

# 2023年朗诵社活动计划(精选8篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 朗诵社活动计划篇一

随着行业发展，饭店业的经营理念与服务理念在不断更新，仅仅让顾客满意是不够的，还需让客人难忘。这就要求在规范服务的基础上，提供个性化服务。酒店服务讲究“想客人之所想，急客人之所急”。服务人员要注意观察，揣摸客人的心理，在客人尚未说出要求时，即以最快的速度提供服务，就向我们常说的“刚想睡觉，就送来一个枕头”。试想顾客对这样的服务是不是难忘？部门将重点培训员工如何根据客人的生活习惯，来提供个性化服务。在日常工作中通过鼓励培养、搜集整理、系统规范和培训奖励等，使这成为员工的自觉行动，从整体上促进服务质量的提高。

1. 鼓励培养：对于工作中有优秀表现和受到客人表扬的服务员，部门会将他们列为骨干进行培养，使其服务意识和服务质量更上一层楼，立足本岗位，争创一流服务。
2. 搜集整理：部门管理人员在日常工作中加强现场管理，从一线服务中发现个性化服务的典型事例，进行搜集整理，归纳入档。
3. 系统规范：将整理的典型事例进行推广，在实践中不断补充完善，从而形成系统化、规范化的资料，并做为衡量服务质量的一个标准，使模糊管理向量化管理过渡。
4. 培训奖励：整理好的资料可以做为培训教材，让新员工一

开始就了解工作的要求及学习目标，使老员工通过对比找差距补不足，以此提高员工的认识。对于工作中表现突出的员工，部门以各种形式进行表彰奖励，使员工能形成争先进、比贡献的良好氛围。商业的核心在于创造产品，酒店的核心在于创造服务。日常服务中要求员工按照简、便、快、捷、好的服务标准，提供“五心”服务。简：工作程序尽量简化，工作指令尽可能简单明了，意见反馈要做到简明扼要。便：要让客人从进店到出店，处处感受到方便。快：客人的需求要以最快的速度得到满足。捷：服务员的反应要敏捷，对客人的言谈举止能迅速地理解并作出应对，然后进行服务。好：客人接受服务后要有“物”有所值的感受。物就是酒店产品即：服务。五心服务：为重点客人精心服务、为普通客人全心服务、为特殊客人贴心服务、为挑剔的客人耐心服务、为有困难的客人热心服务。

自08年月10月底酒店与兴源绿化公司中止合同后，外围绿化一直是由pa员工自行管理，由于缺乏技术和经验，有些绿色植物养护的不太好，加上海南今年缺雨水，已出现枯死的现象。明年将更换枯死的植物，尽量种植一些开花的植物，并在外围范围内，适当补栽一些南方果树，给酒店增添一些喜庆。现在酒店存在室内植物品种单一、档次不高的问题。明年将联系一家合适绿化公司，达成协议，彻底解决这一问题。

六、商务楼层客用品的更换 目前商务楼层的客房重新装修以后，给客人感觉档次较高，但房间的客用品一直未做更换，且档次一般，很不协调。打算将商务楼层的客用品更换，如：将袋泡茶更换成散装茶叶，将卫生间用品的包装盒更换成环保袋等，以此提高房间档次。

服务效率是服务的一个重要环节，很多投诉都是因为服务缺乏效率而引起。客人提出的任何要求和服务都是希望能尽快帮助其解决，而不是被推来推去，因此推行“一站式”服务势在必行。客人入住酒店以后，对各种服务电话均不清楚，虽然我们在电话上制作了一个小小的电话说明，但大多数客人都不会认真看，需要服务时都是拿起电话随便拨一个电话

号码，而电话也总会被转来转去，如此很不方便客人，使客人对我们的服务满意度大打折扣。我部将从减少服务环节 来提高服务效率。

## 朗诵社活动计划篇二

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张□xx年度内销总量达到1950万套，较xx年度增长11□4\*□xx年度预计可达到2500万—3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套—6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13\*。

目前\*\*在深圳空调市场的占有率约为2.8\*左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及xx年度的产品线，公司xx年度销售目标完全有可能实现□xx年中国空调品牌约有400个，到xx年下降到140个左右，年均淘汰率32\*。到xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60\*□xx年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而\*\*空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在xx年度计划主抓六项工作：

