

最新实践计划填写 工作计划表格(通用7篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

实践计划填写 工作计划表格篇一

2018年度工作计划表格就是为大家带来的2018年度工作计划范文，欢迎大家阅读！

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“xx”品牌得到了社会的初步认同。

总体上说，成绩较为喜人。

为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。

其房地产公司年度工作计划如下：

一、以xx项目建设为中心，切实完成营销任务

xx项目，是省、市重点工程。

市委、市政府对其寄予了殷切的期望。

由于项目所蕴含的社会效益和潜在的经济效益，我们必须把它建成，而不能搞砸；我们只能前进，而不能停滞甚或后退。

因此，公司计划：

（一）确保一季度xx工程全面开工，力争年内基本完成第一期建设任务。

xx第一期工程占地面积为60亩，总投资1.6亿元，建筑面积12.6万平方米。

建筑物为xx商业广场裙楼□xx大厦裙楼和一栋物流仓库。

1、土地征拆工作。

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。

元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。

三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。

各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。

工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

2、工程合同及开工。

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。

二月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同；确定监理企业并行签订监理合同。

三月份工程正式开工建设。

另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。

建立一套完整的工程档案资料。

3、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。

元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。

在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。

4、工程质量。

xx项目是省、市重点工程，也是xx品牌的形象工程。

因而抓好工程质量尤为重要。

工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。

以监理为主，以自我为辅，力争将xx项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。

严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。

不得超预算支付工程款。

(二) 切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20xx年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。

该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。

故必须做好营销这篇大文章。

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。

按xx所签协议书，该任务的载体为策划代理公司。

经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。

为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。

而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。

可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。

在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在2009年的基础上，将进一步扩大广告投入。

其目的—是塑造“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。

广告宣传、营销策划方面□xx应在广告类种、数据统计、效果

评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。

新的一年，公司将充分运用此部分资源。

策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。

其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。

通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证xx项目建设资金的及时到位。

(三)全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是xx建成后运营的重要基础。

该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。

因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定[]xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。

公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

(一)充分深入地了解公司情况。

了解公司的信息主要包括：公司的发展远景、发展战略、管理理念、企业文化等；公司的主营业务、车间各部门各项工作和流程、以及工作技能技巧，组织结构，公司的整体运作，以及公司目前状况等。

获取信息的方式如下：

1. 在征得您同意的前提下，从公司档案调阅有关公司远景、发展战略、管理理念、企业文化、公司的主营业务、内部管理流程、组织结构等的文件资料。

2. 把以往所有的通知，规定，制度全部阅读，进一步了解公司目前实际运作状况和模式，公司的发展战略、管理理念等。

(二)深入认识和领会自己的工作职责。

了解了公司的基本情况后，我还需要了解人事主管这个职位在公司的职位序列中所处的位置，以及职能。

1. 根据您对我工作的职能职责的要求，并就其中的相关职责、权力、工作汇报关系、沟通方式等和您进行沟通。

2. 了解下属的职位说明书，并就下属职位说明书中相关要求和其日常工作方面进行充分的沟通和指导。

3. 查阅相关制度和 workflows，进一步明确自己在工作中的主要职责。

(三) 在以上两方面的基础上，找准自己的工作定位，进而制定工作目标和重点工作。

在了解了公司的远景和发展战略等基本情况、深入领会了自己的工作职责的基础上，对自己的工作进行定位，按照人事主管职位对公司的重要程度来明确工作重点，并就这些工作重点制定工作计划方案和备选方案。

(四) 具体工作业务开展。

1. 开展日常工作，在不是很清楚了解公司整体运作和现行状况的时候，少说多做。

2. 就人事主管工作范围内工作中，某些环节发现的问题，按照轻重缓急进行分等，对最重要的、需要迅速解决的问题拟定提案，和领导进行沟通，征得领导您的同意。

3. 根据上述提案制定多项工作计划方案，包括计划目标、计划对象、计划的参与人员及各人员的工作分配、计划时间表、计划中可能出现的问题及其解决办法、计划是否达到目标的评估标准等。

4. 和下属沟通这些工作计划方案，对这些工作计划方案的各个环节进行讲解并征取下属的意见，修改完善这些工作计划方案，获取下属的支持。

5. 和领导您就提案涉及的多项工作计划方案进行讨论，并征求其意见，征得领导对其中某一方案的批准。

6. 召集下属开会，在了解其各自职位说明书的前提下，明确各自的工作任务，及其在领导已批准工作计划方案中所扮演的重要角色、工作的时间表等，共同推进工作计划的实施。
7. 对该工作计划方案的实施过程中出现的各种问题进行反馈，及时调整修改工作计划，记录下属员工在工作计划实施中的工作表现，并向领导汇报工作进度。
8. 对该工作计划方案的实施成果按照事先制定的评估标准进行评估，并将评估报告上报给领导审阅。
9. 对该工作计划方案进行总结并形成书面报告提交给领导审阅，批准通过。
10. 进行下一个工作计划。
11. 在实施上述工作计划的过程中，我所负责的各项日常工作以及其下属负责的日常工作都要照常进行。

