

大班体格计划总结(大全9篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

帮扶工作计划及措施篇一

常规工作：每周召开理事例会，收集理事意见及进行下周的工作安排。

心理角的定期开放，组织观看电影、阅读专业书籍。

xx小学“xx”开放。

活动安排：

1、与校心康部、青协的合作计划

(1) 心理实践社负责团训、校外实践工作

(3) 学术性的讲座等可由其他部承办。但参与同学仅限本专业学生

(4) 新生心理辅导员的选拔培训工作心理实践社要参与。

(5) 建立院校预报机制，增强校、院活动的透明度和联系度。

2、辅助新生心理辅导员做好团训活动。主要以xx级的为主，在新生军训期间，辅助各班的心理辅导员为新生做团训活动，每次x~x人。由团训负责人负责具体的人员安排组织工作。

3、招募新社员。通过各班的心理委员及心理实践社的理事向新生宣传，招募新生入社，为心理实践社注入新的力量。

1、在xx小学开展x~x次团训活动□x次心理小广播。

2、收集xx小学团训、广播的资料，整理出一份总结。

3、心理角的常规活动。

4、安排大一新生与大二学生的交流会，请老师进行指导，提高新生对专业知识了解，以及对本专业的信心。

5、人事部制定一套完整可行的综合测评的制度。

1、各部分工作接近尾声

2、召开理事工作总结会，总结这一学年的工作，以及制定下学年具体的的工作计划。

1、兴趣小组。活动对象以大一、大二为主。形式为将报名兴趣小组的同学按各个主题如星座、手相、血型、中医医学等这些方面分组，每个组分别搜集、整理资料，各组每月进行一次交流，方式不规定。活动目的是希望通过此活动来扩展本专业同学的只是面，提高对专业的兴趣以及提升同学们的自主学习能力。

2、“挑战杯”学术科技创新大赛。心理实践社作为团体参加比赛，由教研室老师指导选择课题、搜集资料、撰写学术论文参加比赛。

3、小学“xx”开放，每周一次。

4、心理角定期开放。

1、周年庆活动

xx年x月xx日是我心理协会成立一周年的纪念日，理事会决定以周年庆的形式加大宣传力度，使社员以及广大同学能对实践社有个更全面的了解，提高校领导对实践社的关注程度。

(1) 由心理协会组织一场晚会，每一个会员都能参加，晚会节目由社员排练表演，展现心理实践社会员的风采。届时邀请教研室以及院办老师前往观赏。

(2) 通过宣传板、电子文档、视屏等形式来展现心理实践社自成立到现在所作出的努力与成绩。回顾过去，展望未来。

2、与青协合作，开展一场面向心理专业学生的心理知识讲座，邀请专业老师一起参加，作为“5·25”心理健康日实践社的活动。

3、在校外巩固桐梓坡小学实践点，并与之洽谈继续合作的相关事宜，做出一份合作计划。

4、与xx大学心理社联系，寻找合作契机，相互学习交流。

5、外联有针对性的与外界接触，与学校周边的学校联系，拓展实践社的实践基地。

1、各部分工作接近尾声

2、做好各个活动的总结，做成文字资料，存入档案。

3、各理事做学年的工作总结报告，并做下一学年的工作计划。会长对本学年的工作进行汇总。

4、换届选举

(1) 通过心理实践社社员大会的形式，所有的社员都要参与，并邀请教研室及院办老师。

(2) 会上社长做工作总结报告，副社长做财政开支报告。评选年度优秀社员。

(3) 职位竞选。

5、换届后的交接工作

帮扶工作计划及措施篇二

坚持把实施乡村振兴战略放全市经济社会发展，全方位推动高质量发展超越的大局中统筹谋划，全面落实“四级*”抓乡村振兴工作责任。

一是强化组织领导。在市县两级均成立实施乡村振兴战略领导和工作机构的基础上，创新成立“五个振兴”工作专班，统筹推进各专项重点任务落实，形成了市委统一领导、县乡推进落实、乡村组织实施、部门合力共为、责任层层压实的工作机制。

二是强化带头示范。以省级乡村振兴试点村为引领、串联带动沿线行政村，延伸辐射产业薄弱村，打造xx条乡村振兴示范线，着力形成区域协同发展、共同富裕的乡村振兴新格局。创新现场推进会机制，每月选定一条示范线，召开市直有关单位负责人、各县（市、区）党委*分管领导和乡村振兴办负责人参加的现场推进会，通过示范样板集中展示，现场观摩、点评、交流，推动各地取长补短、创先争优。

