

半年工作计划书如何写 个人下半年工作计划书(精选8篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

半年工作计划书如何写 个人下半年工作计划书篇一

为孩子创设良好的教育环境对孩子的发展也有至关重要的作用。因此，我们既要为孩子创造良好的物质环境，也要为孩子创造可贵的精神环境，为孩子提供与主题相关的资料，渗透到活动区活动和日常生活中，让孩子不断的寻求探索知识。根据时事新闻等传授孩子社会信息，使孩子了解社会，组织孩子进行各种爱国活动，了解祖国大好河山，培养孩子的爱国情感。现在提倡的和谐社会，更应该培养孩子关爱他人，帮助有困难的人，从生活的点点滴滴的小事做起。为孩子创造条件去帮助有困难的人。

五、家长工作方面

父母是孩子的第一任老师，教育好孩子离不开家长的配合。要努力做好家长的工作，及时和家长沟通，以电话，书信，家园联系册和家访的形式与家长探讨教子经验，及时反映幼儿在园情况，了解在家表现。请家长及时了解幼儿园所教的知识，配合收集相关的主题资料，丰富相关的知识，及时指导督促孩子完成作业，增进亲子关系。培养孩子良好的学习习惯和生活习惯。

以上是新学期的工作计划，希望在今后的工作中不断的总结

经验，取得更好的成绩。

一、班况分析：

幼儿方面：本班现有幼儿31名，其中男孩15名，女孩16名，新生1名。班上大部分幼儿活泼大方，善于与人交往，同伴关系良好，能大胆表现及发表自己的见解，对各种新鲜事物有浓厚的兴趣，生活卫生及学习习惯较好，积极参与艺术活动，对音乐美术有浓厚兴趣，音乐感受力较强，具有美术的创新力，乐于参加体育活动，男孩子喜欢踢球，女孩喜欢玩小辫子。活动自主性较强。但部分幼儿生活自理能力较弱，存在胆子小，不善于表达的现象。由于刚开学，幼儿的活动常规还需加强。

家长方面：多数家长较配合班级工作，愿意参加班级的各种活动，家长委员发挥了重要的作用。每个孩子都是家长的掌上明珠，对孩子在幼儿园的健康生活尤为重视，包括衣服的更换、饮食、睡眠，还有环境(空气的流通等)，其次，升入中班家长普遍关心孩子在数字、语言、美术等方面的教学。老生家长对主题整合课程有初步了解，新生家长则不清楚，但多数家长对整合性、探索性的活动认识不够，对现代幼教理念认识较浅。

教师方面：本班教师待人和蔼，合作性强，三位教师是经验型及创新性的互补组合。与幼儿关系融洽，对每个幼儿的特点有较深的了解，对课程的设计和组织的富有经验，善于对个别幼儿进行有针对性的教育，擅长中班的教学工作。

二、指导思想

以邓小平理论和“三个代表”思想为指导，认真学习党的xx大重要精神。贯彻落实《幼儿园指导纲要》，以《武汉市教育常规管理》暂行为办法，以第七届质量月为契机。在院领导正确领导下，全面实施素质教育，提高教育质量。

三、工作目标及具体措施

班级管理

- 1、树立“安全第一”思想，及时检查环境设备的安全性，认真组织各项活动，坚决杜绝安全责任事故的发生也防止意外事故的发生。
- 2、重视班级请假制度，老师、幼儿不无故迟到、早退，做到有事、有病请假。
- 3、合理安排班级物品，培养幼儿和老师物归原处的好习惯；爱护公物；节约用水、用电、用纸等。
- 4、三位老师认真做好本职工作，并互相帮助、共同合作完成班级各项工作。发现问题，及时召开班务会，共同商量解决办法。
- 5、加强班级安全教育和管理工作，认真督察安全工作的实施。

教育工作

- 1、教师树立正确的教育观念，认真思考所教学科的教育活动价值，继续有效地实施活动整合课程。努力钻研业务，积极参加各类教研学习，采取分组、集体和个别相结合的形式进行教学活动。
- 2、加强培养幼儿的语言表达能力，提高谈话的水平和幼儿良好地倾听习惯。
- 3、重点培养幼儿良好的学习兴趣和习惯，并在主题活动中通过活动区的规则培养幼儿的责任行为和自控能力。
- 4、根据主题活动多组织幼儿进行社会实践活动，培养幼儿的自主性、创造性、和社会交往能力。多开展合作性游戏和年

