

2023年工作计划给领导说(优质10篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。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。

工作计划给领导说篇一

一. 自身建设

1. 加强自身建设，明确工作思路，完善自身管理。在院领导和主席团的指导下，我部要根据自身的特点，优化自身机构，团结共进，使生活部的运作更规范更有效率。明确分工以及个人职责，让老师以及同学们看到的是一个有组织，有纪律的生活部。
2. 努力完成生活部的各项工作，认真学习各项规章制度，从部长到干事做到一切严格遵守纪律，服从组织安排。
3. 严格摆正工作，学习，生活三者关系。工作态度积极端正，做到任务落实到位，责任落实到人。工作中应当注重效率，质量和可操作性。在可操作性强，保证质量的同时，提高工作效率，少做“无用功”。
4. 注意及时反馈信息，不论部长级或者是干事，在工作中遇到困难首先及时解决，自己难以解决的事情应及时向上级汇报，以免耽误工作。

二. 工作制度：

1. 遵守学校的各项规章制度，遵守学生会的章程及各项规章制度。

2. 本着“从同学中来，到同学中去，全心全意服务同学”的宗旨，为信息学院尽自己最大的努力。
3. 生活部的每位成员都要养成积极热心，吃苦耐劳，认真负责的工作作风。
4. 生活部要继续作好学生同学校后勤方面的联系人，协调好二者之间的关系, 广泛收集同学们对学校饮食，安全等方面的相关意见和建议，并及时传达给相关的部门。
5. 维护同学们的基本利益，确保同学们生活惬意有序进行的基础上，努力使同学们的大学生活更为丰富多彩。
6. 生活部成员要严格要求自己，不论是在学习、工作，还是生活方面，时刻注意在同学们心目中的形象，不得做出有损信息学院学生会的事情，应争取在各个方面起到模范带头作用。
7. 因有特殊事情不能正常参加例会及工作时，应提前向部长请假。

三. 常规工作:

1. 宿舍管理

每周定期检查宿舍卫生(每周四下午5: 30)。

不定期抽查宿舍卫生, 以及日后跟踪调查。

2. 宿舍卫生知识教育

在换季的时候为大家提供一些预防疾病的知识，以板报和宿舍栏的形式来宣传预防疾病的知识。

3. 开展丰富的校园活动

“和谐校园，你我争先”“温馨之家”宿舍评比，作为__职业技术学院__系生活部优秀的校园活动，一直得到老师以及同学们的好评。我们这学期在按照以往评比原则的基础上将力求有所创新，新的学期，新的工作也将以新的面貌接受老师的审查。

四. 其他工作的开展

1. 在即将到来的第10届__职业技术学院运动会期间做好后勤保障工作。为__系的运动健儿们尽自己最大的努力做好后勤工作，使他们没有任何后顾之忧，争取为__系取得更好的成绩。同时全力配合其他部门在运动期间的各项工作。

2. 积极配合学生会其他部门本学期的各项工作，在学生会的内部树立“有困难，生活部帮忙”的工作理念。和各个部门紧密合作，共同为__职业技术学院美好的明天贡献自己的一份力量。

3. 定期召开生活部例会，重要会议时做必要的会议记录。范文大全

以上是本学期的工作计划。生活部所有干部以及干事将一如既往，以最饱满的热情，最积极的态度投入到工作中，积极配合信息学院其他各部门的工作，确保我院系的各项工作有条不紊地开展。为学校的迎评促建工作添砖加瓦，贡献出最大的力量。

物业部把一期交房作为契机，着重从质量管理的全员参与、服务水平的全面提升、物业管理前后环节的规范、员工补给资源的完善、物业企业的经营策划等方面着手打造具有__特色的物业管理品牌。

回顾上半年的工作中，我们遇到了不少困难，在面对这些困难时也显现出我们对突发事件的预见性不强，处理具体事务

时对细节关注还不够。下半年及今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，业主满意，员工满意。我们会在今后的工作中从认真总结经验教训，从自身找原因，加强管理队伍及员工队伍建设，不断提升管理水平及员工素质，把物业部这支团队打造成为综合能力强、有较高管理水平的优秀团队。

