

最新质监局食品安全宣传周活动总结发言 食品安全宣传周活动总结(汇总10篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。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。下面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。

创文工作总结和计划 教师第三季度工作计划安排篇一

作为基地学校，我校已经开展了xx年的区域带教活动，在这x年中我校积累了一定的带教经验，也发现了部分问题。今年我校在原来的基础上着重就发现的问题进行改进，突出带教课程的培训和带教实效的落实和检查，力争更好的完成带教任务，让学员在工作中边实践边学习提高，带教教师在带教活动中能将经验和方法更好的加以归纳整理，让培训活动更规范有序，带教理念进一步提升。

上一轮培训过程中在区统一布置下，我校认真反思了带教活动，组织教师编写了关于教学5环节学习的校本带教课程，分别从教学5环节的理论依据、实施方法、注意事项、评价标准等多方面对带教的目标、内容、评价反馈做了具体的规范。并且去年一年的实践过程中形成了大致的组织实施流程，今年我校将继续加强对指导教师的课程培训，强化课程意识，务必让带教教师在带教过程中有重点、有步骤的加以落实。通过教学5环节相关内容的学习让学员在工作中充实其理论依据，做到边学习边实践，逐步达到合格教师这一目标。

2. 课程有序落实，学校加强监督，及时反馈和调整课程设置

近年来，由我校带教的学员往往人数较少，但是科目却多，非常不利于集中培训，这也为校本课程的实施带来一定的困

难。所以今年我校采取教师统一培训，在培训中带教教师认真研读了校本课程的相关内容，在此基础上学校统一规定了课程培训的时间、课时数、每次培训的重点、难点，以教案的形式规范了培训的组织形式和落实要求。在此过程中学校对教师的培训进修听课、检查教案、听取学员的反馈等多种形式来确保培训的实际效果。

校本课程的实施帮助学员有了理论上的支持，指导教师的指点使得新教师能够很好的解决实践过程中的问题，但是这一切还远远不够。教师的成长是一个不断发展的过程，为此学校统一布置学院的自学内容，通过读书笔记、学习案例撰写、阶段小结交流等多种形式帮助学员建立起自我学习的意识，学会在工作中自我总结、反思、改进的方法，逐步培养作为一名教师的自信心和自豪感。学校期望通过一年的理论和实践的培训让新教师能够站稳三尺讲台，并且能在专业素养方面打下良好的基础，基本掌握自学提高的方法途径，通过不断的磨砺自身，激发最大的工作热情，养成一丝不苟、精益求精的工作态度和职业素养。

1. 正确认识“18条”所涵盖的广泛要求，帮助指导教师明确任务要求。

认真研读18条可以发现操作手册规定的任务在规划上有一下特点：

- (1) 以师德教育带动专业学习；
- (2) 从教材的分析、教学目标要求分析准备到课堂实施；
- (3) 指导要求从确保课堂教学的顺利实施到最求课堂实际效果；
- (4) 从一堂课的实施扩展到对阶段教学任务的把握。

从这些特点可以概括成“由易到难”、“由感性到理性”、“由抽象到具体”。为了减缓学员完成这些任务的压力，保持一个相对良好的工作信心，我校要求在带教过程中在不同阶段要有不同的任务要求，要能体现18条的特点，做到循序渐进，分步骤具体、有序的推进，在各个不同的阶段有不同的要求，不随意批评、不随意提高要求、不随意增加任务。作为指导教师自身要加强学习，要做到认真准备指导内容、认真上好展示课、认真进行课后点评辅导，加强相关教科研工作，做好自身的积累提升，做到指导工作和自身提高的双赢。