三是强化激励机制。将乡村振兴战略实施成效列入市委、市*绩效考评指标体系，考核结果作为选拔任用领导干部的重要依据。实施年度乡村振兴行动计划，建立进度跟踪、督查通报、年度报告等制度，健全贯通市县乡村的乡村振兴一线

考核干部机制，累计提拔重用到乡镇党政正职岗位xx名。

四是强化保障机制。强化各级财政支持力度，积极创新投融资机制，推动各级财政投入总量逐年递增，累计投入乡村振兴各项资金xx元。将乡村振兴作为*和社会资本合作□ppp□模式重点支持的领域，实施乡村振兴类ppp项目xx个，总投资达xx元。

坚持把产业振兴作为乡村振兴的“头号工程”来抓，重点围绕特色产业，持续深化思路举措，精心打造农产品区域公共品牌，实现xx个行政村每村至少都有一个发展致富的特色产业，构建起了“一县一业”、“一村一品”的乡村特色产业格局□20xx年，全市农林牧渔业总产值xx元、增长xx%□其中特色农业产业占比达xx%以上；农民人均可支配收入xx元、增长xx%□

一是坚持规模化。积极引导生产要素向特色产业集中，发展适度规模经营，切实提高劳动生产率、土地产出率和农产品商品率。

二是坚持标准化。加强“三品一标”产品认证和管理，围绕各个细分产业，积极推广技术标准和管理标准，确保农产品产出全环节标准化、规范化，全市现有优质农产品标准化示范基地xx个。试行食用农产品合格证制度和“一品一码”并行管理，全市xx家农产品生产经营主体纳入“一品一码”*台管理。

三是坚持品牌化。坚持政、企联动，着力打造一批叫得响、过得硬、有影响力的区域公共品牌和企业特色品牌，以品牌影响力提升产品市场竞争力，全市“三品一标”产品认证总数达xx个，产地面积xx亩，其中无公害农产品xx个，绿色食品xx个。

帮扶工作计划及措施篇三

时间流逝，不知不觉我们迎来了新的学期。本学期我们部将积极响应院心健部的号召，配合心理咨询室的活动，在老师和同学们支持下，以饱满的热情和激昂的斗志继续努力，把各项工作尽善尽美的完成，充分发挥心理健康部的职责，为广大同学服务。

新的学期开始了□xx级的新生也快入校学习了。我们需要在各方面给予他们帮助，使他们更快的适应大学生活，让他们更好的学习和生活。为了音乐舞蹈系学生分会的健康成长，为了给老师同学更好的帮助，我们将挖掘一批新人才来担任新系干。我们相信我们音乐舞蹈系学生分会的工作能更加有序的的进行，同时也能够给这些新系干相当的锻炼，同时能为系里培养更多更好的人才。

1、心理稿件：我系心健部将每周按时上交两篇心理稿件到心理咨询室，提高心里稿件的质量，能够通过每班上交的心理稿件及时反映当代大学生的心理需求，了解同学们的心理状况。

2、心理安全月报表：配合系部心理辅导员做好心理安全月报表的统计，切实的反应出在校大学生的日常生活，以及系里每月的重大事件。

3、部门会议：定期召开部门会议，加强与各班心健委员的交流，让大家有意识的主动工作，并且及时向各班心健委员传达院心健部和心理咨询室的相关要求，使得我系活动可以更加靠近院活动，了解心理健康部的工作。

4、心理健康网络体系：我们部门在系部建立了心理健康网络体系，通过每天心理专干在群里反映各寝室的情况，来及时观察同学们的生活学习感情状态，以便老师和心理健康部对其进行疏导与帮助。

在xx级新生入学后我们将对其进行一次心理健康普查，主要来观察新生们的心理状况，以及对大学生活的想法，是否可以适应现在的大学生活，和遇到突发情况，能否做出正确的判断。

以上是音乐舞蹈系心健部在本学期的工作计划，我们会本着实事求是、求真务实的原则做好我系的工作，坚持为广大同学服务，积极宣传心理咨询，倡导同学们保持良好的心理状态，推进音乐舞蹈系朝着更为明确、健康、积极的方向发展。

xx系学生分会心理健康部

20xx年x月x日

帮扶工作计划及措施篇四

【篇一】

一、指导思想

以深入贯彻落实科学发展观统领扶贫帮困工作，紧紧围绕加快社会主义新农村建设奋斗目标，以集中力量抓好提高村级组织能力为根本，以增加农民收入为核心，以改善当地群众生产生活条件为关键，达到整体提高，走向共同脱贫致富。

