

最新领导叫我写工作计划 如何制定工作计划(汇总9篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。什么样的计划才是有效的呢？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。

领导叫我写工作计划 如何制定工作计划篇一

一. 班级情况分析

(一)班风方面

我们的十一班是一个团结、向上、活泼的班集体，并培养了一批班干部和课代表，认真负责的值日班长和小组长，成为老师工作的好帮手；日常各方面检查成绩很好，要继续保持。但也存在不少问题。个别组长能力有待提高。

(二)学习方面

班级前十名的同学成绩稳定，并能自觉、主动地学习。其他同学有上进心，能在比、学、帮、超中不断前进，在期末考试中取得了很大的进步，但也有些同学缺少适当的方法和持之以恒的学习品质。学习较吃力的学生数量的增加是我们下学期一定要避免的问题。他们普遍基础薄弱，信心不足，上进心不强，问题较突出。

二. 新目标新计划

(一)班级管理方面

(1)作业收发制度:课代表在教室最前的几张桌坐下，同学们一进教室就交作业，杜绝抄袭现象，作业统一收齐后，于课前交给各科老师，如实上报作业的完成情况，并由学习委员刘海静记录，家长会上通报。

(2)课堂管理:每天的值日班长要认真负责，记录好一天的主动积极学习，消极对待学习，上课不认真听讲，上课干扰课堂纪律，自习说话等等，并且每天一总结，对于工作认真负责的要及时表扬。

(3)班干部管理:培养和利用好学生干部。班长、班委、团支部成员及各科课代表和组组长分工明确，责任到人，并形成制度，使班级工作能按部就班的完成。充分发动小组活动，培养自觉性，制度奖惩制度，激励同学们各方面发展。

(二)思想教育方面

初二年级下半学期是学生在思想方面极容易出现问题的时期。部分学生压力不足，容易放松，而部分后进生则由于功课变难，而开始放弃努力，这些都不利于学生成长和班级的管理工作，因此思想工作必须时刻注意。

(1)尽可能多的利用自习、课间等多观察学生的一举一动，随时关注每个学生的思想波动和成绩起伏。

(2)多向各位任课老师了解学生上其他科目时的状态，以便于更全面的了解学生，而不是只看他的言语和在班主任面前的表现。

(3)利用好班会，对学生加强思想教育，但要注意避免单纯的说教，尽可能寻找适当话题，引发学生的兴趣，让学生参与，以期受到更好的教育效果。尽量做到班会不盲目，学生堂堂有收获。

(4)通过家长会、家校通、单个电话联系等多种方式取得与家长的联系与沟通，了解学生在家情况，并及时反馈学生在校情况。同时通过面谈、家长会上部分家长的经验介绍等方法对家长的教育方式提出建议和帮助。双方配合，以达到最佳的教育效果。

(三)学习方面

(1)通过班会、个别谈话等方式进一步端正学生的学习态度，提高学习兴趣。

(2)通过开学之初对学习目标、竞争伙伴的选择，使学生树立较高目标和竞争意识，以增加学生的学习动力。

(3)在班内开展多种形式的竞赛，增强学生的紧迫感，形成“比、学、赶、帮、超”的良好的学习氛围。

(4)让学生重视每一次小测验，并在测验后，帮助学生分析成绩，更重要的是分析差距与原因，以便尽可查漏补缺。

(5)常与任课老师联系，了解各科情况，并尽量抽时间帮各科老师抓紧知识的落实工作。

(6)常与家长联系，请家长配合平日作业完成情况，起码督促背诵。

我将针对上学期的情况进行进一步完善，并查漏补缺，尽量做好班主任的每项工作，带领十一班的全体同学，继续进步，争创佳绩。

领导叫我写工作计划 如何制定工作计划篇二

春风送暖，在这美好的季节，新的一年开始了，下面就是小

编给大家带来的企业领导工作计划20__，希望大家喜欢！

一、指导思想

首先必须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。还要注重个人道德修养，为人领导，严于律己，克己奉公，做一个员工满意的领导。要关心员工的学习、生活，做员工的良师益友。更要加强团结，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、工作内容

- 1、一直提倡的首问责任制我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。
- 2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。
- 3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。
- 4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。
- 5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

