

# 2023年融资工作计划(实用5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 融资工作计划篇一

今年是在新的工作岗位工作的第一年，是熟悉工作，积极参与，认真履职，探索方法，积累经验的一年，这一年中必须做到“一个转变，一个明确”，即转变工作角色，明确工作职责。

**转变工作角色：**参加工作近十年了，但是自己从事的工作一直都相对单一，以至于对其他行业的工作所知甚少，以至陌生，县政府办公室作为全县的核心机构，工作涉及到全县各行各业，对此，在思考问题以及做事情的时候，必须跳出以前在部门的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色。

**明确工作职责：**按照办公室对自己工作安排，尽快熟悉自己的工作和职责，一是熟悉县政府办公室的各项规章制度，明确工作要求；二是熟悉县政府办公室总体工作及相关业务年初工作目标，明确工作任务；三虚心听取办公室其他同志的指导，善于学习，不断的提高自己的业务水平，明确工作的运行和处理问题的程序；四要认真与科室其他同志总结前期工作，明确工作努力方向。

## 二、中期目标

在明确工作职责、工作任务，熟悉工作方的前提下，明年，必须进一步加强自身锤炼，做到政治素质、业务能力、工作

绩效“三个提升”。

提升政治素质：一是要善于从政治角度看问题。无论面临的情况多么复杂，要坚持从政治角度分析判断问题，保持清醒头脑。二是要保持政治敏锐性。密切关注时事、了解时事，通过网络、报刊、电视等，敏锐把握各项方针政策动向，保持工作的主动性。

提升业务能力：一是提升写作能力。加强理论学习，注重平时公文写作中的锻炼，注意办公室其他同志撰写材料的学习，能较好完成交办的新文件拟稿任务。二是提升语言表达能力。加强说话训练，做到汇报工作准确、简洁、清楚。

提升工作绩效：虚心听取领导、同志、部门等对自己工作的意见和建议，总结经验教训，提高工作效率，优质的完成各项工作。认真做好调研、信息报送等工作，能超额完成办公室下达的工作目标。

### 三、远期目标

加强学习，确保思想上的先进和作风上的优良；加强锻炼，促进服务意识和业务水平进一步的提高。服从组织、领导安排，善于思考、积极创新，能独立且出色完成各项工作。

### 四、工作措施

1、加强学习。学习是历史使命，选择学习就是选择进步，忽视学习就是忽视进步，放弃学习就是放弃进步，要把学习作为终身任务和长期实践的行为，要通过学习达到“身强体健”。在工作中积极学习，并且善于不断的总结经验，与自己的实际相结合，把自己的工作做到最好。

2、踏实工作。只有踏实工作，才能创造业绩，只有艰苦奋斗，工作才会不是一句空话。坚持“两个务必”是一个党员的根

本作风，无论在任何时候都要坚持艰苦奋斗，都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。在工作中一定要充满热情和激情。

3、善于调研。调研是保证自己头脑清醒，认识超前，工作进步的有效途径。在繁忙的事务工作中，自己应合理安排，抽出时间对自己所从事的工作进行调查研究，从不同的途径了解自己的工作情况，针对实际工作中存在的薄弱环节，改进工作方法。

4、勇于创新。创新，是民族进步的灵魂、事业发展的动力；创新，使人始终充满活力与朝气。作为一名党员、一名办公室工作人员，在方针政策、规章法纪、制度程序范围内，为提高工作效率、工作质量，更应在工作方法等方面积极作出新的探索，在自己的工作岗位上创造性地开展工作。

我相信，在新的一年里工作中，在单位领导的指导和同时们的帮助下，通过自己不断的努力，一定会成为一名新形势下合格的办公室工作人员。

## 融资工作计划篇二

根据目前的公司产品理念及价位，首先必须给产品定好方位，一个好的方向才能确保公司产品的良性发展，前面市场分析里面介绍了市场竞争力的转变，红酒行业终端市场已经开始转变成为厂家竞争的主要战场，红酒连锁店的扩张就是一个明显的例子。厂家要想在这部分市场站住脚，必须在服务与革新上有突破。鉴于公司现在的情况，我建议采取阶梯分散式开拓方法，所谓阶梯分散式开拓方法，就是区域先样板店后分散店，以点带面的形式开拓市场。在开拓市场的过程中方向是第一要素，方法是第二要素，这二者不可分离，必须有力结合才开拓出适合公司发展的市场。

