

2023年诊改工作汇报(大全7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

诊改工作汇报篇一

在xx年培训工作的基础上，加强培训的针对性、适应性和有效性，提高培训向工作能力转化的效率，分层次、抓重点，围绕我行经营管理、专业技术和技能操作三方面组织培训工作。

（一）对中层管理人员的培训

根据我行阶段性的工作安排和战略发展步伐，采取多种形式对全行高管人员、中层干部和员工进行升级培训。聘请中介机构制定培训方案，提高高管人员的决策能力和管理水平，提高中层干部的专业水平和业务拓展能力，提高员工职业素养及服务营销水平。

（二）配合各部门做好专业培训工作

通过配合各业务部门举办的各种相关业务知识和技能培训，使职工能全面的对所涉及的业务领域有更深刻的了解和掌握，全面提升全行的服务水平和优质高效的服务技能。

职业化的问题已经成为制约企业发展的重要问题之一，也是迫切需要解决的问题之一。在xx年探讨摸索学习的基础之上，加强我行员工的职业化建设的提升，沉积商行发展的内在动力起着关键性的作用。

（一）培养员工的职业精神。

培养员工的职业意识，使员工养成良好的学习的心态、积极的心态、感恩的心态，遵循职业道德，提高员工的职业素养。拟在上半年聘请专家进行一次职业道德和职业意识的培训，内容包括：爱岗敬业、对企业忠诚、诚实守信、办事公道、尊重他人、追求卓越、承担责任及客户服务意识、团队意识、沟通意识、计划意识、角色意识、效率意识、创新意识、危机意识等。

（二）提高员工的职业能力。

完善我行各种职业规范，鼓励员工职业资质化，提高员工应具备的职业能力和职业技能。继续推行银行从业人员资格考试，加大从业资格认证的覆盖面。

（三）做好员工职业生涯的规划。

使每一个员工都能认识和感受到，只要有真才实学，有良好的品德和业务水平，有超群的领导和管理能力，通过基层临柜及各种实际业务的操作和锻炼，都能够充分施展自己的工作才能，创造自身的价值，并有广阔的升职的空间。

薪酬体系和管理制度，应以能激励员工、留住人才为支点，充分体现按劳取酬、按贡献取酬的公平原则。根据目前我行的现状和未来发展趋势，通过对我行各阶层人员现有薪资状况的了解，现有的薪酬管理制度将有可能制约公司的长远发展及人才队伍建设。现有薪酬体制下员工的薪资，许多职位之间的薪酬，没有很好地区分各个岗位的职责与权限；因为薪酬分配的不合理性，激励措施不到位，员工思想存在一些干多干少、干好干差一个样，过得去就行的思想误区，不利于调动员工的积极性和提高工作效率。本着“对内体现公平性，对外具有竞争力”的原则，尽快完成我行的薪酬设计和薪酬管理的规范工作。薪酬体系的设计和薪酬管理制度的制

订是一个系统工程，因此，必须聘请专业设计公司来完成。

（一）薪酬体系设计。结合我行组织架构设置和各职位工作对现有薪酬状况分析。对各职位、个人资历进行评估，确定职位工资；对个人工作表现及完成业绩情况进行评估，确定绩效工资；对本地区同行业的薪资水平和公司盈利情况、支付能力进行评估，确定公司整体工资水平。根据前期分析，提交《薪酬草案》，即公司员工薪资等级、薪资结构（岗位工资、绩效工资、工龄津贴、职务津贴、特殊岗位津贴及年终奖金等）、工资调整标准等方案。

