

年度防尘工作计划表(精选8篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

年度防尘工作计划表篇一

1、把事情细节化、条理化、规范化

前台的工作比较琐碎，收发传真、邮件、报纸，维护办公设备、送水、接待不同的来访人员等。刚接触工作时，有时候事情赶到一块就会有些应付不过来，显得手忙脚乱。虽然完成了工作，但是在工作过程中有些细节就没能注意到，做事情也显得没有条理。效率也就低了下来。经过不断的摸索和总结，我意识到要想优质的完成这些工作，首先要把工作从全局统筹好，再从细节入手，保持良好的工作状态，提高效率。只永不懈怠的不断提高自己，才能胜任看似简单的行政工作。现在，已能较好的统筹安排工作，并努力把工作细节处理得当。争取给大家最到位的支持和服务，不断提高自己的业务水平，按职业化的标准时刻要求自己。同时，规范化方面还需要加强，我也会在今后的工作中更加注意这一点。

2、保持较好的工作状态

人低为王，地低为海。行政本身是一个服务性和支持性的工作，尤其是前台接待。当有客户到访或是公司有大型会议时，前台就会负责一些茶水准备和服务工作，要了解到每个人的需求，适时地为大家服务。在接待其他人员，如送报、送水、来访人员的司机，也要服务周到，体现出公司的良好的形象。只有保持良好的工作状态，才能提升服务质量。在工作过程中，我要求自己避免消极情绪，谨记工作职责，时刻把自己的位置放到一个合适的高度，本着为人服务提升自己的态度

投入到工作中。这也是一个行政人员必备的素养。

3、学会沟通和团队协作沟通，是一个人生存在这个社会必不可少的一种能力。

前台工作需要对内、对外和各部门以及社会上很多人士打交道。沟通、以及良好有效的沟通显得尤为重要。在这一年的工作中，各项沟通基本畅通，但本身也存在着不少问题。当一件事情发生时，很多情况下我在沟通时缺少积极性和主动性。总是花费时间在去想这件事上，而不是及时的去了解、沟通，在处理事情时略显被动。因此，也浪费了一些时间，降低了工作效率。这是很不专业的一面。遇事积极主动，在第一时间去解决问题。不仅可以把工作更好的完成，也能促使自己养成做事不逃避、勇于向前、负责到底的品质。在今后的工作中，我会以这种标准去要求自己，争取把工作完成的更出色。公司是一个整体，每个员工都是组成这个整体的一部分。无论我们身在哪个岗位，开展什么样的工作，始终都离不开同事之间的配合。这就要求我们要有团队协作精神。在良好沟通的基础上，和同事积极配合，团结协作，才能把工作做好。这点在工作中也深有感触。我也将一如既往的认真协作、积极配合，同时严格要求自己，把各项工作都做好。

走出学校，初入职场，在能力和阅历方面都很不足。经过这一年的学习和积累，已能保证本岗位各项工作正常运行，但是还欠缺很多。我也在工作中找寻不足，抓紧学习，培养自己的各项能力。目前，我通过学习了相关专业知知识，包括了前台的职业素养与能力提升、档案管理、行政统筹管理等相关内容。财务会计方面的知识也很欠缺，也正在学习这方面的知识。通过这些学习，使自己的技能有了一定程度的提高，也更希望能在以后的工作中有机会参加相关的培训，更大程度上提高工作技能。在平常的工作中，看到同事的一些好的工作方法我也会悉心学习，真切感受到身边的每位领导和同事都是身上集着不同优点的老师，每个人身上都有我值得学习的地方。工作技能有时候也不光光是自己从书本上学习出

来或做出来的，有时候也需要吸取别人身上的精华。

1、工作成果

办公设备、大桶水等各项台账建立完备；餐饮、酒店、订票等各项服务基本完善；每日巡检、各项检修维护顺利进行；各类账目报销流程规范；其他服务、跟进工作有序进行。

2、存在的问题

（1）工作不够精细化：

前台工作贵在精细，但有很多地方我还没有做到这一点。在服务支持上，会议室、茶水间、前台大厅，二楼办公大厅的卫生保持上做的很不到位，没能够及时的发现问题，更谈不上及时解决。招待用的杯子和一些服务方向指示也存在问题，没有给大家提供方便的服务。