(五) 定期总结和改进工作。

1. 对以上的各项工作计划按照先后顺序进行工作总结，并提交给领导审阅，充分听您其对工作的各项指导意见。
2. 按各项工作计划的具体进度审阅下属的工作计划，审阅报告报备领导，听取您对报告的指导意见。

(六) 注重与上级、其他部门以及员工的沟通。

人事工作在公司内部属于一项服务支援性工作，对主要的业务流程提供人事规划、招聘配置、培训开发、薪酬管理、绩效管理、员工关系管理等方面的支持，保障主要业务流程顺利进行，实现公司的保值增值。

1. 注重和上级领导的沟通，深入了解上级领导对自己各项工

作的看法，让上级领导对自己的工作多多提出意见，让自身工作中尽量少犯错误、不犯错误。

2. 注重和公司内部其他部门的沟通，充分听取各部门对人事部门各项工作的意见，有则改之，无则加勉。

3. 注重和下属以及中基层员工的沟通，了解他们对公司的看法，对人力资源工作的各项看法，让他们多提意见、多提建议，集思广益，群策群力，以便人事部门更好的为公司服务。

1、全年工作指导思想

公司20xx年度工作总体指导思想是：以党的十x大以及关于“十一五”规划的建议精神为指导，贯彻落实科学发展观，贯彻“以人为本”的经营管理理念，大力实施人才战略，加大人才培养力度，建立公司科学的内部管理机制，着力进行信息化建设，努力完成公司制定的各项年度工作目标，走以质量管理和风险控制为中心的集约化经营管理发展道路，抓住公司资质成功升甲级的机遇，实现公司的跨越式发展。

2、工作目标

根据公司战略发展规划的要求，制定20xx年度以下各项工作目标：

2.1、业务收入目标和利润

20xx年度公司的收入目标为480万元，其中成都总部完成业务收入考核目标为300万元，宜宾分公司完成业务收入考核目标为180万元，力争全年实现目标利润48万元。（此项工作目标由总部经理层和分公司经理层负责）

2.2、公司团队、文化建设目标

公司在20xx年度将继续加强建设“诚信为本、敬业奉献、团结创新、自强不息”的企业文化精神和“沟通、尊重、诚信、卓越”的企业文化核心价值观，以建设并稳定一支业务精湛、职业道德良好的管理团队和员工队伍。

建立、健全公司组织机构设置，形成董事会领导下的总经理负责制，实现管理决策层与经营执行层的分离，逐步完善法人治理结构。

建立、健全三级复核制度，设立技术总工程师。

部门设置更加合理，总部设立综合管理部(含人事、行政)、监察室、总工办、造价咨询一、二部、跟踪审计项目部、双流县财政投资咨询项目部、司法鉴定部等职能机构。

加强分支机构的团队建设和管理，条件成熟时在其他地、市、州增设分支机构。(此项工作由经理层负责)

2.3、人才发展目标

建设并稳定一支骨干队伍，不仅可以提高执业质量，提高并更有效的完善分工体系建设，形成指挥有效的团队组织架构，而且也是打造公司品牌的有效工具。

在本年度公司员工的绩效评价考核制度、休假制度和文娱生活要进一步完善，并逐步提高员工的工资、福利待遇。

公司自成立以来，在改善和提高执业队伍专业素质与执业水平等方面，开展了大量工作，取得了显著成效，执业水平在同行中创造了良好的口碑，受到了业内各界的好评。

同时，也必须充分认识到，当前公司的整体执业水平与当前整个行业发展的要求还有不少差距。

公司将建立科学的考核评价体系和约束激励机制，充分调动和发挥员工提高执业水平的积极性，改进和完善人才培养的内容、方式与手段，进一步提高员工的执业水平。

公司在20xx年度拟通过培养和引进等手段，拥有各类人才，逐步达到人才结构合理；远期目标是用三至四年时间，全面提升员工的专业素质、执业能力和职业道德水平，着力培养能够承担各项业务、符合行业发展要求的高层次专业和管理人才。（此项工作由经理层负责）

2.4、执业质量目标

执业质量是公司生存的根本，在本年度实行全方位的质量控制，用制度来控制执业质量。

担任造价咨询工作的专业人员应当具备专门学识与经验，经过适当专业训练，并具有足够的分析、判断能力。

要提高执业质量，必须加强对员工的培训，通过培训不断提升员工素质，使经理、项目经理、造价员的管理水平、执业技能、职业道德符合岗位的要求，力争使竣工结算审核、预算（工程量清单）编制等造价咨询项目工作底稿的编制符合行业规范和公司的质量控制制度的规定。

2.5、内部治理机制建设目标

基本形成一套质量和风险控制严格、竞争有力有序的公司内部管理科学机制。

公司在以前年度已制订了相关的管理制度，但因公司的发展及市场等外部环境的改变，原有的制度不适应目前的管理需要，在20xx年度将继续对内部管理制度进行修订和完善；同时要严格执行内部管理制度的规定，贯彻公司的管理方针，做到以制度进行管理，保证各项工作按照制度化、规范化、标

准化、服务优质化、高效率地运行，做到在工作中各部门通力配合，政令畅通，管理高效。（此项工作由董事会负责）

2.6、信息化建设目标

着力提高公司信息化管理水平，争取用两年左右时间建成集公司办公自动化、各部门业务数据化管理一体，开放式的公司信息化应用系统平台，为各部门、各员工提供一个公文运转和业务处理的信息平台，包括各业务部门业务文档的存档、培训考核记录、公司管理制度、法规查询等公司业务、行政管理事务，实现网上处理。（此项工作由经理层负责）

