

中班美术精品活动方案 中班美术活动方案 (模板5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。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

年终工作计划表篇一

时至岁末，今天难得有时间，我决定静下心来，好好写一篇工作总结，回顾一下自己这三年来的成败史。

首先在工作总结中我要谈到的是兴趣爱好，看过《疯狂的赛车》这部电影的人应该知道这样一句台词“干一行爱一行”，其实此话一点不假，起初做导游也是我个人的兴趣爱好，我这个人喜欢旅游，也喜欢和别人去交流，因此我感觉导游是我比较喜欢的职业，只有你喜欢了你才能将其做好，所以在这三年的导游工作中，无论遇到什么艰辛与磨难，我都没有动摇过自己做导游的梦想，自然我也就感觉这些磨难才能让我真正的感觉到做导游的乐趣。

其次在工作总结中我要谈到的是学习，一直以来我都是这样比喻导游的，我认为导游就是一个历史知识的百科全书，我们的职责就是为游客提供详尽的历史知识，这样一来我们就要保证自己要时刻的去学习新的知识，学习党的各项政治政策、经济政策、学习党在新的历史时期的主要理论，用来武装自己的头脑，在思想上紧跟形势，努力是自己成为具有优秀道德品质，高尚职业情操、遵纪守法，尽职尽责的导游员。积极参加省市旅游局组织的培训班，认真学习导游知识、导游业务；业余时间细心学习《汉语言文学知识》、历史地理文

化知识、《心理学》、《公共关系学》、《政策法规》，认真阅读相关的经济知识、社会知识、旅游知识，在学习中坚持勤动眼，大量的阅读有关景区、景点的资料和有关风光民情的书籍；勤动手，把读到看到的相关资料、甲篇名作、经典名句都分类整理，以丰富自己的学识，增加自己的见闻。

最后在此次的工作总结中我要为大家分享一点我的带团经验。多沟通、交朋友。沟通要从了解做起，旅游者的性格大致分为两大类：外向型、内向型。外向型的活泼、爱交际、喜讲话、多点子、热心肠，另一面又急躁、好动、好胜、散漫，这类人好沟通，但不稳定。内向型的稳重、冷静、有主见、情绪稳定，另一面少言、孤傲、忧郁，这类人不易沟通，但却很重感情，一旦认可你不会轻易改变。作为导游要通过观察、交流了解游客，正确的区分客人的性格类型，采用灵活的方法，因人而异，适时适宜的进行沟通，随时观察游客的情绪变化，及时调整策略方法，始终保持和谐欢乐的团队气氛。在旅游活动中，导游和旅游者不仅是服务与被服务的关系，更是合作伙伴，只有游客的通力合作，旅游活动才能顺利进行并达到良好的效果。为此，一个很好的方法就是导游和游客真诚的交朋友。交朋友要从尊重对方做起，把主动服务、真诚服务、热心服务、周到服务贯彻始终，从小事做起，与细微处显真诚。和游客交朋友，要有一颗平常的心态和包容的心态，和游客建立平等的关系，不能厚此薄彼；导游员和游客相处时不要争强好胜，满足一时的虚荣，作嘴巴上的胜利者，要保持融洽的气氛，建立“君子”式的朋友关系。

年终工作计划表篇二

公司目前有3个在建项目和1个新中标项目，分别为**ras al-zawr连接公路一期项目（桥梁及房建）、****大学男子宿舍一期项目（房建）、****法哈德国王石油矿产大学土地开发(二期)项目（市政）和c2&c3土地开发项目（新中标市政项目），合同总额为18923万美元。本年度在建项目共完成了

土石方开挖8.8万方，桥梁247延米，涵洞440延米，房屋建筑18705平米，浇筑混凝土1.8万方，钢筋绑扎3867吨，完成施工产值3572.5万美元，占年度产值计划4464.8万美元的80.01%，占合同总额18923万美元的18.88%。