（二）薪酬制动形成。根据已初步完成的职位分析资料，结合所掌握的本地区同行业薪资状况、公司现有各职位人员薪资状况，完成《公司薪酬管理制度》。

（一）做好投诉管理，树立服务形象。

一是明确接受投诉的心态；

三是组织有关客户投诉处理技巧的培训。

（二）完善服务规范，加强监督考核。

一是完善服务相关的规范制度，用制度约束规范员工的服务行为；

三是建立服务水平与收入挂钩的激励考核制度，加大考核工作力度。

（一）按照《**商业银行人事劳动管理办法》的要求，组织全行员工进行xx年度工作考核。

（二）深化规范化服务的检查与监督，通过神秘客户检查、调阅实时监控录像、现场检查等多种方式对我行服务工作开

展情况进行检查。

(三) 做好我行xx年度养老保险缴费基数申报工作。

(四) 根据我行的发展规划，做好网点的申报工作。

(五) 行领导临时交办的其他工作。

诊改工作汇报篇二

一年一度的儿童节是幼儿最快乐的一个节日，今年我园的“六一”儿童节以各班自主组织进行开展，为了使庆祝活动顺利进行，特制定此方案。

一、活动目标

通过开展庆祝“六一”活动，使幼儿在积极的参与中体验合作与交往的快乐，从而度过一个幸福、难忘的“六一”儿童节；使家长进一步感悟幼儿教育的观念，从中使自己对如何教育孩子有所启发。

二、活动主题和宣传口号

1、活动主题：学会合作、学会交往、学会分享。

2、宣传口号：

我有一双能干的手；保护我们的地球；爱护我们的环境；解放孩子的嘴巴，使孩子会说；解放孩子的双手，使孩子会玩；解放孩子的双手，使孩子会做自己力所能及的事。

三、活动准备

1、布置富有欢庆气氛的环境(班级环境)；

2、各班为单位作好参加活动的准备。

四、活动内容

(一)活动倡议

1、目的：为了使幼儿能度过一个愉快、难忘而有意义的“六一”儿童节，倡议本园全体教师和阿姨积极为幼儿创设欢度“六一”的节日环境与氛围，共同鼓励幼儿积极参与“六一”节的各项活动。

2、时间：20--年6月1日。

3、对象：本班两位教师、全体幼儿和保育员阿姨。

(二)系列活动

本次“六一”儿童节活动以“玩游戏”、“击鼓传花进行歌表演”等系列活动的形式来进行。

a□玩游戏

(1)活动目的：使幼儿通过参加游园活动，进一步感受到“六一”儿童节的快乐；培养幼儿与小朋友合作交往的能力，并使他们体验到合作与交往的快乐。

(2)活动要求：要求幼儿能积极、大胆地与小朋友参加“六一”游戏活动。

(3)游戏内容：

1、贴鼻子

游戏规则：在纸上画一个人头，游戏者蒙上双眼，原地转五圈，而后让游戏者走向指定的位置，把“鼻子”贴到人头上，

贴中者得奖。

2、抢椅子

游戏规则：准备好七把椅子。椅子要围成一圈。每次参赛的人数是八。参赛者围着椅子跑。以鼓声(或音乐)为信号。声音一停，参赛者去抢椅子坐下。一局比赛后，没抢到椅子的一个人被淘汰出局，椅子也要搬掉一把。每局下来，人数椅子数递减。坚持到最后的人为优胜者。

3、快乐呼拉圈

游戏规则：在地上摆放五个空易拉罐。每个易拉罐之间的距离为二十厘米。参赛者应站在离易拉罐一米远的地方，才能向易拉罐扔圈圈(圈圈的大小要适当)。每扔中一次即得奖。每人有三次机会。

4、看谁是投篮高手

游戏规则：事先准备好一个篮球和一个比篮球稍大一点的纸箱(或其它的，能让投进即可)。参赛者每两人为一组，分别投篮。一分钟内，投中最多者为胜。

诊改工作汇报篇三

__年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜；市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在公司的各项市场活动中，公司资源整合过程中，不断进步。

二、

1、明确工作内容

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。(此工作策略需建立市场部有较宽松及多余的自由支配工作时间及较合理的人员配备条件下开展实施)

市场部驻点必须完成六方面的工作：

c□指导市场做好终端标准化建设，推动终端门店健康稳定发展；

d□针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

组长：市场部经理 副组长：营运部总监 顾问：副总经理

执行队长：营业部经理 组员：门店主管

备注：各项规范制度由整个品牌小组共同协商制定，经总经办批准确定后长期执行，后期门店运营管理中，品牌小组中成员每次对门店进行巡店均为一次稽核过程，稽核内容如上，稽核过程中会根据各项稽核内容对门店店长及责任人进行现场评分(相应巡店表格及评分标准会附带于各项规范制度中)，最终由门店店长及责任人现场签字确认奖罚。

