

最新装修收尾工作包含哪些方面 项目收尾工作计划(优质8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？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

装修收尾工作包含哪些方面 项目收尾工作计划篇一

一、工程概况 (一) 项目介绍

新建×××工程位于×××境内，全长×××公里（建筑面积××平方米），主要工程包括：×××、×××、×××。

1. 现场剩余工程情况

现场现剩余×××工程□m□m2□km□××× ×××等工程，剩余工程产值×××万元，业主要求××××（有则写）。

2. 缺陷工程情况

1. 人员情况

我部现有人员×××人，其中领导班子×××人，各部门负责和工区长×××人，其他人员×××人（含外聘人员×××人，见习生×××人，劳务派遣人员×××人）可以依据实际情况调整叙述。

2. 机构情况

截止×××年×季度，业主已开累计价×××万元，其中合同内计价×××万元，变更设计及索赔计价×××万元，已

完未验×××万元，其中合同内×××万元，变更设计×××万元，索赔×××万元，预计项目总收入×××万元。

（二）变更设计及索赔情况

1. 变更设计及洽商：本工程共发生变更××份，其中已上报批复××份，批复金额××万元，已上报未批复××份，上报金额××万元，已立项但还未上报××份，预计金额××万元，预计变更设计批复总金额××万元。2. 工程索赔情况：本工程共上报索赔文件××份，其中已上报批复××份，批复金额××万元，已上报未批复××份，上报金额××万元，已立项但还未上报××份，预计金额××万元，预计索赔批复总金额××万元。

3. 价差调整及其它：本工程价差调整预计××万元，现业主已批复计量××万元，剩余未计量××万元，预计总金额××万元。

（三）劳务队伍结算情况

1. 剩余工程债权债务净额

截止×月×日，项目部应上缴公司资金××万元，实际上缴公司资金××万元，超（欠）交××万元。

六、竣工文件编制情况

装修收尾工作包含哪些方面 项目收尾工作计划篇二

1、加强平面设计专业的学_与研究，了解本行业市场信息，从而慢慢创新新的设计理念。

2、业余学_绘画、多看相关书籍，努力以不断更新的知识理

论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。

一、引言

二、自我期许

- 1、拥有持之以恒的毅力。
- 2、对自己有足够的自信，善待他人。
- 3、能够学以致用。
- 4、每天自我反省。
- 5、更加勤奋，勤能补拙，勤奋出真知。
- 6、坚持，一定要坚持，坚持往往就是机遇，坚持就是胜利。
- 5、了解熟悉各类产品的材料。

三、主要学_内容

- 1、清楚本厂的设计风格及现有产品的风格。
- 2、参考市场信息，掌握行业现有的设计风格。
- 3、在工作中多于与领导沟通与交流。
- 4、加强自我专业技能，多去熟悉印刷后期制作及印刷工艺。

四、常态性学_

装修收尾工作包含哪些方面 项目收尾工作计划篇三

本文目录

1. 2018年家装工作计划
2. 家装建材业务员工作计划报告
3. 最新家装业务员工作计划精选

xx年家装业务员工作计划

一、想办法制订每日工作流程表没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，制订每天的工作流程表是很重要的。对于身为业务员的我们来说，就显得更加重要了。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，一定要按照时间来制定好自己的工作计划，要事事都考全面。最好在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看，必要时及时的修改自己的计划。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排

1、早会培训学习(8:00—8:40)我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。做到人人参与。早会时间不能

开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。2、设计跟进(8：40—9：00)

3、打电话(电话拜访、电话跟进)(9：00—9：20)

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员最好在公司里打电话，如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、到小区展开行动(9：30—17：00)

5、回公司打电话(17：00—18：00)

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

6、晚上要进行客户分析; s u!

业务员晚上下班后，要养成对自己白天所联系的客户进行分析的习惯，可以结合公司推出的《客户分析表》，只有对客户进行准确分析定位，才能找到与客户进行更好沟通的技巧和突破点。

7、晚上要列出当天名单(客户、人际关系)希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结将近朋友的信息，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

综上所述就是我的工作计划，由于有计划，所以我的工作才能更加清晰条理的做好。在以后的工作中，我将继续认真的按照这个计划执行自己的工作。

2018年家装工作计划（2） | 返回目录

- 1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。最好在约定地点附近开展业务。
- 2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。
- 3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

)

我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员最好在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