3、实现上述目标的主要措施：

3.1、齐心协力，努力开拓市场

目前，全省共有价咨询机构500余家，其中甲级资质的造价咨询机构约45家（含20xx年新批准的16家），市场竞争愈加激烈，同时市场环境不够规范。

我公司要在激烈的市场环境中脱颖而出，就要有效地整合有限的资源，不断开拓业务领域和收入来源。

3.1.1、制定全面的20xx年度业务收入目标分解及奖励办法，落实责任制，充分调动各级员工开拓市场的积极性。

3.1.2、充分利用取得甲级资格的大好机遇，采取各种方式和手段提高执业水平，实现公司规模扩张。

如鼓励员工参加各种执业资格考试、引进具有执业资格的优秀人才、购并其他公司，在地、市、州甚至在省外设立分支机构，以赢取更为广阔的市场。

3.1.3、根据市场变化开拓新的业务，深挖老客户的相关业务，

培育新的利润增长点。

3.2、抓好企业文化建设，进一步提高公司的知名度

企业文化对于一个企业的发展具有重要的作用：对内它能激励员工锐意进取，重视职业道德，改善人际关系，培养企业精神；对外它有利于树立企业形象，提高企业声誉，扩大企业影响。

同时它也是企业进行改革、创新和实现发展战略的思想基础，是企业对环境适应能力的支柱。

为此，公司在20xx年度将贯彻“以人为本”的经营管理理念，加强对公司企业文化精神的宣传工作力度。

3.2.1、体现对员工的真正尊重

对员工的尊重主要通过“肯定个人尊严”理念与活动体现，体现员工个人尊严的内容包括：实质性的工作；了解成功的条件；有充分的培训并能胜任工作；在公司有明确的个人前途；及时中肯的反馈；无偏见的工作环境。

公司将促进各级主管定期与员工进行单独会谈，就以上各方面进行探讨，发现的问题将通过正式的渠道加以解决。

3.2.2、强调以人为本，重视沟通与协调工作

3.2.2.1、创造并保持一种以民主、和谐为特征的环境机制，强调沟通与协调，避免由于内部竞争导致的人才内耗。

3.2.2.2、定期与员工进行事业与个人成长的评价与探讨，听取员工的意见和建议；建立上下畅通的言路，使员工有各种方便的渠道来表达意见和看法。

3.2.3、促进竞争与合作，个性化与团队精神的结合

公司要在目前严酷、激烈的竞争中立于不败之地，就需要有一批勇于拼搏、敢于迎接挑战的优秀人才。

为了调动员工的积极性、主动性、创造性，公司内部应始终保持一定的竞争压力。

同时，应打破论资排辈，在“公平、公正、公开”的基础上展开竞赛，让优秀人才脱颖而出。

在创造竞争机制的同时，提倡团队协作精神，努力培养员工团结互助的精神，形成“公司荣我荣，公司辱我耻”的观念，使员工对公司有认同感、归属感，实现个人价值观与公司价值观的统一。

3.3、依据公司发展的需要，实施人才战略，使人才结构趋于合理化

人才是竞争的关键，是事业发展的基石。

根据目前市场发展的情况和公司的情况，加强对人才的培养，优化公司的人才结构，培养或引进资源性人才、技术性人才，重点培养或引进复合型人才。

通过人才的培养或引进，整合公司的人才资源，提高人才的使用效率，降低公司的人力资源成本。

3.3.1、加强员工的培训，提高人员素质，提升业务质量

执业质量和职业道德是公司发展的根本，要提高执业质量和职业道德必须加强对员工的培训。

3.3.1.1、执业质量的培训：

3.3.1.1.1、大力开展执业质量的培训工作，特别是《工程造价咨询业务操作指导规程》（中价协2002第016号）、《工程量清单计价规范》等。

3.3.1.1.2、根据公司的内部质量管理要求及员工的业务水平和需求进行分经理、项目经理、造价员等层次进行培训，培训的内容涵盖提高管理水平、实务操作、职业道德等方面。

通过培训在本年度使经理、项目经理、造价员能达到以下要求：(此项工作由经理层负责)

a□经理：能坚决贯彻公司的管理方针，公司的管理方针为目标明确、责权明确、计划周详、考核公正；抓好本部门的行政和业务管理工作，负责拟定本部门的发展规划和制定年度工作计划，并组织实施；作好本部门业务督导；协调处理内外公共关系，保证各项管理工作达到公司和行业的业务管理规范和技术规范目标；积极拓展业务。

b□项目经理：服从公司及部门的工作安排，工作积极主动；负责贯彻落实全面质量控制政策和程序，以及各项造价咨询项目的具体质量控制程序，督导造价人员按程序完成具体造价咨询项目，保证执业质量达到总体造价咨询目标。

c□造价员：服从公司、部门、项目经理的安排，按规定程序和执业质量完成具体项目的造价咨询工作，所编制的工作底稿达到行业及公司的业务质量要求，并对其咨询结果负责。

3.3.1.2、执业人员、行政人员以及前台接待人员礼仪的培训：通过培训，要求员工恪守公司精神，遵守职业道德。

按公司的要求规范员工的礼仪、礼节、仪表；要求员工以科学、严谨的态度对待工作，以诚信为本，恪守“独立、客观、公正”的职业道德，对客户 provide 礼貌、热情周到的服务。