三、

1、合理配置人员：

a市场信息管理员一名负责市场调查、信息统计、市场分析工作；协助相关品牌推广活动的执行。

b策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编;宣传方案制定等;□c设计师一名负责公司日常宣传品的设计、跟单、下发监督使用等。

d客服专员一名负责公司日常线上现下业务咨询、投诉接待、大宗业务客户资料管理等。目前，市场部前三项工作统一由刚入职不久的市场专员及市场经理负责执行，市场工作仅限于被动应付执行，未能很好的主动出击，完成市场部应该实现的领导部门的职责，且__年间市场部间接性人员不足，市场部很多工作在一定程度上受限，__年，希望在合理完善的人员配置上，完成市场部应该起到的策略规划作用。

2、充分发挥人员潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

3、严格按照公司和营销部所规定的各项要求，开展本部门的工作，努力提高管理水平使市场部逐步成为执行型的团队。

4、协调部门职能，主动为各分公司做好服务工作。

四、

1、竞争激烈

近年来，公司同仁辛勤而有效的生产营运运作，奠定了扎实而迅速的生产营运管理经验，建立了有一定客户资源的终端连锁门店，为公司进一步开拓市场打下了坚实的基础。公司一直以来定位为终端社区档服务，产品销售及门店选址均较公司经营定位相吻合，但由于同行业某些品牌的大举发展及成功的市场营销手段，外加今年来公司经营成本(原料成本、人工成本、铺租水电费用上升等)日益增加，且增加较多，使家家知品牌在市场竞争中变的前进艰难。

2、整合资源

我公司立足深圳23年，为深圳区域烘焙行业中起步较早的饼家之一，一直以来，家家知以深圳本土传统品牌进行品牌经营，传统品牌优势以成功进驻深圳社区居民消费者心目中。公司也有较强的人才优势，在科研开发、销售公关、企业管理、财务及法律方面，集中了一批优秀人才，为公司的发展和市场的开拓提供了保证。市场部作为家家知后期发展部门，虽然在__年中市场部工作成效未见显著，单经过一年的摸爬滚打，市场部工作开始由被动初触主动，对市场变化及市场变化应对较简易，后期活动开展中会相应占据主导地位。

3、市场调研

五、

公司产品经过多年的市场运作，在切合自身定位的区域市场内，已具备了一定市场竞争优势，为了能够讯速有效的扩大我们产品的市场份额，并获得长久的发展，__年我们将以公司的发展战略为核心，从产品的品牌形象、产品定位、市场网络建设、市场推广等四个方面系统规划品牌推广策略。

1、品牌形象

为了打造“家家知—20年深圳品牌”的深圳本土传统品牌形象，建议我们公司的所有系列产品统一使用该品牌。不同类型的系列产品采用不同的包装策略。(特殊市场除外)在所有产品包装上强化家家知—二十年深圳品牌，突出产品特点“新鲜、美味、健康”；统一公司门店招牌及终端陈列形象，给消费者统一的品牌连锁的视觉效果；制定统一的广告宣传模板，在广告宣传上，严格审核，坚决杜绝错误、不符合公司要求的设计制品发出门店，不定时对门店宣传品进行相关巡店维护，__年市场部设计师将承担起门店形象管理维护职责，定期对门店形象进行巡查，对终端门店形象全权负责(市场部审核、总经办复核)。

2、产品定位

根据目前市场现状，随着产品的更新换代、新系列产品的推出和销售区域的情况变化，为提高与同类产品的竞争优势，扩大市场份额，在保证利润的同时，建议逐步调整产品价格，采用中、低价格策略，增加产品竞争力；同时，进一步深化家家知品牌影响力及竞争力，__年整年计划打造家家知品牌产品(拳头产品)，丰富拳头产品种类，整年全力对家家知拳头产品进行推广(产品促销、店员激励、平面宣传、网络推广)，最终打造属于家家知独有的品牌产品，提升品牌及产品竞争力。

结合对同行业竞争对手产品研发、上市、销售情况调研结果，主导本公司产品研发及发展方向，定期上市新品，淘汰原有销售较差产品，保证家家知产品销售竞争力。(具体产品调研方向见__年市场调研制度)

