

# 社工工作计划制定方案 制定工作计划(实用6篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 社工工作计划制定方案 制定工作计划篇一

写工作计划的方法

- 1、工作计划就是对即将开展的工作的设想和安排，如提出任务、指标、完成时间和步骤方法等。
- 2、工作计划是提高工作效率的有效手段。
- 3、工作计划是我们走向积极式工作的起点。
- 4、工作计划能力是干部管理水平的体现。

工作计划两种形式

- 1、消极式的工作(救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理)
- 2、积极式的工作(防火式的工作：预见灾难和错误，提前计划，消除错误)

写好工作计划的要求

- 1、工作计划不是写出来的，而是做出来的。

2、计划的内容远比形式来的重要。

要拒绝华丽的词藻，欢迎实实在在的内容。

3、工作计划要求简明扼要、具体明确，用词造句必须准确，不能含糊。

4、简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。

制订好工作计划须经过的步骤

1、根据上级的指示精神和市场的现实情况，确定工作方针、工作任务、工作要求，再据此确定工作的具体办法和措施，确定工作具体步骤。

环环紧扣，付诸实现。

2、根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍、困难，确定预定克服的办法和措施，以免发生问题时，工作陷于被动。

3、根据工作任务的需要，组织并分配力量、资源，明确分工。

4、计划草案制定后，应交相关联的人员讨论。

5、在实践中进一步修订、补充和完善计划

xx年工作目标如下：

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采

取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

- 1: 每周要增加2个以上的新客户，还要有到xxx个潜在客户。
- 2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。

在有些问题上你和客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。

给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。

要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。

拥有健康乐观积极向上的. 工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，

多探讨，才能不断增长业务技能。

10：为了今年的销售任务每月我要努力完成达到xxxx万元的任务额，为公司创造 利润。

以上就是xx年的个人销售工作目标，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。

为公司做出自己最大的贡献。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。

为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

## 社工工作计划制定方案 制定工作计划篇二

学校工作计划为整个学校规定了明确的任务。作为局部计划的班主任工作计划必须全面贯彻学校的整体计划，领会学校计划的要求，把握总的精神，在头脑中勾勒出班主任计划的大框。

要以本班上学期工作总结为基础，深入了解分析班级情况。

一是学生的基本情况，即学生的家庭情况、学习情况、特殊学生情况。

二是与本班有关的教育者的基本情况，以使计划的制定有的放矢。

综合上述情况后，班主任就要根据实际情况确定班级的鲜明、重点突出。每一阶段，每一活动的教育重点不同，要注意加

强内部的联系，做到步步深入。

当每一个阶段，每一个活动的目标、要求确定后，班主任就要制定出具体的教育措施班级活动。

可以充分利用一年里的时令、节日、纪念日开展季节性班级活动。如春天里可以举行踏青找春活动；夏天里可举行浪花里的欢笑夏令营；秋天可举行重阳登高活动；冬天则可以开展象征性长跑等活动。而节日、纪念日本身的含义就为我们提供丰富、有益的教育内容，是对学生进行教育的好材料。也可以根据儿童好奇心强、爱幻想等特点开展假想性活动。还可以依据不同情况开展实践性、主体性、系列活动。

值得注意的是班主任在设计活动时，要紧紧围绕当月活动主题，力求形式新颖，富有时代气息吸引学生积极性，以取得理想的教育效果。

## 社工工作计划制定方案 制定工作计划篇三

本季度学校工作重点是迎接“示范性高中复评”工作。为此，党支部要配合学校行政抓好工作，结合xx区教育局党委的工作部署制定我校党支部工作计划如下。

### 一、抓好党员同志的理论学习

组织党员同志深入学习贯彻党的精神，扎实推进理论学习工作。特别要加强对关于作风建设重要讲话和要求的学习。定期组织党员学习，不断提高政治素养，坚定信念自觉和党中央保持一致。将学习新《党章》，争做好党员、创建五好党组织总体要求与教书育人具体目标相结合，大力弘扬岗位创先，本职争优的良好氛围。促使党员教师发挥好“五带头”作用。（带头学习讲政治、带头干事谋发展、带头创新建佳绩、带头服务比奉献、带头自律树形象）

