

2023年工作计划制定 制定工作计划注意事项(精选9篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。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。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看。

工作计划制定 制定工作计划注意事项篇一

制定接待工作计划，就是拟定接待方案，其主要内容应包括接待方针、接待规格、接待日程安排、接待形式、接待经费开支、生活安排等。

一、接待计划的主要内容

(一)学习目标

熟悉接待计划的主要内容。

(二)拟定接待计划

1. 接待方针，即接待的指导思想。
2. 接待规格。针对不同的客人采用不同的接待规格。第一种是对等接待，即陪同人员与客人职务、级别大体一样，大部分接待都是对等接待。第二种是高规格接待，即陪同人员比客人职务要高，适用于比较重要的接待。第三种是低规格接待，即陪同人员比客人职务要低，主要适用在基层。
3. 接待日程安排。接待日程安排应当制定周全，尤其是接待活动的重要内容不可疏漏，比如安排迎接、拜会、宴请、会

谈、参观、游览、送行等事宜。接待日程安排还要注意时间上的紧凑，上一项活动与下一项活动之间既不能冲突，又不能间隔太长。

4. 接待形式。

5. 接待经费开支。

(三) 相应知识

我国是一个多民族的国家，在制定接待计划和接待工作时，一定要尊重少数民族的礼仪、习俗。下面简单介绍部分少数民族礼仪、习俗情况，供接待少数民族来访者时参考。

二、熟悉接待工作具体事项

(一) 学习目标

(二) 熟悉接待工作具体事项

1. 首先要了解清楚来宾的基本情况，包括所在单位、姓名、性别、职务、级别及一行人数，以及到达的日期和地点。
2. 填报请示报告卡片，将来宾情况和意图向有关领导报告，并根据对方意图和实际情况，拟出接待计划和日程安排的初步意见，一并报请领导批示。
3. 根据来宾的身份和其他实际情况，通知具体接待部门安排好住宿。
4. 根据实际工作需要，安排好来宾用车和接待工作用车。
5. 在国家规定标准的范围内，尽可能周到地安排好来宾的饮食。

如来宾要进行参观学习，则应根据对方的要求，事先安排好参观点，并通知有关部门或单位准备汇报材料，组织好有关情况介绍、现场操作和表演、产品或样品陈列等各项准备工作。

7. 根据对方的工作内容，事先拟订出各个项目陪同人员的名单，报请领导批准后，即通知有关人员不要外出，并作好准备。

8. 根据来宾的身份和抵达的日期、地点，安排有关领导或工作人员到车站、机场、码头迎接。

9. 来宾到达并住下后，双方商定具体的活动日程，尽快将日程安排印发有关领导和部门按此执行。

10. 在合适的时机按照大体对等的礼仪原则，安排有关领导同志看望来宾，事先安排好地点及陪同人员。

11. 根据领导指示或来宾要求，作好游览风景区和名胜古迹的安排。

12. 在条件许可的情况下，为来宾安排一些必要的文化娱乐活动，如电影、地方戏剧、晚会、书画活动、参观展览等。

13. 根据来宾要求，安排好体育活动，通知体育场馆作好场地、器材等准备，并安排陪同人员。

14. 来宾如有重要身份，或活动具有重要意义，则应通知有关新闻单位派人进行采访、报道，负责介绍情况，安排采访对象谈话，并受领导委托对稿件进行把关。

15. 事先征询来宾意见，预订、预购返程车船或飞机票。

16. 来宾离去时，安排有关领导或工作人员到住地或去车站、

码头、机场为客人送行。

(三) 相应知识

为制定好接待计划，必须熟悉接待工作的具体事项，同时也要熟悉接待来访者的见面礼节。

1. 见面礼节

(1) 致意

致意是用语言或行为向别人问好，表示自己的慰问。致意是社交应酬的最简单、最常用的礼仪。例如：见面时问好、点头、举手、抬身、脱帽等都是致意。

打招呼是两个已经认识的人见面时的礼节。一天中首次见面，或一次活动中初遇，应问好，对方主动问好时，一定要相应回答。

打招呼是构成人际关系的重要内容。一双坦诚的眼睛，一副面带微笑的面容，声音热情地向人打招呼，是一个成功的秘书人员应具备的素质。

(2) 握手

握手是表示友好的举止，是一种非常普遍的礼貌行为。当两个陌生人被人介绍相识时需要握手，朋友见面时需要握手，告别时也需要握手。它还是一种表示祝贺、感谢、慰问相互鼓励的善意行为。

通常双方相见时，主人，年长者，职高者，女士应先伸手；客人，年轻者，身份低者，男士可先问候，待对方伸手后立即随应再握手。

行握手礼时，距离受礼者约一步，上身稍前倾，两足立正，

伸出右手，四指并齐，拇指张开向受礼者伸出，在齐腰的高度与对方恰到好处地认真一握，一般3-4秒，礼毕即松开。如初次见面，握手时间不宜过长；如老朋友意外相见，握手时间可适当加长，以表示不期而遇的喜悦。男士与女士握手，时间应较短。

一个人与多人握手时应遵守先高后低，先长后幼，先主后宾，先女后男的原则。多人同时握手时不要交叉，待别人握完后再伸手，也不可同时伸出双手与两人握手。

2. 引见介绍

(1) 自我介绍

自我介绍是在没有中介人的情况下，树立自己的形象和价值的一种重要方法与手段。

通常本人要镇定，充满信心，亲切自然，友善可掬，先向对方点头致意，得到回应后，向对方介绍自己的姓名、身份、单位，并可随之递上名片。自我介绍要根据交往目的、对象来决定介绍内容的繁简。

(2) 介绍他人

为他人介绍时，介绍顺序为先把年龄轻的介绍给年长的；先把职位低的介绍给职位高的；先把宾客介绍给主人；先把男士介绍给女士。在双方的地位和年龄差不多时，应该先把与自己关系密切的人引见给另一方。如果把一个人介绍给众多人时，首先应该向大家介绍这个人，然后再把众人逐个介绍给这个人。集体介绍可以按照座位次序或职务次序一一介绍。

3. 递接名片

(1) 递送名片

名片的递送，要讲究礼仪。通常是在自我介绍后或被别人介绍后出示的。

递送名片时应起立，上身向对方前倾以敬礼状，表示尊敬。并用双手的拇指和食指轻轻地握住名片的前端，而为了使对方容易看，名片的正面要朝向对方，递时可以同时报上自己的姓名。

(2) 接收名片

对待名片应像对其主人一样尊重和爱惜。若接名片，要用双手由名片的下方恭敬接过收到胸前，并认真拜读，此时，眼睛注视着名片，认真看对方的身份、姓名，也可轻轻读名片上的内容。接过的名片忌随手乱放或不加确认就收入包中，这是很失礼的。

