

最新下级对上级报告用语敬语 安全生产 上级检查整改报告(精选10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！我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

体育工作计划篇一

做好年广告创收工作，年是广告部业务开展的开局之年。对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，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。也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、临时投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、第一季度。扩大公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、第二季度的时候。广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的十一”中秋”双节。白酒 保健品、礼品等一

些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的临时的客户就可以逐步渗入进来了为年底的广告大战做好充沛的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期。相信是广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

并根据市场变化及时调节我工作思路。争取把广告额度做到最大化！会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。将尽我最大的能力减轻领导的压力。

对年的一些设想，以上。可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。年，将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

体育工作计划篇二

转眼间又要进入新的一年-20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的'客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。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。我会适时的根据需要进行调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

体育工作计划篇三

外贸无非主要是维护旧客户以及打开新的市场，所以计划报告要以这个为核心内容，具体的需要参照你本身工作性质。

1. 计划的名称。包括订立计划单位或个人的名称和计划期限两个要素
2. 计划的具体要求。一般包括工作的目的和要求，工作的项目和指标，实施的步骤和措施等，也就是为什么做、做什么、怎么做、做到什么程度。
3. 最后写订立计划的日期。

一般地讲，包括：1. 情况分析(制定计划的根据)。制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。2. 工作任务和

要求(做什么)。根据需要与可能,规定出一定时期内所应完成的任务和应达到的工作指标。3.工作的方法、步骤和措施(怎样做)。在明确了工作任务以后,还需要根据主客观条件,确定工作的方法和步骤,采取必要的措施,以保证工作任务的完成。

(三)制订好工作计划须经过的步骤:

1. 认真分析本工作的具体情况,这是制订计划的根据和基础。
2. 根据上级的指示精神和本单位的现实情况,确定工作方针、工作任务、工作要求,再据此确定工作的具体办法和措施,确定工作的具体步骤。环环紧扣,付诸实现。
3. 根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍、困难,确定如何克服的办法和措施,以免发生问题时,工作陷于被动。

标题

- 1、计划的标题,有四种成分:计划单位的名称;计划时限;计划内容摘要;计划名称。
 - 2、计划单位名称,要用规范的称呼。
 - 3、计划时限要具体写明,一般时限不明显的,可以省略。
 - 4、计划内容要标明计划所针对的问题。
 - 5、计划名称要根据计划的实际,确切地使用名称。
1. 计划的名称。包括订立计划单位的名称和计划期限两个要素,如“××学校团委20xx年工作计划”。
 2. 计划的具体要求。一般包括工作的目的和要求,工作的项

目和指标，实施的步骤和措施等，也就是为什么做、做什么怎么做、做到什么程度。

3. 最后写订立计划的日期。

(二) 工作计划的内容。一般地讲，包括：

1. 情况分析(制定计划的根据)。制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。

2. 工作任务和要求(做什么)。根据需要与可能，规定出一定时期内所应完成的任务和应达到的工作指标。

3. 工作的方法、步骤和措施(怎样做)。在明确了工作任务以后，还需要根据主客观条件，确定工作的方法和步骤，采取必要的措施，以保证工作任务的完成。

(三) 制订好工作计划须经过的步骤：

1. 认真学习研究上级的有关指示办法。领会精神，武装思想。

2. 认真分析本单位的具体情况，这是制订计划的根据和基础。

3. 根据上级的指示精神和本单位的现实情况，确定工作方针、工作任务、工作要求，再据此确定工作的具体办法和措施，确定工作的具体步骤。环环紧扣，付诸实现。

4. 根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍、困难，确定预算克服的办法和措施，以免发生问题时，工作陷于被动。

5. 根据工作任务的需要，组织并分配力量，明确分工。

6. 计划草案制定后，应交全体人员讨论。计划是要靠群众来完成的，只有正确反映群众的要求，才能成为大家自觉为之

奋斗的目标。

7. 在实践中进一步修订、补充和完善计划。计划一经制定出来，并经正式通过或批准以后，就要坚决贯彻执行。在执行过程中，往往需要继续加以补充、修订，使其更加完善，切合实际。

体育工作计划篇四

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的'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。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大我公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。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(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在xx年末的时候，我报考了**大学的****专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助□xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

体育工作计划篇五

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

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大***公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，中国教育总网文档频道以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，

并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。中国教育总网文档频道产品知识、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(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在20xx年年末的时候，我报考了***大学的****专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