### 二、产品销售

根据公司与店的具体情况制定年销售任务，月销售任务，再根据市场的具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每月、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务，并在销售完成任务的基础上，提高销售业绩。对与完不成的店面，要进行总结和及时的调整。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展不同阶段各种促销活动，制定合理有效的奖罚制度及激励方案(此项根据市场情况及时间段的实际情况进行。销售旺季针对红酒连锁专卖店实施力度较大的销售促进活动，强势推进终端市场销售。

### 三、客户管理及维护

针对现有的终端连锁店和代理商客户进行有效管理及关系维护，对每一个连锁店客户及代理商客户建立客户档案，了解销售情况及实力情况，进行公司的企业文化和公司产品知识理念的不定期有计划的传播，在旺季结束后和旺季来临前更要加大力度传播。了解代理商及连锁店经销商负责人的基本情况并建档进行定期拜访，相互沟通，制定销售计划及促销方案。

### 四、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广促销活动，促进品牌的知晓度，培养品牌使用频率和品牌忠诚度，通过电视、杂志、报纸、网络、户外宣传渠道策划一些投入成本较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。再有可能的情况下与各个连锁客户联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

### 五、终端布置

终端销售渠道网点的建立普及会大量增加，根据此种情况设计部必须随时、随地积极配合销售业务部门的工作，积极配合连锁店店面和店中柜公司产品形象的建设，进行统一、整齐、合理、规范的产品形象陈列，可按公司统一标准。积极针对终端促销、培训定期安排上岗及上样跟踪和销售补进工作。有公司具体负责人负责制定终端布置标准。

## 六、促销活动的策划及执行

促销活动的策划与执行主要是在销售中进行，提升产品淡旺季的销售量，促进公司产品的市场占有率。第一严格执行公司的销售促销活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促销活动，灵活策划调整一些销售促销活动。主要思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品及市场资源优势，突出活动重点的策划优势与劣势。

## 七、团队建设、团队管理

红酒品牌的竞争在某些人看来依旧是浅显的广告战、价格战、渠道战等等，但是他们忘记了企业运营的本质。不论一个企业的资金实力有多强也不论他的资源有多深厚，那一切资源的操纵者始终是人！红酒行业这些年一直追求服务的差异化，那么一个好的销售团队更是必不可少，传统的团队建设让很多企业精疲力竭，而且并没有发挥出团队的作用，拥有一个有出色的团队在未来的红酒竞争中才能够真正地决定企业的兴衰。

团队建设：好团队是能让每一位队员都有归属感，而归属感的两大要素：一是要能在团队里面成长，二是能跟随团队有一份好的收入。具备这两点之后建立团队就要考虑到人力的合理利用，乱用不仅造成公司资源浪费，而且会影响到团队的成长与凝聚力。

团队建立分四个阶段，第一阶段：选取销售核心人员：区域经

理、区域经理负责开拓市场，并负责市场服务。第二阶段：团队管理，每一支团队都以区域经理为主，由区域经理负责工作调配与团队文化的建设。有力的执行公司产品的销售工作。第三阶段：团队培训分为公司培训与区域经理培训两部分，公司制定月度培训计划，培训公司文化理念、产品知识、专业知识、心态引导，销售经理每周负责培训销售技巧及对手优劣势分析，增加团队凝聚力。第四阶段：团队攻击力的形成，战利品来自一场又一场成功的战斗来获得。

## 融资工作计划篇三

一个崭新班级的成立，首先班风的建设是重中之重，所以我把营造平等、团结、和谐、进取的班级氛围作为奋斗目标。自开学伊始，我就开展了一系列的行为规范教育，并制定了较细的班级公约，要求学生自觉遵守。此外，还经常利用课堂、班会等各种阵地对学生进行思想教育，教会学生学会生存，学会学习，学会与人相处，学会付出和爱，学会感恩，教育学生成为正直善良、智慧健康的人。尤其是通过军训、东方绿舟、主题班会等集体活动的开展，班级凝聚力逐步增强，良好的学习习惯、劳动习惯和作息习惯也初步养成。

### 二、持之以恒促进学风建设，培养学生自主管理和自主学习的能力

自开学始，便强调“班风好——学风好——成绩好”的关系，课堂上抓好40分钟，早读要提早到教室展开自主学习。要求学生明确目标、做好学习计划、严格执行、定期反馈总结，提高学习效率。此外，经常与每位任课老师、学习委员、课代表沟通交流，及时发现问题并解决问题。高一阶段是提高学生学习积极性、打好学习基础的关键时期。所以，作为班主任，我始终积极配合各学科教学工作的进展，并于每次考试过后开展学习经验交流会，使整个班级形成一个积极向上的学习气氛。良好的听课情绪、认真的学习态度和不断进步的考试成绩，得到了各任课老师的一致好评。

