

# mc的工作计划与目标做 工作计划和目标 (优质8篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## mc的工作计划与目标做 工作计划和目标篇一

随着20某某年度中央一号文件的贯彻落实，在局领导关怀和公司领导班子的努力下，公司各部门的密切配合下，20某某年是我公司丰收的一年，产值突破亿元。回顾20某某年就好象在昨天，对于公司的发展我尽我所能的付出，个人工作能力得到的很大的提高，但我也清醒的认识到我们业务科的一些薄弱环节和我个人的不足之处，为了更好地做好工作，因此我代表业务科和大家共同探讨一下20\_\_年业务科工作努力的方向与目标，以及我个人的工作计划和目标。

完成公司制定的总产值目标，上半年完成总目标的30%，下半年完成总目标的70%。

一、业务科人员加强学习知识学习，加强与公司各职能部门的协调配合。

1、服从公司领导，认真贯彻领导下达的指示和任务。

2、加强相关招投标的相关法律法规学习，密切关注新的招标政策和评标办法，吸取经验教训，掌握投标技巧，规避投标风险。

3、与预结算科协调和配合。加强投标报价中的投标单价和投标总价沟通和控制，掌握技巧，对合作单位或合作个人负责。

加强检查，避免投标报价错误而导致达不到预期效果而给公司造成损失。提供中标项目情况，配合预结算科跟踪项目争取结算业务，为公司创收。

4、与办公室协调和配合。加强合同管理，业务部门建立合同档案，我本人具体负责，跟踪合同实施情况，特别针对我县以外项目。完工项目及时督促项目部提供一套完整的竣工验收资料到公司存档。

5、与公司财务科的协调与配合。提供资料，协助财务科针对公司资质费、标书费和中标的工程项目管理费收取等工作。对于县外项目，管理费争取一次性收取，减少公司风险。了解工程项目农民工工资支付情况，如出现项目部未支付或未及时支付情况及时将信息反馈到财务科，便于公司采取补救措施。

6、与安全科协调和配合，关注每个项目的工程进度、工程质量、工程安全等情况，对于出再偏差的项目及时纠正。不能把麻烦带到公司来。

7、配合公司领导班子加强人才的培养，鼓励公司职工考证，加快水利专业中级职称人员的申报工作。目前特别缺乏水利建造师，因此动员公司职工考证是业务科的一项重要工作。水利建造师的增加为我公司在市场竞争中占有更多的优势。也为我公司贰级资质的申请奠定基础。

## 二、外部合作及项目争取。

1、围绕公司的总体目标任务，以公司领导和公司的经营理念为坐标，加强招标信息收集，加大对于未设明显门槛项目(如土地整理项目)的投标力度，及时与公司有实力和项目动作能力的员工沟通，积极参与竞争，为公司创收。

2、对于县外不押证的除房建项目以外的项目进行积极争取。

3、加强与兄弟单位的沟通与合作，在保住本县市场的前提下争取会同、通道等地的水利项目中标。

4、建立合作经营单位或个人的信用档案，加强与信誉好的合作伙伴的合作，避免与信誉差的单位或个人进行合作，以规避风险。

### 三、我个人的计划与目标

1、执行公司领导班子下达的目标和任务，保质保量按期完成。遇事多汇报，多请示。以免经验不足擅自做主而造成损失和不必要的麻烦。

2、以身作则，按时上下班，出差或有事须先请假。在单位上不做私事，不玩游戏等。

3、我的大专毕业证即将达到考一级建造师和全国造价师的考试年限，因此，利用一切空余时间加强学习，争取在三年内考取全国一级市政建造师和全国造价师，以便于公司招投标工作。

俗话说得好“人心齐、泰山移”，我们这个团队是有凝聚力，有战斗力的团队。

最后我代表业务科预祝我们公司在新的一年里，在公司领导的带领下蒸蒸日上！

## **mc的工作计划与目标做 工作计划和目标篇二**

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一

部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

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。合理有效的分解目标。

xx□xx□xx三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法

则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理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，为企业的再发展奠定人力资源基础，本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

## **mc的工作计划与目标做 工作计划和目标篇三**

我一直以“教师是天底下最光辉”的职业为座右铭，为我的教育事业奋斗着，努力着。终于我被评上了骨干教师，为了未来的教学计划，我心里有了新的打算。

作为校级骨干教师，本学期我要认真贯彻学校新学期学校主要工作计划与教学计划，依据区进修学校教学会议精神，以课改为中心，以科研为导向，注重课堂常规教学，在学习中成长，在反思中进步。以培养学生“探究学习”、“自主学习”、“合作学习”为核心，创造适合学生发展的空间，张扬学生个性，全面提升学生的科学素养。加强自然教学常规管理和教学研究，开辟教学改革新领域，进一步让自然教学成为实施素质教育的重要阵地。

