

最新监狱工作 美国监狱工作计划表(通用5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。相信许多人会觉得计划很难写？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

监狱工作 美国监狱工作计划表篇一

一是加强理论学习，提高政治站位。党委带头通过线上线下相结合的方式，认真学习贯彻上级关于党风廉政建设和反腐败工作的重要文件及会议精神，做到领导干部先学一步，深学一层，发挥“头雁效应”。二是按照省局部署扎实开展管理和xxxxx等活动。党委把学习教育、检视问题、整改落实贯穿活动全过程，坚持领导带头，以上率下推进，确保思想统一、步调一致；坚持问题导向，深入查摆整改影响疫情防控的突出问题。三是严格落实意识形态工作责任制，切实加强对意识形态工作的领导，坚持团结稳定鼓劲、正面宣传为主，巩固树立马克思主义在意识形态领域的指导地位，牢牢掌握新形势下意识形态工作的领导权、管理权、话语权，努力做到守土有责、守土负责、守土尽责。

一是明确廉政责任，层层传导压力。根据省局《关于省直系统落实党风廉政建设责任制的实施办法》，出台《关于落实党风廉政建设责任制的实施意见》，细化党委领导班子主体责任、主要负责人的“第一责任人”责任和班子其他成员“一岗双责”责任。组织各单位层层签订党风廉政建设目标责任，明确集体责任，各党支部书记、单位负责人第一责任以及落实各项主体责任的措施；组织开展廉政风险点的排查，明确风险清单。通过以上活动的开展，全狱上下形成了覆盖全面、权责相宜、责任明确的廉政风险防控责任

体系。二是进一步发挥支部纪检委员（纪检员）的监督作用。基层纪检委员是正风反腐的“前哨”，能够有效预防和减少党员民警违纪违法现象的发生。纪检委员（纪检员）通过宣传教育、谈话提醒、扯扯袖子等方式，时刻提醒党员民警明确身份，自觉按党章党规及各项规定约束言行。

一是完善廉政制度，建立长效机制。制定《关于严禁民警职工与罪犯亲属、亲友进行非正常交往的暂行规定》。找准单位和个人在岗位职责、业务流程、制度机制和外部环境等方面可能出现腐败的风险点，进一步明确民警职工与罪犯家属、亲友进行非正当交往的清单。建立□xx^v^民警职工“八小时之外”活动监督管理实施办法》。要求民警职工在工作以外的各种社交场合、公共场合中的政治规矩、廉洁自律和品德作风等方面的表现，以及应当遵循的社会公序良俗，通过文件的形式对民警职工进行进一步的提醒。建立□xx^v^约谈暂行规定》。充分运用好监督执纪“第一种形态”，做好抓早抓小，提请预防，促进民警职工廉洁自律。

按照报送上级下达的预警审计和审计月度报表，安装运行单机版审计信息系统；紧盯重点抓好劳务加工及经济重点单位审计，完成机关食堂经济效益审计、部分科级领导任期经济责任履行情况审计及道路硬化工程、生活区零星工程等结算审计等审计工作，形成审计报告x份，提出整改意见x条。在监区劳务加工□^v^重点工程建设、招标比价、执法执纪等重点环节开展了重点监督活动，做到了提前介入、全程参与，充分发挥了纪检监督作用。通过过程监督，发现、解决问题同步，有效避免了各类违规违纪问题的发生。

一是按照上级及^v^党委工作部署，认真组织学习党内监督理论，提高理论素质，提升监督意识，全面理解党内监督的意义、实质、原则、内容、方法、途径，从深层次上掌握党内监督的科学内涵和实践经验，不断强化勇于进行党内监督的意识，提高搞好党内监督的自觉性。其次是加强党性修养，