## 二、开展群众路线教育，强化基层党组织建设

贯彻党要管党、从严治党方针，教育引导党员重温“两个务必”，时刻牢记“两个务必”，务必保持谦虚谨慎不骄不躁的作风，务必保持艰苦奋斗的作风。加强党性修养，加强品格陶冶，时刻用党章、用党员标准要求自己，时刻自重自省自警自励，老老实实做人，踏踏实实干事。

在党员、教师中开展回答好“三个问题”的活动。切实落实好“依靠谁？”“为了谁？”“我是谁？”的问题。

扎实开展“找准问题、找到差距、找好目标”主题大讨论活动。

## 三、抓好党支部常规工作，把“三会一课”制度落在实处

根据我支部具体情况，应进行支部改选工作，明确支委分工，做好分管工作；继续坚持“三会一课”制度，安排支委上党课；加强对党小组活动的指导，发挥党小组的作用。

## 四、抓好宣传和党员发展工作

1、结合xx区教育局党委下发的“花教党发[20xx]21号”文件精神，进一步加强宣传思想工作安排和落实。

2、广泛听取党员和教师的意见，确立入党积极分子，并加强培养，做到成熟一个发展一个。进一步做好团委推优工作，使共青团优秀分子加入党员队伍。做好学生入党申请人的培养工作，争取在高中发展党员。

## 五、纠正“四种不正之风”，突出作风建设

4、在奢靡之风方面。切实杜绝铺张浪费、挥霍攀比、生活奢华、骄奢淫逸，甚至以权谋私、贪污受贿、腐化堕落等现象。

让党员、干部、教师进一步树立教育者的形象、教育者的追求、教育者的尊严，多一些书卷气。

## 六、其它工作

1、加强党内民主建设，不断推进党务公开工作建立党务公开栏，将校内各项重大决策在党内进行公示。

2、坚持廉政建设，落实国家要求、党支部要切实发挥监督作用，确保各项工作高效廉政。

3、分管领导要进一步完善信息报送，确保信息畅通。

4、加强对工会、共青团工作的指导。

5、配合行政抓好“复评”工作。

6、做好教师思想工作，创建和谐校园。

7、继续做好统战工作，团结全体教职员工为学校发展努力工作。

## 社工工作计划制定方案 制定工作计划篇四

值年终岁尾之际，作为企业的经营管理者，很重要的一项工作是做好当年的工作总结，看看一年来能够提交什么样的答卷，还存在哪些问题。与此同时，要对下一年度的工作有个全盘的考虑，达成什么目标，以及通过什么途径达成。

要制作一个结构合理、内容充实、外观漂亮的企业年度计划书，还真存在不少的技，需要花费一些心思。

工作计划是包罗万象的，不同的人、不同的部门、不同的职别，他的着眼点和出发点会不尽相同，那么所作的工作计划

从内容到形式都有可能存在着很大的差别。比如销售部门，则更多的偏重于数据说话，销售额要达到多少，具体分解到产品中每个产品的贡献度是多少，划分到区域和季度又该如何达成，同时对渠道开发和终端网点的设置上也需要数字说话。而市场和品牌部门则相对更感性一些，会以描述性的语言为主，数据则作为辅助性支撑，在创造价值的同时，更多地体现在花多少钱，如何花钱上。人力资源部门则落脚在绩效考核、人员招募和培训、人才结构的优化和员工稳定性上下功夫。作为老板则更多地从全局的角度，提纲挈领地规划年度工作计划。

归纳起来，一份完整的年度工作计划，应包含如下一些内容：

首先，要对整体市场环境进行分析，并给出专业的判断。这里的市场环境包含宏观的所在国或区域经济运行走势，法律法规的出台、行业协会的行为及政府监管力度等对所从事行业的正负面影响；所在行业整体市场情况分析及其走势判断，比如说办公家具行业走势、工程客户和终端消费者对办公家具的认知和接受度的变化等；行业内主要竞争对手的发展情况，以及重要行为活动及该活动对本企业的影响分析等。通过此种分析方式，往往可以系统的研判以推断将来（下一年度）的行业和市场趋势。

