

2023年宿舍重点工作计划安排(通用6篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

宿舍重点工作计划安排篇一

本文目录

1. 重点工作计划
2. 煤矿公司重点工作计划
3. 城乡规划部门工作计划和重点
4. 重点投资项目工作计划范文

是规划的开局之年，也是我区深入贯彻实施“三产立区，工业强区”战略的关键一年，经济工作，尤其是重点项目建设工作显得十分重要。为了更好地加强重点项目建设，提升我区项目管理工作水平，特制定如下工作计划。

主要思路：以发展观为统领，紧紧抓住振兴东北老工业基地的历史机遇，深入贯彻落实“三产立区，工业强区”的发展战略，科学规划和大力推进庆阳园区和东辽阳工业园区建设，加大招商引资和利用外资力度，优化投资环境。强力推进规模经济发展，夯实装备制造、化工、汽车配件等产业基础，大力培育规模企业，促进我区工业经济快速发展。

工作目标：在项目的建设数量和质量上有所突破，年内500万元以上项目超过20个，其中，万元以上项目超过10个，加快庆阳园区基础设施建设，保证入园项目达到5个，并力争有一批项目当年投产见效；加大项目调研和跟踪服务工作力度，确

保续建项目竣工投产率和新建项目开工率达到100，其中，新建项目竣工投产率达到50以上，投资完成率达到70以上。

为了完成以上工作目标，我们要重点做好以下几项工作：

充分认识项目管理工作的的重要性，继续完善项目调度机制，坚持定期召开街道办事处和各涉经部门参加的重点项目建设工作调度会，并定期通报重点项目建设进展情况；组建专门的文圣区重点项目办公室，规范项目管理工作的制度化、规范化、科学化建设。

进一步完善庆阳工业园区的总体规划，制定园区中长期发展规划，并建立规划执行监测机制；充分利用475搬迁和国家加大对庆阳地区污染治理资金投入的良好机遇，加快园区项目管理体制和运行机制的创新，加大园区基础设施建设力度，尽快解决制约园区发展的土地和污染排放问题，让园区建设早出形象、早见效益。

充分利用国家、省、市给予东北老工业基地的优惠政策，配合市有关部门加快国有企业改革和产业结构调整步伐，力争在年内全面启动东辽阳工业区建设；尽早介入，认真调研，储备项目，利用国企改革后腾出的大量闲置资产以及国企的技术优势，寻找符合我区实际的项目，打造新的招商平台。

架设银企合作桥梁，撮合规模企业与银行配合，实现双方共赢；充分利用我市现有的几个投资担保平台，解决中小企业贷款难的问题；努力探索新的筹资渠道，力争解决长期以来一直束缚我区项目建设发展的资金短缺问题。

转变工作思路，加大项目调研力度，把项目管理工作的中心转移到企业，有“企业报项目”变为“到企业找项目”，项目管理部门经常性地到驻区企业调研，帮助企业制定中长期和近期发展规划，鼓励具备条件的企业上大项目、好项目；加强对重点建设项目的跟踪服务，建立重点项目进度档案管理

制度，为每个重点项目建立进度档案，实行动态管理、跟踪服务，发现问题及时帮助企业协调解决，确保开工建设项目不夭折、不超期。

在全面提高我区项目工作的基础上，我们还要抓住重点，大力培育规模企业，扶植稳定的规模税源，发挥规模企业和大项目对区域经济的拉动作用。

重点扶植鸿飞电器集团的迁建项目及其与加拿大海外投资公司合作的年产6万套节能设备项目，并以此为契机在庆阳园区内大力发展电力设备制造产业集群项目；大力推进年产1万吨四氯化钛项目和年产1000吨环丙酮项目，进一步壮大我区的精细化工产业；协助庆化公司搞好年产10万吨浓硝酸、年产6万吨dnt和475搬迁项目的建设，为庆化公司早日走出困境，实现腾飞奠定基础；时刻关注年产20万套汽车内视镜□pccp钢管砧管等高科技项目情况，鼓励企业发展具有自主知识产权大项目；重点支持通汇物流配送中心项目，为我区构建物流产业园区积累实践经验；积极配合市推进组搞好辽阳法国现代产业城项目的前期准备工作，并加大与之配套的相关产业的招商引资力度。