### 三、指导培养班团干部，体现学生主体地位

班主任、班团干部及学生三者之间的关系如同伞柄、支架和布，一个再好的伞柄如果没有支架和布的支撑是无论如何也撑不起一片天空的。班团干部是班主任的左右手，而且高中阶段许多学生的管理组织能力开始显露，积极培养这样的人才，不仅有利于班级建设，而且也可以极大地发展他们的潜在能力。所以要认真选拔干部，同时要精心培养干部。本学期这方面我主要做了以下工作：第一，帮助班团干部树立威信；第二，鼓励班团干部大胆工作，指点他们工作方法；第三，严格要求班团干部在知识、能力上取得更大进步，在纪律上以身作则，力求从各方面给全班起到模范带头作用，亦即“以点带面”；第四，培养干部团结协作的精神，要能够通过班团干部这个小集体建立正确、健全的舆论，带动整个班集体开展批评与自我批评，形成集体的组织性、纪律性和进取心，亦即“以面带面”。

### 四、为人师表，率先垂范

俗话说：“身教重于言教。”高中学生的生理、心理及综合素质趋于成熟，思维活跃，情感丰富，对身边发生的事情具有了自己一定的判断能力，也有了自己一定的看法。老师的外在行为表现，对学生具有一种榜样和示范的作用，会对学生产生潜移默化的影响。在学生面前自己就是一本镜子，一本书。因此，为了规范学生的行为，我在教育工作中，真正做到为人师表，率先垂范。在工作实践中，要求学生做到的，我首先带头做到。比如，我要求学生不迟到，非不可抗拒因素不得请假，我首先自己做到每天七点一刻之前进班，小事小病坚持上课。我要求学生热爱劳动，树立保洁意识，于是自己每天都会随时随地捡起教室内的果皮纸屑。我要求学生积极参与各项活动，于是我亲自指导并关注他们报名的文体活动，并给出合理化建议和参考。这不仅激发了他们工作的积极性，也有利于班级良好氛围的形成。这样自己的一言一行已经成了一种无声的教育，同时也赢得了学生的爱戴。

## 五、真情付出，微笑相处，创建和谐师生关系

抱着对工作的热情，我始终心怀“爱心”“细心”“耐心”“诚心”对待每一位学生，采取多鼓励少批评的方法，以宽容的心态去对待他们的每一次过失，用欣赏的目光去关注他们的每一个闪光点，用喜悦的心情去赞许他们的每一份成功。从暑期军训到备战期末考，在逐渐了解的相处过程中，建立了良好的师生关系；在共同建设班集体的努力中，形成了“平等、团结、和谐、进取”的班风。因此，我用微笑、赞赏和宽容让学生在和谐、宽松、自主的环境中学习生活，保持积极向上的乐观情绪，同时也赢得了学生的尊重和爱戴。我想说：微笑，是一把闪闪发光的金钥匙，能开启教育成功的大门，帮助学生们茁壮成长。

## 六、利用家长会和家访，积极发挥家长对学生的教育作用

现在的子女教育是每个家庭的核心问题，对于学生的成长起着至关重要的作用。本学期仅安排了一次家长会，利用有限的时间，我尽可能和每个家长做了交流沟通，了解学生在家庭中的表现和家長的要求，指导家長如何培养孩子的好习惯，为高中三年后的高考及早打算。工作之余，我也经常电话家访，和家長及时联系，询问情况，汇报我的管理工作。德育教育相结合，校、师、家三方同心协力方能共同培育学生成才。

尽管这学期顺利度过，但还是有些不尽如人意的地方需要改进。比如学生自主管理上还有欠缺，班干部工作缺乏主动意识，大量住宿生造成的管理困境有所改观但不能杜绝等等。希望在不断地学习探索与积累总结中，能够不断进步，不断收获。