级组间的交往等手段，培养幼儿的合作行为的发展。

5、注重幼儿自我服务意识和自我管理能力的培养，并加强幼儿的自我保护意识。

6、让幼儿在全面发展的基础上，培养幼儿的数学、艺术特长，做好特色教育。

保育工作

1、保证活动室的采光度，注重保护养幼儿眼睛，防止幼儿用眼的不正确方法。

2、继续培养幼儿良好的卫生习惯、饮食进餐习惯和良好的睡眠习惯及穿脱能力，根据天气的变换及时更换被褥。

3、在日常的清洁工作中，我们必须做到一天一小扫、一周一大扫，并做好各项消毒工作，保持室内外的卫生环境，保持室内空气流通。

4、坚持执行消毒制度，利用阳光、紫外线、消毒水消毒玩具、被褥等物品，预防各传染病的发生和流传。

家长工作

1、改选家长委员，充分发挥家长委员会的作用，调动家长的积极性，组织家长参与教育活动。

2、尊重每一位家长，认真听取家长意见和建议，积极为家长服务，力尽让每一个家长都满意。尤其对待有困难的家庭，教师更要热心帮助。

3、继续建立和进一步完善《幼儿个人档案》，把老师观察记录、家长观察记录及幼儿在活动的情况在每个主题结束后进行反馈，让家长了解幼儿在园情况和老师知道幼儿在家的

表现。

4、通过多种方式，如家访、电访、个别谈话、家长园地、家长会等方法与家长沟通，使家园配合更加默契，出现特殊情况，即使和家长商量处理；另根据家长意愿，尽量做到对每一个幼儿进行家访，促进家园双方的良好合作。

其他工作

1、配合园里的教学计划，做好十月院内开展的质量月活动。

2、配合园里的教学计划，加强数学教育和舞蹈特色教育，为期末的特色教育活动的观摩开放做准备。

3、增强幼儿对体育活动的兴趣，鼓励幼儿积极参加各种体育运动。

四、具体工作安排如下：

九月份

1、迎接新生入园，抓好常规工作。

2、认真准备，召开家长会。听取家长意见，促进家园交流。

3、学习新编集体舞。

十月份

1、参加院内开展的活动，积极准备创设、补充环境，让环境为教育教学服务。

2开展舞蹈、天天数学特色，面对家长展示活动。

十一月份

1、 配合幼儿园参加幼儿园举办的活动。

十二月份

1、 参加幼儿园的合唱节活动。

2、 撰写论文及学期末总结。

3、 准备元旦家长开放日活动。

一月份

1、 填写幼儿手册及评估表。

2、 做好幼儿离园工作。

共2页，当前第2页12

半年工作计划书如何写 个人下半年工作计划书篇二

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒服的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和-谐的音符，发挥员工最大的工作热

情，逐步成为一个最优秀的团队。

半年工作计划书如何写 个人下半年工作计划书篇三

一、成立领导班子，健全各种制度

社区将成立以社区主任为组长的安全生产领导小组，全面负责安全生产工作，成员有治保主任(对各企业的安全进行督查)，会计(信息员)、妇女主任、社区电工等。在安全生产领导小组的领导下，及时传达、贯彻上级主管部门的有关精神、政策及要求。坚持每月召开安全生产领导小组成员会议，适时召开生产经营单位负责人会议，同时做好各种安全台帐，坚持每月信息上报，完善安全检查制度，做好事故及时上报工作。

二、加大宣传力度，树立安全意识

社区将利用横幅、会议、书籍、电子屏等对安全生产知识进行广泛宣传，使生产经营单位负责人的安全意识得到进一步加强。同时还使各企业员工在生产工作过程中做到遵守劳动纪律，不违规操作、作业。要利用上级主管部门召开安全培训班的契机，积极号召各生产经营单位责任人参加安全知识培训，使之增加安全意识与知识，还要针对行业、对行业知识进行宣传，同时积极深入开展“全国安全生产月”活动。