3.3.2、科学规划，改进培训方式，提高培训效果。

制定全面、科学的业务技能培训目标、内容及考核办法；要多渠道、多方式、有针对性地开展培训，如采用习题练习、测试、集中上课(听讲座)、邀请专家进行作专题讲座等形式进行；要加强对典型案例的分析，进一步丰富培训内容，加大培训力度。

3.3.3、尝试进行高层次人才培养工作

为了实现公司可持续的发展，公司将鼓励员工努力提升自己的综合能力，在具备条件的情况下，对公司的优秀人才进行更高层次的培养。

3.4、加强和完善内部治理机制制度

内部治理机制直接关系到公司质量管理和风险控制水平，影响着公司的正常运转和稳步发展，公司将逐步建立科学的内部治理机制，实现董事会与经理层逐步分离，推动公司做大做强。(此项工作由董事会负责)

3.4.1、以制度建设为基础。

公司将总结多年来内部管理制度建设的实践经验，结合20xx年公司在实践工作反映的新情况、新问题，健全和完善公司内部治理的相关制度，包括：新制度的培训、绩效评价考核、高管人员薪酬、财务收支预算管理制度；建立、健全公司的岗位责任制度。(此项工作由综合部负责)

3.4.2、做好日常行政工作

3.4.2.1、加强管理人员工作日志、员工考核记录的填制度、上报工作，明确上述上报资料的审阅工作，并将其作为年终考核员工的内容之一。

3.4.2.2、加强考勤、卫生检查制度和前台接待制度，并定时进行公布、上报，并按相关规定给予奖惩。（此项工作由综合部负责）

3.4.2.3、加强业务档案的管理工作。

各项目工作结束后，按相关规定将工作底稿及时整理、装订、归档，并将工作底稿是否归档作为补贴发放的条件之一。（此项工作由综合部负责）

3.5、树立科学的发展观念，走可持续发展的道路

3.5.1、树立科学的发展观念是可持续的发展观念。

“逆水行舟，不进则退”，只有用超越现在的更高目标来要求自己，不断创新、追求卓越，才能保持现在的成就，争取更大的发展。

3.5.2、灵活经营、合理调配资源、多渠道拓展业务收入。

3.6、各部门20xx年度工作目标

3.6.1、造价咨询一、二部:加强项目管理，对项目经理、造价员进行督导，提高执业人员的执业质量和职业道德，规范工作底稿的编制，积极拓展业务，深挖老客户的潜力，加强部门的团队建设。

3.6.2、总工办:协助公司总工程师全面负责总工办的日常事务性工作，做好业务报告的三级复核工作和执业质量控制制度的修订工作。

3.6.3、综合管理部(业务拓展方面):及时收集获取相关的政策法规及招标比选信息，加强与省、市、区审计局、财政局、财政投资评审中心的业务联系与合作，加强与省、市、区投

资公司的业务联系与合作，加强与各高校、房地产公司的业务联系与合作，做好比选投标工作，拜访老客户，发展新客户，提高业务收入。

3.6.4、综合管理部(行政管理方面):协助公司领导全面负责公司的日常行政事务性工作，及时办理各种资质、资格的年检工作，积极办理公司相关资质的申报工作，修订并认真贯彻执行公司的各项规章制度，保证各项行政工作按照制度规定高效率地运行。

3.6.5、监察室:协助公司领导全面负责公司的日常监察事务性工作，做好廉政建设工作，针对重点项目或定期向客户发放问卷，对廉政建设情况进行调查。

20xx年是公司取得甲级资质力争实现跨越式发展并全面开拓创新的第二年，公司将根据战略发展规划的要求，在公司董事会的领导下，带领全体员工，按照本工作计划提出的要求，锐意进取，开拓创新，扎实工作，力争完成各项目标，并把公司的发展推向一个新的台阶。

1.2018部门年度工作计划表格

2.年度工作计划表格

3.年度工作计划表格范文

4.年度工作计划表格模板

5.年度工作计划表格式

6.部门年度工作计划表格

7.2018空白表格下载

8.年度工作计划表格模板图

实践计划填写 工作计划表格篇二

收获6s管理知识的全面了解。良好习惯的养成。对今后工作具有指导性的作用。

通过学习，使我从思想上深刻的认识到6s管理是经过实践证明了的一种先进的、实用性极强的现场管理模式；是企业各项管理工作的基础，它能帮助企业消除工作和生产过程中的各类异常现象，为企业创造一个整洁、规范、优美和舒适的工作环境。为提高企业形象，激励员工士气，促进文明生产，增加企业效益有着极大地推动和指导作用。

6s现场管理包括有整理、整顿、清扫、清洁、素养和安全六个方面的内容，其主要功能是为企业创造一个良好的工作空间，使每个员工都养成一个良好的工作习惯，从而达到提高工作效率，降低生产成本，保障生产安全，最终实现提高企业经济效益的目的。

