

# 用圆规画圆教学反思(实用6篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 煤矿安全工作计划 工作计划篇一

1. 按期召开例会，每周一次(特殊情况灵活变换)。成员彼此交流周刊的编辑、排版，营造好的文化氛围；通知部员近期的活动布置，组织安排编辑部的相关事宜。
2. 出版《师之趣》周报和季刊。面向校内外教师约稿和征稿，预计出版周报30期，季刊四期。
3. 积极主动地举办的各类活动，将教师的特色与活力展现出来，并进行积极报道。扩大宣传力度，把学校的新闻、亮点等及时、准确的报道出去，促进我校与其他学校之间的交流和学习。
4. 我部将更好地和其他各部融合在一起，积极和兄弟部分合作组织常识竞赛，从而更好地促进各部之间的协作，更好地完成各项任务。

七月份：编辑出版《师之趣》夏季刊。责任人：卜庆振、乔波

同时，本年度我们将继续开展各项文体、公益活动，让老师们更加愉快地完成各项面工作。我们将会在工作中不断完善工作计划，发现问题及时纠正，通过开展一系列活动，调动部员积极性，力求编辑部的工作更上一层楼。

## 煤矿安全工作计划 工作计划篇二

以培养学生科学素养、创新能力和实践能力为重点，继续认真学习科学课程标准，用新课程改革的思想理念指导教育教学工作，加强课堂教学研究，全面提高教师的教学水平和学生的科学素养。

1. 加强常态教学研讨，提高教学质量。
2. 优化教学常规管理，实现有效做功。
3. 开展主题科技活动，创建校园特色。

### 1. 教研组概况

本组共有七位成员，大多数是多年任教科科学的老教师，全体教师责任心强，工作勤勤恳恳，兢兢业业，组内教师能积极交流讨论。个别教师对科学探究活动的理解还不到位，课堂教学能力和调控能力还需加强。

### 2. 相关设施说明

目前，我校有两个科学实验室，都配备了先进的多媒体设备，有两个小仪器室，实验器材比较齐全，为科学教学工作有效开展提供了重要的硬件保障。仪器室有专人负责，但受到一些客观因素的制约，目前实验仪器的管理还不是很科学，从而影响仪器的有效利用率。

### 3. 师徒结对

培养对象：周照明 指导教师：陈建秋

小学科学课堂教学目标的优化：教学目标是教学过程中师生预期的教学成果，是教学活动的出发点和归宿；它对教学活

动起着明确的导向作用和激励作用，并为教学评价提供依据。因此，本学期我们科学组研究专题为“小学科学课堂教学目标的优化”，拟定从全册和单元、远期和近期的高度出发，认真把握科学课程标准的要求，在研读教材、领会编者意图的基础上，结合学生的年龄、心理特点、认知水平和接受能力制定合理的教学目标，从而提高科学课堂教学质量。

1. 开展3-6年级学生科学知识竞赛。
2. 参加全国小学科学教师论文和学生小论文竞赛。

### 1. 加强教育理论学习

认真学习《小学科学课程标准》，在读懂、读通《小学科学课程标准》的基础上，组织教师开展专题性的研讨，引导教师吃透教材，全面把握教材编写意图。要求每人每学期经常翻看专业报刊杂志，开阔视野，努力把握教学方向。

### 2. 加强教师业务进修

定时、定点、定内容，开展形式多样的教研组活动。利用每次活动，互相听课、互相学习，努力提高每节课的效率和质量。高度重视科学教师的理论创新，积极撰写教后感，反思教学得失，切实提高教学水平。精心备课，认真上课，科学合理地安排好各项教学活动，借鉴先进经验，争取在教学上有所突破，有所创新。

### 3. 加强教学常规管理

讲究备课的实效，深入落实“自主、合作、探究”教学法，注重让学生体验科学发现、科学研究、科学创造的过程，形成自主的科学态度，发展科学素养，组织学生参与科学实验与科学实践。平时做好培优补差工作，加强后进生学习兴趣、学习态度和学习习惯的培养。

#### 4. 开展主题科技活动

青少年科技教育工作是一项长期而系统的工程，科技教育必须同学科的整体工作有机结合起来，科学老师要利用自身的优势，积极指导学生开展课外科学研究活动。重视科学课教学的拓展延伸，指导学生开展课外科学探究活动，撰写科学小论文，辅导学生进行科技小制作和小发明的实践，处理好科技教育与其他学科的关系，丰富学生的课余生活，提高学生的科技创新意识。