3、网络建设

销售渠道是企业的无形资产，多年的市场运作、网络的初步形成，网络建设仍将作为公司未来发展的重点工作，努力加强网络渠道的建设，积极完善及更新网络渠道，使销售网络更趋稳定。进一步开发微信、微博的推广宣传渠道，丰富网络宣传活动内容，使网络推广更具广泛有效化，扩大市场竞争范围。针对__年下半年开展的微博微信外包工作的开展，__年上半年继续以外包形式对微博微信平台的管理运营，相对较专业的进行这两平台的宣传推广。

家家知团购经营情况，__年团购推广坚持不间断多单(最少三单)团购在线(保证足够的团购通路)，做好门店团购接待服务的稽查，坚持对团购评论及时回复及解决，既可以保证团购的收入，又可以对家家知品牌在网络上宣传做好前期筹划。

__年最后一季度家家知微博微信公众平台采取外包形式进行

管理，但初期效果并不理想(主要原因：前期无较扎实粉丝基础;无系统的网络推广定位;前期与外包公司无较好的业务沟通)，__年外包管理费用1__元/季度，__年外包管理费用预计6-8万元。

4、客服接待

客户服务是公司联系客户的纽带。维护客户资源，防止客户流失，提供优质的产品后继服务。既要在客户中积极推广公司品牌经营的宗旨、服务、理念、产品，又要汲取协调客户的建议、需求、投诉等，使双方在合作中互利互惠、协调发展、和谐共赢，保证公司品牌对外的统一正式的服务，让公司在消费者指点中发展，是公司品牌得以壮大的有力的群众消费基础。

__年，重点发展公司品牌文化，规范公司品牌经营，就必须重视消费者对公司品牌的建言及公众认知情况，专门的客服专员，重点记录消费者对公司品牌经营的建议、需求、投诉等内容，将消费者投诉内容在投诉当天传递给相关部门，相关部门于12小时内处理好相关投诉事件，并由客服专员于最迟36小时内回复给消费者，解决消费者投诉事件。

5、市场推广

__年中市场推广工作基本为零，主要由于市场部对外部合作机会寻求太少，较少对外部进行走访及合作了解。__年中，市场部将重点安排对外部市场的走访及了解，针对__年外部市场推广合作较少的情况，__年市场部市场经理将安排外部调研及外部合作洽谈较为重点，争取签订长期推广合作以季度一家(共四家，含品牌推广、业务推广等)。

__市场推广项目工作中主要围绕新品发布、渠道招募、媒体传播、市场活动、整合营销、销售公关几大板块开展，其中，在__年基础上增加渠道招募、媒体传播、整合营销、销售公

关四大板块，计划将公司作为深圳传统品牌推将出去，将品牌内涵更大范围的传播出去，扩大家家知品牌影响力；且通过渠道招募、销售公关等手段帮助门店寻求更多的业务合作关系，帮助门店业绩提升。

市场推广费用预计8-15万元。

六、

常规节点促销活动此处略 第一季度：

- 1、 确定本年度的广告宣传策略(拳头产品推广+日常宣传)。
- 2、 结合市场情况制定出活动计划。
- 3、 抓好市场信息和客户档案建设(市场调研)。
- 4、 制定市场推广策略及执行方向。
- 5、 会员卡/购物卡推广方案的执行。
- 6、 启动__年市场调研制度(完成门店周边宏观市场调查+门店周边竞争对手经营调研)

第二季度：

- 1、 策划推出二季度促销活动+品牌推广。
- 2、 配合公司推出市场活动。
- 3、 结合各分店市场情况做好驻点营销工作。
- 4、 中秋营销方案的制定及相关工作的执行筹备。
- 5、 季度拳头产品推广活动。