三、组织安全检查，消除安全隐患

社区将在安全生产领导小组的正确领导下，对所辖生产经营单位、人员密集型场所进行安全大检查，坚持每月至少检查一次。主要检查重点为各生产经营单位、人员密集型场所的消防设施、器材的完好、有效状况，以及其布置的合理性，检查电器、电力装置的可靠性与安全性。特种作业人员的持证上岗情况，以及是否违规作业。同时将根据气候的特点，对生产经营单位进行专项检查，夏季主要检查各单位的防暑

降温用品，冬季主要检查各单位的防火、防冻情况。对人员密集型场所将着重检查其安全通道与消防设施。在安全生产检查中，检查出的隐患要责令各单位负责人及时、限时、彻底整改，并督促整改，做到不整改隐患决不生产。同时，还要检查各单位负责人对安全生产的重视程度，检查各单位的安全制度等。

总之，我社区下半年的安全生产工作将吸取前赴的教训，立足本责，细致负责，使我村真正做到安全生产工作常抓不懈，从而争取做到无重特大伤亡事故的发生。

一、每季度至少召开一次防范重、特大安全事故工作会议，分析、部署、督促、检查社区的安全生产工作落实情况。

二、100%地向有证企业发放《xx街道辖区企业安全生产主体责任告知书》，做好签收记录。

三、及时完成街道安排的各类安全生产专项整治工作，发现问题及时上报，积极配合相关部门完成专项整治工作。

四、完全生产宣传工作到位、检查到位，做到入户、入企业。各社区每月检查企业数必须达到120家次以上，其中对重点单位每月检查1次以上，对隐患企业要及时上报并跟踪整改情况。

五、全面动态排查安全隐患。危险化学品隐患、“三合一”隐患的排查整改率要达到100%，特种设备的排查要达到100%、整改率达到85%。要责令并督促责任单位采取有效措施及时消除隐患，把专项整治、安全生产大检查与督促生产经营单位落实安全生产保障制度相结合，及时报告重大安全隐患，有效控制事故发生率。

六、完善应急求援预案，组织相关演练。督促生产经营单位建立义务消防队的组建工作。

七、严格信息反馈，及时报告安全生产隐患和形势。一旦发生事故，必须于30分钟内报告街道领导和安办。

八、深入扎实开展“安全生产年”活动。

九、按照《20xx年xx街道各社区安全生产控制指标》要求严格控制各类事故发生。

半年工作计划书如何写 个人下半年工作计划书篇四

充分利用现有资源，尽努力、限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第三季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大xx公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，网文档频道以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第三季度的时候，因为有“国庆节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到化！

二、制订学习计划

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。中国教育总网文档频道产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

另外，在xx年年末的时候，我报考了xx大学的专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

半年工作计划书如何写 个人下半年工作计划书篇五

- 1、做好计划生育帐、册规范管理，对已婚育龄妇女要做到底数清、措施清、孩数清，及时掌握计生信息，为她们免费发放避孕药具。
- 2、做好社区内流动人口的信息采集工作，为她们提供政策法规、生殖健康，避孕节育服务。
- 3、坚持做好已婚育龄妇女9月份月服务工作，服务率达100%。
- 4、充分发挥人口学校的'做用，利用9.25开展多种形式的宣传教育活动，增加她们计划生育的法制意识、优生优育及生殖健康意识。
- 5、定期举办普及生殖健康知识培训，提高育龄群众生殖保健水平。

半年工作计划书如何写 个人下半年工作计划书篇六

一天又一天，时间过得很快，2015年夜只剩下半年时间，只有做好下半年工作计划才能充分利用时间，把工作做好。

一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持***的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。
2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
3. 从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
4. 做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意

参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

按照总公司七月份工作会议精神及指示，我店结合实际情况，在下半年将围绕以下几个方面作具体工作。

一、保安全 促经营

在当前形势下，为了保证酒店的各项工作能正常进行，经营不受任何政策性的影响，酒店将严格按照要求，要求前台接待处做好登记关、上传关，按照市公安局及辖区派出所的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，认真执行公安局下发的其他各项通知。其次，再对全员强化各项安全应急知识的培训，做到外松内紧，不给客人带来任何感官上的紧张感和不安全感；在食品安全上，出台了一系列的安全卫生要求和规定以及有关食品卫生安全的应急程序，有力的保证奥运期间不发生一起中毒事件；在治安方面，夜间增岗添兵，增加巡查次数，对可疑人、可疑物做到详细询问登记制度。