二、帮扶内容

1. 宣传党的路线、方针、政策，宣传国际、国内形势，做好结对帮扶困难户的思想政治工作。引导他们正确认识当前形势，克服怨天尤人、消极悲观、等靠依赖等思想情绪，坚定战胜困难、摆脱困境的信心和决心。

2. 以建强基层组织为根本，以整村推进为主体，主动入户走

访，听民意、化矛盾，多为老百姓办实事好事，协助、指导帮扶村加强基础设施建设，并帮扶不低于5万元的资金，治理农村生活垃圾。

3. 以产业化扶贫为突破口，调整农村产业结构，稳定增加农民收入。通过小额贴息信贷、专项资金扶持等形式扶持主导产业。努力增加群众收入，加大科技扶贫、智力扶贫力度。主动出击，积极争取上级支持，争取更多的项目资金投入。加快贫困群众脱贫步伐，促进社会经济各项事业的蓬勃发展。

4. 在重大节日期间，组织党员干部到结对帮扶对象家中开展慰问和志愿服务活动。

三、帮扶要求

（一）加强领导，明确责任。为加强对镇村的帮扶工作，局成立领导小组。组长由副局长担任，每名正科级干部联系帮扶4户，每名副科级干部联系帮扶3户，一般干部帮扶2户。领导小组要定期研究结对帮扶工作，及时研究解决帮扶工作中出现的新情况、新问题。并结合单位职责，积极牵线搭桥，认真履行协调和服务职责，确保扶贫帮困工作落到实处。

（二）精心组织，务求实效。要把结对帮扶活动作为密切干群关系，作为促进机关作风转变的一件大事来抓，切实摆上位置，认真抓紧抓好。局帮扶工作人员要带着感情，带着热情、带着责任投身到帮扶活动中去，对帮扶对象做到“政治上关心，经济上资助，技能上培训，生活上照顾，精神上慰问。”要经常深入帮扶对象家中走访，重大节日要开展慰问活动，及时掌握帮扶对象的动态情况，确保帮扶活动取得实效，不断推向深入。

（三）建立制度，加强监督。一要完善和落实好与帮扶点乡、村党组织和村委会“双联”制度，及时发现问题、总结经验，共同探讨脱贫致富之路，指导村集体做好项目管理工作；二

要健全扶贫帮困款物使用、项目管理的监督制度和定期情况通报制度；三要做好扶贫帮困工作信息和总结上报工作。

【篇二】

一、迅速行动、狠抓落实

2月25日动员大会后，卢利新局长立即带领工作组与大庄坨乡主要领导和东兴村党支部书记、村长见面，了解村总体情况，研究帮扶重点。工作组进驻东兴村后，先后与村两委班子、党员和群众代表进行座谈，了解该村目前的现状和存在的问题，确保帮扶工作底数清、情况明。

二、深入农户、摸清实情

工作组从驻村第一天起，即开始进行入户走访，走访中广泛听取群众的意见，了解他们的需求。通过入户调查走访，掌握了该村的基本情况和存在的具体问题。

该村基本情况是：该村位于古冶区林西东南端，属于城中村。该村现有502户，总人口1525人，其中农业人口1052人。该村耕地面积仅为164亩，基于人多地少的现状，村民经济来源主要依靠外出务工、经商与养殖。20xx年该村人均年收入为8870元。

东兴村现有党员29人。现任“两委”班子由6人组成，现任村党支部书记郑佑，68岁，初中文化程度。现任村委会主任郑国强，56岁，初中文化程度。

目前东兴村存在的主要热点难点问题有：

- 1、村内没有集体企业，村集体无经济来源。村内无经济来源的主要原因在于村内历史欠账较多。具体表现为，一是村内曾长期在赤字状态下运行，无力发展经济。二是村内历，在

处理多次土地征占、塌陷等相关补偿问题时，所涉及到的土地补偿费用多为一次性给付，且进行了人均分配，阻断了集体土地重复创造价值的可能性。

2、村内配套生产生活设施相对落后，村容村貌有待进一步提高。具体表现在：第一，村民各户及村庄内排水设施严重老化失效，致使生活用水及雨后积水无法及时排出。第二，村内主要街道虽已硬化，但入户辅路还没达到硬化要求，雨雪天气给农户出行造成不便，亮化设施不完备，给广大农户的生活造成很大的不便。

3、村内人均土地少，人均土地只能以分计算，并且土地利用率低。

三、帮扶方案

规定动作：

1、新修长1000米、宽3.5米共3500平方米村街道路，预计此项目于今年9月底完成，工程造价为28万元，省出资20万元，帮扶单位出资8万元，现在正在规划设计中。

