

最新二年级音乐教学工作计划第二学期

二年级音乐教学工作计划(汇总5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！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。

社会工作者工作计划篇一

作为一名刚要进入教学岗位的新教师，我很荣幸地接任初一(2)班的班主任工作，面对这些对未来满怀憧憬、满怀希望、渴望知识、追求新奇的初一新生，我的想法是：为了使学生在上塘中学学习的三年时间里，学到更多的本领，发展自己的个性，提高个人的素质，我将尽我最大的努力，教导这批学生认识自己、提高自己。在军训的时候我就向他们阐述了未来三年的预想，“三年我们要风风雨雨一起度过，这三年将会是怎样的三年，我不得而知。也许是和风细雨春暖花开的三年，也许是雷霆万钧电闪雷鸣的三年，也许是细雨绵绵，波澜不惊的三年。但我将始终把学生的成长放在工作中的首位，当一位称职的船长，带领初一(2)班这条大船平稳地行驶在知识的海洋中。另外，我校的学生城乡结合，各个方面参差不齐，管理是有一定难度的。因此，做好新初一的班主任工作至关重要，如果能够把握好这一环节，对以后工作的开展将起到事半功倍的效果。

鉴于此我制订了本学期的工作计划：

- 1、认真学习新课程背景下的教改精神，更新自己的教育教学理念，掌握班主任工作的艺术，结合具体情况，实施爱的教育。
- 2、充分依靠学生，组织学生，调动他们的积极性、创造性，

创建一个和谐的班集体。

3、坚持抓常规教育，并利用一切有利因素，促使学生在纪律、学习等方面有更进一步的提高。

我班共有学生48人。其中男生28人，女生20人。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

(一)、加强班风建设

要以全国少工委颁布的“加强少先队思想道德教育和深化体验教育的意见”为基础内容，根据学校德育工作计划的安排，引导少年儿童开展各项实践活动。要加强对少年儿童思想品德教育和创新精神与实践能力的培养，面向全体学生，促进学生全面发展。活动之前要制定好计划，明确活动要求，设计好活动并扎扎实实地组织实施，力求取得主题教育的最大效应。班主任与学生一起确定好本学期各项活动的主题，组织和指导学生开展灵活多样、富有情趣的课内外活动，如主题班会活动、校园文化活动、社会实践活动等。

2、营造向上氛围

根据各年级学生的年龄特点，努力营造平等、团结、和谐、进取的班级氛围。

(1)制定班级公约、班风，给自己班级、小队取个新名字，创作班歌等。

(2)布置教室环境。如设立“袖珍图书角”、“卫生角”、“金色童年”、“我们在这里成长”等文化背景。

(3) 让学生参与班级管理，培养学生的组织能力和责任心，使每个学生都有成功的机会和成就感。培养学生的参与意识，提供显示学生才华的机会，在潜移默化中逐渐形成自理自治能力，体现学生的主体地位，发掘创新精神。

初中阶段是一个人生的转折点。一切事情都主张让同学能够尝试独立完成，这是培养学生能力的一个有效途径。学生干部需要根据班级情况自主制定班级管理规划，自己完成发现问题、解决问题的步骤，不能够凡事都等待老师的处理。班级学生干部是班主任的左右手。要认真选拔班干部，同时要精心培养班干部。第一，帮助班干部树立威信；第二，鼓励班干部大胆工作，指点他们工作方法；第三，严格要求班干部在知识、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，培养班干部团结协作的精神，要能够通过班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”。总之，作为班干部凡事要以身作则，时刻关心班级，使整个班级形成一种良好的自主管理模式。

社会工作者工作计划篇二

近年来，土门村妇联坚持以马克思列宁主义、*思想、*理论和“三个代表”重要思想为指导，充分认识新时期基层妇联工作的重要性，认真贯彻落实了马克思主义妇女观和男女平等的基本国策，从发动妇女参与、服务妇女发展两个方面入手，在“党政所盼，妇女所需，妇联所能”的三维交点上定位工作重点，着力搭建“四个平台”、切实搞好“四个服务”（搭建创业平台，搞好经济发展服务；搭建学习的平台，搞好精神文明创建服务；搭建维权平台，搞好社会稳定服务；搭建爱心平台，搞好弱势群体服务）。并结合自己的实际情况履职尽责，推动了妇女儿童发展纲要的实施，代表和维护了妇女儿童的利益，有效发挥了广大妇女在“建设经济强镇、巾帼再创新业”中的“半边天”作用，进一步推动了我镇城乡妇女的自