月份

活动内容

9

1. 召开教研组开学工作会议，讨论制定本学期教研组工作计划
3. 组建“科学俱乐部”社团
4. 制订本组校本培训方案
5. 承办莲都区小学科学集体备课会
6. 参加丽水市小学科学教坛新秀课堂教学风采展示活动

10

1. 开展“我爱乒乓球”主题科普活动
2. 实施校本培训方案
3. 参加莲都区小学科学教师团队研修活动（一）

#### 4. 常态教研活动和教学常规检查

### 11

1. 组织参加全国小学科学教师论文和学生小论文竞赛

2. 实施校本培训方案

3. 参加莲都区小学科学学科专题研训活动

4. 常态教研活动和教学常规检查

### 12

1. 组织3-6年级学生科学知识竞赛

2. 实施校本培训方案

3. 参加莲都区小学科学教师团队研修活动暨学科基地展示活动  
(二)

4. 常态教研活动和教学常规检查

### 1

1. 开展期末复习研讨、命题工作

3. 教学常规检查、评价

4. 本学期教研组教学工作总结

(注：以上安排仅为参考，实施中将根据具体情况作适当调整或补充。)

## 煤矿安全工作计划 工作计划篇三

时间如指尖上的沙,总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后,就意味着xx年个人销售工作计划的到来,刚接触销售时,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,这给销售工作带来很多不便,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。

xx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。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5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(幼儿园年度工作计划2017)准备工作才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的。

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。

## 一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细

分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施



销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*\*\*万元，纯利润\*\*\*万元。其中：打字复印\*\*\*万元，网校\*\*\*万元，计算机\*\*\*万元，电脑耗材及配件\*\*\*万元，其他：\*\*\*万元，人员工资\*\*\*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和

比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

## 六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

- 1、公司内部定期不定期安排员工培训。
- 2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。
- 3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

## 煤矿安全工作计划 工作计划篇四

度及规定进行修改,有效的规避法律风险。

根据广东省十一届人大常委会第38次会议表决通过的《广东省劳动保障监察条例》相关规定,从xx年5月1日起用人单位规章制度中有罚款内容将被警告,而乱扣工资将按照被罚款或者扣减工资的人数每人xx元以上5000元以下的标准处以罚款。

从新出台的《广东省劳动保障监察条例》来看,我司现行的绝大部分制度将面临修改,特别是《员工手册》、《工作行

为管理制度》、《行政人事奖惩制度》、《员工宿舍管理规定》、《公司例会制度》、《安全生产管理》、《安全生产奖惩制度》诸多内容将重新修订，并且必须在xx年第一季度修订完成，保证在xx年5月1日能够执行新的厂纪厂规。

(四)根据行业、产品特点、公司运作模式以及公司人员需求历史数据，做好xx年人力资源供需预测，保证企业的用工需求和正常运作。

根据公司来年的经营情况，寻求突破，力图打破吃大锅饭，实现多劳多得，按绩取酬。针对不同岗位和业务特点实行不同的薪酬管理制度，办公室职员采用“底薪+岗位津贴+职位津贴+绩效奖金”的综合计薪方式，而产线、品质的员工继续推行计件薪酬制度。

绩效考核需要强化，做到考核不走形式，不走过场，关注考核结果；同时对评定为先进的员工可以试行“总经理特别奖”予以重奖或晋升，对业绩或考评不佳的员工则强制实行“末位淘汰制”。

(一)xx年计划选用的招聘渠道如下：

招聘类别

招聘渠道

费用

渠道数量

适用招聘人群

现场招聘

人才招聘

付费

1文职、技术、管理类

厂门口招聘

1普工类

付费

1文职、技术、管理类

付费

1技术、管理类

职介推荐

观澜、平湖周边职介

多个

文职、普工类

内部招聘

熟人推荐

不限

普工类

内部晋升/调动

不限

管理、技术、文职类

## (二)xx年招聘费用预算

招聘类别

招聘渠道

费用

招聘频率

渠道数量

现场招聘

人才市场招聘

3600

6-8天/月1

3500

全年1

1000

全年1

其他招聘成本

3000

全年

合计

11100

### (一)年度培训计划说明

xx年行政人事部在培训方面的力度是远远不够的，除了日常的入职培训在循序渐进的推行以外，专项培训和技能培训为零记录。为此，在xx年我部必须根据公司发展需求及部门人员培训需求制定详细的、有针对性、实用性的培训课程，以满足公司发展战略和员工综合素质的提升。