三、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

- 1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。
- 2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。
- 3、制定出财务人员工作计划，进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。
- 4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。
- 5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。
- 6、切实履行对分理处的业务指导与检查。
- 7、做好会计核算质量的定期考核工作。

四、以人为本提高员工的全面素质

- 1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。
- 2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心员工的工作情况和生活情况。

一、指导思想

以李先生精神为动力，以邓董理论和冯总重要思想为指针，全面贯彻公司的“务实”方针，以经销为龙头，以品质保证为基本依托，以开发商、设计院为突破口，以商业信誉为保障，进一步提高服务意识、质量意识、品牌意识，致力于推进天津建筑市场，推进我公司品牌的突破性进展，促进全市建筑质量的提高。

二、工作目标

1、抓好培训着眼司本，突出骨干，整体提高。

2、老和潜在客户经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。

3、开发新客户不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。

4、周、月总结每周一小结，每月一大结。

三、实施策略

2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验。利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

3、客户资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

4、商业运作

找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

5、走精干、高效路线

做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战它。

一、确实推行iso体系，已成立iso专案小组，督促各项工作依流程办理，完善公司制度。

二、在十一月份的管审会议中，针对某某年度各部门品质目标做出相应之讨论，并由董事长制定了较为合理，有效之可量测性质量目标。希望各部门能严格执行，依要求做出相应统计，对策并持续改善，提升公司效益，降低产品成本。

三、事先策划是每个部门不可缺少的一部份，如在生产排产前，事先确定人、机、料、法、环是否足够，能否满足生产所需。有事先周密的策划，必能减少相应之停工待料、生产线劳逸不均等现象的存在。

四、有了一个良好的策划，严格依照计划执行，并协调所发生之异常状况，依循p-d-c-a过程方法，对每一项工作的改善起着决定性的作用。

五、建立合理的常规材料安全存量，尽量避免人为的制造过

多不适宜之材料，造成公司成本的浪费。

a)以顾客为中心的组织：满足顾客需求并争取超过顾客的期望。

b)领导作用：领导层的目的是保证整个体系的目标能够完全得以实现，使员工充分参与实现所制订的目标。

c)全员参与：整个体系的实施成功十分依赖公司所有员工，只有大家充分参与才能使全员的才干为公司带来收益。

d)管理的系统方法：为实现目标，有利于提高各部门的有效性和效率。

e)过程方法：这是一个循环模式，任何一项工作，经需要经过适宜的策划方案，然后再严格执行，以确认最终实施的效果是否达到预期所想，从而做出相应之修正。

f)持续改进：目前公司所从事的每一项工作中，都需要经过努力，持续不断的纠正之前不适宜之方法，以寻求更有效之方法使工作业绩再上一台阶。

g)基于事实的决策方法：采用数据的方式搜集相对应之信息，并针对数据来源做出分析，对策。

h)互利的供方关系：公司与供方之间保持互助和互利的关系，可增进双方更好的沟通，品质、交期、价格才能得到更有利的控制。

七、加强5s实施管理，注重5s管理对产品质量、效率、安全、减少浪费和员工士气至关重要，同时还可以提升企业形象。

总的指导思想：以院团委指，坚持不懈地培养各方面能力，虚心听取才老师和同学们的建议，努力把工作做得更好。

一、认真完成本职工作

主要职能：

1. 负责学生会的文件制作，管理和各部门会议记录的收信整理、归档。
2. 负责起草制定学生会的有关文件。
3. 负责掌握各系学生会的活动资料。
4. 负责“优秀学生会”的评比、监督及检查工作。
5. 负责《学生快讯》的制作各传递工作。
6. 负责各部门之间的协调工作，发挥好桥梁纽带作用，使各部门之间建立良好的工作群体，方便工作顺利进行。

由于院学生会各部门分工不分家，所以我们除了做好本职工作外，在其它部门组织活动时给予大力配合。各部门在活动前的计划和活动后的总结应整理好后交予秘书处，由秘书处正确摆放在团委书架的相关档案盒中。以便团委各位教育和各部门其他人员参阅。