二、抓培训，提素质

业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。下半年年度的员工培训将是以总公司及酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固企业在秦皇岛市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，酒店将计划每月进行必要的一次培训，

培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。

三、开源节流，降低成本，提高人均消费

价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随时对产品(房、餐)进行价格浮动，使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩，不错过机会;还有酒店在具体分工各区域所使用的设备要求到各部门，各部门又要求到班组或个人负责。服务员及管理人员在正常服务和管理过程中，应随时注意检查设备使用情况，配合工程部对设备保养、维修，更好的正确的操作设备。还要求管理人员要定期汇报设备情况。客房方面，各种供客人使用的物品在保证服务质量和数量的前提下，要求尽量延长布草的使用寿命，同时，控制好低值易耗品的领用，建立发放和消耗记录，实行节约有奖，浪费受罚的奖惩制度。(这个我们一直在做)如眼下由于奥运会举行，北京车辆受到单牌号和双牌号在时间上的受限，部分客人来秦必须住上两天才可返回北京，这样客用品就可以在节约上做文章。这些都是细小的潜在的节约意识，是对市场情况的掌握体现。

四、坚持创新，培养创新意识

创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，在目前对酒店产品、营销手段大胆创新的基础上，在新的市场形势下，将要大力培养全员创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，再进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展，如，马上酒店要举行的出品装盘比赛，目的就是让厨师从思想上懂得什么叫艺术装盘的同时又节约了成本和提高了菜肴整体档次。在保证眼下推出的“5515”基础上，还要创新出很多类似的买点和思路。更进一步走在市场的最前列，影响市场。

五、严格成本控制，加强细化核算

控制各项成本支出，就是增收创收。因此，今年下半年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行细化管理，由原来的每月进行的盘点物资改为每周一次，对各项消耗品的使用提出改进意见和建议，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

六、加强设备设施维修，稳定星级服务

酒店经过了六年的风风雨雨，硬件设施也跟着陈旧、老化，面对竞争很激烈的市场，也可说是任重道远。时常出现工程问题影响对客的正常服务，加上客租率频高，维保不能及时，造成设施设备维修量增大。对于高档次的客人会随着市场上装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，(年底酒店旁边将增开两家，一家定位三星级，一家商务酒店)为此，酒店在有计划的考虑计划年底更换客房、餐厅部分区域地毯，部分木制装饰喷漆和局部粉刷。尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

七、用人性化管理 提高企业凝聚力

提高企业凝聚力首先就要提高员工满意度，让员工满意更是人性化管理最终的工作体现。

效考核要公平，选拔机会要公平，处理问题要公平、公开。其次，还要为重要的突出的员工制定其职业发展规划，特别是那些可能影响企业今后发展的关键人员，引导他正确的树立职业观和人生价值观。还要制定有利于调动和保护大多数员工积极性的政策，重奖为企业做出突出贡献的员工，使员工真正体会到付出与回报的公平和人性化管理及企业的文化氛围。另外，要建立一个开放、和谐的沟通渠道，这是落实人性管理的必要采取方法，让大家积极参与，踊跃发表参与意见，工作的，生活的，进一步促进领导与各级人员之间的意见交流。目前采取的沟通形式有：员工大会、收集意见、情况通报，民主生活会等这些方式，把企业的政策、问题、

发展计划向员工公开，让员工参与。对员工提出的建议意见适时地给员工以认可、夸奖和赞扬。员工的生活有困难时，企业千方百计地为他们排忧解难；在员工作出成绩时，要公开及时地表扬。这些都是人性化管理的展现，都是员工能感受到的。

企业给员工一份关怀，员工便会以十分的干劲报效企业。只要重视员工，员工就会报效企业，就会增强企业凝聚力，做百年老店，势在必行。

一天又一天，时间过得很快，2015年夜只剩下半年时间，只有做好下半年工作计划才能充分利用时间，把工作做好。

一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持***的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