不断增强政治免疫力和抵抗力，提高思想境界。教育引导纪检监察民警作为纪检干部，既要接受组织和群众的监督，更要处理好他律和自律的关系。自觉地做到以党纪国法、政策规定为准绳，经常检查自己、反省自己、约束自己，过好权力关、金钱关、美色关，以自身的良好形象促进^v^形成勤政廉洁的良好氛围。三要认真学习^v^系统内关于党内监督条例、法律、法规和各项规章制度，努力做到学法、知法、用法，提高法律素质。

个别同志认为在疫情防控常态化下党风廉政建设工作是软任务，是^v^纪委的事，是各支部纪检委员（纪检员）的事，管业务的领导在党风廉政教育上没有责任，缺乏自觉接受党风廉政教育的意识，存在以工作繁忙等为借口，回避甚至排斥党风廉政教育的问题，造成党风廉政教育责任传导有逐层衰减的现象，对新时期党风廉政建设的新趋势、新动向把握不准确。

^v^纪委针对民警职工“八小时”之外缺乏相应的制度，下发了[]xx^v^民警职工“八小时之外”活动监督管理实施办法（试行）》。对民警职工八小时之外的情况掌握得还不够全面，监督还有不到位的地方，教育引导还有盲区。个别同志存在不愿意接受八小时以外非工作时间的监督，认为是自己的业余时间，没必要接受监督；有的则片面认为，自己只是普通的党员干部，没必要接受监督。

在当前疫情防控常态化下及全面从严治党高压态势下，个别同志仍然存在落实主体责任和监督责任思想上认识不到位、定位不准确，满足于层层传达^v^全面从严治党决策部署及廉政教育，缺乏结合自身实际情况进行廉政建设的思路；在落实党建工作考核方面，缺乏有效的量化考核工作机制，一些党支部落实主体责任的主动性和自觉性还不够强，具体行动和措施还不多，“一岗双责”履行还不够到位。

继续贯彻落实党的十九大会议精神为主线，紧紧围绕^v^工作大局，自觉落实十九大全面从严治党新思路、新要求、新部署，进一步严明党的纪律、惩治腐败，全面落实^v^党委主体责任和纪委监督责任。在疫情防控常态化状态下，进一步强化监督执纪问责，持续保持作风建设新常态，不断推进党风廉政建设向纵深发展。

结合疫情防控常态化要求，通过开展廉政讲座、廉政征文等活动，帮助^v^民警树立坚定正确的世界观、人生观和价值观，始终坚持正确的人生价值取向，不为私心所忧，不为名利所累，不为物欲所惑，自觉抵制腐朽思想的影响，增强^v^民警遵纪守法和廉洁执法、廉洁从政的意识，努力保持民警队伍思想上的纯洁性。

深入开展党的十九大精神及十九届五中全会精神的学习，坚持每周一案的学习分析，继续搞好警示教育，强化针对性教育；开展德廉知识学习考试，扎实搞好经常性廉政教育；搞好电视视频宣传，落实廉政文化建设，使广大党员民警树立规矩意识和红线意识，不断夯实反腐倡廉工作基础。

不断发挥纪检监察机关的监督作用，认真落实“八小时之外”、诫勉谈话和函询、民警与罪犯亲属非正常接触等规定，对有问题的单位或个人，纪检监察和人事部门及时进行线索收集、及时介入、调查到位、处理到位、教育到位。综合运用经济、行政、教育、纪律等手段增强^v^民警廉政意识，从体制、制度、管理等方面强化监督制约机制，真正减少和消除产生腐败的条件，形成反腐败高压态势。

建立单位副科级以上人员廉政档案，加强对^v^党员民警的日常监督管理，严把干部政治关、品行关、作风关、廉洁关；下发党员民警操办婚丧嫁娶事宜的暂行规定，贯彻落实中央八项规定精神，规范党员民警操办婚丧嫁娶事；加强单位纪律作风建设建立廉政风险防控机制，查找风险点位，完善预

