

最新课题推广活动方案 小学亲子活动方案 小学活动方案(优质8篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

年初工作计划安排会议的内容篇一

- 1、详细了解_公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与__公司各部门的工作，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情景，安排日常工作，理解销售人员的不一样见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。
- 7、根据__公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。
- 9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是

好。

年初工作计划安排会议的内容篇二

初三是整个初中阶段重要时期，我深知自己肩负的责任重大，不敢有半点怠慢，在这一学年学生心理和生理都发生了很大的变化，对于这一变化，学生的精神上有较大的压力，而大多数的学生在这个转折时期显得迷茫，怎样让学生尽快适应这一变化，顺利度过转折时期，这是我班主任的首要问题。我主要做了两点；一是尊重每位学生，尽可能满足学生的需要，努力的克服了固执己见，尊重学生的个性发展，为学生的成长营造一个愉快的心理空间。二是善待每位学生，用真诚的爱心对待每个孩子。对于优等生不掩饰他的缺点，积极引导他们扬长改过，努力使其达到更优秀，对于后进生，不歧视他们，努力去发现他们的闪光点，激励他们不断自我完善。

一、学会正确关爱，营造温馨班级

1. 把握班级情况

基本情况：我班底子薄，大家都不愿意接这个班的班主任，全班共有14人，有近7人无心向学，纪律散漫，上课经常睡觉、作业经常不完成，有三个同学上学期因打架现在还背有学校的处分。有部分学生曾有过顶撞老师的行为，还有一些各方面的能力较差，不完正家庭的学生有5人，占全班的百分之四十多。这些都给管理好这个班级带来了较大的阻力。

2. 用情感感化他们，激发学生学习的欲望

在班级管理，今后我将努力将自己“与人为善”的爱心倾注给他们，给他们以的关注，的投入。在班集体中，我将设法精心营造一种平等、和谐、友爱的气氛，让他们体验集体的温暖和同学间的友谊，让他们感受到自己在班上有一席之地。大胆吸收所有同学参与班级管理，让他们在管理中克服自身

不良的行为习惯。因为班级常规管理是一项整体的育人工程。把学生的积极因素调动起来，才能形成合力，共同构筑学生自我管理机制。因此，我想方设法构建学生自我管理体制，为学生设置多种岗位，让每个学生都有机会上岗“施政”，有服务同学、锻炼自己、表现自己、提高自己的机会。充分调动了学生们的积极性。由于学生的整体素质较差，即便给了他工作，还需要班主任时刻提醒他们。这是一项长期的工作，可能短期内效果不大。但是这是我的一次大胆的尝试。

3. 事事落实到个人

明确每位学生在班级中的位置和责任，使学生体会到自身的价值和尊严。为调动每一个学生的积极性，就要使每一位学生都可以在班级中找到一个合适的位置，担负一项具体的工作，人人都为集体作贡献，人人都意识到自己是班集体中不可缺少的一员。我将在班级管理中建立起了一套“事事有人干，人人有事干”的制度。让他们意识到班级的好坏与他们每个人都息息相关。在这种广泛的参与过程中，使学生在集体中能够找到自己的“位置”，觉察到自己的利益所在，从而形成责任意识。因为在这种班级中培养学生的责任意识非常重要。这些学生重点不是文化教育，而是教会其如何做人。

1. 积极配合各科教师做好学生的思想工作，工作中思想统一，管理要求统一，及时与各科教师沟通、交换意见，掌握课上第一手资料。

2. 调动班长、课代表工作的积极性，使之成为各科教师的帮手，配合教师较好地完成教学任务。

3. 随时检查学生各科作业、测验等情况，发现问题及时解决。

1. 帮助学生建立学习档案(从开学初做起)，期中考试后总结学生的各科成绩，并与前面的成绩做比较，认真分析成功的经验，失败的原因，班内进行学习交流，请年级学习好的学

生介绍学习经验、学习方法等，开展互帮互学。

2. 创设良好班级学习环境，制定下一时间段的学习目标。把学生的养成教育贯穿于班主任工作始终。发现问题及时解决发挥班干部的监督、管理作用。

3. 关注“学困生”“问题生”用爱心唤起他们的热情，用细心发现他们的闪光点，用耐心帮助他们解决困难，使他们与班集体共同进步。

4. 发挥班干部、团员作用，定期召开班干部会议，布置班内工作，使他们在学习中不断学会管理自己。开学初对班干部、团员各科课代表等提出具体要求，使其在班内发挥实际作用。

9月份

1. 抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好上课的纪律，提高效率。

2. 提高板报质量，布置好教室营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。

3. 庆祝教师节。

4. 开好学校要求的主题班会。

10月份

1. 安排期中考试的复习工作

11月份

1. 搞好期中考试的总结、交流学习经验。

2. 根据期中考试的情况召开一次主题班会。

12月份

1. 搞好班级建设，迎接检查。
2. 认真学习，养成良好的学习习惯。
3. 配合学校搞好各项活动。

预祝xx二班的孩子们个个展翅高翔!也预祝我这个xx班主任工作顺利!