（2）执行力不够：

当接到领导指示，完成某项工作时，往往在执行上会有卡壳。这跟自己对任务和指示的认识、和自身对问题变通、行动都有关系。

（3）工作效率低下：

由于自身知识结构和职业技能的原因，在一些工作中效率跟不上去。如一些文件的整理上，就由于办公软件知识和技巧的欠缺而不能够保质保量的完成。还有其他一些专业性较强的工作也是如此。

以上的问题必会在20××年的工作中加以解决。一年的工作中，着实学到了很多，非常感谢领导对我的包容和支持，让我得以有这样的机会工作学习，不断成长，再接下来的工作

中，我会再接再厉，争取做得更出色。

年度防尘工作计划表篇二

1、作为食堂工作人员我坚持持健康证上岗，并定期体检，定期学习有关的卫生安全知识。

2、确保做到食堂有防鼠、防蝇、防尘、防蟑螂、防污染等设施，通风良好，食堂环境整洁，能每天清除垃圾。

3、食堂能严格执行“一刮、二洗、三冲、四消毒、五保洁”制度。刀具、砧板按生、熟严格分开使用；食品的存入能做到生、熟分开，避免了交叉污染。

4、食品原料的采购能严格执行索取食品原料供应商的《卫生许可证》和《产品卫生检验合格证》及做好食品入库登记制度。并与所有的食品原料供应商签订食品卫生协议书，保证其食品的质量。

5、在食品制作过程中，能按照煮熟煮透的原则进行烹饪。蔬菜烹调则按照“一洗、二浸、三灼、四炒”的程序进行，没有使用含有毒有害物质的原料加工食品。并确保了食物留样24小时制度。

6、认真执行幼儿园食堂财务管理的有关规定，建立食堂管理人员的岗位责任制，加强食堂管理，完善“进库、出库、验收、盘点”四个环节的管理。

8、严格执行幼儿园食品卫生有关规定：认真做到专款专用，严格执行教工伙食与幼儿伙食分开。遵守食堂财务汇报制度

(1) 每月按时向家长公布上月伙食使用情况，并清退伙食费。

(2) 每月按时向班主任及家长代表汇报幼儿伙食费的使用情况，伙食费的盈亏控制在2%以内。

通过自查，确保我园食堂食品从购买、运输、储存、到加工等符合卫生标准和有关要求。今后，我将更加重视食品卫生安全工作，杜绝事故的发生，将更可口，更营养均衡的饭菜呈现给孩子们，确保幼儿的身体健康。把食堂管理工作做得更全面，更规范。

年度防尘工作计划表篇三

本学期英语组将贯彻学校指导思想，认真履行教导处新学期制定的工作要求，深入学习现代教学理论英语新课程标准，努力搞好教学研究、教学指导、教学服务等日常研究工作。在此基础上，进一步深化外语教学改革，以提高师资整体素质为核心，以提高课堂教学效率为重点，加强教学研究，不断解决教学中的遇到的问题，努力培养和提高学生的英语听、说、读、写的综合能力和实践中运用英语的能力，全面提高教学质量，在现有的基础上使我们的教研组工作再上一个新台阶。

1. 全体英语教师要在认真学习和钻研英语新课程标准的同时，深入学习一本教育教学论著，如每位英语教师都主动订阅一本英语教学刊物，认真通读英语教学研究刊物，从而提高自身的理论素养。

2. 英语组要组织教师明确小学阶段英语课程的目的，坚持“以学生为本，培养学生学习英语的兴趣”，重视每一位学生，关爱学生中的弱势群体，耐心辅导学困生，让具有学习差异的学生都得到发展。

1. 加强教师专业学习、充实和丰富学识修养，提高科研能力。

2. 认真开展教学实践研究，上好各级公开课，课后做好研究评课工作，上课教师写好课后反思。

3. 配合教导处做好各年级调研工作，动员教师做好反思工作，同时积极参加市组织的教学、教案、论文评选活动。

1. 培养学生良好的学习习惯

引导学生做到静听以提高当堂效率, 要求学生做好预习和复习。引导学生课外创新自主学习的条件, 以不同的形式接触、学习英语。

2. 及时辅导困难的学生

由于英语教师任教班级多, 辅导学生时间有限, 一些学生对英语学科的不重视等一些原因, 高年级已呈现两极分化现象, 教师要通过激发学生的兴趣, 提高课堂效益等有效方法极力缩小的两极分化, 教师可利用课余时间对个别学生适当的进行提优补差。