警机制；落实好一岗双责，签订《廉政目标责任书》和《家庭助廉责任书》；深化“三重一大”保廉工作；建立健全各项廉政规章制度，扎紧制度笼子。

按照疫情防控常态化状态下的要求，认真做好疫情防控监督巡查，加大警务督察队伍建设；完善警务督察办法；突出督察重点，严格落实中央“中央八项规定”精神，持之以恒纠正“四风”；加大督察力度，加强夜间警务督察工作，加强重要会议和重大警务活动的督查。

突出审计重点，加强对改扩建工程项目的监督检查，依靠跟踪审计加大过程管理；开展领导干部离任及任期（任中）经济责任履行情况进行审计，完善领导干部经济责任，推进领导干部制度化建设；抓好管理根本，对重点岗位内控制度执行情况进行检查。

监狱工作 美国监狱工作计划表篇二

一、组织财务人员参加上级组织的各种培训。

组织财务人员参加财务人员培训，提高认识，不断加强自身的业务水平。了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。

二、进一步做好预算工作探索基层学校预算管理规律

按照上级财政部门的要求，总结大口径预算工作的规律，提高预算工作的预见性、民主性和科学性，做好学校部门预算的编制和落实工作。编制好年度预算，并力求切合实际。

三、加强规范资金管理。

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好

财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为学校提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

四、财务管理力求科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。

完成领导临时交办的其他工作。

使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。要严格学校的硬件管理，学校的课桌、凳及教学仪器设备要管好用好，及时修补，严禁外借。确有正常损坏要按照报损程序予以报损。各教室、仪器室、处室要严格管理人员，转换要有手续，损坏丢失要照价赔偿。管好固定资产帐。

五、继续做好收费工作

学校收费工作是高压线，上级部门三令五申，故今年学校仍要加大这方面的管理力度，不收学生的任何费用。

1、按照上级要求停收住宿学生住宿费。虽然物价局允许收取，但为了农民利益，立停。

2、教育班主任、教师不得以任何理由收取学生的任何费用。

3、教育学生使用正版读物。

4、新华书店(基础训练)或保险公司(学生保险)上门服务，允许学校提供便利条件，但领导、教师严禁介入。

六、抽取部分资金对学校破旧、损坏之处进行修缮。

七、按照上级要求交足电教费(每生12元)，极力争取上级对我校的各项支持。

监狱工作 美国监狱工作计划表篇三

1、养成良好的睡眠习惯（个别与幼儿在教师的陪伴下）。

2、能用语言或动作表达自己的需要。

3、学习如厕，定时大便、知道不憋尿，初步养成主动入厕的习惯。

4、会使用小勺独立进餐，学习基本的用餐方法。

区域活动

环境创设

1、播放轻松音乐活动室创设温馨舒适的家庭氛围，玩具充足。

2、卫生间进行温馨装饰。

3、娃娃家全家福照片，娃娃床、卡通坐垫、家具、厨具、餐具。各种娃娃等。

4、运动区创设游戏化环境，大致标明活动范围。

监狱工作 美国监狱工作计划表篇四

一、消极式的工作(救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理)

二、积极式的工作(防火式的工作

：预见灾难和错误，提前计划，消除错误)

写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。

2、计划能力是各级干部管理水平的体现

个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。企业小的时候，还可以不用写计划。因为企业的问题并不多，沟通与协调起来也比较简单，只需要少数几个领导人就把发现的问题解决了。但是企业大了，人员多了，部门多了，问题也多了，沟通也更困难了，领导精力这时也显得有限。计划的重要性就体现出来了。

记得当时，总经理在中高层干部的例会上问大家：“有谁了解就业部的工作”，现场顿时鸦雀无声，没有人回答。几秒钟后，才有位片区负责人举起手来，然后又有一位部门负责人迟疑的举了一下手；总经理接着又问大家：“又有谁了解咨询部的工作”，这一次没有人回答；接连再问了几个部门，还是没有人回答。现场陷入了沉默，大家都在思考：为什么企业会出现那么多的问题。

