

最新纪检工作计划目标任务分解 工作计划和目标的分解(汇总5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

纪检工作计划目标任务分解 工作计划和目标的分解 篇一

- 1) 上级已定密的文件、资料、领导人的重要讲话；
- 2) 有保密性质的报刊、电报、电话记录、录音录像、来信、来访笔录；
- 5) 院领导在小范围内的谈话、讲话及讨论的主要问题；
- 6) 上级主管部门要求暂不公开的文件材料；
- 7) 医院财务计划、报表及有关资料；
- 8) 医院发展的长远规划、重要医疗设施、设备的有关资料；
- 9) 重要的基建图纸、资料；
- 10) 医院节假日保卫工作的安排和布置情况；
- 11) 其他需保密的事项。

三、医院办公室是医院_的职能管理部门，办公室指定专人负责_。

四、实行_领导责任制，医院各级领导在其职权范围内对_承担领导和管理责任，各科室、各部门的主要负责人是该科室(部门)_的第一责任人。

五、医院全体职工都必须自觉遵守国家保密法规和医院_制度，克服麻痹思想，防止失、泄密事件发生。

六、严格遵守国家规定的《保密守则》，全体职工必须做到：

2、不随便翻阅与己无关的文件，不把密件带回家中或带到公共场所，不私自抄录、保存秘密材料，不把秘密材料给不该看的人阅看，私人通信不涉及秘密。

3、未经办公室许可，不准复印、翻印和照抄秘密文件。

4、不得在普通电话、明码电报、普通邮件传达、发送秘密事项。

七、医院各科室、各部门或职工个人出售、处理废旧报刊、图书资料应进行严格检查，防止秘密资料遗失。

八、机密文件、图纸、档案资料要专人保管、专柜存放、定期清理，确保安全。

九、严禁无关人员进入医院档案室和办文场所。

十、加强保密教育，增强保密观念。医院每年对全体教职工进行1至2次保密安全教育，定期进行保密安全检查。在节假日前要组织重点检查，年终搞好保密大检查，及时发现和解决存在的问题，堵塞漏洞。

十二、严格保密纪律，建立相应奖惩制度，对_做得好的部门和个人予以表扬或奖励，对违反保密法规或保密纪律，造成失、泄密事故的要进行严肃处理。

纪检工作计划目标任务分解 工作计划和目标的分解 篇二

对学生教室行为的规定，是一般性的期望或标准，包含了许多学生平时在班级中应遵守的行为规范，用以引导学生个人的言行举止。

德育就是培养学生品德的教育。10. 品德认识

班级文化是围绕班级的教育、教学活动所建立起来的一整套价值取向、行为方式、语言习惯、制度体系、班级风气等的集合体。

集体舆论是指在集体中占优势的，为大多数人所赞同的言论和意见。它以议论、褒贬等形式肯定或否定集体的动向和集体成员的言行，成为个体和集体发展的一种力量，是学生自我教育的主要手段。

是在耶拿大学附属实验学校由彼得森主持，在1924年以后实施的。其根本思想是，真正的国民学校必须是人类最高的“生活共同体”的缩影。耶拿制的特色是，废除原来分年級的班级，将全校儿童分成三个团体。其主导观念是，在以教学为中心的传统学年制班级中，个人是教育的中心。

是指团体自身拥有指导、管理的力量。为了培育自立的团体，就得在儿童团体中培育自我指导的力量与自我管理的力量。

具有下列影响作用：灵活地适应儿童的个别差异，以此为基础引出儿童自发的行为，促进他们的思想以及同班同学的交往与交流。2. 反抗行为所谓“反抗行为”，是指在要求与多数意见保持一致、维护“规则”之类的规范的情况下，采取针锋相对的态度和行为。

5，目标因果预测教育管理法：是运用因过与结果的辩证关系

的原理，通过研究学生的思想变化与其影响因素之间的关系来预测思想动向，定出相应的教育管理手段和措施，以达到思想教育工作预期目标的方法。6，协同管理：是调动一切相关力量共同参与管理，使管理工作趋于科学，完善。