## 1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段的实际情况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

## 2、k/a代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况定期进行定期拜访，进行有效沟通。

## 3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在xx年至xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“\*\*空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

## 4、终端布置（配合业务条线的渠道拓展）

根据公司的06年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增

加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，（根据公司的展台布置六个氛围的要求进行）。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。（特殊情况再适时调整）

## 5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在06年04月—8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

## 朗诵社活动计划篇三

商业物业是房地产业里经济价值最高的物业形态，在动态的经济大环境中，商用物业疲惫的活跃着——高回报刺激着巨资开发；而经营的艰难加大了风险。要让商业物业从“炙手”向“可热”转化，就要在分析大的物业环境下，结合项目本身，步步为营，攻克风险的城堡。商铺时代的来临，催化了商业市场的竞争，加速了城市商业的繁荣，新兴商圈挑战传统商圈，随着城市改造步伐的加快和商铺概念的深化推广，市中心商圈和洪城大市场的商圈的局面被打破，香江、鸿顺德纷纷涌现。本项目要在激烈的商战中占据最高点，就要做好工作中的每一环，而招商在工作环中是关键的一环，它赢与否关系着销售战的再打策略。要做好招商工作就要有一个好的招商策略来指导。我们的招商策略在“赢了再打”的总策略下，各工作环节环环相扣，做好“赢”的工作后，然后“再打”下一战役。项目要生存，必须做好招商工作，积累前期客户；而招商的成功要有一个好的策略才能得以保证。但策略不是凭空而生的，是在市场的基础上，对商业准确定位后，在概念上创意不行，在经营上还要有思想。

本项目不是一个简单的商业地产或商业经营项目，因而在对它进行评介和探索其商业价值所在时，是在宏观区域市场范畴和大流通领域里寻找恰当的出路。前期报告在充分的市场调查基础上，深入研究了南昌市的商业发展格局，并创造性的提出了“批发mall”的市场形象定位概念和物流中心定位。但是在市场定位方面，报告并未提出更多可供参考的选择。没有能够充分体现出本案的相对市场优势，“批发mall”的市场定位同样无法全面体现本案的核心竞争力，缺乏足够的市场引爆力。鉴于此，我们针对前期市场调研报告中的部分内容进行了深度分析。由于南昌市批零售业总体竞争环境在不断恶化，商战一触即发。为避免正面火拼，寻求更高层面的‘边缘性竞争优势，本项目在前期报告中采取“洛克菲勒不淘金”策略，跳出圈外，在产业选择方面独辟蹊径，针对市场特点和本项目自身的优势，为加强市场引爆力，我司在原方案的基础上进一步对物流中心定位提升出主题物流概念。

本项目立足于服务周边市场，集批发、零商品展示交易、物流配送功能等为一体，具有强大辐射的大型现代化的主题物流中心。

展示、交易功能区该功能区是本案的主功能区。展示功能与交易功能区，形成了前“展”后“店”的格局，依托南昌对于江西极强的辐射作用，通过动态的展览展示提升本项目的辐射半径。同当前批发市场的主要差异表现在：集中主题规划，导购便利（吸收零售商业的优点）；增加了展示的设计，为交易提供了一个动态的展示平台（有利于展示商品的风采，便于看样定货）；经营产品以品牌商品为主导（通过展览展示为品牌企业提供一个推广新品和展示企业的平台，有助于吸引品牌企业进入本项目，体现本项目的中档商品交易中心的定位）；销售形式以开架式销售为主，统一结算，营造了良好的购物环境（良好的购物环境有利于吸引品牌或名牌企业进入、扩大零售和批发交易量；减轻经营人员工作压抑，营造舒适的工作环境）#61548；对于小的代理商可将仓储和批发、零售一体化，但需达到展示功能要求（设计标准模式、

类似街面专卖店)；可配计算机，进行客户管理，仓储管理(mis系统)一预留管线。

## 朗诵社活动计划篇四

### 一、认清形势，强化领导，充分认识档案工作的重要性

档案工作是建设中国特色社会主义事业和全面建设小康社会不可或缺的组成部分，是发展先进生产力和建设先进文化的一项基础性工作。随着经济社会的发展，档案工作已越来越多地渗透到社会生活的各个方面，对于推进经济社会发展，促进三个文明建设起着越来越重要的作用。各单位要充分认识加强档案工作的重要性和紧迫性，进一步明确档案工作的任务，切实增强做好档案工作的使命感和责任感。