1、英语组的活动改变单一的听课和评课形式, 增加教研组学习的新内容。本学期要重点学习《英语课程标准》、《教学六认真》, 并自主学习、领悟《新课标》中的教学理念, 多读提高课堂效率的相关的理论书籍, 建立全新的教学观念, 灵活的课程体系, 多元、开放的课程评价标准, 重视基础, 适应个性需求。

关注学生情感, 提高学生自主学习能力, 为学生构建发展的平台。努力将新观念、新思路渗透到英语课堂教学之中, 真正做到理论与实践相结合。明确英语课程在基础教育阶段的基本要求, 用这些理念来指导平时的课堂教学, 以提高课堂教学效率, 真正的开展好各项教研活动。

2、组织本教研组教师积极撰写论文。全体英语老师要通过理论学习, 不断反思、探索, 并联系实际积极撰写英语教育论文。紧紧围绕教研组的活动专题, 开展教研组的听课和评课活动, 多反思, 勤总结。

1、“教学常规”的学习和实施, 组织本组教师学习常规, 使实施常规成为全体英语教师的自觉行动。

对组内每位教师要求做好以下三个方面的工作：

(1) 复备：要在集体备课的基础上，结合本校的备课要求，以及自身特点，本班学生特点进行二次备课，潜心钻研。

(2) 上课：本着“向四十分钟要质量”这一原则，要求教师大胆改革课堂教学模式，积极探索高效课堂的新路子，注重因材施教，努力提高教学效率和教学质量。并在课后及时在教案中记录学情。

(3) 作业布置与批改：作业布置要适度适量，务求实效，作业形式要多样，作业批改要细致，要及时，切实发挥其检查、反馈和提高的功能，学生作业出现的错误，督促纠正，并有二次批改，严禁以罚做作业来变相体罚学生。总之，人人都要按常规要求，坚持备好每一节课，上好每一堂课，批好每一本作业。

2、培养学生良好的学习习惯。

引导学生养成良好的学习习惯。注重课前预习，课后及时复习巩固，养成用英语交际的习惯。一、二、三、四年级的学生注重学习兴趣的培养(尤其是一年级学生)，并关注他们的听、说、读、写能力的锻炼(一年级学生对写不做过多的要求)；对于五、六年级的学生要注重听说读写各方面能力的培养，同时注重对学习方法的指导。

3、集体备课：集体备课是发挥群体优势，提高备课质量的重要途径，也是落实教学常规，提高课堂教学效率的必要措施。为此，本教研组要积极组织集体备课，丰富集体备课的形式，让集体备课更富有实效性。

4、抓好教研组建设。教研组要在落实常规方面发挥重要作用，要做好常规落实的检查、督促工作；要积极参加教学研究活动，围绕相应的研究专题，组织相应的公开课、研究课、示范课，通过研讨、观摩、评议等形式，使本教研组全体英语教师共同

提高,人人受益。

1、组内每位英语教师要树立教学质量为学校发展生命线的思想,继续做好培优补差工作。

2、注重组内教师的相互交流,探讨有效的教学方法和策略,加强课堂教学的研究力度,继续做好“四课结合”的工作,即大组教研课、段教研课、师傅示范课和徒弟爬坡课相结合。

3、各年级继续做好过关练习及诊断性练习的设计及分析工作,做到课课清、日日清和周周清。

4、教研组定期组织教师进行主题研究学习活动,围绕相应的研究专题,组织相应的研究课,通过研讨、观摩、评议等形式,使本组教师人人受益,共同提高。

1、加强青年教师队伍建设,提高全体教师业务水平。

拥有扎实的基本功是年轻教师成长的坚实基础。在组内,鼓励年轻老师多听课文录音;多看教学参考书;多向有经验的英语教师请教;要细心、耐心体会揣摩教参编写意图,结合自己的体会,写出详细的教案;结合本英语组的特点,鼓励组内老师开展互相听课。课后听课老师要积极对授课者进行评课,上课教师则要及时反思,纠正教学中的不足。