(四) 注意事项

1. 讲究态度。尊重他人态度。
2. 弄清关系。不同关系，就有不同的礼仪规范。
3. 把握分寸。礼节之美就体现在分寸上。
4. 送礼贵在适宜。对回报别人好意，是没有特别时间限制的。

工作计划制定 制定工作计划注意事项篇二

制定工作计划的工具具有哪些?请看下面的制定进度计划采用的工具与技术。

在制定进度计划这一过程，可以利用各种工具与技术来进行，以下介绍制定进度计划采用的工具与技术。

进度网络分析是提出及确定项目进度表的一种技术。

进度网络分析使用一种进度模型和多种分析技术，如采用关键路线法、局面应对分析资源平衡来计算最早、最迟开始和完成日期以及项目计划活动未完成部分的计划开始与计划完成日期。

如果模型中使用的进度网络图含有任何网络回路或网络开口，则需要对其加以调整，然后再选用上述分析技术。

某些网络路线可能含有路径会聚或分支点，在进行进度压缩分析或其他分析时可以识别出来并可加以利用。

关键路线法是利用进度模型时使用的一种进度网络分析技术。

关键路线法沿着项目进度网络路线进行正向与反向分析，从而计算出所有计划活动理论上的最早开始与完成日期、最迟开始与完成日期，不考虑任何资源限制。

由此计算而得到的最早开始与完成日期、最迟开始与完成日期不一定是项目的进度表，它们只不过指明计划活动在给定的活动持续时间、逻辑关系、时间提前与滞后量，以及其他已知制约条件下应当安排的时间段与长短。

由于构成进度灵活余地的总时差可能为正、负或零值，最早开始与完成日期、最迟开始与完成日期的计算值可能在所有的路线上都相同，也可能不同。

在任何网络路线上，进度余地的大小由最早与最迟日期两者之间正的差值决定，该差值叫做“总时差”。

关键路线有零或负值总时差，在关键路线上的计划活动叫做“关键活动”。

为了使路线总时差为零或正值，有必要调整活动持续时间、逻辑关系、时间提前与滞后量或其他进度制约因素。

一旦路线总时差为零或正值，则还能确定自由时差。

自由时差就是在不延误同一网络路线上任何直接后继活动最早开始时间的条件下，计划活动可以推迟的时间长短。

进度压缩指在不改变项目范围、进度制约条件、强加日期或其他进度目标的前提下缩短项目的`进度时间。

进度压缩的技术有以下几种。

(1) 赶进度。

对费用和进度进行权衡，确定如何在尽量少增加费用的前提下最大限度地缩短项目所需时间。

赶进度并非总能产生可行的方案，反而常常增加费用。

(2) 快速跟进。

这种进度压缩技术通常同时进行按先后顺序的阶段或活动。

例如，建筑物在所有建筑设计图纸完成之前就开始基础施工。

快速跟进往往造成返工，并通常会增加风险。

这种办法可能要求在取得完整、详细的信息之前就开始进行，如工程设计图纸。

其结果是以增加费用为代价换取时间，并因缩短项目进度时间而增加风险。

假设情景分析就是对“情景x出现时应当如何处理”这样的问

题进行分析。

进度网络分析是利用进度模型计算各种各样的情景，如推迟某大型部件的交货日期，延长具体设计工作的时间等。

假设情景分析的结果可用于估计项目进度计划在不利条件下的可行性，用于编制克服或减轻由于出乎意料的局面造成的后果的应急和应对计划。

模拟指对活动做出多种假设，计算项目多种持续时间。

最常用的技术是蒙特卡洛分析，这种分析为每一计划活动确定一种活动持续时间概率分布，然后利用这些分布计算出整个项目持续时间可能结果的概率分布。

资源平衡是一种进度网络分析技术，用于已经利用关键路线法分析过的进度模型之中。

资源平衡的用途是调整时间安排需要满足规定交工日期的计划活动，处理只有在某些时间才能动用或只能动用有限数量的必要的共用或关键资源的局面，或者用于在项目工作具体时间段按照某种水平均匀地使用选定资源。

这种均匀使用资源的办法可能会改变原来的关键路线。

关键路线法的计算结果是初步的最早开始与完成日期、最迟开始与完成日期进度表，这种进度表在某些时间段要求使用的资源可能比实际可供使用的数量多，或者要求改变资源水平，或者对资源水平改变的要求超出了项目团队的管理能力。

将稀缺资源首先分配给关键路线上的活动，这种做法可以用来制定反映上述制约因素的项目进度表。

资源平衡的结果经常是项目的预计持续时间比初步项目进度

表长。

这种技术有时候叫做“资源决定法”，当利用进度优化项目管理软件进行资源平衡时尤其如此。

将资源从非关键活动重新分配到关键活动的做法，是使项目自始至终尽可能接近原来为其设定的整体持续时间而经常采用的方式。

也可以考虑根据不同的资源日历，利用延长工作时间、周末或选定资源多班次工作的办法，缩短关键活动的持续时间。

提高资源生产率是另外一种缩短延长项目初步进度时间的持续时间的办法。

不同的技术或机器，如计算机源程序的复用、自动焊接、电子管材切割桃，以及自动化生产线都可提高资源的生产率。

某些项目可能拥有数量有限但关键的项目资源，遇到这种情况，资源可以从项目的结束日期开始反向安排，这种做法叫做按资源分配倒排进度法，但不一定能制定出最优项目进度表。

资源平衡技术提出的资源限制进度表，有时候叫做资源制约进度表，开始日期与完成日期都是计划开始日期与计划完成日期。

关键链法是另一种进度网络分析技术，可以根据有限的资源对项目进度表进行调整。

关键链法结合了确定性与随机性办法。

开始时，利用进度模型活动持续时间的非保守估算，根据给定的依赖关系与制约条件来绘制项目进度网络图，然后计算

关键路线。

在确定关键路线之后，将资源的有无与多寡情况考虑进去，确定资源制约进度表。

这种资源制约进度表经常改变了关键路线。

为了保证活动计划持续时间的重点，关键链法添加了持续时间缓冲段，这些持续时间缓冲段属于非工作计划活动。

一旦确定了缓冲计划活动，就按照最迟开始与最迟完成日期安排计划活动。

这样一来，关键链法就不再管理网络路线的总时差，而是集中注意力管理缓冲活动持续时间和用于计划活动的资源。

项目管理进度安排软件已经成为普遍应用的进度表制定手段。

其他软件也许能够直接或间接地同项目管理软件配合起来，体现其他知识领域的要求，如根据时间段进行费用估算，定量风险分析中的进度模拟。

这些产品自动进行正向与反向关键路线分析和资源平衡的数学计算，这样一来，就能够迅速地考虑许多种进度安排方案。

它们还广泛地用于打印或显示制定完备的进度表成果。

项目日历和资源日历标明了可以工作的时间段。

项目日历影响到所有的活动。

例如，因为天气原因，一年当中某些时间段现场工作是不可能进行的。

资源日历影响到某种具体资源或资源种类。

资源日历反映了某些资源是如何只能在正常营业时间工作的，而另外一些资源分三班整天工作，或者项目团队成员正在休假或参加培训而无法调用，或者某一劳动合同限制某些工人一个星期工作的天数。