今年来，在规章制度的进一步完善后，**公司加持规范化管理，各项目工作稳步提升，取得了显著成效。6月份获得了****国劳工部人力资源发展基金会80余万里亚尔重奖，奖励在沙化比例、社保缴纳、工资发放等方面做出的显著成绩，成为****国境内首个获此殊荣的中资企业。根据****国政府新政策出台了《**公司wps工作管理办法》。财务部等方面出台了《关于进一步加强账务核销管理的通知》、《关于下发劳动保护用品管理规定的通知》、《关于明确招聘人员相关待遇的通知》《**公司责任成本考核及奖罚办法（试行）》等10个办法制度。为公司的规范化管理和各项工作的稳步提升夯实了基础。

通过20xx年对财务账面数据的全面清理及以前遗留业务的账务处理□20xx年初正式启用浪潮记账软件，“内帐”的会计核算已全部纳入集团公司标准化体系中，会计科目的设置、辅助核算的选择全部依据集团公司《账表一体化会计科目体系》，具体会计核算方法和规则依据**公司《会计核算基本账务处理实施细则》进行操作，重新建立账套，严格遵循会计核算管理办法，做到了账务核算清晰规范；完成建立了银行现金台账、备用金台账、银行保函台账、债权债务往来单位清欠台账、工资管理等台账，能及时为公司领导提供真实可靠财务信。配备将更加有效保障施工现场需要。

针对各项目上外籍劳务及中国劳务为数众多，且风俗习惯、生活方式、宗教信仰的不同，公司一方面加强工人生活区管理，并结合工程项目实际情况，力所能及地为工人提供舒适的生活环境，丰富其业余文化生活。另一方面实现定期慰问检查制度，由项目部相关负责人组织，定期到工人生活区慰问检查，了解生活费给付情况，做到知工人之所需，急工人

之所急，使工人无后顾之忧。其次提倡人性化管理。在人员管理方面注重人性要素，充分挖掘个人潜力，提倡人性化管理。具体到生活和工作中，关心工人生活、了解工人思想、尊重工人劳动、肯定工人成绩、发掘工人优点，并制定了行之有效的激励措施。

公司党委在集团公司机关党委的正确指导下，在公司党委的直接领导下，今年来，按照**公司教育实践活动领导小组工作安排，在公司教育实践活动巡回工作组的悉心指导下，**公司党委组织全体党员干部职工共同努力，以“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”为总要求，以为民务实清廉为主题，以反对“xx”服务职工、搞好生产、抓好党建为重点，紧紧围绕保持党的先进性和纯洁性，认真抓好教育实践活动三个环节工作，努力做到了规定动作不走样、自选动作有特色，切实改进了工作作风，有力促进了企业建设和发展。第二，围绕中心开展工作推进生产经营的进步和发展。党委始终坚持发展是硬道理，生产经营是企业的中心任务，并紧紧围绕这一中心开展工作。三月中旬，党委组织全员进行了“公司如何发展的大讨论活动”，深入思想动员，让职工为公司多提建议和意见，充分调动了全员的工作积极性。第三，党的建设工作求真务实强基固本。根据**公司党委关于加强基层党建的建设的部署，**公司党委在认真检查分析本单位党建工作实际情况的基础上，针对薄弱环节，做了重点强化工作。第四，积极做好思想政治工作保持队伍稳定。企业思想政治工作是经济工作的生命线，为造就项目部生产经营工作的良好环境和条件，公司党委注重全方位多角度努力做好各层面的思想政治工作。

工会是企业最广泛的群众组织，在党组织与职工群众之间，起着桥梁纽带作用。一是全力维护职工权益。按时召开了职代会，围绕公司的重大事项、职工群众普遍关心的热点问题、对领导干部的评议等方面找问题，定议题，征提案；职代会结束后，积极做好决议的落实和提案的办理，确保实现预期目标，维护好职工权益。八月中下旬，开展了职工代表巡视

