

最新大班舞蹈教案活动目标(大全5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

财险工作总结和工作计划篇一

根据市区寒假工作的要求，以激发学生的爱国热情，提高青少年的综合素质为宗旨，开展各种有益于青少年身心健康的寒假活动，指导和帮助青少年学生度过一个“安全、健康、愉快、有益”的寒假。

二、寒假具体排

1、各班同学在家制作一份新年礼物送给父母。做个有心人，看看父母平时需要点什么，可以是小而精细的东西，不一定要用多么的钱，也可以用废品利用，让父母亲感受我们对他们的一份心意。

2、利用寒假学一种传统技能：例如，钉纽扣

开学后学校会组织一系列的“一分情”反馈活动如制作评选，编织大赛。目的是让同学们在思想上对爱有更深的体会和了解，使学生知道爱的来之不易，要珍惜身边的爱。

（二）“冬日阳光”为主题的新春帮困送温暖活动

以社区为基地，以敬老、助残等形式为主要内容。也可以是对困难家庭学生的关心，通过各种形式，各班委自行组织班干部开展社区志愿服务活动。目的：引导学生主动关心身边的弱势群体，强化中学生的社区服务理念。

（三）开展信息互通活动。

寒假期间同学们可利用手机、网络、电话等互通信息，进行交流和慰问。

财险工作总结和工作计划篇二

围绕学校教育教学工作重点，以课堂教学为主阵地，以课程改革为核心，以电子书包的研究与应用为载体，以学生全面发展、教师教学水平不断提升为目标，以提高课堂教学效率、提高教学质量为根本，采用多种措施，多种研究形式，加大数学教学研讨力度，，扎实有序地开展数学团队工作。

1、自觉加强最新的、前沿的、有效的教育教学理论学习，努力提升自身的教学理论水平和教学研究水平。

2、围绕“电子书包进课堂”这一主题，深入探索电子书包的各项功能以及如何在数学课堂教学中有效的进行使用。

3、通过数学活动的开展，增强学生的数学意识，形成良好的数学校园文化，增强学好数学的信心，全面提高学生的数学素养。

1、充分采用集中学习、教师自学、网络学习等方法，使教师及时了解最前沿的教改信息，扩展教师知识视野，不断更新教育教学理念，丰富教师的教育教学理论，提升教师的理论水平和教学研究水平。

2、在团队教师自我学习的基础上，在每周的团队活动中有针对性的进行课堂教学研究。

3、围绕“电子书包进课堂”这一主题开展团队研究课活动。

4、组内全体成员积极互相听课，及时沟通交流，反思评课，

取长补短，互相学习。

5、通过师徒结对，加强对青年教师的培养。每月指导青年教师完成成长汇报课，并有针对性的进行评课与反思。指导青年教师参加各级各类的比赛活动。

6、爱数学、学数学、用数学，开展丰富多彩的学生活动。

1、围绕“电子书包进课堂”开展研讨活动，深入探究电子书包的各项功能以及如何在数学课堂上有效地使用。

2、围绕“电子书包进课堂”这一主题开展团队研究课活动，并撰写教学反思。

3、开展青年教师成长汇报课的听、评课活动。

4、通过网络观摩学习信息化的数学课堂教学，并进行研讨、交流。

5、撰写教育教学随笔，提高教师博客的质量。

6、在全校学生中开展数学活动。

财险工作总结和工作计划篇三

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；

抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访x六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访

的三个县区□x市、x县、x县，回访完毕。

在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。

做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。

3、做好公司x年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法(筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏)。

7、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法□kpi关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改进(卓越绩效标准、六西格玛管理□iso质量管理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划)进行全过程关注与跟踪。

8、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

9、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

1、与王经理分工协作，打招商电话。

2、准备到铁通公司市北分局开通x(x)免费电话[号码xxxxxx]□年前已经交过订金300元。

3、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

4、协助王经理做好办公室方面的工作。

5、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

6、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障(主要是协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑、报销、购物等)。

我经常这样对自己说：开心工作，快乐生活。不能将这生命里大部分时间要经营的工作当作是一杯苦酒，要把它当作美酒，越陈越香。

金融危机只是暂时的，只要大家顶住压力，金融危机很快的就会过去的，我们国家市场重新繁荣就在不久之后，我相信那一天的到来。我作为一个公司的销售人员，虽然对公司负责的项目过问不多，因为职位的关系。但是我一样关注股市，公司的未来就是我的未来，公司就是我的家，我会为公司的工作尽出自己的努力！

我知道销售工作现在不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售人气和能力，我是能够迎来一个不错的未来的，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空！

财险工作总结和工作计划篇四

客房部工作重点：

一、加强员工的业务培训，提高员工的综合素质

前厅部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能接受考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，本职计划每月根据员工接受业务的进度和运用的情况进行必要的每周一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟。同时在每月5日前向总办与人力资源部上交上月的培训总结与本月的培训计划进行监督。