通过几年的实践，我校认为作为基地学校要注重自己的服务地位，同时要突出引导的意识，在培训过程中要对整个培训负有管理的职责。维持我校领导一直很重视见习教师规范化培训工作，由校长担任我校见习教师规范化培训领导小组组长，分管副校长担任工作小组的组长，德育处主任、教务处主任、科研室主任担任组员。学校领导平时经常询问带教老师指导工作的进展情况，校相关负责人坚持每月一次工作交流会，定期听取带教老师的意见，了解工作中的实际问题，及时解决培训中遇到的实际困难，有效推进了带教指导工作。同时我校利用学校公开课、教学教育展示周等校园活动，积极为学员创设走进课堂、走进校园、走进xx文化的机会。而我校也规定带教教师每月要与对方学校的带教教师进行一次交流，校方之间也有每学期两次定期交流的要求，力争将最新的培训内容、对学员学习的工作学习情况及时互通有无，强化培训的时效性。

3. 重点落实课堂授课和备课环节。

新教师的培养是长久任务，不可能通过一年的学习实践完成，所以，在全面培养的同时更要突出重点环节，为此，我校依据实际，将让新教师站稳讲台作为第一要务，将课堂教学和备课环节作为重点。每周由新教师上两次展示课、听新教师一节课，并检查新教师两节课的备课详案，通过检查、辅导、

课后及时点评等手段帮助新教师把握好备课、上课的重点难点的落实，让新教师熟悉备课的各个具体步骤和上课具体细节的掌控，做到有信心、有能力、有方法去面对学生、面对课堂。同时我校要求指导教师注意课堂问题的及时发现和突发问题的处理方法的传授，让新教师在课堂上做到有条理、忙个不乱、处置有方，能合理调控学生的学习注意力。同时面对新学员的基础薄弱、操作随意性大的特点提出强化“规范”和“条理”，对板书、例题选取、讲解过程的正确用语、提问设计、学生错误的预设、作业订正、测验试卷问题统计和分析等等具体步骤进行重点强化，做到“手把手”的指导，从细节入手提高培训指导的效果。

4. 要有为新教师长远发展和个性塑造奠基的认识。

新教师培训的对象是“人”，所以从培训的结果分析应该是各不相同的，用一句广告语来讲“没有最好，只有更好”。所以反思培训的要求和过程，更应该注重激励机制和因势利导，更要注重教师的长远发展和个性塑造。我校在制定培训要求的时候就提出“突出教师自训”和“突出评价激励”。其中“自训”即学员自主学习为主，教师点拨指导为辅，有利于学员独立教育思想和观念的形成，有利于保护学员改革和创新意识，有利于学员掌握自主学习进步的方法，激发最求不断进步的动力。一个合格的教师绝不是靠一年的培训就能完成的，但是在第一年我们能够让新教师体会到通过自我工作改变学生认知的成就感，给他展示教育无限可能的发展前景和一颗最求进步充满激情的心。

1. 良好师德师风的渗透和锤炼是培训的第一要务

尽管此次培训活动降低甚至取消了班主任的带教要求，但是我校依据历年青年教师带教工作的经验，还是强调良好师生关系建立、教师对班级掌控、教师对学生情感的了解和投入，强调班主任工作的开展。班主任工作是个很好的抓手，最能体现新教师与学生互动和谐关系，如果新教师能够胜任班主

任工作，则她一定具备了成为一个好教师的“耐心、细心、爱心”，而这正是教师长远发展所必须地。从我校的经验来看，好班主任一定是好的任课教师，反之则不成立。希望以后的培训能更侧重班主任工作的考核指导。

如果不考虑学校目标定位的差异，我行我素的开展培训工作只能事半功倍，严重影响到培训的实效性。所以此次活动开展之初，我校就强调教师了解相关对口学校的定位、教学任务重点，必要的时候要到工作学校进行走访，了解需求，争取克服这种差异性，指导教师在指导过程中要尽可能对症下药，要切实乎实际，提高理论学习指导在实践中的实效。