质询活动，通过查资料、听汇报、组织职工座谈和个别谈话等方式，全面了解集体合同的履行情况，并及时反馈意见和建议。重视并切实解决职工关注的热点和敏感问题。二是满足职工的精神文化需求。积极为职工办好事办实事，活跃职工业余文化生活，通过举办形式多样的创争和文体活动，增强企业的凝聚力，满足职工的精神文化需求。文体活动有计划，重实效，注重特色，突出亮点，结合实际扎实推进。一年来，公司党委支持工会通过举办足球赛、篮球赛□xx比赛、节日文娱活动等，为职工打造了良好的平台，营造出健康和谐的文化氛围，受到了职工的一致好评。三是积极关心帮助困难职工和一线职工。公司工会继续抓了送温暖工作，对困难职工的日常救助做到“四必帮”，落实好“三不让”。通过职工情况调查表、困难职工调查表等形式建立特困、重困职工档案。在每年的双节期间，积极筹集送温暖基金，走访慰问困难职工家庭，并为基层项目职工购置床单、枕巾、浴巾等生活用品。平时对公司职工的来访，工会经过调查符合条件的都给予了相应的救助。八月上旬，正值****国炎热季节，公司工会及时转送了**公司工会为海外职工购置的送清凉慰问品，随后又主动为一线职工送去了统一印有集团标识衬衣，极大地鼓舞了职工的工作热情。

宣传工作是一门科学，不仅仅关系到企业的品牌形象，更关系到企业的持续健康稳定发展。今年来，公司宣传部门紧紧围绕企业中心工作，开展对外宣传。第一，公司重点培养多个兼职通讯报道员，以党委书记牵头，制定学习计划，找准视点、把握重点，坚持正确的舆论导向。第二，深刻领会中铁建“九种文化”内涵，增强认同感，不断丰富、发展与传承。第三，运用各种文化传播手段，“讲述美丽铁建好故事，传播中国铁建好声音”，不断增强企业的文化影响力。截止今年12月份，公司共发表60篇新闻稿件，其中总公司、行业、省部级报、网、刊稿12篇，同比增长316%。

责人分别签订了经济责任状和安全责任状，责任落实到人头。二是召开各方面人员参加专题会议，为使会议精神取得实效，

集体会诊，充实完善，规范职能，力求联动。三是突出实用，在见实效上下功夫，要求以项目部为单位，针对遇到的问题、困难结合实际，讨论研究出解决问题的办法和措施，切实能用于规范指导下一步工作。为全年公司工作的全面提升提供了有效指引。

公司按照坚持贯彻“集中化、专业化、集约化”的原则构建公司的管理体系。集中化即加强统筹管理，一是加强战略研究，对**国市场的发展态势、企业发展状况等进行深入研究，明晰公司发展的重点和方向。二是强化制度管控，在原有制度办法的基础上，建立健全有关管理的各类制度办法，依靠完善制度和落实制度，加强对下属项目部的管控工作。三是加强高层公关，切实与大使馆、经济商务参赞处、皇家委员会、交通部、城乡事务部等国家相关机构以及战略合作伙伴的高层沟通。四是加强经营协调工作，本着防止重复投入，努力实现资源最佳配置的原则。五是加强项目监管，进一步细化了施工管理的周报分析制度，确保及时发现问题，超前化解。专业化即把市场经营和项目生产分别作为专业来看待，专业事务确定专职负责人具体办理。一方面有效发挥有既有优势行业市场中的优势作用，合理整合资源，有针对性的采用不同的经营方式。其次，充分发挥自有相关专业优势，注重依靠专业力量来提高市场竞争力。集约化即坚持运转高效、经营有力、风险可控、效益良好。

在公司领导的支持下，财务部牵头，全面启动项目责任成本管理工作。8月份专门新设立了责任成本中心，根据三个在建项目的内部成本定额，8月份正式出台符合我公司实际的一套责任成本管理办法（****、****和****项目是按项目单独下发管理办法），正在试行阶段，下一步会积极推行责任成本考核制度贯彻实施，有效控制成本支出，达到降本增效的目标。

随着**公司整体管理水平的不断强化，财务管理水平也逐步提高。加强了对资金的统一归口管理，大额资金支付全部通

过机关财务部审批支付，强化了资金使用的计划性、预算性、效率性和安全性，尽可能地规避了资金风险；各项目部的资金使用必须经层层审批，监督其对资金进行合理、有效地使用，在实际经营活动中发生与计划数较大差异时，能及时与领导沟通，分析查找原因，根据差异及其产生原因采取行动或纠正偏差；通过对资金的严格管控，也逐步增强了企业员工的成本意识。