班级：是学校根据管理的需要把年龄相近、文化程度大体相同的学生分割成一个个有一定人数规模的学生集合体。班级是学校组织系统中最基层的正式组织，也是学生交往的基本场所和学生成长的重要环境。

班主任：中小学班主任是中小学教师队伍的重要组成部分，是班级工作的组织者、班集体建设的指导者、中小学生学习成长的引领者，是中小学思想道德教育的骨干，是沟通家长和社区的桥梁，是实施素质教育的重要力量。

班集体：就是一个拥有共同的发展愿景和共同奋斗目标，形成了为每一位成员所接纳的一系列价值观、班级成员之间彼此和谐相容的心理文化氛围，拥有高度凝聚力的群体。

班级文化：通常是指班级内部形成的独特的价值观、共同思想、作风和行为准则的总和，它包括班级的物质文化、制度文化和精神文化。

综合指导：具有下列的影响作用：灵活地适应儿童的个别差异，以此为基础引出儿童自发的行为，促进他们的思想以及同班同学的交往与交流。

满分：10分2. 反抗行为

反抗行为：是指在要求与多数意见保持一致、维护“规则”之类的规范的情况下，采取针锋相对的态度和行为。

是在耶拿大学附属实验学校由彼得森主持，在1924年以后实施的。其根本思想是，真正的国民学校必须是人类最高

的“生活共同体”的缩影。耶拿制的特色是，废除原来分年級的班级，将全校儿童分成三个团体。其主导观念是，在以教学为中心的传统学年制班级中，个人是教育的中心。

是指团体自身拥有指导、管理的力量。为了培育自立的团体，就得在儿童团体中培育自我指导的力量与自我管理的力量。1. 耶拿制：是在耶拿大学附属实验学校由彼得森主持，在1924年以后实施的。其根本思想是，真正的国民学校必须是人类最高的“生活共同体”的缩影。耶拿制的特色是，废除原来分年級的班级，将全校儿童分成三个团体。其主导观念是，在以教学为中心的传统学年制班级中，个人是教育的中心。

52. 班级管理：是教师根据一定的目的要求，采用一定的手段措施，带领班级学生，对班级中的各种资源进行计划、组织、协调、控制，以实现教育目标的组织活动过程。

3. 班级目标：是指在一定时期内班级所期望达到的境界。

4. 班级：学校开展各类活动的最基本的基础组织，是按照一定教育目的、教学计划和教育要求组织起来的学生群体。5. 班级目标管理：是指班主任与学生共同确定班级总体目标，然后转化为小组目标和个人目标，使其与班级总体目标融为一体，形成目标体系，以此推进班级管理活动、实现班级目标的管理方法。