其次，对企业（部门）自身经营情况进行简要的. 盘整，并列出现可能存在的问题，为下一步具体计划的提出打下基础。这一步非常重要，决定了企业（部门）是否能够对自我有一个清醒的认识。此环节可以从内外部两个方面去总结和评定，比如外部资源和外协机构的配合辅助情况，内部各部门间的协同性、对所定目标的一致认可性等。至于具体体现的指标，则包含了年度任务的完成情况，比如从产品销售额、市场占有率、分季度和月度的完成情况、区域指标的完成情况；新产品开发上市、主力产品和淘汰品的年度推进情况，通路的变化及精耕细作情况、空白区域的开发情况，客户和消费者的满意度情况，品牌塑造之知名度、美誉度、满意度和第一

提及率等情况的变化，媒体传播率、公关及促销活动推广率、员工配置率、费用预算使用率，等等。一些企业为了得到客观真实的数据，往往会委托第三方市调机构进行调查。

第三，具体新年度工作计划。如果说上文两个环节是简要的分析和总括，以使年度报告更系统和全面，能够使报告的撰写者和阅读者有一个整体把握的话，那么本部分则是决战新年工作的一个灵魂和纲领，一旦此部分得到确定，整个年度工作便有了指针和方向。那么企业在今后的工作中，更多地是围绕第三个环节进行修正、丰富和完善。

在编制年度工作计划的时候，首先需要引进swot分析模型（strengths、weaknesses、opportunities、threats（第一个字母缩写），进一步给企业或部门定位，明确企业的优势、劣势、机会点和威胁点，扬长避短，发挥企业最大的潜能，制定出更有针对性的市场营销策略。

接下来就是给自己设定一个明确的目标，这个目标往往以理性可考评的数字目标为主导，比如年度销售指标、分产品贡献指标、市场占有率指标、网点开发指标、大客户销售与零售指标、人员流失率指标等。目标的设定必须与所在地的宏观经济走势与行业走势结合起来，参照近两年的公司运营状况，以及下一年度公司的整体资源和资金支持程度。目标的设定不能过高也不能过低，过高达不成没有意义，过低就失去了目标设定的本意。目标设定如同触摸天花板，必须跳起来才能够摸得到。

设定完目标后，接着就要拟订经营策略。这里指的策略是指战术，即围绕所拟订的各项目标，通过什么样的方式和手段去达成的问题，比如品牌塑造怎么做，广告是否要找代言人，广告的投放是以央视为主，还是以各地方媒体为主导。各品类产品的目标消费者是否需要进一步聚焦和定位，如何聚焦推广。产品的升级换代是否有一个完备的策略思想去支撑。重点市场与非重点市场如何划定及政策倾斜和扶持。针对产

品的行业销售与终端零售之间，该有什么样的新的策略去应对和调整。年度是否应该设定系列大型的公关活动，这样的公关活动如何与品牌匹配及整体产品的集中推出配合，等等。这里有两个例子，统一冰红茶为了配合新产品的上市及旺季的销售，在20xx年4月至9月在全国各高校举办“统一冰红茶校园歌手大奖赛”。而诺基亚为了以中低端手机开拓三级市场，则于20xx年4-6月在华东16个地级城市巡回开展“梦想成真”的路演。

如果说年度工作计划中经营策略是架设梯子，那么行动计划则是沿着阶梯攀爬，二者一脉相承。行动计划更多的是时间的推演，即以季度或月度设定要做什么工作，在哪里做工作，都需要哪些部门和哪些人员做该工作，整体如何配合。简单点说，行动计划就是时间表的推进问题。

任何工作都需要支持，而最大的支持莫过于资金的到位了。因此，在年度工作计划的最后，要专门有一项费用预算。做费用预算也有一些学问，要把握好一个度，高了可能不能够获得批准，而低了将来在开展工作时会受到种种限制。

以上就企业年度工作计划的内容作了总体的概括。在年度计划的编制过程中，也还有一些技巧或者和方法值得借鉴和遵循。如果运用得当，可以起到锦上添花的效果。

首先要明白的一点，年度营销计划更多的是一种基于年度工作分析和总结基础上而撰写的工作策略和思路，它还仍然是一个纲领，并不需要非常的具体。而每一个具体的环节和思路都需要另外拟订非常详尽的行销计划和可执行性的方案。因此，具体详细的行销计划是要分解到季度或月度来制定和执行的。只有这样才具有现实意义和针对性，与当时企业所处的时间、环境和竞争对手的动态匹配起来，从而形成更大的“杀伤力”。