高举邓小平理论伟大旗帜，贯彻国、省、市职教工作会议精神，认真学习党的十六届六中全会精神，强化人员素质，树立创新意识，以学校年度工作计划为依据，以“教育育人，管理育人，服务育人”为宗旨，加强过程管理，认真做好后勤保障工作。

一、强化队伍建设、制度建设，努力提高员工的自身素质。

1、组织本部门员工认真学习“十七大”文件，统一思想认识，强化职业道德教育，增强责任感，进一步提高员工的服务意识和业务素质，以胜任形势的发展和工作的需要。

2、坚持管理育人、服务育人的方向，倡导“勤思、务实、高效、优质”的工作作风，让全体后勤人员认识学校后勤工作的重要性，解放思想，实事求是，逐步养成良好的工作习惯，以高度的责任感、紧迫感和主人翁意识投入到工作中来。

3、联系校本实际，完善各项制度，制定实施细则。

依据后勤工作复杂性、周期性、突击性、艰苦性的工作实际，本着目标指向明确、任务要求合理、责任权利清晰，职责界定规范、运作过程有序、操作手续完备、检查督促有据、考核奖惩分明的原则，进一步完善各项规章制度，制定相应的实施细则、完善考评机制，加强过程管理。

4、通过问卷调查等方式广泛征求师生员工对工作人员服务态度，服务质量的意见和要求，对存在问题及时与相关部门和相关人员沟通，避免类似问题再度发生。

二、抓好常规管理，提升服务质量，打造立体后勤

1、加强学校的财物管理，尤其是学校财产的管理。进一步完善购物、保管、使用等财产管理制度，做到制度健全，职责明确，帐物相符，帐帐相符；完备购物申请、进出库手续，保管责任到人。本学期将着手对学校全部财产进行登记、造册、统计、量化、存档等工作，强化财产管理，使学校财产管理逐步走上规范化、明细化、专业化，严防学校财产的流失。

2、加强对固定财产增减工作的管理，认真执行有关规定，定期定时进行固定资产的核对工作，做到帐、物相符，要根据固定财产增减的有关规定，及时登记入帐，需报损的应根据有关规定及填报固定资产报损表，上报有关部门审批。

3、加强对低值易耗品的管理工作，严格执行审批、发放手续。进一步规范维修工作的程序，坚持实行公物巡查检修制度，做到主动检查、及时维修、厉行节约、杜绝浪费。对各班级、各部门、各专业教室公物实行登记承包管理，落实损坏赔偿制度，把公物的损坏维修、赔偿与班级和班主任考核评比挂钩。

4、与学工部、专业部配合，切实加园各班保洁区的管理力度，加强督查，加强班级卫生保洁活动的组织和指导，细化各部位保洁的任务和人员分配，确保校园全天候整洁，同时通过各种形式向师生员工进行爱护公物，保护环境的宣传教育，在师生中营造-爱护公物，爱护校园一草一木的舆论氛围，积极开展美化校园，亮丽校园的活动，把创建文明校园活动和良好的卫生、生活习惯的养成结合起来。

5、积极探索食堂管理新机制，认真贯彻膳食管理制度，加强《食品卫生法》落实力度，确保师生饮食安全，加强对食堂的成本核算，对饭菜质量、价格等实行严格的监管，及时的提醒和必要的处罚。

6、在推进后勤服务社会化的过程中，特别要关注贫困学生，创造勤工俭学服务工作岗位，使学生在为社会服务中切实体会到社会责任感，同时也解决部分同学的生活困难问题。

三、勤俭办学，开源节流，打造节约后勤

1、精细管理，层层节约。要重点抓好学校节水节电的管理工作，制定水电作息时间表、制定宿舍空调使用管理规定，加大检查力度，确保措施落实到位，对长明灯、长流水现象予以曝光、并将检查结果纳入到文明办公室评选、文明班级评选、班主任考核、个人绩效考核中。

