

最新开展发声亮剑活动总结(大全6篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

乡镇工作计划篇一

教师发展是教师人生价值实现的过程，是教师在充分认识教育意义的基础上，不断提升精神追求，增强职业道德，掌握教育规律，拓展学科知识，强化专业技能和提高教育教学水平的过程。

教师职业作为一种以人育人的职业，对其劳动质量提出的要求是很高的、无止境的，所以，作为一名教师，我时刻告诫自己要追求卓越，崇尚一流，拒绝平庸，注重自身创新精神与实践能力和情感、态度与价值观的发展，使自己真正成长为不辱使命感、历史责任感的优秀教师，把自己的全部知识、才华和爱心奉献给学生、奉献给教育事业，我相信这也是每一个教师所追求的思想境界。我要使自己具备更强烈的事业心和责任心，当好人梯，对教育事业忠诚不二，矢志不渝，无怨无悔。要树立现代学生观，学会以发展的眼光看待每一个学生。相信学生的巨大潜能，并努力去探索发掘；在教育教学活动中发扬学生的主体精神，促进学生的主体发展，努力做到因材施教。

严格要求自己遵守坐班纪律，工作中遵循请示汇报制度，在领导及分管领导的指导下创造性地开展工作。目前，我负责的业务主要包括课题研究、校本课程开发、会议记录及科室考勤、网络维护及宣传。根据具体工作内容及特点，要求自己分清主次、把握轻重缓急，不窝工、不废工，保质保量完成自己负责的相关业务工作。在工作中，多向领导请示请教，

多与同事沟通探讨，关注有关课题研究和校本课程开发的新闻报道，学习教科研理论，在理论中寻求方法，在实践中充实自己，从理论到实践，从实践到理论，不断提升自身素质，更好地完成科室工作。

教育教学离不开教学研究，为了提高自己的教学，我要积极向同伴学习，多走进同组教师和优秀教师的课堂，并积极完成每周的教研，把握组内开展的各种学习机会，向同组教师学习。在同伴互助的基础上提高自己的教学质量。尝试课堂创新，改革传统的教学方式——教师教、学生学，学生的学习兴趣不高，而且不能充分培养学生的探究能力。在本学期中，我将运用多种灵活的教学方法，来激发学生的学习兴趣，在教学中对教材要认真分析，认真设计每一节课，并及时对每节课进行反思，认真分析课堂中出现的问题，并及时进行反思记录。本学期我同时担任高一1部的生物学科备课组长，积极组织我组教师参与地区、学校举办的各种教学教研活动，配合高中部生物学科负责人、高一年级生物学科教研组长开展形式多样的组内研讨活动。

注重个人素质的培养，切实提高自身理论水平和业务水平，力求为学生创造最好的教育。用教育理论武装自己，为了自己的教育教学尽快的提高，读书是一种至关重要的途径，所以我在本学期要坚持读有关教育的书籍。除了读有关教学的书籍外，我还要不断去读其它的书籍，来武装自己的思想。

乡镇工作计划篇二

转眼间，我来xx4s店已经一年。这一年间，从一个连和都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助！也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这一年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的一年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

1. 继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握汽车业的发展方向。
2. 与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的信心客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。

让更多人知道与了解荣威车，并能亲身体会。

了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成类来接待，就这样我才比其他人多一个类，多一个x类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。

3. 努力完成现定任务量 . 在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅，要努力完成公司的任务，同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4. 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5. 在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6. 在工作中做到，胜不骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

每日工作

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。

2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。

3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。

4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。是否需要改正。

5. 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，

方能百战百胜。

每周工作

1. 查看潜在客户系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。
2. 查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务

1. 总结当月的客户成交量，客户战败原因。
2. 总结当月自己的过失和做的比较好的地方。
3. 制定下个月自己给自己的任务，和工作计划。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