其次，目标的设定需要层级加码。根据笔者所服务企业的经

验，一般企业对销售人员的指标设定从上到下一级级都会有一定的比例的加码提高。这种做法能够保证企业整体目标的完成率乃至超额率。至于加码的比率，因人因企业而异，一般会在30-50%之间。

第三，要领会企业的整体战略，将企业战略糅合进工作计划书中。一般企业高级领导编制年度计划书，能够领悟企业的总体发展战略及该战略的进展节奏，而中层管理者和普通员工就会弱一些。如果不进行充分的沟通，每个人盲人摸象的各个各的，也许费了九牛二虎之力编制出来的计划书会“偏离跑道”。因此，笔者建议在编制年度工作计划之前，应该有一个编前动员会或者沟通会，把企业的战略和战术思想进行充分沟通，并回答一些疑问，这样编制出来的计划书才是“有效”的。

最后，要有一个漂亮的形式，装帧要美观。在年度计划的编制过程中，要擅长运用数据、表格和图形说话，尽可能少用描述性的语言，同时版面设置要合理、条理要明晰，尽可能分段分行分步骤，这样会显得报告节奏感强、逻辑性强。在此基础上，如果再邀请专业设计人员做个精美的封面并进行装订，就再好不过了。编制一个漂亮的工作计划书，能够给你加分不少。

## 社工工作计划制定方案 制定工作计划篇五

对于公司管理来说，工作计划无疑是非常重要的。好的工作计划基本上能浓缩体现一个企业员工在一周、甚至一个月的工作过程。但如果工作计划的设计思想不合理，不仅不能起到预测或回顾工作过程的目的，还会过多的耽误员工的时间，最后，经理面对企业员工的群体敷衍，也只能“睁一只眼，闭一只眼”了，也就自然起不到工作计划的作用了。所以，设计工作计划的总体原则是删繁就简、急用先行、控制关键。

工作计划的设计最终目的是发现问题并帮助员工改进绩效。

例如：销售经理通过看工作计划的填写内容可以指导销售人员的具体工作。比如在拜访过程类工作计划上，一定要体现出三个要点：一是针对某客户所花费的时间，因为从对客户的时间投放，可以看出这个销售代表的用力的客户群是否准确；二是针对客户中的什么人，从此点可以看出这个销售人员接触的客户是哪个层次的，是执行层、管理层还是决策层，未来就可以帮助他进行分析；三是都与客户探讨了哪些话题，是去展示产品了哪？还是去了解客户的需求背景，因为了解了这些信息，对这个销售代表的推单方式就有了一个初步的把握，未来就能够比较好的帮助他提高这个销售机会的“赢率”。相反，如果在工作计划里面，不设计这些对未来。。。对于公司管理来说，工作计划无疑是非常重要的。好的工作计划基本上能浓缩体现一个企业员工在一周、甚至一个月的工作过程。但如果工作计划的设计思想不合理，不仅不能起到预测或回顾工作过程的目的，还会过多的耽误员工的时间，最后，经理面对企业员工的群体敷衍，也只能“睁一只眼，闭一只眼”了，也就自然起不到工作计划的作用了。所以，设计工作计划的总体原则是删繁就简、急用先行、控制关键。

一是针对某客户所花费的时间，因为从对客户的时间投放，可以看出这个销售代表的用力的客户群是否准确。

二是针对客户中的什么人，从此点可以看出这个销售人员接触的客户是哪个层次的，是执行层、管理层还是决策层，未来就可以帮助他进行分析。

三是都与客户探讨了哪些话题，是去展示产品了哪？还是去了解客户的需求背景，因为了解了这些信息，对这个销售代表的推单方式就有了一个初步的把握，未来就能够比较好的帮助他提高这个销售机会的“赢率”。相反，如果在工作计划里面，不设计这些对未来管理控制有益的栏目，就不能通过表单收集到这些关键步骤的信息，工作计划的应用效果，就会大打折扣。

xx省企业管理咨询协会小鹿评：制定合理有效的工作计划是需要技巧和方法的。工作计划的制定不能盲目，首先，要先分清工作的轻重缓急，其次在合理分配安排工作时间，最后制定合理的工作计划，然后按照计划进行，或者在一天结束工作之后对本日的工作计划进行效果评判以改变或完善工作计划制定的方法等。

