

一年级上学期中队计划表 一年级中队的工作计划(通用5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

半年度工作计划 品牌部工作计划篇一

借助于平安夜这个特别的时刻以及具有较高人流量的游乐场，集天时、地利、人和这三方面的有利因素，开展针对某知名高级蛋糕品牌的产品与品牌推广活动。

产品定位:低调的奢华 推广目的:

活动主题:品一份，温馨而浪漫的爱从游乐场入门到品牌活动现场的设计:在游乐场入口安排几个身穿统一白色服装的工作人员(称为爱的天使)，给所有入场的情侣们派发爱的通行证(一个制作精美的宣传小卡片，上面注有品牌推广现场活动的场地、时间、内容等信息安排，并在设计精美的品牌广告图片为卡片背景);倘若不想安排工作人员派发，亦可以在入门处的显眼位置设几个布置特别的、具有节日和品牌产品特色宣传点，让情侣前来自取。

塑造品牌特色的宣传设计:

1 / 10

与游乐场主题活动的宣传设计:板、气球、海报

游乐场的音乐会和狂欢派对的现场布置可以放宣传蛋糕品牌

的展

活动现场活动的宣传设计(雪地旁):

2 / 10的圣诞树, 情侣们在卡片上写下自己的爱情愿望并系在树上, 增添浪漫的色彩。)

与此同时, 还可以邀请现场顾客填写简单的调查问卷以及对品牌的评价或意见等信息。另外, 前面2、3、4、5点所涉及到的所有活动最终都是为了把顾客吸引到品牌推广的活动现场, 加深对品牌蛋糕的了解。

1、因为蛋糕的高级定位, 因而在价格上也会高于普通蛋糕, 如何结合蛋糕的特色卖出高端的价值, 一方面是制造机会让客户亲自品尝到其特别之处, 另一方面, 也需要让客户了解到品牌的内涵, 从而钟情于它。

2、在所有的客户群中, 情侣和夫妻是最有大可能的潜在购买者, 一方面, 平安夜到游乐场的人群以青年和中年男女居多, 另一方面, 为了表达一份真挚的爱情, 人们可以不惜代价, 因此蛋糕的价格一般情侣都可以接受。只要能营造出这种氛围, 蛋糕在平安夜的意义, 如同玫瑰在情人节的意义。

3、活动的所有设计, 都围绕着浪漫温馨的主题, 而这是最所有情侣们所希望感受到的, 以此加深此类客户对品牌蛋糕的钟情, 有利于以后的销售。

3 / 10 最后, 希望贵司与蛋糕品牌成功合作, 在平安夜推出这个让人期待的而心动的产品。

一、品牌营销工作计划的主要思路

半年度工作计划 品牌部工作计划篇二

一、全年工作总体思路：

现在，随着经济的飞速发展，私家车的数量也越来越多，汽车轮胎也相应的在市场上占据了相当大的份额，针对这一情况，我部门要积极树立以公司利益最大化为前提的目标，并且采取“针对性销售，扩大销售群体”的方针，坚持以“内抓管理，外树品牌”为重点，以目标管理的方式，认真扎实的落实各项工作。

二、销售业绩目标：

本年度，我部门的总体销售目标金额为450万元，实现的总体利润为**万元。根据这个经济指标，我部门平均每月要完成**万元的销售业绩。

三、具体措施：

(一)、加强内部管理，提高经济效益：

本年度，我部门将在原有的制度上进行进一步的完善，比如完善销售管理制度，并且要求各个销售人员要完全按照制度做事，切实做到有章可循，有法可依。以此让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识，以此提升公司的经济效益。

(二)、实行考核制度，增加员工积极性：

本年度，我部门会加大考核制度的实行，我们将会根据销售总目标，分别下指标，切实的做到责任明确，落实到人，绩效挂钩。一是在具体过程中我们会将每个月的销售目标分配到各个销售人员，并且将各个销售人员的业绩做真实的记录。二是出勤考核，销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对

外形象又是内部的风标，所以今年我们将会加强出勤制度的考核力度。三是对服务质量和工作态度进行考核，我们会将请每位顾客填写销售人员的态度和服务质量，并用做评鉴。

(三)、加大培训力度，提升整体实力：

本年度，我部门会根据实际情况对本部门人员进行系统的培训。一是积极培训销售人员的业务能力水平，比如我们会进行专业的销售技能培训、销售手段等，并将理论联系实际，从而使每一位员工在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，以达到提高我部门整体销售实力的目的。二是我们将会对轮胎的品牌知识进行深入学习。我公司主要经营的是马牌，邓禄普，米其林，固铂，固特异等轮胎，因为所涉及的品牌较多，各个品牌的轮胎也有别不同，所以在具体的工作中，我们要求每个工作人员必须对我公司所经营的各个轮胎品牌知识了若指掌，做到心中有数。