乡镇工作计划篇三

时间过得很快，我进入公司已经一年多了。初来乍到，对于我来说，这里的一切都是新鲜的，然而新鲜过后，更多的是严明的纪律、严格的要求，于之前的学生生活截然不同。

作为一名客户服务人员，我逐渐感受到客服工作是在平凡中不断地接受各种挑战，不断地寻找工作的意义和价值。一个优秀的客服人员，熟练的业务知识和高超的服务技巧是必备的，但我个人认为与此同时我们还要尝试着在这两点的基础上把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一

种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。其次，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题，详细地为之分析引导，防止因服务态度问题引起客户的不满。

一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为客服服务人员，我深刻体会到学习不仅是任务，而且是一种责任，更是工作的实际需要。今后我会努力提高业务水平，注重用理论联系实际，用实践锻炼自己，为公司贡献自己的微薄之力。

二、立足本职，爱岗敬业

1. 作为客服人员，我始终认为把简单的事做好就是不简单。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

2. 不迟到，不早退，不懒惰。能够认真积极的完成领导安排的各项任务。

三、处理顾客投诉与抱怨

1. 建立客户意见表或投诉登记表

接到客户投诉或抱怨的信息，在表格上记录下来，如公司名称、地址、电话号码、以及原因等；并及时将表格传递到售后服务人员手中，记录的人要签名确认，如办公室文员，接待员或业务员等。

2. 即时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。

3. 跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。

以上只是我20xx年工作计划，在20xx年的工作中我一定会尽力做得更好，努力向各位前辈学习，与所有的同事一起做好工作并共同面对新的挑战。

乡镇工作计划篇四

通过邀请单位、群众到消防站参观、上街宣传、上门培训、进行灭火演练等形式，向辖区内的企业、单位组织消防技能大赛，采取集趣味性和实用性于一身的竞赛形式，掀起广泛学消防知识、用消防技能的热潮，激发广大单位自觉加强消防安全管理、提高从业人员消防素质。群众对消防工作有了进一步了解，提高了消防安全意识，才能有效强化群众扑救初期火灾能力和逃生技巧。

基层大中队充分运用辖区资源，邀请地方人员到中队进行技能培训，与大中队周边的电脑学校、修理厂、酒店建立了良好的关系，推荐表现突出、工作扎实的进行电脑、修理、厨师培训，使战士至少掌握一门专业技能。中队成立锣鼓队、电声乐队等文艺团体，通过邀请地方专业团体指导，提升文艺队伍的水平。

目前国有、集体企业受金融危机的影响，党组织的核心地位有所削弱，非公有制经济组织的党组织则更加边缘化，有的甚至没有党组织。根据这些新情况，消防部队要以共建促党建，把着力点放在培养企业内部奉献精神，加强企业文化建设，改善企业管理水平上来。以不影响企业经营为前提，结合企业特点，利用工作间隙和业余时间开展党的工作，采取相对集中和分散活动相结合的方法，精心组织开展量少质高

的活动，提高党建工作吸引力和实效性。

当今很多企业吸取部队“军事化管理”的模式管理企业，部队则采用企业公司的绩效考评、量化考评激发官兵完成任务的质量和速率。就如何结合实际，恰到好处地运用好军事化管理和绩效管理，警地双方可以做深层次探讨，为搞好部队和地方建设谋篇布局。

双拥活动要坚持“警有所需，民有所给”的原则。近年科学技术发展日新月异，消防部队近年来也大兴科技强警战略。地方企业可利用自身科技优势，对部队官兵进行一些科学技术知识的普及培训。一些新兴的非公有制经济组织，特别是高科技企业，科技人才相对集中，广泛开展科技双拥大有作为。要大力推进双方的科技合作，互以对方的技术优势为依托，开展项目攻关，培训急需人才，实现项目、技术和人才的“嫁接”，促进地方经济和部队战斗力实现跨越式发展。