### (二)培训需求调查与分析

培训类型及课程安排

培训类型

培训内容

培训资料

主讲部门

授课方式

参训对象

入职培训

《公司规章制度》讲授法(ppt+文本)

《安全生产管理》讲授法(ppt+文本)

专项培训

《职场礼仪》《职场礼仪+ppt课件及文本讲授法+体验式全体员工

《全员安全培训》《安全管理》讲授法(ppt+文本)全体员工(含分公司员工)

## 煤矿安全工作计划 工作计划篇五

20xx年，紧紧围绕地委提出的“依托煤、延伸煤、超越煤”的理念，全面落实经济目标管理和安全生产目标责任，积极践行科学发展观，使煤炭行业安全生产形势稳步好转，煤炭产量大幅度提升，煤矿重点建设项目进展顺利，有力地拉动了地区经济的发展。

一是加强理论学习。积极参加上级和局支部组织的政治理论学习，全面学习了党的十八大会议，中央xx工作座谈会，自治区党九次全委(扩大)会议以及地委扩大会议精神，认真领会中央、自治区党委关于维护xx稳定、加快xx发展的一系列重要指示精神，认真开展了争先创优活动。通过学习使我深刻认识到了“什么是资源开发可持续、什么是生态环境可持续”xx的发展与进步，是在稳定的社会环境中实现的，也是各族人民共同团结奋斗的结果。也进一步强化了勇于担当、务求实效的思想意识，与煤炭行业工作紧密联系，及时调整了工作思路和工作重点。

二是认真学习业务知识，提高政策水平。及时更新煤炭业务知识，是做好煤炭行业工作的基础。一年中，我认真学习了近年来出台的一些法律法规，煤炭行业的产业政策和上级文件精神，努力提高自己的政策水平，提高自己的综合分



析思考决策能力。对新版的《煤矿安全规程》反复熟读，对自治区煤炭工作会议精神认真领会理解，结合地区实际，有效地推进了煤炭行业工作。

三是学以致用，积极开展调研活动。在认真学习理论知识、业务知识的同时，积极开展社会实践和企业调研活动，掌握和了解地区煤炭工业发展现状，向行署和企业提出合理建议，为政府和企业排忧解难。向地区提交了《□xx地区矿井水回收利用调研报告》等多项专题报告和建议。今年以来，共计外出以及下基层调研20多次、90多天。

认真落实好党风廉政建设工作，是我们顺利完成各项工作的保障。

五是坚持民主集中制。进一步完善了集体领导和个人分工负责的民主决策制度，用制度约束工作行为。作为班子主要成员，带头执行制度，重大问题互相通气，共同研究，确保科学决策。

### (一)经济目标任务完成情况

根据地区确定的经济目标责任要求，分别与县(市)管理部门和各科室签订了经济目标责任书，分解了任务，制定了考核措施，对煤炭生产企业全面进行跟踪服务，及时协调解决生产中存在的问题。截止10月底，全地区生产原煤1949.22万吨，同比增长33.1%，预计今年全年完成产量2450万吨，全年实现外调原煤1300万吨左右。形成产4200万吨以上，预计20xx年全地区煤炭产量将达3000万吨以上。

### (二)安全生产目标落实情况

截至目前，发生安全生产事故1起，死亡1人，同比下降5倍，完成自治区、地区下达控制指标的33.3%。

### (三) 重点工作开展情况

八是贯彻地委提出“依托煤、延伸煤、超越煤”的理念。引进陕西煤化1000万吨原煤分质利用/160万吨焦油加氢生产油品项目，项目总投资110亿元，项目建成可实现产值128亿元，实现利税68亿元。目前，项目已完成注册，可研、立项报告正在办理。另外，3个煤机制造项目，也在加紧推。

在组织和领导的关怀及同事的热情帮助下，做了一些工作，但对照岗位职责，认真反思自己的工作，还存在不少缺点，需在今后的的工作中加以改正。

1、继续加强学习，在工作中学，在工作之余挤时间学，学政策，学业务，学法律法规，注意加强交流，努力做到学以致用，继续提高工作质量和效率。

2、虽然工作很辛苦，也比较认真，但效果尚不如意，还有提升的空间，要继续提高工作的艺术性，促使工作效果更显著。

3、面对工作压力和出现的问题，还不能完全做到冷静思考、沉着应对，时常表现出急躁情绪，有时要求过高，态度过激，方法欠妥，造成局内工作人员难以接受，与科室领导、以及与工作人员之间的勾通还不够。

所有工作成绩的取得，都离不开组织和领导的关心和支持。以上汇报，不妥之处，请批评指正，我将虚心接受。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日