2018年家装工作计划（3） | 返回目录

篇一：家装业务员工作计划

1、分析装饰公司

根据南京装饰行业客户信息将装饰公司分为高中低档三类公司，以科勒洁具作为敲门砖，重点发展中高档装饰公司！

2、准备好资料和名片

在已经对目标公司初步了解的基础上，进行上门拜访，找到关键负责人例如材料部经理，洽谈合作的可能性！对于无法合作的装饰公司，主要精力放在设计师身上！

3、对已经有的设计师名单，进行地毯式的电话、短信□qq□飞信和微信等拜访，确定有意向与科勒合作的设计师！

4、对于设计师进行差别化分析：个性，爱好，设计和接单能力等，筛选有能力的设计师，再根据不同的特点，有针对性的与其接触，尽快的建立起合作关系！

5、通过已经其他品类的建材业务员介绍他们认识和熟悉的设计

6、将设计师进行分类：1、注重返点；2、注重设计效果；3、以上两者兼顾的！

7、在合作中，与设计师深入沟通，及时报备客户信息，避免因一些主观原因而造成伤害设计师推单的积极性。

9、对于注重设计效果的设计师，在上门拜访以及后期沟通过程中，重点放在我们产品的文化，设计理念、风格等，确保他们在推荐产品时优先考虑我们！

10、 针对现在的小区

11、 与所有店面沟通好，在零售中发现中高端小区，以及对

应的领袖人物，这一点在小区团购中非常重要(在服务好前几户业主之后，对于发展该小区后期团购活动非常有帮助)

家装工作计划（4） | 返回目录

没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。最好在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

1、早会培训学习(8：00—8：40)我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

2、设计跟进(8：40—9：00)

3、打电话(电话拜访、电话跟进)(9：00—9：20)

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员最好在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、 到小区展开行动(9：30—17：00)

5、 回公司打电话(17：00—18：00)(u2

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

6、 晚上要进行客户分析; s u!

7、 晚上要列出当天名单(客户、人际关系)希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结将近朋友的信息，完整地进行登记，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

装修收尾工作包含哪些方面 项目收尾工作计划篇四

今年以来，在局领导和上级业务主管部门的正确领导下，财务科人员认真学习《^v^审计法》《临沂市公路局内部审计工作暂行规定》，及上级财经法律法规，深入开展各项内部专项审计工作，积极配合上级对我局的各项审计调查，内部审计工作取得较好成绩。

一、加强内审制度建设，建立健全内部审计规章制度，明确岗位职责，规范审计行为。在市局的指导下，按照四化管理的要求，我局先后制订了完善了《公路局内部审计工作暂行

规定》、《内审岗位目标责任制》、《内部审计人员岗位职责》、《内部审计工作制度》、《内部审计工作目标责任制》等一系列规章制度，实现了内审工作的规范化、制度化和标准化。同时为加强对审计工作的领导，局调整充实了内审领导小组，明确了专职审计人员，为我局内部审计工作提供了强有力的组织保证。

计，锻炼了审计队伍，提高了审计能力，推动了审计工作。

三、积极配合上级对我局的审计工作。

根据市局工作安排，我局配合市审计局对全市公路系统的审计，及时提供相关资料，虽然上级未抽查我局，但对审计提出的公路系统共性问题，我局认真整改，严格执行审计决定，维护了审计决定的严肃性和权威性。

总之，我局的内部审计工作，在内审人员的共同努力下，取得了一定成绩，看到成绩的同时，我们也清醒的认识到，由于人员配备不足，工作经验欠缺等原因，我局内审工作与先进单位相比还存在一定不足，与领导的要求还有较大差距，今后，我们决心在上级业务主管部门的正确指导下，振奋精神，扎实工作，使我局内审工作再上一个新台阶，为公路事业又好又快发展做出应有的贡献。

装修收尾工作包含哪些方面 项目收尾工作计划篇五

家装公司如何去销售】

家装营销的几种方法 提前营销模式

一、什么是提前营销

1、家装营销的三个

阶段我们把家装公司针对具体小区的业务营销分成三个阶段
第一阶段是我们即将论述的提前营销阶段一般是在小区还没有正式建成之前就开始进行家装业务推广第二阶段是交房前开始准备营销或进行营销活动一般在小区交房前1个月开始活动在小区正式交房前几天结束第三阶段就是在小区正式交房时或交房后开始营销活动目前大部分家装公司都是第三阶段营销。