2、师徒结对,加强听课力度,促进青年教师茁壮成长。

根据学校的安排,我们组成师徒结对或两两合作者,这样将更有针对性地加强对青年教师的日常教学指导,在别人成长的同时,自己也迅速地成长。

除了做好英语社团工作以外,教研组还结合英语学科的特点,通过多样的活动和竞赛等方式来调动学生的参与,鼓励、激发学生,从而发展学生。本学期将举行英语作业优秀展;英语单

词拼写比赛等,旨在通过这些活动来提高学生的基本能力,扎实学生的基本知识和养成学生的基本习惯。

英语组是一个团结向上,认真踏实的教研组,团结协作,每一位组内成员都努力发挥和贡献自己的力量。

年度防尘工作计划表篇四

20__年,是物业公司致为关键的一年。工作任务将主要涉及到企业资质的换级,企业管理规模的扩大,保持并进一步提升公司的管理服务质量等具体工作。物业公司要在残酷的市场竞争中生存下来,就必须发展扩大。因此,20__年的工作重点将转移到公司业务的拓展方面来。为能够顺利的达到当初二级企业资质的要求,扩大管理面积、扩大公司的规模将是面临最重要而迫切的需求。同时,根据公司发展需要,将调整组织结构,进一步优化人力资源,提高物业公司的人员素质。继续抓内部管理,搞好培训工作,进一步落实公司的质量管理体系,保持公司的管理质量水平稳步上升。在工作程序上进行优化,保证工作能够更快更好的完成。

一、对外拓展:

物业公司到了20__年,如果不能够拓展管理面积,不但资质换级会成为一个问题,从长远的方面来讲,不能够发展就会被淘汰。因此,公司的扩张压力是较大的,20__年的工作重点必须转移到这方面来。四川成都的物业管理市场,住宅小区在今后较长的一段时间里仍是最大市场,退其次是综合写字楼,再就是工业园区。按照我公司目前的规模,难以在市场上接到规模大、档次高的住宅物业。因此,中小型的物业将是我公司发展的首选目标。同时,住宅物业是市场上竞争最激烈的一个物业类型,我公司应在不放弃该类物业的情形下,开拓写字楼、工业物业和公共物业等类型的物业市场。走别人没有走的路。在20xx年第一季度即组织人员进行一次大规模的市场调查。就得出的结果调整公司的拓展方向。

经过20xx年的对外拓展尝试，感觉到公司缺乏一个专门的拓展部门来从事拓展工作。使得该项工作在人力投入不足的情况下，市场情况不熟，信息缺乏，虽做了大量的工作，但未能有成绩。因此□20xx年必须加大拓展工作力度，增加投入，拟设专门的拓展部门招聘高素质的得力人员来专业从事拓展工作，力争该项工作能够顺利的开展起来。投入预算见附表5。

目前暂定20xx年的拓展目标计划为23万平方米，这个数字经过研究，是比较实际的数字，能够实现的数字。如果20xx能够找到一个工业园区则十万平方米是较为容易实现的；如果是在住宅物业方面能够拓展有成绩，有两个项目的话，也可以实现。目前在谈的大观园项目等也表明，公司20xx年的拓展前景是美好的。

二、换取企业资质

按照四川省的有关规定，我公司的临时资质是一年，将于20xx年5月份到期，有关行政部门根据我公司的管理面积等参数来评审我公司的企业等级。据我公司目前的管理面积，可以评定为四级企业。如果在5月份之前能够接到一个以上物业管理项目，则评定为三级企业，应该是可以的。所以，企业等级评审工作将是明年上半年的重要工作之一。换取正式的企业等级将更有利于我公司取得在市场上竞争的砝码。因此，在20xx年第二季度开始准备有关资质评审的有关资料，不打无准备之仗。争取一次评审过关。

三、内部管理工作：

（一）人力资源管理：

物业公司在20xx年中设置了两个职能部门，分别是综合管理部和经营管理部，今年将新设立拓展部。分管原来经营管理部的物业管理项目的对外拓展工作。同时，在现有的人员任

用上，按照留优分劣的原则进行岗位调整或者引进新人才。在各部门员工的工作上，将给予更多的指导。

在员工的晋升上，更侧重于不同岗位的轮换，加强内部员工的培养和选拔，带出一支真正的高素质队伍。推行员工职业生涯咨询，培养员工的爱岗敬业的精神。真正以公司的发展为自己的事业。在今后的项目发展中，必须给予内部员工一定的岗位用于公开选聘。有利于员工在公司的工作积极性，同时有利于员工的资源优化。