目前**公司在****国市场有五个在建项目，各个项目配置的施工设备、使用的物资材料不尽相同。为了充分发挥这一优势，盘活各项目部的闲置资产，在公司领导的协调下，各项目部的设备物资管理部门互通有无，初步建立了对闲置资产调配使用的操作平台。截止到11月底，各个项目之间相互调配的施工设备、周转材料、小型机具等达到200万里尔的原值，有效地盘活了闲置资产，提高设备、材料的利用率，减少了成本投入，增加了企业效益。

年终工作计划表篇三

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的'努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承

诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

（一）市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争已到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加30%，销售经理的日子并不好过；可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低。

（一）依据20××年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构

厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点；二是发展好新的大客户，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作。

（二）20××年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。

（三）20××年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（一）20××年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二）20××年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）20××年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1—2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理

有充足的时间进行销售策划。

（四）考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

（五）、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，0*年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力！

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好！

年终工作计划表篇四

回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的'成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此20xx年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销

售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自20xx年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是最优秀的，但是我强烈愿望我是最优秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。我的工作渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。

我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。

当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还

说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

在20xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的20xx年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台**公司更加兴旺！谢谢！

年终工作计划表篇五

为进一步巩固班组建设工作成效，着力打造特色班组文化，推动品牌班组建设，在努力完善和健全各班组基础工作上，带动职工队伍整体素质的提高。现制订20__年班组建设工作计划，各基层工会按照有关要求认真贯彻实施。

- 1、巩固与夯实“六好六型”班组建设工作模式基础，深化班组建设发展，丰富班组建设内容。

2、着力建设品牌班组。

3、进一步突显各类班组建设工作的特色与活力，稳步推进建立和发展公司特色班组文化。

20__年班组建设的主题：夯实基础、提升水平、深化发展、创立品牌。

1、四月份制订20__年班组建设工作计划和修改完善20__年公司“星级”班组评比考核标准；建立和完善全年班组建设工作的年度目标要求及工作任务。

2、五月份在全司组织开展一次班组长专题培训；进一步加强对班组长的班组管理意识和水平的教育培训，推进班组文化建设。

3、六月份组织开展一次“班组建设经验交流会”；营造公司班组建设工作浓厚氛围，形成班组建设的品牌示范效应，推动班组建设以点带面工作格局，促进公司各班组建设工作的交流，推进班组管理水平提升。

4、全年组织开展一次班组建设特色主题活动；各单位（各基层工会）结合工作实际，以推动安全、质量、效益、节能减排等工作为目标，以推进“六好六型”班组建设工作，提升班组管理水平为特点，组织开展好一次班组建设特色主题活动。

5、十一月份组织开展班组建设“星级”评比申报工作；根据公司班组建设“星级”考核达标要求开展自评，组织开展好“六好六型”班组的“星级”申报工作。

6、十二月份组织开展班组建设“星级”评定工作；根据班组建设“星级”考核达标要求，组织开展好“六好六型”班组的“星级”评定工作。

7、年底组织开展班组建设表彰工作。根据“六好六型”班组的“星级”评定工作结果，组织做好公司“优秀班组”的评比表彰工作。

为切实做好20__年的“六好六型”班组建设的“星级”评定工作，进一步深化班组建设工作。公司设立“六好六型”班组建设考评组（4个部门），由工会、组织宣传部（党办）、运输生产管理部、市场营销管理部等部门组成，20__年底开展班组建设综合考评工作。

年终工作计划表篇六

小学教研工作要进一步贯彻落实局党委提出的“站在高起点，瞄准大目标”的要求，按照“夯实基础、注重创新、生动活泼、全面发展”的教研思路，进一步树立为基层、为教师服务的意识，以校本教研为主阵地，以百名教师下乡支教为契机，面向基层，突出特色，力争教学改革取得新突破。

一、加强教学管理，完善教学评价制度，全面提高教学质量。

加强管理，改革评价。

进一步强化“教学中心”观念，深入课堂听课、评课，深入教研组参加专题研讨活动，及时了解教学第一线信息，帮助教师解决课改实验中遇到的困难。落实《即墨市小学教学常规》，实施教学质量评估，优化教学过程，倡导备实在教案，上扎实而有趣的课，布置适量而有针对性的作业，做到提高课堂教学效率，减轻学生课外作业负担。开展适用、高效的备课和分层次、有针对性布置作业的评选活动。从本学期开始，在小学一、三年级的部分学科进行备课改革实验。通过对学生进行学业水平测试、各科竞赛和能力习惯的综合评价，评选即墨市小学教学先进学校，先进单位。