紧紧抓住我市深化国有企业改革的机遇，大力推进域内国企的改制进程。

一是加快印染厂的转制出售工作，积极促进辽阳兴启纸业公司和辽阳亿达贸易公司利用印染厂闲置资产新上年产2万吨高档卫生纸项目和金属硅粉加工项目的早日实施。二是重点推动东辽阳工业区辽麻、水泥制品、金属结构、滨河化工等15家国有企业的改制和重组，使其早日成为我区经济发展新的增长点。三是协调中国信达国有资产管理公司早日出售金箱资产，主动协调齐齐哈尔风力发电设备厂收购金箱资产，推动风力发电设备项目的实施。

展望的项目工作，任重而道远，只有全区上下共同努力，政

府企业齐心协力才能圆满完成各项工作任务，我们有决心也有信心把我区的项目工作做好，为区域经济发展贡献力量。

重点工作计划（2） | 返回目录

掘进：

加强队伍建设、提高支护质量、转变安全意识、强化管理力度

1、针对xx年安监局加大兑规作业，加强动态管理的指导思想。实现质量达标日检制度。落实人员。加强兑规质量验收。锚杆、锚网、锚索、棚子等支护的验收工作。强化巷道造型、中线腰线的检查工作。

2、加强文明生产检查工作。

3、强化支护材料、设备及工具的计划、审批、使用及井下现场管理。

4、加强通风设施、监测监控设备、压风自救、喷雾消尘保护的处罚力度。本年度出现多次便携丢失、探头损坏的情况。每一人不愿意看到的。

6、及职工的生命安全为第一、进尺进度第二的原则性，维护和保证更多人的幸福生活和政治前途。

7、全力加强粉尘管理。杜绝出现干打眼、不使用炮泥、水炮泥、不适用喷雾现象。上齐配好炮击喷雾、净化水幕的、转载喷雾等。

8、持续加强火工品管理。

9、加强掘进包保设备管理。

通风：

- 1、严肃瓦检队伍管理。
- 2、加强通风设施检查及维护工作。
- 3、通风设备的维护和维修工作。
- 4、井区现用kj83n系统。
- 5、加强掘二a7煤层打钻防突解析指标检测管理。
- 6、加大通风与掘进、通风交叉专业的协调组织工作能力。

责任意识第一、落实执行第二、标准质量第三、安全效果第四

- 1、技术员每日入井进行质量达标及兑规工作。
- 2、每周一由安全、生产牵头、各专业段长参加的隐患排查及落实工作。
- 3、每周前7天为贯彻规程、管理制度期。
- 4、完善、严格措施及规程制定及审批制度
- 5、加强技术室与主任工程师、各专业系统领导的隶属领导关系。
- 6、每月召开安全管理会议。杜绝走过场、拍大腿、以罚代管等现象发生。

建议 机电运输

- 1、加快、加大供电系统改造步伐。

2、落实机电防爆、失爆管理制度，落实责任。

3、建立矿车台账、地乱台账、完善一坡三档、保护投用整定规范及相关人员业务培训等制度及落实情况。

材料供应

1、加强材料计划的制定及制定范围的确定。

2、深入井下。进行数量的清点及检查情况。

3、交旧领新工作。遵照公司规定建立废物利用去向台账。遵照公司规定处理废旧品。

自行请示。

4、加强与超市沟通。保证重要材料的库存及现有库存的出库工作。

调度工作

1、以生产井长为首的调度系统。完善调度室汇报影响生产环节的机电、运输、通风、监控、材料、设备统计汇报工作。

2、提高自身业务学习，提高处理问题能力。而非简单的记录员、传话员。

重点工作计划（3） | 返回目录

为促进年城乡规划各项工作上水平，2月16日上午，林副市长到市规划局调研，听取了市规划局班子成员关于城乡规划工作情况的汇报，并就做好今年规划工作提出要求：（1）加强规划编制，妥善处理好我市近期城市建设与远期发展目标的关系，确保我市城区规划控制范围扩大到35平方公里的目标落到实处，推进城市可持续发展；（2）促进规划实施，妥善