## 社工工作计划制定方案 制定工作计划篇六

本文目录

1. 制定工作计划
2. 每学期制定一次的班主任工作计划
3. 小编推荐：如何制定工作计划
4. 如何制定班主任工作计划

你这问题，主要是在没有品牌效应帮助的情况下销售工作计划如何制定的问题了。

一、市场分析。

销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析。

二、营销思路。

营销思路是根据市场分析而做出的指导销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。

三、销售目标。

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、

合理的销售目标制定也是年度销售计划的最重要和最核心的部分。

#### 四、营销策略。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。

#### 五、团队管理。

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划。

2、团队管理，明确提出打造团队的口号。真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

#### 六、费用预算。

### 制定工作计划（2） | 返回目录

作为一名班主任，我也深知我的责任重大，虽然在别人面前我还装作若无其事的，可是我的心时刻关注在学生那，我怕学生不好好学习，受到外面的干扰。这就需要我的不屑努力了。

#### 一、指导思想

#### 二、工作措施：

##### （一）完善班级工作章程：

1、根据班级的实际完善班规班约，要求学生认真学习并公布上墙，使班级管理有章可依。

2. 准备开学初对原班委进行民主评议并选出新的班委，注意

培养教育，合理分工，建立一支肯干、能干、会干的干部队伍。

3. 继续实行“人人有事做，事事有人做”的分工制度，使班级中每个人都有事做，班级中的每件事都有人负责，班级中的事都由学生自己管理，由班委成员主要负责。

4. 完善“值日班长制”，使每位同学都参与班级管理，同时培养他们具有认真负责的态度、并提高他们的实际管理能力。

## （二）品德修养方面：

1. 营造良好的班级育人环境，提高学生的思想品德修养。充分利用班会、电视新闻课等活动时间开展生动活泼的教育活动；充分利用升旗仪式和其他学校、年级组织的活动提高学生的思想境界。

2. 根据学校的规章制度、完善本班相应的品德操行奖罚制度，加强对宿舍、卫生、公物使用等的指导，实施个人品行考评制度，培养自律精神。完善以校常规竞赛为基础的各项评比活动，提高评比工作的效度，塑造良好的班级面貌。

3. 团支部组织好团的各项活动，提高共青团的凝聚力。积极开展“青年志愿者”活动，真情为他人。活动的形式为小组轮流。

## （三）生活方面：

1. 科学安排时间，提高高中学生学习、生活的质量。

2. 积极参加体育锻炼，做好早锻炼、课间操、眼保健操、体育课，提高身体素质。

3. 同学之间互相帮助，培养科学的人际交往观念和健康的交

往能力。班干部应该为同学们提供最佳的服务。

#### （四）学习方面：

1. 树立正确的学习态度，探索科学的学习方法，提高学习水平，一学期至少召开三次学习主题班会（时间安排在每次考试后）。
2. 提高课堂学习效率，做好预习、复习，主动学习，充分利用自修课（包括早晚自修）。加大作业的检查力度，提高学习质量。
3. 本学期重点抓好优生的加强工作。了解他们的学习状况，为之树立上本科目标，经常鼓励，使他们有更大的动力，提高他们学习成绩。

#### 三、工作目标：

2. 坚持纪律养成教育，养成严格守纪的好习惯，要求学生自觉遵守学校的规章制度和班规班约，自觉地以一个五中名学生的标准要求自己。
3. 培养勇于创新 and 超越的精神，培养积极参与和竞争意识，班级里的各种机会都要学生自己通过竞争获得，让他们明白，什么事都得自己努力才能成功要求学生积极参与课程与研究性课题的学习，培养勇于创新的精神，使两者相辅相承；要勇于超越他人，更要勇于超越自我。
4. 培养学生自主学习，合作学习，勤奋学习的能力，在新学期制定新的学习目标，要求学生自主学习高中课程的基本教学内容，加快学习效率和进度，向着自己的奋斗目标不断前进。
5. 提高班干部的管理能力：包括班级活动的组织或参与能力、