提前与滞后时间量使用不当会造成项目进度表不合理，在进度网络分析过程中调整提前与滞后时间量，以便提出合理、可行的项目进度表。

进度数据和信息经过整理，用于项目进度模型之中。

在进行进度网络分析和制定项目进度表时，将进度模型工具与相应的进度模型数据同手工方法或项目管理软件结合在一起使用。

1.制定工作计划

2.制定工作计划的目的

3.制定工作计划的步骤

4.制定工作计划的意义

5.制定工作计划的好处

6.销售工作计划的制定

7.制定工作计划的要求

8.如何制定工作计划

工作计划制定 制定工作计划注意事项篇三

1. 强化相关知识的学习掌握，定期组织护士授课，实行轮流主讲，进行规章制度及专业的培训。如遇特殊疑难情况，可通过请医生授课等形式更新知识和技能。互相学习促进，并作记录。
 2. 重点加强对护士的考核，强化学习意识，护理部计划以强化“三基”护理知识，50项护理操作及专科技能训练为主，由高年资的护士轮流出题，增加考核力度，讲究实效，不流于形式，作为个人考评的客观依据。
 3. 做好低年资护士的传，帮，带工作，使年轻护理人员理论与实践相结合，掌握多学科知识和能力。
 4. 随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，有计划的选送部分护士外出学习，提高护理人员的素质，优化护理队伍。不断的更新护理知识。
1. 护理人员的环节监控：对新调入护士以及有思想情绪的护士加强管理，做到重点交待、重点跟班。切实做好护理安全管理工作，减少医疗纠纷和医疗事故隐患，保障病人就医安全。
 2. 病人的环节监控：新入院、新转入、急危重病人、有发生医疗纠纷潜在危险的病人要重点督促检查和监控。
 3. 时间的环节监控：节假日、双休日、工作繁忙、易疲劳时间、交接班时均要加强监督和管理。
 4. 护理操作的环节监控：输液、输血、注射、各种过敏试验等。虽然是日常工作，但如果一旦发生问题，都是人命关天的大事，作为护理管理中监控的重点之重点。

5. 护理部不定期的进行护理安全隐患检查，发现问题，解决问题，从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究相关责任，杜绝严重差错及事故的发生。

1. 培养护理人员树立“以病人为中心”的观念，把病人的呼声作为第一信号，把病人的需要作为第一需要，把病人的利益作为第一考虑，把病人的满意作为第一标准。加强主动服务意识，质量意识，安全意识，在进一步规范护理操作的基础上，提高护患沟通技能，从而促使护理质量提高，确保护理工作安全、有效。

2. 注重收集护理服务需求信息，护理部通过了解回访意见、与门诊和住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，经常听取医生的意见及时的提出改进措施，同时对护士工作给予激励，调动她们的工作积极性，从思想上，行动上作到真正的主动服务。把“用心服务, 创造感动”的服务理念运用到实际工作中。

4. 深化亲情服务，提高服务质量。在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士树立良好的职业形象。

我科的护士比例搭配未达到要求，护士的人员少。工作繁重，护士长应根据科室病人情况和护理工作量合理分配人力资源，弹性排班，增加高峰期上班人数，全科护理人员做到工作需要时，随叫随到，以达到保质保量为病人提供满意的护理服务。

随着人们法律意识的提高，医疗事故处理条例的颁布，如何在护理服务中加强法制建设，提高护理人员法制意识，已成为护理管理的一个重要环节。严格按照省卫生厅护理文件书写规范要求，护理记录完整、客观。明确护理文件书写的意义，规范护理文件书写，并向上级医院的同行请教，明确怎

样才能书写好护理文件，以达标准要求。结合我院书写护理文件的实际情况，进行总结和分析，提出相应对策，为举证提供法律依据，保护护患的合法权益。

为采取有效措施提供依据并通过监测来评价各种措施的效果。医护人员和清洁员做好自身防护，防止和其他利器损伤。

工作计划制定 制定工作计划注意事项篇四

工作计划实际上有许多不同种类，它们不仅有时间长短之分，而且有范围大小之别。工作计划网为您编辑了业务员工作计划，欢迎阅读！

1. 制定出月工作计划和周工作计划、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分设计工作，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。

1. 业务员工作计划模板

3. 业务员的工作计划模板

工作计划制定 制定工作计划注意事项篇五

班级要在班主任的引领下在原有基础上不断进步。这些进步包括班级整体学习成绩的推进、学生个体素质的提升、班级面貌的不断改善、班级凝聚力的增强、班级荣誉的获得，等等。成绩的取得不是靠运气，而是靠实实在在的工作，靠师生双方共同努力。一个班级健康发展的过程，也就是不断积累成功的过程。

(2) 入校时学习成绩：各分数段的学生人数和名单；

(4) 学生个性：内向、外向，对集体事务的参与热情等；

(5) 学生的志向：有无奋斗目标、每个学生的具体奋斗目标等。

掌握这些基本情况是为了了解班级的起点，给班级设定切合实际的奋斗目标。班主任接手一个新班时，需要处理大量琐碎的事务，工作量很大。但是，有大局观的班主任不会陷于具体事务中，而忘记抓住奠定班级发展大格局的最佳时机。

此时，班主任的工作可以分成两块：

二是为班级设计长远发展计划。班主任可以采取手上做，眼睛看，心里想的工作策略，一边做事，一边思考和策划，采取主动的态势，不自乱阵脚，不被琐事牵着鼻子走，从一开始就把握好班级发展的大方向。

当然，班级情况不可能在短时间内了解得十分清楚，接班之初要重点了解班级概况。诸如原始的学生学习成绩、本班在年级中的成绩位次、学生自然状况等信息是可以事先了解清楚的，其他信息可以采用问卷调查、谈话、写随笔等多种方法采集。

掌握班级基本情况，是制订班主任工作计划前必做的功课。

每一个班级都是不同的，不能用老经验带新班，必须消除一切成见，用全新的眼光观察新的班级和学生。班级定位准确了，发展方向也就明晰了，行动必然稳健而充满理性。

制订班主任工作计划既要基于班级现有的基础，同时必须以学校总体工作要求为根据，所以，既要服从大局，又要体现班级特点。计划必须符合教育规律，不能对班级提出不切合实际的要求和指标；要具有实际的指导作用，要务实，不要写空话套话，要有实现的可能。