体育工作计划篇六

承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在二月，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在二月里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全月目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展某市场，打好某地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固某市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，二月在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在二月里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

二月在员工待遇上，工资及福利待遇在一月的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留得住人才，为二月的业务开展提供强有力的人力保障。

今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。20xx年2月是全新的一月，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

体育工作计划篇七

周二的会议，的确不尽人意，从我个人的角度来说，对自己这半年的工作总结并不全面，下半年的工作计划也并不清楚。借此机会，再次审视自我，认清自我，同时确立自己明确的工作目标。

从12月底来公司到6月，这段时间的工作总结如下：

1. 刚到公司，前两个月比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常的重要的，当然外贸部优秀的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞。通过一系列的培训，产品知识，到电话营销，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，没有任何平台，这是公司对我的考验，也是我自己对自己的考验。就如野外拓展中的“空中抓杠”，只有克服自我，才能真正的成功。到第二个月，从网上大海捞针，到最后重点客户培养，最终出了样品单，虽然金额不多，但是却给了我信心。总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。这一点要得益于平时戴总让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

2. 从二月份拿到阿里账号，我工作上了一个新的台阶。这里想感谢公司给我这样一个可利用的优质平台，让我客户资源很快上升，并学会如何处理询盘，跟踪客户，并达成订单。三月份太阳能热水器客户开始积累，并取得南非客户的样品单，目前对方还在测试阶段，订单大概要8月份才能确定。总结这一单，并没有什么诀窍可言，最重要的是跟紧客户。虽然只是几百美金的样品单，但是在这个客户身上花了很大心血，记得2月底至3月份每天晚上都会和客户聊天聊到很晚，一般是客户提醒我该休息了，我才下线.....正因为如此，客户才如期参观工厂，并顺利下样品单。总而言之，跟客户

的感情是需要长期培养，关系好了，机会自然就多了。

3. 4月和5月，我个人的业务都处于低谷期，太阳能电池板的样品单出了4个，热水器出了一个样品单。这段时间，可以说还是处于摸索状态，出单心急，所以每碰到一个客户，我都会花大量的时间和精力对付，也许是白费心思，但觉得是值得的，因为经过这段过程，我能够更好的判断客户的心理状态，判断客户下单的可能性有几成，哪些客户是优质客户。6月份下单的美国affordable solar也是这段时间培养出来的，时间虽然很长，但是最终我看准了这个客户，而且认定是优质客户，终于经过2个多月时间，定金顺利到账。总结这段时间我的付出，当然很多是不值得的，比如有些客户是考察市场，观望行情，这样的客户可以不用花太多的精力，这样的客户不仅难缠，而且很麻烦，问题一大堆，你要不停为他..信息，解答问题，到最后，他也不会下单，然后消失。像这样的客户要等他的订单，估计要一年或者两年时间。而美国客户，他问题也很多，根据我的判断，他有单，所以我会很耐心，很细致为他一一解答；因为他有单，我几乎每周都会打电话询问情况的，并记录对方的进展，到最后的程度是，对方一接到我电话，听到我的声音，就知道我是浙江华锦的tracy☐这个时候，我就肯定，这个客户下单，一定会下给我。当然结果也是这样的。

4. 6月份，询盘很少，新客户的开发也就比较少，有两三个客户可能会下样品单。同时，跟老客户保持着紧密联系，尤其是出过样品单的客户。可以说，经过半年，我工作进入状态了，老客户差不多积累起来了，只是需要维护好，让样品单客户尽快翻单。同时，客户订单下了之后，配合其他部门，将客户要求反馈给.购部，生产部，以确保订单准时并无差错，赢得客户！

上半年的工作总结大致如综上所述，虽然上半年总的销售额并不.想，主要是因为客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较

低，这就导致销售额比较低。对于下半年的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

会上我也给自己定了目标，这个目标是要用行动去实现的，而不是空谈。下半年总目标是12万美金。很难细化，每个月能做多少，但是我相信，如果样品单客户维护好，继续翻单，这个任务并不难，甚至可以做得更好。

