

# 六个好 工作计划(精选7篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

## 六个好 工作计划篇一

- 1、积极组织各项体育活动（院、系）
- 2、坚持不懈的抓好体育方面的工作
- 3、协同好学生会其它部门做好相应的工作
- 4、带动起系同学热爱体育的风气，提高同学们的身体和心理素质

### 1、拔河比赛

健康的身体是革命的本钱，在认真学习的同时我们不仅要有清醒的头脑还要有一个健康的身体，为了丰富学生的课余文化生活，培养学生的团结协作精神，我们会举行一次拔河比赛，这样的比赛还可以促进班与班之间的交流，让大家相互了解，也可以加强学生之间的交流。

### 2、趣味运动会

为丰富同学们的大学生活，加强各班级同学的联系，培养同学间团结协作的能力，特举办趣味运动会，并且选出优秀的运动员代表我系参加校趣味运动会。

- 1、以积极的态度认真办好各项活动。

2、积极配合好其他部门的工作。

3、增强同学们的集体荣誉感，增强集体凝聚力。

4、丰富同学们的课余时间，树立信工系良好形象、让信工系更加壮大。我部将尽职尽责踏踏实实的做好工作，为我系争光。

## 1、材料学院迎新

迎接新生报到，帮助16级新生解决报到、注册、住宿、熟悉校园等一系列问题，让新同学尽快融入校园生活当中。

## 2、材料学院院队纳新宣讲

鉴于去年院队纳新时宣传力度不够，新生对学院各体育队的情况了解不足，以及各院队纳新时间不统一，导致同学参与热情不高，特地举办一次院队纳新宣讲。活动主要是让各院队向大一新生展示自己队伍的概况、特点、优势，以提高新生对院队的参与度。

## 3、新生杯篮球赛

为促进大一新生与大二学生的交流，使大一新生尽快融入校园生活，特地在大一与大二在校生之间举办一场篮球友谊赛。比赛只在大一、大二对应班级之间进行，本着友谊第一，比赛第二的精神，在强身健体的同时发扬我们团结友爱的精神风貌。

## 4、新生杯足球赛

为促进大一新生与大二学生的交流，使大一新生尽快融入校园生活，特地在大一与大二在校生之间举办一场足球友谊赛。比赛只在大一、大二对应班级之间进行，本着友谊第一，比

赛第二的精神，在强身健体的同时发扬我们团结友爱的精神风貌。

## 5、山东大学校园吉尼斯挑战赛

通过一些趣味性挑战项目，减轻同学学习压力，丰富课余活动，并选拔成绩优异者参加校园吉尼斯总决赛为学院争光，主要内容有斗鸡，自行车慢骑，滚铁环，投篮比赛，足球技巧，双人跳绳，平板撑，趾压板接力，三角拔河，魔方等。

## 6□20xx年材料学院秋季趣味运动会

为了丰富大学生课余文化生活，提高学生课余体育生活质量，倡导时尚健康生活方式，提高同学们的身体素质，由自身加强免疫力，加强竞争意识，并且为来年的山东大学春季运动会选拔人才，山东大学材料科学与工程学院学生会在院领导的支持和指导老师的帮助之下，拟定举办此次材料科学与工程学院秋季运动会。项目包括教职工项目：教职工趣味赛跑、教职工沙包掷准、教职工一分钟跳绳；趣味项目：火车快开、绝密押运、泰坦尼克、两人三足、跳大绳。

## 7、材料杯足球赛

为了丰富同学们的第二课堂生活，加强我院足球事业的发展，提高我院学生的足球运动水平，激发我院学生对足球运动的热情。同时还可以增强本院学生的凝聚力，加强新老生间的交流，促进全院学生的`团结友爱以及各班间的友谊、展示我院的运动风采，特举办本次足球比赛。比赛一般分为五组，分为小组赛、淘汰赛、半决赛以及决赛，比赛场次较多，并且需要提前安排裁判及占场地，另外时间跨度较大，但仍能控制在一个半月。

## 8、新生杯乒乓球赛

通过与材料学院乒乓球社的合作，发掘学院中乒乓球的潜在力量，为以后培养成优秀的乒乓球队员做准备，同时也为了丰富同学们的第二课堂生活，加强材料学院乒乓球事业的发展，提高材料学院学生的乒乓球运动水平，激发学生对乒乓球运动的热情，特举办此次乒乓球赛。活动形式为男单、女单，采用小组赛和淘汰赛形式角逐。