身进步与发展，推动了我镇经济社会全面发展。

一、基本情况

土门村由原高坎、土门村整合而成，位于洪安镇的南大门，村内有19个村民小组，7个村干部，150个党员，总人口5229人，其中妇女有2539人占总人数的49%，总户数1515户。全村幅员面积5.81平方公里，现有耕地6235.4亩(65%种植果树、10%种植蔬菜、15%为粮食生产、10%种植其它);20xx年实现人均纯收入5497元，现在全村实现了“五通”(通水泥路、通天然气、通电话、通光纤电视、通网络)，“一安置”(移民安置工作)。

二、基本做法

(一)搭建创业平台，搞好经济发展服务

作为基层妇联，必须要改变拾遗补缺的工作思路，要用宽广的胸襟、发展的眼光和战略化的思维，打开工作思路，整合社会资源，多做能在社会上打得响、喊得亮的事，以作为求地位。因此，土门村主要通过搭建城乡两个创业平台，服务于全村经济社会的发展。

首先搭建城镇创业平台。一是搞好“巾帼文明示范岗”争先创优活动，推动更多女性自主创业、岗位成才、岗位建功。

其次是搭建农村创业平台。一是坚持实施科技致富工程。充分利用“农村党员干部远程教育接收站”、开展对广大农村妇女，初、高中毕业待、择业女青年的就业、致富培训。使她们通过网络快速了解掌握有关农业科技知识，农产品市场信息，外出务工技巧和生殖健康保健等基本常识以及相关法律法规、政策和信息，全面提高妇女的科技文化素质和信息致富本领。二是继续实施好“四个一工程”。即培训一门技术，推进一个项目，培养一批人才，致富一方群众。三是继

续抓好“巾帼三学三赛”活动。完善社会化服务体系，努力发挥妇女在农村经济合作组织、家庭经济中的作用，充分运用政策导向，资金扶持、技术服务、培训带动、典型示范等方式，培训一批科技致富、市场营销和产业化经营女带头人。例如土门9组王青同志通过镇村开展各种技能培训，1998年在本组带头建立枇杷苗基地，种植枇杷上亿苗。分别销售到重庆、湖北、成都周边区市县等各个不同的地方。

同时还把相关的技术知识传授给本组村民(帮助她们讲解怎样施肥、修枝、蔬花蔬果及套袋等等)在她的带动下，仅一年多的时间里本组部分村们的生产、生活得到了极大改变。因此王青同志多次被区、镇、村妇联评选为女“双学双比”致富能手、孝媳、文明家庭、平安家庭等等荣誉称号。近几年里，我村通过各种培训已转移女劳动力：在外务工92人，在本镇村务工368人，在家种植果树、蔬菜126人，其中有7名已经独立创业，走上了致富奔小康的道路。

(二)搭建学习的平台，搞好精神文明创建服务

妇女在精神文明建设中有着独特的作用。近年来，我村的“巾帼能手”、“双学双比”、“五好文明家庭”“平安家庭”建设不断推陈出新，家庭文化建设蓬勃发展，为土门村创建和谐、文明村注入了新鲜的血液。在20xx年3月，镇村妇联共同组建了一支由老年妇女组成的50多人的文艺宣传队，并于去年的9月开展了向书本学、向社会学、向周边群众学的“三学”活动。在村委开办电脑室、图书室，通过各种宣传活动来丰富本村妇女文化知识，整个活动受到了农村群众的热烈欢迎，在一定范围内提高了妇女文化水平。改变了妇女群众的生存、生育观念，从而在全村上下形成了“人人是学习之人，处处是学习之所”的良好氛围，促进了全村精神文明，推动土门村先进家庭文化建设的创新发展。

(三)情系留守、温暖留守

为切实加强本村未成年人思想道德教育和留守儿童工作，拟定集中教育培训计划，以法制、医疗卫生知识、生存生活技能、思想道德教育为重点内容。每季度一次，每次3小时，邀请学校老师和专业特长的志愿者到场授课，进行集中教育培训，确保未成年人思想道德教育和留守儿童工作取得实效。