6、__年市场调研第二波(门店一般消费者消费行为调查+调查与本公司有关产品信息调研)。

7、 根据公司品牌需求执行品牌媒体宣传计划并相应实施执行。

第三季度：

1、 中秋门店氛围的营造及中秋营销活动的执行。

2、 年度新款生日蛋糕上市工作执行。

3、 暑期门店推广活动的执行落地。

4、 策划开展旺季上量产品的促销推广。

5、 结合拳头产品的推出制定及执行第三季度推广活动。

6、 __年市场调研第三波(市场动态调查+其他主题调查)。

7、 公司宣传视频的拍摄制作。

第四季度：

1、 完成常规节点的促销活动执行。

2、 对一年间市场调研结果进行总结分析，制定__年公司市场部发展策略及方向。

3、 制定年前会员推广活动及执行。

4、 做好全年工作的总结及来年工作计划。

七、

1、需要把市场活动经费由市场部统筹安排，总经办严格审查后执行。

2、各分店的促销、新品推广、市场合作推广活动要报营运总监批准后由市场部统一协调开展。

八、市场费用预算(略)

其他项目费用较__年无较大变化。

预计：__年市场费用增加22.2-31.7万元。

针对__年公司市场费用特点(无年度及月度市场费用预算，临时性费用过多且公司上下无任何把控)，__年针对市场费用板块应由市场部根据月度市场销售情况提出月度市场费用申请，由总经办审批后市场部整体负责月度市场费用的把控，如门店需求市场活动申请时，市场部根据市场费用使用情况酌情批准并对门店活动有一定的主导及限制性，和对门店活动结果的负责和监督。

总结：成者王、败者寇。

每个公司的市场部发挥的功能都不一样。特别是现在成立不久，如何能高起点、高效率需要公司资源、人力各方面支持。如何让市场部的工作与市场有效衔接，真正地做一线业务员的好参谋、好帮手，也是市场部人员需要考虑的首要问题；而深入市场，与营业部并肩作战，是市场部人员工作的关键一步。

诊改工作汇报篇四

1. 注重加强收支管控。根据集团公司管理要求，加强人、财、物和收支的挖潜，注重“向管理要效益”的指导思路。

2. 建立预算管控机制。注重财务预算监管工作，建立全年预算执行情况表，提前对收支进行管控和预警工作。
3. 不断加强财务服务工作□20xx年加强与金融机构的沟通，争取最大限度的为顾客、商户提供便捷的财务和金融服务。
4. 提升全员主动的营销意识。发挥一线员工的主动性，积极带动财务部人员参与营销工作，力争通过服务创新为公司创造更大效益。
5. 提高部门的工作质量和效率。根据部门职能对各岗位工作内容进行进一步梳理，加强工作质量考核和奖惩。
6. 重点加强促销费用的管控。财务部牵头制定促销费标准化版本，力争总结出完善的促销费用管理模板。
7. 注重人员轮岗及培训。给予储备人员更多的锻炼机会，加强人才梯队综合能力提升，同时，鼓励部门员工报考会计职称。
8. 加强对外交流。为公司进一步发展建立良好的人脉关系和营造畅通的信息渠道。

诊改工作汇报篇五

1. 加大对企业支持力度，助力企业度过难关。阶段性降低失业保险费率、工伤保险费率，给予一次性用工、吸纳就业、职业介绍、援企稳岗等补贴。落实普惠金融定向降准政策，释放的资金重点支持民营企业和小微企业融资。
2. 项目建设加快推进。玖慕晶典饰品、科锐尔激光设备、宜安建筑、力锋机械、亿磊高分子材料、奇隆精密机械等项目相继落地。目前，重点在建项目x个，签约项目x个，意向项目x个。将玖慕及友联纳入x市新旧动能转换可视化平台重点

项目管理。

3. 乡村振兴稳步推进□xx村片区x个村居扩大莲藕、山药、草莓等特色农业种植规模，逐步形成了以特色种植为主线、以休闲旅游体验为副线的农业产业新路线。

4. 驻地小城镇改造加快实施。目前镇驻地商圈已初具雏形，正稳步推进“一心一校一所”建设。整合民政、人社、武装、水利等部门入驻便民服务中心，打造一站式“便民服务超市”；完成幼儿园扩容升级；完成新派出所选址并启动设计规划；新宇二期已经报市规委会通过，办理规划许可手续后便可施工。

5. 美丽乡村取得明显突破□xx村新获批x市美丽乡村建设□xxx获批曲阜市美丽乡村建设，目前正在立项和招投标。

6. 党建工作扎实推进。实施“红色引擎”工程，大力推进支部领办合作社联盟壮大集体经济工作，新成立党支部领办合作社x个；宫家村、东野村开展“做尚德党员·创孝和之村”试点工作。