### 二、加强宣传，提高认识，不断优化档案工作发展环境

深入开展《档案法》宣传教育。加强档案业务学习，提高职工的档案业务素质；首先要组织全体干部职工认真学习贯彻《档案法》使大家进一步提高对档案工作重要性的认识；尤其是档案人员要坚持经常学、自觉学、熟悉和掌握档案知识，增强以法治档意识，提高自身业务素质和管理水平。各医疗卫生单位要把档案方面的法律法规宣传教育纳入单位政治学习计划，增强单位人员档案法制意识。

### 三、强化管理，明确任务，积极推进档案规范化建设

一是完善档案室管理。各单位要积极探索和运用档案管理的新技术、新方法，结合本单位档案室的实际，增添必要的设施，确保档案安全。二是建立健全档案管理制度，即：立卷归档制度、工作职责制度、岗位责任制度、保密制度、考核制度以及学习制度、工作程序、查借阅档登记簿等，形成档案管理制度化、经常化、规范化和科学化。三是明确具体任

务、目标和要求;同时,按照市、区档案局的要求,区疾病预防控制中心、区血吸虫病防治站、区妇幼保健院、区二医院、区中等卫生职业学校、石板滩镇卫生院、大丰街道卫生院、清流镇卫生院、城东社区卫生服务中心9个单位的文书档案和科技档案要顺利通过市、区档案局的复查,达到规范化管理的规定标准。

今年档案工作任务重、要求严、标准高,各单位领导必须按要求及时做好整理、归档、鉴定、分类、编目、排架、入库,做到管理规范,利用方便。同时,配合卫生的各项改革管理工作,以积极主动热情的服务态度,做好档案提供利用工作,树立良好的窗口服务形象。切实抓好档案规范化管理,把档案规范化管理工作作为今年单位工作的重中之重来抓紧抓好。实现单位档案管理提档晋级的目标。

为加强分局档案管理工作,提高分局档案管理的规范化、科学化、现代化水平,贯彻科学发展观,按照师局的工作部署,全面开展好档案工作,为了更好地做好档案工作,努力把分局的档案工作提高到一个新水平,制定2015年档案工作计划。

一、3月份开始对分局20xx年度档案资料进行整理、收集、汇总、录入、立卷。

二、继续完善20xx年分局“组织机构沿革”、“档案效果利用汇编”、“大事记”、“借阅登记簿”等汇编资料的续编工作。

三、切实加强档案管理工作。完成20xx年度的文书档案立卷工作,进一步建立健全各项档案管理制度。

四、进一步完善电子档管理工作。开展好我分局电子档案管理工作,逐步建立起完善的电子文件归档机制,做好电子文件和纸质文件同步归档和有效管理工作。

六、加强档案业务学习，提高档案人员的自身业务素质和管理水平。组织全体干部职工认真学习贯彻《档案法》使大家进一步提高对档案工作重要性的认识；尤其是档案管理人员要坚持经常学、自觉学、熟悉和掌握档案知识，增强以法治档意识，提高自身业务素质和管理水平。

七、狠抓档案业务建设，使之达到规范化、科学化和制度化。按照档案等级认定的标准、认真做好档案自查工作，自查工作要逐项进行，认真细致，对自查中存在的问题，要提出整改措施，限期整改，原则上缺什么补什么，完善补充，提高标准，保证质量。

## 朗诵社活动计划篇五

中国传统的软笔书法和国画技术可谓是博大精深，是我们后人不断学习和效仿的巨大的文化资源，弘扬和学习这份历史的瑰宝也就是我们社团的宗旨。虽然胡家院子书画社只是一个年轻的队伍，但才刚刚走过一年岁月的书画社以它深邃的文化底蕴赢得了团委老师以及众多同学的喜爱，书法也渐渐走进了当代大学生的生活，使他们不至于因为时代的发展而遗忘这份财富。协会主要以软笔书法教学为主，前期会为各位学着同意挑选毛笔等工具。社团自成立以来，胡家院子书画社得到了学校许多老师的支持和关怀，许多书法技术精湛的老师兴致勃勃的为我们常规教学活动进行悉心指导。社团设社长一名，副社长两名，办公室主任、副主任各一名，创作部、外联部、宣传部、组织部部长各一名作为团队的领导核心。