(四)搭建维权平台，搞好社会稳定服务

社会主义和谐社会，应当是各方面利益关系不断得到有效协调的社会。基层妇联组织应该成为农村妇女利益表达的主渠道，代表和维护广大妇女群众的根本利益，努力为妇女营造平等的社会生存环境，因此，土门村村委牢固树立“三种胆识”。即：敢说的胆识、敢做的胆识、敢当的胆识，当好妇女群众的代言人，热心参与对妇女群众有利有益的事务，敢于为妇女群众说话。同时，土门村村委加强与综治、公安、司法等部门的协调与配合，开展遏止家庭暴力的宣传活动，认真搞好法制宣传。并加大对侵害妇女儿童权益重大案件的督办力度，搞好协调配合工作，及时向有关部门反映群众提出的问题，及时调解处理纠纷案件，保证处理来信来访的时效和质量，使信访办结率不低于90%，促动妇女树立自主维权意识。大力开展扫黄、打非力度。

(五)搭建爱心平台，搞好弱势群体服务

今年，各级妇联组织都把服务妇女儿童、关注困难群体作为工作的落脚点，充分体现暖童心，稳民心，聚人心。通过实施计生“三结合”、贫困母亲、贫困女童对接帮扶，签定帮扶协议，予以解决生活中实际困难问题。进一步亮化送温暖、送爱心的工作品牌，多做让妇女群众受益、欢迎的工作，使妇女群众实实在在地体会到党和政府的关怀，感受到妇联组织的力量和作用，心有所归，情有所依。

总之，土门村妇联工作在各单位妇联组织和全村妇女的共同努力下，突出“四个到位”（认识到位、组织到位、协调到位、

落实到位)，本着“四借”（借题、借力、借台、借智）原则，发扬“五千”（千方百计、千言万语、千辛万苦、千山万水）精神，真正把各项工作任务落到实处，为推动全镇社会经济发展作出了积极的贡献。

社会工作者工作计划篇三

上一阶段我们的工作明显受阻，那就是由于在开始做之前准备不善，只是具备的单一的物质材料，而没有好的规划来支撑整个进度的流程。所以经常是干到一定程度之后就发现有很多地方的工作方法不妥，又没有好的解决办法，就只能重新返工，这就耽误了进度。虽然有一些简单的计划，可是没有击中要点，致使计划形同虚设，根本执行不下去。那么如何制定工作计划才能有效呢，我觉得在于做计划的人，他有没有对我们做的工作做到充分认识。是否预见到在做的时候可能发生的情况，吸取以前的经验才能把计划给做好。

要是我们一开始就用错了工，朝着一个不正确的方向努力，肯定就只能得到一个错误的结果。再者如果不能找出要点，发现阻力可能会击中出现的环节，变无法做出合理的处置方案。那么就应弄清主要的流程环节，并考虑到一些将要出现的问题。

没有足够多的了解就会使我们的设想缺乏可靠性，多数时候想出来的方案都是不适用于现实的。介于此就得在计划当中加入根据考察资料得到出分析结果，并借由这些结果为参考，做一些实际的思考。就是不能脱离我们的流程，也不能违背环境的现实，这样拟定出来的方法才会有切实的作用。

找到工作点和将要面临的问题点，要把这些信息给划分好优先顺序，衡量好轻重关系。这样就能知道该先搞什么，在哪方面该多投入，哪里要减少投入。合适该放缓进度，哪里要加紧推进。虽然做这些考虑得花不少时间，可是比起盲目去干带来的阻滞，影响还是要小的太多了，那么层次清晰就能

改善效率。

社会工作者工作计划篇四

1、主人翁意识

主人翁意识在企业则表现在有归属感、有集体荣誉感，关心集体，关心企业的发展；不过分追求个人的利益，积极主动地为企业的发展、生产管理出谋划策，干好工作。作为公司的基层管理者，具有“企兴我荣，企衰我耻”的意识。要有全局观，要站在公司的角度看问题和工作，而不是仅仅关注本部门甚至个人利益。视工作为事业，视事业为己任，关心和爱护公司的一切，事事为企业着想，处处为企业效力。

2、责任意识：

身为公司的基层管理者，应该具备责任意识，围绕自己所在岗位上的工作，把如何完成工作、怎样经营发展公司作为每天需要思考的问题。领导团结员工，敢于负责，科学严谨地工作，在出色地完成工作的同时，不断寻找和解决工作中问题，不断创新，不断提高产品、工作质量，挖掘潜力。