乡镇工作计划篇五

第一部分：自我介绍

我是公司的仓库保管员：我是**年进入公司工作的，作为一名新员工进入了一家高速发展的物流公司工作，深感欣喜。我想这是我职业的新开始，因为在经贸山九有信赖，勤勉，发展。

第二部分：人力的合理安排和运用

1：人力的安排

我们合理安排装卸工人，做到在有限的人力上作合理的安排，做到有条不紊，就要合理安排人员，使每一作业尽量不受影响。

2：合理的休息

在出口装箱时，现高温季节，仓储作业量大，出汗多。像卫洗丽的箱子，每一箱成品都套有一个塑料袋，很滑，装箱时不能碰伤箱子，作业要求高，难度大。在40多度的箱内，一会儿就汗流浹背了，所以要合理安排作业和休息，做到轮流休息，不间断作业，这样在保证作业安全的情况下，作业效率就不受影响了。

3：人员的培训和提高

虽然装卸工人的工作比较简单，但为了作业的不断提高，我们也要不断提醒他们现场作业的规定，及客户对我们的要求，这样有利于我们对仓库的管理，理货，配货等作业。他们的作业效率也会有所提高的。

第三部分：货物的管理

做好仓库的管理，货物的入出库作业，日常保管，仓库清理工作，把好库存数量的管理，防止不必要的损耗的发生，有效的利用库存区面积。

a□易拿，易放，易看，易点的堆积方式，

b□货物堆放不要超过托盘，不要超高堆放，要注意“五距”，

c□货物入出时做好桩脚卡记录（计好箱数和枚数）

d□坚持货物先进先出，对于频繁进出库的货物和小件的货物应多盘点这样

减少库存差异

e□保持仓库的整洁，地面的清洁，通道的顺畅

主要有：

一： 部品的管理

1： 部品的入库作业

2： 部品的出库作业

二： 成品/出口品的管理

1： 成品/出口品的入库作业

2： 成品/出口品的出库作业

成品/出口品在出库时根据定单或出口装箱单出库，一定要坚持“先进先出”原则，特别在出口方面。还有出口时，装箱单上的箱号和封号要填写正确，并传真至货代部确认后再封箱放箱，最好让集卡司机进来时把箱号和封号与“设备交接单”上的对一下，是否一致。

为了做到先进先出，可否在填制一张记录单用于记录每一货品每次入库的数量和同一生产日的数量，出库时进行“先进先出”销帐，并记录余数。

第四部分： 设备的管理和卫生工作

一： 设备管理

仓库现有设备：

仓储设备是省力省时的有利工具，要做好日常的清洁保养，清理轮子中的杂物，保持其顺利使用。发现隐患要及时报修，还要安全用电。

仓库作业量大，容易积累灰尘，所以每天要清理仓库，清洁地面，保持卫生。创造一个整洁的仓库，在良好卫生的工作环境下工作。

第五部分：自我学习和总结

每天的工作中都有很多问题发生，我们要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

上面是工作总结，下面是工作计划：

一、 保证业务、工作流程的顺利开展

2. 产品出库会把好复核关，对于出库产品，仓库必须严格按照公司规章制度凭证发货，对客户要所发货逐项复核，做到数量准确，质量定好，标志清楚，并向送货员移清交货，以免造成客户收到货物不相符的损失。

3.20xx年仓库会根据当地市场的情况，合理化利用备货计划、进出库计划、编制客户畅销产品的储存计划，保证客户第一时间里拿到货物，有个满意的服务发货工作。

4. 仓库会按照安全、方便、节约的原则，合理利用仓容、库房，货物有必要的道路和产品适当的墙距、垛距、分层。产品出库按照先进库的先出，有效期在前的先出的原则办理。

5. 对于客户的退货产品回仓，以对应的采购退货单为收据收货，仓库核对货单无误后开具标准的退货单，注明原采购单号，并经办事处主管审核生效后返回总部调换或退货，保持客户能在第一时间里收到新的产品。