## 1、 专业技术方面：

(1) 学习教育科学理论和现代科学文化知识，苦练基本功，一专多能，不断改进教学方法、提高教学质量。

(2) 承担学校安排的自然课教学任务的同时开展有关的课外活动。

(3) 培养学生对科学技术的兴趣，发展学科学、用科学的能力。

(4) 观察和实验是人类认识自然的基本途径，也是自然教学的特点。我将创造条件，让学生亲自参加观察和实验活动，从中获得知识和锻炼的能力。

(5) 在自身素质方面，做到在理论上多学习，实践中多摸索，总结中多讨论、多反思。在学生方面，以培养学生的记录能力、探究能力为重点，辅导学生撰写科学小论文。

(6) 实验中要加强安全观念，学生实验应在教师指导下按操作规程和步骤进行，确保人身和仪器设备不受损害。

## 2、 具体措施：

(1) 本学期里阅读两本教育理论的书籍，并写好读后感。

(2) 研究一项课题《自然课长期作业的设计与研究》，并写好中途报告。

(3) 针对课题研究，上一门自然科学拓展性课程。

(4) 本学期12周左右上一节片级公开课，开展与本学科教师的手拉手活动，要有实效，积极进行研讨及反思，共同进步。

(5) 在课堂中改变传统的教学方式，动脑筋想办法，利用学

生爱游戏，好动的特点，创新一些适合学生的活动，转变学生的学习方式，使学生乐学、会学。

(6) 尝试对学生的评价改革。本学期尝试对学生的评价改革，以学生自我评价为主，制定评价表格，促进学生的主动发展。

(7) 结合学校“学习型团队”的创建工作，树立终身学习的思想，通过自学、集中学、反思、交流、网上等多种形式进行教育理论和新课标学习，以学导行，以学促教，以学提升个人素质。

(8) 应用信息技术辅助课堂教学。要灵活、合理使用网上下载课件，吸引学生的注意力，激发学生的学习兴趣，使学生乐学。恰如其分的使用这种图文并茂的形式，有效地激发学生的学习兴趣，使学生产生强烈的学习欲望，乐学、爱学。

## **mc的工作计划与目标做 工作计划和目标篇四**

本年度办公室将在校长室的领导下以学校总体工作目标为中心，在广大教职工的支持和配合下有目的、有条理、高效益地开展工作，充分发挥办公室的职能，当好校长行政助手，认真协调好各处室关系，做好人事服务、档案服务、行政服务等工作，本年度将努力做好以下几个方面的工作。

### **一、行政工作：**

1、加强政务工作。努力做好学校日常行政管理工作，及时准确地做好上传下达、沟通协调工作，保证学校政令畅通，使学校各项工作快捷高效。

2、加强教职工严格考勤管理，认真统计，落实奖惩，调动广大教职工工作积极性，把出勤与有效工作相结合。

3、树立服务意识，公正公平地做好各项人事工作，配合校长

室做好教职工绩效考核、继续教育、日常考核、教职工工资增加、职评等工作。

4、做好档案的收集、整理和使用工作，科学管理档案，提高档案利用率。进一步完善档案、人事、劳资工作的管理。

5、做好文秘工作，规范来往文件的接收、发放、传阅及立卷、归档等一系列管理工作。并按校领导要求做好文件起草及总结、汇报和计划等撰写工作。

9、做好来信、来访、外调及校领导交办的各项临时性工作，做好各类统计报表工作。

10、拓展渠道，加强对学校的宣传工作。充分利用淮上教育和报刊、杂志、网络宣传学校，努力扩大学校在社会上的影响，提高学校知名度，促进社会和家长对学校的了解，增强办学的信誉度。

11、当好校长的行政助手。协调各处室、年级组工作，及时向校长反馈；重视加强对外联系与接待工作，搞做好校务公开工作；搞好信访工作及时处理家长群众来信；关心离退休教师，做好相应工作。