2、第三阶段竞争最激烈由于小区交房时大部分公司都开始采取活动或者在小区做广告牌或者让业务员在小区定点守候客户所以第三阶段是家装公司之间竞争最激烈的时候。由于没有前期的铺垫所以一般第三阶段的营销成功的公司不太多。主要是由于在交房时没有样板间多数公司都是在交房后才打样板间这就使得等样板间打好了小区分房已经过去半个月了而且这时候的样板间还是施工工地看不出完工后的效果。并且由于不少客户已经在交房前联系了家装公司使得家装公司的准客户量在交房以后大大地减少。而且如果天气良好交房后一般就进入装修旺季等你有了样板间部分家庭已经装修上了所以第三阶段家装公司不可能抓到很多的客户量。

3、有不少家装公司在小区还没建成时就着手开始与房产商联系。或者为房产商做样板间或者在开发商处放置公司宣传资料。这其实就是在进行“提前营销”。但大部分家装公司的提前营销做得并不完整只是点到即止所以即使提前营销也没有取得很好的营销效果。这主要是因为多数家装公司还没有形成“提前营销”的理念前期的工作只是“宣传”而没有进入“营销角色”。2007年春天本人通过某次活动提出“提前营销”的理念相信这一营销理念的出台必将将家装竞争推向更高的境界。

4、提前营销理念利用小区建成前那段“竞争空白时期”进行企业形象、样板间工程、客户资源搜集、小区人际关系建立、小区广告资源最大限度利用等营销工作其目的是推动小区交房时的后续营销工作取得更好的效果。

二、提前营销的优势

- 1、有利于营造“先入为主”的家装公司形象由于在小区建成前进行提前营销没有其它的公司营销行为或企业形象宣传的干扰就比较容易在客户心中形成“先入为主”的家装公司形象这样客户无论今后与哪个家装公司洽谈无形当中都会将该公司拿来与你进行对比如果你的形象确实比较好那么客户最终都选择你来签单。
- 2、好大一块蛋糕任你切做第一个切蛋糕的人就自然有权利想切多大就切多大因为多数人都等到交房以后才开始营销所以这一段时间就可以任由家装公司好好地发挥。
- 3、打造更多的样板工程通过提前营销家装公司可以在小区交房前做更多的家装样板间便于为小区交房后做更好的宣传。
- 4、交房时就能形成签单规模效应如果你在交房前就在小区做了五六个工程那么在小区正式交房时就已经形成了签单的规模效应。所谓“签单规模效应”是指很多家装客户看到别人都在这个公司签单那么就比较容易形成一种跟风心理这样就会导致家装公司的单越签越多签单越多前去公司咨询的客户就更多了。一般要达到“签单规模效应”家装公司至少要在小区签到十个单以上。

三、提前营销的具体操作

- 1、提前营销的工作是困难的但相比较第二阶段和第三阶段的竞争格局提前营销的困难还是小的。所以家装公司应该有克服一切困难把工作做在别人前面的勇气和决心。
- 2、将营销提前到什么时候我建议家装公司要将营销提前到小区立项的时候也就是小区刚进行规划楼房还没盖的时候。这个时候去做什么工作呢帮开发商卖楼。家装公司可以与房产公司答成合作协议由家装公司为房产公司每一套户型都做出

精美的家装效果图这样以效果图配合平面图帮助房产商进行售楼同时要求房产商为家装公司的经营提供一些方便比如允许家装公司在楼书上、售楼处等地做广告。

客户在买楼的时候就能接触到家装公司的广告。同时也可以在售楼处做一些宣传展牌。

4、在售楼处设立家装展厅。如果条件允许家装公司可以在售楼大厅做一个家装公司的小展厅比如在客户休息的地方设计一个半封闭的小房子里面放上家装公司的各种宣传资料与售楼员处理好关系由售楼员代为看管这些宣传材料。宣传材料应以相册型的设计图片展、套餐书、家装实景、客户留言册等为主。

5、与买房客户进行一对一沟通。当客户买完房子以后家装公司应第一时间就取得客户的联系方式从而可以利用这等待交房的很长时间与客户进行一对一的沟通。家装公司可以以电话营销的方式与客户进行沟通也可以与客户约见商量做样板间的事情。由于这个时间会很长所以家装公司怎么与客户建立关系都行。

6、对意向买房客户进行一对一长期服务。同时也有一些客户到房产商处咨询房屋但不一定会在此买房一般房产公司都会记录下来访客户的电话号码家装公司如果也能得到这些意向客户的电话号码那么就可以进行更长时间的营销我们常说没有客户资源其实是我们没有这种长时间的业务发展规划。与意向客户建立好关系以后无论他在哪里买房都可以成为我们的家装客户这样就为我们一年或两年以后的经营打下了很好的基础。