这时，总经理说话了：“为什么我们的工作会出现那么多问题，为什么我们会抱怨其他部门，为什么我们对领导有意

见……，停顿片刻”，“因为……我们的工作是无形的，谁都不知道对方在做什么，平级之间不知道，上下级之间也不知道，领导也不知道，这样能把工作做好吗？能没有问题吗？显然不可能。问题是必然会发生的。所以我们需要把我们的工作‘化无形为有形’，如何化，工作计划就是一种很好的工具！”。参加了这次例会的人，听了这番话没有不深深被触动的。

3、通过工作计划变被动等事做变为自动自发式的做事(个人驱动—系统驱动)

有了工作计划，我们不需要再等主管或领导的吩咐，只是在某些需要决策的事情上请示主管或领导就可以了。我们可以做到整体的统筹安排，个人的工作效率自然也就提高了。通过工作计划变个人驱动的为系统驱动的管理模式，这是企业成长的必经之路。

首先要申明一点：工作计划不是写出来的，而是做出来的。计划的内容远比形式来的重要。我们拒绝华丽的词藻，欢迎实实在在的内容。简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。

如何才能做出一分良好的工作呢？总结当时会议上大家的发言和后来的一些说话，主要是要做到写出工作计划的四个要素。

工作计划的四大要素：

- (1) 工作内容(做什么□what)
- (2) 工作方法(怎么做□how)
- (3) 工作分工(谁来做□who)
- (4) 工作进度(什么做完□when)

缺少其中任何一个要素，那么这个工作计划就是不完整的、不可操作的，不可检查的。最后就会走入形式主义，陷入“为了写计划而写计划，丧失写计划的目的”。在企业里难免就会出现“没什么必要写计划的声音”，我们改变自己的努力就可能走入失败。

工作计划写出来，目的就是要执行。执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。执行不力，或者无法执行跟方案其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了解。那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。

首先，要调查实际情况，根据本部门结合企业现实情况，做出的计划才会被很好执行。

其次，各部门每月的工作计划应该拿到例会上进行公开讨论。目的有两个：其一、是通过每个人的智慧检查方案的可行性；其二、每个部门的工作难免会涉及到其他部门，通过讨论赢得上级支持和同级其他部门的协作。

另外，工作计划应该是可以调整的。当工作计划的执行偏离或违背了我们的目的时，需要对其做出调整，不能为了计划而计划。

还有，在工作计划的执行过程中，部门主管要经常跟踪检查执行情况和进度。发现问题时，就地解决并继续前进。因为中层干部既是管理人员，同时还是一个执行人员。不应该仅仅只是做所谓的方向和原则的管理而不深入问题和现场。

最后，修订后的工作计划应该有企业领导审核与签字，并负责跟踪执行和检查。

在20**年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

20**年工作计划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

1、每周要增加个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作中有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成到万元的业务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。不过现实来说，我目前还是有着很多的不足之处需要我来解决的，我相信自己能够有着更好的发展，不过前景才是最重要的，我相信自己能够做到最好，这是我应该做好的。以后的道路上，我会走的更远，因为我的人生旅途才刚刚开始，我相信自己会做的更好！

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

2017年度工作计划书格式2017年度工作计划书格式1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把

我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础

上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20**年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

监狱工作 美国监狱工作计划表篇五

1、以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导；坚持以人为本、落实科学发展观；完善教学、科研运行机制，提高教师整体教学和科研能力，为建设“一支学历层次、年龄层次、职称构和专业构更加合理的，适应学校理学发展变化的高素质教师队伍”打好基础。

2、围绕“本科教学评估”工作中心，以教学基本建设为重点，注重提高质量，加强素质教育，强化质量意识；加强理学建设，积极申报精品课程建设项目，办出学科特点。

3、坚持学科建设与专业建设同步发展，坚持科技创新与学科建设、人才培养、地方经济建设相合的原则，紧紧围绕“科技兴校和人才兴校”的战略方针，优化理学资源，变更单位名称，扩大办学内涵，申报理学本科专业。