12、与各部门协调做好其它各项工作。

## 二、党务工作：

1、加强学习，协助学校党支部开展党员思想教育学习活动，进一步强化教职工思想政治工作，加强师德师风建设，加强党风廉政建设。

2、协助党支部做好党员管理与党费收缴工作，做好xx年党员发展工作。



3、继续做好校务公开工作，并坚持做好公示制度。

三、具体工作安排：

元月份：

- 1、教师年度考核及结果上报。
- 2、收齐学校各部门工作总结。
- 3、文档及材料整理。
- 4、制定结束工作安排。
- 5、增加薪级工资、教龄进档办理。
- 6、召开师德主题教育活动动员会。
- 7、召开新年茶话会。

2月份：

- 1、拟定工作计划。
- 2、行政值周安排。
- 3、教师基本情况信息收集、整理，输入电脑。
- 4、督促、收齐学校各部门工作计划。
- 5、工资变动办理，教职工工资档案填写。
- 6、开展师德教育主题活动，收缴资料。
- 7、制定、公布xx年度学校工作计划。

8、制定落实各部门目标责任书。

3月份：

- 1、教职工通讯录打印。
- 2、建立教职工专项人事档案。
- 3、师德教育活动评比。
- 4、制定读书计划。

4月份：

- 1、开展系列读书活动。
- 2、学校档案材料系统整理
- 3、法人年审。

5月份：

- 1、读书活动评比总结。
- 2、劳动年审。
- 3、制定结束工作安排。
- 4、师生意见反馈及测评工作。

6月份：

- 1、上半年出勤统计。
- 2、本年度职评教师统计。

- 3、编写上半年大事记。
- 4、配合做好中考工作。
- 5、督促、收缴各部门工作总结。
- 6、撰写上半年工作总结及下半年谋划。
- 7、收缴、审验校本培训报告册。

7-8月份：

- 1、送审校本培训报告册。
- 2、教师半年度绩效考核。
- 3、文档及材料整理。
- 4、安排继续教育教育工作。
- 5、督促、收齐学校各部门工作计划

9月份：

- 1、制定工作计划
- 2、行政值周安排。
- 3、教师基本情况信息收集、整理，输入电脑。
- 4、组织开学相关工作。
- 5、教职工调入、调出手续办理。

10月份：

- 1、整理各项资料。
- 2、教师职称材料学校初审。
- 3、职评材料上交。

11月份：

- 1、人事年报准备工作
- 2、工资年报准备工作
- 3、学校档案材料系统整理

12月份：

- 1、人事材料，工资信息材料处理上报。
- 2、师生意见反馈及测评工作。
- 5、做好年终考核工作。
- 6、做好教职工增加薪级工资、教龄进档、填写工资档案等工作。
- 7、编写学校大事记。

## **mc的工作计划与目标做 工作计划和目标篇五**

个人年度计划大家都是否每年都做呢？新的一年又开始了，去年的成长，反思，今年的发展提高，你给自己的定位在您的心中有数吗？如果您没有做过，那么从今年开始，从现在开始，做个人年度计划/规划吧！我相信做了这个计划对您明确自己的人生道路，更清晰自己在什么阶段应该获得怎样的

提高有一个清晰的认识。

现在，我通过将自己做年度计划的方法与大家分享：

如果你没有做过今年的计划也不用担心，同样可以总结，你可以按照自己的时间段进行划分，回想工作重点-业绩得失，以此作为总结基础进行个人总结，和我总结的道理是一样的，这样，就可以做出您个人发展成长轨迹的大概来；虽然不如打分明确，但依然有助于您能更好的认识自己了解自己的能力和能力，这是做明年计划的基础，如果没有这个依据，做新计划的时候你会觉得非常难给自己定位也找不到目标！

## 20xx年 个人年度提升计划表

总目标 以个人能力增值高于个人收入增涨为原则，来提升自己实际水平

1 博客访问量 过百万 详细列表 见博客 10

合计 100

3、此表并非迅速做完的，在确定此表格内容前，最好将你认为可以列上的大项均列出来，然后决定哪些列为最后的大项即大条目，哪些只是实现大条目的步骤分解，可以放在大条目细分类里；这个通过思维导图比较好实现（这里不具体介绍了）

5、在实施过程中注意使用smart原则，有助于明年计划的执行

## mc的工作计划与目标做 工作计划和目标篇六

我一直以“教师是天底下最光辉”的职业为座右铭，为我的教育事业奋斗着，努力着。终于我被评上了骨干教师，为了

未来的教学计划，我心里有了新的打算。

## 一、预期目标：

作为校级骨干教师，本学期我要认真贯彻学校新学期学校主要工作计划与教学计划，依据区进修学校教学会议精神，以课改为中心，以科研为导向，注重课堂常规教学，在学习中成长，在反思中进步。以培养学生“探究学习”、“自主学习”、“合作学习”为核心，创造适合学生发展的空间，张扬学生个性，全面提升学生的科学素养。加强自然教学常规管理和教学研究，开辟教学改革新领域，进一步让自然教学成为实施素质教育的重要阵地。