二、开展丰富多彩的校园活动

首届网络出版节即将拉开帷幕，在本届网络出版节中将举办10大赛。由吉林省出版局、中共吉林省委对外宣传办公室主办本次出版节。为了丰富我校课余活动，秘书处组织开展了这项活动。活动主要思想为“三个代表”重要思想和党的xx届三中全会精神为知道举办这个活动不但具有教育意义、社会意义及跨时代的历史意义。提高大学生网络素质树立良好的网络观念，秘书处计划将本次出版节的一些赛事引入校园，让每个工师大学生对网络印有一个新的认识，从而

树立正确的人生观、价值观、世界观。

三、工作要求

- 1、工作时要认真仔细，在速度的同时保质量完成工作。
- 2、要讲文明礼貌，在工作中注意自己的言谈举止。
- 3、在实践中积累经验，熟练业务，提高水平。

提高各种素质

秘书处是一个工作比较繁琐的部门。接触其他部门的机会比较多。这就更能体现出高素质培养的急切性和重要性。

四、立良好的工作形象

- 一是抓好学生干部在日常生活中的言行举止问题。
- 二是抓好业务素质，做到公正严明、不以公谋私。
- 三是搞好学生干部和同学关系以便日后工作顺利进行。

领导叫我写工作计划 如何制定工作计划篇三

进入新高三总复习之后，可以预见学生的学习时间越来越少了，绝大多数学校或同学给自己悬上了“高考倒计时。”但大多数同学们在这个阶段普遍感到比较茫然，无从下手。新高三马上就要进入第一轮复习了，所以我们也应该利用好这一年的时间，有针对性的解决现在存在的问题，为自己赢得迈向成功起点的机会。

高三三轮复习按时间大致分为：

(一) 第一轮复习(9月—3月初) 基础能力过关时期

一边是高中三年课程的回顾，一边是知识遗漏的查找，这也是为高考总复习知识系统化、能力化做好准备的时期。高考是考三年的内容，而在高一高二落下的知识很多，而高考的其中的一个黄金定律“8020法则”，就是指高考试题的80%是基础知识，20%是稍难点的综合题，把这部分的基础做好的话，就可以上一所不错的大学。所以必须把这两年的基础知识补上，避免高考时这些知识变成失分点，自己通过做大量的题来找漏洞效果不明显而且又浪费了时间。最后以致于信心受挫，决定放弃学习了。这是学习中的最可怕的现象。我们做题不贵“多”而贵“精”。应该做囊括高考的重点、难点、考点的题和通过对照老师讲的具体内容检测出漏洞。

显然大部分学生已经完成了这个阶段，如果少部分学生基础没有掌握牢固的话，还是老老实实的按照第一轮的思想去备考，因为整个高考中，基础及中等难度的分数比例非常之高，抓好基础将能获取更多的分数。

(二) 第二轮复习(3月初—5月中) 综合能力突破时期

1、进行典型题训练，提升实战能力。高考黄金定律二就是典型题法则，其实如果我们把高考的方向把握准了，高考的出题模式弄清楚，我们在平时的学习会很轻松。不只是在数学、物理这样的理科有典型题，文科的东西也是遵循这一原则的，比如语文的作文，一篇文章好的结构、好的句子，我们都可以用来模仿，比如“诚信是小朋友将捡到的一分钱放在警察叔叔手里时脸上的笑容，是少先队员宣誓时眼中的闪光。诚信是焦裕禄推开乡亲柴门送去的那一阵春风，它是孔繁森将藏族老妈妈冻伤的双脚捂进怀中的深情。”这是关于诚信的比喻，那我们就可以借鉴一下，仿造句子。如：诚信是开国领袖面对新中国第一缕曙光作出的“中国人民从此站起来了”的召唤。诚信是继往开来的领路人俯瞰西部作出的“中国要实现伟大复兴”的决定。学习就是一个由模仿到驾驭的

过程，我们在借鉴别人精彩点的同时也是积累知识的过程，最终由量变到质变，使我们成为一个出口成章、才华横溢的人，所谓熟读唐诗三百首，不会做诗也会吟。

2、构建知识体系，进行专项练习。体系是综合的根本，专题是提高的保证。我们在回忆信息过程中会出现的暂时性的遗忘。高三学生在考试时经常答案就在嘴边就是写不出来这种情况就是我们所说的“舌尖现象”，它常会影响到考生的情绪、信心，所以必须加以克服。高三学生张扬在平时要扎实地学好知识，通过形成知识网络建立起有效的知识体系，借助理解记忆等方式调动复习的积极性，巩固所学的知识，建立起有效的检索体系，在需要运用知识的时候能准确、及时地提取出来。当遇到舌尖效应时要保持冷静、放松，这样可有助于知识的回忆。