1、管理者

对基层作业员工来说，基层管理者是直接领导、作业指导和作业评价者，是基层作业人员的帮助者和支持者，是班组的主心骨、带头人。

2、下属和助手

基层管理者是其上级的下属和助手，其天职就是协助上司工作。一方面必须遵照完成上级安排的工作，另一方面，为上级出谋献策。再次，工作上务必做到不可喧宾夺主。

3、同事

对本管理部门员工来说，基层管理者是同事、是朋友，是一个战壕里的战友，不可高高在上。

基层管理者不能原地踏步，工作和学习一样重要，“逆水行舟，不进则退”。要调整自己的心态，“吾日三省吾身。”会反省，才会有进步。通过反省自己，才能看清自己的长处和短处，发现问题，改正问题，不断地“敲打”自己，提高自己的业务和管理能力等。基层管理者应至少有以下最基本的能力：懂技术、会管理、自控和约束能力、归纳和总结能力。

1、懂业务

基层管理者应熟练掌握所需的专业知识，行业的有关和法律法令、标准、规范，具有专业技能，是本专业的专家，能发现问题，找出问题的症结，及时地采取对策、措施解决问题。

2、会管理

（1）、制定和执行制度能力

基层管理者能根据行业的有关和法律法令、标准、规范，管理原理、工具和方法，依据行业、企业的具体情况，适合生产和发展的需要，制定和执行管理制度。

（2）、计划工作和目标管理的能力

基层管理者能根据本部门情况制定工作计划草案，参与公司工作计划制定工作，并能将上级下达工作计划，制定具体工作计划，运用目标管理等，提高员工的参与意识，将各指标和任务分解成员工的任务和目标，并不断地进行改进和提升。

(3)、协调能力

基层管理者应有一定的沟通能力、应变能力，为了工作，应热情、谦虚、能言、善谋，能和各种的人打交道，能做员工思想工作，能解决内部员工的冲突，协调好内外各方面关系。

(4)、组织、授权能力

基层管理者能根据每个人的特点进行任务分配，知人善任、用人所长。基层管理者不能事必躬亲，应根据情况，授权是给下属锻炼、成长和表现的机会，充分调动和发挥班组成员的积极性、主动性，使部门运作达到 $1+1>2$ 的效果。

3、自控和约束能力

管理者的情绪不仅会影响自己的工作，还影响到下属及其他部门的员工，基层管理者必须要有较强的情绪控制能力。要清醒、冷静、理智地对待和处理事件，控制自己的情绪，避免出现情绪波动的状况，约束自己不当或不良的行为，做到自律。

4、归纳和总结能力

基层管理者要上情下达和下情上达。要善于总结经验，善于提升管理水平，能准确地把工作等汇报给上级，能用简洁的语言、简明扼要地将复杂的事情归纳总结出来，让员工便于有条理地去执行。

基层管理者应正确运用权力，要拥有健康的心态和开阔的胸怀，和上司和睦相处，在上级领导下，带好队伍，建设好团队，培养人才，树立良好人形象，把自己培养成一个懂技术、会管理的复合型人才。

1、建设好团队，培养人才

（1）、构筑良好的信赖关系

基层管理者要多与员工交流，以之了解更多的情况，同时树立尊重别人和谦虚的形象。对任何下属的建议都该认真倾听，对正确的应及时肯定，对不正确的，应肯定其工作态度，并中肯地解释。要赏罚分明，要经常称赞下属，做到当着很多人的面称赞下属，对有过错的员工，应依情采取不同的批评和处罚措施，一般不当着一个下属的面批另一个下属，切忌背后说一个下属的不好。要时常关心下属的生活，经常问寒问暖，尤其是在下属的家人、亲友遇到喜庆或危难时，要及时表示祝贺或支持。

（2）、乐观地面对困难

工作上有困难时，基层管理者要乐观地对待，做好员工的工作，把困难做为显示和提高能力的机会，团结员工出主意、想办法、定方案，竭尽全力解决困难，完成任务。对于失败，应从容镇定，和员工找原因，寻找解决方案，合力解决。面对困难或失败，切不可，迟迟不能自我调整，埋怨这埋怨那，甚至对下属发泄。

（3）、培养下属

基层管理者应对员工展开业务指导，传授必要的知识及方法，指出其不足之处，以此来提高他们的能力。依情给下属授权，授权后要用人不疑，给他足够的信任和宽松的环境，把权力下放给下属，将责任放在自己肩上，让下属放开手脚，大胆工作。当工作进展不顺利或做得不理想时，不要责怪下属，还是要及时地给予指导。