团队各部门之间的交流合作是一个团队做好每一个活动的保证，因此不仅仅要加强各部长定期的交流，而且要加强各部干事之间的交流，是大家在不断地讨论中为社团的发展建言献策，是团队更加趋于完善，同时也增进了部门之间的了解，使得完成各部工作时能够做到得心应手。

制度是一个团队正常运行的重要保障，由于社团刚刚成立，所以没有指定相关的制度和规范，因此在下一年的工作中，我们一定会把制定自己的制度、规范提到一个很重要的位置上，是自己的团队能够在今后的发展过程中趋于制度化，合理化。

1、胡家院子书画社的常规教学活动是在周日，会请擅长书法的老师进行教学，去年我们只是对软笔书法进行了教学，今年我们会尝试软笔书法、硬笔书法还有中国国画同时教学，是大家更加全面的了解和学习中国的传统文化。

2、标志性的还有与笛箫协会合办的中国传统文化知识竞赛，明年我们会联系国学社及其他的文化社团进行联合的知识竞赛，是活动初具规模。

3、在年度的后期我们会有赠字活动，场面十分的火爆，所以我们今年会继续进行此项活动。任重而道远，今后的工作我们会尽力做得出色！希望胡家院子书画社的未来是一片光明！

## 朗诵社活动计划篇六

作为系学习部部长，我感到非常荣幸，因为这份职务承载了老师、同学们对我的信任。同时，我也感到肩上的压力。有句话叫，学习是学生的天职，教学质量是学校的生命线。

当然，我认为，学习部在学生当中的工作也如同学生会的生命线。学习部肩负学习这一光荣而艰巨的任务。

因此，我制定了大学学习部新一年的工作计划：

第一、本部门的.工作计划坚持每周召开一次例会部门系统会议。会议中，要做好管理部门的工作人员调动，工作分配，以使该部门资源得到最佳使用。总之，尽可能团结一心，发挥本部门的积极作用。

第二、协调各部门在本学期办好音乐学生会，努力提高学生会学习部在学校的影响力。

第三、做好学习部成员每月的联络工作，让学生与学习部保持密切联系。

第四、办好学生补习工作。定期在学校教室开展后进生补习工作，帮助学生对于难点功课进行补习。

第五、定期做好文学作品编写投稿工作。本学年学习部与文学部开展合作，共同编排三部文学作品，投稿学校宣传部进行广播宣传。

以上是今年的学习部工作计划，新学期，新气象，大家一起努力为学习部拥有更好、更辉煌的明天而努力！

## 朗诵社活动计划篇七

二、实习地点□XXXX

三、实习目的：理论联系实际，充分运用所学知识进行实践，通过实践获得相关教学经验，为以后的教学打下基础。

四、实习内容：代课，教学《沁园春 长沙》。

五、实习过程：

1、实习前的准备

起初是本专业的老师对我们的试讲进行点评，针对去XXXX上课的同学提出一些意见和建议，我们这组的同学便在老师的指点下对教案再进行完善，对教案知识再进行熟悉。

13日的下午，专业老师带领我们与XXXX的实习指导老师见面，

初次碰面，我们便忙开了，因刚好xx的同学期中考试完，我们便帮忙改试卷。改试卷，只是以后教学中必有的一个阶段，现在我们是提前体验吧。在我看来，改卷其实也是我自己在做一份试卷，考的不仅仅是我的知识，也是我的态度和耐力，以及我自己的判断力。我需认真琢磨答案的优劣，给他们一个合理的分数。也就是今天下午，我们得知我们只需要进行一堂课的讲解。只讲一节课，刚知道时多少有点失望，我本以为可以讲一个星期呢。

然而既然此次实习只有一节课的时间，那就更应该好好抓住这个机会。虽说只有一节课，但是，俗话说“台上一分钟，台下十年功”，为了能出色地完成此次教学实习，有质量的上完这一堂课，在上课之前，我仍积极用心的做了一些准备。我借阅了多本参考书，有蔡清富《毛泽东诗词大观》、公木《毛泽东诗词鉴赏》、臧克家《毛泽东诗词鉴赏》（增订二版）、郭金荣《走进毛泽东的最后岁月》、刘修铁《毛泽东妙评古诗书鉴赏》、孙琴安《毛泽东与著名学者》（这本书是讲完课之后借阅的，虽然课程已经结束，但我认为这在拓宽自己在毛泽东这一方面的知识具有一定的作用）。通过阅读这些参考书，我整理了许多有参考价值的资料，对于其中有一些出入的地方，我也进行了有效的取舍。