下面就通过对6s现场管理模式的学习，谈谈我个人的认识和感受。通过学习，总结6s六个方面的内容，其关键点在于人、物、环境和管理几个环节上。

一、提高人的思想意识是解决问题的关键。所以首先要使人从思想上认识到企业管理对企业的生产、安全和经济效益的重要性，能够自觉的遵守各项管理制度，使之在工作和生活中都养成一个良好的习惯，按章办事，规范行为，增强团队观念，提高主人翁意识。促使我们每个员工都能从小事做起、从我做起，从思想上养成规范化、标准化做事的良好习惯。只要做好这一点，其他问题就容易解决了。

二、整理，整顿。它不仅仅只是体现物品本身的形态，同时

还体现着企业的形象。对需要的物品管理中，要求做到物品定位，明确标示，物归原位。定位即是物品要摆放整齐，按类各归其位，做到整齐摆放，一目了然，不错放，不乱放，按照其性质和用途合理放置。达到井然有序，操作便利。例：以前的数控车间，物品的摆放杂乱无章，标示不清，卫生环境不够清爽明朗，安全隐患自然存在。经此次6s整改后，原有物品的摆放，标示不仅整齐且条理清晰。卫生环境也大有改观，基本消除了死角现象。安全隐患降到最低！

三、环境是影响人情绪的一个主要因素。有一个良好的工作和生活环境，可以改变人的精神面貌，激发人的工作热情。所以创造一个优美的工作环境也是6s管理的一项重要内容。有了一个清洁的环境，不仅可以使我们的精神保持一个最佳状态，同时还可以及时帮助我们发现工作中的不足，以便及时得以解决。

四、让管理无真空。抓好了管理生产才能得以顺利进行。从每个环节抓起，从细、从严、从实是抓好管理工作的关键。要使每个部门、每个员工、每道工序、都严格按照制定的规章制度办事，这样才能使企业走向规范化、标准化，才能提高企业形象，使企业更加充满活力，从而达到提高经济效益的目的。通过学习6s管理模式，使我认识到要想树立企业形象，促进企业生产发展，提高企业经济效益，必须加强企业管理，而6s现场管理模式正是现代化企业最有效的管理方法。在今后的工作中，我们不但要将6s贯彻到行动中去，而且还要将6s似规章制度一样的执行，标准化的落实。我们的举止言行等问题都要形成素养，让好的成为制度，更要成为习惯。以致教养修身！“一提起建筑工地，人们不自觉地会联想到建筑扬尘、建筑噪声、环境脏乱差等。特别是目前，建筑工地大部分位于辖区主要干道，由于管理不到位、不规范，车辆带泥上路等，影响了城区环境卫生，污染了环境。”谈到建筑施工污染从小的方面讲，建筑施工车辆扬撒遗漏、沙土类易扬尘物料裸露等，直接破坏了环境卫生，增加了环卫工作

量；从大的方面讲，建筑施工是导致城市扬尘、形成雾霾的重要因素之一。比如以往施工工地出入口路面未硬化，没有冲洗设施，运输车辆带泥上路，泥土附着在地面极不易清扫干净，而路面上残留的泥土遇到风，就会形成扬尘。又如部分工地围挡设施不健全、不标准，使施工现场灰尘满天飞，直接影响周边环境等。

作为监理工作者呼吁，整洁的城市卫生绝不仅仅是靠环卫工人这一个群体细致勤劳就能实现的，而应是需要更广泛的范围、更深的领域，社会方方面面的配合支持。因此，在全市范围深入开展城市管理“6s”行动非常必要。而住建系统开展的建筑施工现场整治从源头着手，把建筑施工对城市环境的影响降到最小，这对彻底改善城市环境容貌有着重要的推动作用。这项工作如果能坚持下去，在施工企业形成良性运行机制，将可极大提升城市形象。

此外，我们还建议，作为城市建设的主力军，建筑施工企业也应设法探求与城市的和谐共存，尽可能做到美化城市。举简单的例子，建筑工地不应是“脏乱差”的代名词；能否通过科技进步减少工地噪声对周围居民的影响？工地围挡能否做得更美些，让工地也成为城市的一道风景？！

道路硬化，绿地点缀，物品摆放有序，现场环境整洁——施工现场一改人们对建筑施工工地“脏乱差”的传统印象。加大了安全管理、文明施工和环境控制的管理力度，强化各项措施，打造安全标准化工地。设置防火阻燃临时设施，设置食堂、餐厅、宿舍、娱乐室、保健室、吸烟饮水室、淋浴室、水冲式厕所等；办公区、生活区及主要道路两旁实行绿化、亮化；生活垃圾定点管理，日产日清，集中清运；职工宿舍亲情式管理，统一布置，卫生制度上墙，设置室长，责任到人；食堂设置隔油池，厕所设置化粪池，施工现场设置排水沟及沉淀池。