指要使班级全体学生人人都主动参加管理工作，班主任、教师的管理和学生的自我管理结合起来的一种管理方法。

是研究班级管理过程中成员个体及群体的行为特点及其规律性，以促进班级管理科学化得一门学科。

是确定对象间一同的一种逻辑思维方法，也是一种具体的研究方法。

是班级管理研究过程中研究者按照研究目的，合理控制或创造一定条件，而人为地变化班级管理方式和条件，从而验证实验假设，探讨班级管理现象因果关系的一种研究方法。

是指研究者通过参与观察等形式，对特定情况下的教育制度、过程和现象进行科学的描述和揭示的过程。

个体在社会组织中获得中的地位、身份、职务等称为一个人的社会角色。

在众多能力中占据主导地位的能力称为优势能力。

它是一种稳定而典型的心理特征，表现为人在心理活动方面的动力特点。

德育是教育者通过一定的方法将社会道德规范转化为受教育者的品德的过程。

指人的心理构成要素中直接参与智力活动的因素。

主要是对评价对象的状态用言语描述和等第评价。

主要指个体在对待社会、对待集体、对待他人及对待自己的态度上表现出的种种非正常的或不平衡的心理趋向。

指人对一些具体的场景、清洁、行为、事实等“诱因”缺乏必要的认识或认识模糊而导致主动参与后形成不良的后果，或导致直接去做坏事的情况。

是一种由于人的情感出动作用而产生的不利于学生团结和健康成长的消极情感反映。

就是指对于有些突发事件，班主任不应急于表态，急于下结论，而应冷静地观察一段时间，待把问题的来龙去脉弄清楚，再去处理。

根据班级一些思想问题循环出现的周期性规律，预测迟发生行为的发展变化，事先确定按照周兴规律而采用的有针对性的思想教育管理策略，以掌握班级教育管理工作的主动权。

就是调动一切相关力量共同参与管理，使管理工作趋于科学、完善。

是班级管理经常运用的最主要的也是最直接的管理方法。

指个人在社会化过程中所显示的内在品质作用下的外部行为的总和。

621. 班级：是现代学校制度的产物。同一年龄段、发展水平相当的一群学生根据学校的安排固定地聚集在一起，形成了“班”；又因为“班”处在一定的教育阶段上，这就是“级”。班级是一定年龄阶段、发展水平相当的一群学生组成的学校教育基层组织。22. 班级管理：班级管理可以从两个层面上理解，即班级外部管理（学校领导对班级的管理）和班级内部管理（班主任对班级的管理）。

23. 班主任：是学校中的一种管理角色，他（她）对学校中的基层教育组织——班级发挥管理的职能。班主任不仅是班级的组织者，同时还是教育者，是发展中的儿童的精神关怀者。

24. 管理：是社会组织活动中的现象，它是组织管理者运用自己被赋予的领导权利，采取计划、组织和协调等管理措施，为实现组织目标开展的活动。

25. 非正式群体：是由班级组织中的一些小学生在心理一致性或相容性的基础上，自愿结合而成的群体。

第三题：名词解释

7班级是由学生构成的社会群体，是为实现一定社会目标而建立起来的组织，有明确的方向性。

纪检工作计划目标任务分解 工作计划和目标的分解 篇三

一、不定时对晚自习进行学生到位情况检查，认真做好考勤工作，本着实事求是的原则做好与记录及违纪登记，贯彻执行，将定期进行汇报，向大家公平，以便大家核对，增加工作的透明度。

二、不定期了解上课旷课情况，从班委处了解，对虚报情况的班委查处并上报，对旷课人员依情节严重性处理。

三、定时检查晚自习出勤情况，每周总结记录，对无故缺勤人员依情节处理。

四、对校、院举办的各种活动，会议进行纪检检查和监督，活动前向有关人员了解出勤人员的名单，用点名或签到方式记录出勤情况。会间注意会场纪律，对扰乱秩序的给予警告，并登记上报。参加各班班委的换届选举和评优评先。

五、维持公平，公正的竞争环境，当场发现当场指出，并向上汇报。

六、选举结束后对有异议的及时上报，有不正当拉票行动向组织反映，并作相关处理决定。

七、学期结束前做一次学生会工作反馈调查。

八、不定期深入同学中间进行日常纪律行为的检查。

九、受理班干和各纪律的报告，并对违纪现象及时处理和上报。

十、不定期对学生会各部门进行调查工作，参与每周各部门例会并记录关情况，有违纪行为的向主席团报告。

十一、积极参加校组织的各项活动，努力做好学生会工作。

十二、及时了解同学们的意见和建议，通过各种方式与同学致通工作，对合理的意见主动接纳，对不良情况的反映及时进行调查和处理。

纪检工作计划目标任务分解 工作计划和目标的分解 篇四

10、湖南的渠道宜采用扁平化模式并作好渠道建设和管理，在渠道建设方面可以不设省级总经销商，而是以地市为基本单位划分，每个地级市设二个一级经销商，并把营 销触角一直延伸到具有市场价值的县级市场，改变目前湖南其他空调自控产品品牌在地级市场长期以来的游击战方式，采用阵地战，建立与经销商长期利益关系的品 牌化运作模式，对每个地区市场都精耕细作，稳扎稳打。

12、加强销售队伍的管理：实行三a管理制度；采用竞争和激励因子；定期召开销售会议；树立长期发展思想，使用和培养相结合。

13、销售业绩：公司下达的年销任务，根据市场具体情况分解。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案。

14、工程商、代理商管理及关系维护：针对现有的工程商客户、代理商或将拓展的工程商及代理商进行有效管理及关系维护，对各个工程商客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20xx年度的新产品传播。此项工作在第四季度末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各工程商及代理