2、挖沟1.5万长米，铺设自来水主管线1.5万长米，并给每户更换自来水水表。此项目已完成初步测量，预计于今年10月底完工，工程造价为80万元，由省出资32万元，市、区、村各16万元完成。

3、建设面积为80平方米的村卫生室，此项目已完成，工程造价为6万元，由市出资5万元，区出资1万元完成。

4、每百户设清洁员一名，每个保洁员配清洁车和相关用具，建立了“户收集、村清运、乡处理”的长效保洁机制，建地坑式垃圾转运站4个。此项目已经完成，工程造价为16.7万元，由区出资4.3万元，村自筹12.4万元完成。

5、将一台原有100kva变压器增容到200kva□此项目是市里指定帮扶项目，由供电局统一安排，现正向上级申报中，预计造价为10万元，由市出资完成。

6、实现了电信、网通、移动信号全覆盖，通邮全覆盖。此项目现在已完成。

7、给农家书屋新增图书3000册，工作组及机关干部捐赠图书400册，征订15种报刊、杂志，添置投影仪、幕布、无线接收器，新增体育健身器材一套。现设备已经到位，报刊已经征订，工程造价为4万元，由省出资1万元，市出资18400元，区出资5200元，帮扶单位出资6400元完成。

8、对该村环境整治和村庄建设进行详细规划，出具正式文本。此工程预计于今年10月底完成，现正在前期准备中。

9、对养殖大户进行技术培训。预计于今年8月底完成，工程造价为6000元，由省出资完成，现正在向市里申报中。

自选动作：

10、新修村内排水设施约250米。此项目为“一事一议”项目，工程造价为10万元，预计于今年10月底之前完成，现正在规划设计中。

11、美化墙体6000平方米，现在已完成，共花费资金3万元，由帮扶单位出资完成。

四、保障措施

1、加强领导、明确责任

我局把帮扶工作做为当前工作的重中之重来抓，我们以深入贯彻xx大精神，落实科学发展观，推进社会主义新农村建设

的工作思路作为指导思想，以改善村民生活环境，提高村民生活质量为目标，以提升农村经济能力为重点，统一思想、提高认识、坚定完成任务的信心和决心，明确了成员的分工，落实了责任，建立了层层负责的机制，确保了包村各项工作落实到位。

2、认真调研、科学规划

积极与村两委共同研究、谋划制定了科学合理的工作方案，我们进驻该村后积极与两委班子座谈，认真学习、研究区委安排意见等有关文件，召开群众代表大会，走访农户，找热点、难点问题，按照区委的总体要求制定确实可行的规划，先搞什么，后搞什么，打算搞什么，都做出了科学合理的安排，为村的基础设施建设、集体经济建设、生态环境建设、精神文明建设和社会稳定提供可靠保证。

3、积极扶持、加大投入

搞好帮扶工作，离不开资金的支持，我们按照“争取上级财政支持一点，帮扶单位帮一点、农民出一点、社会筹一点”多元投资办法，积极筹措资金、同时向市局和社会各界有识之士争取资金，限度从人力、物力、财力上提供支持，克服一切困难，确保圆满完成区委下达的任务。

【篇三】

一、基本情况

小坝村位于修文县西北面，距县城25公里，全村共辖7个村民组，总户数530户，总人口1450人，耕地面积2056亩，其中水田230亩。20xx年，全村农民人均纯收入为6150元。小坝村是贵阳市实施农村茅草房集中改造的村，也是贵阳市首批新农村建设市、县共建示范点。

近年来，在各级党委、政府的关心和支持下，小坝村干部群众抢抓西部大开发、新阶段扶贫开发、贵阳市实施农村茅草房改造和新农村建设等历史机遇，求实奋进，扎实苦干，全村经济发展不断加快，村容村貌发生了翻天覆地的变化，群众生活水平得到了明显提高。一是结构调整迈上新台阶，以“三种二养”（种红花、大蒜、核桃，养肉牛、生猪）为主的产业结构调整模式基本形成，已成为群众增收致富的主要支柱。二是村容村貌发生新变化，通过实施农村茅草房改造、以工贷赈异地搬迁、新农村建设等项目，新建了一个250余户农户集中居住的农民新村，并配套了街道、人行道、绿化、环卫、排污、休闲小景、体育场、客车站、公厕等公共设施建设。三是基础设施建设取得新成绩，全村道路硬化率、串户路硬化率、自来水入户率均达100%，60%的农户使用了沼气，新建了小水池建设152口、沤粪池50口，建立了2个农家超市、新增垃圾箱5个。四是群众文化生活有了新提高，以创建“学习型村寨”为载体，建成了“农家书屋”1个，存书5000册，标准化宣传栏300平方米，组建村级花灯表演队，村级配备了4台电脑并安装了2m宽带adsl，纳入了市远程教育网，全村通电率达98%，98%以上的群众参加了新型农村合作医疗。四是为加快产业结构调整促进农民增收，村委会于201x年引进贵州绿源科技开发有限公司落户我村，现已发展红花、板兰根种植达500余亩。