(四)、加强团队建设，搞好人力资源管理：

人才是每个企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，所以建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。本年度，我部门将以建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项重要的工作来抓，我们将采取活动的方式来加强每个销售人员的团队意识和合作精神的培养，同时反复强调销售人员的责任感，在让大家增进情感的同时清楚认识团队重要性，以形成一个团结积极，具有良性竞争意识的优秀销售团队。

(五)、根据实际情况，调整销售策略：

本年度，我部门会积极的分析市场情况，并且及时根据市场变化情况做出一些调整和改变。比如在销售淡季，部门将会进行一些促销活动的开展，以吸引更多新客户，扩大客源。

总之，在新的一年里，公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕公司工作要点，结合部门实际，在2012年度中承担应负的责任，为公司的战略目标实现作出自己应有的贡献。

半年度工作计划 品牌部工作计划篇三

借助于平安夜这个特别的时刻以及具有较高人流量的游乐场，集天时、地利、人和这三方面的有利因素，开展针对某知名高级蛋糕品牌的产品与品牌推广活动。

产品定位：低调的奢华

推广目的：

- 1、推广方式：现场参与活动，品牌与产品互动
- 2、推广对象：情侣、夫妻
- 3、推广引入：以爱情为诉求点

活动策划方案：

活动主题：品一份，温馨而浪漫的爱

在游乐场入口安排几个身穿统一白色服装的工作人员(称为爱的天使)，给所有入场的情侣们派发爱的通行证(一个制作精美的宣传小卡片，上面注有品牌推广现场活动的场地、时间、内容等信息安排，并在设计精美的品牌广告图片为卡片背景);倘若不想安排工作人员派发，亦可以在入门处的显眼位置设几个布置特别的、具有节日和品牌产品特色宣传点，让情侣前来自取。

塑造品牌特色的宣传设计：

与游乐场主题活动的宣传设计：

活动现场活动的宣传设计(雪地旁)：

在人工造雪场旁的场地中，适宜开展一些有趣浪漫并适合情侣玩的现场游戏(例如：几对情侣分别男女各绑一只脚，中间夹着一个心形气球，一起从比赛场地的一头走到另一头，最快到达目的地且气球不破者取胜(可以获得一支玫瑰和一张蛋糕领取卷，在另一个活动场地可换取)；其它活动参考：几对情侣分别站立对着吃一只用绳子掉起来的红苹果，最快吃干净的情侣取胜；或者是，几对情侣中的一方分别拿到一张主办方提供的小纸条，女方把看到的字写在对方手心上，只能写一遍，说出者犯规，男方需要猜出写下的字并告诉主持人，猜对者取胜；还可以是，几对情侣中的男女任意选出一方，对着图片比赛做蛋糕，材料需提前准备，最终做得最快最漂亮者取胜。(取胜者均获得一支玫瑰和一张蛋糕领取卷，在另一个活动场地可换取)

活动现场的宣传设计(与客交流)：

现场内播放柔和而优美的轻音乐，以使得到现场的人能够感受到一种浪漫的爱的氛围，同时和蛋糕的高雅品牌内涵相吻合，一曲曲音乐似乎在低声地讲述着一个个动人的爱情故事，场地内设置展台可以展示精美的诱人蛋糕并写上没款蛋糕的介绍，到现场的观赏者可以获得一张圣诞爱情纪念卡(卡的一半可以写许愿内容和名字，另一半可以在下次到连锁店购买蛋糕时获赠精美小礼品)，场地旁边布置两棵美丽的圣诞树，情侣们在卡片上写下自己的爱情愿望并系在树上，增添浪漫的色彩。)

与此同时，还可以邀请现场顾客填写简单的调查问卷以及对品牌的评价或意见等信息。另外，前面2、3、4、5点所涉及到的所有活动最终都是为了把顾客吸引到品牌推广的活动现场，加深对品牌蛋糕的了解。

现场还可以通过lcd电视或展板标明24:00点将在此举办平安夜爱的主题活动“谢谢你的爱!” 24:00的活动,如场地能同时容纳30人以上,可以主持一些现场“真爱大告白”的活动,让情侣们彼此说出自己对对方的爱。又或者以抽奖的形式,让抽到奖的情侣说出自己爱情中最浪漫的事情;让“爱的天使”教大家用手语表达“我爱你”;给现场的客人每人发一个氢气球,情侣双方在气球上写下“爱的誓言”,在24:00整,主持人的主持,一同放飞气球,以天空作证情侣间的爱情。

方案说明:

- 1、因为蛋糕的高级定位,因而在价格上也会高于普通蛋糕,如何结合蛋糕的特色卖出高端的价值,一方面是制造机会让客户亲自品尝到其特别之处,另一方面,也需要让客户了解到品牌的内涵,从而钟情于它。
- 2、在所有的客户群中,情侣和夫妻是最有大可能的潜在购买者,一方面,平安夜到游乐场的人群以青年和中年男女居多,另一方面,为了表达一份真挚的爱情,人们可以不惜代价,因此蛋糕的价格一般情侣都可以接受。只要能营造出这种氛围,蛋糕在平安夜的意义,如同玫瑰在情人节的意义。
- 3、活动的�所有设计,都围绕着浪漫温馨的主题,而这是最所有情侣们所希望感受到的,以此加深此类客户对品牌蛋糕的钟情,有利于以后的销售。