在培训工作上将继续完善制度，将员工接受的培训目标化，量化，作为年终考核的一个子项。员工进入公司后一年内必须持证上岗率达100%。技术性工种必须持相关国家认证证书上岗□20xx年的培训工作重点转移到管理员和班组长这一级员工上，基层的管理人员目前是公司的人力资源弱项，20__年通过开展各类培训来加强该层次员工的培训。

(二) 品质管理：

质量管理体系在20__年开始推行，其力度和效果均不理想。除了大家的重视度不够外，还在培训工作上滞后，执行的标准没有真正的落实。为此□20xx年将继续贯彻公司的质量体系，为公司通过iso9000□20xx的认证认真的打好基础，争取能够在20xx年通过认证。

在20xx年2月份以前组织综合管理部和公司的主要人员对质量体系文件修改，使得对公司更加合适而有效。针对修改版的文件，组织精简有效的品质管理培训。对新接管的项目实施项目式的质量体系设计，对单独的项目编写质量文件，单独实施不同标准的质量系统。

20xx年将实施品质管理项目专人负责制，公司每个接管的项目都指定专人配合品质主管从事质量管理工作。包括在该项目的质量内部管理、业主的投诉及处理、管理的资料档案收

集、制作项目质量管理审核报告等。同时，配合项目业主(业主委员会)的需求进行年度的质量管理分析调查，获得有效的内部管理信息和业主的建议，以便对项目的不合格项进行整改。

20xx年12月拟将进行一次内部质量管理体系审核，将严格依照iso9000□20xx的要素进行，这次内审将是物业公司的第一次品质管理总结会议。

(三) 行政工作：

综合管理部在20xx年中，未能彻底的起到承上启下的作用，有一定欠缺。工作有停顿，许多问题没有细致的落实。在公司和员工之间没有一个有效的沟通手段，大部分员工对工作情绪低沉，得不到高层主管的工作帮助。为此，在20__年综合管理部要加强管理，做好人事、劳资、档案外联等各项工作。在公司内设置建议信箱，具体设置在公司总部和各项目处，用于公司员工就公司的现状和工作生活中的各种问题进行咨询，由行政主管人员抽专门的时间了解，并回复。同时公司每个季度必须召开一次集体工作会议，或者阶段性的质量体系审核。

20xx年物业公司的消耗物品采购将由综合管理部进行统一采购。采购的形式采取固定供货商合同制服务，有利于节约成本和规范化操作。每月的20-25号各管理处报下个月的材料采购清单，30-下月3号领取所采购的物资，在有力保障项目处正常运转的同时，注意费用的有效控制。

20xx年物业公司还要慢慢的溶进四川成都乃至西南的物业管理市场，参加行业协会，参与政府主管部门或者其他单位举办的各类专业活动。对四川省的物业管理行业进行理论性的研究，为公司发展指明道路方向，同时也在物业管理行业打下华神物业的烙印。

(四) 企业文化和品牌打造:

华神物业是年轻企业，依托华神集团和四川的大经济环境发展，华神物业继承了华神集团的优良传统，打造企业品牌，铸造朝气蓬勃的企业文化。在20xx年物业公司将通过举办一系列的活动，来铸造公司的品牌和文化。如：岗位技能竞赛、服务水平竞赛、篮球赛、赛等，以此加强企业的凝聚力，增强员工的归属感，激发员工的工作热情。严肃工作纪律，从细小处做起，如：着统一服装上班、见面问好、主动为业主提供帮助、下班整理自己的办公桌等等。再就是举办多种多样的竞赛活动，同时积极参与有关物业管理的各种会议和培训，在业界建立形象。

三、经营管理工作:

20__年，经营管理部主要工作是在公司已有和新接的各项目中挖掘项目的相关资源进行经营，指导项目部开展经营管理工作。核算项目部的经营情况，根据实际情况和计划来调控，以达到经济效益最大化。20xx年的两个经营项目，在年底都进行了剥离。因此20xx年经营管理部主要进行物业管理项目的经营工作，兼而寻找新的项目。