（一）经济社会发展状况。一是村集体基本上没有经济收入来源，是典型的“空壳村”。村集体无经济支撑，对发展社会公益事业、扶持贫困户发展生产、关爱和帮助困难群众和调动基层干部的积极性，都造成严重的影响。二是群众家庭收入主要是务工收入和农作物销售收入。农业种植结构十分单一，主要种植玉米，有极少户种植大葱西红柿等作物。201x年，全村共种植玉米20xx余亩，占全村耕地总数的95%以上。201x年引进贵州绿源科技开发有限公司落户我村后，现已发展红花、板兰根种植达500余亩。外出务工主要是沿海一带，每年在外务工人员近百人，方式都是自发的、松散的。村内原有

零星分散的养殖业，没有形成规模。

（二）基础设施建设状况。小坝村是乡政府驻地，是洒坪的经济文化中心，基础设施相对于其他村较好，但与发达地区相比较相差甚远。目前全村7个组道路全部硬化，配套排水沟，解决了村民出行难的问题；建设了村民健身广场，使村民有了文体活动地点，村支部和村委会有了工作场所；对村庄进行了绿化，沿188县道洒坪煤管站至青山村一组段安装了路灯，村容村貌焕然一新。电话、自来水、有线电视均已普及。

（三）村级组织运转情况。村支部书记、村委会主任计生、远教、社保协管员也配备完成，“两委”班子成员团结协作，具有一定的凝聚力和战斗力。全村党员30人、积极分子1人，党组织活动基本正常，党员能按时交纳党费。通过走访调查，大多数群众对村干部都比较满意和拥护，具有较高的期望值；希望在驻村工作组的帮扶下，进一步为群众办好事、办实事，带领广大农民群众致富奔小康。

二、存在的问题及原因分析

从驻村后调研情况看，该村的问题主要集中在以下几个方面：

（一）组织建设方面。一是该村“两委”班子有带领群众致富的热切愿望和实际行动，但因部分时间忙于自己生意或农活，精力不够集中，开拓意识不够强，缺乏应有的工作力度；二是党员队伍老龄化较为严重，全村32名党员中，45岁以下的仅15人。党员文化程度偏低，在发展农村经济上模范带头作用发挥不够；三是组织生活不够健全。因为平时农活较多和农闲季节外出务工人员较多，党员会议组织少，制约了基层组织活力的发挥。

从事短期劳务，且缺乏一定的专业技能。

（三）精神文明建设方面。少数村民集体观念和社会责任感

淡化，对履行义务观念淡薄，更很少提出发展村级经济的好建议。村民的精神生活相对匮乏，在走访中，部分村民有成立村锣鼓队等自发娱乐组织的迫切愿望。在个别老龄群体中存在“迷信”现象。

（四）群众关心的热点难点问题。小坝村干小坝、沙坡等土地薄，保水条件差；彭家湾山塘、沙坡山塘因年久失修，已严重损坏无法使用；小坝村水淹坝无排洪沟导致雨季山洪冲毁农田影响群众生产生活，能否近期解决这都是我们在驻村工作中遇到群众急需解决的问题。

一是帮助村两委争创“五个好”党支部。以“创先争优”活动为契机，进一步明确分工，严格落实民主集中制及各项规章制度，不断加强自身建设，切实增强村两委班子的战斗力和凝聚力，确保工作上有新突破。二是加强党员科技培训。充分发挥好农村现代远程教育的作用，定期定时播放有关科技教育片和举办培训班，使50%以上的党员掌握1-2门发家致富实用技术。三是加强党员队伍管理。切实发挥好党员的先锋模范作用；严格落实三会一课、民主评议党员、外出党员管理等各项制度，加强对党员的管理；积极做好入党积极分子和后备干部的培养选拔工作，力争发展2-3名党员，同时引导1至2名年轻党员参与村级管理。同时，进一步健全完善村级群团组织，充分发挥他们的作用。四是加强村级规范化建设。进一步健全完善村民代表议事、村务公开、民主管理、村两委定时、定点集中办公等制度，明确工作任务，严格落实责任，维护好干群关系，营造更加和谐稳定的局面。