最后,希望贵司与蛋糕品牌成功合作,在平安夜推出这个让人期待的而心动的产品。

半年度工作计划 品牌部工作计划篇四

一、全面完成新农村建设规划

要按照衡阳市社会主义新农村建设示范村的发展要求,在我

们柘塘村的示范带动下，以“青山绿水，美丽乡村”为主题，对我们村完善新农村建设进行总体规划，从而全面完成村级规划工作。要继续扎实推进“生态文明村”、“十文明户”创建活动，开展旧村落改造和农村“三清五改”工作，加强农村生态环境建设，全面美化村容村貌。

二、改善农业生产和农民生活条件

要立足资源优势，优化产业结构，大力发展特色生态农业。要继续发展无公害绿色和有机农产品，提高农产品质量档次和增强市场竞争力。继续积极开展劳动技能培训，组织劳务输出，加快转移农村富余劳力，拓宽农民增收渠道。要加大宣传发动力度，积极动员社会力量参与新农村建设。要着力抓好农村基础设施建设。培养新型农民，走劳务道路。组织群众学习党的有关理论、方针、政策及相关的技术培训，使群众不仅思想认识提高，同时掌握1—2种技能，认识、了解、掌握社会主义市场经济规律，成为有知识、懂技术和会经营的新型农民，结合劳务工作，使群众立足于自身实际，科学合理给自己定发展致富坐标，发挥主观能动性，参与村经济、政治、文化、社会事务，推动村全面发展，使群众过上富裕生活。

三、维护农村社会和谐稳定

要立足柘塘村实际，继续落实好各项惠农、支农政策，着力解决好民计民生问题，确保农村社会和谐稳定。一是要继续解决好农村“一保五难”问题；二是要强化农村土地管理；三是要切实加强农村社会治安综合治理。四是要大力倡导和树立农村新风尚。要大力开展“爱国、守法、明礼、诚信”现代公民教育直活动，掀起学习社会主义荣辱观热潮，净化社会风气，营造和谐文明新风尚。

四、调整村经济结构

1、继续调整养殖业结构，鼓励引导群众利用小额贷款养殖鸡鸭、羊、猪等扩大规模，形成产业链，提升养殖业规格，增加群众收入。

2、宣传农业科技生产力。对于传统种植，与湖南现行新品种相结合，切合村土质，推广玉米、小麦新品种，提高传统种植物的抗旱、抗倒、抗病能力，提高亩产。利用农机补助政策，鼓励群众购获农机，推行新耕种方法(“免耕免种”，“秸秆还田”)，提高农业生产力，减少耕、种、收成本，增加群众收入。

3、招商引资。利用资源优势，加大招商引资项目。对于我们柘塘村的优势项目，柘塘凉席大市场进行二期开发。扩大市场的生产规模，以及影响力度，为凉席市场的更快更好的发展奠定坚实的基础。

4、开发荒山、植树造林。开发荒山、荒沟，植树造林，退耕还林，发展林业，鼓励相关养殖产业建设，形成产业链。

五、精神文明建设

1、组建村腰鼓队，在柘塘村委会，闲时娱乐，丰富群众文化生活，同时推进群众关系。

2、优先发展教育，继续解决学校困难，“再穷不穷教育”，还孩子们一个美好童年，从而带动村素质教育的提高。

3、村两委开展各项评比活动，尊老爱幼、邻里和睦，移风易俗，促进村文明建设。

半年度工作计划 品牌部工作计划篇五

一、清点货品，做到心中有数

- 1、掌握每款货品数量
- 2、掌握每款号码情况及数量
- 3、掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。
- 4、近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

二、管理好账目

- 1、做到日清、日结、日总、日存、日报。
- 2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

三、管理好员工

- 1、稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。
- 2、招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。
- 3、训，培训员工。
 - (1)做到每位员工均了解公司制度，
 - (2)在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。
- 4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。
- 5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，使销售人员成为一顶一的干将，并为企业提供优秀的管理人员。

四、商品陈列

1、按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

五、增加销售额

1、通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的准备，事中有跟进，事后有总结。

3、促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出；对新顾客通过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。

4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

span style="color:#000000">

半年度工作计划 品牌部工作计划篇六

抓重点、促超前，抓特色、促发展，大力实施文体强县战略，繁荣文化体育新闻出版事业，壮大文化体育新闻出版产业，不断满足人民群众日益增长的精神文化生活需求，为***县经济社会又好又快发展作出新的更大的贡献。

(一)加强思想政治教育，提高文体队伍素质。

落实中心组和干部职工学习制度，深入学习党的第十七次全国xxx和十七届三中全会各项方针、政策和文化、体育、新闻出版工作的法律、法规及相关业务知识，抓好和谐支部建设，提高文体队伍干部职工的思想素质和业务能力。