2、树立良好个人形象

（1）、言行一致重承诺

基层管理者要言行一致，不要轻易对下属许诺，要说到做到，这对下属有莫大的激励。

（2）、勇于承担责任

自己的错误不要推卸责任，下属的错误是本人的部分，应勇于承担。

（3）、不争荣誉

基层管理者要，拥有支配权和领导权。不要有过分的虚荣心和表现欲。不要和下属比长较短，把荣誉让给下属。应该帮助下属完善，扶助其成长，一旦下属工作有了成绩，基层管理者有义务为下属请功和表彰，不要窃取下属的成果。

3、和上司和睦相处

（1）、做好下情上达

经常向上司报告你的工作进展情况。对上司有问必答，而且清楚、客观、准确。

（2）、当好助手和下级

作为下属，其天职就是协助上司工作，要维护上司的尊严，不可喧宾夺主。要多倾听上司的看法和意见，了解上司的处境，在上司遇到困难和危难之时要伸出援助之手。对自己的业务主动提出改善计划。遇到上司布置任务，不要讨价还价，要圆满完成任务，在工作上力争干得比上司安排的更全面，结果比上司要求的还好。诚恳接受上司批评，有则改之，无则加勉。

（3）对错误不盲从

对于上司的一些不合适的决策，甚至很明显的错误决断，应

及时向上司提出并寻求合理的建议，不可一味地盲从。若上司的一些不合适的决策已公开，可以回避众人私下找时机提出，在维护上司尊严的同时，尽量让上司修正决策，进行妥善处理。即使上司一意孤行，你切不可率领下属进行抵抗，应耐心地沟通和协调。

社会工作者工作计划篇五

本学年，石岩公学高中部在教育教学中将继续牢牢把握学校“高端办学，卓越发展”这一主旨，紧紧围绕“提升公学质量”这一中心工作，围绕“体艺特色高中”这一工作重心，以学生卓越发展为目标，着力培养学生“独立之精神、自由之思想、谨慎之行为”，继续落实规范制度，提升研究水平，形成发展合力，借助传媒、体艺、留学直通车等学生成才的多向通道，为学生成长成才与发展提供广阔舞台，在公学卓越发展的道路上发挥高中部的示范引领作用。

本学年高中部工作重点紧紧围绕学校提出的“一主两翼”“转型升级”的大战略展开工作，高扬质量主题，落实常规教学，发挥主导作用；落实《石岩公学0—18岁德育系列纲要》，切实加强中学生德育的针对性和实效性，整体提升学生素质。以推进课堂教学改革提高教学质量，以教育教学评价为杠杆提升管理水平。突出精细化管理、量化管理、激励管理三大特点，推进教育教学工作的全面发展。

（一）完成20xx届高考备考和20xx届学业水平考试工作，按可比口径计算，争取年度高考成绩提高5%。

（二）以高中“卓越课堂教学模式”为核心，进一步加大课改力度，创新课堂教学模式，锻造有效课堂；量化常规管理，加强校本培训，注意开发建设校本课程，继续开展小课题研究。

（三）丰富、拓宽多元化备考的路径，加强文化尖子生、艺

术生、体育生、传媒生、港澳台学生备考经验的总结和科学备考方式的探索，要特别重视并加大对传媒生与体艺生的培养力度，规范对艺术、传媒类合作机构的管理。

（四）加强教师队伍建设，规范教学行为，鼓励教学研究，改善教师评价，加强教学质量监控，开展校本培训，促进教师专业发展。

（五）围绕学习、生活、集体活动三个主要方面开展行为习惯的养成教育。加强学生的班级评价和学生个人评价，强力推进魅力班级评选和学生晋级评比方案。加强生活区建设，改革生活区管理模式。

（六）坚持开展主题班会、新生入学教育、安全教育等系列主题教育活动，继续办好英语文化周、绿色文化周、升旗仪式等主题教育周活动。

（七）坚持严格管理，坚持推进“以班主任为核心，以班级为基本教育单位，全员参与，全程教育”的德育管理模式。

（八）强化教学与德育安全工作责任、完善并落实教学与德育安全制度，做好教学与德育安全工作。

（九）丰富校园文化生活，加强校园文化建设，管理好学生社团。

（十）顺利完成20xx级麻省大学留学直通车项目的招生、开班、管理工作。

（一）确立德育工作的首要地位，围绕《中小学德育大纲》与《中学生日常行为规范》开展德育工作，增强德育工作实效性与创新性。（邓洪负责，学生发展处、团委落实）

1、德育为先，坚持全员参与。坚持面向全体学生，认真研究

各类学生的教育和管理特点，结合我校学生主体实际，围绕学习、生活、集体活动三个主要方面开展行为习惯的养成教育。全力推行“1+x”德育模式，落实德育导师制。

2、客观评价学生，推动学生自主发展。以班级、宿舍、社团、个人为对象进行德育评价，创建不同层面的教育表现平台，完善学生激励机制，全面施行石岩公学“卓越石”晋级计划。