除了借阅参考书之外，我也上网查找了许多相关资料，如“沁园春 长沙 教案”、“沁园春长沙精品教案”，虽然输入的关键词基本相同，但得出的结果却是不一样的，有的值得认真一看，但有的却不值一翻。下载完这些资料后，我便对这些资料进行整理和研究，充分利用有参考价值的资料，并适当增添自己的见解，再结合从参考书中整理出来的资料，最终完成了一份自己感到比较满意的教案。在正式上课之前，我的任务就是不断完善关于《沁园春长沙》的知识。

## 2、教学开展阶段

上课当天是十一月十八日星期三，今天进行教学实习的同学

都起了一个大早，我们相邀前往xxxx□鞠老师（我们的实习指导老师）指导我和另外两位同学，很凑巧的是，今天我们三个人都有课，于是我们便相互听对方讲课，吸收一些经验，鞠老师也在旁边给我们一些指导。我是上午最后一堂课上课，看到前两位同学出色的表现，我既镇定又紧张，既希望自己能和他们一样有出色的表现，又希望自己能有所突破。

上课铃声就在我的忐忑不安中响起来了，下一刻，我便要站在讲台上面对“我的学生”了，那会是一番什么样的情景呢，既期待，又不安。

上课了，我微笑地和同学们打招呼，并很自然地开始了这节课。但渐渐地却又有一丝紧张感，很欣慰的是，课堂活跃的气氛也渐渐地缓解了我紧张不安的心情。

此次教学，我充分利用图片这一道具首先便吸引了学生的注意力，继而打开学生思想的匣子，鼓励他们充分发言，尽可能多的说出一些有关毛泽东的事迹，我则在一边进行引导和帮助，进而引到这首词上来，分析该词的创作背景，解释词牌名的由来，并向学生介绍一些其他的词牌名，如“卜算子”、“蝶恋花”、“浪淘沙”，随后便是全文的讲解和重点词句的分析，全文分析结束之后，给同学提出一些问题，比如说文中对比手法的使用、诗人情感的体现。同时，时间在一分钟一分钟的过去，似乎是在毫无意识之中，下课的铃声便响了，我匆匆地布置了课后作业，就这样，我结束了我的第一次课。但我发现，紧张之感突又袭来，抑或说这是一种激动吧。

### 3、实习心得

教师，教书育人，既要教书，也要育人，育人是一件不简单的事情，其实教书也非易事。教是你一个人的事情，学却关系到班上所有的学生，这就需要一个师生互动的过程。而这互动不能说是一个嘻嘻哈哈的过程，而应该是一个寓教于乐

的过程，在这个过程中，教师不仅要把握一个度，又要把握一个面，即不能难度太高，而且需要在学生的基础知识面上有一个进一步的扩大，让学生感到既有兴趣，又易于吸收。

在实际的教学过程中，对课堂产生影响的因素是非常多的。而教师作为主导，学生作为主体，更是在很大程度上决定了教学的质量。因此不管是在此次的教学中还是在今后的教学中，我都应该充分注意到这两个主要因素。

通过这次的实践教学，我也认识到了自己许多方面的缺点与不足：

(1)、朗读教学不够充足。除播放一次朗诵录音和要求全班进行一次朗读之外，仅点名叫了一位同学进行朗诵。在我看来，合理的做法应该是在以上的基础上，在全文分析的过程中，讲解完上阕之后，对上阕进行朗读，讲解完下阕之后，再要求学生全文进行朗诵，以巩固学生对全文的整体印象。

(2)、提问方式不够合理。由于并不清楚学生的语文功底，不知道学生的个性爱好，因此在提问的过程中并不能根据学生的实际情况来进行提问，只能大体依据课文的需要来进行提问。在以后的教学中，应注意学生的个性和特长，进行有针对性的问答。

(3)、出现头重脚轻的问题。词的上阕写景，景物描写多，相对来说容易讲解，可讲的内容也比较多；而下阕抒情，除了参照参考书上的内容进行讲解之外，并没有多少自己的意思，且由于时间限制，词的下阕讲得比较匆忙，最后也并未对全词进行一个总结性的概括，显得虎头蛇尾。