## 9、山大杯

带领材料学院院队参加山大杯乒乓球、篮球、足球比赛。

## 六个好 工作计划篇二

法律服务所按照《民办非企业单位登记管理条例》规定，经xx市司法局、民政局批准，自年7月份登记成立后，严格遵守宪法、法律、法规和国家政策规定，遵守社会主义道德风尚，根据司法部规定的业务范围和执业要求，面向基层的政府机关、群众性自治组织、企事业单位、社会团体及公民提供法律服务。

我们在xx区域偏小，案源不足的情况下，办理各类民事、经济案件，业务收费余万元，为企业和个人挽回或避免经济损失多万元，同时，我们因xx开发拆迁所引起的家庭之间、邻里之间的纠纷做了大量的非诉讼工作，还耐心说服为在征地拆迁中多得到赔偿的假离婚，假负债的案件的当事人，积极配合xx的开发建设，为xx的社会稳定贡献了我们的一份力量。

在历年的办案过程中，我们始终按国家有关法律规定，齐全各项制度、严肃执业纪律、提高执业道德水准、维护当事人的合法权益、维护法律的正确实施、促进社会稳定、经济发展和法制建设。

我们还应该加强所内同志进行先进性教育活动。认真学习业

务专业知识，努力提高服务质量，造就一支政治强、道德好、纪律严、业务精、形象好、能适应新形势需要的高素质的基层法律服务队伍。

一、以法律为准绳，以事实为依据，力争维护索事人的合法利益不受损害，在办案过程受到当事人的好评。

二、全所全年立案件办结件，其中：民一件、民件、业务收入元，顾问单位三家。

三、在西门街道大力支持下，我所做到法律服务进社区与四个社区订立了讲课咨询等协议，同时参加过二次大型咨询活动。

四、我所从业人员能善于相互学习共用提高探讨各种疑难案件，对案件善于做庭外调解工作。

五、存在问题：因为我所退休同志多，缺乏求上进有点恪守陈规，因而今后我们决心提高思想认识，多参加政治学习，充浦新鲜空气，增加活力。

## 六个好 工作计划篇三

我班共有学生xx人。本学期我班的总体目标是：建立一支有进取心、能力强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。继续抓好学生的常规教育，培养学生良好的行为习惯。积极配合学校开展丰富多彩的活动，培养学生强烈的责任感以及自我约束，自我管理的能力。

1、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，提高效率。

- 2、提高板报、墙报质量，营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。
- 3、加强宿舍管理，培养学生生活上的自理能力。
- 4、通过组织班级活动培养学生的集体观念，增强班级凝聚力。
- 5、定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和习惯。
- 6、开展有益的文体活动，促使学生的身心健康发展。
- 7、组织学生积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。
- 8、定期与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导解决学生的问题。

班主任与学生一起确定好本学期各项活动的主题，组织和指导学生开展灵活多样、富有情趣的课内外活动，如主题班会队活动、校园文化活动、社会实践活动、读书活动等。

(1)制定班级公约、班风。(2)布置教室环境。(3)让学生参与班级管理，培养学生的组织能力和责任心，使每个学生都有成功的机会和成就感。培养学生的参与意识，在潜移默化中逐渐形成自理自治能力，体现学生的主体地位，发掘创新精神。