加强教学质量监控，把好教学质量关。

教学改革的目的就是为了全面提高教学质量，提高学生的综合素质和能力，因此，在教改中一方面要抓好过程性评价，如课堂反馈、作业检查、单元测评、期中检测，建立学生成长档案等。另一方面要抓好阶段性测评，如期末检测、考级达标活动等。要克服单纯追求分数的倾向，推行学生自愿申请二次考试制度和教学成绩评价等级制度。

打好基础，养成良好习惯，培养兴趣和能力，全面提高教学质量。

1、从本学期开始，全市各小学一定要从小学生的读写姿势、正确的握笔运笔入手，落实好“三个一”；切实抓好学生课前认真准备的习惯、专心听讲的习惯、课堂提问习惯、作业习惯、预习和复习习惯、文具的使用和整理习惯等一般学习习惯的培养和各学科良好学习习惯的培养。

2、继续开展大阅读活动，开展古诗文诵背等活动，为学生一生的发展做好积累。从写字、阅读、背诵、计算等能力的培养及学生对各科的学习兴趣抓起。11-12月全市进行能力抽测。

从学期初开始，根据《即墨市首届小学生国学经典古诗文精粹诵背活动方案》的要求，在全市小学生中开展古诗文诵背活动；10月下旬各小学以班、校为单位举行古诗文诵背比赛；11月中旬各镇教委办、实验小学举行举行古诗文诵背比赛；12月中旬举行即墨市小学生古诗诵背比赛；07年4月在墨河公园举行大型古诗文诵背活动成果展示暨表彰大会。

争意识，抓好后进生，带好中间生，培养好尖子生。

二、以教研活动为载体，指导教师教学，为教学工作服务，促进全市小学教师整体教学水平的提高。

1、深入基层开展区域性教研活动，提高教师专业化发展水平。

06—07学年度，我们将继续抓住百名教师下乡支教这一有利时机，充分发挥他们的骨干作用，深入村级小学，听课、研究、评课、交流，搞好校本教研活动，让优秀教师下乡送教与下乡支教的教师出观摩课结合起来，开展好区域性的农村小学教研活动。一是今年11月和07年4月分别召开下乡支教教师与乡镇骨干教师课堂教学研讨会。二是组织实验小学及课改试点单位优秀教师到农村送教，推广经验，传送教改信息。三是组织校际之间开展教学改革“手拉手”活动，让校与校之间同台授课，相互切磋，相互促进，共同提高。四是举行乡镇中心小学教学开放日活动，为广大农村小学教师，尤其是村级小学教师创造学习机会。

2、推广名师教学经验，发挥名师模范作用。

继续在全市推广即墨市劳模、即墨名师通济小学于红花老师的小学语文生活化作文教学等教学经验。争取每个单位都有实验点校、班级和教师，及时发现典型，总结推广。

3、开展冬季教学大练兵活动，举行全市中青年教师教学基本功比赛活动。

继续搞好每两年一届的即墨市小学中青年教师教学基本功比赛，为青年教师创造良好的成长氛围，06年10月将组织好小学各科中青年教师教学比赛活动。

4、举行即墨市小学教学能手的评选活动

为了提高广大教师钻研业务的积极性，今年下半年教研室将组织举行即墨市小学教学能手评选活动。本次教学能手评选活动要求组织严密，透明度高。评选工作计划分初评和复评两个阶段，初评按积分办法进行，初评结果在各单位进行公示。在复评中成立评委会，采取审查证件和集中讲课的办法进行。整个评选过程要做到公正、公平、公开，使评选活动起到提高教师的教学能力、水平的作用和激励教师的作用。