工作计划给领导说篇二

20__年，__村村委会将贯彻落实^v^__大精神，深入开展学习实践科学发展观活动，以全面建设社会主义新农村，推进社会主义和谐社会为目标，团结一心，顽强拼搏，真抓实干，努力完成全年目标任务。为扎实推进村“两委”各项工作，全面完成上级党委、政府下达的各项工作任务，村委会制订了20__年下半年工作计划。

一、指导思想

以_为指导，贯彻落实科学发展观，全面建设社会主义新农村，团结和带领全村党员干部群众，解放思想、坚定信心、艰苦奋斗、扎实工作，为把我村建设成为生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主的社会主义新农村而努力奋斗。

二、基本目标

20__年我村委会的发展目标是：组织建设和制度建设得到加强；主导产业稳步发展，经济发展繁荣进步，集体经济逐步好转，农民收入不断增加；村庄规划扎实推进，公共基础设施建

设有有序开展，村民的生产生活水平大幅提高，人居环境明显改善。

三、主要措施

2、加强制度建设，为新农村建设提供制度保障。制度建设包括：制定定期会议、学习制度；党建工作制度；村财务管理制度；建立健全村民议事规则；完善村规民约；设置无职党员示范岗；建立“新风户”、“文明户”、“科技示范户”评比制度；党员结对帮带制度；新农村建设理事章程。

3、广泛收集信息，充分利用__村区位优势，挖掘潜在资源，创造条件，争取引进生态农业相关项目落户我村。通过各种专题培训班等形式，有组织的开展农业实用技术和职业技能培训，提升村民的整体素质，发挥城市近郊型农村优势，鼓励村民发展第三产业，到驻区企业就业，为劳动力的就地转移和村可持续发展提供服务，创造有利条件。

4、做好年度村财务预算，开源节流，增收节支，确保村两委各项日常工作正常运转；计划生育工作坚持常抓不懈，争取在全办事处评比中前进一或者两个名次；农业生产时刻不能放松，确保粮食生产稳产高产；安全生产提高警惕，警钟长鸣；民政工作细致入微，做好困难群众扶贫帮扶工作，切实关心群众切身利益。

工作计划给领导说篇三

1. 大力推行《生产管理操作守则》、《质量管理操作守则》等一系列管理制度，加强对质量的流程控制，保证产品质量和对客户的服务质量。

2. 鼓励技术创新和技术研究，形成技术优势。要努力把公司具有比较竞争优势的产品做得更好，同时，要不断创新，不断探索，在其它产品上延伸与扩展公司的比较竞争优势。

3. 树立并落实“__出品”的概念，进一步提升品牌的美誉度。加强团队协作，提升整体的设计质量和水准，让“__出品”成为市场上真正一流的品牌。

第二、继续推行“客户满意”工程

1. 细分客户群。经营部门要加强客户群的细分工作，要开动脑筋，在服务上不断推陈出新，维护老客户，发展新客户，做好客户关系工作。

2. 建立服务质量投诉机制。经营生产部门应制订并落实客户投诉的处理程序，客户对于设计和服务的意见和投诉，要及时响应，积极沟通，迅速改进，给予客户满意的答复。

第三、加强分支机构与公司的协同运作

1. 保持经营、管理、文化理念的高度统一。进一步完善分支机构的管理，确保华森文化和理念的延续和扩展。

2. 推行《经营操作守则》，拓宽经营渠道，构建经营网络。

3. 生产管理上要协同作战，加强沟通、交流和人员的统一调配，真正实现协同运作。

第四、加强公司管理制度的建设，进一步构建与完善管理体系继续加强各项管理制度建设，进一步构建和完善经营、生产、质量、财务、人力资源等管理体系，使之真正形成配套，为生产服务。

第五、培育增长型业务装饰业务是今年公司业务拓展的重点，装饰设计部已经成立，要利用现有优势，大力宣传，积极拓展业务。各分支机构要了解公司装饰业务的现状，积极承接装饰业务。