就目前客户的跟踪情况的，7月份的工作目标和计划如下：

1. 顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少可以完成3万多美金。当然不能只盯着一个客户。墨西哥客户太阳能电池板样品测试已成功，客户也比较满意，目前正在谈一个小柜的订单，根据和客户的联系情况的，以及私人关系，目标7月份拿下订单。对于这样的客户，当然是要像猫盯着老鼠那样，抓紧，不放松，有望7月中旬收到定金。所以给自己7月份的目标是5万美金。
2. 其余每个月的任务，很难细分，因为和客户的进展是在变化的。希望每月的任务能提前一个月定下来。
3. 还有一个主要的任务，帮助新业务员适应公司，尽早做出业务。目前，只有郑蓉是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮助她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

我知道，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸上面，每一天的计划，都一条条写下来了，每天的计划我相信是为我大的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

1. 对待资源资源。在上面的工作总结中，我提到，网络平台是一个很好的资源，有了平台，业务上有了明显的进步，客户积累量也突飞猛进。所以希望公司在资源分配上，尽量做到公平公正，因为这个对每个业务员都狠重要！

2. 对待样品。因为上半年，我出的大都是样品，所以对这一点体会比较深刻，如果样品单客户能培养成定期下单的长期客户，那目标是很容易实现，也为公司的长期客户做出贡献。我提出这一点并不是说我的样品出了问题，相反，我出的样品，客户都比较满意，测试也很，所以我希望能够继续保持下去。因为样品是客户对我们产品的初步审核，是我们取得订单的关键。

3. 对待来访客户。这一点只是细节，但是希望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。相比，我知道的一家工厂，他们公司硬件设备及各方面条件并不如我们公司，而对方到访客户的下单率几乎是100%。探其究竟，工厂对待客户细节等都非常的注意。客户到访，无论客户是否下单，都非常的尊重。我也希望我们对远道而来的客人，表现出东道主的热情，并展示公司良好的企业形象。

这些建议，只是我个人的看法，如果能改进的，希望公司尽力改进，为公司业务，塑造形象而努力。我需要做的就是：为我的目标而努力！！

体育工作计划篇八

1、一日活动规范操作：

时间的把控上趋于科学：教师们通过上学期的实践，在各个环节时间的把握上逐步严谨，不仅确保了幼儿各板块活动的时间，而且在组织各板块的过程中，时间上误差在5分钟之内。同时不论晴天和雨天，教师们都能够按照既定的作息安排，合理安排室内的活动。

一周课程安排趋于合理：由于我们对一周课程表的关注，教师们在一周课程安排中，就避免了课程的不均衡。在实施的过程中，也能按照计划认真落实，不再出现随意调整活动的现象。如果遇到幼儿生成活动或突发事件，教师也能合理的

调配，基本保证幼儿各领域内容的落实。

部分环节的操作趋于规范：在一日活动的四大板块中，教师们在运动板块的落实上相对其他板块更为规范。表现在：在落实多种类型的运动活动中，教师们能较有目的地选择材料，组织幼儿开展不同的活动，集体运动环节清晰，分散活动中器械的创造性玩法，集体游戏中的规则意识，区域性运动中对不同能力差异幼儿的关注等，使运动的质量有了提升。

存在的不足：

各环节有规范但欠质量：教师们组织环节时，能够按照规定落实相关的活动，但是在组织活动的过程中，缺乏目的性和针对性，在游戏环节表现尤为突出：表现为游戏前要求不明确、游戏中规则不强调、游戏中介入指导较随意、游戏讲评只是走过场，造成幼儿游戏绝对自主，缺乏规则，致使活动呈现散、乱的现象，幼儿经验的积累缺乏系列性。

课程有平衡但欠有效：看似教师们严格按照一周课程安排进行操作，也能达到领域的平衡。但是在集体教学中，有的教师准备不充分，环节提升不到位，多利用多媒体，没有提供幼儿探索操作的机会，使幼儿在集体教学中的主体地位不凸显，表达表现少机会，因此幼儿五大领域的知识水平整体提升上还有欠缺。

2、个别化研究：

大环境的创设基本定型：上学期的研究中，教师们积累了个别化学习活动大环境创设的经验，各区的划分趋向合理，各区幼儿操作中人员的控制、操作台的摆放、材料的呈现等基本定位。

材料提供日趋丰富：教师们从原来的较为盲目，到学期末能够按照不同区域的功能，结合班级计划中幼儿发展的目标和

主题，提供主题与非主题的材料，个别班级还能在同一种材料上下功夫，使每种材料满足三个层次幼儿的发展需要。同时各区材料基本达到1：2，满足幼儿对材料更换的需求。

存在的不足：

材料缺乏科学性：有的材料幼儿看不懂，需要教师指导，说明材料的暗示作用不够凸显。有的材料使用时间过长，幼儿操作上已经没有难度了，也就失去了操作的兴趣。有的材料提供过于简洁，缺乏隐性的教育价值。