5、层层选拔，有计划的组织上好公开课

本学期共举行公开课19节，均安排在11月份，分别以联片组为单位与各学科教学研究重点结合，其中：语文4节，数学4节，英语3节，品德3节，科学2节，综合实践3节。

三、以各种培训为途径，认真搞好新教材的掌握和使用工作。

师资水平的高低在课改实验中起着关键的作用。06--07年要继续抓好一至五年级教材培训工作。教研室将利用寒暑假进行几次大型的集中培训，通过请专家做辅导报告，组织教师观摩示范课，教研员讲析新教材等活动，促进教师尽快地掌握新教材，用好新教材。学期中将定期对实验教师进行培训，采取集体备课、集中听课、任务性说课、参与式评课、分析教学案例、讨论教学中遇到的实际问题等形式，把培训与教研紧密结合进行。我们还将对全市未参加新课程标准考试的教师和领导干部进行考试。每月至少要自行组织一至两次培训活动，要注重培训的实效。在实验过程中应及时总结与反思，建立健全实验档案，为以后的教学改革积累经验。06年9月我们将举行小学各学科骨干教师培训班。

四、搞好课题研究，促进教学改革的深入发展。

1、加大专题研究力度，不断总结研究成果。

本学期我们将继续巩固、完善和推广过去的教研成果，对现在承担实验的国家、省、市级教研课题，加大研究力度，争取早日结题。

自主、合作、探究等学习方式的研究；

学生评价问题的研究；

中高年级阅读教学的研究；

开展研究性学习活动的研究；

小学数学培养六项能力的研究；

低年级生活化作文教学改革实验。

小学英语教育有效性的研究

2、加强学段教学研究，探讨各学科教学衔接。

06—07学年度，我市将深入研究各学段的教学策略，明确各学段的教学工作重点。面向全体，尊重差异，进一步明确各学段的教学内容和教学目标，遵循教学规律和学生身心发展规律，以养成教育为重点，以激发兴趣为动力，以创新精神与实践能力的培养为核心，以学会学习贯穿全过程。在05年召开小学低年级和幼儿教育衔接研讨会的基础上，06年下半年探讨小学高年级与初中教学衔接问题，举行即墨市小学高年级与初中教学衔接研讨会。

四、深化教研职能改革，做好教学管理、研究、指导、服务工作。

1、发挥教学管理网络和教研网络的作用。

06-07学年度，我们将继续探讨全市建立由教研室分管主任——教委办副主任——小学校长组成的教学研究管理网络。建立由市中心教研组——教研联组——各镇教研组——学校教研组构成的四级教研网络体系，发挥7个教研联组的作用，逐步形成由教研员牵头，以联组组长为中坚，以乡镇教研员为骨干，以广大教师为主体的教研队伍。

2、开展菜单式的教研活动，服务教师服务教学

继续坚持菜单式教研活动形式，在学期初由基层单位提出研

究的重点或急需解决的问题，教研室根据全市教研活动安排，有计划地给予指导和帮助，做到服务基层、服务教师、服务教学。今年将在备课改革，阅读与作文教学，教材的使用等方面进行重点研究和指导。

五、推广典型，打造即墨教育名牌。

1. 承办青岛市小学语文生活化作文教学成果展示现场会。
2. 评选即墨市小学教学示范学校和标兵学校。
3. 继续搞好实验四小阅读评价实验，力争在更高层次推广。

附：06—07学年度第一学期小学教研重点工作具体安排

八月：

- 1、参加青岛市级以上各科教材培训。
- 2、组织部分教师参加即墨市公开课出课选拔考试。
- 3、制定新学期教研计划。
- 4、参加青岛市教研员培训会。

九月：

- 1、开学情况检查
- 2、下发教研计划；下发基本功和能手评选通知
- 3、举行六科共10次教材培训
- 4、到三个镇研究教材使用情况

4、参加青岛市英语优质课比赛

5、参加青岛市作文走进生活研讨会

十月：

1、中旬举行小学青年教师联组片教学基本功比赛，下旬全市决赛公布结果。

2、到三个片进行小学阅读与生活化作文和小学数学六项能力培养研讨活动

3、参加青岛市青年教师美文诵读大赛

4、参加全国小学语文优质课

5、参加青岛市小学数学优质课比赛

6、青岛市小学英语教育有效性开题会

7、青岛市小学英语第七届农村教学研讨会

8、小学各学科期中考试命题。

9、上报即墨市小学各学科教学能手评选申请表

年终工作计划表篇七

学习部的常规工作是晚自习检查，为给大一新生创造一个良好的晚自习学习环境，会进一步完善晚自习检查制度，例如请假制度，违纪惩罚制度等等。

1、大学和高中中的学习有很大的差别，为使11级新生尽快适应大学生活，及早正确的为自己定位，避免走弯路，举行新生学习经验交流会，由老生向新生介绍经验。以班级为单位，