3、形成考试体系，训练解题思维(迅速做题技巧训练)。很多题型可以归类挖掘共性，尤其是理科题型，题目和条件都有其内在的关系点的，一般的解题入手方法不外乎为顺着题意来，或者以寻求的结果为出发点逆向推导，只有学会从题目本身寻找做题的入手点，或形成一定的解答思维步骤，才能在考场上适应任何题，立于不败之地。所谓的考试体系就是构建在考试时第一遍的做题思路，到这时候可以减弱我们研究题目本身知识点的比例，加强研究做题第一思维的比例，通过同类型套题来总结和调整第一次想的方向，及归纳其中解答的思维共性，是能够快速帮助我们获取分数的。

当前我们处在第二轮末段阶段，很多同学开始发急了，所谓欲速而不达的道理大家都明白，这时候千万不要麻木做题，看到什么题抓来就做，做对了不去总结提炼这种思想的话，只能说你会这道题而已。做错了看答案听讲解明白了而不去思考“凭什么这么解答”，到考试的时候还是不会的，做题千万不能和口渴猛灌水那样，除了肚子涨，啥味道都没留下。

4、当前阶段的几种常见备考方法指导。当前阶段备考方法不

外乎是题海战术+课本反复查看。较为科学的学生已经开始归类解答，或归纳之前错误的的题型。更有技巧的一些学生已经开始进行构建类型模型(以典型题为原形)，并开始渐渐网络化知识体系了。我们的建议是在最短的时间内根据自身获得最大的效果，适合随大流的跟着学校老师走，基础掉队同学们就该上课的时候记好笔记，其余时间多花些时间在课本与基础习题上(课本章节后习题练习)，感觉在学校已经无法提升的同学，利用套题演练，类型归纳来总结和提高自己做题精确度和速度，这时候往往是思维的比拼，而不是“努力程度”的比拼。与其花费大量时间盲目做题，不如多花点时间总结归纳会做的题型中的思维步骤，解答步骤。对于会做题，临场发挥不佳的学生，可以通过连续长时间的做套题，或者想办法耗尽精力后(如长跑后，冲刺跑后)，再做卷子，或压缩做题时间(2/3~3/4的考试时间做完卷子)，以训练考场状态。

(三) 第三轮复习(5月中—5月底)应用能力提高时期

1、调整心理状态。对于每一位参加高考的学生来说，谁都希望获得成功，而要想能发挥出自己的最高水平就应该具有“瓦伦达心态”。瓦伦达是美国走钢索的杂技演员。钢索一般悬在离地几十米的高空，没有任何人身安全保护措施，还有来自风雨等不利因素的干扰，人在上面行走，其现象可见一般，但他始终能获得成功。对此，瓦伦达说：“我走钢索时从不想到目的地，只想着走钢索这件事，专心专意地走好钢索，不管得失。”后来，心理学上把这种专注于做自己的事情，不为赛事以外杂念所动的心理现象称为“瓦伦达心态。”面对高考，我们所能做的不是给自己加压，而是减压，既不要考虑高考成功后的鲜花和掌声，也不要过于关注考试的失败，要保持一种稳定的瓦伦达心态，使自己在复习、应考阶段，能够尽可能熟练地掌握所学知识，在高考中高水平发挥，考出理想的成绩。张扬过度的关注成绩和结果反而会适得其反。她可以把今天的自己和昨天的自己做个对比，只要今天的自己比昨天的自己有收获，那她就是进步的，她就

没有虚度光阴。

2、树立正确的高考目标。正确的目标是我们用力跳起来能达到的高度。贝尔纳是法国著名的作家，一生创作了大量的小说和剧本，在法国影剧史上占有特别重要的地位。有一次，法国一家报纸进行了一次有奖智力竞赛，其中有这样一个题目：如果法国最大的博物馆卢浮宫失火了，情况只允许抢救出一幅画，你会救哪一幅？结果在该报收到的成千上万回答中，贝尔纳以最佳答案获得该题的奖金。他的回答是：“我救离出口最近的那幅图。”成功的最佳目标不是最有价值的那个，而是凭着我们的能力最有可能实现的那个。我们也要结合自身的情况制定合适的高考目标，通过我们的努力，一定能够实现自己的梦想。