## 二、分项发展目标：

### 1、 专业技术方面：

(1) 学习教育科学理论和现代科学文化知识，苦练基本功，一专多能，不断改进教学方法、提高教学质量。

(2) 承担学校安排的自然课教学任务的同时开展有关的课外活动。

(3) 培养学生对科学技术的兴趣，发展学科学、用科学的能力。

(4) 观察和实验是人类认识自然的基本途径，也是自然教学的特点。我将创造条件，让学生亲自参加观察和实验活动，从中获得知识和锻炼的能力。

(5) 在自身素质方面，做到在理论上多学习，实践中多摸索，总结中多讨论、多反思。在学生方面，以培养学生的记录能力、探究能力为重点，辅导学生撰写科学小论文。

(6) 实验中要加强安全观念，学生实验应在教师指导下按操作规程和步骤进行，确保人身和仪器设备不受损害。

## 2、 具体措施：

(1) 本学期里阅读两本教育理论的书籍，并写好读后感。

(2) 研究一项课题《自然课长期作业的设计与研究》，并写好中途报告。

(3) 针对课题研究，上一门自然科学拓展性课程。

(4) 本学期12周左右上一节片级公开课，开展与本学科教师的手拉手活动，要有实效，积极进行研讨及反思，共同进步。

(5) 在课堂中改变传统的教学方式，动脑筋想办法，利用学生爱游戏，好动的特点，创新一些适合学生的活动，转变学生的学习方式，使学生乐学、会学。

(6) 尝试对学生的评价改革。本学期尝试对学生的评价改革，以学生自我评价为主，制定评价表格，促进学生的主动发展。

(7) 结合学校“学习型团队”的创建工作，树立终身学习的思想，通过自学、集中学、反思、交流、网上等多种形式进行教育理论和新课标学习，以学导行，以学促教，以学提升个人素质。

(8) 应用信息技术辅助课堂教学。要灵活、合理使用网上下载课件，吸引学生的注意力，激发学生的学习兴趣，使学生乐学。恰如其分的使用这种图文并茂的形式，有效地激发学生的学习兴趣，使学生产生强烈的学习欲望，乐学、爱学。

## mc的工作计划与目标做 工作计划和目标篇七

- 1、杜绝职工死亡、重大火灾、重大机械、设备事故，重大工艺事故的发生。
  - 2、重大事故控制在0之内，一般事故控制在4%之内。
  - 3、事故结案率达100%。
  - 4、隐患整改率达100%
  - 5、全员安全教育覆盖率达98%。
- 1、建立健全本单位各级安全生产责任制认真贯彻执行，安全管理网络组织健全，责任明确，管理到位。
  - 2、严格执行厂月查、车间周查、班组日查的安全生产检查制度，日常安全生产工作有检查纪录。
  - 3、积极开展安全生产宣传、教育工作，各单位内部必须有安全生产宣传阵地，安全标志，标语定点设置。结合生产实际，及时反映报道安全生产情况。
  - 4、各种安全生产管理制度、操作规程齐全，认真做好上岗职工调换工种人员的三级安全教育工作，教育率达100%，培训上岗率达95%，杜绝违章作业、违章指挥、违反劳动纪律的现象。
  - 5、做好特殊工种工人的安全教育，持证上岗工作，杜绝特殊工种岗位无证操作现象。
  - 6、事故发生后，迅速保护好现场，并在事故后两小时内报告综合人事部、安委办，由厂有关部门组织联合事故调查组，



按照“三不放过”的原则进行处理，同时事故单位对事故的处理意见必须在一周内报安委办，及时上报整改情况。

7、对重大事故隐患，根据实际情况制定安全措施计划，包括隐患名称及所在地点，现有劳动条件，其本状况及拟采取措施的技术方案，需要的资金、设备、材料和项目完成后预期效果等内容，一并报综合人事部、安委办。