(二)加强内部管理，优化文体系统发展软环境。

完善各种规章制度、管理细则，建立权责利捆-绑方案，加强日常督查，继续实行周内工作安排。对6个直属文体单位和64个乡镇宣传文体服务中心实施岗位目标管理、量化考核。

(三)加强综治工作，确保文体系统稳定。

采取切实有效措施，搞好综治、安全、稳定、信访、计生、精神文明、档案、政务信息公开、市县长热线办理等各项工作，坚持群防群治，常抓不懈，及时排查各类隐患，解决各种遗留问题，消除不稳定因素，确保安定稳定大局。

(一)抓队伍建设，提高文体生产力。

1. 搞好队伍建设。解决乡镇缺文体专干和文工团缺舞蹈演员、主持人、创作人才的问题。

2. 加大基层文化工作人员的培训力度。县文化馆要努力抓好对城乡文体专干、文艺骨干的培训、指导、辅导工作，年内举办一次专干和文艺骨干培训班。

(二)抓阵地建设，搞好文体基础设施。

半年度工作计划 品牌部工作计划篇七

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

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。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

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。

三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

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。

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，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

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结合起来。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。结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。

半年度工作计划 品牌部工作计划篇八

金风送爽，丹桂飘香。伴随着第三十三个教师节的到来，我们迎来了新的学期，开始了新的征程。在新学期中，我市幼教教研工作继续以《幼儿园教育指导纲要》、《3~6岁儿童学习与发展指南》为指引，认真学习和贯彻《省教育厅关于加强学前教育教研工作的意见》，坚持“儿童发展为本”原则，以“幼儿园课程游戏化建设”为抓手，围绕“规范、引领、创新、高效”为教研工作目标，注重把教研工作的着眼点放在课改中遇到的实际问题上；把教研工作的切入点放在教学方式和学习方式的转变上；把教研工作的生长点放在促进幼儿发展和教师专业提升上，在优化质量管理的过程中，在追求效益的研培活动中，为幼儿园的内涵发展，教师的专业提升提供有效的服务、支持和指导，全面提升幼教教研工作质量，推进我市幼儿教育事业规范、均衡、和谐、健康发展。

1. 关注教育理念内化与实践成效——以课程游戏化理念和《指南》的内化，带动教育教学观念的转变和教学方式、学习方式的变革。
2. 关注园所课程改革与团队课程建设能力——以开展微课程实践为抓手，推动园本课程建设。
3. 关注教研机制建设与文化培育——以加强幼儿园业务管理，完善教研工作体系，规范幼儿园教科研工作的程序和制度为抓手，营建教研文化，提升教研效度。
4. 关注研训资源整合与教师培养——以培训学习、观摩研讨等活动，助推教师的专业发展。
5. 关注创建复评效度与持续发展——以园所优化保教工作的质量及上级的认真指导，助推其顺利优质地通过评估验收及复评。

课程游戏化是一个质量工程，抓课程游戏化这件事不是为了项目本身，而是教育质量的抓手和切入点，这也是当前课程改革和课程建设的突破口。因此深化课程游戏化建设，我们采用行政模式：自上而下，项目推进；草根模式：幼儿园根据发展需要，自下而上；平行示范模式：有专家团队研究的引领。力求三种模式的有机整合，形成合力，使我市的幼儿园课程游戏化更加深入。

1. 把位置摆上去——行政推广。把课程游戏化的推进和建设作为我们教研室的重要工作，坚持“带好头、牵好手、定好位、共发展”的思路，积极发挥市级行政教研部门的推进和指导作用。上学期，昆山绣衣幼儿园和昆山娄汀苑幼儿园成为省课程游戏化项目园，两所园要借鉴第一批两个省项目园的建设经验的基础上，积极投入课程游戏化项目建设中。同时，本学期要申报xx市幼儿园课程游戏化项目园，形成省□xx市、昆山市的课程游戏化建设的项目研究链。学期中，继续配合

基教科开展“课程游戏化推进会”，组织全市幼儿园观摩研讨交流，以点带面辐射引领，从而提高我市课程游戏化建设整体水平。2.把实施落下去——草根实践。立足幼儿园，是课程游戏化深入之根本，因此，各园要结合本园的实际情况，贯彻落实，积极行动。

（1）培训学习促发展。各园要利用打造书香校园，建设学习型团队的契机，切实重视提升教师的学习力、理解力，有目的、有计划地组织园教师开展内容丰富、形式多样的培训学习，深入领会《指南》的核心理念，不断优化教师的教育理念和行为，理解和把握儿童年龄段特征和身心发展规律，从而不断改善教师“教”与儿童“学”的方式，推进儿童学习方式的变革，真正让游戏成为孩子的基本活动。