3、加强德育队伍建设，提升管理水平。落实年级组长负责制，坚持班主任例会和学习制度。进一步完善以年级组、生活区为单位对教职员进行的德育考核。加强生活区建设，在生活区常年开展优质服务竞赛活动。

4、高度重视安全工作。把校园安全放在各项工作的首位，每位教职工必须签订《安全责任书》，教学区、生活区、功能区、高中校园要定期排查安全隐患。制定生活区、教学区突发事件安全预案，加强各级值日职责，确保学生在校学习和生活安全。

6、改革宿舍管理模式，建设居家式生活区。转变生活老师职能，由服务为主向教育管理为主转化。积极建设寝室文化，变宿舍为家园。结合食堂工程改造，将高中部食堂变为学生自习阅览、休息休闲等多功能场所。

7、指导群团工作，丰富第二课堂。学生发展处要加强对团委和学生会的指导和支持，加强对学生干部的培养，充分发挥先进学生的带头和榜样作用，形成学生自我教育自我发展的机制。要指导配合语文组、体育组、艺术组继续打造高中部学生社团活动的品牌，进一步做好“放舟”文学社、“蹊路”义工社、“灵动”啦啦操、动漫社、辩论队等学生社团的各项工作，指导体育组继续办好“校长杯”篮球赛、秋季运动会、迎新年“山水情怀、共舞松风”羊台山登高活动。

8、开展主题教育活动，深化德育体验。做好主题班会的选题

和组织，继续抓好新生入学教育、公民基本道德教育、安全教育、法纪教育、环境教育、礼仪教育、国防教育等主题教育活动，继续办好英语文化周、绿色文化周□xx市和学校读书月等专项活动。组织好、开好各类大型集会，如每周升旗仪式，年级总结表彰动员大会、专家报告会等。

9、加强德育校本培训，开办“公学讲坛——高中论坛”。改进高中部德育研讨会模式，配合课程与教学处共同办好“高中论坛”。结合学生实际选择德育工作中的重点和难点问题进行深入研究，力争每年解决一到两个具体问题。本学期高中部德育校本研讨的重点课题为“高中部b层学生教育专题研究”。

10、关注学生身心健康，提高心智能力。组建学校——学部——班级三级工作网络，建立学生心理危机干预机制，完善高中部心理健康教育和卫生健康教育工作模式。积极配合学校有关部门，做好特异体质、特异心理学生的排查、登记、跟踪、管理、疏导、与家长沟通等工作，努力营造平安校园、和谐校园。以高三毕业班学生为重点，多种形式开展面向学生的心理健康教育和疏导工作。

11、做好高一新生入学教育。做好高一新生提前开学各项准备工作、高初中教学衔接、法制和纪律教育、国防教育及汇报表演，开好高一全体学生大会，做好入学教育总结表彰大会，开好高一第一次家长会、成立家长委员会。