每班分别邀请大二、大三几位学习优秀的同学，畅谈学习的经验，然后进行自由交流活动。

2、定时定点召开班代会，将各班近期的表现进行通报，并加强与各班班长及学习委员的联系，以便于工作的顺利开展。

3、进一步注重部门团队精神建设，加强与其他部门的合作与联系，力争在部门与部门的配合间完成各项工作，定期及时地召开部门会议，在会议中提出并反映问题，相互交流、商议，会议制定方案及各项任务的工作布署。

1、举办一次演讲比赛。

2、开展知识问答活动。

3、举办辩论赛。

4、提议举办一次歌手大赛。

5、为该界毕业生开展一个求职讲座。

以上就是我对这一学年的学习部工作计划，当然，它只是为我提供了一个大体的思路，计划没有变化快，我会具体情况具体分析，在老师的指导和帮助下，与大家一同努力，相信我院学习部的明天会更加美好和辉煌！

年终工作计划表篇八

利用各种去到进行学习、教育、领会，为构建和谐社会做出应有贡献。

这项活动，国家卫生部、省卫生厅、市卫生局已连续倡导进行了好几年，每年都收到了很好地效果，应该深入持久地抓下去□xx年工作总结中的教训告诉我们，全力改进医院目前存

在的问题和不足，实施新方法，采取新措施，再发动、再动员，真正把医疗服务质量这个永恒的主题抓好。

我院出台的《xx年至xx年五年发展规划》，经过全院干部职工酝酿讨论，几经修改完善，已着手实施。这个《规划》如能顺利实施，将对我院今后的发展是一个很大的促进。从xx年起，我们一定围绕这个“规划”作文章、下功夫。

1、扩建业务用房。建造40000m²高标准综合楼的问题，我们从年初就要着手做这方面的准备。快速向领导和相关部门汇报，争取领导和各相关部门及其社会的支持，建立专门的医院建设班子，成立医院发展建设委员会，争取分管担任主任，卫生局领导为副主任，院领导为建设办公室主任，具体协调好各方面的关系，千方百计筹措所需资金，尽快办好相关手续，争取早日动工兴建。如果能克服困难将此楼建成，市中医院的硬件建设可就前进了一大步。医院就可上升到一个新的层次，达到一个新的规模，就可能步入一个良性的循环。

2、加速人才培养。做为一个医院，人才是最可宝贵的财富，是医疗市场竞争最关键的条件，根据医院的发展状况和需求，在现有人才的基础上，本着以内部培养为主，外部引进招聘为辅的原则，有计划地培养和招聘专业技术人员各20人，逐步形成合理的人才梯队。

3、拓展业务范围。根据我院的实际情况，根据事业发展的需要，整合细化临床医疗科室xx年，创造条件准备把糖尿病与心内科分别组科，其他科室如果有利于业务的开展，也考虑在适当时机进行整合细化，多方争取与大医院联合，带动和拉动我院的发展，引进先进的医疗技术和项目，做强做大现有的临床科室。

4、切实加强专科专病，特色科室建设。我院的`特色专科建设，尽管喊了好多年，也有了一定进展，但力度不大，特色

尚不突出，缺少全国、全省重点专科，就连市上的重点专科也不太明确。在这方面，作为一家中医医院应该狠下功夫。我院xx年工作计划中着手把中风、骨伤、肝病、糖尿病、针推等科室做为市级重点专科加以培植，在财力、物力、人力方面向其倾斜，使其逐步成熟，向省级、国家级重点专科迈进，带动全院业务工作的发展。

1、深入开展医院改革，推行竞争上岗和绩效工资制，限度地提高职工工作积极性。

2、争创文明单位。在xx年创建市级文明单位的基础上，更进一步地开展争创省级文明单位的活动，使医院职工始终保持昂扬向上的心态，使大家具有拼搏进取的精神，有一股干事业的干劲，这样才能有利于事业的发展。