## 融资工作计划篇四

制定计划容易，但落实计划不容易。十个做计划的人中，可



能有七八个人都不能完成计划。

首先是列出你的目标或任务，比如要在多长时间之内达到什么职位、要赚多少钱、要读多少书、要学哪些技能等等；然后细分你的目标或任务，这包含两个方面，一是把大的目标拆分成阶段性的小目标，二是把长远的计划落实到每天或每周要做些什么事情上；其三是合理规划时间以便更好地完成任务；其四是找出你可能会面对的问题、需要克服的困难和排除的障碍；其五是学习可以帮你达到目标的额外技能和知识；其六是根据前面几个步骤，选择或画一个时间计划表；之后是使用计划表，坚持践行。

在制定学习或工作计划的时候，我们很多人都会有一个通病。就是往往会高估自己的能力，比如忽略了自己的惰性，觉得自己可以很快完成一件事。低估了目标任务的难度，想的过于乐观。所以制定的目标和计划，往往很难顺利地完成。

这其中问题的关键就在于，没有明确自己的时间使用效率。也就是没有认清现实，认清完成任务所需要的真实时间，以及怎么完成任务等。具体的方法比如柳比歇夫的“时间统计法”，就是通过时间记录和统计分析，找出自己的时间使用规律，通过时间使用规律来制定计划，有了计划之后再用接下来的时间记录和统计分析，追踪反馈计划的完成情况，如此循环往复，逐步提高自己的时间使用效率。

例如，先预估完成某项任务所需的时间，然后做事。做完事之后，记录自己实际花费的时间，并对实际花费的时间和预估需要的时间，进行比较和分析。如此经常练习，就能帮助我们了解不同任务所需的时间长短，进而预留足够的时间，完成各项任务。

落实计划的关键是把该做的“重要事情”都做了，这样才不至于导致计划落空。具体方法就是把任务按照重要和紧急两个不同的程度进行划分为：既紧急又重要、重要但不紧急、

紧急但不重要、既不紧急也不重要。处理任务的时候，先处理重要且紧急的事情，然后处理重要但不紧急的事，接着处理紧急但不重要的，再然后处理（或者不处理）既不紧急也不重要的。

需要注意的是区分“重要不紧急”和“不重要但紧急”的事，比如，朋友约你打牌、唱k□游戏等就是紧急但不重要的事，练习“精英特速读记忆训练软件”提高阅读学习效率、读书提升自我、学习新技能等就是重要但不紧急的事。现实中我们往往牺牲后者成全前者，长此以往就会导致一些很严重的后果，比如自我提升的时间、机会越来越少，重要不紧急的事转变成了重要且紧急的事，使得自己越来越忙，越忙越乱。

## 融资工作计划篇五

总结如下：在语言方面，班级幼儿学会了安静的倾听，能用普通话较完整的表达自己的想法，语言的连贯性及理解能力有了一定的提高。在社会性发展方面，大多数幼儿喜欢幼儿园，愿意亲近老师，能主动参加集体活动，乐意和同伴一起游戏，并且尝试与同伴一起分享玩具，并体验其中的快乐。在科学方面，幼儿对周围事物的探索欲望不断增强，并且在老师的引导下乐意用多种感官感知周围的事物，尝试进行简单的比较、分类。在日常活动中，幼儿喜欢操作，并能在操作的过程中发现一些简单的知识，会和同伴一起分享自己的所见所闻。在艺术方面，幼儿能用自己喜欢的颜色、材料和工具大胆的进行美术活动。班级大部分幼儿喜欢音乐活动，能大胆的进行歌唱和表演。健康方面：要针对不同年龄、不同特点的幼儿开展个性化教育。加强瘦弱幼儿的体育锻炼，特别要让幼儿多练习触物跳、奔跑等体育活动，多给幼儿机会进行体育竞赛；鼓励瘦弱的幼儿早点上幼儿园参加跑步、跳跃等晨间活动。

- 1、学习控制、调整自己的情绪。培养独立进餐和自我服务的能力。

2、了解必要的卫生保健知识和安全常识，学会保护自己。

3、积极参加体育运动，练习向上抛接球，双脚协调攀登，学习侧面钻，尝试用各种材料做各种动作游戏，继续练习拍球。

1、继续培养幼儿的自理能力，初步养成良好的进餐习惯，为增加幼儿食欲，进行愉快进餐，对于胃口不好的孩子，采取少盛多添、表扬鼓励等方法；初步培养良好的午睡常规，要求幼儿将脱下的衣服折好并放在指定的位置，按时入睡，醒来后保持安静不说话，起床时将自己的棉被折好。对自理能力弱的幼儿，在多照顾的同时，也要多鼓励幼儿自己的事情自己做，让他们体会成功的喜悦。

