

数学课代表宣言一句话 竞选数学课代表 发言稿(汇总6篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

工作计划目标篇一

完善各项财务制度，做到财务工作长计划、短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟定年财务工作计划。

根据本单位的实际，不断完善各项管理制度，加强财务管理，努力开源节流，使有限的经费发挥真正的作用，为统计工作提供财力物力上的保证。

按时上报全市统计系统和行政经费财务月、季度财务报表，2按省财基处和市财政局的要求。作到账表一致。

认真搞好年地方经费和统计事业费的年度预决算工作。3按省统计局、市财政局的要求。

开展内审及离任审计。4深入基层指导县区统计局中央统计事业费的财务管理工作。

努力开源节流，5加强财务管理、完善财务管理制度。为统计工作和普查工作的正常开展提供财务保证。

做到专款专用，6管好用好全市各项普查工作经费。不挤占挪用。

认真学习《会计法》和财务电算化知识，7加强财务基础工作。做到会计业务精、电算化处理帐务技术熟练。

按机关管理制度的规定，加强对各种费用开支的核算。按月落实到科室，定期公布。

财务管理工作中起到助手和参谋的作用。9积极为领导出谋划策。

其余开支由协助局长分管财务的领导审批，大额开支由集体讨论决定，做到民主理财、财务公开。

坚持原则，2财务人员必须按岗位责任制。秉公办事，做出表率。

反复征求职工意见基础上，3充实完善的财务管理制度。由局党组决定后，坚决执行，不能走样。

财务活动中认真执行。4财务人员必须认真学习财务管理的有关规定。

做到帐目清楚，5搞好财务基础工作。帐证、帐实、帐表、帐帐相符。使财务基础工作规范化并达标升级。

今年举办一期培训班，6搞好县区电算化培训。争取年底能计算机处理年报。

有良好的职业道德，7加强党风廉政建设。发扬勤俭节约的精神，当好家理好财。

一) 市局财务人员年度考核严格按局机关管理办法执行。

二) 对县区的财务工作。定期公布。

凡不在规定时间报送的一律视为迟报，2年报必须在规定的时

间内报送。并按考核办法扣分。

发现财务基础工作不扎实，3内审、财务检查中。帐务处理不规范的县区，按考核办法扣分。

工作计划目标篇二

新入园的孩子情绪不稳定，他们对新环境和设施不熟悉，个别孩子哭闹现象严重；多数孩子不会自己吃饭，不喜欢用幼儿园的水杯和毛巾，但对从家里带来衣服、玩具感到亲切。很多孩子喜欢听故事、听音乐，喜欢玩新鲜的玩具。他们对成人有强烈的依恋，喜欢和固定的老师交往，怕见生人。由于他们情绪易受环境的影响，所以，他们很容易被有趣的事物吸引，注意力容易转移。

1. 熟悉幼儿园的环境，逐渐认识常用物品及标记，尝试着自己喜欢做的事。
 2. 在轻松的生活环境里，培养幼儿愉快的情绪，逐渐摆脱焦虑情绪。
 3. 开展主题活动：《开心宝宝》。
 4. 结合教师节和国庆节，激发幼儿爱老师的情感，并让幼儿感受节日的愉快气氛。
 5. 能够在老师的指导下进入盥洗室，学习解小便、洗手，学习独立进餐、擦嘴，并把餐巾、碗、勺放在指定地点，安静地就寝。
-
1. 知道自己上幼儿园了，对幼儿园产生亲切感和安全感，喜欢老师和小朋友，逐渐习惯和适应集体生活，会高高兴兴上幼儿园。

2. 喜欢幼儿园，喜欢老师、同伴及幼儿园其他工作人员。
3. 能听懂并学说普通话。
4. 喜欢听故事、看表演，翻阅图书，简单理解其表达的意思。
5. 乐意参与集体游戏活动，感受集体活动的快乐，减轻入园焦虑，乐意上幼儿。
6. 学习相应的行为规则，逐渐适应集体生活，增进与老师、同伴的情感。