(4)、自身语文功底不扎实。生动有趣的课堂应该是教师能够旁征博引，学生则听得津津有味。在课文知识讲解的过程中，老师应适当穿插一些有趣的小故事，以提高学生学习的兴趣和注意力。但我在这方面则显得比较苍白，在后半堂课

的讲解中主要是理论方面的知识。

(5)、教学经验不足。初次教学时，应尽量把知识体系完完整整地写下来，即使是一个很小的方面，你自认为非常有把握的一个方面，你都应该把它写下来，以免因为到时的紧张而遗忘这些知识，给你的课堂带来缺憾。此次教学我便发生了这样的情况，上课之前，我信心充足，完全相信我自己绝对不会有所失误，但课后我便发现我遗漏了一个知识点。我们遗漏的是一个点，但学生失去的就有可能是一个面。

(6)、课前应多和你的指导老师沟通，询问班级信息，尽可能多的了解班上学生的情况。别让自己一开始就陷入了一个一无所知的境地。

这是我的第一堂课，首先我得感谢学校给了我这个机会，其次我也得庆幸我自己，因为起初我并没有这个意愿说要去上课，理由是我得准备考试。随后，我不得不否定我自己的这个观点，我认为，我不能把其他可以暂时缓一缓的事情当做借口而辞了这件事情。知识是联系的，相关的，可以触类旁通的，只要你是在学习，那就不是浪费时间，谁又能保证说这会一无所获呢？所以，机会还是需要自己去把握的，否则机会失去的时候，别抱怨社会的不公。这一次的实习，可以说，我还是学到了很多东西的，这是我的第一次实践教学，它让我品味了教书的甜与乐，苦与累。教书，并没有我们想象中的那么复杂，但它也没有我们想象中的那么简单。要做一个成功的教师，那就必须用心去教书。

## 朗诵社活动计划篇八

- 1、财务核算
- 2、财务管理与监督
- 3、组织架构与岗位职责

#### 4、财务培训计划

#### 5、工作重点和难点

#### 6□xx年主要经济指标预测。各部分分别叙述如下：

##### 一、财务核算工作

##### 1、会计电算化。

会计电算化是搞好我司财务工作的必要前提之一。为了保证会计信息的快速准确，靠传统的手工来记帐、汇总、分析数据，满足不了公司的发展需求。财务部门既是一个职能管理部门、同时更是一个信息部门，要求随时为公司的决策提供准确的参考信息或决策依据。在xx年年初我司财务部已经着手会计电算化的工作，各方面的基础工作均已具备，但由于合作单位浪潮国强软件公司的不合作，使此项工作进程耽搁较久。

针对浪潮国强不合作现状，我司计划重新寻找合作软件商，初步确定为金蝶或用友软件。目前正在洽谈和比价之中，预计xx年11月可以确定软件商和软件版本□xx年12月总公司财务部着手财务软件的切换工作□xx年1月开始在部分分（子）公司推广，在xx年6月份之前，所有下属公司实现会计电算化。

##### 2、会计报表体系

1：我司目前的会计报表体系主要包括（总公司和分公司一致）

日报：资金日报表、应收帐款日报表、在途资金日报表

月报：资产负债表、损益表、费用预算表、实际费用汇总表、往来明细表

初步计划是在xx年增加一个报表，即“商品销售利润明细，该表要求各下属公司对不同商品的销售收入、销售成本、销售费用、销售利润等要素的计算分析，按月上报。总公司财务部需要同样进行此项工作，然后按月将所有下属公司及总公司的销售利润明细表合并调整，从而对我司所有销售商品的销售利润状况有一个准确的了解。此项工作量非常大，在下属公司实现电算化后，可以交好的完成。

第二个计划是在xx年的财务人员考核中增加一个项目，即会计报表数据准确性的考核。并以此作为衡量其工作质量的一个重要指标。对工作质量较差者实行淘汰，比如末位淘汰制，以促进财务工作质量的提高。

第一、上述的报表体系是总公司与下属公司沟通的途径之一，毫无疑问，报表体系的不断完善和准确十分重要。

3、总公司能够通过电脑系统（以某中方式与银行部分信息系统对接）借助银行的信息，实现对全国下属公司资金的实时监控。从接触的几家银行看，目前招行的“网上银行”系统结算、监控均不错，但其资金实力不够强，且部分下属公司所在地招行没有网点，已基本否定。工行和建行资金实力不错，但目前尚没有开通“网上银行”，无法对下属公司进行实时监控。天音与工行正在开始合作，我司计划视天音的合作效果选取合作银行。