2、抓好购物管理，大宗物资采购采用招投标形式，在各方面管好用好每一分钱，凡是购物必定货比三家，尽量批发。同

时抓好库存物资的管理，执行各项用品信用登记制度，减少浪费。

3、超市、小卖部继续采用公开招租的办法，努力为学校开源节流。

四、强化安全工作，建设平安校园，打造高效后勤

进一步加强综合治理工作，严格执行各项安全管理制度，牢固树立安全无小事、责任重于泰山的理念，健全落实治保安全的各项措施，加强治防安全和交通安全教育，确保学校安全稳定。做到组织落实，措施落实，行动落实。行政部每日巡查校园、每周发布巡查记载统计，发现问题及时解决，杜绝隐患。开学初，用广播讲话等手段对全校学生进行安全教育，同时加强对食堂、小卖部食品安全卫生的督查，加强校园里各项设施安全检查与维修，确保校园安全无事故。

以上就是为大家提供的行政下半年工作计划，希望大家好好利用。

半年工作计划书如何写 个人下半年工作计划书篇七

一、加强会计核算工作。目前财务部会计核算是在初步实现会计电算化的基础上进行的，已基本建立电算化为主、手工账为辅，电算化手工账相互印证的核算管理模式，较好的处理了手工核算中的记账不规范和大量重复劳动产生的错记、漏记、错算、重复等错误。下一步将继续加大财务基础工作建设，从票据粘贴、凭证装订、账证登录、报表出具等工作抓起，认真审核原始票据，细化账务处理流程，内控与内审结合，每月进行自查、自检，做到账目清楚，账证、账实、账表、账账相符，使财务基础工作更加规范化。为做好以上工作，要求全体财务人员在工作中认真学习，不断总结经验及教训，把财务核算工作做得更精细化，能够全面、细致、

及时地为公司及相关部门提供翔实信息，并要从单一的会计核算向前端的财务筹划、过程中的财务监督、事后的财务分析转移，为公司领导层决策提供可靠依据。

二、增强财务监督职能。在工作中，严格按照国家相关会计法规及公司财务管理制度的规定，对违法违规的活动进行制止，预防财务风险。在报销方面，加强内部监督，严格遵照相关财务管理制度执行，对不符合规定的单据一律予以退回，努力开源节流，使有限的经费发挥最大的作用。

三、科学合理安排调度资金，充分发挥资金利用效率。

1、加强并规范现金管理，做好日常核算，按照财务制度，办理现金收付和银行结算业务，强化资金使用的计划性、效率性和安全性，结合实际，重点加强对房地产项目投资的分析与管理，尽可能地规避因政策变化带来的资金风险。

2、加强与各开户行的合作，搭建安全、快捷的资金结算网络；通过内部管理控制，合理筹措、统筹安排运用资金。库存现金管理方面，除满足集团公司日常开支外，要继续和各开户行协调，解决大额现金支取难的问题，保障各个项目在下半年秋收季节的大量现金需求。

3、加强对公司金钱需求及回笼情况的分析，主动与公司生产经营部门进行信息交流，掌握公司生产经营过程中存在的资金缺口，加大资金筹措力度，提高项目融资贷款能力。为此，下半年的工作中一方面要克服困难，做好老贷款的还旧续新；一方面要与银行方面保持主动沟通，争取更多条件优惠的贷款，降低融资费用。个人贷款方面，要及时支付到期本金及利息，维护公司信用，为进一步融资创造优良的平台。

四、加强与银行、税务等有关部门的合作，主动研究税收政策，合法避税增加效益。在下半年的工作中，全体财务人员应加强税收政策法规的研究，加强与税务部门对各项工作的

联系和协调，需特别关注的是省直地税上至局长下至专管员全部履新，税务方面的交流与沟通要重新开展。

五、组织全体人员主动参加各种形式的在岗培训。财务部既是一个职能管理部门、同时更是一个信息部门，要求能够随时为公司的决策提供准确的参考信息和决策依据。在本职工作方面，全体财务人员兢兢业业，基本满足公司需求，但对比公司快速发展，还存在人员业务素质明显偏低、财务管理认识较为淡薄、执行公司高层决策不力、综合协调能力亟待提高等一系列问题。因此，全面深入的学习财务知识，开拓视野，改进工作方法，增强财务管理认识等对财务全体人员十分必要。综上，下半年将通过每周部门工作例会、平时专题探讨、中财讯会计人员培训等内外结合的方法对财务人员进行在岗培训。进一步完善财务人员知识结构，培养一专多能、德才兼备、富有创新精神和进取认识的复合型财会人才。