7、打样板间牌。这是提前营销的重中之重。家装公司必须要在新小区打下三到五个样板间也要看小区的大小而定最好是在小区交房前这些样板间就已经装修完毕。当然房产公司也会做样板间如果你有这个实力的话也可以为房产公司做样板

间从而能更大程度上提升自己的影响力。有了一定数量的样板间那么小区分房时家装公司就可形成“签单规模效应”。

8、想办法与物业公司合作印刷业主手册。通过房产公司引荐物业公司并及早地与物业公司建立关系想办法在物业发行的业主手册上做广告采用的方式也可以免费帮物业印刷也可以交一部分钱总之要让公司的宣传渗透到业主的心里。

9、充分利用小区的广告资源。可以推荐的有房门保护套家装公司可以设计与房门大小相适应的进户门保护套然后帖在门上这样既能有效地保护装修时对各楼层进户门的磕磕碰碰同时广告力度是惊人的每一层的门上都帖着你的保护套其影响力可想而知、楼层提示牌、小区宣传栏、物业办公大厅内的展牌、物业交房时发给业主装材料时的手提袋、小区保安站岗时的太阳伞、小区内最好的广告位置等。

1、公司能够不断培育自己的竞争力与其它公司相比有自己的优势至少有不同的地方。或者在公司实力上或者在公司设计能力上或者在公司工程质量上或者在公司的品牌宣传上只有形成优势才能很好地打动客户。

装修收尾工作包含哪些方面 项目收尾工作计划篇六

安全技术措施

批准：

矿总工程师：—————

审批：安 监 处：—————生 产 科：—————

通 风 科：—————

机 电 科：—————

矿 调 度：—————

施 工 队：—————

编制：崔红斌 2012年2月17日

1320

1一、概况

13201工作面即将结束，为确保工作面收尾、回撤设备安全顺利进行。特制定如下安全措施，望施工队按照本措施认真执行。

二、停采位置 现工作面停采位置。

三、回收顺序

先回收工作面采煤机——电缆——电缆槽——铲煤板——工作面柱、梁等。

四、成立收尾领导小组 组 长：杨军记

副组长：丁林清 焦杰明 杨军记 成 员：回采队所有成员

五、领导小组职责

1、组长、副组长负责组织收尾期间解决现场存在的不安全问题。

2、负责研究解决工作面收尾期间现场不能处理的安全因素。

六、收尾工作

装修收尾工作包含哪些方面 项目收尾工作计划篇七

一、班况分析

新年过去了，我们迎来了小班的第二学期。现如今，我们班的新生经过几周的学习生活情绪基本已稳定，个别孩子还有哭泣行为，情绪不大稳定。原来的孩子们经过了一学期在园的生活和学习之后，有了很大进步，每位幼儿都愿意上幼儿园，同时能积极参与教师组织的各项活动；在生活自理方面养成了良好的习惯，会自己动手吃饭，并注意将餐具轻轻放，午睡时在教师的帮助下，完成穿脱衣服；在学习游戏方面也形成了一定的常规。上课时，能安静坐下来，举手回答问题，积极动脑；游戏时能听教师的指示进行游戏，主动参与活动；在语言表达方面，孩子们都会用普通话与同伴交流。应该说，上学期经过我们的努力，取得了一定的成绩，但是，还有不足之处需要我们不断完善。如孩子们的午餐习惯还需要加强；在生活自理方面，还要给孩子们以机会，让他们多锻炼，同时注意提高他们的动手能力与语言表达能力等。

二、本学期主要目标

针对本班的具体情况及存在的问题，本学期的主要目标是：在上学期的基础上，继续抓好幼儿的一日常规，培养幼儿养成良好的生活行为习惯，能尊敬父母、长辈，能为集体服务，形成集体观念，使幼儿以此为基础，促进全面发展。

三、各个领域的具体内容和要求。

在思想品德方面培养幼儿养成有礼貌，讲卫生的好习惯。同伴之间能团结友爱，互相谦让，形成一定的集体观念。并教育幼儿尊敬长辈，在园在家一个样。巩固加深幼儿在生活自理方面的内容，学习自己独立穿脱衣服、叠衣服等，在平时注意让幼儿学做力所能及的事。