一是以抓住产业结构调整为契机，平稳引导农村土地流转，大力推进农业产业化调整，积极发展农民专业合作社组织。引导群众科技种植，推广种植特色蔬菜，拓宽特色种植流通渠道，提高主导产业收入；积极实施农田水利设施完善配套工程，为特色蔬菜浇灌提供基本保障。二大力调整农村产业结构，积极实施现代畜牧、特色蔬菜示范园建设。因地制宜，挖掘优势，引导部分农民从单一的传统种植业中脱离出来，

发展畜牧养、养殖业，使该村生产结构和收入渠道更加多样化。三是大力抓好宣传教育，切实增强农民市场观念。“走出去、请进来”，帮助村民解放思想，开阔眼界、拓宽视野，鼓励群众尤其是中共党员、退伍军人、返乡民工大胆地闯，大胆地干。四是大力抓好技能培训和劳务输出，造就专业技能新型农民。进一步提高外出打工人员的素质，组织他们参加培训，市场需要什么，我们就培训什么，用工单位需要什么技能，就培训什么技能，真正提高务工人员的就业技能，改变单一的外出务工方式，并使之组织化，规模化。

（三）着力抓好精神文明建设，建设社会主义新农村、大力打造美丽乡村示范点。一是积极开展“三下乡”活动，广泛开展适合群众特点的文娱活动，不断丰富群众的精神生活，提高群众的生活质量和文明素质，使群众得到实惠。深入开展小康文明示范村、文明村寨、五好基层党组织、文明示范户创建活动，开展好五好家庭评选等活动。二是丰富完善文化广场功能，建设农民致富网吧，充实完善农家书屋，方便农民群众查阅致富信息；四是经常性举办科技教育培训班，组织群众外出学习参观，帮助他们解放思想，更新观念；五是加强社会治安综合治理，发挥好治保、调解、巡逻、帮教、普法“五支队伍”，确保无毒村寨、无上访案件、无封建迷信陋习、无邪教活动巩固成果；严格落实计划生育政策，达到县乡要求。六是倡树社会村民新风，不断提高全体村民的文化科技素质和思想道德水平，努力营造尊老爱幼，邻里和睦，团结向上，齐心协力共奔小康的良好氛围。

帮扶工作计划及措施篇五

年度工作计划是商业计划的一种类型。年度工作计划在公司的远景计划、长远计划、近期计划和产品商务计划的框架指导下，对产品或服务、团队建设、人力资源、企业文化、核心竞争力等目标进行分解，确定年度工作目标，将年度工作

目标数字化，将目标继续分解到月目标、季度目标，并详细描述实现目标的具体步骤和方法，可能存在的风险及应对策略等。本文是本站小编整理的如何制定新年度工作计划，仅供参考。

不要把工作计划当作是交差了事的例行事项，应该要藉这个机会，重新检视自己的职场生涯规划。

研拟工作计划的目的，一方面是在跟主管沟通下年度的计划，另一方面也是作自我检讨。

在内容上，对主管而言，你是在设定明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。

研拟工作计划的第一步，是事先了解公司的年度目标。

主管在设定你的下年度工作内容时，通常是在贯彻公司由上而下的年度目标，因此，你必须先仔细了解公司的年度目标，这点很重要却总是被忽略。

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，就必须研拟增加业绩的计划，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，你在研拟工作计划时才不会无所适从。

接着，研拟工作计划的原则是「勿好高骛远、目标合理、具有挑战性」。

如何避免好高骛远，设定合理的目标呢？

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，接下来就进入实际研拟工作计划的4个步骤：

只有形容词的空泛目标是没有意义，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。

甚至，连学习计划都可以数字化，例如，你预计花费多少时间学得某类技术，或通过某项认证。

有了数字化的工作目标，还要附带有效的执行计划。

拟定高度可行性的策略，除了让你在落实目标时有依循的步骤，另外也会让主管更相信与支持你的工作计划。

你应该同时研拟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。

学习计划应该清楚的包括：学习项目、学习管道与时间、预计对自身工作产生的效益，以及希望公司给予的协助。

我强烈建议，完成工作计划后，你一定要面对面地与主管沟通，而不是只用电子邮件把工作计划传送给主管。

面对面沟通的好处，是你可以透过主管的表情与肢体动作，更清楚了解主管对你的各项目工作计划的看法。

你也可以藉由面对面的机会，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3年内希望担任主管职等，请主管针对工作计划与学习计划，给予建议。