第六、加强学习、执行和思考能力，培育团队的核心竞争力要加强学习，互相交流，相互促进，提升整个团队的知识水平和知识结构。加强执行力建设，保证公司战略目标的实施与贯彻。要开动脑筋，从不同的角度、不同的工作岗位中寻求更好的途径与更好的解决方案，提高管理和服务效率，适应市场与客户日益增长的要求。

工作计划给领导说篇四

能够完成的利润指标，利润-----万元。

二、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

三、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

四、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办--变成我们长期客户，销售工作计划

《销售部经理工作计划》。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

五、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把公司建成平谷地——计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：1、公司内部定期不定期安排员工培训。2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。3、为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到

人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力来实现本次大会制定的121万利润指标。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和-----公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大--，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于-----形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把-----建成在平谷地--规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

工作计划给领导说篇五

作为校级骨干教师，本学期我要认真贯彻学校新学期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。

(9) 课堂教学做到尊重学生，以学生为主体，充分启发和调动学生的积极性。面向全体学生与关注个别差异相结合；加强环境保护教育、促进学生行为习惯的养成。

(10) 继续利用课余时间多读书多学习，修完本科学历，提高自身教育教学水平及修养。

工作计划给领导说篇六

总的指导思想：以院团委指，坚持不懈地培养各方面能力，虚心听取才老师和同学们的建议，努力把工作做得更好。

一、认真完成本职工作

主要职能：

1. 负责学生会的文件制作，管理和各部门会议记录的收信整理、归档。
2. 负责起草制定学生会的有关文件。
3. 负责掌握各系学生会的活动资料。
4. 负责“优秀学生会”的评比、监督及检查工作。
5. 负责《学生快讯》的制作各传递工作。
6. 负责各部门之间的协调工作，发挥好桥梁纽带作用，使各部门之间建立良好的工作群体，方便工作顺利进行。

由于院学生会各部门分工不分家，所以我们除了做好本职工作外，在其它部门组织活动时给予大力配合。各部门在活动前的计划和活动后的总结应整理好后交予秘书处，由秘书处正确摆放在团委书架的相关档案盒中。以便团委各位教育和各部门其他人员参阅。

二、开展丰富多彩的校园活动

首届网络出版节即将拉开帷幕，在本届网络出版节中将举办10大赛。由吉林省出版局、中共吉林省委对外宣传办公室主办本次出版节。为了丰富我校课余活动，秘书处组织开展了这项活动。活动主要思想为“三个代表”重要思想和党的xx届三中全会精神为知道举办这个活动不但具有教育意义、社会意义及跨时代的历史意义。提高大学生网络素质树立良好的网络观念，秘书处计划将本次出版节的一些赛事引入校园，让每个工师大学生对网络印有一个新的认识，从而树立正确的人生观、价值观、世界观。

三、工作要求

- 1、工作时要认真仔细，在速度的同时保质量完成工作。
- 2、要讲文明礼貌，在工作中注意自己的言谈举止。
- 3、在实践中积累经验，熟练业务，提高水平。

提高各种素质

秘书处是一个工作比较繁琐的部门。接触其他部门的机会比较多。这就更能体现出高素质培养的急切性和重要性。

四、立良好的工作形象

一是抓好学生干部在日常生活中的言行举止问题。

二是抓好业务素质，做到公正严明、不以公谋私。

三是搞好学生干部和同学关系以便日后工作顺利进行。

工作计划给领导说篇七

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，150万元，纯利润113万元。其中：打字复印10万元，网校13万元，计算机78万元，电脑耗材及配件45万元，其他：34万元，人员工资13万元。

客服部利润主要来源□xx电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□xx年我们被授权为xx电脑授权维修站□xx打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润213万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费

预计利润在xx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xx万元；其余网络工程部分xx万元；新业务部分xx万元；电脑部分xx万元，人员工资xx—xx万元，能够完成的利润指标，利润xx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