班级小干部是班主任的左右手。认真选拔小干部，同时要精心培养小干部，提高学生的自我管理能力。

第一周1. 提出新学期要求，做好新学期打算。

2. 学习《中学生日常行为规范》和《中学生守则》。

3. 开展班委竞选，提出要求。

第二周1. 继续抓好常规教育，进行常规训练。

2. 进行习惯养成教育，形成良好行为习惯。

第三周1. 培养学生自律，教室里要安静。

2. 加强劳动观念教育，搞好个人和集体卫生。

第四周1. 进行班级读书活动。

2. 继续抓好常规教育。

第五周1. 庆“国庆”，进行爱国主义劳动教育。

2. 进行班级读书比赛。

第六周1. 对学生进行安全教育。

2. 培养学生的参与意识和集体主义精神。

第七周1. 继续抓好纪律和学习目的教育。

2. 进行书香班级比赛。

第八周&n

bsp;1.继续抓好课堂常规教育。

2. 进行感恩教育。

第九周加强宿舍管理，培养学生生活自理能力。

第十周1. 准备期中考试。

2. 继续抓好法制和安全教育。

第十一周1、向学生进行学习目的教育，抓好复习教育。

2、继续抓好常规教育。

3、期中考试。

第十二周1. 总结期中考试，吸取经验教训。

2. 教育学生树立正确的学习目的教育。

第十三周1. 向学生进行爱国主义教育。

第十四周1. 进行勤俭节约教育。

2. 对学生进行爱护公物教育。

第十五周养成教育、感恩教育。

第十六周1. 培养学生的集体主义观念。

2. 教育学生早睡早起，不能贪眠。

第十七周1. 再次进行学习目的的教育。

2. 评选班级文明学生。

第十八周继续巩固上周活动内容。

第十九周1. 制定复习计划，鼓励学生努力学习。

2. 学习三好学生评选条件，准备评比。

第二十周1. 搞好各类评比，树立榜样。

2. 加强安全教育，做好放假前的准备工作



1. 结合每月考试成绩，开好每次的家长会，针对学生的现状，与家长共同探讨解决问题的方法，并对下一步工作做好安排，尽快形成家长、教师、学生三位一体的教育模式。

2. 平时，把学生在校的各方面的表现反馈给家长，及时与家长沟通，使家长对孩子在校情况作到心中有数，请家长协助鼓励或帮助学生，作好学生的思想工作，同时，向家长了解学生在家的表现，及时找到问题所在。

通过半个多月时间的细心观察和个别交流，我发现所在班级的学生具有聪明活泼、个性鲜明但组织和纪律性稍差的特点，基于这种情况，我在随后召开的班会上第一次提出了班级建设的目标和口号，即建设一支“朝气蓬勃、健康向上、鼓励弘扬个性但又强调团队合作”的班集体。由于事先对学生的特点有所了解，并且征求了部分学生的意见，所以这个目标和口号立刻得到了全体学生的认同和响应，在班会上获得了全票通过，为下一步班级建设的顺利实施奠定了坚实的基础。

确定了班级建设的目标之后，围绕这个目标，我制订了详细的工作计划。通过近两年的工作实践，我不断地修正和改进我的工作方法，在工作中去完善我的工作理念，从实践中积累了许多宝贵的工作经验。现列举班级建设中应注意和加强的六项工作，供大家参考指正。

提出班级建设的目标，仅仅是万里长征的第一步。如何把目标变成现实，就需要班主任在不同的场合，随时随地向学生明确努力的方向，通过自己的一言一行和组织各种活动来强化和实践目标，约束每个人的行为，共同实现这个理想。以我自身的工作实践证明，主题班会是班主任工作的一种常用且有效的方法，也是实现班级建设目标，不断强化奋斗目标的常用工具之一。通过精心组织主题班会，既可以对学生进行有的放矢、生动活泼的政治、思想、道德、心理、成才、成功等方面的教育，又可以调动学生参与的积极性与创造性，锻炼和提高学生的自我教育能力、组织管理能力、语言表达

能力等。通过这种形式坚持不懈地对学生进行理想信念教育以及正确的人生观、价值观和世界观的树立是一种非常有效的途径，这种教育不是空洞的，而是根据学生专业及自身的特点，进行引导，一步一个脚印，一个阶段一个目标的去实现，学生们会为班级建设而凝聚到一起，会感受到团结友爱、健康向上、朝气蓬勃的班级之风。

班干部是老师与学生之间的桥梁，能否建设一支优秀班的集体，学生骨干的选拔和培养是其中非常关键的环节。对于班干部的选拔，我个人主张推行“人人平等、民主选举、竞争上岗、动态管理”的方式。我提出：只要愿意为同学们服务，每个学生都可以报名参与竞选。选举之前，每一位参与竞选的人员都要在现场发表演说，报出竞选职位的同时，针对这一职位阐述自己的工作计划。同学们可对候选人进行提问和质询，并最终在无记名投票的方式决定班委会的成员。

## 六个好 工作计划篇四

计划网小编为您整理的2018上半年幼儿园后勤工作计划范文，供您参考。更多的工作计划敬请关注工作计划栏目。

### 2018年月工作计划范文【一】

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

## 一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

## 二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。
3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

#### 四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

#### 2018年月工作计划范文【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、 对销售工作的认识：

二、 对销售工作的提高：

1、 制定工作日程表；(见附表)

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、 重要客户跟踪：

1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、 山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、 山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、 河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作；  
敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