(以上两个案例平时作文可以用)

3、检验复习，强化记忆。在这最后的阶段主要是通过做几套高考的真题，准确把握高考的出题方向，并注意一下规范的答案，以便自己在高考时能把答案做到规范、简练。

我们在高三这关键的一年必须科学、合理的安排好复习时间，当时间的主人。忌为赶进度而“开夜车”“煮生饭”，也忌“老牛拉破车”，考试日期到了还未复习完一个循环；更忌无计划无目的，听其自然，复习到哪里算哪里，我在这里衷心的希望在高考的列车开来时，大家都能搭个顺风车。

(四) 考前调试期(考前一周)

到了考前一周，尽量调整好心态上考场。平时不要钻牛角尖，以看题思考为主，切忌还在全力攻克陌生的超难题。应以回顾为主，课本知识点有无遗忘，平时常做题型熟悉与否等。保持良好的精神状态和自信心最为重要。

领导叫我写工作计划 如何制定工作计划篇四

现在的我一直任公司担任仓库管理员，这是一个很重要的工作，公司的一切后物品和公司的物品都是储存在仓库中，所以我的任务十分重大。不过在我工作了这么多年以后，我开始对我的跟着有了更深层面的认识，我可以做的更好了。不过仓库管理工作可是时刻不能大意的，在20xx年中，我相信我会做的更好！

一、保证业务、工作流程的顺利开展

1. 对于客户的退货产品回仓，以对应的采购退货单为收据收货，仓库核对货单无误后开具标准的退货单，注明原采购单号，并经办事处主管审核生效后返回总部调换或退货，保持客户能在第一时间里收到新的产品。
2. 仓库会根据产品性质和仓储条件，对储存的产品安排适宜的的场所，合理堆码，妥善苫垫，易碎品轻拿轻放。注意操作安全，保证产品在仓库全年无事故，对客户提供一流的服务。
3. 产品入库会把好验收关，对产品的数量、质量、包装进行验收，如发现本次入库产品不符，仓库人员会迅速反映给总部，采取相应措施。
4. 产品出库会把好复核关，对于出库产品，仓库必须严格按照公司规章制度凭证发货，对客户要所发货逐项复核，做到数量准确，质量定好，标志清楚，并向送货员移清交货，以免造成客户收到货物不相符的损失。
5. 20xx年仓库会根据当地市场的情况，合理化利用备货计划、进出库计划、编制客户畅销产品的储存计划，保证客户第一时间里拿到货物，有个满意的服务发货工作。
6. 仓库会按照安全、方便、节约的原则，合理利用仓容、库

房，货物有必要的道路和产品适当的墙距、垛距、分层。产品出库按照先进库的先出，有效期在前的先出的原则办理。

二、发货和努力提高自身的管理

1. 努力提高自身的管理业务水平及加深对产品各型号的认识，争取做到成为优秀的管理队伍成员之一。

2. 提点小意见：希望公司能在包装上有所改装，比如□cj12-400/5□hs13-1500/39.还有公司生产比较大的产品，把纸箱包装改成木箱包装，好对产品没有损害。

3. 协调好客户定货所发货的时间控制，与柳市仓库协调好所发货物的周期。

4. 仓库严格管理火种、火源、电源、水源。安全工作实行分区管理，分级负责的制度，明确各级安全负责人对所在区域的仓库安全，严格执行各项安全规章制度，掌握各种安全知识和技能。

5. 加强对产品的进出库验收及清洁，安全工作，确保准确无误，加深对公司所生产产品的了解，对客户所咨询的问题所提必答。

6. 往后加大对仓库每周、月的清洁力度，保持库容整洁、，美观、防潮。

“三百六十行，行行出状元”这是一直以来我们所信奉的，作为公司中一个普通的职员，我不要求什么，我只要求自己做的更好，不断的在进步就好了，我知道自己的能力有限，但是能力是以方面，态度是另一方面。只要我认真的工作，我相信我是会做的更好的，这些我都会认识到，我相信我能够做好！