（二）确立教学中心地位，改进并完善教学的组织与管理。
（江开凌负责，课程与教学处落实）

12、落实好国家课程计划，建设好特色校本课程。在高二、高三开设传媒课程和美术课程体育舞蹈等特色课程。以学科课程，开设好阅读课、电影鉴赏课、时事沙龙等课程。

14、坚持抓好课堂教学，搞好课堂的建设与管理。课堂教学

的改革提倡多元化，推行汇报课、示范课、精品课等形式多样的展示课。实行行政推门听课、教务员每天巡堂、网络视频监控和教师课堂日志四级课堂管理制度。

15、建立多元教学质量评价标准。推行学生评教制度，推行从入口看出口的教学效果量化评价办法，落实《高中部教师绩效考核量化评价方案》。

16、坚持以校本资源为主体的教师培训。每两周组织一次教师培训，形成书面材料，报教学处备案。

17、切实做好拔尖学生的培养工作。明确优生培养的对象和培养目标，专人负责。培优的同时要兼顾补差，确保学部整体教学水平的提高。各年级组负责组织落实。

18、搞好学科组和备课组的考评工作。对各科组和各备课组实施学科整体教学质量评价科组成员民主测评考评，并实施由科组长、年级长考评、行政三个层面的评价。

19、搞好体音美教研组的建设和教学管理工作。体育组要整合好模块教学和体育高考的资源，音乐和美术要合理安排公共课和专业班教学，探索出有学部特点的术科教学新路子。

20、指导高三年级落实好备考计划。做好对20xx届高三的监督、指导、协调工，按时按标准完成各个阶段的备考任务，确保20xx届高考取得胜利。

（三）进一步推进多元化备考模式，完成好以高效、创新、科学、精细为特点的高三年级卓越备考工作任务。（江开凌负责，王世霞协助）

21、成立高三备考专项工作领导小组，全面负责备考的协调、指挥以及备考策略的研制、实施。

23、积极营造科学、民主、和谐、上进的备考文化，人尽其才，通力协作，加强学法指导和学生心理素质的训练。

24、备考重心下移，坚持走“多元备考、全面开花”的备考之路；加强体音美考生及培训机构的管理，力促其文化和专业同步协调发展，加强港澳台生的备考指导，重视传媒类课程设置与学习管理，为报考传媒班的学生提供更多帮助。

25、做好高考报名、体检、体育艺术生专业考试、英语听说考试、考场设定、志愿填报等有关高考事务的组织安排。

（四）探索、深化符合公学学情的课改工作，赋予高中教育教学以新的活力。（江开凌负责，课程与教学处落实）

26、认真组织教师参加市区培训，开展好课标、教材的学习研讨与交流活动。

27、统筹学校课程资源，做到课程设置合理、教学资源高效使用。

28、加强教学中对学生的学法指导，进一步促进教师教学方式和学生学习方式的转变。

29、加大科研力度，加强“小课题”研究，开展立足于解决实际问题的教学研究活动，制定好新一轮科研计划。促进教师专业发展。

30、管理好已经立项的课题，对切合我校实际、有研究价值的课题，应鼓励教师参与，争取课题经费，做好沟通协调。

32、要求每位教师至少指导帮助2名学困生，记录其变化及开展指导情况，学年终提交一份教育个案。

（五）充分尊重人才，打造高素质教师团队。（张萍负责）

33、加强领导班子学风、思想作风建设，进一步发扬讲究原则、团结协作和无私奉献精神，增强责任意识 and 行政能力。

34、加强教职工主人翁意识、敬业精神、爱生情感的培养，加大教师业务培训力度，继续推行青蓝工程制度，积极营造勤于学习、勇于创新的良好氛围。

35、加强师德师风建设，制度规范建设，致力于形成优良校风、教风、学风，发挥管理干部、名师学科带头人、各类骨干和先进人物的示范带动作用，以教研组为单位打造优秀教学工作团队，以年级组为单位打造优秀德育工作团队，以学生公寓楼为单位打造优秀生活管理服务团队，以学生社团为单位打造优秀教练辅导员团队。

（六）加强学生社团建设，丰富校园文化生活。（闫燕负责，学生发展处、课程与教学处、团委落实）

36、继续打造高中部学生社团活动的品牌，进一步做好“公学之声”广播站、“放舟”文学社、“蹊路”义工社、摄影社、动漫社、辩论队、羽毛球社、街舞社等学生社团的各项工作。