施工现场实行封闭管理，设置彩钢瓦围挡，敷设监控系统。

主要施工道路混凝土硬化，道路两侧栽花种草，车辆出入通道口处设置全自动冲洗设备，确保车辆进出工地不带泥土；主要道路一侧设置自动喷淋系统，确保道路及两侧无扬尘。现场材料堆放严格按照现场平面布置图进行存放，标识清晰；土方存放处及裸露土壤用绿色密目网、遮阳网无缝覆盖，确保施工现场主要扬尘源的控制。楼层建筑垃圾清运设置清运通道运输下楼，及时清运出场。树立“精细、精心、精品”意识，施工区、办公区、生活区安排专人负责卫生管理，按时打扫卫生，对各个区域检查落实；开展宿舍卫生互检活动，实施职工卫生奖罚制度。侯庆廷说，工人们已经形成习惯，随时清理、收拾，减少了施工物料的丢失、损坏，降低了成本，提高了自身素质。施工现场的整洁有序，各种管理的规范化，提升了企业形象，工人们也感觉很自豪，对企业有信心。而对企业来说，规范管理也是企业做大做强的必然要求，是城市发展的需要。

在开展城市管理“6s”行动中，要求广大建设、施工、监理企业高度重视、加强管理，落实好城市管理“6s”行动和建筑安全标准化要求，严格控制带泥上路和施工扬尘，最大限度地降低对周边环境的影响，做到建设一方、美化一方、造福一方。继续深化落实各方主体责任，各方主体相互支持配合，真正形成管理部门、建设单位、施工企业、监理单位四位一体、齐抓共管的管理格局。

严格标准，继续加大监督执法力度。加强巡查、严格督办，继续坚持行之有效的动态监管制度、巡查制度、专项检查制度、督办制度，建立长效管理机制。同时，还运用举报制度、公示制度等手段，坚决打击和遏制不文明施工、不安全生产行为。

实践计划填写 工作计划表格篇三

1、召开实习生见面会；

- 2、实习生完成实习任务，指导教师认真进行指导；
- 4、实习生严格按照实习作息时间、纪律、要求完成实习任务；
- 3、实习结束进行小结；
- 4、做好师生互评工作。

预备周：

- 1、8月29日上午九点由园长组织全体实习生与指导教师见面会。
- 2、介绍我园的基本情况及本学期园务工作计划；
- 3、了解幼儿作息时间安排；
- 4、参与教室整理工作。

第一周：

- 1、进入实习班级，将实习计划交指导教师；
- 3、学习各项记录填写工作；
- 4、认真听指导教师授课，做好听课记录；
- 5、参与环境布置工作；
- 6、参与教师节活动；

第二周：

- 3、学会对幼儿进行必要的常规培养、良好品质教育、卫生安全教育；

4、参与环境布置工作；

第三周：

1、能根据教育教学需要，自己动手制作教玩具、为幼儿提供活动材料，布置活动环境。

2、学会做家长工作，主动向家长汇报幼儿情况，虚心听取家长意见与家长共商教育幼儿的方法。

3、按进度编写教案，交指导教师批改；

4、指导教师指导实习生授课，课后完成说课、评课、反思。

第四周：

1、安排一次实习生优质课评比活动；

2、做好实习鉴定工作，师生互评工作；

3、评选优秀实习生；

4、做好实习总结工作。

1、实习领导小组的职责：

(1) 结合实习学校提供意见做好统筹安排；

(2) 落实实习生实习工作；

(3) 检查指导教师、实习生工作；

(4) 解决处理实习中有关重要问题。

2、指导教师职责

- (1) 向实习生介绍教学规划、教材内容和实习对象的有关情况；
- (2) 组织示范教学活动，供实习生观摩，介绍教学经验；
- (3) 指导实习生备课、编导教案，审查教案
- (4) 指导实习生课前试讲，参加听课、主持评议会，提出指导性的意见；
- (5) 评定实习生的教学成绩（包括评语等）。

实践计划填写 工作计划表格篇四

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育。

首先参加财务人员继续教育,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。参加继续教育后,汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理,做好日常核算

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,为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐,编制出纳日报明细表,汇总表,月初前报交总经理留存,严格支票领用手续,按规定签发现金以票和转帐支票。

- 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。

三、个人见意措施要求

财务管理科学化,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。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。

实践计划填写 工作计划表格篇五

以“三个代表”重要思想,以“科学发展观”为统领,以“双高”普九提高为重点,以构建和谐校园为主旋律,以深化课程改革为中心,坚持“以人为本,全面创新的重要思想为宗旨,全面贯彻执行党和国家的教育方针、政策,落实中心小学的工作部署,本着求真、务实、创新、进取的态度开展教育教学工作。以扎实细致的教学管理为手段,以全面提高教学质量为目标,加强教学研究,强化“校本培训”和“校本教研”,加强远程教育设备的维护和远程教育资源的使用,积极推动我校现代化教育进程,促进学校的可持续发展和办学品位的不断提升,逐步形成办学特色,办出人民满意的学校。

二、目标:

- 1、加强师资队伍建设,严格按着师资队伍发展规划的要求,加强师资队伍培训力度,扎实有效的开展教研活动,提升全体教师的业务水平和业务能力。进一步完善校本培训和校本教研机制,抓好“三个培训”工作,解决教育教学中的实际问题。
- 2、加强新课程改革研究力度,以新课程理念为先导,以从教学案例的分析和开展教学反思活动为突破口,创新课堂教学