处理好规划编制和打好城市战役的关系，结合城市规划策划一批近期城市建设重点项目，努力发挥规划引领作用，为城市建设战役向纵深推进打好基础；（3）严格规划管理，妥善处理规划刚性管理和柔性引导的关系，扎实做好城区危房重建工作，进一步加大违章建筑的整治力度，维护了规划管理的严肃性和连续性。

结合林副市长要求，2月16日下午，市规划局王局长主持召开全体工作人员会议，就今年规划工作思路和重点任务作了进一步研究确定，并对今年重点工作进行责任分解，做到定任务、定时间、定人员、定要求，确保今年规划编制、规划管理、规划服务等各项工作扎实推进，有效落实。

年规划工作的总体思路是：进一步深入贯彻落实党的xx届四中、五中全会精神，坚持以科学发展观统领规划工作，围绕市委、市政府的中心工作，以建设海西区绿色腹地经济强市为己任，高舞规划龙头，加大规划编制力度和深度，强化规划引导和调控作用，牢牢把握规划管理与规划服务两大主题，不断提升规划工作水平，努力改善宜居宜商宜业环境，提升城市品味，开创规划工作新气象，推动城乡规划工作再上新台阶。

按照这一总体思路，着重抓好以下几个方面的工作：

- 1、不断强化城乡规划编制工作，构建以城市总体规划——镇总体规划——乡规划、村庄规划为框架的规划体系。今年重点是：开展《市城市总体规划（—2030）》调整工作；扎实开展城东、城南城市设计工作；高质量完成高铁新区、飞机坪、马汶片区的规划编制；力争完成历史保护街区（铁井栏、紫芝街）修建性详细规划和历史文化名城保护规划及徐墩小城镇规划通过专家评审，形成最终成果；配合新区建设总公司完成水西新区控制性详细规划的调整工作。同时加大乡、村规划编制工作力度，引导村民合理进行建设，改善农村生产、生活条件，不断优化农村人居环境。

2、加大城市建设规划统筹力度，为增强中心城市的集聚和辐射能力提供全新的空间载体。重点是完善城市功能规划布局，为东岳大桥、芝城公园改造、北环路建设、城东五星级酒店、建州商贸城等重大建设项目实施落地提供规划保障；结合推进城市“东进、西拓、北延、南发、优老”空间整体发展战略，策划建设一批城市基础设施、社会设施、服务设施建设项目，推动城市发展。

3、深化规划管理创新机制，为进一步提高我市规划行政效能和依法行政水平夯实基础。今年工作重点是：深化规划审批“公示制”和“规划公众参与”模式，进一步规范行政权力运行机制，努力建设廉洁规划、透明规划；理顺规划管理体制，逐步规范城郊结合部等区域的规划管理，扎实推进城区危房重建管理，突出规划刚性管理和柔性引导，维护规划的集中统一管理；加大违法违规建筑查处力度，增强执法力度和效果，保证规划的权威性，确保规划蓝图的实施；加大规划管理工作科技含量，推进规划管理信息化建设，提高规划管理水平。

4、着力抓好规划队伍建设，进一步树立廉政规划和服务规划新形象，为规划工作迈上新台阶提供坚强的政治、组织、制度和作风保障。

重点工作计划（4） | 返回目录

包括国内外现状、知识产权状况和发展趋势；技术突破对产业技术进步的重要意义和作用；项目可能形成的产业规模和市场前景。

包括国际市场状况及该产品未来增长趋势、国际市场的竞争能力、产品替代进口或出口的可能性；国内市场需求规模和产品的发展前景、在国内市场的竞争优势和市场占有率。

包括项目的主要科技攻关内容、项目目标及开发任务。

包括项目的技术路线、工艺的合理性和成熟性，关键技术的先进性和创新点；产品技术性能水平与国内外同类产品的比较；项目承担单位在实施本项目的优势。

包括项目承担单位注册地点、股权结构、资产和负债情况、员工构成、主要业务和主要产品、生产规模、主要装备和技术水平、近年来经营状况；对引进技术的消化、吸收、创新的后续开发能力；企业资质、信用和融资能力等。