37、举办好文艺演出、演讲、讲座、辩论、主题文化周等校园文化活动。

38、办好学科版报、班级版报及生活区版报，高中网页和电子屏及时更新，编印好必要的招生宣传材料。

39、开展好校长杯篮球赛、羽毛球比赛、乒乓球赛、登山比赛等师生群体性体育活动，营造校园文化氛围。

（七）增强安全意识，做好安全工作。（张萍、覃建军负责，学生发展处、课程与教学处、团委、体育中心落实）

40、配合校办，做好学生的接送工作。

41、在师生中开展安全教育活动，随时排查并及时清除教学区与生活区以及学生接送的安全隐患，开展好消防疏散演习活动。

42、做好设施设备的正确使用与安全保管工作。

43、坚持行政及楼层老师值班制度，建立并实施突发性事件的快速反应机制。

（八）办好“中美2+1”美国麻省大学留学直通车项目。（樊书斌负责，学生发展处、课程与教学处落实）

社会工作者工作计划篇六

一份完整的学习计划通常包括学习目标、时间安排、具体的实施办法或措施等内容。

制订学习计划时，要充分考虑以下几个方面：

why——为什么学习，也就是自己学习的目的和意义。找到积极、主动学习的动力。

what——学什么，达到什么目的，即学习的对象及目标。这是学习计划的实质性部分。

who——我是谁。即自己的实际情况，例如，基础水平、学习能力、个性特点、学习风格、优势和弱项等。这是保证计划切实可行的重要前提。

whom——向谁请求学习帮助，与谁一起学习。一个好的老师，一个学习能力强的学习伙伴，对学习都有着极大的促进作用。

how——具体的学习方法和措施。这是确保学习计划得以实施的必要条件。

一份学习计划只有5“w”俱备，实施起来才更有针对性和可操作性，效果才会最好。

01认清自己的优势和劣势

分析自己的实际学习情况，不要看别人定什么目标，自己也给定什么目标。不适合自己的目标，结果不是半途而废，就是丧失了对学习的兴趣和信心。所以，分析的强项弱项，明确自己的优点和不足，找到需要加强、提高的地方。是制订学习计划的第一步。

02确定目标，由易到难

简而言之，学习计划就是规定在什么时候采取什么方法、步骤，达到什么学习目标，按部就班的完成，完成预期的结果。

但在制订目标时，也不能“一口吃个胖子”，可以把一个学期的大目标分解为一个个阶段性的小目标。

另外，有效的计划应该清晰阐明行动的细节、地点以及方法。简单，清晰，目标明确。

学会利用零碎的时间也是非常重要的，碎片时间积累的力量和作用也是很可观的，学会用一点一滴的时间完成最终的目标，这样就更加有利于把大目标分解成小任务。

03约束自己，持之以恒

计划定下来一定要坚持，执行计划的过程，同时也是训练自己遵守规则、养成良好习惯的过程。

有的计划是需要长期坚持的。比如每天抽出一定的时间背单词的练习。这种训练可能持续两三个星期都不会看到十分明显的效果，但是坚持半年到一年，词汇量会有惊人的提高。

拖延症很多人都有，因此在计划中进行详细的时间规划，也能对自己起到限制约束的作用，努力培养抓紧时间、提高学习效率的好习惯。

比如制定好学习计划后，准备一个小本子，把当天需要完成的任务及时间安排写在上面，做完一项就在后面打一个钩。

04阶段评估，增加动力

开学一段时间以后，可以阶段性地回顾学习计划的完成情况。如果计划完成得较好，看到自己的进步，会更有动力，并以此为依据调整制订更适合的新的学习计划。

如果计划完成得不好，计划评估可以发现在完成计划的过程中出现的问题，了解不太符合实际情况的地方，并以此作为调整学习计划的依据，使计划执行起来显得更有效。

社会工作者工作计划篇七

工作计划的目的，一方面是跟主管沟通年度的计划，另一方面也是作自我检讨。在内容上，对主管而言，你是在设定今年预计达成的工作目标，对自己而言，是在设定自我突破的计划。制定工作计划的第一步，是事先了解公司的年度目标。

公

如果你想要的是学习新技术，你的工作计划就必须加入学习计划；如果是想增加收入，就必须制定增加业绩的计划，或是调换部门的准备计划。

先了解公司的年度目标以及个人的年度目标，你在制定工作计划时才不会无所适从。

为什么要具有挑战性？主管不会希望你只是去设定你原本就可以达到的目标，他会期待你在未来的一年，无论在工作上或学习上都能有所突破，所以，虽然要避免好高骛远，但也得设定自我挑战的计划。

有了上述的准备与调整，接下来就进入实际制定工作计划的四个步骤：

- 1、目标数字化。只有形容词的空泛目标是没有意义的，所以要把工作计划的目标与内容数字化，例如时间化、数量化、金额化。
- 2、行动具体化。有了数字化的工作目标，还要附带有效的执行计划，可以先把明年的工作时间表大致罗列出来。
- 3、学习计划。你应该同时制定年度的自我学习计划。公司对员工自我学习通常是抱持正面的看法，有些公司甚至规定学习计划是工作计划应具备的项目。
- 4、人脉建立规划。学会沟通、建立自己的人脉圈，搞好与上司关系、与同事关系，更好的融入团队。

例如，多与上司面对面沟通，面对面沟通的好处，是你可以通过主管的表情与肢体动作，更清楚了解主管对你的各项工作计划的看法。你也可以借由面对面的机会，告诉主管你的中长期目标，例如两年内希望从技术部门调往行销部门，或是三年内希望担任主管职位等，请主管针对工作计划与学习计划，给予建议。

总之，不要把制定工作计划当作是交差了事的例行事项，应该借这个机会，重新检视自己的职场生涯计划。

社会工作者工作计划篇八

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
出可能存在的问题，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
写者和阅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，即围绕所拟订的各项目标，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。各品类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。