商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

15、品牌及产品推广：品牌及产品推广在20xx年第四季度执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。有可能的情况下与各个工程商及代理商联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

17、促销活动的策划与执行：根据市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

18、团队建设、团队管理、团队培训

六、配备和预算

1、销售队伍：全年合格的销售人员不少于3人；

2、所有工作重心都向提高销售倾斜，要建立长期用人制度，并确保销售人员的各项后勤工作按时按量到位。

3、为适应市场，公司在湖南必须有一定量的库存，保证货源充足及时，比例协调，达到库存最优化，尽量避免断货或缺货现象。(在长沙已谈好一家经销商，由经销商免费提供门面，人员)。

4、时时进行市场调研、市场动态分析及信息反馈做好企业与市场的传递员。全力打造快速反应的机制。

5、协调好代理商及经销商等各环节的关系。根据技术与人员支持，全力以赴完成终端任务。

6、拓宽公司产品带，增加利润点。

7、必须确立营业预算与经费预算，经费预算的决定通常随营业实绩做上下调节。

纪检工作计划目标任务分解 工作计划和目标的分解 篇五

世界上最难的管理，是从战略到动作，

年度销售计划和目标分解，这样的话题，应属老生常谈了，但又不得不谈，而且常谈常新。笔者访谈了多家公司的销售部门领导和公司高层，对这个问题是高度重视（毕竟销售部门是产出部门，是公司的生命线），但又讲不明白。比如，你问一些公司的销售部经理：你们是怎么制定年度销售计划的？他可能说：公司下任务，我这里分解；还有的就是说，根据去年完成销量情况适当增加某个比例。反正就是粗略的一个想法和目标。分解任务基本是下压式，没有沟通，就算有那也是例行通报。

在这里，我只能说大致的科学、合理、有效，因为各个行业、企业的市场发展、竞争状况、市场基础、渠道、品牌、团队各不一样，不可能放之四海而皆准。

我们先来看一个目标细化的故事：

美国科学家曾经做过这样的一组实验：将30个人分为a□b□c三组，让他们分别走路到50公里外的村子里去。

a组人员：没有小目标，也不知路程有多远，不知道村庄的名字，只管跟着向导不停地走就行了。结果，走到五分之一的距离，大家都开始叫苦；不到一半的路程，大家有开始抱怨；走完四分之三的路程，大家都愤怒了；走完全程，大家情绪都很低落，花费的时间是最长的，而且大家也很痛苦。

b组人员：有大目标（知道村子名字），也知道路线和终点，但是路上没有里程碑，没有时间和速度，只根据经验估计猜测。结果，走到一半的距离，有人开始询问；走完四分之三的路程，大家普遍情绪低落，最后大家都疲惫不堪，同时路上花费的时间也是比较长的。

c组人员：不仅知道方向，也知道终点位置，而且路程上还有路碑，向导有手表还知道大家行进的速度，明确剩下的距离。一路上，大家有说有笑，还有人在唱歌，在快乐的情绪中大家走完全程。结果，花费的时间是最短的，也是最快乐的一组。

这个故事说明了什么？

第一：目标设计得越具体越细化，越容易实现

第三：看不到目标容易让人心生恐惧和愤怒

第四：将目标简单化、轻松化，更容易实现

第五：目标需要不断地被细化（阶段性标志、小目标）

第六：方向比努力更重要，快乐也是生产力

大多数企业用的是：指令式分解。指令式分解是分解前不与下级商量，由领导者确定分解方案，以指令或指示、计划的形式下达。

有一些企业用的是协商式分解。协商式分解使上下级对总体目标的分解和层次目标的落实进行充分的商谈或讨论，取得一致意见。

前者容易使目标构成一个完整的体系，但也容易造成某些目标难以落实下去，不利于下级积极性的激励和能力的发挥；

后者容易使目标落到实处，也有利于下级积极性的调动和能力的发挥，但要注意“民主”之后的“集中”。

要做好年度销售计划和目标分解，主要应围绕三方面进行工作，基本就可以达到科学、合理、有效。

第一方面：销售计划与目标分解制度

a□年度计划编制

第一步：首先当然是确定年度销售目标。