包括项目的组织形式、产学研联盟运作机制及分工安排；项目的实施地点；项目承担单位负责人、项目领军人物主要情况；项目开发的人员安排。

包括项目阶段考核指标(含主要技术经济指标，可能取得的专利尤其是发明专利和国外专利情况)及时间节点安排；项目的验收指标。

包括项目新增总投资估算、资金筹措方案(含自有资金、银行贷款、科教兴市专项资金、推进部门配套资金等)、投资使用计划。

包括项目未来三年或五年生产成本、销售收入和利税估算；财务内部收益率、投资回收期、投资利润率、财务净现值等指标的动态财务分析；社会效益分析。

包括项目技术、市场、资金等风险分析及应对措施。

1、项目承担单位工商登记营业执照(复印件)；

6、与项目相关的其它证明材料或文件等。

宿舍重点工作计划安排篇二

时间一晃而过，我们又将接触新的知识，学习新的技能，积累新的经验，此时此刻需要为接下来的工作做一个详细的计划了。工作计划的开头要怎么写？想必这让大家都很苦恼吧，以下是小编精心整理的重点项目工作计划，仅供参考，大家一起来看看吧。

主要思路：以发展观为统领，紧紧抓住振兴东北老工业基地的历史机遇，深入贯彻落实“三产立区，工业强区”的发展战略，科学规划和大力推进庆阳园区和东辽阳工业园区建设，加大招商引资和利用外资力度，优化投资环境。强力推进规模经济发展，夯实装备制造、化工、汽车配件等产业基础，大力培育规模企业，促进我区工业经济快速发展。

工作目标：在项目的建设数量和质量上有所突破，年内500万元以上项目超过20个，其中□20xx万元以上项目超过10个，加快庆阳园区基础设施建设，保证入园项目达到5个，并力争有一批项目当年投产见效；加大项目调研和跟踪服务工作力度，确保续建项目竣工投产率和新建项目开工率达到100，其中，新建项目竣工投产率达到50以上，投资完成率达到70以上。

为了完成以上工作目标，我们要重点做好以下几项工作：

1、加强组织领导，理顺项目管理体制。

充分认识项目管理工作的重要性，继续完善项目调度机制，坚持定期召开街道办事处和各涉经部门参加的.重点项目建设工作调度会，并定期通报重点项目建设进展情况；组建专门的文圣区重点项目办公室，规范项目管理工 作，推进项目管理工作的制度化、规范化、科学化建设。

2、全力打造庆阳工业园区，推动工业经济快速发展。

进一步完善庆阳工业园区的总体规划，制定园区中长期发展规划，并建立规划执行监测机制；充分利用475搬迁和国家加大对庆阳地区污染治理资金投入的良好机遇，加快园区项目管理体制和运行机制的创新，加大园区基础设施建设力度，尽快解决制约园区发展的土地和污染排放问题，让园区建设早出形象、早见效益。

3、全面启动东辽阳工业区建设，打造新的招商平台。

充分利用国家、省、市给予东北老工业基地的优惠政策，配合市有关部门加快国有企业改革和产业结构调整步伐，力争在年内全面启动东辽阳工业区建设；尽早介入，认真调研，储备项目，利用国企改革后腾出的大量闲置资产以及国企的技术优势，寻找符合我区实际的项目，打造新的招商平台。

宿舍重点工作计划安排篇三

一、指导思想

二、主要任务

帮助家长树立正确的家教观，提高家长对家庭教育知识的掌握程度；加强家庭与社区的联系；向广大家长宣传党和国家的教育方针、政策和法规；帮助家长树立正确的家庭教育思想和观念，掌握科学的教育方法和技能；向家长介绍不同年龄儿童及青少年生理、心理发展特点及营养常识、教育方法；指导家长为儿童及青少年身心健康发展创造良好的成长环境。