一、强化会计基础工作，确保收支核算真实性。按照国家统一的财经制度，认真贯彻执行《会计法》、《企业会计制度》及《会计基础工作规范》等各项财经法规和会计制度，根据《新疆邮政企业会计基础工作达标考核计分标准》的有关要求，在全地区开展会计基础规范达标工作，使会计工作秩序规范有序，会计基础工作更加规范。

二、继续发挥统计优势，为邮政实行产品量核算提供依据。对以往年度相关统计指标进行原始记录和台账的修订。在产品量结算单价的测定、干线运费结算、损益核算等方面充分利用统计指标，建立成本计算模型，为成本定价和经营决策服务。

三、提升管理手段，稳步推进信息化建设和应用。继续做好量收系统建设和应用工作，深入挖掘量收系统的管理和分析功能，充分利用量收管理系统加强收入管理、欠费管理、资费管理、业务稽核和经营分析等方面的工作。

四、继续围绕业务发展，优化资源配置，加大计财支撑力度。在成本安排上，配合专业化经营步伐，将有限的资金向重点业务和营销环节倾斜，以适应业务发展和市场竞争的需要。对业务宣传费和业务发展奖励继续实行集中归口管理，统筹安排，集中支付，确保资金使用效益和效果。在投资建设上，以提高重点业务发展能力为核心，有效益的追加增量资产。继续加强信息化建设、局所改造、营投终端以及干线项目建设，尽快形成生成能力，并转化为增收优势。集中采购工作在现有邮政业务用品、信息化项目经验积累的基础上，考虑进一步尝试采用多种方式进行，妥善解决好缓解资金紧张与业务发展实际需要的矛盾，并逐步扩大集中采购范围。

五、继续配合专业化经营，强化损益核算应用。损益核算工作要在进一步夯实基础工作，细化核算的基础上，强化对核算结果的分析和应用。逐步将损益核算分析制度化、常规化，明确各专业成本控制的重点，引导业务部门关注和应用损益

核算成果;在专业考核中逐步采用损益核算数据进行成本收入率等指标考核,提高专业考核的科学性;通过对营投、网运、综合管理等环节进行损益核算,为优化资源配置提供依据。

六、以预算管理精细化为目标,提高经济发展质量。对重点成本项目继续加强管控力度,实时监控,严格考核。

在不断的发展中,我们得到了更多的进步,在以后的路上,我们邮政局全体员工将会继续不断的努力,相信我们邮政局的财务工作在20xx年一定能够做的更好,相信我们一直会走到最好!

领导叫我写工作计划 如何制定工作计划篇五

对于公司管理来说,工作计划无疑是非常重要的。好的工作计划基本上能浓缩体现一个企业员工在一周、甚至一个月的工作过程。但如果工作计划的设计思想不合理,不仅不能起到预测或回顾工作过程的目的,还会过多的耽误员工的时间,最后,经理面对企业员工的群体敷衍,也只能“睁一只眼,闭一只眼”了,也就自然起不到工作计划的作用了。所以,设计工作计划的总体原则是删繁就简、急用先行、控制关键。

工作计划的设计最终目的是发现问题并帮助员工改进绩效。例如:销售经理通过看工作计划的填写内容可以指导销售人员的具体工作。比如在拜访过程类工作计划上,一定要体现出三个要点:一是针对某客户所花费的时间,因为从对客户的时间投放,可以看出这个销售代表的用力的客户群是否准确;二是针对客户中的什么人,从此点可以看出这个销售人员接触的客户是哪个层次的,是执行层、管理层还是决策层,未来就可以帮助他进行分析;三是都与客户探讨了哪些话题,是去展示产品了哪?还是去了解客户的需求背景,因为了解了这些信息,对这个销售代表的推单方式就有了一个初步的把握,未来就能够比较好的帮助他提高这个销售机会的“赢率”。相反,如果在工作计划里面,不设计这些对未来。。。

对于公司管理来说，工作计划无疑是非常重要的。好的工作计划基本上能浓缩体现一个企业员工在一周、甚至一个月的工作过程。但如果工作计划的设计思想不合理，不仅不能起到预测或回顾工作过程的目的，还会过多的耽误员工的时间，最后，经理面对企业员工的群体敷衍，也只能“睁一只眼，闭一只眼”了，也就自然起不到工作计划的作用了。所以，设计工作计划的总体原则是删繁就简、急用先行、控制关键。