区域活动：

开放区域：生活区、娃娃家、语言区、美工区

娃娃家：提供同类的布娃娃、毛绒玩具、塑料食物、婴儿用品等2-3份，模仿照顾娃娃、收拾屋子等。

生活区：1、喂小动物：将纸板箱装饰成小动物，嘴部挖空，用教大的塑料勺子将塑料泡沫块、干蚕豆、玻璃珠等作为食物给小动物喂食，锻炼手眼协调能力。

2、扣纽扣：准备缝有各种纽扣的小衣服，供幼儿解开、扣上。

美工区：1、海绵画：把海绵切成各种形状，蘸上颜料，在纸上轻拍、挤压或摩擦。

2、撕报纸：随意撕、粘。

3、橡皮泥塑：提供橡皮泥、模具，供幼儿压印或捏塑。

语言区：1一页翻书看，看护图书，不撕书不卷书。和同伴友好地看书，不争不抢。

2、提供各种与主题相关的图书和幼儿从家中带来的图书，供幼儿阅读。提供玩具电话机两部，供幼儿自由交谈。

环境创设：

1. 创设安全、温馨、宽松的心理环境，使幼儿尽快与教师建立依恋关系。2. 活动室的. 整体布置体现家的温馨、舒适，墙面用彩色纸进行装饰。

3. 墙饰主题为“开心宝宝”，拍下小朋友开心的笑脸并张贴。

4. 在墙面上设置“我与好朋友手拉手”展板，每个幼儿的照片旁都贴有一长条皱纸，让幼儿根据意愿与自己的好朋友连“线”粘贴。

1. 召开家长会，向家长介绍小班幼儿入园的适应性方法。

2. 了解幼儿家庭情况及生活习惯，建议家长有意识地向孩子介绍幼儿园的愉快生活，激发幼儿想上幼儿园的欲望。

3. 及时向家长反映孩子在园情况，特别是适应幼儿园生活方面的情况建议家长根据幼儿适应情况，逐步延长幼儿在园时间。

工作计划目标篇三

1、66666666热线电话是景区花费重金打造的对我宣传的窗口，热线电话的接听标志着公司的服务水平及整体素质，接线员必须严格要求，语气柔和，热情主动的向客人推荐公司的产品。

2、认真记录来电信息，统计客户资料，进一步细化来电客户群体，为营销部建立客服中心打下坚实基础。

预定中心接收外办、内部、电话预定，并认真制作下发预订单。做好团队到店前的各项准备工作，为团队的顺利接待做好基本保障。

根据每月的业绩信息，统计分析出市场的基本东西，为市场营销提供全面、真实、及时的信息，以便市场部制定营销决策和灵活的推销方案。特别是节假日期间、以及宾馆各专项销售任务时。

定时对客户进行电话回访。一方面，向客人推荐我们的新活动新项目，另一方面也向客人征求意见和建议，使景区更上一层楼。同时，也是客人觉得公司很有诚意，更有益于市场做大做强。针对性的对客户档案宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行回访外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福等个性化服务。以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

营销部现有预定员5名。经过岗位的锻炼，已基本掌握预定工作流程。但业务技能及专业精神方面仍有提升空间。为了保障20xx年工作顺利高效地实施，部门还需要通过关于景区知识、项目价格、导游讲解等方面强化关键工作流程、制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保留客户！同时要强调团队精神，互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

在与景区其他部门结合工作时候要密切配合，根据客人的需求，主动与其他部门密切联系，互相配合，充分发挥营销中心的强大功效，创造最佳效益。互相配合，充分发挥营销中心的强大功效，创造最佳效益。

以上为营销中心预订部20xx年工作计划，我们会朝着这些目标奋勇前进。以营销中心的热情带动公司，为将景区建设成为中国首屈一指的旅游度假区出一份力！

工作计划目标篇四

目前格兰仕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x年度的产品线,公司x年度销售目标完全有可能实现。20x年中国空调品牌约有400个,到20x年下降到140个左右,年均淘汰率32%。到20x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%。20x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20x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。而格兰仕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x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x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20x年至x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。如格兰仕空调健康、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x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。

工作计划目标篇五

一、班级目标口号：“做的自己”。具体阐述为：起始年级以养成教育为基础，培养学生良好的习惯，提升学生文明素养；激发学生爱班级、爱学校、爱祖国的情；通过正面评价和各种活动培养学生的组织协调能力 and 自信阳光的心态。

二、班级现状分析：学生总人数55人，男生人数29人，女生人数26人。从8月份夏令营表现和开学初的学情观察来看，绝大部分同学纪律观念强，学习态度认真，上进心强，有活力，有朝气，是一个有很大可塑性的集体。但因为学生来自于不同的初中，无论是行为习惯还是学习方式方面都参差不齐。需由班主任紧盯严抓，全面跟进，帮助其成功渡过转折期。

三、指导思想：

班集体建立之初，培养全班同学集体荣誉感。促使他们积极参加社会、学校公益劳动。发展学生个人特长，培养一支有较强的活动能力的班干队伍。提倡班级的民主管理，提高学生的自我管理能，在良好的班风建设中，形成一种浓厚的学习氛围，铭记班训：“态度决定一切”，创建快乐学习班集体，争取通过努力在各项活动中取得好成绩。

四、工作特色规划：

1、我的班级我做主

开学初，结合新班级的组建，摒弃以前班主任规划班级的方式，利用第一次班会课的机会让学生回忆初中班级的优点，

一方面正好是教师节感恩初中的老师，另一方面也是对新班级的建议，将班级学生的建议罗列到位，从而明确高一2班应该打造成怎样的班级，这样达到了人人参与，人人感悟的目的，让每个学生成为班级管理的主人翁。