1、能用普通话大胆、清楚地说出自己想说的事。

2、培养幼儿能口齿清楚地与老师、同伴交流；理解故事内容并较连贯说出主要情节；接触多种题材的文学作品，获得聆听的乐趣；会仿编儿歌。

3、学习有顺序地看图书，乐意与同伴交流图书的主要内容，喜欢看电视、听广播。

1、在一日生活的各个环节中都要鼓励幼儿大胆、清楚地表达自己的想法。

2、在班内设立语言区，鼓励幼儿特别是胆子小的孩子主动与老师和同伴交流，运用故事阅读、儿歌朗诵、自由谈话等形式，培养幼儿的语言能力；鼓励幼儿正确发音，口齿清楚地表达愿望，回答问题。

3、在温馨书屋提供多种体裁的图书，继续激发幼儿对图书的兴趣，并能将有趣的情节简单讲述出来。多鼓励个别幼儿克服胆怯心理，在老师的帮助下，学习大胆与人交往。

1、继续学习与同伴合作活动培养解决问题的能力，学习尊重别人，学习懂得关心别人的方法，并适当表现，继续体会与人分享的快乐。

2、关爱长辈，接触与自己生活有关的社会工作人员，了解与自己的关系，尊重他们的劳动。

3、对自己能做的事有信心。

1、在一日活动中，注重培养幼儿的人际交往技能，在班内创设娃娃家、共享区等区域，鼓励幼儿喜欢和同伴游戏，有意识地让幼儿学会分享、轮流、等待、合作。引导幼儿在与同伴和成人交往的过程中，学会基本的礼貌用语，培养幼儿讲礼貌的习惯。让幼儿明白安静倾听的作用，能学会尊重他人。加强个别自控能力差的幼儿的教育，使他们在集体活动时学习控制自己的情绪，不乱发脾气。

2、结合主题活动，让幼儿了解各行各业的人们的劳动，并从身边的小事做起，尊重劳动成果。

1、尝试探索动、植物和人的特征，让幼儿运用多种感官去感知周围环境及现象。喜爱提问，愿意收集感兴趣的信息。

2、能从生活和游戏中学习简单的数、形、时空等概念。学习使用比较、分类、排序、测量等方法。

1、结合主题在活动区中开展感觉体验区活动，让幼儿继续感知周围事物明显特征，发展观察力、感知力及动手动脑能力。充分利用周边的教育资源，组织幼儿参观活动，丰富幼儿生活经验，。

2、丰富自然角，按季节变化种植花卉，引导幼儿观察其明显特征，学会保护小动物，培养爱心；通过春游和散步发现自然环境的明显变化，感知天气和季节的突出特征；通过玩沙、

玩水活动，对沙、水等自然现象感兴趣。

1、学习用自然的声音大胆的有表情的唱歌（合唱和独唱），喜欢模仿创编歌曲和动作。喜欢随音乐的节奏和情绪做模仿动作、跳舞和游戏。

2、能发现周围环境中的美，喜欢欣赏美并尝试自己创造美，学会表现物体的基本部分和主要特征，能大胆安排画面。学习集体艺术活动的规则，体验集体艺术活动的乐趣。

1、创设音乐表演区，摆放乐器和幼儿自制的沙球，培养幼儿对音乐活动的兴趣，通过唱歌、跳舞来激发幼儿自我表现的欲望。

2、利用零星时间（晨间、饭前、进餐时、午睡起床时）给幼儿欣赏音乐，培养幼儿对美的感受力和欣赏力，初步能借助动作、表情、语言等，表达对音乐作品的感受。

1、我升中班了（预计实施时间：2周）设计意图：幼儿升入中班，由幼儿园的小弟弟、小妹妹变成了小哥哥、小姐姐，新的活动室、新的小朋友，让他们感到新鲜、好奇。本主题通过“我的新班”、“我的老师”、“我的好朋友”“我长大了”等系列活动，在看看、说说等活动中，让幼儿学会发现自己及周围的变化，尝试体会自我服务和为集体服务的快乐，增强自信心，体验成长的快乐，萌发初步的责任意识感受升班带来的自豪和喜悦。

2、爱心小天使（预计实施：2周）设计意图：幼儿是在家庭的温暖、社会的关爱中成长起来的，本主题利用家庭生活、中秋节及国庆节等不同资源，让幼儿体验、感受爱的幸福和甜蜜，从中明白自己也应该付出爱，爱长辈爱为自己付出劳动的人们，这样生活才会更美好。