工作计划给领导说篇八

目的:建立一支能与公司“同甘苦、共患难”的经销商队伍。据公司300公里内市场,实现无空白市场。

1、对已经开发市场的进行盘点,对于客户进行筛选。对公司忠诚度高,能积极配合公司的客户重点扶持。对公司忠诚度差,配合差的客户,进行调整。

3、其他新市场,选择诚信、实力强的客户作为我们的经销商。(以老客户介绍、朋友介绍等方式快速确定意向客户)

目的:提升销量,确定客户五、六、七月份的销售方向和销售重点。完成销量160万。(五月份50万、六月份60万、七月份50万)

2、拓展销售渠道,引导客户开发新的销售网点,增加新的销售增长点,并且要全渠道运作。(学校、网吧、社区店等)

3、提高铺货率,使消费者方便购买,又可以起到网点广告宣传的效果。要使市场铺货率达到60%以上。

2、针对本大区团队主动性和执行力较差的现状,从自己做起加强自我管理,以身作则,加强本大区团队管理。要调动区域经理的积极性,同时强化团队执行力,打造铁的纪律。

3、提高整个团队素质,加强团队培训,购买图书、光盘等培训资料(包括如何做人、做事、提高市场操作技能等)。

4、本大区的销售团队同时还包括经销商和经销商的销售团队,提高经销商和经销商销售队伍的素质和销售技能,到每一个市场,要对经销商销售团队进行业务技能培训。

1、做市场调研,做好竞品信息收集、整理、分析工作,根据竞

品信息, 结合我们自身资源, 调整销售方法, 使之更适合市场、更有效。

2、把分析整理的竞品信息上报公司, 对市场需要的产品进行提报, 供公司高层参考。在五、六、七月做到“淡季不淡、销量稳增”, 同时为全年销售目标完成做出销量和打下基础。

工作计划给领导说篇九

一、找准制约瓶颈, 明确发展方向

在充分走访调研和征求干部群众意见和建议的基础上, 经过多次召开村“两委”干部会议、党员会议、村民代表会议研究, 找准制约据庄这个一类贫困村发展的重要因素, 并结合村“两委”班子、包片领导、镇政府主要领导以及县委宣传部分管驻村领导的意见和建议, 初步确定第一年主要围绕“缓解贫困, 缩小差距, 构建和谐, 加快新农村建设”这个发展方向开展年度工作。

二、围绕存在问题, 理清工作思路

村内经济基础薄弱、农民致富门路单一、生产生活条件落后、环境卫生整治不到位、组织建凝聚力不强等问题是据庄村当前急需解决的主要问题。

针对当前的突出问题, 第一年度不能急于求成, 要把工作重点放在改善群众生产生活条件、环境卫生整治和民风民俗调理上, 通过与县政府、扶贫办、农业局、水利局等部门的协调沟通, 力争将据庄村列入“贫困村整村推进”规划项目, 最大限度争取上级的扶贫资金, 用于村内道路硬化、机井配套、村室建设等, 尽快改善基础设施, 让更多农民从中感受到驻村工作成果。