年初工作计划安排会议的内容篇三

本学期担任分校初中二年级(1)、(2)、(3)、(4)四个班的思想品德课，初中二年级的学生经过了一学年的新教材学习，掌握了一定的与学生日常生活比较密切的心理品质知识和一些法律常识，大部分学生的学习积极性有了很大的提高。本学期我的基本目标是：掌握基本的交往礼仪，学会人际交流与沟通；善于与人合作，努力建立良好的人际关系。知道孝敬父母和诚实守信是做人的根本，能够孝敬父母，做一个诚实的人；学会尊重宽容他人，能够平等待人，与人为善。

共有四个单元：第一单元相亲相爱一家人，有“爱在屋檐下”和“我与父母交朋友”两课组成，本册书把学会交往作为主线，培养学生的交往能力是教学重点，第一单元以与父母交往作为开篇，有着现实的重要意义。第二单元师友结伴同行，有“同侪携手共进”和“老师伴我成长”两组成，这一单元是要让学生学会与同学和老师的交往，是上一单元的深化。

第三单元我们的朋友遍天下，有“多元化地球村”和“网络交往新空间”组成，这一单元是前两个单元的扩展，讲的是世界范围以及网络世界的交往，属于面向未来的教育。第四单元交往艺术新思维，有“友好交往礼为先”、“竞争合作

求双赢”、“心有他人天地宽”、和“诚信做人到永远”四课组成，教育学生如何有好交往、如何合作竞争、如何关心他人、如何诚信做人，是本册教材的核心部分。

重点：通过教学使学生学会交往，提高学生的交往能力。教育学生学会做人，做一个懂竞争，知合作，能宽让，讲平等，善体谅，诚实守信的人。

难点：对于师生之间，学生与学生之间的矛盾如何化解。如何处理父母与子女之间的矛盾。克服逆反心理。教会学生形成良好的交往品德、掌握交往的艺术。

讲授法、讨论法、自学法、练习法。

1、认真钻研教材和课程标准，熟悉教材及其指导思想，认真备课，上好每一节课。做到授课“胸中有书，脑中有纲，目中有人，手中有?法?。把握每节课学生互动的内容，让学生真正动起来。

2、课堂上注意调控，让大多数学生都有机会参与发言，发表见解，教师从中点拨。

3、指导学生做好课前的收集资料和图片的准备，养成积累知识、做笔记的良好学习习惯，课堂上多让学生发言，培养学生的口头表述能力。

4、认真细致的批改学生作业，全收全改，及时收发。严格要求学生独立完成作业，及时检测。重点培养学生“自主学习”的能力，教给学生的学习方法。

5、努力学习，提高专业理论水平。平时注重再学习，浏览百科，摄取与政治学历史科相关的理论知识和当代社会新科技发展信息，渗透到教学中去，使教学更有说服力。

6、优化课堂教学。教学采用多种方法，让学生动口、动手、动脑，积极主动参与学习，采用讨论、演讲、阅读、自学、练习，小论文等形式，活跃课堂气氛，使教学效果达到最优化。

7、引导优秀生积极灵活学习，同时辅助好差生，做好差生个别思想工作，利用课余时间辅导，充分调动差生的学习兴趣，增强他们的自信心。

本学期有效的教学时间约18周共36课时，课堂教学时间需14周28课时，机余8课时，用于开展课外活动，和期末复习考试。

年初工作计划安排会议的内容篇四

坚持党的基本路线，坚定不移地贯彻宣传执行党的各项方针政策，坚持文化贴近实际、贴近生活、贴近群众的原则，开展丰富多彩、形式多样的社区群众文化活动，不断满足广大群众日益增长的文化生活需求，营造积极健康向上的文化氛围，用优秀的文化作品鼓舞人，用先进的文化理念统领人，为东胜的跨越式发展和构建和谐社会做出新的贡献。

1、社区文体活动丰富多彩

各社区要组织所辖单位和社区文艺队开展形式多样、内容丰富的群众文化活动，利用辖区单位和街院、小广场在“五一”、“六一”、“七一”、和“重阳节”期间开展内容丰富、形式多样的社区文体活动。文化站积极开展演讲、歌咏比赛、家庭才艺展示及各类体育竞技比赛，将在8月份“文化活动月”期间，利用辖区公安广场，围绕“创建文明城市”组织开展消夏广场文艺演出，各社区要推出一台高质量、高品位的大型文艺演出，让公安广场“每周有演出”、“每天有活动”。活动形成全民参与局面，推动交通街道办事处社区文化、企业文化、校园文化、体育竞技的蓬勃发展，丰富和活跃市民文化体育生活。

各社区要做好参加第六届广场舞大赛、第八届社区文艺汇演的准备工作。完成鄂尔多斯国际那大幕大会，积极组织参加全市企业文艺汇演、歌手大赛等活动。

为了进一步繁荣社区文化，加强社区居民及外来人口的素质教育，各社区要按时间表组织社区课堂、轮流放映电影，提高居民的思想素质和文化素质。

2、提高社区文艺队业务素质

各社区文艺队（秧歌队、健身操、舞队、二人台演唱队、太极拳、剑扇队）根据自身特点，坚持一个社区一个特色，宽幅盖、遍地开花，不断提升文化活动的品位。要积极参与市、区的比赛活动。完成上级主管部门下达的各项任务。锦绣社区文艺队要加紧排练，国家级各类比赛，力争获得好成绩，在年内获自治区群星奖。

3、巩固建设文化室

各社区以被评为市级示范文化室新增图书、报刊、杂志要达标，图书室、活动室全天开放。文化站新增图书500册，新建社区图书达标至20xx册。

总之，为保证社区文体工作的顺利开展，文体工作者要经常深入社区文艺队调查、辅导，帮助解决各文体队存在的困难和问题，要积极配合办事处党工委完成上级主管部门给予的各项工作任务。每半年要小结，年终要有总结报告，保证各项任务落到实处，见到实效，促使办事处的文体事业蓬勃发展。

锦绣社区

二0xx年三月三十日

年初工作计划安排会议的内容篇五

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动

__部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

(二)加强服务渠道管理，深入开展结算优质服务年活动

一是要按照总行要求二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

深入开展结算优质服务年活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升__部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以财智账户为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势。加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币

一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养__部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

(五) 强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养__部门人才要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和

完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。