第三、实行分级工作报告制度。按照财务部的人力架构计划□xx年设置区域财务经理，每个区域财务经理协助总公司财务经理分管3—5个下属公司。要求下属公司财务负责人定期向区域财务经理书面报告，区域财务经理定期向总公司财务经理书面报告。作为一项制度，每月至少一次。除了定期汇报，区域财务经理也可以不定期向总公司财务经理随时汇报工作情况，以保证上下信息的沟通流畅。如果总公司财务经理一人面向所有下属公司财务负责人，从个人精力和能力均无法保证把工作做好。

## 二、财务管理与监督

从资金所处形态分包括：批发系统资金和零售系统资金。

目标：通过与银行的合作，搭建安全、快捷的资金结算网络。通过内部管理控制，合理筹措、统筹安排运用资金。

先谈批发；从批发系统看，资金管理主要包括：存货的管理、应收帐款的管理、在途资金的管理三个方面。

存货的管理包括两个内容：存货的安全性、存货的合理性。存货的安全通过规范商品进出库流程，严格出货管理制度，加强仓库安全设施等手段从根本上来保证。作为必要的辅助措施商品运输保险和仓储保险工作不可不做。存货的合理性我司主要是通过合理的定货计划急合理的分货计划来保证。但作为一个全国的手机代理商，迫于种种原因，在一定时期会存在库存的不合理，这方面我司能做的就是进一步增加融资渠道，确保资金能够满足库存需求。另方面可以考虑加强与供应商的沟通，尽量减少不合理的库存压力，并尽量争取适量的信用额度。

应收帐款的管理，我司已经有一个专门的信用政策。财务部在xx年的信用管理方面的工作起到了应有的作用。在xx年将根据4公司实际发展状况，进一步完善信用政策，并采取更有力的手段减少应收帐款，降低经营风险。比如现金折扣政策的运用等，我们要再进行认真测算，决定受否采用，比率多少等等。在途资金的管理也就是结算手段不断改善的过程。确定了主要合作银行以后，对下属公司的开户行会基本统一。那么关键的问题就是下属公司与客户的结算问题，包括银行帐户的结算、存折的结算、现金结算等等。在选取结算方式时财务部的原则是：资金的安全性第一、结算的快捷性服从于安全性。这方面的工作，我从同行业先进单位取得一些经验，今后还要继续摸索完善。

零售：零售的资金管理的重点两个：一是自营店的管理、二是加盟零售店的资金结算方式（安全性、快捷性），包括加盟费的收取和货款的回笼。这里的难点是加盟零售店的货款结算，由于各地银行结算手段的不同，需要根据当地银行系统的先进与否，采取不同的结算方式。在这个方面我们没有经验，也没有现成的经验可以借鉴，仍是需要在时间中逐步学习和总结□

2、财务预算按照财务人力架构，将设置一财务主管职位，其主要职能就是负责财务预算、资金调度和协助融资工作。预算包括：商品销售预算、商品订购预算、费用预算、应收帐款预算、应付帐款预算、现金（货币资金）预算、其他收支预算等。在本月财务部针对费用预算工作已在经着手布置到各部门和下属公司□xx年11月财务部将会对所有预算工作进行督导和跟踪，以配合总公司xx年的工作计划。

预算类别主办督办汇总审批跟踪执行资金安排

销售预算销售部财务部财务部领导销售部财务部

订购预算采购部财务部财务部领导采购部财务部

费用预算各部门财务部财务部领导各部门财务部

应收账款预算财务部财务部财务部领导销售、财务财务部

应付账款预算财务部财务部财务部领导采购、财务财务部

货币资金预算财务部财务部财务部领导财务财务部

其他收支预算财务部财务部财务部领导财务财务部

在其他有关预算的具体规定□xx年11月之中财务部陆续下达，作为年度预算我们不可能作的十分准确，但要在xx年11月中，

把预算的制度真正建立起来，预算的工作程序明确，各部门和下属公司的预算工作任务清楚，为以后的预算工作顺利开展奠定基础。

3、费用管理在财务预算工作中包含了费用预算的工作，但费用管理不仅仅是通过一个预算就可以达到预定目标。这里主要原因是对于非常规的费用如何管理、对超预算的费用通过什么程序和方式审批、对分（子）公司的业务招待费管理等等。财务部已经有一些不成熟的想法，基本原则是：公平性、公开性、可操作性和程序简单化。方案草稿将在近期提报给有关部门和人员，征求多方面的意见，形成尽可能合理并可行的方案，为xx年公司总体目标服务。