6. 仓库会根据产品性质和仓储条件，对储存的产品安排适宜的场所，合理堆码，妥善苫垫，易碎品轻拿轻放。注意操作安全，保证产品在仓库全年无事故，对客户提供一流的服务。

二、 发货和努力提高自身的管理

1. 协调好客户定货所发货的时间控制，与柳市仓库协调好所

发货物的周期。

2. 仓库严格管理火种、火源、电源、水源。安全工作实行分区管理，分级负责的制度，明确各级安全负责人对所在区域的仓库安全，严格执行各项安全规章制度，掌握各种安全知识和技能。

3. 加强对产品的进出库验收及清洁，安全工作，确保准确无误，加深对公司所生产产品的了解，对客户所咨询的问题所提必答。

4. 往后加大对仓库每周、月的清洁力度，保持库容整洁、美观、防潮。

5. 努力提高自身的管理业务水平及加深对产品各型号的认识，争取做到成为优秀的管理队伍成员之一。

6. 提点小意见：希望公司能在包装上有所改装，比如：

一、两三句话带过你们公寓的大环境

二、突出你工作环境和工作岗位的重要性

三、总结出工作经验，优点不用避讳，缺点要总结出怎样整改

四、感谢领导对你的关怀

五、对于今后的工作做简短的展望

仓管：仓储部门的职能：三个字：收 管 发
1、收：供应商——进料数量验收——进料品质验收——是否合格(不合格退给供应商)——入库入帐——表单的保存与分发;
2、管：(保证账物卡一致)仓库物料要物清、帐清、质量清、用途清
3、发：生产命令或领料单、出仓单——准备物料——

发放物料——物料交接——帐目记录4、月底盘点(25号起),
交月报表5、做账:按进出仓记录做好账目记录.. 步入社会
已经有两年了吧,但是现在的我,想问题不像当初那么简单,
多想多做是我们现在年轻人的作风.所以我想挑战自我。

本人除了有一定的工作经验外,还有牢固的理论基础。

在这两年的工作中,使我积累了丰富的的工作经验,也学会了
很多学校里没有的知识与管理技能。

仓管员工作职责 1、准确地做好材料进出仓库的帐务工作。

2、严格按照材质的验收要求做好材料验收工作。

3、不合订购要求的或不合格的材料坚决不予验收。

4、认真做好仓库季报、工程项目竣工材料决算表工作。

5、认真做好仓库材料的分类摆放和保管工作。

6、认真做好仓库安全防范及仓库卫生工作。

7、认真做好仓库发料工作。发料原则:凭工地主管签名的领
料单进行发放;材料必须送至仓库门口交接(重物品除外);先
进仓的料先发,旧废料根据实际情况合理利用。

8、认真做好退料工作。退料原则:不合要求材料及时通知采
购员退回供货商并报财务;工地完工的剩余材料及时回收仓库
保管。

9、认真做好各工地材料使用的监控工作。避免重复领料和材
料浪费。

10、认真做好手动工具和机具的借收登记工作。

11、有责任提出仓库管理的合理建议。

1、了解各部门物资需求及各种物资的市场供应情况，掌握财务部及采购部对各种物资采购成本及采购资金控制要求，熟悉各种物资采购计划。

2、各部门急用的物品要优质采购，要做到按计划采购，认真核实各部的申购计划，根据仓库存货情况，定出采购计划，对定型、常用物资按库存规定及时办理，与仓管员经常沟通，防止物资积压，做好物资使用的周期性计划工作。