1. 学校特色在培训中的体现

我校近几年的特色发展重点是学生的生涯发展规划指导，其中又分为德育主题教育和课堂渗透两方面。新教师在我校参加培训的时候经常要听课和参与主题研讨，很自然的就受到这方面的影响，同时带教教师在对课堂设计讲解的时候也会有意识的引导学员对这方面进行交流互动，这样能够开阔学员的眼界，思考教育深层次的内涵而不仅仅停留在为上课而上课。同时作为一个可操作性较强的内容，把生涯发展规划指导引入德育课堂，使得新教师有了一个具体载体，通过本学科课堂教育和主题教育课对学生进行生涯规划指导，更密切了师生关系，拉近师生距离，使得教学教育指导更有针对性，丰富了教育教学内容，对新教师培训起到了润滑剂的作用。

2. 学校文化建设的参与和学习

学校文化是指学校这个特殊场所具有的特定的精神环境和文化氛围，对于整个学校的生存和发展都具有指导意义，对所在范围的每个人都会产生互动影响。每个学校的学校文化是各不相同的，这不仅取决于学校历史、学校定位和追求，还和学校的实际、师生的活动有关。新教师的培训有一半在基

地学校进行，参与了我校教研组、年级组、备课组、班级的各项活动，从中了解了我校在实际问题解决的目标、流程、方法、效果，也真正理解了xx“为学扎实、为事踏实、为人朴实”作风，这些理解和潜移默化的影响在以后的教学教育过程中会逐渐的影响到新教师的为人、为学、为事的态度。

创文工作总结和计划 教师第三季度工作计划安排篇二

1. 强化理论学习。做为一名人民警察就是要严格要求自己，做到无私奉献、吃苦在前、享受在后。同时，自己也明白自己职业的政策性强，与各种违法行为及阴暗面接触多，面临形形色色的考验，没有很强的党性和法律知识，就难以成为一名合格的人民警察。只有不断学习，不断提高自身的政治理论水平，经过深化认识，思考归纳，概括升华，使自己在工作中获得的经验、心得体会等成为自身业务水平和思想道德素质的有机构成部分，才能推动自身素质不断得到提高，与时俱进，不断适应新形势，新情况。这一年，认真学习了党和国家制定的各项方针、政策；深刻领会了xx届三中全会精神，领会了中国特色社会主义道路和中国特色社会主义理论体系以及落实科学发展观的科学内涵；再次对《党章》进行了全面、认真的学习，明确了新《党章》在重要战略思想、重大理论观点和重大工作部署等方面体现出来的重大创新，更加坚定了自己的革命理想信念。

2. 积极参加单位组织的业务培训，提高自身各项业务素质和水平，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心。

1. 落实监管措施，确保监管安全

能积极地协助监区主要领导展开工作，努力维护稳定的罪犯改造秩序，顺利确保了“三无”目标的实现。同时也使自己受到了很好的锻炼，自觉在能力上有了一定的提高。

2. 廉洁自律，规范执法：

在工作中能够坚持全心全意为人民服务的宗旨，认真学习党和国家制定的各项方针、政策并在实际工作中严格执行党和国家的改造方针、政策，能做到规范执法，文明管理，执法公平，对自己严格要求，自觉地维护国家机关的工作形象，不利用公务权力图谋私利，做到不该去的地方不去，不该做的事情不做。

在工作中，认真遵守机关制定的各项规章制度，努力提高机关工作效率和工作质量。

回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足。比如讲，开创性的工作开展的不多，有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。

在新的一年里，自己有决心继续深入学习党的xx大精神，努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我监稳定的监管改造秩序，贡献自己应该贡献的力量。

创文工作总结和计划 教师第三季度工作计划安排篇三

一、对我校岗位大练兵工作的简要总结

（一）、立足实际，明确主题，逐步完善教研组团队建，确保练兵有章可循。

以提高教师专业能力为主线，以“强效教学有效性，优化教师教学能力”为主题，以学校为主体，以教研组为基本单位，开展基于岗位、基于课堂、基于教研问题、基于教师发展需求的学习与研究，全面深化校本研修，着力提高教师教书育人的能力，真抓实练，凸显大练兵的时效性，努力为新课程