3、进一步搞好医院文化建设。唱响院歌《心灵的歌唱》，对干部职工进行院训、院规、办院宗旨、办院目标、办院方向等教育，使其深入人心，凝聚力量，振奋精神，共赴中医发展大业，做出贡献。着手征集院徽，编修院志，继续办好院报。

4、加强医院宣传。在练好内功的同时，注重加强医院宣传的力度，利用各种形式，采取各种办法，把医院宣传出去，使医院知名度越来越高。注重信息沟通，把医院发生的重大事件、情况及时向上级有关部门报送，使领导了解中医院，支持中医院。

5、积极组织创收，提高职工福利待遇。在xx年总收入3000万元□xx年年总收入达到3700~4000万元，住院病人、门诊病人以提高20~30%的幅度增长，职工福利也随之有新增长。同时注意节支，严格执行财务制度，把有限资金用好，花在刀刃上，防止浪费。

6、认真学习落实医院各级各类岗位职责和各项规章制度。我

院现在正加紧汇集整理各级各类岗位职责和各项规章制度，准备编印成册让各科室每位职工学习掌握。这项工作非常重要，是搞好医院工作的基础，必须认真抓好。动员全院同志学习掌握，进行考核考试，真正落实到工作实际中，使工作制度化、规范化。

年终工作计划表篇九

1. 实施素质教育，全面贯彻党的教育方针，端正教育思想，转变教育观念，面向全体学生，以培养学生的创新精神和实践能力为重点，为学生全面发展和终身发展奠定基础，切实提高中学德育工作和课程的针对性和实效性。

2. 认真学习和研究高中地理《课程标准》，关注高考，明确所教年级的教学目标的要求，从整体上确定与把握教学内容，以《课程标准》为教学依据，结合当前教学改革的新形势，学习和实践新的教学理念，探索以学生为主体的新的教学模式。

二、工作目标

1. 以课本和课程标准为基本，充分研读考纲，从整体上把握复习的要求。让学生详读教材，记忆和理解基本概念、基本原理。

2. 改变教学观念，大胆进行课堂教学改革，发挥学生的主动性，培养学生的思维能力。教师给予学生以思考和消化的时间和空间。

3. 加强教研，研究高考和高考试题，把热点与教材知识的有效结合，注重知识的迁移与运用，精选习题，避免陷入题海中。

4. 进行有效的知识落实。把课堂的知识落实做为主渠道，及

时进行“章结”、“单元过关”和“月清”。

5. 学生的学科成绩在优生率、平均成绩和及格率上有明显提升。

三、采取措施

1. 从整体上考虑和制定教学、复习计划，按照计划有条不紊的进行实施。学科组应该在集体教研的基础上制定详细的计划和措施。在计划的制定中要有总目标和阶段目标以及具体措施、评价、时间安排、内容安排等内容。

2. 在每轮复习中应注意的问题：针对近几年高考的命题特点和地理学科实际。

第一轮复习主要是抓课本基础知识的落实，让学生细读教材，让学生在自己理解的基础上围绕主干整理知识，形成知识内在立体结构和网络。化对主观题练习，主观题的题目不宜过大。

3. 研读课标、考纲和考试说明，充分利用好高考试题。教研组的教学研究，应具体到课标、考纲、考试说明要求是什么，教学中怎样体现和实施，怎样依据要求去选择习题，学生怎样落实。研究各种高考试题、组合和有效的使用高考试题。

4. 提高课堂效率，做好知识落实。对于地理课来讲，教师在课堂上不要每一个概念都讲，面面俱到，而应该通过问题来引领学生读书，理解知识，教师对于重要的概念、观点和原理进行讲解，帮助学生理清基本思路，发挥学生的主体作用。给予学生理解和消化的时间、空间。

5. 精选不同等级和要求的练习。根据每一轮的复习目标，精选不同等级、不同要求的习题进行练习，避免毫无目标的题海战。对在练习中发现的新问题，要多思、多问及时解决。

重点解决学生在主观题上的问题，针对性的训练。在专题复习中的热点问题要一题多问、一题多解，举一反三，触类旁通。

此外，还要处理好知识理解与解题的关系，重点知识和一般知识的关系，难题和基础之间的关系，学科之间的关系。