3、采购物品应做到价廉物美、择优录取。时鲜、季节性物资如部门尚未提出申购计划，应及时提供样板、信息供经营部门参考选用。

4、采购物资应严格把好质量关，对不符合质量要求的要坚决拒收，根据销售动向和市场信息，积极争取定购货源，根据“畅销多进、滞销不进”的原则，保证货源充足。

5、认真贯彻执行合同法，严格审核合同款项，订购业务，必须上报经理或主管级，研究后方可实施。

6、经常到柜台和仓库了解商品销售情况，以销定购。积极组织适销对路的货源，防止盲目进货。尽量避免积压商品，提高资金周转率。经常与仓库保持联系，了解库存情况，对库存商品要做到“了如指掌”和“心中有数”，有计划、有步骤地安排好日常工作。

7、努力学习业务知识，提高业务水平，接待来访业务要热情有礼，外出采购时要注意维护公司的礼仪、利益和声誉，不谋私利。

8、严格遵守财务制度、遵纪守法、不索贿□xx□在平等互利下开展业务活动。购进物资要尽量做到单据(发票)随货同行，

交仓管员验收，报账手续要及时，不得随意拖账挂账。

9、严格遵守《员工守则》及各项规章制度，服从采购主管分工安排

乡镇工作计划篇六

在新课程改革大潮中，我以饱满的精神投入到了新学期的工作中来。本着求创新，求发展，不断提高自己的业务水平的目的，根据学校20xx年教学工作计划来制定我的个人教学工作计划。

一、加强学习

面对新的课程改革，教育对教师提出更高的要求。不仅要有精湛的专业水平，还要有多元化的知识储备，才能适应新课程实验改革。为不被时代所淘汰，能够成为一名合格的教师，在一个学期的基础之上，要利用业余时间进一步学习有新课程改革的理论知识及最新的教育理念。尝试着把学习渗透在工作的点点滴滴，融合到备课和讲课上来。把学习使终放在第一位，只有不断的学习，才能充实自己，才会有不断的创新，才会不断的发展，我将继续不懈地努力，刻苦专研，成为新型教师，适应时代的发展。

二、向科研教师型转变

1、在课堂教学改革中严格要求自己，努力使自己的课堂做到“放”“活”“趣”“新”“实”。为了提高课堂教学效率，我打算从培养学生良好的学习习惯和学习兴趣入手，让学生们乐学、勤学、会学。我要养成每天记日记的习惯，注意总结经验，在课堂常规训练上有自己的特色。

2、扎实做好新课改的每一项工作。在比较准确地掌握了上一册教材的基础上，本学期我仍将毫不松懈地用好新教材，深

入学习新课标。新学期开始，我把“如何进行小组合作学习”作为自己研究的子课题。在教学中做进一步的深入研究，在学期末将上交一份有价值的论文，同时会以年组研究课的形式汇报自己的研究成果。本学期我还会十分重视成长记录袋的使用，使其发挥应有作用。主要表现在：扩充成长记录袋的内容、定期专人负责装袋、定期进行总结评价、鼓励家长参与，保持教育一致性。

3、为提高教师的业务水平，学校组织了丰富多彩的教研活动。我将报着学习提高的态度积极参加六年制一年的校内“讲评推优”课、校内首届“教师基本功大赛”、“师徒结队验收课”、“校内评估课”等教研活动。在向别人学习的同时使自己的业务水平有所提高。

4、教案的编写是作为教师必做的一项工作。但如何使教案的编写更具科学性、实用性，我将尝试着冲破传统备课的清规戒律，编写实用、新颖、具有个性化特点的教案。

5、根据学校这一学期对写字教学提出了很高的要求。我打算在写字上要下大功夫，首先注重自身写字水平的指导，其次加强对学生的写字指导，注意学生对汉字基本笔画、基本结构的把握，增强学生“提笔就是练字时”的意识，使具备基本的写字技能和初步的书法欣赏能力。

三、“备”、“改”、“批”、“辅”、“查”是教师的常规工作，每一项都十分重要。

在备好课，上好课的同时还不要忘记对希望生的辅导工作，要晓之以理，动之以情，用爱心去帮助每一个希望生，最重要的是有成效，让每个希望生都能在学期末的时候有所提高。在作业布置上要多动脑筋，多留一些孩子们喜欢的，有创新能力培养的作业，让每个学生不再为作业而苦恼。