开发幼儿的智力，在日常生活中，要求幼儿用普通话与教师、同伴交流，说话完整，培养幼儿的口语表达能力。丰富创造游戏内容，组织幼儿进行各种创造游戏。利用散步，游戏的时间，启发幼儿观察周围的变化，发展幼儿的观察力与思维能力。并逐步丰富幼儿的词汇，通过讲故事，学儿歌的形式，帮助幼儿掌握新的词汇及含义。利用音乐游戏，及课间休息，播放音乐或进行游戏，培养幼儿感受艺术的美。

增强幼儿体质，在日常生活中，每天进行一定量的运动，以发展体质。根据天气变化，及时为幼儿穿脱衣服，午睡时，注意增减被子，养成幼儿良好的午睡习惯。抓好进餐习惯，鼓励幼儿不挑食，提高午餐速度，形成较好的午餐习惯。日常生活中，时刻提醒幼儿有要端正的坐、立、行的姿势，并教育幼儿要爱护自己的五官。教育幼儿早睡早起，在家少看电视，多运动，养成一定的作息习惯。

美育方面通过语言故事中的不同形象，体验善与恶，让幼儿做个心灵美的人。让幼儿通过美术活动，创造美的作品，让幼儿体验其中的乐趣。通过身边的各种好人好事，让幼儿了解及时表扬鼓励，以达到教育的效果。

四、家园联系

- 1、家长密切联系，主动向家长反映幼儿在园的情况，同时从交谈中了解幼儿在家情况。
- 2、每周写好_家园联系册_，搞好它的桥梁作用。
- 3、利用下班时间家访，及时反馈幼儿在家情况。

五、各项常规教育

- 1、礼貌常规引导幼儿在园主动与教师、阿打招呼，离园时主动说_再见_；在幼儿园与小朋友团结友爱，互相帮助，不抢夺

东西，不打人，做错事要道歉，主动说_对不起_。

2、卫生常规每天晨检时注意提醒幼儿衣着整洁，小手干净，不留长指甲，并带一块干净的手帕；在餐前，入厕后提醒幼儿洗手；午餐时教幼儿正确使用勺子，不挑食，不边吃边玩，注意细嚼慢咽，注意用餐卫生，不把饭菜弄在桌上，地上。

3、就餐午睡常规就餐前后知道要排队洗手，吃饭时不说话，也不玩弄勺子、饭菜，吃完后将碗勺放好，然后安静阅读图书，不奔跑。

午睡前知道要先小便，然后在教师帮助下脱衣服，并盖好被子，午睡时不讲话，不乱动，安静就寝，午睡起床时，能学着自己穿衣服，穿鞋子。

一、班级情况分析：

我们班现共有幼儿43名，男孩21名，女孩22名。其中转出1名转入1名，总人数与上学期持平。通过小班一学期的游戏开展，孩子们渐渐喜欢上了玩自主性游戏。并能按自己的意愿选择角色精心游戏，在游戏中，孩子们的交往能力、语言能力、动手能力等有一定的发展与进步，但幼儿能力参差不齐，大部分幼儿已具备一定的游戏经验，而且对娃娃家游戏特别喜欢。但多数幼儿的游戏水平还处于平行游戏阶段，角色之间的交往不多，在游戏中存在着过多的摆弄玩具，独自游戏等，另外孩子们在遇到一些问题时往往会产生争夺、吵闹而无从解决。在游戏结束，收玩具不会整理，特别是娃娃家游戏中，床铺经常弄得乱七八糟的，提供的材料洒得满地都是，还有点心店里也是的，满地都是点心。针对以上种种问题，本学期一定要有目的地进行培养，让孩子们在游戏中更开心，也能学到更多的本领，提高各方面的能力。

二、本学期游戏目标：

1. 乐意参与游戏，扮演各种不同的角色，引导幼儿遵守游戏规则，明确自己的职责，培养他们的责任心。
- 2、鼓励幼儿积极动脑筋，能主动利用一些替代物进行游戏，并根据游戏自由想象活动的情节，对积极创造游戏情节的幼儿及时给予表扬。
- 3、在游戏中加强交流，提高游戏语言的水平，丰富游戏动作。并能将成人的劳动较真实地反映到游戏中。
- 4、具有较强的角色意识，能围绕主题进行游戏。
- 5、根据主题活动，合理调整游戏，让孩子们更加喜欢自主性游戏，从而在游戏中得到更大的发展。
- 6、遵守游戏规则，收放、整理玩具时，做到迅速、有序、整齐。评价时能安静倾听教师对游戏活动的评价，不随意插嘴，下次的游戏活动中能主动按照老师提出的要求游戏。
- 7、通过游戏促进幼儿在操作过程中发展他们的手部肌肉，自我协调能力和控制能力，锻炼他们的动手能力和言语交往的能力。