班主任可以对班级工作进行分类，对各方面工作给出一定的

奋斗目标，这些是班主任工作计划的主要内容，它包含了班主任带班的战略部署，即班级通过哪些努力可以达成目标。

具体而言，班级发展目标有两大块：一个是可测量的指标，最重要的是学习成绩的推进，还有班级获得的荣誉等，这些指标是刚性的；另一个是无形的，与学生的班级生存状态相关，包括安全感、价值感、集体自豪感、精神面貌、幸福指数，等等。要想打造一个生态环境良好、各项指标优秀、良性循环、螺旋式上升的班级，必须有一个相对完整的工作方案来逐步实现这些目标。

(1) 班级学习成绩推进目标以及达成方法；

(2) 班级管理目标以及基本措施；

(3) 学生素质培养目标；

(4) 班级活动的开展。

(1) 总平均分在年级中的排名，从入校时的第几名可以上升到第几名；

(2) 高分数段指标，班级要有多少名学生进入年级前多少名；

(3) 减少后进生比例指标，低分数段的学生由多少人减少至多少人；

(4) 以上目标可以通过哪些工作达成，等等。

这些目标看上去有些功利，甚至还可能被扣上不符合素质教育宗旨的帽子，但是，对于一线班主任而言，唯有这样具体的奋斗目标才有现实的意义和可操作性。学生也会意识到一种责任，看到奋斗的方向。随着这些目标的达成，班级会逐步取得进步，教育也在不断地获得阶段性的成功。

工作计划制定 制定工作计划注意事项篇六

本班现有幼儿xx名，女孩xx名，男孩xx名。从大班上学期情况来看，本班幼儿各方面的发展良好。班内大多数幼儿求知欲望强，生活习惯良好，责任意识强，遇事有主见，同伴间能互相帮助，攻击性行为等少有发生。

关于跳绳：班内幼儿基本都会跳了，就连身体协调性比较差的乐乐、城城也能跳好几个了而且跳绳的积极性越来越高，玩绳的方式越来越丰富。如同伴合作，两人甩，1-2人站在中间跳；向后跳绳；跳高等。

关于“小问号”：通过“笑脸”奖励、正面引导、集体面前表扬等策略多管齐下，班内好几个幼儿“小问号”活动进步明显，而且小问号的面越来越广泛。

班内教师本学期无调动，依旧是陆老师，郁老师、陈老师和蒋老师，四位教师都十分关心孩子，做事认真，我们将一如既往地赏识孩子的点滴进步，尽力做好自己的本质工作。平时能经常沟通，统一要求，配合默契。

进入大班以来，家长对孩子的教育更加关心，教育意识很强。教师们也会给予家长们正确的家教经验和建议，帮助孩子获得更好的发展！

二、保教工作总目标

根据集团“六三规划”精神，以提高质量为着眼点，关注探究性学习方法在各领域的运用，进一步突显“尊重儿童学习需求”课程核心价值。

同时在个别化项目的过程中，巩固运用材料开发策略，重点研讨科探区的材料提供与观察指导。

做好幼小衔接工作，进一步巩固良好的学习习惯：专心倾听、积极动脑。培养幼儿的独立性、责任意识。

三、具体措施

(一) 课程建设

1. 根据园务计划的精神及新的保教指南，调整课程设置，做精、做细园本课程中的经典主题外，关注幼儿兴趣点，大班可以根据幼儿实际情况开展1—2次原创主题活动。

本学期预设了六个主题：我从哪里来、街道、关心残疾人、我要上小学了。在主题的实施中配合教研组工作，认真进行主题实施前的讨论与准备工作，在备课小组的活动下，精心备课，为孩子提供自然、自主的学习环境，促进其身心的全面发展。

2. 个别化学习项目中进一步巩固材料开发策略，关注幼儿学习情况。观察与分析幼儿在个别化学习中的情况，并有针对性地提供与调整相应的学习材料。同时本学期加强科探区区域材料的研发。

3. 做好幼小衔接工作。四月份开始“我要上小学了”主题活动；调整作息及课程表，增加集体教学活动，减少自主游戏时间；提升自我管理能力，做好与小学的衔接工作。

4. 重视环境对幼儿学习的促进作用。对于幼儿园里的大环境，大班幼儿要主动参与布置，对于班级内部的小环境，我们也要在本班青绿的主色调下面不断改进，重点是幼儿学习留痕的呈现常态化、及时、多元；同时还要加强和其他教研组间以及班级间的分享与交流，希望不断提升我们的环境质量。

(二) 幼儿习惯与技能

1. 学习习惯

(1) 继续加强良好听课习惯的培养，鼓励幼儿认真倾听、积极动脑、大胆表现。优化常态课教学策略，创设更多的机会调动幼儿大胆表现的积极性。

(2) 推广“小博士活动”：语言区设“每周新闻播报”、开设班级“小小图书馆”、开展“好书推荐”、“小博士答问”等活动营造良好读书氛围。

(3) 继续实施“小问号”活动，引发积极动脑的态度和质疑的态度，重问题的后期处理，和幼儿对问题的责任意识培养。

(4) 加强对能力弱幼儿的个别辅导：及时发现幼儿的不足之处，利用课余进行个别指导，同时也请家长适当配合。对科探、动手能力发展比较弱的孩子，多发挥区角活动的个别学习机会。

(5) 学习书写数字，注意良好书写姿势的培养，评价参照书写质量与书写姿势两方面。

2. 独立性、责任意识

(1) 开展“值日生”评比活动，提高的责任意识和为集体自我服务能力。

(2) 开展“我是班级管理员”，责任到人，经常性管理班级事务。

(3) 开展“我是黑夜小勇士活动”，有条件的幼儿，鼓励在家独自睡小房间。

(4) 每天回家，实施“xx听我说”活动，鼓励幼儿回家向家长介绍自己的在园表现或学习内容等，引发幼儿对学习责任

意识。

(5) 衣物增添以事先提醒为主，帮助为辅。

(6) 教会幼儿整理学习用品的方法，不定期评价学习用品、小箱子、书包的整理情况。

3. 文明行为

(1) 继续培养有条有理的收拾习惯，教师加强管理日常活动，随机渗透良好收拾习惯的教育。

(2) 根据幼儿的实际情况，如自控能力弱的孩子，不定时开展各种评比活动：如五角星奖励等，对能力弱幼儿适当放低尺度，让其感受成功的喜悦，激发良好行为的动力。

(3) 利用小故事、讲道理、加强过渡环节的引导等，培养幼儿良好的行为习惯。班内教师之间统一要求，把常规的要求尽量统一到最细小的环节。班务会的时候三位教师经常通气，交流使幼儿能安静的小措施和方法。