三、教学目的

通过向家长讲授儿童教育学、心理学、卫生学、营养学等有关家庭教育知识，介绍现代教育理念，提高家长的自身素质和家庭教育水平，提高家长对孩子进行家庭教育的自觉性、

计划性和科学性，把孩子培养成为德、智、体全面发展的社会主义建设者和人。

四、教学内容

- 1、以社区家庭教育指导中心为阵地，深入开展社区家庭教育。
- 2、在成立家庭教育讲师团的基础上，对辖区内0—18岁儿童、青少年家长及与教育孩子有关的家庭成员开展教育活动。
- 3、授课方式可以采取集中上课、座谈、邀请教子有方的家长交流经验等灵活多样的方式。
- 4、每季度集中授课不少于一次。

宿舍重点工作计划安排篇四

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。

为了完成公司一年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订一年工作计划如下。

一、信息网络管理

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，使一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，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。

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。

二、品牌推广

为进一步打响“杭萧钢构”品牌，扩大杭萧钢构的市场占有率，一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，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。

三、客户接待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，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。

宿舍重点工作计划安排篇五

新学年，学校将继续完善扁平化管理，坚持以提高教学质量为中心，建设高效课堂为突破口，提升德育管理实效为重点，全面提高办学质量，努力打造优质品牌初中，办群众满意的教育。

二、工作目标

(一) 学校管理目标:

1. 以党的群众路线教育实践活动和镇教育行风教育活动为契机，加强师德师风建设，强化教师职业道德，落实教师行为规范，提高教师职业素养；重视教师的业务培训和名师的培养，促进教师专业水平提高，建设一支师德高尚、结构合理、学历层次和学术水平较高的教师队伍。
2. 完善扁平化管理。继续实行和完善年级管理团队的精细化管理，增强管理团队的凝聚力，进一步提高行政班子的团队意识和工作能力。
3. 完善管理制度，实行科学民主管理，强化责任意识，提高管理实效。
4. 逐步推行全员聘任，坚持聘任向业绩优秀、重要岗位倾斜的原则。

(二) 教学工作目标:

1. 加强教学常规管理与教学评价，营造浓厚教研氛围营造，全力打造高效课堂和卓越教研团队。教导处服务各年级抓好教学常规工作和作好目标指引，为年级实现教学质量目标保驾护航；加大督导与管理，实施有效量化评价机制，全力打造卓越教师团队。
2. 加强中层队伍、骨干教师和名师团队建设。科组长和备课组长在管理上要有新突破，骨干教师充分发挥带头作用，加大对青年教师的培养力度，名师队伍充分发挥辐射作用。
3. 成绩目标:

中考目标：初三中考平均分超市平均水平5分，莞中录取13人以上，市重点高中录取70—80人，本市户籍考生升普高率达69%；初二地理、生物中考达市公办学校平均水平。

初一、初二教学质量目标：期末总平均分达市97%。

(三) 德育工作目标

1. 加强公民教育，培养有责任感是现代公民。

2. 科学组织开展系列德育活动。初一年级抓好行为规范、习惯教育；初二年级抓好青春期心理教育、法制教育、团康活动；初三年级以感恩、理想、守法教育为重点。学生德育考核合格率为100%，优良率达90%以上，重大违纪率为0。

3. 加强对团委和学生会的管理和建设，不断完善学生社团的建设和管理，不断培养学生自主管理能力。

4. 规范班级文化和宿舍文化建设，创建30%以上的文明班和文明宿舍。

5. 加强家长委员会建设，加强社区学校的沟通，形成德育合力。完善与架设好学校、年级、班级三级家长委员会；一学年家长培训率达100%，一学年家访率达100%，一学期社区访问率要达100%。