## 1、制度考核：

〈1〉全厂各单位安全生产责任人必须层层签约到岗到人，不允许留空白点，对不签、漏签每人次扣罚第一责任人200元。

〈2〉各种安全生产管理制度、操作规程必须上墙，并放置醒目位置，不按要求执行，扣罚第一责任人500元，第二责任人300元。

〈3〉日常安全生产工作检查必须要有记录，对隐患整改情况要有结果，不能按要求落实的一次扣罚第一责任人200元—500元，第二责任人150—300元。

## 2、事故考核：

〈1〉发生一般轻伤事故，按照工伤休息天数每天25元，累计不超过2500元，按月扣罚事故单位领导成员，第一责任人承担总额50%，第二责任人承担总额20%，相关领导承担总额20%，当事人承担总额10%。

〈2〉发生机械设备、工艺质量、盗窃、火灾事故（无伤人）造成直接经济损失在5000元以下（含5000元），按直接经济损失的20%对事故单位领导成员给予罚款，第一责任人承担总额的50%，第二责任人承担总额30%，当事人承担总额20%。

〈3〉因责任事故造成重伤一人，机械事故、工艺质量事故、

盗窃(设备)、火灾事故直接经济损失在5000元—10000元，对事故单位处以1000—20xx元罚款；第一责任人承担总额的50%，第二责任人承担总额的20%，当事人承担总额的20%，相关领导承担总额的10%。

〈4〉发生一次事故（含盗窃、火灾事故、机械设备事故、工艺质量事故）重伤二人（含二人）无死亡，直接经济损失在1万元—10万元的处以事故单位领导成员及当事人20xx—10000元的罚款，第一责任人承担总额40%，第二责任人承担总额的30%，当事人承担总额的20%，相关领导成员承担总额的10%。

按月、分期扣完为止，并根据责任给予行政处分。

〈6〉对谎报事故情况，虚报经济损失，隐瞒事故、不按时上报，经核实后，加罚事故单位领导成员应罚款的50%，视情节轻重给予行政降职直至撤消解聘处分。

〈7〉凡因各种原因造成事故，没有实现年度方针目标的单位，除按上述规定罚款外，年终给予安全生产一票否决，取消事故单位及主要领导的各类评比资格。

### 3、安全奖励：

〈1〉全年安全无事故，按照人均50元对单位给予奖励，用于安全生产、宣传、教育、管理工作。

〈2〉对授奖单位的主要领导及专（兼）职安全员给予500—20xx元奖励。

〈3〉物业中心参照此办法执行。

厂安全生产委员会办公室是安全生产监督检查管理部门，负责对各单位按照国家安全生产法规、条例及厂安全生产责任

制的实施进行检查验收，对违反法规和条例的单位和个人有奖励和罚款的权力。

厂安全生产委员会

二〇一〇年一月十八日

## **mc的工作计划与目标做 工作计划和目标篇八**

以“三个代表”重要思想为指导，进一步解放思想，实事求是，作好本职工作。牢固树立“全心全意为人民服务”的思想，加强政治学习，争当学习型人才。提高自己思想政治素质，树立良好的“人类灵魂工程师”的形象。

以开放的教育和全新的家长工作面貌为亮点，踏实工作，强化服务意识，做到“笑脸迎家长，爱心献孩子”。在教育观念上树立一儿童教育为本的观念，力求体现教学内容生活化，教学形式活动化，教学方法游戏化，教学手段多元化的最新课改理念，注意将各领域的内容整合起来，使幼儿在生活中学习，在与人，事物接触中，认识中获取经验，获得发展。

做幼儿的引导者，支持者，协作者。让幼儿在丰富的大自然和社会中，主动探索思考，以更好的达到课程目标。完善活动区建设，在一日活动安排中充分满足幼儿自主活动愿望，建立较好的区域活动常规。

在保健方面认真做好每天的第一工作是开寝室窗户，保持寝室的通风良好。午餐前用清水清洁桌面一遍，餐后做好教室的保洁工作，留给孩子干净舒爽的学习环境。玩具柜、玩具、用具等物品用消毒液消毒，保证每月都晒足够阳光。使孩子在整洁舒适的环境中健康成长，为幼儿营造通风、干净、温馨的学习环境是我的责任和义务。

在孩子的生活常规中，让他们养成良好的自理习惯。学习有

规律的放置书包、鞋子、衣服等自己物件的常规。不咬手指，不把玩具放入口中，保持衣服整洁。

养成饭前便后及手脏是洗手的习惯，学会自己卷衣袖，如何真确的使用香皂来清洁自己的小手，用毛巾把手擦拭干。进餐方面要他们养成安静而愉快，坐姿自然，细嚼慢咽，不挑食，不浪费，不用手抓菜，不剩饭菜，不掉饭，不弄脏衣服，正确使用餐具等。以生动语言诱食，提高促进孩子食欲，培养良好饮食习惯和有规律进食，帮助幼儿克服的依赖性，培养幼儿的独立性。