(4) 开展“每周之星”的评比活动：具体内容是每周实际情况而定，比如小主人之星，文明小天使，友好合作星等。营造文明、友好、积极的氛围。

(5) 根据“笑脸”数量，和点赞墙的情况，期末评比“好娃娃”。

(三) 家长工作

1. 利用家长栏、校讯通等平台公布教学信息，通知事项，表扬好人好事，使家长更好的配合幼儿园教育。

2. 继续开展电子成长记录的工作，一方面做好“嘟嘟养成记”中幼儿活动及表现的记录，让家长及时了解幼儿在园的

情况，另一方面引导家长积极参与幼儿成长记录及评价的活动中来。

3. 针对特殊幼儿经常与其家长进行交流。

4. 组建班级家委会，认真组织好家长会和家长开放日等活动，让家长也了解幼儿园的课程，包括学期目标、学期工作，挖掘家长的价值。

5. 有计划开展家庭教育联盟活动，鼓励与引领更多家长的积极参与，重视过程中对家长的指导，并组织“结对瞬间小报展”。

6. 引导大班家长做好幼小衔接准备。（讲座与沙龙活动；家长会、网络等宣传）

四、重点问题与对策

（一）围绕上学期的问题

问题一：个别孩子自我约束能力较弱，常常管不住自己。

预设策略：

2. 请那些孩子当小老师，或者是在混龄结对的时候，以身作则，提高责任意识，间接提升自我管理能力。

3. 及时在大家面前肯定他们的进步！

问题二：进一步开展趣味折纸的兴趣培养、提升幼儿的动手能力。

预设策略：

1. 在饭后自主活动、过渡环节等时候，鼓励孩子多参与折纸

活动。

2. 物质刺激：投放色彩鲜艳的方形纸、粘纸等等材料，激发幼儿使用的积极性。

3. 利用教室门口的点赞墙，及时肯定折纸有进步的孩子。

4. 作品展示：设立折纸作品展示区，提高幼儿荣誉感。

问题三：幼儿倾听习惯，大胆表达习惯有待提升。

预设策略：

1. 利用五角星奖励、正强化等途径，培养良好的学习习惯；

2. 同伴引领；

3. 利用班级小舞台，新闻播报台等机会，鼓励孩子多表达，循序渐进(可以先结伴表演，然后逐渐自主表演)等。

(二) 围绕保教重点

关于“主题环境的创设”

1. 伴随主题的开展，逐步推进班内主题环境的创设，如主题墙的布置，主题背景下区域材料的设计，主题背景下创游的开设等。

2. 主题墙的创设形式多样化，可以以作品的形式呈现、照片呈现、调查表呈现、绘画呈现等多形式相结合，还可以适当配上幼儿的话语，提高主题墙的丰富性和实用性。

3. 注重交流与分享：做个有心人，关注其他班级的环境创设的亮点，取长补短。

关于材料选择与收集

1. 材料的设计关注“核心经验、好玩、多变”。
2. 对于成品材料在了解设计者设计初衷的基础上，进行添辅，亦或改编，使游戏更好玩，更有价值。
3. 取经：借助每月一晒的平台，学习其他组区域材料的设计、制作策略，同时对于他人对自己材料的建议，及时作出修改与调整。

关于“学习留痕”

1. 不断挖掘留痕的地方：首先教室内柜台的调整，使前面有更多的留痕区域；其次充分利用各种区域，如柜台背面，小箱子面上等。
2. 不断创新留痕的形式，如美工区的作品留痕，建构区的照片留痕，探究区的绘画记录留痕等。
3. 鼓励幼儿记录自己的探索问题及发现，将其培养成常态化的习惯。

关于作品的多元呈现

1. 注重幼儿作品的收集与展示，如建构作品、美术作品、绘画作品等多样化的作品。
2. 多思考，注重作品呈现的艺术性。

关于自然角

1. 注重自然角创设过程中幼儿的参与性，开展“责任制”养殖；“参与式”养殖；互动式养殖等。

2. 开设“中草药”种植区：在前期做好调查活动，了解几种中草药的成长样子，生活习性等；活动中关注中草药的生长特点，并做好相应的记录；同时还可以开展实验对比式的种植，关注不同条件下该中草药的生长情况，活动结束后进行交流与分享。

关于班内幼儿“学习专注力”的培养

预设策略：

1. 班级公约：利用班级公约，互相监督，集体遵守；
4. 扶“弱”法。对于平时注意力容易分散的孩子重点关注，予以适当的暗示引导等。

关于幼儿“自我服务能力”的培养

预设策略：

1. 授之以“渔”：给予幼儿提升自我服务能力的方法；
2. “放”政策：给予幼儿参与、实践自我服务的机会；
4. 竞赛、游戏激趣法：开展扣扣子比赛，叠被子比赛；我爱洗袜子等比赛或者游戏，引导幼儿在趣味化的活动中提升自我服务能力。

五、各月活动安排

三月份：

开心日活动：参观商场(沃尔玛)

四月份：

开心日活动：参观小学

幼儿活动：西山公园(大带小，大三班和小三班结对)

幼儿竞赛：运动健将(跳绳)

五月份：

开心日活动：参观残联

幼儿活动：跳绳比赛、书写数字比赛

六月份：

幼儿活动：六一游园会

开心日活动：遨游科技馆

幼儿活动：“我会算”的速算比赛

工作计划制定 制定工作计划注意事项篇七

- (1) 是班主任开展工作的出发点；
- (2) 是实现管理目标的具体化决策；
- (3) 在教育教学中起到导向性作用；
- (4) 是班主任工作业绩评估的重要写照。

(1) 指导思想要明确——计划的方向性。

根据国家的教育方针和政策，学校整体的工作计划从本班学生的实际了出发来制定，要了解工作的现实条件。

(2) 工作指标要具体化——计划的核心。

计划是为了实现某一目标机而制定的。计划的要求、实施步骤、措施等正是为了完成这一目标而提出的。因此班主任制定工作计划必须首先确定具体、明确的指标和任务，以及提出这些要求的依据。

(3) 措施落实可操作——计划的保证。

实施应借助多方面的力量，以及克服哪些障碍等。还应分清主次先后，轻重缓急，以及各个阶段和各个时期的侧重点。

1、计划的一般模式。

制定计划人：

□20xx年9月—20xx年1月)