总之，不要把研拟工作计划当作是交差了事的例行事项，应该要藉这个机会，重新检视自己的职场生涯计划。

年度工作计划一般按财务年度作为计划的时间范围。国内财务年度基本上是按自然年划分的，但一些公司的财务年度有所不同。某某公司的财务年度是从每年的三月到次年的二月底。年度工作计划在财务年度末期，在总结上一年度工作计划落实，并对照企业长远规划、产品商务计划，制订下一财务年度的工作计划。

年度计划是包罗万象的，不同的组织、不同的部门、不同的职能，年度计划的着眼点和出发点会不尽相同，那么所作的年度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，并列可能出现的问题，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。一些企业为了得到客观真实的数据，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营销计划和可执行性的方案。因此，具体详细的营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。

1. 摘要/概览：这一部分最后再写，一页到两页概括性的文字。
2. 公司(部门)宗旨、战略介绍：简要介绍部门的宗旨、战略等方面的内容。
3. 公司(部门)组织结构：简要介绍。
4. 公司(部门)产品体系：简要介绍产品体系及针对某个产品体系的市场策略，不是具体产品。

5. 公司(部门)swot分析及应对措施：这部分也可针对具体产品进行。

6. 年度产品工作目标及工作计划：具体产品的总体目标及完成情况，下一年的具体市场目标、收入目标等，下一年目标对总体目标的影响，实现目标的策略和步骤，主要里程碑描述等。这部分要有具体的数字、分析，具体的实施步骤(也可制订纲要性实施步骤，并另行制订详细的实施步骤)。

7. 年度公司(部门)组织建设计划：人力资源计划，培训计划，团队建设计划，主要活动安排，文化建设等内容。要确定达到的目标、度量的方法、资源需求(人、财、物、时间等)，明确责任人。

8. 年度公司(部门)质量建设目标：工作体系(流程、方法、政策、规定等)、客户满意度、能力成熟度、竞争力等方面的建设目标。

9. 年度风险管理计划：风险预测，风险应对措施等计划。

10. 年度现金流需求汇总：汇总每月的现金流需求，以便财务安排。

11. 需要其它部门配合解决的问题：需要上级或其它部门解决的问题归纳，以便于部门间协调处理。也可预先达成部门间协作纲要。

注意：5、6、7三部分根据需要，给出实施步骤甘特图或帕特图，并直观显示工作里程碑。一些部门需要补充的工作这部分工作是部门经常性工作，但有些部门还没有做到经常化、文档化，需要补充，因此也可以写入到年度工作计划中。

1. 对公司远景、战略、宗旨、长期/近期目标、公司文化的理解。

2. 对部门宗旨、组织结构、组织建设目标的理解。
3. 部门人员岗位描述：描述工作岗位的工作内容、知识技术需求、任职条件、升迁方向等。
4. 现有人员技术矩阵分析：列出现有部门人员的技能矩阵，并分析与目标技术的差距。要具体，并有针对性措施。主要目的是找出差距，并制订弥补差距的措施。
5. 工作流程描述：各类具体事务的处理流程，时限要求，事件升级机制，责任等。
6. 工作理论、方法、工具教程：部门内工作相关的工具、方法、理论等。
7. 工作模板：部门内部各类工作的工作模板。通过工作模板使工作标准化。工作模板可参考通用的办公文档模板，并根据部门的具体工作进行必要的调整。
8. 部门间的分工界面描述：描述部门间怎样合作、工作怎样交接、部门间沟通的方式等。这项工作有得于部门内工作人员掌握公司内的各部门分工。
9. 部门资料积累：包括政策、法规、标准、文件、专业文档等。各部门可以根据自己的实际情况，制订自己的知识积累方法。需要大量资料积累的部门可以向公司申请开通知识库服务器。资料不多的部门可以利用oa进行资料积累，也可以使用纸质资料积累。
10. 工作经验积累：部门内部的成功案例。
11. 工作教训积累：部门内部的工作教训、失败案例。
12. 部门内部培训、学习计划：包括政策、法规、标准、专

业知识、文化建设、工作理论、工作方法、经验交流、案例学习等。培训/学习既要有系统性，也要有针对性，可结合公司培训计划进行，也可以适当制订外部培训计划及外部培训预算。

帮扶工作计划及措施篇六

新学期开始了，为使刚走上工作岗位的新教师尽快适应教学，更快更好地在互帮互学的氛围中迅速成长。结合学校“认认真真抓质量，一心一意谋发展”的教育教学指导思想和教研室的工作要求，学校决定指派一名经验丰富的教师与一名新分配的教师组成师徒结对，围绕本学科课堂教学的教学目标、教学内容、教学方法和教学效果等方面进行共同的探索。希望通过一系列的活动达到互学共进，进一步提高我校的数学学科课堂教学质量的目的，特制定如下计划。