班级事务的处理能力等。

6、结合学校的德育计划，努力提高学生的综合素质，使之成为名学生。

制定工作计划（3） | 返回目录

对于职场人士来说，及时对xx年作出规划和展望，找到取得成功的捷径，才能在新年工作上取得新突破。千万不要把当作是交差了事的例行事项，应该借着这个机会，重新检视自己的职场生涯规划。

工作计划的目的，一方面是跟主管沟通年度的计划，另一方面也是作自我检讨。在内容上，对主管而言，你是在设定今年预计达成的工作目标，对自己而言，是在设定自我突破的计划。制定 工作计划 的第一步，是事先了解公司的年度目标。

公司目标与个人目标

如果你想要的是学习新技术，你的工作计划就必须加入学习计划;如果是想增加收入，就必须制定增加业绩的计划，或是调换部门的准备计划。

先了解公司的年度目标以及个人的年度目标，你在制定工作计划时才不会无所适从。

计划合理但要具挑战性

为什么要具有挑战性?主管不会希望你只是去设定你原本就可以达到的目标，他会期待你在未来的一年，无论在工作上或学习上都能有所突破，所以，虽然要避免好高骛远，但也得设定自我挑战的计划。

## 目标数化、行动具体化

有了上述的准备与调整，接下来就进入实际制定工作计划的四个步骤：

- 1、目标数化。只有形容词的空泛目标是没有意义的，所以要把工作计划的目标与内容数化，例如时间化、数量化、金额化。
- 2、行动具体化。有了数化的工作目标，还要附带有效的执行计划，可以先把明年的工作时间表大致罗列出来。
- 3、学习计划。你应该同时制定年度的自我学习计划。公司对员工自我学习通常是抱持正面的看法，有些公司甚至规定学习计划是工作计划应具备的项目。
- 4、人脉建立规划。学会沟通、建立自己的人脉圈，搞好与上司关系、与同事关系，更好的融入团队。

例如，多与上司面对面沟通，面对面沟通的好处，是你可以通过主管的表情与肢体动作，更清楚了解主管对你的各项工作计划的看法。你也可以借由面对面的机会，告诉主管你的中长期目标，例如两年内希望从技术部门调往行销部门，或是三年内希望担任主管职位等，请主管针对工作计划与学习计划，给予建议。

总之，不要把制定工作计划当作是交差了事的例行事项，应该借这个机会，重新检视自己的职场生涯计划。

## 制定工作计划（4） | 返回目录

学校工作计划为整个学校规定了明确的任务。作为局部计划的班主任工作计划必须全面贯彻学校的整体计划，领会学校计划的要求，把握总的精神，在头脑中勾勒出班主任计划的

大框。

要以本班上学期工作总结为基础，深入了解分析班级情况。

一是学生的基本情况，即学生的家庭情况、学习情况、特殊学生情况。

二是与本班有关的教育者的基本情况，以使计划的制定有的放矢。

综合上述情况后，班主任就要根据实际情况确定班级的鲜明、重点突出。每一阶段，每一活动的教育重点不同，要注意加强内部的联系，做到步步深入。

当每一个阶段，每一个活动的目标、要求确定后，班主任就要制定出具体的教育措施班级活动。

可以充分利用一年里的时令、节日、纪念日开展季节性班级活动。如春天里可以举行踏青找春活动；夏天里可举行浪花里的欢笑夏令营；秋天可举行重阳登高活动；冬天则可以开展象征性长跑等活动。而节日、纪念日本身的含义就为我们提供丰富、有益的教育内容，是对学生进行教育的好材料。也可以根据儿童好奇心强、爱幻想等特点开展假想性活动。还可以依据不同情况开展实践性、主体性、系列活动。

值得注意的是班主任在设计活动时，要紧紧围绕当月活动主题，力求形式新颖，富有时代气息吸引学生积极性，以取得理想的教育效果。