三、制定具体措施, 稳步实施推进

- 1、规划建设新村室、卫生室、健身广场和文化舞台，在20__年底初步确定选址和资金筹备工作，并争取上级扶持资金，力争20__年春季开工建设。
- 2、改善村内道路状况，水泥硬化村内道路1500米，力争一年内实现水泥路“户户通”，解决更多农民群众的出行难问题。
- 3、完成农田灌溉机井配套建设，新打农田灌溉机井8眼，并配套铺设管道，架设电线，实现每50亩地有一眼井的标准。
- 4、引进小麦、玉米新品种，扩大优质粮食种植面积的基础上，力争建立高产示范创建“百亩园”，推广种植尖椒、山药等高效农业，带动农民增收致富。
- 5、加强技能培训，拓宽致富门路，积极与县宣传部、科技局、农业局、文化局、卫生局、劳动局等部门联系，大力实施农村“富脑工程”，利用农闲时节，聘请专家至少对农民进行培训2次，提高农民致富技能和科技素质，带动更多农民依靠科技知识走上致富路，实现“培训农民、提高农民、转移农民、富裕农民”的目标。
- 6、开展献爱心送温暖活动，筹集适当经费，在春节、中秋节等传统节日，对村里的贫困户、贫困党员、贫困学生进行慰问，让群众感受到感到驻村单位以及党和政府对他们的关怀。
- 7、积极开展文化扶贫活动，协调县文化局、县广电总台、县文化馆免费送戏4场，送电影下乡6场。同时，通过积极争取上级资金，为村里配备健身器材1套，修建文化长廊1个，组建秧歌队1个，丰富活跃农民群众的文化生活。
- 8、组织开展卫生下乡活动，协调县卫生局到村里为村民进行免费体检2次，提高农民群众的健康保健意识。同时，力争年内建成村级卫生所，方便农民群众就近看病就医。

9、积极开展生态家园创建活动，利用下夏收、秋收后农闲时节，至少进行2次集中整治村容村貌活动，并建立长效保洁机制，使村容村貌明显好转。同时，在村里大力实施富裕型、文明型、和谐型、整治型、美乐型“五型新农户”创建活动，努力营造干净、整洁、文明、有序的农村环境。

10、认真抓好党的执政能力建设，加强对党员责任、思想及素质教育，营造班子团结向上、党员干部密切配合的良好氛围，切实把党的基层组织打造成汇聚民心、创业办事、攻坚克难的战斗堡垒。同时，积极做好各项常规工作，逐步解决各类遗留问题，及时调处各类矛盾，做到小事不出组、大事不出村，努力营造健康、和谐发展的新农村。

工作计划给领导说篇十

以“构建课堂和谐，追求教学实效”为学科研修主题，以校本研修、区域研修网络和“城乡联动，区域协作”为主平台，聚焦课堂，落实学生的主体地位，回归科学学科的本质，追求科学教学的实效。立足于教师个人的自我发展，充分体现当前素质教育的理念。因材施教，变被动培训为主动，这一原则性变化为我们的学习指明了方向，也给我们搭建了一个认识自我，反思教育，自觉提高的平台。

二、研修计划：

1、勤于学习，树立终身学习的观念。

坚持不懈地学。活到老，学到老，树立终身学习的观念。多渠道地学。要做学习的有心人，在书本中学习，学习政治思想理论、教育教学理论和各种专业知识，增强自己的理论积淀；也要在“无字处”学习，学习他人高尚的师德修养，丰富的教学经验，以达到取长补短的目的。广泛地阅读各类有益的书籍，学习各种领域的知识、技能，特别要学习现代信息科技，不断构建、丰富自己的知识结构。

2、立足课堂，善于思考，在实践中探求、感悟。教学工作中进行教学反思。反思自己教学理念，反思教学的实际成效。探求成功的教学模式，思考教育教学的现实问题，理论与实践结合的问题。

3、提升业务，乐于亲自动手，扬长补短。加强基本功的训练，让学生听做之前，教师的自身业务也要能跟上。听专家讲解题思路，说精准的科学语言，练历年的中考科学试题，讲透重点的例题。每天坚持动笔，正人先正己，育人先育己。不断丰富自己的内涵。转化为教学的动力之源。

4、时刻不忘调整心态，始终以积极乐观的心态面对工作面对学生。

三、具体措施及安排

1、隔周利用半天时间学习各种理论知识，并做好要点笔录，同本备课组老师一起讨论教学上的各种案例。

2、每年寒暑假进行校本研修学习，并写好读书笔记和心得体会，写在业务学习笔记本上。

3、认真按时参加学校的团队研修活动——会诊活动，并认真准备，积极发言，积极讨论，争取每一次团队研修活动都有所收获，并让老师们也有所收获。

4、经常反思自己的教学行为和管理行为，不断地总结经验，找准不足之处，写好教学反思和案例，促进自己的不断进步。

5、在工作中对自己严格要求，决不松懈。