一是针对某客户所花费的时间，因为从对客户的时间投放，可以看出这个销售代表的用力的客户群是否准确。

二是针对客户中的什么人，从此点可以看出这个销售人员接触的客户是哪个层次的，是执行层、管理层还是决策层，未来就可以帮助他进行分析。

三是都与客户探讨了哪些话题，是去展示产品了哪？还是去了解客户的需求背景，因为了解了这些信息，对这个销售代表的推单方式就有了一个初步的把握，未来就能够比较好的帮助他提高这个销售机会的“赢率”。相反，如果在工作计划里面，不设计这些对未来管理控制有益的栏目，就不能通过表单收集到这些关键步骤的信息，工作计划的应用效果，就会大打折扣。

xx省企业管理咨询协会小鹿评：制定合理有效的工作计划是需要技巧和方法的。工作计划的制定不能盲目，首先，要先分清工作的轻重缓急，其次在合理分配安排工作时间，最后制定合理的工作计划，然后按照计划进行，或者在一天结束工作之后对本日的工作计划进行效果评判以改变或完善工作计划制定的方法等。

领导叫我写工作计划 如何制定工作计划篇六

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)

领导叫我写工作计划 如何制定工作计划篇七

1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，护理部计划上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。

2、加强专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷并由护士长组织进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。

3、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试一次，理论考试二次。

4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情况。

(二)、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

1、组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

2、安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。

3、开展护士礼仪竞赛活动，利用“5.12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教于乐的节日晚会。

（三）、更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，各科室护士长组织学习专科知识，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可通过请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。同时，有计划的选送部分护士外出进修、学习，提高学术水平。

（二）、加强护士长目标管理考核,月考评与年终考评相结合,科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

（三）、促进护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并召开护士长工作经验交流会，借鉴提高护理管理水平。

（一）、继续实行护理质量二级管理体系，尤其是需开发提高护士长发现问题，解决问题的能力，同时又要发挥科室质控小组的质管作用，明确各自的质控点，增强全员参与质量管理的意识，提高护理质量。

（二）、建立检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理部人员经常深入各科室检查、督促、考评。考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理工作中的问题，提出整改措施。

（三）、进一步规范护理文书书写，从细节上抓起，加强对每份护理文书采取质控员—护士长—护理部的三级考评制度，定期进行护理记录缺陷分析与改进，增加出院病历的缺陷扣分权重，强调不合格的护理文书不归档。年终护理文书评比评出集体第一、二、三名。

（四）加强护理过程中的安全管理：

1、继续加强护理安全三级监控管理，科室和护理部每月进行护理安全隐患查摆及做好护理差错缺陷、护理投诉的归因分

析，多从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究护士长管理及个人的有关责任。

2、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强对护生的管理，明确带教老师的安全管理责任，杜绝严重差错及事故的发生。