六、加强与公司其他部门之间的沟通，资源共享，主动参与公司的各项政策、经营方案的制定，做好参谋工作。

1、做好下半年集团公司及四个子公司营业税、所得税的纳税申报及汇算清缴工作，合理降低各项税务风险。

2、领导带头、全员参与，坚信“办法总比困难多”，通过各种途径加大收集材料发票力度，搞好集团公司成本核算，做好第四季度税务稽查的准备工作。这是财务部下半年的工作重点也是难点。

3、在上半年的对账工作基础上，将继续分施工项目、分负责人、按照日期分别统计公司开具的每一张发票及甲方支付的每一笔款项，遵循“先内部、后甲方”的对账原则，分别与项目经理、建设单位核对工程款往来账项，重点关注甲方代扣代缴、甲供材及实物抵扣工程款等问题，争取每对一次账都有结果形成并存档，切实维护公司及项目经理的经济利益。

4、加强公司投标保证金管理，建立投标保证金统计档案，对每一笔投标保证金的收取、支付、退回都详细登记，做到有案可查，变混乱为清晰、变被动为主动。

最后，我部门全体人员将紧紧跟随公司的发展步伐，坚持过程化控制、准确性核算的工作方法和态度，为公司全面完成下半年的指标任务而努力。

半年工作计划书如何写 个人下半年工作计划书篇八

无论是单位还是个人，无论办什么事情，事先都应有个打算和安排。这是就要制定工作计划!以下是本站小编为大家精心搜集和整理的幼儿园上半年工作计划书，希望大家喜欢!

本学期，我园将继续学习《幼儿园工作规程》与《幼儿园教育指导纲要》，坚持以“科学的教育发展观”的理论为指导，进一步贯彻落实《纲要》，规范与细化管理过程，以改革创新为动力，以全面提高幼儿园保教质量，深化特色教育研究为手段，进一步转观念、强内涵、促发展，不断开创我园持续发展的新局面。

1、努力改善示范性幼儿园的办园条件，真正实现教育均衡发展。

2、努力加强师资队伍建设，探索在教育实践中促进教师专业化成长的方式与策略，充分发挥园主干教师的示范带头作用，多渠道、多方式为教师提供学习、练习的平台，确保每一位教师能通过多种途径得以发展和提高。

3、加强课题研究，在学习和实践中逐步完善课程园本化建设，着实推进有效教学，努力构建园本特色。

(一)、完善幼儿园的办学条件，创设幼儿园优美环境。

针对示范性幼儿园评估标准，而现有园舍无法拓展的现实情况下，我们将积极争取学校领导的大力支持，资金投入，添加设备，为幼儿营造一个宽敞舒适、安全温馨的良好育人环境，切实提高保教质量。

(二)、加强队伍建设。

1、加强思想政治学习和职业道德教育。通过学习教育活动，树立高度的事业性和责任心，不断规范师德行为。

2、强化反思与研究，倡导教师要以先进的理念来指导自己的教学行为。以教育研究的目光来审视自己的教学，积极开展课题研究，努力提高自身文化素养和业务技能。认真总结教学实践经验，鼓励教师积极撰写教育笔记与教育论文。

3、加强教师培养，发挥好主干教师的示范带头作用。抓好对新教师的过程管理，通过上课、培训、竞赛等形式，给新教师提供展示的机会，给新教师提供学习研讨的机会，提高全体教师的工作能力。

(三)、开展区域活动，丰富幼儿一日生活。

幼儿园的区域活动是幼儿园课程的重要组成部分。创设不同的区角，丰富操作材料，让幼儿通过主动学习来促进幼儿身心和谐全面的发展。

(四)、开展园本教科研，努力构建园本特色。

1、积极开展“走进课堂月”活动

本学期由陈桂娜老师来承担公开教学观摩。

2、认真开展课题研究活动：

(1)、每月制定课题活动内容：按月计划开展纸工活动，主要

有剪纸、撕纸、制作活动，通过练习，提高幼儿的纸工技能，对纸工活动的兴趣。

(2)、让幼儿与家长合作活动，准备在六一节展示幼儿作品，让幼儿感受自己的成就感，让家长感受到课题活动的实在意义。

(3)、园本教研：开展园级的集体备课。在县集体老师备课的基础上开展园级集体备课，让园里的每位老师参与到备课的氛围中，谈各自的看法和建议，通过集体备课能不断提高教师的教育教学能力。