二、加强员工的销售意识和技巧，提高入住率

酒店经过了十九年的风风雨雨，随着时间的逝去酒店的硬件设施也跟着陈旧、老化，面对江门的酒店行业市场，竞争很激烈，也可说是任重道远。因酒店的硬件设施的陈旧、老化，时常出现工程问题影响对客的正常服务，对于高档次的客人会随着装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，作为酒店的成员，深知客房是酒店经济创收的重要部门之一，也是利润最高的一个部门，因此作为酒店的每一位成员都有责任、有义务做好销售工作。要想为了更好的做好销售工作，本职计划对前台接待员进行培训售房方式方法与实战技巧，同时灌输酒店当局领导的指示，强调员工在接待过程中“只要是到总台的客人我们都应想办法把客人留下来”的宗旨，尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

三、加强各类报表及报关数据的管理

今年是奥运年，中国将会有世界各国人士因奥运会而来到中国，面对世界各国人士突如其来的“进攻”，作为酒店行业的接待部门，为了保证酒店的各项工能正常进行，本职将严格要求前台接待处做好登记关、上传关，前台按照公安局的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，客人的资料通过酒店的上传系统及时的向当地安全局进行报告，认真执行公安局下发的通知。同时将委派专人专管宾客资料信息、相关数据报表。

四、响应酒店领导提倡“节能降耗”的口号

节能降耗是很多酒店一直在号召这个口号，本部也将响应酒店领导的号召，严格要求每位员工用好每一张纸、每一支笔，以旧换新，将废旧的纸张收集裁剪成册供一线岗位应急之用。同时对大堂灯光、空调的开关控制、办公室用电、前台部门电脑用电进行合理的调整与规划。

五、保持与员工沟通交流的习惯，以增近彼此的了解便于工作的开展与实施

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，根据员工提出合理性的要求，本职将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，做力所能及的。如果解决不了的将上报酒店领导。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视。

计划每个月对部门员工进行一次质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、岗位操作技能与踪合应变能力。质检人由部门的大堂副理、分部领班、经理组成。对在质检出存在问题的给一定时间进行整改，在规定的时间若没有整改完成将进行个人的经济罚款处理。

其中：

六月份的工作计划：

- 2、协助营销部做好团队接待、散客预订接待工作.
- 3、培训前厅部员工对客户服务技巧，提高员工的对客户服务意识.
- 4、协助营销部做好6.1儿童节套票会餐与父亲节相关活动的接待工作.

财险工作总结和工作计划篇五

20xx年是一个崭新的开始，学校开展了许多课外活动，丰富了同学们的知识面，培养了同学们热爱学习的兴趣，全省素质化教学得到了推广，全面提高同学们的心理素质，我相信，在新的一学期里同学们一定会把卫生搞得更好。

当然，在这期间也暴露出了许多问题。新学期刚刚开始，许多同学都没有进入状态，依然有着乱扔垃圾的现象，即使有的同学能管得住自己不扔垃圾，但是遇到垃圾他们也不能主动地捡起来，在我当卫生委员期间，我要带领同学们一起培养讲卫生的好习惯，比如，自己产生了垃圾，即使多走几步扔到垃圾桶里，也不随意地乱扔垃圾。

我发现同学们之所以遇到垃圾不捡起来，是因为他们认为这样是一种可耻的行为，令他们没面子，我要告诉他们，这不是丢脸的行为，相反，这是一种非常文明的行为，易于高尚品德的形成。

希望在我的带领下，同学们能够不乱扔垃圾，遇到垃圾能捡起来。

卫生委员管理团队

20xx.3.10

财险工作总结和工作计划篇六

时间过得真快，转眼间又是新的一年了。在xxxx年，我们广告公司业务取得了一些成绩，但距离公司发展规划还存在一些差距。为了在新的一年里做好我们的工作，因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

充分利用现有资源，尽努力、限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端客户数量有限的情况在争取的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端客户数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。在工作的过程中，及时的给自己充电，不断的提高自己的业务水平。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

切实可行的原则，要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取客户意见、博采众长，反对主观主义。突出重点的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

团队的精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的团队。

我们广告公司xxxx年团队创建目标是：树立核心形象与威信、创造良好的沟通环境、合理分工各尽其才。考勤制度、会议制度、台账制度、激励制度实施执行。

广告公司xxxx年怀着“把每件事做的好些、更好些”的热忱，永不满足现状，以前瞻创新的思维创立广告公司广告业新标准！

财险工作总结和工作计划篇七

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝x蛇尾现象发生。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a□b□c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时

重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际困难，增加客户忠诚度。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

1、除主动参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、每次出发人员回来，要及时召集相关内部人员共同分享市场成功经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。

3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其赞誉度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，学者参与不遗余力的宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面范围化宣传，配合学者及当地经销商服务于终端客户，增加其赞誉度。

1、全年出发不低于240天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制.奖励业务人员的参与性与时效性。