多彩、多元的社会急切地呼唤着创新，教育也迫切地呼唤着

有活力、有创新能力的教师。我将努力学习，不断提高自己的业务水平，为兴安二小辉煌的明天贡献自己的一点力量！

乡镇工作计划篇七

体育部工作具有一定周期性，同时工作量大、面广，且透明度高，工作开展难度相对较大，明年的'学生会体育部工作计划。这就要求在组织具体活动、开展相关工作时应做到准备充分、计划明确、分工细致、工作落实、统筹兼顾。因而实行“计划-工作-总结”工作制十分必要，从而做到各个击破、步步为营；在日常工作中，应加强与各班之间的交流，充分发挥体育委员的作用，使工作进一步落实；系运动代表队的选拔过程中，要不断提高选拔体制的科学性，尽量做到透明、公平、公正；在举办系内体育比赛中应进一步调动学生参赛热情，提高比赛组织水平，建立比赛信用机制。

本学期工作主要围绕院级活动，选拔和组织训练工作尤为重要，具体应围绕充分挖掘大一新生潜力和做好大四运动员的参赛动员两大块。

(1)努力保持上一年的校运动会成绩，稳定甲组成绩，提高乙组成绩。

(2)运动会方阵队、广播体操比赛中做到有所突破，体现出我们机电学院的新意与良好的体育风貌。

(3)今年校足球联赛已经全面改革，作为我们机电学院的传统优势项目我们体育部要吸取上一年的教训，加大训练力度，重新向联赛冠军发起冲击。

(4)组织院内体育比赛做到提升比赛水平，使比赛组织工作有所进步，同

时努力拉赞助，减少系活动开支，提高比赛奖励。

(1) 迎接新生

9.5左右迎接机电学院20xx届新生工作体育部主要负责行李搬送以及协助临时工作。

(2) 体育部组建

从新生中选拔15-20名体育部干事，并及时召开体育部内部会议，明确工作计划，商议各项工作具体实施细则。同时召开各班体育委员会议，建立团队关系，收集相关信息，扩充工作队伍。

(3) 院篮球联赛

1. 对以往的三分球大赛进行改进，向竞技与娱乐性发展。
2. 加大宣传，扩大影响，调动广大同学积极性。
3. 进一步做到公平、公正，完善比赛信用机制。
4. 提前做好赛前赛后突发事件准备【药品，饮水】

(4) 院越野赛

院越野赛应在十月中旬举行，针对上一年中出现的问题集中解决，推陈出新，主要从大一新生中选人，注意提高训练质量，改善训练计划，同时设法保持运动员积极性，在具体工作时应做详细计划。

需要解决的问题：1：路线多套方案

2：提前和其他学院沟通避免操场重复使用。

3：越野赛的起终点的安排和终点名次的记录问题。

6) 院足球联赛

新生入学后，通过学生入队志愿，再通过几次集中训练与上届队员民主推荐，综合足球联赛数据，选拔队员。组队后，制定训练计划，做到准备充分。

- 1: 比赛集中组织在两个星期内完成，大约在十月中·下旬左右。
- 2: 比赛按全部淘汰赛制进行，随机抽取分组。
- 3: 比赛在b`c两个足球场进行，半决赛. 决赛在b区进行，其余比赛在c区进行。
- 4: 比赛裁判由校足协裁判组负责，球员由各班注册学生参与。
- 5: 针对往年出现的在c区足球场容易受伤问题，体育要做好秩序维护，药品等准备。
- 6: 赛事将评出集体荣誉前四名，个人荣誉讲评出最佳球员，最佳射手等奖项。
- 7: 比赛要加强与学生会其他部门加强合作特别是办公室和新闻中心，工作计划《明年的学生会体育部工作计划》。