模式，加强对新课程的学习与实践，着有成效的开展校本教研活动。

3、深入落实中心小学“现代教育技术在小学各学科教学中的运用”，加强现代信息技术和远程教育资源与学科间的整合，并在实际的课堂教学中加以应用，严格按多媒体教室使用安排表上课。继续开展好科研立项实验课题的研究工作，做好验收准备工作，积极开发校本课程，做好校本课程“简易读本”的编写工作。

5、抓好六年级毕业班和“课改”年级教学，对待六年级毕业班，学校领导要高度重视，亲抓亲管，加强教学和纪律的检查和督导，认真同教师商讨研究，全面提高教学成绩，将全新的教学理念落实到具体的教育教学工作中。课改年级的课改教师要加强对远程教育资源的浏览，同时能够充分利用远程教育资源进行教学。六年级的各学科教学也要积极转变观念，在旧教材的基础上，积极挖掘远程资源和网上教学资源积极开展学科教学，体现新理念，为课改的全面铺开奠定坚实的基础。

4、打造一支师德高尚、业务精良的师资队伍。培养品行兼优，全面发展加特长的学生群体。

5、加强和改进德育工作，培养良好的校风、教风、学风、班风。以“迎奥运，树新风”为主题，开展丰富多彩的德育活动。抓好主题班队会，树立典型。

6、加强和改进文体卫生工作，组织开展丰富多彩的课外活动，开展好校文艺队、体育队的活动，培养学生广泛的兴趣和爱好。

7、加强实验教学和实验室的管理，使实验课开课率达到100%。各项记录规范齐全。实验室管理科学、合理。保证实验用品充足。

8、加强信息技术教育，维修好设备，保证开课正常，达到规定节数。做好信息技术设备和远程教育设备的维护工作，确保设备的正常使用。

9、加强教学管理，抓好日常的常规检查工作，将工作做实做细，严格落实考核细则和奖罚制度，使教学管理科学化、规范化。

三、工作措施：

(一)、加强教师综合素质培训，全面提高教师的从教能力和水平。

1、加强学校的培训、指导工作，努力提高全体教师的业务能力和从教水平。

遵照中心小学的有关要求，搞好“三个培训”。

(1)课改培训：积极组织教师参加上级部门的各项课改培训活动，成立课改教师档案，并且由参加课改的教师组织对本校非课改教师的再培训工作，定期开展有关课改的教研活动。做到活动经常性、学习专题性、方式多样性。抓好课改年级“课改”教学，充分发挥教学光盘和音像资料的作用，组织教师观看研讨，将全新的教学理念落实到具体的教育教学中。每名教师每学期必须推出一节新理念展示课例。及时做好教学反思，参加教学研讨活动。

(2)信息技术培训：加强教师的信息技术培训和校本教研，强化信息技术在现代教育中的重要作用，提升教育理念，充分发挥信息技术在教学活动中的地位和作用，提高信息技术与课堂教学的整合能力，提高课堂教学效果。每周三放学后为信息技术培训时间。本学期要在前几期培训的基础上进行综合应用，同时要让教师初步掌握，媒体播放软件[flash]音像、视频剪辑软件的应用，积极参加中心小学开展的远程教育活

动。

(3) 远程教育和网络资源整合应用培训：充分利用远程教育资源和网络资源对教师进行培训，接收、浏览、下载远程教育资源，积极挖掘远程教育资源和网上教学资源积极开展学科教学，体现新理念，为课改的全面铺开奠定坚实的基础。坚持自主学习与集中培训相结合。理论培训与实践提高相结合。教师要记好学习笔记。

2、强化自身修养，规范教学行为，树立良好形象。

加强师德师风建设，组织教师学习教师职业道德规范、“十不准”，开展好“内强素质，外树形象”大讨论活动，引导全体教师争做“名教师、骨干教师、学科带头人，要求教师从教行为规范，治学严谨。要做学生的榜样和楷模。

3、加强校本研讨，深化课堂改革。

实践计划填写 工作计划表格篇六

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相结合。

- 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。

实践计划填写 工作计划表格篇七

本学期本班幼儿30名，其中男18名、女12名，在经过一年多的群众生活，幼儿已初步了解必须的常规要求，养成了较好的行为习惯，卫生习惯和学习习惯。本学期在班务工作上，

将仍以幼儿的养成教育和常规教育为主，充分利用晨检及全日观察，做好幼儿的保育工作。

二、指导思想：继续深入贯彻落实《幼儿园教育指导纲要》精神，更新教育思想，确立现代育人观念，遵循幼儿身心发展规律，营造快乐、健康的环境，启迪幼儿多元智能，培养多元才能，促进幼儿、全面的个性化的发展。