三、具体措施

- 1、创设温馨、愉悦、幼儿感兴趣、具有班级特色的主题游戏环境，根据不断变化的主题生成游戏内容，适时投入相关材料，及时更新游戏主题，鼓励幼儿参加游戏环境的创设、自主参与设计和制作游戏材料。
- 2、遵循小班幼儿的年龄特点选择和指导游戏，采用适当的游戏指导方法参与游戏，进行有效、有针对性的指导，丰富幼儿的游戏经验、提高幼儿的游戏水平。在自主性游戏中启发幼儿积极主动、有创造性地开展各种自主性游戏。

3、结合课题研究开展有特色的游戏活动，鼓励幼儿积极参与，拓宽课题的研究领域，开发更多适合小班幼儿的自主性游戏。

4、提醒孩子参与整理、收放物品，主动负责快速地分类摆放游戏材料，养成良好的游戏行为习惯。

5、在游戏活动中渗透传统美德教育，重点培养幼儿讲礼貌、懂谦让、团结友爱的优秀品德。

6、丰富幼儿的生活经验，将游戏与生活很好地融合，强化班级幼儿的规则意识，培养幼儿相互间协商、合作的能力。

7、尊重幼儿是游戏的主体，采用多种方法激发幼儿自主表达的愿望，鼓励幼儿大胆表达自己对游戏的想法、介绍游戏经历，重视同伴互助的教育效果，促进幼儿共同提高语言表达能力和游戏水平。

8、加强对游戏过程的指导

(1)引导幼儿共同协商，自主分配和扮演角色。

幼儿学习分配和选择角色是一个循序渐进的过程。游戏开始时，教师观察幼儿选择游戏的情况，引导孩子学习分配角色。

(2)细心观察，适宜指导，引导游戏主题不断深化。

观察的内容包括：

(1)观察游戏的主题和情节。

如，幼儿游戏的内容是什么？幼儿在玩什么？再现的是什么经验？

(2)观察幼儿的行为。

观察幼儿正在扮演什么角色?是否有角色意识?有哪些行为表现?

(3) 观察选择和操作材料的情况。

选择了哪些材料?如何操作?有什么困难?

(4) 观察幼儿的表征能力?

9、重视游戏活动的评价，及时把握指导契机，适时适当进行指导。善于利用偶发情节引导集体讨论，分享交流的同时，教师结合评价，表扬游戏中的创新活动，并激发幼儿下一次继续游戏的愿望。

评价是角色游戏指导中的重要一环，通过评价，可以使幼儿对自己和他人的游戏情况有一个客观准确的把握，在教师有目的地引导下，还可以帮助幼儿整理、提升经验，并不断更新游戏。

四、计划开展的游戏主题：

1、快乐巧手坊：开展手工制作类活动，进行售卖、赠送、布置等丰富的活动，发展幼儿的动手、动脑能力，并结合园林特色开展相关游戏活动。

3、娃娃家：主要以娃娃家游戏为主，角色有宝宝，爸爸，妈妈，爷爷，奶奶各1人，根据日常的主题活动需要开展合理的、幼儿感兴趣的戏情节，也可结合教学主题开展一些专题类的活动。

4、智慧乐园：了解物品的颜色、大小、形状、数量、方位等明显特征，尝试简单的比较、分类，喜欢操作、摆弄，尝试提问和表达自己的观察发现。

- 5、小吃店:利用彩泥及其它物品制作各种点心，并开展点心店买卖的游戏。鼓励幼儿模仿点心店师傅的工作，大胆地制作，热情地招呼，培养幼儿开朗的性格和体验游戏的快乐。
- 6、银行：制定相关游戏规则，开展银行存取钱等游戏。
- 7、美美发屋：提供洗、剪、吹等道具，主要进行理发店游戏，角色有理发师2人。
- 8、其它：结合主题活动的内容开展综合活动，随机开设、灵活开展。

五、每月安排

二月份

- 1、根据幼儿的兴趣，根据主题活动“扮家家”设置相应区域，适当增加和替换游戏材。在角色活动区中布置一些家居用品。美劳区提供制作礼物的材料，让幼儿制作心意卡送给家人。
- 2、发动家长共同收集游戏材料，教师利用收集好的材料，并安排到各区域中。完善各区域环境的创设，体现“师生互动”的主旨。