材料缺乏层次性：有的材料有层次，但在推动幼儿有序发展上，起不到应有的效果。

教师指导盲目性：教师们在组织个别化学习的过程中，有先观察、再介入的意识，但是什么时候介入？怎么介入？教师还带有一定的盲目性。同时讲评中如何提升幼儿的经验，也是教师们觉得比较困惑的。

围绕上学期研究过程中存在的薄弱环节，结合《幼儿园教师专业标准》的精神，制定本学期的业务计划。

深入贯彻国家、市、区教育改革发展规划纲要的精神，围绕托幼办学前教育

“雁阵”品牌建设的宗旨，以《石湖荡幼儿园十二五发展规划》为引领，以《幼儿园教师的专业标准》精神为准绳，以沪幼十条要求为指导，认真落实园务计划，以一日活动规范为重点，狠抓落实，凸显科学，推进课程建设和教师的专业成长，提升保教质量。

1、进一步完善课程管理，丰富课程评价内容，积累一套有效的课程实施评价标准。

2、进一步优化一日活动的组织和实施，注重常态实施的有效性和科学性。

3、以一日活动中幼儿良好行为习惯的培养为专题，助推幼儿良好习惯的养成。

4、优化教师培养策略，提升不同能力水平教师有新的提高。

1、保教管理：

主要任务：

拓展课程评价的内容，完善课程评价的指标。

形成三个年龄段幼儿行为习惯培养的主题，丰富课程资源库。

主要措施：

1) 结合一日活动规范操作的细则，在与教师的讨论、实践、完善中，修订一日活动规范操作评价标准，完善原有的评价标准，优化教师月考内容，并继续通过值班日考、自我周考、组长月考等形式，形成有效的评价制度，推动一日活动常态管理的有效性。

2) 制定教师主题实施评价指标，从活动的选材、活动的质量、活动的成效等方面进行评价，以促进教师在实施主题过程中的科学性和有效性。

3) 以教研组为单位，结合社区、家长资源，商讨、完善年龄段行为习惯培养的主题，并在实施中不断调整和丰富，并在教研组资料的汇总中，形成较为完善的行为习惯培养主题。

4) 由业务把关，在主题实施的过程中，对相关活动以主题展示活动的方式，向全体教师、部分家长展示，并在不断完善的过程中，提升主题实施的质量。

2、保教实施：

主要任务：

强化教师实施新教材、理解新教材的力度，丰富幼儿的主题经验。

优化一日活动各环节的实施，提升各环节的质量。

主要措施：

1) 以教研组为单位，以主题经验为引领，以领域目标为线索，制定学期主题计划书。

2) 加强主题实施的过程监控，利用行政值班巡视、幼儿经验问答、幼儿发展评价测试等形式，了解教师在主题实施中的情况，并对存在的问题进行及时分析和指导。

3) 定期组织组长、教师代表，通过互动检查的方法，发现一日活动环节中的问题，并在共同探讨中，解决问题，达成一致。

4) 开展班级沉浸式听课和评课，对教师一日环节四大板块中的集体教学和游戏教学进行重点指导，提高教师实施板块的能力。

活动室使用检查。对各专用活动室的功能、价值进行定位的基础上，挖掘在活动中对幼儿习惯培养的教育点，运用图标式、文字式、标记式进行布置，教师在运用环境进行培养的过程中，不断调整问题，积累经验。

3、专题研究：

主要任务：

以一日活动中幼儿行为习惯的培养在专题，切实培养幼儿的
行为习惯。

主要措施：

1) 继续以个别化学习活动为载体，完善材料的提供和教师的
指导，帮助幼儿良好学习行为习惯的养成。

2) 以专用活动室的环境创设为重点，制定专用活动室使用和
培养行为习惯活动方案，明确要求，加强日常督查，帮助幼
儿形成良好的习惯。

3) 定期开展专用活动室观摩研讨活动，帮助教师积累专用活
动室使用的经验，并在互动研讨中，不断完善和落实。

4、师训工作：

主要任务：

优化培养策略，提升教师在原有基础上的提升。