运用数据、表格和图形说话，尽可能少用描述性的语言，同时版面设置要合理、条理要明晰，尽可能分段分行分步骤，这样会显得报告节奏感强、逻辑性强。在此基础上，如果再邀请专业设计人员做个精美的封面并进行装订，就再好不过了。编制一个漂亮的工作计划书，能够给你加分不少。

制定轮岗计划和方案篇七

班级要在班主任的引领下在原有基础上不断进步。这些进步包括班级整体学习成绩的推进、学生个体素质的提升、班级面貌的不断改善、班级凝聚力的增强、班级荣誉的获得，等等。成绩的取得不是靠运气，而是靠实实在在的工作，靠师生双方共同努力。一个班级健康发展的过程，也就是不断积累成功的过程。

(2) 入校时学习成绩：各分数段的学生人数和名单；

(4) 学生个性：内向、外向，对集体事务的参与热情等；

(5) 学生的志向：有无奋斗目标、每个学生的具体奋斗目标等。

掌握这些基本情况是为了了解班级的起点，给班级设定切合实际的奋斗目标。班主任接手一个新班时，需要处理大量琐碎的事务，工作量很大。但是，有大局观的班主任不会陷于具体事务中，而忘记抓住奠定班级发展大格局的最佳时机。

此时，班主任的工作可以分成两块：

二是为班级设计长远发展计划。班主任可以采取手上做，眼睛看，心里想的工作策略，一边做事，一边思考和策划，采取主动的态势，不自乱阵脚，不被琐事牵着鼻子走，从一开始就把握好班级发展的大方向。

当然，班级情况不可能在短时间内了解得十分清楚，接班之初要重点了解班级概况。诸如原始的学生学习成绩、本班在年级中的成绩位次、学生自然状况等信息是可以事先了解清楚的，其他信息可以采用问卷调查、谈话、写随笔等多种方法采集。

掌握班级基本情况，是制订班主任工作计划前必做的功课。

每一个班级都是不同的，不能用老经验带新班，必须消除一切成见，用全新的眼光观察新的班级和学生。班级定位准确了，发展方向也就明晰了，行动必然稳健而充满理性。

制订班主任工作计划既要基于班级现有的基础，同时必须以学校总体工作要求为根据，所以，既要服从大局，又要体现班级特点。计划必须符合教育规律，不能对班级提出不切合实际的要求和指标；要具有实际的指导作用，要务实，不要写空话套话，要有实现的可能。

班主任可以对班级工作进行分类，对各方面工作给出一定的奋斗目标，这些是班主任工作计划的主要内容，它包含了班主任带班的战略部署，即班级通过哪些努力可以达成目标。

具体而言，班级发展目标有两大块：一个是可测量的指标，最重要的是学习成绩的推进，还有班级获得的荣誉等，这些指标是刚性的；另一个是无形的，与学生的班级生存状态相关，包括安全感、价值感、集体自豪感、精神面貌、幸福指数，等等。要想打造一个生态环境良好、各项指标优秀、良性循环、螺旋式上升的班级，必须有一个相对完整的工作方案来逐步实现这些目标。

所以，班主任工作计划应该包括以下内容：

- (1) 班级学习成绩推进目标以及达成方法；
- (2) 班级管理目标以及基本措施；
- (3) 学生素质培养目标；
- (4) 班级活动的开展。

(1) 总平均分在年级中的排名，从入校时的第几名可以上升到第几名；

(2) 高分数段指标，班级要有多少名学生进入年级前多少名；

(3) 减少后进生比例指标，低分数段的学生由多少人减少至多少人；

(4) 以上目标可以通过哪些工作达成，等等。

这些目标看上去有些功利，甚至还可能被扣上不符合素质教育宗旨的帽子，但是，对于一线班主任而言，唯有这样具体的奋斗目标才有现实的意义和可操作性。学生也会意识到一种责任，看到奋斗的方向。随着这些目标的达成，班级会逐步取得进步，教育也在不断地获得阶段性的成功。

制定轮岗计划和方案篇八

北关育才小学

根据青岛市的统一部署，我校于2011年5月5日启动了学校三年发展规划制定工作程序。

一、首先召开全体教师会进行宣传发动工作，让每位教职工都了解制定发展规划的意义，了解制定发展规划对促进学校和师生发展的作用。调动每一位教师的积极性，让教师自愿接受这项工作。了解师生对学校发展的需求，让全体师生都参与到规划的制定当中。同时，也要重视家长对学校工作管理的参与意识，让家长为学校的发展献计献策。

二、对中层干部和骨干进行培训。带领中层干部和骨干教师一起学习《国家中长期教育改革和发展规划纲要》、《青岛市中长期教育改革和发展规划纲要（节选）》、《认真制定规划，提高办学水平》等文件，对《青岛市小学办学水平发展性督导评估体系（试行）》中47项c级目标逐条学习分解，共同讨论，确定我校发展的目标、方向。在深入了解的基础上再进行详细分工，分头制定出基本的框架。然后领导机构组织相关工作人员对所制定的内容进行审议、补充，使规划初步成形。

附：三年规划制定时间表

- 1、成立领导机构。（5.5—5.7）
- 2、建立临时工作机构。（5.5—5.7）
- 3、制定工作计划。（5.9—5.13）
- 4、宣传发动、培训中层和骨干教师。（5.9—5.13）

- 5、规划分工，责任到人。（5.12—5.13）
- 6、拟定基本框架和各部分的内容。（5.16—5.27）
- 7、领导机构对规划内容审议。（5.30—6.5）
- 8、再次修改，形成正式稿。（6.6—6.13）