(一) 加强教育教学理论学习，提高个人的教学质量，使幼儿在德、智、体、美等方面全面发展，并让他们能够从玩中学，学中玩。

(二) 加强思想业务学习，加强职业道德教育，加强责任心，规范言行，加强精神建设，做到“五讲、四美”，当好幼儿的镜子，用自己的一言一行、一举一动去潜移默化幼儿。业务上精益求精，敢于改革创新，紧跟形势，适应时代的要求。

(三) 认真学习幼儿园内的各项规章制度，做到上班不迟到，下班不提早，外出要报告。当班教师不能擅自离岗，不能走廊闲谈，避免意外事故发生。

(四) 做好安全、卫生工作，强化安全管理，加强“安全第一”的意识，做到时时事事处处讲安全，并必须做到“四勤”“眼勤、嘴勤、脚勤、手勤”，发现不安全的隐患及时处理，杜绝事故的发生，确保幼儿的人身安全。并且做好安全教育工作，对幼儿进行自我保护意识教育，教育幼儿不玩火，不跟陌生人走。要求当班教师点名，并做好交接班工作，发现问题汇报，妥善处理。

(五) 培养幼儿良好的生活卫生习惯，正确使用手帕及自己的一巾一杯，养成饭前便后洗手的良好习惯，保持仪表的整洁

卫生。培养幼儿良好的进餐习惯，做到爱惜食品，不挑食、不浪费；午餐后组织幼儿散步或做安静游戏，并且保证幼儿的户外活动量，促进幼儿身心健康发展。

(六) 提高自己对幼儿的管理和教学能力。多向富有教学经验的搭班老师学习，注重榜样借鉴、内化，争取尽快提高自己对中班年龄幼儿的管理和教学能力。

抓好教育教学工作，提高教学质量，教育教学做到面向全体幼儿，因材施教，因人施教，各班级制订出科学的、符合本班幼儿实际、切实可行的教育教学计划。注重幼儿的思想品德教育，做到正面教育，教育教学做到科学化、标准化、规范化。坚持用普通话，积极开展教研活动，在改革创新方面有所建树。

(七) 继续加强家长工作的开展，做到与家长适时、有效的沟通。在新生开学前做好家访工作，并做到有访有记载。及时做好个别教育，不歧视差生，要爱护每位幼儿，与家长密切配合，共同教育好幼儿。

(八) 在备课中，积极与其他教师共同研究，全面合作，努力促进教学的进度与学生的接受力相挂钩。认真学习其他老师经验，提高备课和上课的质量。

(九) 提高自身的教育技能技巧，如：绘画、手工制作、弹奏乐器等。

家园共育作为扩展教育时空，发挥各种教育资源的一种手段，努力建立新型的家园关系，即互相信任，互相尊重，互相学习，互相支持。充分发挥家长的作用，通过各种形式的活动，帮助家长建立全新的育儿观。

根据幼儿发展目标 and 个体特点，与家长共同制定行之有效的培养计划，对幼儿进行良好品德和生活卫生习惯的养成教育，

让幼儿受益终生。

目标二：幼儿成为快乐的人

1. 教师接纳和尊重每个孩子，和孩子建立爱的双向情感联系，让被爱的快乐伴随孩子的幼儿园生活。
2. 打破班级界限的混龄活动，让孩子体验与人合作和交往的快乐。
3. 创设情境，让幼儿体验在逆境中战胜困难和成功的快乐，养成乐观向上的社会适应能力。

目标三：让幼儿成为艺术的人：

1. 独具匠心的环境创设，处处体现了艺术生活化、自然艺术化的教育理念，提高儿童对色彩美、形式美、材质美的审美能力。
2. 重幼儿艺术个性，因材施教，让幼儿的艺术天赋得到更好地发展，让每个幼儿都具有一种艺术爱好和特长。

市场部业务主管的职责：

- 1、挖掘客户信息，建立客户关系
- 2、开拓新行业、新区域市场
- 4、执行公司规定的销售政策，并根据市场反馈，提出合理改进意见

本年度目标：

- 1、工作目标：年度500万元销售额

开发3个以上稳定客户

2、个人目标：年度15万元收入

年内买套新房

年内拿到驾照

本年度计划