（2）实践内化抓成效。一是注重科学安排。要注重活动形式的多样性，打破以集体教学为主的 forms，创建多样化的活动区域，支持幼儿建构、探索、阅读，确保幼儿自发的游戏活动，确保自由、自主、创造、愉悦的游戏精神得到彰显。本学期结合业务园长培训，将对各园主题计划表、周计划表、一日活动安排等活动类型和内容安排进行培训，引领幼儿园通过一日活动安排的调整，达成一种观念的转变；引领教师从课程的角度思考一日活动的安排，使之更科学合理、更符合儿童年龄特点和身心发展规律。二是强化游戏价值。今年全省学前教育教研工作重点确定为：自主游戏背景下的集体活动研究。因此，各园要在全面认识幼儿的学习方式和特点的基础上，要理解教学活动、游戏活动、生活活动、集体活动、小组活动、个别活动等每一种活动对幼儿学习发展的价值，要根据需要灵活采用全班集体、小组、个别等多种活动形式，采用各种适宜的活动方式，丰富幼儿学习和生活活动，各类活动注重幼儿的直接感知、实际操作、亲身体验。要以游戏为幼儿的基本活动，要提升游戏的水平和质量，加强对游戏的研究，要倡导教师鼓励游戏、服务游戏、观察游戏、合理指导游戏，努力使户外游戏活动更富有挑战，角色游戏活动更富有深度，区域游戏活动更富有鹰架，让幼儿在游戏

活动中更好地学习与发展，幼儿的学习品质、核心素养得以培养。9月份，市教研室将根据全省第八届幼儿园优秀教育活动评比方案的要求，开展“基于课程游戏化的幼儿园一日活动组织与环境优化”评比选拔活动。

3. 把资源引进来——专家引领。学期中，将邀请省课程游戏化项目的专家，亲临昆山，走进幼儿园面对面的指导，理清观念，解决幼儿园微观层面的实践问题，引领实践正确的方向。

1. 要进一步明晰幼儿园课程建设的理念。虞永平教授认为，幼儿园课程是什么？是一个过程，是一个行动的过程，不断获取经验的过程，也是环境材料不断被利用的过程。课程就是做事，幼儿园的课程就是要让幼儿做有意义的事。各园要加强对幼儿园课程的再学习，再理解，要从“依赖教材、注重集体教学、强调规范统一”转变为“关注幼儿、关注生活、关注游戏、关注经验，追随发展需要规划和生成保育教育活动。即从关注文本转向关注幼儿。

2. 要进一步提升幼儿园课程建设的能力。幼儿园课程的实施直接影响着保教质量，各园要进一步强化课程研究意识，要努力在学习中、研讨中、实践中提高园长的课程领导力、业务园长的课程指导力，教师的课程执行力和课程创生能力。要围绕内容、要求、途径、方法等方面对幼儿园现有课程进行实践、反思、调整、完善、丰富，要努力让幼儿园的课程更贴近幼儿的实际发展水平，贴近幼儿的学习特点，更加贴近幼儿的生活，更加贴近幼儿的兴趣与需要。因此，各园一是要重视课程内容的审议。要切实发挥课程审议的作用，做好课程的“前审议——着眼建构”，“中审议——追随发展”，“后审议——关注积淀”。课程审议要听取儿童的意见。内容要紧密联系生活实际，从儿童的需要、经验和兴趣出发，在关注不同发展领域的关键经验基础上，有针对性地审议课程内容。同时要实现生活的教育价值，幼儿的入园离园、饮水餐点、散步午休、穿衣如厕等各个生活环节都应成为课程的内容。二是要积极开展微课程的实践。一些优秀幼儿园要

利用园内的园本教研，积极开展从幼儿经验出发的微课程实践。微课程的构建要基于幼儿的经验，从幼儿当下的兴趣、需要出发，由小及大，由一点到多元，和幼儿一起延展活动，不断构建幼儿的新经验。教师的作用就是把活动这一养料适时、适量，并以适宜的方式提供给儿童‘经验’这颗已经萌芽的种子，以促进它不断地生长。总之园长、业务园长要对本园课程建设要有整体思考，引领教师追随幼儿的经验，捕捉幼儿自主有价值的生成性话题，提升教师生成活动的的能力，从而积极构建更适合本园幼儿发展的适宜的课程。本学期，将组织学科中心组、青年协助成员，开展“我（园）的微课程”经验交流活动。

1. 遵循教研工作的基本原则。《省教育厅关于加强学前教育教研工作意见》提出了教研工作的自大原则，各园要认真学习 and 贯彻。

（1）儿童利益优先原则。学前教育教研应当贯彻国家教育放着，遵循儿童身心成长规律，实行儿童优先、儿童平等发展的原则，为有特殊需要的儿童提供积极的支持和帮助。不得牺牲部分儿童发展利益，满足教研活动的需求。不得组织儿童进行表演性教研活动，不得为教研活动而对幼儿进行集中训练。

（2）生活化原则。教研工作应贯彻《纲要》和《指南》精神，珍视儿童生活和游戏的独特价值，以不影响儿童日常生活和游戏为原则，最大程度地融合在而融的一日生活之中。不得将儿童的生活与游戏环境中抽离出来，组织非日常环境下的集中教研。