## 六个好 工作计划篇五

光阴冉冉，岁月如歌 20xx 年已经离我们远去□20xx 年迈着崭新的步伐向我们走来。来到公 司已经 1 个月在这一个月中，由于缺乏经验使得我在色会时间中遇到了许多困难也得到了许多磨练的机会。这些机会对我来说受益匪浅，感受颇深。

一： 20xx 年工作计划 对于已经打过电话上门拜访过的客户要经常地保持联系， 在有时间有条件的情况下送一些小 的礼物尽量稳定好和这些老客户的关系。

二： 在已经拥有的老客户那里不断的通过老客户挖掘新的潜在的客户从而丰富自己本身的客 户群。

三： 想要拥有好的业绩就必须要加强学习，开阔视野，丰富知识，采取多种多样的形式特别 是要丰富鹤塘地区关于石板材的种类， 规格， 样式类型等方面知识的积累从而把自身的学业务与交流技能向集合从而更好的发展自己。

四： 对自身今年的要求

1： 争取每周都要有新的客户和新的潜在客户加入你的名单从而让自己的业务更好的发展 2： 一周一小结，一月一大结。及时的发现自己本身工作上有哪些失误从而及时改正要求自己不要再犯。

3： 在与客户见面之前要多了解客户的状态和要求，做好前期的准备工作才能更好的为客户 服务从而使自己不会丢失客户。

4: 对客户不能有欺骗和隐瞒，这样不会有忠诚的客户。客户是精明的你只能骗他一到两次 就会被发现而这样就会使得你的客户流失。在很多问题上拟合你的客户是一致的。

5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，多上网查找资料，多和同行进行交流特别是你的 主管经理， 你的企业导师这样才会明白自己有什么错误错在哪里， 明白了自身该如何解决这 些问题。

6: 客户遇到什么问题，都不能置之不理一定要全力帮助他们解决。要先做好人在做生意让 客户相信我们公司自身的实力才能更好的完成任务。

7: 对所有客户的工作态度都要一样，不能泰低声下气。给客户一个健康向上的形象，给公 司一个良好的形象。

8: 自信是一个业务员必备的基本素质。要经常地对自己说我是最棒的，我是独一无二的。

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: 和公司的其他同事员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断的增 加自身的技能。

这些就是我 20xx年度的工作计划希望可以按时完成。

## 六个好 工作计划篇六

坚持“以学生为本，以就业为导向，以服务为宗旨，以能力为本位”的职教教育理念，坚持“巩固、发展、提高、创新”的工作方针，根据学校对教务处工作的要求，加强对师资队伍的建设，认真落实《江苏省职业学校管理规范》，实施规范、科学、精细化的教学管理，深化课程、课堂教学、实训模式和教学管理制度的改革，探索建立完善的教学质量

评价体系，进一步加强教务处“研究、指导、服务、检查”的职能，全面提高教学质量。

### （一）深化学分制改革

上学期我校对05级中专推行了学分制管理，取得了一定的成效。本学期我校将进一步深化学分制改革，完善学分制管理体系，加强校本教材建设，增加选修课的开设，制定学分制教学计划，优化学分制课程结构。

### （二）加强教研组建设

1、组织学习《南京市莫愁中等专业学校教学管理规范》，完善配套制度。

2、推进集体备课质量。本学期将组织先进教研组进行备课示范，共同学习。

3、围绕素质教育开设校级讲座，时间为每星期三。

4、加强教学科研工作，各教研组都要围绕学校的研究课题确立自己的'课题。

5、开展教学竞赛。每双周周三安排一教研组开一节校级（市级）公开课，全体教研组长要进行听课、评课。

6、做好市级公开课的申报工作。各教研组应积极开展市级公开课展示活动，提高教研组的声誉，学校将全力以赴做好服务工作。

7、做好市先进教研组申报的准备工作，全校各组都要做好准备。

8、加强理论学习，提高思维水平，学校将组织教研组长外出学习一次。

- 9、重视教学质量，做好语数外统考工作，保持全市名列前茅。
- 10、汇编05年优秀教案集、优秀论文集。
- 11、加强市场调研，强化技能考核。
- 12、根据市场要求，认真修订各科教学计划（教学要求）。

### （三）加强对口单招班的管理工作

对口单招班工作是我校的一项重要工作，对口升学质量也是展示我校风貌的一个方面，所以在本学期凡涉及到对口升学的教学组要重视对口升学工作，要把对口升学班的教学质量作为一项重点工作来抓，教研组长要关心对口升学班的教学质量。在教务处的组织下，本学期要制定出对口单招班的实施性教学计划。