改革服务，为促进学生的全面发展服务，为办好人民满意的教育提供优质的师资保障。

依据中学教学特点，我校在教师岗位练兵上牢牢抓住了教研组这一团队建设，构建了“校长-业务校长-师训主任-教研组长-教师”的练兵管理体系，层层抓实，教研、师训、练兵三线合一，各教研组依据学科特点，组内教师的业务情况开展练兵，这样大大触动了教研组活动的积极性，避免了教学、师训、练兵相脱离，避免出现顾头不顾脚的现象。学校确立了常规性的练兵活动，主要是以课堂教学为主阵地，开展教师基本技能的训练，例如板书，规范用语，教学反思等。教研组开展了教学例会，主要是课标解读能力的训练，中考题分析的教学反思的训练，探究教学模式的创新教学设计能力的训练，集体备课的合作交流与教学内容重组的训练等。通过这些训练，真正做到了“放下去，抓起来，有实效”，也使我们体会到岗位练兵要有科学发展的思想，要有以人为本的思想。

依据《呼兰区中小学岗位大练兵活动实施方案》和呼兰区教育局二月会议精神，结合我校实际情况，重新修定《沈家中学教师岗位大练兵实施方案》，并制定我校教师岗位练兵工作计划。学校依据实际情况，逐步完善岗位练兵的管理，整章建制，将岗位练兵切实渗透到教学中去，落实到业务考核中去。

（三）、围绕练兵目标，采取多内容多形式多角度的练兵活动，使岗位练兵突出实效。

我校依据《呼兰区中小学教师岗位大练兵内容与标准》，结合我校实际，制定练兵的内容，采取分步实施，分模块达标的原则。大练兵的主战场离不开课堂教学，离不开教研组，我校充分利用有效的研修方式开展练兵活动。

1、进一步强化基本技能训练，扎实教师基本功

创文工作总结和计划 教师第三季度工作计划安排篇四

俗话说：“爱美之心，人皆有之。”美是一件甜蜜的事情。”美丽“是多么华美的词语，现代对“美”的追求不仅仅是一种自我陶醉的简单行为，而是建立和寻找自信心的最佳方法，特别向往美丽的人是对生活充满信心的，因此，美总是与快乐、开心、甜蜜紧紧地联系在一起。

一、 熟悉公司规章制度和工作。

二、 明确自己的发展方向,正确认识自己,纠正自己的缺点.认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作,刻苦的学习,努力提高文化素质和各种工作技能,充分发挥自己的能力.我也会向其它同事学习,取长补短,相互交流好的工作经验,共同进步。征取更好的工作成绩。

三、 完成公司日常任务安排，与团队成员共同合作，对公司资料进行平面设计。

四、 收集整理公司最近的活动，更新资料。

五、 熟悉各类平面设计用软件，了解使用办公软件。

设计工作看上去是很枯燥的，如果没有灵感，那便更加枯燥无比!只有自己从中找到乐趣，才不会觉得枯燥。很多时候我会在搜集素材的时候找灵感，使自己置身于设计的氛围中。

非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中能不断的学习，不断的进步，不断提升自身的素质与才能。

创文工作总结和计划 教师第三季度工作计划安排篇

五

一、市场方面：

- 1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。
- 2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。
- 3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。
- 4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。
- 5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

二、管理方面：

- 1、三月份起“粤强酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“粤强酒业有限公司”各部门的相对印章。
- 2、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。
- 3、细化出货流程，确保商品的出货质量。
- 4、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

三、销售回款方面

本月回款比前期有不良现象出现，如：金鸿商行和宏州酒业，

一定要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于五万元。

四、第一季度的工作重点：

1、市场开发：(1)展示与我公司合作的优势。(2)阐述公司的经营理念。(3)解读公司的发展战略。

2、维护客户：(1)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。(2)在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

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，把做业务与交流技能相结合。

4、红酒略。

五、第一季度对自己有以下要求

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

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至的。

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。