（3）教师发展原则。教师是课程实施质量的决定力量，教研工作的目标是带动教师专业发展、提升教师的专业能力。教研工作应当从诊断教师专业能力开始，到指导专业实践，到推动内化成为自主专业行为。

(4) 系统规划设计原则。教研工作应基于国内外科学研究成果，针对教师专业发展中存在的普遍问题，对教师专业能力形成过程进行系统规划，做到系统设计与弹性实施相结合，力求每一次教研就是一次进阶，防止教研活动的随意性和碎片化。

2. 发挥“网络化管理”的作用。进一步完善网络化管理，组团式机制，继续通过“幼教教研片、学科基地、特色联盟、共同体、园际结对、课程游戏化项目园”形式，实现对各级各类幼儿园监管、服务的全覆盖。要求一是关注管理的宽度。各教研网络要按要求加强组织建设，每学期认真制定好活动计划，认真开展相关活动。二是关注管理的深度。各组织管理层，要积极动脑，发挥本组织的作用。如：抱团式研究。本学期，要求各教研片，围绕课程游戏化项目总目标，结合课程游戏化六个支架，结合片园的发展需要和优势，确立各片研究的主题，积极开展实践研究，每学期各片自行开展学习和活动，每年市级层面开展一次活动，运用“公转”和“自转”并存的运行机制确保活动进行，抱团研究出经验和成果。

3. 建立持续性沉浸式教研制度。一是重视园本教研。各园要树立“不求一律，但求创新，走本园特色的教研之路，走富有内涵的教研之路，把园本教研逐步推向深入”的意识。在园本教研开展过程中，要重视教研专题的研究，要围绕全省学前教育工作重点中的一些研究点，或教学实践中的重点、热点和急需解决的难点问题开展一些较高层次的园本教研活动。要重视教研过程的管理，要精心筹划每次教研活动（方案、准备）。要重视教研工作的记录（文本、视频）和思考，要善于发现、发掘优秀园本教研的典型进行区域性介绍和交流。要发挥每一位教师的主观能动性，并鼓励教师之间的自发性自主式教研、随时发生在活动现场的微教研，培养具备自我反思、自我学习、自我成长能力的教师群体。本学期，区域园本教研活动。二是创新教研方式。要从重“研教”转向重“研学”，要从重“展示”转向重“反思”，要从

重“教学型教研”转向重“学习型、研究、追因型教研”。

《省教育厅关于加强学前教育教研工作意见》中提出，要不断优化园本教研的形式，倡导建立持续性沉浸式教研制度。即：以儿童为主题的课程必须持续跟踪儿童学习活动、掌握其学习特征，才能制定或调整教育方案。鉴于儿童的学习活动包含若干生活环节，且深度学习行为往往在进入游戏情景1小时左右开始出现，教研活动原则上至少以半日为一个实践单元。对于集体活动的研究应当包含在实践单元之中，成为儿童综合学习的组成部分，而不应被割裂开来单独研究。提倡以一周、一月的儿童行为为研究单元，持续进行沉浸式研讨。本学期，将组织开展“观察和解读儿童行为”幼儿园业务园长现场研讨活动，提升业务园长持续关注幼儿发展需求的专业习惯和素养，带动园所教师开展基于儿童学习发展的观察研究。

1. 提供学习平台，开展实效培训。做好教师的培训计划，提供教师学习培训的机会，学期内开展乡镇幼儿园教师培训，开展民办幼儿园培训，新教师培训等，这些培训由教研室与基地单位联手组织，从理论和实践两个层面、从宏观要求到具体案例进行适合于不同教师的多种形式的培训活动。八个基地单位（实验、红峰、柏庐、绣衣、朝阳、北珊湾，富士康、西湾）要求在制定培训计划时要根据培训对象的不同，安排有所侧重，使培训有针对性、体现实效。

2. 搭建实践平台，实施分层培养。一是骨干教师的培养。在各园抓骨干教师队伍的基础上，市教研室依托“市名教师工作室”、“市学科中心组”“青年协作组”，结合市教研工作要求，加强对名教师的培养。结合幼教特点搭建专题教研平台，促进区域交流和园际互动，继续开展名师垄上行活动、开展“课程游戏化背景下微课程建设”学科中心组、青年协作组成员的经验交流活动、开展“观察和解读儿童行为”幼儿园业务园长现场研讨活动，引领助推骨干教师成长。同时，各园要重视园内骨干教师的培养，压担子、搭平台、给机会、展实力、早准备、出苗子，在活动中磨练教师，在研究中滋

养教师，打造优秀骨干教师群体。二是青年教师的培养。继续重视和加强对新教师保教工作常规培训，关注新教师循环教学经历，使新教师尽快成熟起来。学期内开展青年教师大比武，新教师亮相课活动，给予新教师锻炼的平台。新教师亮相课分别在八个基地单位（实验、红峰、柏庐、绣衣、朝阳、北珊湾，富士康、西湾）开展。