三、保育工作：

（1）严格遵守园内规章制度与时间安排，结合全园性活动开展好班内各项活动，时时不忘安全教育，增强幼儿的安全意识。

（2）切实为幼儿带给洁净舒适的学习生活环境，按照园内卫生保健要求，作好扫、拖、擦、洗、消毒等卫生工作，整理和保管好幼儿的玩具、图书、衣物等学习生活用品。

（3）认真作好各类记载及登记造册，公共财产维护等事物工作，配合保健室和妇幼保健站做好幼儿体检的工作和疾病预防工作。

（4）本班老师与家长紧密联系配合、口径一致、同一要求、办好家园联系栏，开展好家访及家园其它教育活动，真正做到家园同步教育。

我们必须要做到“踏实、扎实、三勤、四心”，有任务及早行动，有问题及时处理，三位老师密切协作，与家长密切联系，协调好各方面的关系，以保证做好班务工作。

四、教育教学工作

在教育教学中，要做到认真备课、精心选取恰当的教学资料、设计合理的活动教学方案，充分准备好活动所需的材

料，扎实认真地对待每节活动，把对幼儿的思想教育、情感教育、安全卫生教育、知识积累和技能培养贯穿于各科教学中，渗透在一日活动中，全面推进素质教育。坚持教书育人相结合、寓教与玩、寓教于乐、把活动的趣味性、知识性、实践性与幼儿的主动操作结合起来，力争使教学活动丰富多彩，充分发挥教学活动的优势。

语言教学中：创造一个自由、宽松的语言环境，支持、鼓励、吸引幼儿与教师、同伴或其他人交谈，体验语言交流的乐趣，学习使用适当的、礼貌的语言交往，养成幼儿注意倾听的习惯，鼓励幼儿大胆、清楚地表达自己的想法和感受，引导幼儿接触优秀的儿童文学作品，带给普通话的语言环境，帮忙幼儿熟悉、听懂并学说普通话。

社会活动中：引导幼儿参加各种群众活动，体验与教师、同伴等共同生活的乐趣，支持幼儿自主地选取、计划活动，鼓励他们透过多方面的努力解决问题，不轻易放弃克服困难的尝试。教育幼儿爱护玩具和其他物品、爱护公物和公共环境。

科学活动中：引导幼儿对身边常见的事物和现象的特点变化规律产生兴趣和探究的欲望，为幼儿的探究活动创造宽松的环境，带给丰富的可操作的材料，透过参加小组讨论、探索方式，培养幼儿合作学习的意识和潜力。

音乐活动中：要面向全体幼儿，针对他们的不同特点和需要，让每个幼儿都得到美的熏陶和培养，对有音乐天赋的幼儿要注意发展他们的音乐潜能，在支持、鼓励幼儿用心参加各种音乐活动并大胆表现的同时帮忙他们提高表现的技能和潜力。

五、环境教育

(1) 创设良好的人文环境。利用晨间、课间活动等零碎时间，与孩子讲悄悄话，加深师生感情，孩子有话敢说、愿说。尽量给孩子创设在陌生环境中的说话机会，如：到平行班联谊，

讲故事，交换小老师等。用情感手段，持续良好的师生关系，家长关系，使幼儿在温暖的大群众中茁壮成长。文学作品、典型的生活事例介绍给他们，让他们在听听想想说说做做中领悟到一些道理，同时提高文学表达潜力。

(2) 预设主题《个性的我》、《奇妙的球》、《信息知多少》、《生肖真搞笑》、四个主题，拓宽幼儿的知识面，墙饰布置将紧紧围绕主题，与幼儿互动，充分利用空间进行布置，让环境说话，让幼儿与环境互动，在潜移默化的影响中，提高幼儿的审美情趣，培养幼儿关注身边的事物。自然角，墙饰布置充分调动幼儿的用心性，让孩子参与其中，做参与者，支持者，收获者，在自己的探索实践，成败之中积累自身的经验，让墙饰真正成为幼儿的领地，成为教育学习的智慧之墙。

(3) 努力创设大胆表现，思维活跃，全面发展的班级特色，透过一日活动的各个环节与资料，记录孩子的点滴进步，构成鲜明的班级特色。在教学活动中，创设机会让孩子表现自我，阅读与讲述作为本学期的重点，透过这一纽带为幼儿的全面发展打下基础。许多实践发现：具有阅读潜力的幼儿求知欲旺盛，能用语言大胆与人交往，有良好的学习习惯，对自己充满信心。

(4) 用评比栏、五角星、奖花、大苹果等用心手段，帮忙幼儿树立正确的观念和作风。学习正确评价别人，学会看别人的长处，学习别人的优点。如学习有的小朋友上课用心动脑，学习有的小朋友乐于助人，学习有的小朋友会控制自己的情绪，不乱发脾气，学习有的小朋友生活习惯好等等。引导幼儿发现别人的优点，学习与别人合作，培养幼儿初步的辨别是非的潜力。

(6) 教师运用多种教育手段，多让幼儿接触社会接触自然，避免空洞的说教，教师做有心人，多观察幼儿，从幼儿感兴趣的事物入手，生成幼儿喜欢的，有价值的活动。

六、家长工作

以热情主动、耐心的态度与每位家长交流，争取每位家长的支持、理解与合作。

(1) 每一天坚持用微笑直接迎接每一位幼儿家长，用耐心、细心、爱心贯穿我们的家园工作。

(2) 与内向的家长交流，让他们感受到教师对自己的关心。

(3) 出好每一期家长园地，让家园共育栏真正起到家园之间的桥梁作用，平等地对待每一位家长与幼儿。每一天有计划地与个别家长交流，做到全面照顾。

六、自我提高

(1) 多阅读，开拓眼界，提高业务水平。

(2) 多反思，多写笔记。

(3) 认真写好备课教育反思，改革备课的形式，更要提升备课的质量。