(四) 总务工作目标

进一步加强队伍自身建设，提升工作主动性与积极性，进一步探索与总结后勤队伍、后勤工作方法，提升工作效率，为师生提供更优质的服务。进一步加强服务设施、服务项目建设，提升服务效益。引进业务考核、培训机制与档案建设，分工明确，责任落实，保障后勤队伍可持续发展。

三、主要工作措施：

(一) 教导处

1. 加强教学常规管理与教学评价，落实好阶段目标。
2. 深化“蹲班抓科”的举措，纳入办公室对行政的量化管理，行政要带领备课组深入教研，走进课堂一线。细化“蹲班抓科”行政的具体要求，实现学科教学的扁平化。行政带头全员参与，继续深入开展好“同课同构”活动，引导全体教师进一步强化“读、讲、练、评”的教学模式，提升集体备课的效益、课堂教学效益。蹲班行政要加强与班主任及任课教师的沟通，在班级学风建设、学习方法指导、激发学生的学习热情相关环节上下工夫。
3. 加强备课组与学科的教学资源库建设与完善共享机制。抓好测评，规范考试命题、监考、批改、反馈环节；作业同步与统一规范。
4. 重视学法指导与能力培养。各科(备课)组根据本学科的学习规律和学习方法形成学生的日常学习规范，级部牵头备课组配合加强检查和监督，让学生的学习常规、课堂常规、作业常规、资料整理的常规规范起来，形成良好的习惯。备课环节与教学过程关注学生的课堂行为，要让学生真正动起来。
5. 本阶段继续深化“向理科倾斜”战略部署。进一步在师资配备、时间安排、思想动员、资源调配等方面为理科的发展和继续突破创设条件。全体老师要统一思想，配合学校举措。理科老师更要抓住机遇，力促教学质量迈上新台阶。
6. 继续完善教学评价机制，教学奖励将重奖励集体。以备课组为单位作整体的评价，中考奖等奖项不再突出个人，各备课组成员要以抓科行政和备课组长为核心，进一步深化集体备课，以提高整体效益为目标。教学面向全体的同时着力提

高优秀率，要花更多的时间和精力去培养真正的优生，向重点高中输送更多优秀学生，为继续提升学校办学效益打下坚实基础。

7. 开展好高效课堂建设工程。(1) 各科(备课)组每学期要精心组织精心策划1-2次。(活动方案、流程、专家指引、活动素材、活动纪要、总结，形成积累沉淀和传承。)(2) 科组长要发挥自身的主观能动性，用“学科名师”等高端优质资源来引领团队开阔视野，少走弯路，在教研中享受成长。(3) 教导处整理好各学科课标和考纲，做到人手一份，各备课组加强对课标和考纲的学习，用课标和考纲指导课堂教学。

8. 积极组织好学期三次大型的考试，注重反馈与调整。各年级管理团队要做好历次考试成绩的分析，并依据考试成绩结合各方意见提出相应的措施，总结形式要多样化，要把级部分析、备课组分析、班级分析、家长会分析等形式结合起来，充分发挥“蹲班抓科”机制的作用，使每一次大型考试的总结能产生立体的效应，最大限度发挥考试的检测功能，夯实过程管理。

9. 继续落实“青蓝工程”，抓好教师队伍的建设。充分发挥市镇两级名师的引领作用，深化教研，培养新秀，组织举办青年教师教学比赛，朝有效课堂迈进。现已有市学科带头人4名，教学能手12名，镇名师20名，今年将继续扩大10%的比例目标。

10. 加强科研学术工作的管理与实践，以科研引领成长。加强已经立项的省、市科研课题的跟踪和支持，探索符合我校实际发展的教科研路子。鼓励学科以实践导向，以研究为过程，以成果为展示的模式。

(二) 德育处

1. 加强班主任队伍建设，制定激励机制，营造和谐的德育环

境。

(1)提高班主任待遇和福利。学校将根据班主任的表现与绩效在国家拔发的班主任津贴基础上，适当增加津贴，月平均达1200元；另设立“三到位”（早操、早读、午读）补贴，每人每天补助10元，月均200元；设星级班主任，4-6年为1星，补助标准50元/月，7-9年为2星，补助标准100元/月□10-20xx年为3星，补助标准150元/月。担任班主任年限以20xx年新校区开始计，校级三次或镇级二次或市级一次优秀以上可评星级。