3、落叶飘飘（预计实施时间：1周）设计意图：秋天是一个

迷人的季节，是一个收获的季节。田园里有金黄的`稻谷，果园里有丰硕的果实，秋天色彩斑斓，瓜果飘香，鸟唱虫鸣，呈现出一派美丽的景象。这正是教师引导幼儿真切感受秋天的美好，亲近自然，探索自然奥妙的好时机。设立“1落叶飘飘”，意在让幼儿运用各种感官，发现秋天的多姿多彩，观察动植物的变化，感受秋天的季节特征，体验丰收的快乐。并通过说一说、画一画、唱一唱、做一做等幼儿喜欢的方式，引导幼儿表现秋天的美，表达热爱大自然的情感。

4、神奇的翅膀（预计实施时间：2周）设计意图：当幼儿看到鸟儿在天空自由飞翔的时候，常常喜欢用眼睛捕捉这鸟儿飞来飞去的样子。他们还经常向老师和家长提出这样那样的问题：鸟儿为什么会飞？它们还有什么特殊的本领吗？自己怎样才能像鸟儿那样在天空中飞翔？这些都深深地吸引着幼儿去了解、发现其中的秘密。在“神奇的翅膀”这一主题中，我们围绕着“鸟儿”、“飞机”“飞人”设计了一系列的活动，让幼儿主动与家长一起搜集鸟类和飞行的有关资料；幼儿在各种活动和游戏中还可以感受鸟儿给人们生活带来的乐趣；飞机的神奇以及给人们的生活提供的方便等，他们还将展开想象，想象着自己有了一双神奇的翅膀。

5、健康宝宝（预计实施时间：3周）设计意图：幼儿的健康成长是家长和老师共同关注的话题，“健康宝宝”这一主题、计划通过“爱护身体少生病、安全办法牢牢记、天天开心不生气”等系列活动，让幼儿从小懂得有健康的心理和强壮的身体才是一个健康的宝宝，能了解一些疾病的预防常识，会进行自我保护，在游戏中掌握一些简单的自救方法。

6、我在马路边（预计实施时间：2周）设计意图：对于中班幼儿来说，马路是他们熟悉的环境，他们对马路上的各种车辆、标志、交通等充满着浓厚的兴趣。因此我们开展“我在马路边”的主题，通过“车来了”、“附近的路”、“马路上的交通”等系列活动，让幼儿观察马路上的各种车辆、交通标志、数字及其含义，初步了解与人们的关系；理解和遵

守交通规则。设计意图：纸是中国的四大发明之一，在日常生活中，我们会用到各种各样的纸，幼儿的日常生活中也积累了一些和纸相关的经验。从报纸、图书到纸巾等，纸不仅是幼儿生活中的伙伴，也是有而游戏、创作必备材料，在幼儿的世界里扮演者不可缺少的角色。设计意图：冬天来了，天气越来越冷，寒冷的气候给幼儿的生活带来很多的不便，有的幼儿不能坚持上幼儿园，有的幼儿不愿意参加户外锻炼。同时冬季又是流感高发季节，那么增强幼儿体制，锻炼幼儿意志，提高幼儿环境适应能力就显得尤为重要。

1、 通过期初、期末家长会及家访工作，使家长了解本学期工作的任务、目标和内容，让家长全方位的了解我们的教学改革思路，引导家长调整教育观念，及时配合班级各项教育活动。虚心听取家长的意见建议，耐心解答家长的问题，并记录分析改进工作，使家园教育更协调。

2、 充分发挥“家园联系栏”的作用，确保每天向家长公布学习的内容，和幼儿的个别情况，让家长通过“家园栏”了解孩子在园学习、生活、游戏的情况，使家园栏真正起到“桥梁”的作用。

3、 树立全心全意为家长、为幼儿服务的意识，为家长排忧解难，切实做好幼儿在园的各项保教工作。要耐心做好个别家长的配合工作，取得教育共识：要想锻炼幼儿的能力，家长必须解放孩子的双手，不束缚他们，有问题让孩子自己解决，不事事包办代替，从而更好的配合幼儿园工作。在做好父母工作的同时，还要努力做好“隔代家长”的思想工作，取得他们的支持和配合。

4、 充分挖掘利用家长的“才艺”资源，邀请家长参加“开放活动