1、增设专门统一的`内勤人员，增加账目透明度，定期公布各种业务费用数据。

财险工作总结和工作计划篇八

深入学习和贯彻党的xx届五中全会精神，紧紧围绕上级管理中心团委和我校党政工作目标和任务，以提高青年教师和青年学生的素质为目标，以强化团队工作作风为核心，以团员意识教育活动为抓手，通过开展丰富多彩的主题活动和扎实的团务队务工作，大力加强团的组织建设，积极推动工作创

新，促使我校团队工作稳步发展，为创建我市特殊教育窗口学校、为争创全国特殊教育现代化实验示范学校做出积极的贡献。

一. 以争创“行知式青年教师集体”和“行知式青年教师”活动为抓手，积极推进“三立(立志、立德、立业)工程”，切实加强教工团员队伍建设，努力提升我校青年教师的思想素质。

1. 继续深化“三立工程”，积极争取党政的关心，有效并切合实际地开展青年教师成长培训的探索，以塑造精神和提升文化品质为目的，以争创“行知式青年教师集体”和“行知式青年教师”活动为抓手，在青年教师中开展研讨、比赛、展示、科研、考察等形式多样的活动，不断提升青年教师的综合素质。

2. 注重青年教工团员在青少年学生中的形象，积极发挥教工团员的“传、帮、带”作用，建立教工团员辅导员制度，配合学校团总支组织举办好学生团干部的培训和第八期少年团校。

3. 本年度结合“五四青年节”、教师节等契机，组织1—2次积极向上、文明健康的休闲活动。

二. 积极推进青少年道德文明工程，以丰富多彩的活动为载体促进青少年思想道德建设。

1. 根据各年级段学生身心特点有针对性的开展主题教育活动：小学低年级以基本的生活常规，日常学习常规培养为主；小学中注重培养良好的学习习惯，具备基本的待人接物的礼貌；小学高年级应具备基本的是非判断能力，学习处理自己与他人的关系；初中学生要学习选择，学会与人相处；高中学生要有自己的理想，会用辩证的眼光看待生活。

2. 团委坚持以“青春_奉献—我与祖国共奋进”、少先队以“我与祖国共成长”为主题统领全年活动，在具体的活动中促进青少年道德品质地提高。

二月底—三月初，启动新一轮学雷锋活动，结合学习“时代英雄丁晓兵”活动，引导青少年树立远大理想、锻炼坚强意志，培养优良品质。一方面，一如既往组织“践行雷锋精神，争当世纪新人”万名学生志愿者行动，履行与德溪社居签订的“共建文明社区”协议，组织八一高二的学生定期为德溪社居委、嘉源小区服务。让聋哑学生走出校门，接触社会，弘扬爱心，增长才干，为建设“文明社区”贡献一份力量。另一方面，组建校内志愿者服务小组。在高中学生中征集三至四名爱心志愿者，做好双休日“爱心书室”管理开放工作。在高一、高二四个班与一、二、三、四年级四个班之间开展结对活动，由高中年级学生在学习、生活方面给低年级学生提供帮助，引导学生形成学雷锋从身边做起的意识。

三八妇女节组织一次“用心传递，让信沟通”亲子、师生沟通活动。用写信的形式为妈妈、奶奶，老师等女亲人送去节日的祝福，并借此机会与她们进行一次较深入的沟通，可以是回顾自己在成长的过程中，这些人给他的帮助，或从她们身上得到的启发，也可以和她们谈谈自己的生活感受，还可以说说自己的理想等等，引导学生关注身边的人和事。

四月份，以祭扫革命烈士墓为契机，纪念红军长征胜利70周年为主题，进行革命传统教育。

五四前夕以“青春_奉献—我与祖国共奋进”为主题，做好新团员发展工作，十八岁成人仪式工作，五四青年节组织青年学生开展一次“绚丽的青春”主题联欢会活动。为青年学生的成长创设一个健康而又充满生机的氛围，引领青年学生走好成长的每一步。

六一组织儿童节庆祝活动和特别队会（一年级队员入队和八年

级队员离队工作)。

暑期组织好学生夏令营。指导学生过个健康快乐的暑假，组织开展内容鲜活、吸引力强硬态度道德实践活动、青年志愿者活动，丰富实践内容，发挥青少年在建设和谐家庭、和谐校园、和谐社区当中的积极作用。

三、以深化团员意识教育长效机制和少先队干部队伍建设为工作点，规范团队组织建设，提高团队工作管理水平。

1. 在少先队组织建设方面，实行队长例会制度，每两周举行一次队长会议，以学生干部队伍建设为抓手，在提高队干部素质的基础上做好全体少先队员的思想道德建设。抓好少先队员思想建设的同时，通过设计在学生认知范围内的队前教育活动，为做好一年级队员入队打好基础。做好八年级队员前的筹备工作，让离队成为学生成长的一个新的起点，为学生更好地发展作好准备。

本学期将把学生干部培养作为工作的一个重点。给学生舞台和必要的指导，就是他发展才能的可能，通过分阶段，有计划的培养造就一支有特色、有能力的学生干部队伍。