(2)学校将建立班主任工作档案作为考核晋级作为评级、评先、评优的依据。建立班主任工作档案，公布搬进新校以来教师担任班主任工作年限。对没有担任过或少担任班主任工作的教师进行培训，学校将适时安排其担任班主任工作；严格执行评聘中一“三年班主任或德育工作”的要求并公示；严格执行评聘中高“五年班主任或德育工作”的要求并单独公示；执行校内竞聘必须在20xx年新校班主任工作三年方可聘用的方案。

2. 继续完善家长委员会工作，推动学校健康发展。推进家长委员会组织建设，成立校、级、班的家长委员会；帮助家长委员会履行好民主监督、支持学校改革和发展以及提高家长家庭教育水平等3项职能，解决学校和家庭教育中的实际问题，提高学校和家长开展学校与家庭合作育人的能力；发给学校家长委员会出入证，让其随时到校开展各项工作，如，检查饭堂卫生、饭菜营养搭配、学校安全等工作。

3. 常规德育教育，促进规范管理。开展养成教育，让常规常起来。组织学生认真学习贯彻《中学生日常行为规范》以及“五严禁”，定期检查学生的仪表、行为习惯，检查学生违禁物品，促进学生良好行为习惯的形成；以评选“文明班级”“文明宿舍”等活动为载体，进一步加强班级管理，继续强化规范班级管理工作，抓好升旗仪式，早操的队列、训练，塑造学生的精神面貌；抓反复，反复抓，加强各项评比的检查、督促，约束极少数同学的不文明行为(如卫生、手机、

吸烟、早恋等)，净化、美化校园环境。

4. 推进和完善“德育导师制”，实施全员关注和帮教“特别学生”工程，加强常规检查，建立学期德育常规评价、奖励制度，每学期召开一次交流会(帮扶表彰交流的专项会议)，使德育帮扶工作真正落到实处，取得成效。

5. 创新德育载体，提高德育工作水平，努力打造学校的“品牌德育”。在新的历史条件下，学校德育工作要与时俱进，开拓创新，不断创新德育载体，经常组织开展有效的德育实践活动，进一步提高学校德育工作能力和水平。新学年学校将积极开展生活技能训练、拓展活动、校园歌手大赛、田径运动会等实践活动，创建“活动品牌”；加强心理健康教育，保持“心理健康教育品牌”；加强宿舍管理工作，努力打造“星级宿舍管理品牌”；抓好学生社团建设，计划组织开展第二课堂活动，打造“学生社团品牌”。

6. 法制安全教育紧抓不放，重点做好教育防范工作。充分利用法制教育报告会、政治课、班会课、校会、国旗下讲话等进行普法教育，增强法律意识和法制观念，加强对纪律潜能生的教育与转化工作，对问题学生进行定期定人帮教、转化，杜绝在校学生违法犯罪事件的发生。牢固树立安全第一的思想，落实谁主管谁负责的原则，将安全教育工作纳入日常德育工作中去，每学期组织学生进行一至二次宿舍防火逃生和课室逃生演习活动，提高学生安全意识与保护生命的能力，确保不出现意外事故。

7. 创建和谐优美的校园环境, 努力创设整体育人环境。抓好校园文化建设，创造良好学习生活环境。校园里名言警句、各项制度上墙，定期出好宣传橱窗、班级黑板报，并由专人负责检查、评比，组织学生建设好良好的班级文化氛围，努力形成一种主题鲜明、方向正确、内容丰富、形式活泼的班级文化。进一步推进宿舍文化建设，形成健康、文明、和谐的宿舍文化氛围。

8. 创建德育网络，形成德育合力。继续抓好学校、家庭、社会三维一体的教育网络建设，明确家访工作要求，学年社区走访率、学生家访率均达100%。争取每学期到两个社区开家长会或亲子活动，召开一次社区管校支委、关工委主任会议。开展学校关工委工作，发挥学校关工委的作用。