3、强化护士长对科室硬件设施的常规检查意识，平时加强对性能及安全性的检查，及时发现问题及时维修，保持设备的完好。

领导叫我写工作计划 如何制定工作计划篇八

怎么制定工作计划?工作计划应该怎么制定?看看下面吧。

酒店各职能部门要根据经营预算，分解制作年度工作计划。

总经理和驻店经理对各部门拟定的年度工作计划，要召集有关方面逐项讨论并确定。

这此年度工作计划有：

服务质量管理计划；

培训工作计划；

设备设施计划；

安全管理计划；

卫生管理计划；

市场营销工作计划；

年度内酒店拟开展的大型推销活动安排；

餐饮推销活动计划；

多种经营计划。

年度工作计划，是酒店一年管理工作的大纲、指针和依据，有了年度工作计划，酒店的各项管理就有了明确的目标和方向。

月度工作计划是短期计划。

主要是明确每月质量工作和经营工作的重点。

总经理和驻店经理根据全年工作安排、上个月的工作情况和本月工作任务而制定的工作任务计划。

每月底总经理和驻店经理，要认真思考分析本月的经营、质量、管理工作情况，明确下个月的工作侧重点和具体工作安排。

最好用文字形式将月度工作计划下发各个部门作为指导。

每周工作计划内容比较具体详细。

每项经营接待工作计划安排，有时间、人员、任务要求等具体内容。

一般由酒店驻店经理来考虑安排。

每周末，驻店经理要回顾本周工作情况，新闻记者下周客情工作预报，策划下周工作安排。

每周的工作安排大体有以下几方面：

本周经营接待重大活动和有关的团体接待任务的布置安排；

服务质量和培训方面的工作安排；

行政工作方面的计划安排；

酒店管理工作计划性比较强。

许多工作都要提前作准备安排。

通过晨会，通报住处沟通情况，布置当日的工作任务。

驻店经理通过这个会议，布置当天的工作计划，各有关部门的经理就是通过这个会来接受工作指令，散会以后落实安排当天工作。

酒店经常接待一些重要客人。

这种接待要求高、工作细，涉及的部门多、范围广，需要总经理和驻店经理亲自过问。

为了严密有序的完成这些重要接待任务，市场营销部，要制定接待工作计划报总经理审批，而后下发各有关部门。

为了实现酒店经营战略，在每一项具体安排上，都必须要有可以实施操作的行动计划，以确保酒店的经营战略目标有效实现。

领导叫我写工作计划 如何制定工作计划篇九

二、保育方面

今年突如其来的“非典”对我们的保育工作提出了更高的要求。首先做好孩子的家长是否从疫区返乡的登记工作，决不

漏登、少登;每天除了正常做好班级的打扫外,严格执行消毒制度,幼儿的茶杯、毛巾、桌椅每天两次紫外线消毒。早晨做好幼儿的晨检登记,发现异常幼儿立即隔离,与此同时我们还积极向家长宣传“非典”知识、我园的安全保健知识,消除家长紧张、恐怕的心理,积极配合幼儿园的各项工。通过共同的努力,我们很安全地度过了“非典”这一非常时期。本学期我们还注重培养幼儿的生活自理能力,让孩子自己动手学穿脱衣服,在幼儿园举行的穿脱衣服比赛中,每个孩子都有了很出色的表现。

三、教育方面

健康每天早晨我们会提供各种器械组织幼儿进行晨间活动,锻炼幼儿的体,培养他们坚强意志,针对小班幼儿的年龄特点,开展了一些丰富有趣的体育游戏:《稻草人很小麻雀》、《猫捉老鼠》等,培养孩子参加体育活动的兴趣很习惯,并在活动中培养他们的勇敢、不怕困难的意志。

幼儿接触优秀的文学作品感受语言的丰富很优美;早期阅读《您早》、《花路》、《爱模仿的小猴子》更是培养了幼儿对书籍、阅读、文字符号的兴趣。

社会现在的孩子都是独生子女,家长都非常宠爱,什么事情都包办代替,养成了孩子的一些不良行为,针对这些情况,我们通过晨间谈话、小故事、语言游戏进行有目的、有针对性的教育,培养幼儿团结友爱、诚实勇敢、不怕困难、乐于助人等良好的品质。

科学幼儿期的科学活动主要是培养幼儿的兴趣和探究科学的欲望,激发他们的好奇心。电话、电视机是幼儿经常接触的物体,利用他们身边的这些物体让幼儿观察、探索、感受科学技术对人们生活的影,培养幼儿对科学的兴趣。小实验中孩子动手参与实验知道了糖在水里怎么不见了,多彩的肥皂。对一些偶发事件,注意抓住教育时机,适时引导幼儿观

察一些自然现象，满足孩子的好奇心、求知欲。在数学活动中以各种各样的游戏让幼儿感知5以内的数量，按数量的多少排序、学习一一对应、分类，提供了丰富的操作材料，让幼儿动手操作，鼓励幼儿大胆讲述操作的过程。

四、家长工作

我非常重视家长工作，通过家园联系栏、家园联系活动、家教咨询等形式开展工作，充分发挥教师在家园工作中桥梁作用。在“非典”期间，我们及时于家长交换情况，让每位家长都能很放心的将孩子送到幼儿园。对一些特殊幼儿我们还注意跟踪观察，主动与家长交流做到家园同步，共同教育好孩子。本学期下旬我们对家长开放了半日活动，在我们的精心准备下，数学活动《看点涂色》幼儿素质成果汇报演出，取得了家长的一致好评。