四、月份工作安排：

二月份：

- 1、做好期初幼儿入园准备工作。
- 3、参加县级园本培训——如何开展幼儿园园本教研工作。

三月份：

- 1、制定幼儿园课题活动内容。
- 2、走进课堂月活动：确定陈桂娜老师承担公开教学活动。
- 3、制定幼儿园园本教研活动方案□
- 4、参加县级园本培训——幼儿园“区域活动设置与指导”。

四月份：

- 1、开展区域活动。
- 2、幼儿园美术课堂组研讨。

3、参加县级幼儿园教师简笔画比赛。

4、开展帮扶活动。

五月份：

1、园本教研活动：园内教师开展美术观摩活动。

2、园内教师集体备课。

3、幼儿美术画展。

六月份：

1、做好幼儿园区域活动检查工作。

2、幼儿美术作品汇编。

3、做好入小学前的衔接工作。

4、做好期末工作总结□

3月

1. 鼓励幼儿独立盥洗和整理自己简单的物品，坚持自己力所能及的事情。

2. 指导幼儿做好值日生，培养幼儿为他人服务的意识。

3. 在日常进餐的过程中让幼儿进一步了解粗粮食物与营养的关系，喜欢吃各种食物并讲究食品卫生。注意培养幼儿良好的卫生习惯。

4. 让幼儿懂得充足的睡眠有利于健康，注意培养幼儿良好的睡眠习惯。

5. 做好室内通风消毒工作，预防春季传染病。
6. 知道三月八日是国际妇女节。
7. 能够完整地复述故事，学会与别人友好相处。
8. 户外活动接棒跑，快乐的小壁虎，狮子过桥，跳圈比快。
9. 讲故事比赛。

4月

1. 引导幼儿进一步了解自己的身体，学会保护自己的关节、皮肤、肌肉和大脑的简单方法，避免受伤。
2. 让幼儿知道一些常见的春季传染病及预防的常识，学会保护自己的身体健康。
3. 巩固幼儿良好的饮食习惯，提醒幼儿坚持吃好早餐。
4. 鼓励幼儿情绪愉快地参加走、跑、平衡、单双腿跳、滚、钻等各种活动，发展幼儿动作的灵活性和协调性。
5. 了解清明节的来历。
6. 一起观察、感受春天的景色。
7. 户外活动兔子和狼、拯救小动物、我们去耕种、翻阅胜利墙。趣味运动会。
8. 绘画比赛。

5月

1. 引导幼儿进一步了解生活真铅的危害与预防铅中毒的常识，

学会保护自己。

2. 提醒幼儿多喝水的益处，培养幼儿良好的饮水习惯，教育幼儿懂得不浪费水，有初步的节水意识和行动。
3. 指导幼儿清洗手绢、袜子、抹布等小物品，巩固幼儿良好的生活习惯。
4. 知道五月一日是国际劳动节。
5. 户外活动踢毽子、去探险、庆六一。
6. 跳绳比赛。

6月

1. 让幼儿了解蚊蝇的危害及消灭他们的办法，学会被蚊虫叮咬后的简单处理方法。
2. 帮助幼儿学习调节和表达毕业时的心情，使幼儿对上小学充满向往。同时培养幼儿管理自己学习用品的能力。
3. 继续加强对幼儿的安全教育，让幼儿进一步了解和掌握野外游玩时应注意的安全事项，学会保护自己的安全。
4. 知道六月一日是国际儿童节。
5. 引导幼儿观察、感受夏天的景色。
6. 手指操比赛。

7月

1. 鼓励幼儿参加缝、剪、折、扣结等动手制作活动，使手的动作灵活、协调。

2. 继续做好毕业前教师和幼儿以及幼儿间的感情交流。
3. 朗诵比赛。
4. 毕业典礼。