本篇是20xx—20xx学年度第一学期工作计划，含以下几方面内容：

- (1) 班级及学生概况；
- (2) 工作设想；
- (3) 工作具体计划及措施；
- (4) 工作要求；
- (5) 工作备忘录（附件）。

正文：分为前言和具体事项两部分。

前言要简明扼要地分析目前班级概况，即班级的主要成员、组织建设、学生的家庭背景、班级工作已经取得的成绩和形

成原因、学生的目前状况。（如思想意识和行为、学习水平、身体素质等），另外阐明班级工作的总体目标与设想、工作要求。

（一）班级及学生概况。

我们是×年×班，学生总数，男女生人数，年龄段，民族情况。

（1）班内组织建设。

（2）学生家庭情况。

（3）学生思想状况。

（4）学生学习情况。

（5）学生身体情况。

上学期成绩和形成原因。

（二）工作要求。

（三）工作设想。具体事项要包括具体或生动简要内容和时间安排，并提出相应的措施与办法。

（1）了解和研究学生；

（2）智育方面要求学生掌握正确的学习方法，如何提高成绩等；

（3）德育（另制定德育计划）；

（4）体育；

(5) 形成良好的班风、舆论、环境建设；

(6) 班干部建设、制度建设；

(7) 校外教育；

(8) 安全教育。

1、确定目标。

2、做好总结：平时经常性总结，一周一次，各类事情（好人好事、新人新事、不良行为等）；学期末总结。

3、赋予“三心”：爱心，关上门是一家人（课上是师生，课下是朋友）。

严心，严格要求。

平常心，不要浮在水面上，要下到水底。

4、保证“四通”：通学生（全面了解学生的思想品德、学习、健康、劳动和生活，对学生全面负责，深入到学生中去，与同学保持联系，记录学生情况）

通家长，经常家访。

通学校，及时向学校通报班级情况。

通社会，了解社会动态，深入细致、具体做好学生工作。

5、做到“五勤”：脑勤，大小事情多想。

眼勤（观色）。

口勤，（勤讲）学习动态、学生思想状况、各种规章制度要

求、学习方法、处理关系、安全到位。

手勤，一方面要求学生干活，老师首先做到；另一方面，多用手势关心学生。（注意记录）

腿勤，（家访，班级、同学之间、任课教师关系要协调好）

每天早晨上课前班主任老师要到班上查点人数，并详细记录，清点班级各种备品有无丢失与损坏，如果有要立即查明原因，及时进行处理。督促学生搞好卫生，交齐作业，做好上课前的一切准备工作。课间、午休抽时间多到班上走走看看，了解学生上课情况，遵守纪律情况，有无逃课，晚上放学后要走到学生后面，到玉班上看看，反馈当天情况。

工作计划制定 制定工作计划注意事项篇八

一、谈判主题

1、主题：关于沃尔玛超市湖州店和湖州百年老店周生记谈判

2、背景：鱼米之乡，丝绸之府的湖州，盛产各式各样的很多小吃，例如丁莲方千张包子、周生记馄饨、周生记鸡爪、诸老大粽子等，其中以“江南第一爪”周生记鸡爪最为有名，当地百姓喜爱，以此作为特产赠送亲朋好友。沃尔玛超市湖州分店针对湖州消费人群的需要，特开出专柜，湖州特产礼品柜台，采购周生记的鸡爪。

二、谈判人员组成

1、首席谈判代表：掌控谈判全局，监督谈判程序，把握谈判进程；组织协调专业人员和谈判团队的意见，决定谈判过程中的重要事项，有领导权和决策权；汇报谈判工作，代表单位签约。

- 2、商务代表：即专业谈判人员，阐述己方谈判的目的和条件，了解对方的目的和条件，找出双方的分歧和差距；与对方进行商务谈判细节的磋商；向首席代表提出谈判的基本思路和财务分析意见；修改草拟谈判文书的有关条款。
- 3、法律代表：确认对方经济组织的法人地位，监督谈判在法律许可的范围内进行，检查谈判文件的合法性、真实性和完整性，草拟相关的法律文件。
- 4、财务代表：对谈判中的价格核算、支付条件、支付方式、结算货币等与财务相关的问题进行把关。
- 5、技术代表：负责对有关生产技术，食品安全检测，质量标准，产品验收，技术服务等问题的谈判，也可为谈判中的价格决策做技术顾问。
- 6、记录员：准确、完整、及时地记录和整理谈判内容。

三、谈判目标

- 1、价格目标：周生记鸡爪市场价格24元/斤，我方期望价格17元/斤，底线价格22元/斤；若按只算，市场价格2元/只，我方期望价格1.5元/只，底线价格1.8元/只；若按盒装12只/盒，期望价同上。
- 2、交货期目标：我方对订单的要求非常高，订单一旦发出去，供应商必须在二十四小时之内按照订单上面的数量发货。如果不能，必须在二十四小时之内给予回复，我方会重新下订单。
- 3、付款方式目标：采用分批交货、分批付款的方式，每批支付的金额只是合同总金额的一部分。
- 4、数量目标：我方采用大批量购买，可以规定一定的溢短装

条款;将数量和价格挂钩。分为两种数量要求，盒装和散装，并确保每盒个数一致，单价和散装一致性。

5、质量目标：所有食物生产日期必须是当天24小时之内，保证其新鲜程度。每只鸡爪都采用真空包装的形式，包装上要标注明百年老店周生记的防伪识别标志、生产日期、保质期、厂商等基本信息，且选择大小、重量接近的鸡爪包装，方便按个或盒来促销。

四、谈判程序及策略

1、谈判议题先后顺序

高度关注 h 商品价格 商品数量

商品质量 社会反应

商品数量 商品价格 中度关注 m 商品包装 商品质量

社会反映 商品包装 低度关注 l 对方能力 对方能力

我方价格问题对对方商品质量，我方商品包装对对方商品数量，我方商品质量对对方社会反应，我方商品数量对对方商品价格。

2、开局阶段策略

方案一：协商式开局策略。以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对我方产生好感，便于双方对谈判的理解，产生“一致性”的感觉，从而使谈判双方在友好、愉快的气氛中展开谈判工作。由于双方过去没有商务上的往来，第一次接触，希望有一个好的开端。要多用外交礼节性语言、中性话题，使双方在平等、合作的气氛中开局。姿态上应该不卑不亢，沉稳中不失热情，自信但不自傲，把握住分寸，顺利打开局

面。

方案二：进攻时开局策略。营造低调谈判气氛，指出我方的优势，令对方产生信赖感，使我方处于主动地位。

报价阶段策略

3.1 报价先后顺序的确定

报价时机策略中采取先报价策略，在谈判力相当或强于对方的谈判中，先报价，有利于我方划定一条基准线，最终协议将在这个范围内达成，同时还会有利于我方掌握成交条件。

3.2 报价策略的选择

采用价格起点策略，先提出一个低于我方实际要求的价格作为谈判的起点，在谈判过程中以让利来吸引卖方，试图从价格上先击败参与竞争的同类对手，然后与卖方进行真正的谈判，迫使其让步，达到自己的目的。