1. 为创建园提供指导服务。本学期，石予幼儿园、花桥聚福幼儿园创建省优质园，启航幼儿园、绿地幼儿园、九方城幼儿园、美陆幼儿园、张浦亲水幼儿园创建xx市优质幼儿园。创建园要高度重视，全面准备，迎接检查。我们教研室将配合基教科，认真总结梳理我市优质园创建过程中的有效措施和策略。结合省、市优质园评估标准，引导创建园认真解读评估内容，对创建园所的保教队伍、安全管理、保教水平、管理绩效等各方面工作提供具体指导。继续发扬我市在创建过程中团队互助合作的优良传统，帮助创建园顺利、高质量地通过评估验收。

2. 关注复评园所的内涵发展。上学期，我市4所幼儿园接受了省优质园的复评工作，得到了专家的高度评价。新学期9月中旬，我市有5所幼儿园将接受省优质园的复评，复评幼儿园要关注幼儿园创建优质园后的发展进步幅度和增量部分，要结合自身园内涵建设与发展轨迹，提炼教育经验和办园成果。虽然时间很紧，但要克服困难，做好一切迎检准备。我们行政、业务部门将全力给予支持和指导，使各园在复评迎检中再提高、再发展。

八月份：

1. 幼儿园业务园长（助理）会议

九月份：

1. 片长会议及学科基地园长会议

2. 对新办园、复审园调研、创建园调研

3. 协助进行省优质园复审

4. 20xx届新教师培训（一）

5. 乡镇幼儿园教师培训

6. “基于课程游戏化的幼儿园一日活动组织与环境优化”——
幼儿园优

秀教育活动评比

7. 接受xx市对第四批课程游戏化项目园调研（绣衣、娄汀）

十月份：

1. 青年教师大比武

2. 协助进行省、市优质园预评估

3. 组织参加xx市幼儿园优秀教育活动评比

4. 区域园本教研活动

十一月份：

1. 幼儿园课程游戏化推进会

2. “观察和解读儿童行为”业务园长现场培训

3. 名师垄上行（一）

4. 做好省市优质园迎检工作

5. 组织参加xx市园本教研观摩

十二月份：

1.20xx届新教师培训（二）

2. 民办幼儿园教师培训

3. 名师垄上行（二）

3. 组织参加xx市课程游戏化专题研讨

4. 幼教学科中心组、青年协作组活动（微课程建设经验交流）

一月份：

读书沙龙活动

半年度工作计划 品牌部工作计划篇九

围绕教研室提出的工作目标和要求，以认真实施《幼儿园教育指导纲要》为主线，加强《幼儿园综合活动课程》园本建设，以教师《教学六认真》考核为抓手，进一步深化课程改革，完善课程实施，不断提高教师课程执行力；规范日常生产管理，优化一日活动，充分重视幼儿园教育的实效性，提高幼儿园教育质量。

1、提高一天活动的效率

一、提高课程实施水平

以“整合”为课程实践的核心理念，针对不同年龄组制定科学合理的课程实施方案，根据本班级儿童的发展水平精心制定每周活动计划，将儿童的知识、情感、意志、行为作为一

个整体来确立培养目标，从而将身体、智力、道德、审美教育有机渗透。各教研组以《综合活动丛书》课程文本为基础，每周定期开展课程复习活动，结合园本教育资源和科研成果，及时调整和丰富课程内容。并充分利用本地资源，收集文本和资料，然后进行整理筛选，拓展本地课程内容，创造性地实施具有园本特色的课程，构建园本课程，使我们的课程具有淀山湖幼儿园鲜明的个性，提高我们课程的适用性。在课程实施过程中，每一位教师都要关注幼儿园一日活动的每一个细节，以“实用、活泼、勤快、精准、精致”来规范教学行为，在一日活动的各个环节真正做到“心中有目标，眼中有孩子”；注重环境的教育内涵，让孩子与环境互动，让环境见证孩子的学习过程；促进主题课程与游戏活动的有效融合，充分考虑儿童的年龄特点和当前水平，引导儿童创造性地使用各种材料，进行大胆友好的接触，在制定游戏计划、创造游戏环境、投放游戏材料、引导儿童游戏后反思和调整等各方面促进儿童社会化和个性的和谐发展。同时，教师要及时记录和反思角落活动、主题墙和创意游戏，以便及时做出相应的调整。

b□完善幼儿发展评价体系

教师应该用科学的发展观来评价孩子。这学期他们会结合《幼儿交往能力评价表》、《幼儿求知欲评价表》、《幼儿习惯评价表》和期末的班考、园考，继续认真研究孩子，仔细观察每个孩子，及时做好观察笔记，真实记录和科学评价孩子各方面的发展。

这学期《个别儿童教育跟踪表》会继续用的更好。教研团队将在回顾以往儿童成长档案的基础上，不断完善和丰富档案的内容和形式，重视儿童和家长的参与。既要有原小册子的内容，又要有反映孩子个性的内容，还要遵循主题教育，及时评价孩子各阶段的发展。