三月份

- 1、根据幼儿的兴趣，继续收集游戏材料，丰富各区域的活动内容。
- 2、针对主题活动“车子叭叭叭”的内容和班级工作要求，设立区域，提供材料，充实“百宝箱”。
- 3、加强礼貌教育，引导幼儿在游戏中运用礼貌用语。
- 4、引导幼儿认识车子的种类，培养幼儿遵守交通规则，注意

交通安全，养成良好的乘车习惯。

5、定期清洗，消毒各类玩具，确保幼儿在游戏中的安全、卫生的。

四月份

1、根据主题“动物朋友”丰富游戏区域，为各个区域提供材料。益智区提供多种动物图片，满足幼儿探索动物的愿望，引导幼儿用多彩的方式了解和获得动物的信息。

2、加强游戏常规管理，培养幼儿良好的游戏习惯，根据幼儿的兴趣增添游戏材料。

4、发动幼儿自带动物图书、玩具等，开展分享游戏，让幼儿学会分享并从中感到快乐。

五月份

1、根据主题“大大和小小”丰富游戏区域，为各个区域提供材料。

2、重视区域活动的讲评，让幼儿大胆地说说游戏的情况，让幼儿体验成功的快乐，发展幼儿的语言表达能力。

3、在大和小的探索过程，引导幼儿在与环境的交互作用中，初步获得数、形、量、空间的感性经验和相应的数学概念。

六月份

1、根据主题“蔬果舞会”让幼儿收集废旧的材料来充实“百宝箱”。增添和更换区域游戏材料。在美劳区让幼儿运用有关蔬菜水果的叶子和果实进行创作造型或趣味联想。

2、引导幼儿认识各种蔬菜和水果的里里外外、形形色色，培

养幼儿良好的卫生习惯。

3、进行各区域的清洗卫生，让幼儿养成良好的卫生习惯。

4、做好游戏的总结工作。

装修收尾工作包含哪些方面 项目收尾工作计划篇八

20--年，市^v^会任命我为市固定资产投资审计局局长。这次安排我向市^v^会述职，既是对我履行职责情况的监督，也是对我个人的关心和爱护，更体现了对审计工作的高度重视和支持。我将以这次述职为契机，认真回顾检查自己履行职责的情况，诚恳听取大会的审议和批评，不断改进工作，更好地履行职责，不辜负党和人民的重托。下面我将自己两年多来履行职责的主要情况报告如下，请审议。

一、认真学习贯彻党的路线、方针、政策，坚持正确的政治方向

任局长后，为了在审计工作中贯彻好党的路线、方针、政策，落实好市委、市人大和市政府的各项决策，我始终坚持把加强政治理论学习放在突出位置。两年来，我先后学习了党的十九大会议精神，记学习笔记、体会约4万多字，不断增强政治上的敏锐性和鉴别力。

在搞好个人学习的同时，坚持中心组学习制度，平时结合工作实际，经常组织处级干部和全局干部进行专题的政治理论或业务学习。两年多来，共组织班子学习23次，中心组学习45次，处级干部学习12次，全局性学习11次。我还在全市审计系统、局机关的培训班和研讨会上，就学习贯彻党的十九大会议精神，加强对权力的制约与监督，效益审计的难点和思路，以及贯彻^v^5□6号令等专题，进行了辅导性发言和交流，努力把理论学习的成果转化为指导审计工作的新思路、新方法。先后在《审计》、《政报》等报刊杂志发表了《审计

在建设小康社会中大有作为》、《建立科学的管理机制，开创审计工作新局面》等8篇文章。去年我局完成的《国家审计对行政权力制约和监督研究》等调研课题，在全省审计科研论文评比中被评为优秀奖。据不完全统计，全局两年多来在各级各类报刊发表理论研讨性文章72篇。这些理论成果，有力地指导了审计工作的开展。

依法审计是审计机关工作的基本原则。我和局领导班子成员坚持把“立党为公，执法为民”体现到审计工作中，认真践行重要思想，紧紧围绕全市经济工作中心，抓住影响改革、发展、稳定的突出问题和关系人民群众切身利益的问题，确定审计项目，强化审计监督。两年多来，在市人大的关心支持下，在全体审计干部职工的共同努力下，圆满完成了各项审计任务，较好地履行了法律赋予的审计监督职责。有关具体审计工作完成情况，我在每年的预算执行审计工作报告中，都已向大会作了汇报。现在，我重点汇报一下履行职责中的主要做法及效果。