(5) 院运动会(含方阵队)

11月中下旬开幕，国庆节后从大一新生中挖掘运动人才，同时对运动会原有得分点要积极动员参赛。选拔代表队后，科学安排队员训练，体育部成员应督促落实、集中带队训练，各班体育委员带队并负责监督。积极与体育系联系，充分、合理利用训练器材，保证训练时间。

- 1: 比赛场地及其硬件设施【跨栏，铅球等等】的征用申请问

题

- 2: 运动员的检录问题-应提前半小时到达指定检录处
- 3: 中长跑项目的终点处体育部成员要对运动员做好保护措施
- 4: 充分运用学生会其他部门以及自律会各部门协办好运动会
- 5: 做好体育部干事的赛前明确分工工作
- 6: 从中挑选出在各个项目中表现突出的运动员进行集中训练以应对接下来校运动会。

(6) 校级赛事活动【校篮球赛，校越野赛，校足球赛，校排球赛】

对于各类校级比赛，我们体育部主要的工作就是协助校体育部做好各种服务工作。

- 1: 各级赛事提前通知到参赛球员
- 2: 对赛事中可能用到的桌子，凳子，院旗，水，记分牌提前做好干事提前到比赛场地。
- 3: 积极和校体育部的成员交流，对他们提出的问题回去开会集中解决。
- 4: 严格要求自己，提高干事的素质，从言谈举止上维护好机电学院的形象。
- 5: 因为校级赛事关系到学院的切身利益，要加强和团委老师【赵老师】交流沟通。
- 6: 分工明确，建立责任到人的制度。

(1) 60周年校庆主题活动

在山东科技大学60周年校庆来临之际，我们体育部可以围绕“60”这个极具特殊意义的数字开展各类体育活动如：60分不计人数制团体三分球赛·以60人为一组的趣味运动会·60米定点打门花样足球赛等等。

(2) “计划-工作-总结”工作制

目的：通过各项工作的科学准备与计划，做到各个击破。同时做到行之有据，事后总结，为今后工作开展积累经验和教训。

资料化。

(3) 建立学生体育档案

目的：科学、有效、系统地了解 and 掌握我系学生在体育生活方面的情况，征求学生活动志愿为我系选拔运动员提供需求信息及依据，同时通过意见和建议的征集使体育部工作更有针对性。

具体措施：在新生入校后，在大一、大二、大三各班每人次分发体育档案表。

草表如下：

亲爱的同学：

新的学期，新的开始；新的计划，新的成绩。祝您学业顺利！

为了让您的体育才华得到更好地展示，使课外生活特别是体育生活更加丰富多彩，同时通过您的体育档案的建立以及您的意见和建议使体育部工作更科学、有效的开展，请如实、认真地填好此表。

姓名： 班级： 宿舍： 联系方式：

选择请划勾，如有备注请在括号内说明

1、你的体育爱好有：

a足球 b篮球 c排球 d羽毛球 e乒乓球 f田径 g其它

2、你参加过的体育活动有：

a院运动会(成绩：)

b院足球联赛(成绩：)

c院篮球联赛(成绩：)

d院羽毛球联赛(成绩：)

e院广播体操比赛(成绩：)

f院其他体育比赛(成绩：)

g系足球联赛(成绩：)

h系篮球联赛(成绩：

(四)充分发挥体育委员作用

目的：扩充体育部工作队伍，与各班体育委员建立互信团队关系，使体育部工作开展更畅通，更落实。

具体措施：定期召开体育委员会议，加强联系，集思广益。制定通讯录，并仿照系宿管委员会的形式，使体育部工作层次化。

以上便是体育部这学期的工作计划，希望能在各个部门的大力支持下做好每一次活动，让体育部真正做到活跃体育文化活动的的作用，为机电学院的体育活动更加丰富多彩，为同学们撑起一片快乐的蓝天！