4、圆满完成20xx年的教学工作和“教学评估”任务；

6、《大学应用物理》申报四川省精品课程建设项目；

1、在深入分析学校发展方向，对社会主义市场经济尤其是攀枝花市社会经济发展方向调研的基础上，采取各种渠道、方式和方法，争取学校教学指导委员会、学校党委和行政的支持，得到校领导的高度重视，确定单位的发展方向和内涵，变更

单位名称、完成1—2个理学专业申报。

2、加强基础建设，核心是“办学条件和办学水平”建设。

(1)加强学习，转变教育教学观念、提高团队教学质量

加强政治理论学习，树立本科教育教学思想。抓住学校实行教考分离这个契机，充分发挥教师的主动性和能动性。继续实施集体备课和集中答疑制度，以提高基础课教学整体质量。各基础课教研室认真研究总实践经验，充分发挥老教师和学术水平高、教学效果好的教师“传、帮、带”作用，带动全体教师积极、认真、深入地研究教学对象、教学内容和教学方式方法，保证教师的备课质量和教学效果，从而促进教学水平整体提高。

(2)加强办学条件建设，提高办学水平

加强数学学科和物理学科建设，按照省级精品课程建设标准、要求建设《大学应用物理》。

加强科研、教研教改工作是强部之路，是提升我部影响力和吸引力的重要途径。在开展好学科建设的同时，加大科研、教研教改工作的力度，并注重效果。鼓励教师参加科研、教研教改工作，提高教师科研能力，促进教学质量的稳步提高。建设理学研究所，开创教研教改工作新局面。加快筹建数学建模实验室，完善普通物理实验室建设。

利用我系基础课教学资源的优势，开展考研复习工作，通过逐步探索和研究本科考研数学教学的模式，方法，总结经验、建立题库，提高考研数学的教学水平，锻炼教师队伍，为我校学生考取研究生做出努力和贡献。

加强数学建模的培训与竞赛工作，合理安排培训的时间，制定适合我校实际情况的培训计划，同时开设数学建模选修课，

在我校的学生中创造一个良好的学生科技氛围，以此来提高教师的教学与科研水平，革新教学方法、手段，提高我校在同所高校中的竞争能力。

(3) 加强师资队伍建设力度，提高教学质量

以加强师资队伍建设为重点，苦练内功，积极应对学校试行为学分制，进一步完善相关教学管理制度、津贴分配制度等配套制度建设，解决好教学任务繁重、进一步提高教学质量与师资队伍培训、提高的矛盾，顺利完成教学质量稳步提高和师资队伍建设成效显著的双重任务。以学校系级考核目标管理体系和教研室目标管理体制为契机，加强部、教研室的管理，充分发挥教研室在教学管理中的主导作用。各教研室应因地制宜、灵活多样开展教研活动，提高教研活动的质量，充分调动教师对参加教研活动的自觉性和积极性。组织教师深入钻研、领会课程教学大纲，转变教育教学思想观念，使之符合高等教育法的要求，符合人才培养规格的要求。同时，加强公开课、示范课和观摩课的开设，加强教师间的交流与合作，营造良好的工作、生活氛围。

(4) 完善制度、提高效率

本部管理工作将继续坚持民主管理的科学管理方式，采取调研决策、计划、组织实施、检查督促、总表彰的工作方式，不断完善规章制度的建设，保证管理工作的有效性、规范性。继续实行部主任会、部务会、部党政联席会和部教职工大会制度，部上重大事件经部主任会、部务会讨论、研研研究，及时形成部务会纪要，张贴公示。充分调动部秘书、教研室主任的工作积极性，充分发挥他们在部级管理、教学管理中的作用。加强部秘书、教研室主任政策法规、管理制度、管理办法学习，不断提高骨干队伍的政策、业务水平。