三是构建园林化课程实施体系，充分发挥示范辐射作用

本学期采用每月定期检查和随机抽查相结合的方式，在充分认识教师教学“六个负责”的同时，以一日活动的准备为出发点，认真分析总结，重点在户外体育锻炼、区域活动、游戏活动、集体教学等方面对每位教师进行检查指导，限期整改存在的问题，从而规范每位教师的教学行为，保证一日活动各个环节的质量。每个老师都要及时反思自己的教育教学，认真写好教育教学反思，通过反思不断提高自己的教学保障水平。

b□认真执行一日活动管理制度

园区领导以“推门听课”为主要监督形式，做到“四个坚持”，即坚持每周观看不少于两场活动，每周总结观看活动，坚持每周集体点评，坚持深入课堂分析教学质量。

c□认真落实教研活动管理制度，深化园本教研

结合园区层面的教研课题研究，认真落实该群体的研究课题。园区中心教研组每两周举办一次专题研讨会，各教研组每两周开展一次教研活动，每周开展一次课程复习活动。这学期将以健康教育和音乐教育为突破口，让教师研究讨论具体案例和问题，研究解决教学中的实际问题。教研组组织的活动要与研究课题密切相关，每项活动都要有明确的主题、中心发言人和详细的记录。园区中心教研组还应组织“一课三研”、“主题分析”、“理论学习”、“参观时学习经验交流”、“案例分析”等活动，注重理论提炼和经验积累、全园区流程管理和参与，建立电子园本教研资源库，注重教学活动设计、教学记录、教育故事、教育随笔、教育论文和教学。

半年度工作计划 品牌部工作计划篇十

工作认真负责，热爱学生，平时善于与学生沟通。能积极沟通分析教学中的问题，虚心求教。我的教学成绩一直在班里

排在前列，本学科的教学在近几届中考中都取得了不错的成绩。但我不是科研教师，感觉自己的教学理念和教学水平还不能满足新课标的要求，时代发展的需要，不能熟练运用多媒体现代化教学手段进行教学。对于新课标中的三维目标，我只停留在机械的、肤浅的理解上，课程创造能力不足，缺乏创新能力。理论水平不足，科研能力较低，之前也没有接触过课题的研究工作，所以对于如何开展课题的研究还是比较迷茫的。

不敢定太多目标，但希望通过学习在以下三个方面有所提高和收获：

1. 加强学习，提高自身专业素质。通过培训，在八十六中徐老师工作室导师和团队老师的指导下，在同行老师的帮助下，提高自身的教育教学水平和管理水平。

2. 更新教育教学观念，在学习中不断完善自己，从而形成自己独特的教学风格。

3. 提高科研意识，提高科研水平。希望在论文的收集和写作，课题的研究方面有所提高和突破。

- 1、端正学习态度，虚心求教，克服工作中的阻力，认真完成培训任务。

2. 在平时的教学中严格要求自己，努力向新课标挺进，提高自己的教育教学水平，多请教身边有经验的老师，充分利用这次学习机会，多向同行老师学习，多交流，博采众长，为己所用。

3. 善于思考，善于探索，善于在实践中感受。我们必须坚持用脑工作，努力反思昨天——在反思中发展自己的长处；今天检查-在检查中识别；展望明天-在展望中创新。时刻把工作和思考结合起来，在思考中工作，在工作中思考，创造性

地工作。

4. 勤于写作，提高教育科研水平。

(1) 及时积累专题研究的第一手资料。

(2) 尝试分析教学案例，将我的专题研究从实践层面提升到理论层面。

(3) 加强向有经验的教师请教课题研究的相关问题。尤其是这种在职学习的机会非常难得。我们应该向徐老师和他团队中的其他老师学习。徐师中学数学特级教师，全国模范教师，全国支教先进个人。他有先进的教学理念和自己独特的教育风格。本研究要学习徐老师的课堂驾驭能力，学习他的团队老师的课堂教学模式，结合自己的实际，做到学以致用，提高教学能力。同时要虚心求教，掌握研究的方法和套路，多请教老师，经常与导师交流，这样才能按期完成研究，做出实效。

5. 按照相关培训要求完成跟进的所有任务。遵守工作室的一切规章制度和要求，配合导师完成各项组织任务。

6. 第三阶段，回到本单位进行顶岗实习时，要努力排除工作中的一切困难，努力将所学知识运用到平时的教育教学中，与同事分享所学知识，并结合自身实际不断总结和改进教学方法，从而提高自己的教育教学水平。

随着时代的不断进步，我觉得非常有必要认真提升自己，完善自己，抱着与时俱进的想法不断学习。我知道不是每个老师都有这么好的培训机会。我一定会抓住这次骨干教师培训的机会，在导师和工作室老师的指导下，在各位老师的帮助下，努力提高自己的专业素质。我会带着我的激情和规划投入到这种富有挑战性的学习和工作中，在实践中积累经验，进入学生的头脑，通过学习和再学习，在学习中不断超越自

己，走一条教师成长、成功、成才之路。