(三)、总务处

1. 认真做好学校后勤的常规工作

(1)、开学初确保教学第一线的教学用品及时发放到位，教师教学、办公用品到位，使教学工作正常开展。

(2)、对学校各种教学设施和装备及时维修和保养，满足学校教学工作的正常需要，保证教学工作正常进行。

(3)、及时解除存在隐患，坚持做到定期小检查、大检查的工作制度，在消防、灯光、水电、饮水设施等方面进行严格检查，发现问题及时处理，防患于未然。

(4)、配合各个部门做好各项常规工作。

(5)、引进业务考核、培训机制与档案建设，分工明确，责任落实，提升各人员业务水平与服务意识及信息化管理水平，保障后勤队伍可持续发展。

2. 加强对学生饭堂及小卖部的管理

继续加强对学生的饭堂及小卖部的管理，杜绝安全事故发生，使之能为师生提供更优质的服务。加强食堂伙食的检查与监督力度，发现问题及时处理，确保食品卫生安全，杜绝事故。加强食堂环境管理和个人卫生管理，保持就餐环境的优美和整洁，认真抓好工作人员的个人卫生工作，保持穿着整洁。及时征求师生的建议与意见，不断改进食堂工作，做到让师

生满意。

3. 校产管理

(1)、对学校新增的财产进行登记、造册，强化财产管理，使学校财产管理逐步走上规范化，明细化，专业化，严防学校财产的流失。

(2)、规范物品采购的流程。各职能部门因工作需要的物品，先向分管领导申请，然后由校长审核，再由采购小组具体购置，并做好入账记录。

(2)、规范物品采购的流程。各职能部门因工作需要的物品，先向分管领导申请，然后由校长审核，再由采购小组具体购置，并做好入账记录。

4. 加强财务管理，合理使用资金

(1)、学校任何一项代办服务费项目都要符合政策，坚持学生自愿、家长签字的原则，坚决杜绝乱收费现象。

(2)、做好学校领导的财务参谋工作，执行好经费使用计划，准确提供有关数据、情况。在经费使用上，努力做到精打细算，少花钱，多办事。

(3)、公务接待按文件标准，节俭简约，能不用餐则不餐，若用餐则推行饭堂接待。

5. 加强对物业公司的管理

加强对物业公司的宿管、保安、保洁、维修及绿化的管理，使其加强服务意识，全心全意为全校师生服务，使得学校更加安全、美化，井然有序。

6. 进一步加强教工饭堂的管理

改善教工用餐环境和饭菜质量，实现公务接待饭堂化，并解决教职工生活的后顾之忧。为了提高班主任的工作积极性，鼓励班主任早到班级和多到班级，经行政会议讨论，教工饭堂每天给班主任提供免费早餐。

7. 建立学校安全台帐

建立完善的学校安全台帐，分工明确，责任到人，加强巡逻及监督，使得学校更加安全有序。

(四)、学校工会、教职工代表大会和妇联等群众团体工作

1. 进一步完善学校工会、教职工代表大会和妇联等群众团体的建设，创设良好的工作平台，提供良好的办公环境，发挥他们的桥梁纽带作用。

2. 加强工会管理，定期召开工会委员、工会小组长会议和教师座谈会，了解困难教职工或有病的教职工，并及时做好慰问工作；重大节日要组织慰问老教师；有计划组织教职工开展登山活动、文艺体育比赛活动和教师茶话会等，丰富和活跃教职工业余生活。

3. 加强教职工代表大会管理，组织教职工代表大会讨论学校重大决策，充分发扬民主，对学校重大事情“参政议政”。

4. 加强学校妇联管理，落实好学校妇女工作和计划生育工作。

宿舍重点工作计划安排篇六

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下

功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

安徽、河南、山西、陕西、河北、五省，市场是公司的核心竞争区，在这五省要完善开发出正泰、德力西电气代理合作伙伴和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些更大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

4、 长期宣传，重点促销。

5、 自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。