四、收支预测:

收入：按照先前的预测，二零xx年扩展23万平方米的管理面积，按目前已经有可能的大观园项目方案来计算，已经有15万平方米。年开支72万，收入74万，收支相抵，除去不可预见的因素，则该项目持平。若按另外扩展8万平方米面积，每平方米0.4元计算，则年收入38.4万。预测利润率为10%，即3.84万元。综合计算，若在3月份前进驻大观园项目则盈利不超过1.5万元。若在换取企业等级资质后，顺利拓展8万平方米的项目，预算盈利1.92万元。随着管理面积的扩大，利用资源可开展多种经营项目，但由于可变性和不可预测性，在此不对此做测算。据此，综合计算，公司明年总收入24万(工

业园)、74万(大观园)、38.4万(拓展新项目),共136.4万元。

支出:工业园管理处全年支出预算22.8万,大观园项目全年支出预算68万,拓展新项目支出预算34.56万,公司本部支出10.4万,则全年总支出为135.76万元。

利润: $136.4 - 135.76 = 0.64$ 万元。

华神物业在20__年必须得到一个质的提升、积累,面对困难打开一个新的局面,公司才能向前走。在下一年度必须放开步伐,大胆尝试各种新的经营方式,力争取得最大的经济效益。本工作计划是公司20__年各项工作计划的大纲,详细计划以本大纲为主体展开。

年度防尘工作计划表篇五

认真学习学校教育工作的精神,以贯彻落实新课改《课程标准》为契机,紧紧抓住教学主渠道,以学生为本、以质量为魂、以课堂教改为中心、以校本研究为主要方式,继续落实教学常规、规范,落实、优化教学过程,扎扎实实地提高教学质量。同时结合常识教研组全体教师的教研实际,为教师营造良好的教研氛围和展示舞台,全面提高课堂教学水平及业务能力。

二、具体措施

(一)进一步规范和落实教学常规管理,提高教学效率

1、教研组活动:定时、定点、定主题内容,定中心发言。每个备课组活动应以“三环节教学”的精神为指导,正确把握三维目标,同时确立一个专题研究目标,以提高研究的实效性。此外,老师要根据通知准时高质量参与活动。

2、备课:做到“三备”,即备三维目标,备教材,备学生。

加强集体备课意识，注重资源共同分享，做到备课要“深”。

3、上课：努力提高教学艺术，做到：求实、求真、求活、求新，充分利用现有的电教媒体，利用网上信息资源，拓宽学习时空，培养学生良好的学习习惯，不断提高课堂教学效益。师生对话应讲普通话，老师板书写规范字。课后写好教学反思，青年教师每月上交一篇教案及反思。

4、作业：作业设计要“精”，体现“轻负荷，高质量”的教学思想，批改要“细”，要规范、及时，注重纠错及情况反馈。

5、辅导：做好自己对学生补缺补差的工作。要因材施教，经常分析学生，善于捕捉学生闪光点，热情鼓励，利用课外活动时间做好分层指导，使每个学生都能充分发展。

（二）深化教学研究，开展校本教研，提高教学实效。

（1）树立以学生为本的思想，建立民主平等的师生关系，营造积极、向上、和谐、宽松、有趣的教学氛围，给学生以人文的关怀，让学生在轻松愉悦的氛围中吸取知识。

（2）坚持工具性与人文性的统一，在培养学生常识运用、实践能力的同时，重视人文因素对学生思想感情的熏陶感染。

（3）积极倡导自主、合作、探究的学习方式，淡化繁琐的讲解分析，给学生足够的时间和空间，让学生在教师的引导下独立地提出问题，分析问题，解决问题，在主动实践过程中积累、感悟。