### 三、组织机构与部门、岗位职责

财务部xx年架构：见附表16

本架构与现行架构的区别主要在于增加了区域财务经理的岗位，这也是公司发展客观需要。对区域财务经理的岗位职责财务部也有一个初步的想法，但有一个如何授权的问题，尚没有成熟的做法。一方面在实践中总结，另一方面和人力资源部共同探讨，给予适当的责、权、利，是区域财务经理顺利开展工作的必要前提。

区域财务经理计划xx年3月份以前配置齐全，基本考虑从优秀的子公司财务经理之中提升。内部提升最大的好处在于熟悉公司内部的运做，可以较快的进入工作角色，并且对公司所有其他财务人员也是一个激励。

在架构中另外一个小的区别是，原来财务部副经理将专心承担零售连锁加盟的财务重担，总公司财务部计划招聘一名经理助理，协助财务经理的工作。在xx年11月分财务部需要配置的人员主要有：经理助理（补）、会计主管（一直空缺）、以及石家庄子公司财务负责人。由于财务工作的特殊

性，上述人员的重要性，人员较难到位。财务部的原则是宁缺毋滥，也希望人力资源部协助财务部多方面想想办法，财务人员尽快到位，保证我司xx年财务工作顺利开展。

财务部部门、岗位职责，主要包括以下内容：财务部部门职责、总公司财务部岗位职责、区域财务经理职责、下属公司财务部岗位职责，详细内容见附件1。

#### 四、财务培训计划

财务部xx年培训计划主要包括以下几个方面：

2、相关部门财务知识培训。由于财务工作涉及到公司所有部门方方面面，财务工作要想做好必须得到公司各部门全体人员的支持和合作。财务部对相关部门人员的财务知识培训十分，见重要。在这方面财务部制定了一个《财务制度培训纲要》附件3，可以作为今后财务知识培训的基本内容。

3、财务人员在岗培训。主要采取内部人员讲座和外部人员讲座两种方式。内部培训一般结合公司实际情况选取课题，如：销售收入的确认、销售折扣的帐务处理、费用管理的细化（分项目、分单位部门等），采取培训和探讨结合的方式，计划xx年每二个月进行一次这样的培训。外部培训主要是请外部专家进行专项培训，比如有关税务风险防范培训、有关新会计准则培训等计划xx年每季度一次。

4、财务人员外部培训。采取送到天音公司财务部或其他培训机构学习的方式进行培训，视具体情况而定。

6、财务例会。每周一次，总结工作、计划工作、同时也是一次学习和提高。

#### 五、工作重点与难点

1、增加资金投入：资金需求计划和融资计划在后面xx年主要财务指标预测中有具体数据。根据我司xx年的销售计划，资金缺口比较大，如何更好地与银行合作，取得银行的资金支持是我司xx年总体目标能否实现的关键。在这个问题上财务部感觉压力特别大，如何多方位拓宽融资渠道，保证公司高速发展所需资金，是财务部的工作重点和难点。

2、招聘、培训并吸引优秀人才。“成亦萧何、败亦萧何”，所有的工作成败的关键还是在于人。公司发展到一定程度，所有的工作必须纳入整体系统运做之中。一个系统的运做靠个别人是不可能有任何作为的，使系统发挥最大作用就需要一大批优秀的人才。财务工作也是如此，当前最缺的是优秀的人才□xx年度财务部在人才的招聘、培训方面要下更大的力气。如何留住优秀的人才，需要公司高层领导进行方向的指导，需要人力资源部对公司员工的职业生涯进行规划，对员工的激励机制更加得力。最关键的是使每个员工在爱施德工作有一定的压力引导其不断进进取，同时也有一定的安定感、归宿感，甚至更高层面的成就感。

## 六、xx年主要财务指标预测

xx年主要财务指标预测包括以下几个方面：

1□xx1年费用预算

2□xx年销售收入及成本预算

3□xx年固定资产预算

4□xx年低值易耗品预算

5□xx年其他现金预算

6□xx年现金预算

7□xx年预计损益表

8□xx年12月预算资产负债状况