同时采用差别报价策略，针对客户性质、购买数量、交易时间、支付方式等方面，采取不同的报价策略，尤其对新顾客，为开拓新市场，可以给予适当让价。

3.3 讨价还价阶段策略

4、让步的幅度设计

明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码。我方作为买方，相对卖方而言可以做出递增式小幅度让步。虽然在让步，但要让对方明确，我方的让步幅度是越来越小了。在内容上，采取批量订货，我方可以扩大购买力度。明确我方可以和对方达成长期合作伙伴。在支付方式上，可以改分期付款为一次性结

清等。

5、谈判总体策略

采用先苦后甜策略，想要周生记在价格上给些折扣，但又估计自己如果不在数量上做相应的让步，对方恐怕难以接受这个要求。除了价格外，同时在其他几个方面提出较为苛刻的条款，作为洽谈的蓝本，如单位鸡爪的重量、运输条件、交货期限、支付条件等方面。在针对这些条款进行讨价还价的过程中，有意让卖方感到，我方愿意在其他多项交易条件上做出让步，迫使卖方在价格上让步。

五、谈判的优劣势分析

1、我方优劣势

1.1 优势：

品牌知名度高，进入沃尔玛超市，意味着品牌信誉度与美誉度的进一步提高，销售量的增加。我方不向供应商收取回扣，不收取进场费，并且同供应商一起分析成本结构，帮助供应商改进工艺，提高质量，降低劳动力成本，控制存货，共同找出降低成本的有效途径。

资产实力强，沃尔玛是大型仓储超市，是一个资产超过20__亿美元的公司，具有很强的规模经营优势，并且注重节省开支，致力于降低经营成本，使其更具有竞争力。为重要供应商提供合理货物摆放空间，并且还允许供应商自行设计，布置自己商品的展示区，旨在营造一种更具吸引力，更具专业化的购物环境。

1.2 劣势：

沃尔玛采取天天平价，让利销售，特惠商品，给供应商提供

的报价偏低。

对方优劣势

2.1优势

周生记鸡爪作为湖州特有的小吃，每天都会供不应求，消费者对鸡爪的评价很高。

2.2劣势

在湖州市区仅三家周生记零售实体店，并且只销售当天的熟食卤味包括鸡爪，作为特产送礼不便，所放时间不持久。

交通不便，店门口没有停车场，不方便消费者停留。

特产仅湖州地区比较知名，知名度不够普及。

业务不够多。

宏观市场环境分析

零售业是一个残酷的行业。在过去的30年里，几乎没有哪个行业像零售业这样发生了如此巨大的变化，每一次的销售规划、定价和促销决定都被竞争者模仿。如今各大菜市场规范化，收取农民摊位费，使得菜场农民的菜不再便宜，菜市场的营业时间不如超市长，满足不了下班晚的城市白领，超市的普遍普及，促进了市民消费水平，而随着各大超市的成立，市场逐渐多元化，竞争压力可想而知。

六、谈判时间

1、了解，选择工作日的上午，此段时间，可以清楚了解到对方生产工作状况等方面。

2、洽谈，选择当月末或下月初，此段时间，公司已生成公司财务报表，对公司各项财务指标能有所掌控，便于了解本公司财务状况，且有利于对方了解我方的销售指标、营业收入指标等。

3、签约，选择周五的晚饭时间，此时间正好是一周工作最后时间段，考虑对方急于完成工作去享受双休，有利于我方条件达成。

七、谈判地点

1、了解，选择对方周生记的生产场地，我方前往人员由商务代表、技术代表、记录员组成，主要了解对方生产量，安全环保监控，食品的新鲜程度等。

2、洽谈，选择我方沃尔玛的特产礼品展示柜台以及销售部，有请对方来观察我方为对方设置的销售礼品展示专柜，以及到销售部了解我方销售情况，特派商务代表、财务代表、销售部经理、记录员接待。

3、签约，选择环境优美，条件优越，具有古色古香的酒店，巧妙布置会谈场所，安全舒适、温暖可亲的心理感受，不仅能显示出我方热情、友好的诚恳态度，也能使对方对我方诚恳的用心深表感谢，我方人员由首席谈判、商务代表、法律代表、记录员组成。

八、谈判应急方案

1、策略方面(若我方已经退让到底线，但对方不满意，坚持要更多的让步情况)：采取迫使对方让步策略或阻止对方进攻策略。

1.1迫使对方让步策略：

利用竞争，坐收渔利策略。制造和利用竞争永远是谈判中迫使对方让步的最有效的武器和策略。我方可以把所有可能的卖主请来，例如周生记的竞争同行丁莲芳、朱老大，同他们讨论成交的条件，利用卖者之间的竞争，各个击破，为自己创造有利的条件，利用卖者之间的竞争，使买者得利。具体方法有：邀请几家卖主参加集体谈判，当着所有卖主的面以有利于我方的条件与其中一位卖主谈判，以迫使该卖主接受新的条件。因为在这种情况下，卖主处在竞争的压力下，如不答应新的条件，怕生意被别人争去，便不得不屈从于我方的意愿。

1.2阻止对方进攻策略：

如果谈判过程中，对方不断进攻，锋芒毕露、咄咄逼人的话，我方可以采取疲劳战术，目的在于通过多个回合的拉锯战，使这类谈判者疲劳生厌，以此逐渐磨去锐气；同时也扭转了我方在谈判中的不利地位，等到对手精疲力尽，头昏脑胀之时，我方即可反守为攻，促使对方接受我方的条件。如果我方确信对方比自己还要急于达成协议，那么运用疲劳战术会很奏效的。

2、成员方面(如果我方确定的谈判成员由于某些原因不能按时到达，应该由谁替代；谈判进行中，由于某人身体不适或出现意外而不能继续谈判，谈判组内人员如何相互兼职)

成功的谈判需要团队集体的智慧和成员的默契配合，所有团队的合作和分工尤为重要。

2.1主谈和辅谈的合作与分工，相互沟通进程，保持进度，掌控整个局面，安排人员分配，遇到突发情况及时解决。

2.2“前台”和“后台”的合作与分工，“前台”是直接参加谈判的人员，“后台”是指为前台出谋划策和准备材料、证据的人员。如果“前台”有情况，“后台”补上。

2.3其他的合作与分工，商务条款中选择商务人员，技术条款中选择技术人员，法律条款中选择法律人员，财务条款中选择财务人员，尽量不交叉，达到化。

九、准备的信息资料 and 文件

1、谈判企业自身的情况

作为美国的私人雇主和世界上的连锁零售商，沃尔玛在全球共开设了7899家商场，分布在16个国家，员工总数200多万人，每周光临沃尔玛的顾客有两亿人次，是最有实力的零售商。由小镇起家到区域霸主，最终做到美国经历了一条漫漫国际路。超市以天天平价，让利销售，特惠商品为特色。