(一)突出重点，逐年深化财政预算执行情况审计。根据宪法和审计法的规定，开展本级财政预算执行和其他财政收支情况审计，是审计机关的一项重要工作。两年多来，围绕落实中央和市委、市政府关于推进财政体制改革的有关政策，每年突出几个重点，把财政预算执行审计逐年推向深入。在继续扩大对一级预算单位审计覆盖面的同时，逐年加大了对二、三级单位及项目的延伸审计；为了促进提高财政资金的使用效益，从重收入审计向重支出审计转移，加大对科技、环保、支农等财政资金的审计力度；对部分重点建设资金及时进行跟踪审计；查处了一些较深层次的违纪违规问题，在整顿和规范市场经济秩序方面发挥了积极作用。同时，针对财经领域机制、制度方面存在的问题及其原因，先后提出了细化预算、推行部门预算、严格实行“收支两条线”、规范政府外债管理、解决银行多头开户、严格国债资金管理等方面的审计建议，大都被采纳，对推动财政体制改革、加强预算管理和人大监督财政预算，都起到了积极作用。

(二)围绕热点，认真抓好重点行业、重点资金和重点项目的审计。针对社会反映强烈的行业不正之风和专项资金使用及重点建设项目中存在的问题，我们在审计中加大了监督力度。两年多来，先后组织了对我市居民低保、失业保险、农业投入、政府外债、医疗保险、住房公积金、救灾、扶贫、防“非”、公安行业、卫生系统、金融等29个(项)专项资金和行业的审计及调查。揭示了中石销售系统虚增资产1830万元，中国人寿保险系统不良资产2900多万元等行业存在的突出问题，均引起了上级有关部门的高度重视；查出和纠正了挤占挪用、套取专项资金购建办公楼和小汽车及发放奖金、补贴，截留坐支财政收入、私设“小金库”和账外账等违纪违规问题。在遏制违纪行为、促进增收节支的同时，我们注意及时向政府和有关部门谏言献策，如针对专项资金使用中存在的被截留、挤占及效益不佳等问题，提出了加强拨、管、用等各个环节的检查监督的建议；针对外资运用项目中的遗留问题，提出了妥善处置的建议以及针对某些行业部门存在的“三乱”提出的治理对策等多项建议，都得到了政府领导的批示和有关部门的采纳。两年来我局向各级党委、政府和有关部门提交审计报告、信息568篇，被批示采用253篇。

(三)针对难点，积极稳妥开展领导干部经济责任审计。按照党的xx大提出的加强对权力的制约和监督的要求，本着“积极稳妥，量力而行，提高质量，防范风险”的原则，我们主动加强与纪检、监察和组织人事部门的协调配合，组织全市审计机关开展了县以下党政领导干部和国有及国有控股企业领导人员的经济责任审计，试行了县以上党政领导干部经济责任审计。两年来共组织对-名领导干部进行了经济责任审计，查出领导人员主管责任违规行为金额-万元，直接责任违规行为金额-万元，为考评领导干部、促进廉政建设发挥了积极作用。

(四)抓住疑点，跟踪追查经济犯罪案件线索。近年来，我们坚持把查处经济领域违法犯罪线索作为一项重要工作来抓，要求全市审计人员对审计中发现的疑点线索，深查细究，一

查到底，两年来向纪检^{^v^}门和司法机关移送案件线索一件，涉案人员一人，进一步打击了经济领域的违法犯罪活动，维护了国有资产的安全完整，发挥了审计监督在反腐败斗争中的重要作用。

(五)积极完成领导交办的审计任务。地方党政领导交办的事项，我们坚持做到件件有着落，事事有回音。两年多来，我局共完成领导交办审计事项22件。其中对一饭店改制，动物园、一园、一风景区移交前的资产、负债、净资产审计，国际会展中心、一村、绿色广尝妇幼中心、档案馆等重点建设项目竣工决算审计、对全市住房公积金管理机构清产审计复核及经济开发区管委会财务收支审计和对38个行政事业单位工资外奖金、补贴、津贴及政府集中采购执行情况等审计调查，查出并追还了被截留、挤占、挪用的各项资金，有力地促进了增收节支。组织审计的城运村、国际会展中心和国际展览中心三个建设项目，核减工程造价17亿元，审减率为22%。积极参加了国债、社保及扶贫资金使用情况、土地市场管理、有形建筑市场招投标情况的专项检查，参与了教育资源整合、清理行政审批项目等工作，直接为市委、市政府宏观调控和决策提供了重要的信息资料和参考依据。