2、“三个一”工程

针对初高中的衔接问题，高一学生学习习惯的培养尤为重要，为了提高学生的适应能力，特别是数学上加强学生学习的主动性，我在班级开展“三个一”工程。即每天问一题，每天认真订正一题，每天掌握一题。通过这种活动，加强学生对学习的热情，同时在作业的认真程度上下功夫，进行优秀作业的展评，提高作业的规范性。

3、忆经典，传族魂

结合民族精神月的活动，利用本身我是历史老师的优势，结合历史课中中国一百多年的抗争史，让学生查阅资料，讲述历的爱国志士的事迹，召开主题班会，选拔优秀的同学进行国旗下讲话，培养学生的责任意识，认识到“天下兴亡匹夫有责”的重要性。

4、读万卷书，行万里路

倡导学生在第一学期中读一本好书，写一篇感想，悟一个道理。结合学校书香校园报告会，要求学生读一本好书，并且能够从中悟出一定的道理，培养个人的文学修养。

5、我最给力

结合学校文化艺术节活动，在班上开展“我最给力”选拔赛，给学生提供展示自己的平台，培养学生的自信，同时也为紧张的学习起到调节作用，推荐班级优秀选手参加校园达人秀比赛。

6、沟通从心开始

学生的教育不仅仅是学校的责任，学校与家长必须架起沟通的桥梁，及时、切实和高效地解决每一位学生面临的问题。通过电话、邀请家长到校等方式，加强沟通，及时了解学生的各方面动态，有效地做好学生的思想工作。

五、具体工作如下：

9月份：

- 1、狠抓常规，从细节入手。培养学生良好的行为和学习习惯。
- 2、召开家长会。主题：做的自己。通过班会取得学校与家长的共识，为今后取得家长的支持创设条件。
- 3、召开主题为“我的班级我做主”的班会，培养学生主人翁的意识。
- 4、组织学生参加庆国庆黑板报比赛。通过比赛来增强学生的集体荣誉感。
- 5、积极参加我校月底的秋季运动会各项比赛，通过运动会的拼搏精神来激励学生在学习上奋力拼搏，顽强拼搏的精神。

10月份：

- 1、参加校田径运动会。总结第一次月考，分析得失。
- 2、组织“如何更有效的学习”经验交流主题班会。让学习有效的同学以讲座的形式宣讲经验，再进行个别交流。组成“一帮一”互助小组，相互促进，相互监督。
- 3、结合民族精神月的活动，利用班会课和历史课的机会，让学生进行民族英雄介绍的演讲，提高学生的民族荣誉感。

11月份：

- 1、制定期中考试目标和实施计划。关注其实施过程及效果。
- 2、组织学生积极迎考，调整考试心理。
- 3、组织学生参加军训，培养坚毅的品质，通过军训进一步加深师生的情谊。

12月份：

- 1、参加学校艺术节的相关活动，在活动中提高班级的凝聚力。
- 2、召开“10年后我的梦想”主题班会。在考前树立信心。

1月份：

- 1、制定期末考试目标和实施计划。
- 2、做好各项总结工作，组织学生对第一学期进行总结。

工作计划目标篇六

个人年度计划大家是否每年都做呢？新的一年又开始了，去年的成长，反思，今年的发展提高，你给自己的定位在您的心中有数吗？如果您没有做过，那么从今年开始，从现在开始，做个人年度计划/规划吧！我相信做了这个计划对您明确自己的人生道路，更清晰自己在什么阶段应该获得怎样的提高有一个清晰的认识。

现在，我通过将自己做年度计划的方法与大家分享：

如果你没有做过今年的计划也不用担心，同样可以总结，你可以按照自己的时间段进行划分，回想工作重点-业绩得失，

以此作为总结基础进行个人总结，和我总结的道理是一样的，这样，就可以做出您个人发展成长轨迹的大概来；虽然不如打分明确，但依然有助于您能更好的认识自己了解自己的能力和，这是做明年计划的基础，如果没有这个依据，做新计划的时候你会觉得非常难给自己定位也找不到目标！

20xx年 个人年度提升计划表

序号 个人目标 目标 详情 权重

总目标 以个人能力增值高于个人收入增涨为原则，来提升自己实际水平

1 博客访问量 过百万 详细列表 见博客 10

合计 100

3、此表并非迅速做完的，在确定此表格内容前，最好将你认为可以列上的大项均列出来，然后决定哪些列为最后的大项即大条目，哪些只是实现大条目的步骤分解，可以放在大条目细分类里；这个通过思维导图比较好实现（这里不具体介绍了）

5、在实施过程中注意使用smart原则，有助于明年计划的执行