7. 路网建设不断提升。完成曲姚路翻修的地面附着物清障工作，目前外环南侧路段已完成沥青铺设，正常通车。外环北侧路段正在翻修。完成xx路xx村段的地面附着物清障工作。修建夏家村通村主路xxx余米，旧县三街村内道路近x公里。

1. 一手抓营商环境提升；一手抓存量企业扩能和增量项目引进。认真梳理新建项目信息，积极申报省优选、四个一批等项目，通过各种渠道为企业建设中遇到的资金、土地指标受限等问题积极争取帮扶政策。争取医疗产品生产项目□x圣工精密量刃具有限公司高精度针规开发项目□x雷德建材装饰有限公司智能全铝家居项目尽快签约落地。

2. 坚决打赢创建全国文明城市攻坚战，按照市指挥部下发的

创城工作标准，查缺补漏，确保顺利通过省级、国家级创城验收检查工作。

3. 大力开展人居环境整治。重点围绕“五清理一规范一消杀”，对村居环境进行专项整治。联合市执法局、环卫局、公路局对北外环沿线卫生清理整治。

4. 加大村居基础设施改造力度。尽快完成旧县一街、旧县二街和方家村x个村居的气代煤改造工作，共计xxx户；完成xx个村居的新建公厕任务。加快完成村级路网建设。

5. 常态开展发展底线守护。开展常态化巡查整治，对未经允许（报批报建手续）建设的门头、养殖场、厂房和对触碰基本农田、违建、禁烧、采砂石、安全生产、环境保护x条底线的行为露头就打、绝不姑息迁就。

6. 继续实施“天大小事”工程。各村居按照年初提报的任务目标，年底开展观摩点评，作为考核村居的主要依据。

诊改工作汇报篇六

1、蒙氏：通过写便条、自我介绍、主持节目，来锻炼幼儿用完整的语言围绕主题表达出来，培养幼儿的变现力、自信心和幼儿的应变能力。

2、创意阅读：必须是红红的，必须是圆圆的。

讲述了母爱的伟大，和人类的残酷，告诉我们要保护动物。

3、活动整合课程：趣味运动会。/母爱无疆。

开阔孩子的视野，给宝宝更广阔的空间。/感受母爱的伟大。

生活：

- 1、小便、洗手时保持干净、安静。
- 2、吃饭时做到不挑食。
- 3、午睡后能自己整理床铺。

运动：

- 1、舞蹈：最炫民族风。
- 2、律动：小手小脚动起来。

游戏：

- 1、打保龄球。
- 2、两人三足。
- 3、闯关认字。
- 4、跳跳球接力赛。

环境创设和个别幼儿：

- 1、在活动室创设花的主题环境，让幼儿感知到节日的气氛。
- 2、对幼儿进行节气(立夏、小满)、节日(劳动节、青年节、母亲节)常识的教育。
- 3、对个别幼儿加以特别的观察和照顾。

家长工作：

- 1、及时与家长沟通，询问幼儿在家的表现。

2、在网上告知家长如何与我园进行配合教育。

诊改工作汇报篇七

适宜的检核表，在分析评价方面加强研究。在音乐特色教育方面，我们将在时间不够充裕的情况下，可考虑开展有关音乐方面的主题活动，根据音乐课题的计划开展有特色、形式多样的音乐活动，让孩子主动参与成为真正的音乐玩家。

不断探索，努力钻研，建构班级教育特色。

共同参与，家园共育，充分挖掘家长资源。

但同时我们还要看到，我班家长参与来园助教的不多、对幼儿园教育理念理解的也有限。在本学期，我们将鼓励家长走进我们的课程，展现自己的才艺。

教师还要进一步加强多种渠道与家长的沟通交流，将家访、电子邮件、电话、约访等工作做好记录。尤其是进一步完善班级教师与家长的约访制度，提高约访效率，增加约访人数，通过和家长的约访加强家园沟通，发现问题、解决问题，进一步提高家长对园本课程的了解。本学期还要完成组织、发动家长撰写家教文章的工作。