### （四）抓好常规工作

教务处常规工作繁杂，如考试组织工作，课务巡视工作，评教评学工作、档案管理工作、实验室图书馆工作等等，要做好不容易，创新更不容易，但在新学期里，我们不仅要做好，而且要有创新，让常规工作管理上一个新的台阶。

## 六个好 工作计划篇七

以学校及教务处工作计划为指导，围绕“职教内涵，深化教学改革，全面提高教学质量”这个主题，充分发挥学科名师和骨干教师的的教学优势，认真贯彻学校、教务处提出的各项工作目标，强化教学研究，突出动手技能。在学校现有电子电工实验设备的基础上，认真做好完善工作。

### 1、教育教学改革方面



(1)、加强教育教学理论的学习，提高教师专业化水平，使教师树立正确的教育观和成才观，形成良好的职业道德，提高教师教育教学理论水平。以先进教育理念为指导，努力促使本教研组形成教风正、学风浓的氛围，促进教育教学质量的提高。

(2)、全面推行专业工种化教学，专业技能教学实训化，理论实践一体化，逐步形成具有我校特色的“技能型”教学模式，修订《专业课项目教学实施方案》。

(3) 针对实训学生特点，以就业为导向，以培养应用型人才为己任，积极进行实训课教学改革，推行电工电子技能训练项目化教改。

## 2、教研组建设方面

(1)、以教研组活动为载体，打造和谐团结、业务能力强、具有凝聚力教研组。

(2)、深入开展以课堂教学为重点的教研活动——“向课堂要质量”；研究“以工种为项目”的教学方法和职业鉴定标准；研究教法、学法及教学评价方式；突出教研重点，重视技能教学，积极创造条件开展专业技能训练工作；加强与本地电子、电工及相关行业、企业的联系与合作，不断引进新标准、新规范，充实更新教学内容，完善教学方法。

(3)、拟定教研组专业教师业务能力培训计划，鼓励教师提高自身技能，强化教师专业技能训练，促进本专业“双师型”教师队伍建设。

(4)、结合我校现有教育教学资源，鼓励和引导本组教师创新教学方式，利用现代教育技术开展在多媒体教学应用、实践活动。

(5)、完善教学质量管理体系。制定《教学考核评价体系》，促进教学质量的稳步提高。教研组建立健全教学规章制度，做到对教师和管理学生的管理有依据、有落实；严肃考试纪律，规范各类考试，加强学分管理。

(6)、由于本专业是中央财政重点支持的专业，故严格按《项目实施方案》和《计划书》内容落实好专业发展规划、教学规划、教师培训规划、实训设备规划、学生培养规划、校企结合规划。让专业走出校门，走进企业，造就精品教师、培养精品学生，打造精品专业。

### 3、其他教学常规方面

(1)、配合教务处，落实教学评价的反馈工作、教学常规管理工作，重点突出教案的统一编写及教学标准统一、学生实训作业的检查工作。

(2)、配合学校做好日常教学巡查、督促工作，重点落实电工电子技能训练项目化教改实施情况及反馈信息。加强对教师的课堂教学和第二课堂的检查及考核力度。

(3)、要求每位教师做到超前备课，规范备课。备课中要体现以学生技能能力为本的教学理念和教改思路，鼓励和引导本组教师使用电子教案等网络教育资源。

(4)、教学中相互学习帮助，做到每人每学期集中听课5次以上，其他听课5节以上（合计10节以上），并加强课后交流。组内教师经常开展互听活动，并及时交流总结，形成浓厚教研氛围。本期进行优质课比赛，时间定于第5—8周内完成。由名师黄健同志举行一次教学示范课，并指导刘静波同志。期末要求所有教师至少交一篇教学心得体会或教学论文（最终学校要汇编成册）。

(5)、本期教研组将组织两次大型的教研活动，把课程改革、

教学设计、说课和技能比武、企业实践交流作为教研的重要内容。

(6)、加强实训室建设和管理，规范教学场地和教学设施，发挥特色实训室的示范作用。要求实训的安全制度上墙。

(7)、建议学校组织教师外出参观考察和行业实践。重在教师学习先进的教学理念和教学经验。专业课教师到企业实践20天，完成实践日志和实践总结，期末交。