2、谈判对手的情况

周生记是江南一带颇具盛名的传统小吃店，其中卤汁鸡爪被誉为“江南第一爪”，已经打出了牌子。获得“浙江省优质放心食品”、“全国绿色餐饮企业”、“全国百家消费者放心单位”等荣誉。对方想借沃尔玛平台打开更多的市场。

3、谈判人员有关的信息

谈判人员来自不同部门，可以达到知识互补，性格协调，分工明确的效果。首席谈判代表选择更为谨慎，要求具备全面的知识，果断的决策能力，较强的管理能力，具备一定的地位。

4、竞争对手的相关情况

湖州共有物美、乐购、农工商、大润发、星火、浙北，还有邻家超市老大房等超市，其中以浙北超市为龙头，垄断湖州地区，浙北超市是湖州当地名营企业浙北集团旗下，在湖州扎根最久，每个超市设点为城市最繁华区，在湖州老百姓心

中有良好的口碑，大多数的湖州市民都有浙北大厦的消费卡。但浙北大厦的消费价位比同等超市消费价位略高。

5、政府相对政策法规等

当地政府鼓励本地特色小吃对外拓展，带动当地旅游产业。根据《采购法》采购人可以根据采购项目的特殊要求，规定供应商的特定条件，但不得以不合理的条件对供应商实行差别待遇或者歧视待遇。

十、模拟谈判

(一段模拟对话，例如如何价格运用语言表达语句、策略)

(采用换位思考，涉及有利条件的时候强调对方“你”)

对方：“感谢你们考虑的如此周到。”

(采用借助式发问，借第三方影响对方判断。并且采用退一步进两步的原则。)

对方：“如果你们能再多20%的进货量，我们可以考虑单价降低。”

(采用if 条件 +模糊语句)

了解到对方所降单价为我方价格目标之内，于是双方签订合约。

工作计划制定 制定工作计划注意事项篇九

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文，也是应用写作的一个重头戏。下面是小编整理的关于制定护理工作计划，欢迎阅读参考。

1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，护理部计划上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。

2、加强专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷并由护士长组织进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。

3、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试一次，理论考试二次。

4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情况。

（二）、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

1、组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

2、安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。

3、开展护士礼仪竞赛活动，利用“5.12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教于乐的节日晚会。

（三）、更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，各科室护士长组织学习专科知识，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可通过请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。同时，有计划的选送部分

护士外出进修、学习，提高学术水平。

（二）、加强护士长目标管理考核,月考评与年终考评相结合,科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

（三）、促进护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并召开护士长工作经验交流会，借鉴提高护理管理水平。

（一）、继续实行护理质量二级管理体系，尤其是需开发提高护士长发现问题，解决问题的能力，同时又要发挥科室质控小组的质管作用，明确各自的质控点，增强全员参与质量管理的意识，提高护理质量。

（二）、建立检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理部人员经常深入各科室检查、督促、考评。考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理工作的问题，提出整改措施。

（三）、进一步规范护理文书书写，从细节上抓起，加强对每份护理文书采取质控员—护士长—护理部的三级考评制度，定期进行护理记录缺陷分析与改进，增加出院病历的缺陷扣分权重，强调不合格的护理文书不归档。年终护理文书评比评出集体第一、二、三名。

（四）加强护理过程中的安全管理：

1、继续加强护理安全三级监控管理，科室和护理部每月进行护理安全隐患查摆及做好护理差错缺陷、护理投诉的归因分析，多从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究护士长管理及个人的有关责任。

2、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强对护

生的管理，明确带教老师的安全管理责任，杜绝严重差错及事故的发生。

3、强化护士长对科室硬件设施的常规检查意识，平时加强对性能及安全性的检查，及时发现问题及时维修，保持设备的完好。

1. 强化相关知识的学习掌握，定期组织护士授课，实行轮流主讲，进行规章制度及专业的培训。如遇特殊疑难情况，可通过请医生授课等形式更新知识和技能。互相学习促进，并作记录。

2. 重点加强对护士的考核，强化学习意识，护理部计划以强化“三基”护理知识，50项护理操作及专科技能训练为主，由高年资的护士轮流出题，增加考核力度，讲究实效，不流于形式，作为个人考评的客观依据。

3. 做好低年资护士的传，帮，带工作，使年轻护理人员理论与实践相结合，掌握多学科知识和能力。

4. 随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，有计划的选送部分护士外出学习，提高护理人员的素质，优化护理队伍。不断的更新护理知识。

1. 护理人员的环节监控：对新调入护士以及有思想情绪的护士加强管理，做到重点交待、重点跟班。切实做好护理安全管理工作，减少医疗纠纷和医疗事故隐患，保障病人就医安全。

2. 病人的环节监控：新入院、新转入、急危重病人、有发生医疗纠纷潜在危险的病人要重点督促检查和监控。

3. 时间的环节监控：节假日、双休日、工作繁忙、易疲劳时间、交接班时均要加强监督和管理。

4. 护理操作的环节监控：输液、输血、注射、各种过敏试验等。虽然是日常工作，但如果一旦发生问题，都是人命关天的大事，作为护理管理中监控的重点之重点。

5. 护理部不定期的进行护理安全隐患检查，发现问题，解决问题，从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究相关责任，杜绝严重差错及事故的发生。

1. 培养护理人员树立“以病人为中心”的观念，把病人的呼声作为第一信号，把病人的需要作为第一需要，把病人的利益作为第一考虑，把病人的满意作为第一标准。加强主动服务意识，质量意识，安全意识，在进一步规范护理操作的基础上，提高护患沟通技能，从而促使护理质量提高，确保护理工作安全、有效。

2. 注重收集护理服务需求信息，护理部通过了解回访意见、与门诊和住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，经常听取医生的意见及时的提出改进措施，同时对护士工作给予激励，调动她们的工作积极性，从思想上，行动上作到真正的主动服务。把“用心服务,创造感动”的服务理念运用到实际工作中。

4深化亲情服务，提高服务质量。在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士树立良好的职业形象。

我科的护士比例搭配未达到要求，护士的人员少。工作繁重，护士长应根据科室病人情况和护理工作量合理分配人力资源，弹性排班，增加高峰期上班人数，全科护理人员做到工作需要时，随叫随到，以达到保质保量为病人提供满意的护理服务。

随着人们法律意识的提高，医疗事故处理条例的颁布，如何

在护理服务中加强法制建设，提高护理人员法制意识，已成为护理管理的一个重要环节。严格按照省卫生厅护理文件书写规范要求，护理记录完整、客观。明确护理文件书写的意义，规范护理文件书写，并向上级医院的同行请教，明确怎样才能书写好护理文件，以达标准要求。结合我院书写护理文件的实际情况，进行总结和分析，提出相应对策，为举证提供法律依据，保护护患的合法权益。

为采取有效措施提供依据并通过监测来评价各种措施的效果。医护人员和清洁员做好自身防护，防止和其他利器损伤。