（4）突出学生主体地位，将教学过程看成是老师、学生、文本间平等对话的过程。珍视学生独特的感受、体验和思维方式，培养学生良好的学习习惯。

(5) 树立大常识教学观，沟通课本内外，课堂内外，学习内外的联系，拓宽常识学习和应用的渠道，增加常识实践机会，提高学习效率。

(6) 讲求训练手段的多样性，提高练习有效性，尝试课外作业阶梯式，让不同学生学有所获，具有作业批改的现代理念，包括建立学生的错题记录（鼓励老师们都去实践）。

2、听课：组内公开课必听，边听边思，及时评注，提倡同年级组老师相互之间多学习，多交流。每学期每位教师听课不得少于16节，新教师和青年教师要多听课。

东庄镇山阴完小

年度防尘工作计划表篇六

首先应了解仓库主管职责才能拟订仓库年度工作计划。

仓库主管的工作重点包括：

1、尽量加快物资周转，努力减少库存容量占用，提高物资周转率；

7、搬运机械和动辄车辆符合安全作业要求，电器设备线路符合规定要求。

根据上述职责要求，年度工作计划和总结都要围绕这些逐项进行。

作为工作计划，还应确定资金投入预算额度、计划完成时间、责任人、质量验收标准、违约责任、经营目标等。如有必要还应包括组织调整方案、人员培训计划、业绩考核方案等。

年度防尘工作计划表篇七

□

工作要干好，首先要有一个好的工作态度，要树立正确的人生观、价值观。因此，今年我部将有计划、有针对性地开展提高员工职业道德素质的学习教育活动，帮助部门员工培养爱岗敬业与奉献的精神，树立全心全意的服务理念。结合公司实际，我部拟在20xx年度以培养“一专多能的员工”活动为契机，进一步推进员工培训工作的深度，努力做好20xx年的全员培训工作。以公司经济工作为中心，将培养“一专多能的员工”的主题贯穿其中，培养“一专多能”复合型人才是20xx年我部培训工作的主题。合理配置人力资源，通过培训、学习，来不断提高部门员工的业务技能与水平，提高办事效率。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，努力使之成为新时期不断学习、不断提高的智能型员工。

□

纪律是一个团体正常工作和生活所必须遵守的行为规则，是提高部门战斗力的有效保障。所以，今年我部将以更严格的组织纪律作保障，切实抓好20xx年的全局性工作。也将以常抓不懈的态度严把软件服务关，一线员工的仪容仪表、服务意识等务实抓好部门员工的言谈举止、穿着打扮等规范彻底杜绝违纪违规现象的发生。努力将我部打造成公司的一个文明窗口。树立“宾客至上”的思想，用客人的口碑扩大公司的宣传面和提高公司的形象。

□

严格卫生管理是确保环境整洁，为宾客提供舒适环境的有效措施，。今年，我部将加大卫生管理力度，并且严格按照标准，决不走过场，决不流于形式，除了继续坚持公司的卫生

大扫除外。将不定期的对各卫生死角进行打扫清除消毒并检查。以增强部门员工的责任感，调动员工的积极性，使卫生工作跃上一个新台阶。以营造“温馨家园”为目标。

强调团队精神，部门内部团结、部门外部协调工作，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。我部将与其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与其他部门密切联系，互相配合，充分发挥整体活力，创造最佳效益。在本职工作中做出自己应有的工作作风的同时。虚心听取来自不同部门的心声，更多的是协调和帮助其他部门共同进步。

我部将加强对日常能源消耗的管理与控制。将责任落实到人，每月严格按照下达的消耗定额进行控制、考核。对整个部门的能源使用情况进行调查，找出能够节能的其他具体措施。例如：对各部区域调整供气时间，实行集中、统一、定时、定点供气，减少锅炉燃烧时间；定时测量楼层温度，根据温度调整空调使用时间；根据天气情况及季节变化调整各区域的路灯、霓虹灯的开灯时间。

因我部各类设备很多。如中央空调系统、水池过滤。加热设备等等。设备的投资、改造及日常维修、保养是一项很大的支出，因此我部也将对设备的管理建立一种“预防性维护”体系。做好设备的日常养护，这样可以延长设备的使用寿命，避免由于设备出现故障而花费大笔维修费用和缩短设备的使用寿命。

我部也将积极培养员工的节能节流意识及爱岗敬业精神。在所有涉及成本的地方制定相应的技术和操作标准，并奖励持续改进的行为，用渐进的方式逐步、分区域的完善，经年累月，成本就可以降下来了。

以上是本人20xx年工作安排，敬请领导审阅，不足之处还请领导指正批评！

年度防尘工作计划表篇八

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。

- 1、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。
- 2、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。
- 3、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，后期以技术上进行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。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，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。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。