预期目标：

1、长期目标：一年合格上岗，两年胜任教学，三年成为教学骨干。

2、近期目标：本学期结束前，新老师对教材把握较准，能够自如地根据教材内容选择适合的教法；完成一篇质量较高的教学论文；上一节较成功的校级公开课。

1、指导备课：教新老师如何备教材、备学生，如何写教学案例。

2、听课：要求指导老师不定时到帮扶对象的课堂中去听随堂课，了解其最真实的课堂行为，发掘其课堂教学的优劣所在。

3、评课：每一次听课后及时组织评课。让被帮扶对象循序渐进地改正教学缺点，走向教学规范。

4、指导写课后反思：要求新老师养成每次课后写反思的习惯。课后反思要坚持，主张以实用为原则，不搞形式化；要从实际出发，追求实效，不讲究表现手法和表达形式；要对当天教学过程进行深刻思考，认真总结，着重针对教学中存在的问题和成功的教学方法，写成一小段文字，哪怕写一各话也行；要善于从教学现象中研究其本质，发掘其中蕴含的教学规律，有效地研究出解决问题的方法。

5、上汇报课：指导其写出最适合被帮扶对象本人实施的教学设计，经过试教和修正，让其上一节课堂目标达成度高的优秀课。通过课堂教学的展示，让其体验成功，增强自信，促使其快速成长。

奖惩措施：本期结束时，若被帮扶对象成绩突出，学校将评出优秀指导老师并给予一定的奖励。

为优化我校教师师资队伍，充分发挥骨干教师的传、帮、带作用，促进青年语文教师快速、健康成长。实现学校教育教学工作的高效、持续、健康发展，我校实行教师之间帮扶的方法，确定一对一的骨干教师带青年教师、以优促新、互学共进的帮扶制度。

一、帮扶对象：+++老师

对象分析：老师是参加工作五年的教师，对工作充满热情，并且是一位责任心强，积极上进，虚心好学的充满激情的老师。但是，由于金老师工作经验不够丰富，需要帮助她迅速成长。

二、帮扶形式：“一对一”结对帮扶形式。

三、帮扶期限：一年。

四、工作目标：

- 1、努力克服教育教学中的低效行为。
- 2快速提高自身的教育技能和教育综合能力。
- 3、在同伴互助、专业引领、自我反思的实践共同成长。

五、一年发展目标：

在一年的帮扶中，我希望能达到以下的总体目标：让这位教师在学科专业知识有较大的提升，结合她从教语文成功经验，能把数学课堂“活”起来；数学教研能力得到一定的提升；通过一年的努力，形成自己独特的教学风格，上一节市级以上的刊物发表论文。

- 1、与这位教师进行备课，尽快熟悉教材的编写意图，既要备教材，又要备学生，做到上课胸有成竹，心中有数，及时对教学进行反思。
 - 2、每学期上一节校内公开课。
 - 3、着重提高课堂教学效率，培养学生良好的学习习惯和方法，能很好的驾驭课堂，让课堂“活”起来，形成个人独特的教学风格。
 - 4、学习有关理论书籍，提高教学理论水平。
 - 5、发表一篇区级以上论文、案例或教学设计。
- 1、积极参加各种教研活动，及时做好笔记，写好心得。
 - 2、坚持每周与教师进行交流，了解其教学动态，及时排忧解难，解决教学困惑。
 - 3、听课：我和老师建立一个不定期的互相听课的制度。老师可随时到我的课堂听课，了解我对教材的处理和对课堂教学

的组织;我也会随堂听老师的课了解其最真实的课堂行为,发觉其课堂教学的优劣所在。

4、评课:每一次听课,随时可能是随机评课。我们会从教学设计、教法、课堂组织、教学用语等多方面进行共同探讨,坦诚相待,畅所欲言。通过说课议课,力求让老师学会如何组织课堂教学,启发学生思维,鼓励质疑,如何突破课堂重点和难点,如何调节课堂气氛和节奏。

5、课后反思:要求老师养成每次课后写反思的习惯。课后反思要坚持,主张一使用为原则,不搞形式化;要从实际出发,哪怕写一句话也行,要善于从教学现象中研究其本质,有效地研究出解决问题的方法。

总之,希望经过一年两个人的共同努力,能够教学相长,共同进步!为我校的教育事业做出应有的贡献。通过这次活动,让年轻教师在教学中总结经验,时时自评,提高教学水平。

共2页,当前第2页12