

最新土肥水工作计划和目标(大全10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

土肥水工作计划和目标篇一

4778亩□2880xx塬村天然草原4534.5亩□xx村天然草原,xx村天然草原3360.5亩、园区将禁牧工作作为兴工作顺利推进，并取得了阶段性成果。

一、高度重视，多措并举推进全面舍饲禁牧进程

1、健全组织，加强领导。为切实加强禁牧工作的领导，园区成立了由党委书记任组长，管委会主任任副组长的专项禁牧工作组，全面负责禁牧工作的组织领导、安排部署、宣传发动和督导检查。各村也成立了村级禁牧工作领导小组和禁牧工作队，村党支部书记亲自牵头负责，亲自组织实施，两级联动，确保禁牧工作全面落实。

2、明确职责，落实责任。各村全面负责禁牧工作的具体实施责任到人。

34次、刷写标语7条、下发宣集约化经营、标准化生产创造条件，实现“禁牧不禁养，禁牧更增收”的目标。

5、制定制度，完善管理体系。实处。

二、存在问题

部分农户传统的饲养观念严重，对禁牧工作的监管带来困难。

三、下一步打算

- 1、加强领导，强化措施，坚持不懈地抓好禁牧休牧工作。切实加强本辖区内禁牧休牧工作的组织实施和监督管理，对工作不力的村要严肃处理，并坚决追究有关责任人的责任。
- 2、统一思想，提高认识，增强搞好禁牧工作的紧迫感。

土肥水工作计划和目标篇二

- 1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。
 - 2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民币结算业务的管理；组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理；负责人民币结算中间业务的收入；负责综合业务系统参数表的统一管理；负责全行会计凭证的统一管理，包括领取、分发、保管与销毁的管理；负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作；负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点，要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。
 - 3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作，并落实专人负责，发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况，定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实，杜绝同样问题在网点的二次发生。
- 1、继续执行柜员绩效考核机制，经过200*年的绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用[]20xx年我们将更好地利用这一个考核机制，让更多的柜员参加到这个考核中来，以提高柜员的工作主动性与责任性。

- 2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外，我们将继

续执行对临柜人员的经济处罚手段，以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生，努力减少差错。

3、有罚有奖，按照全行临柜人员的差错考核情况，对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励，以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我们需要有一支高素质的队伍。

1、 制定出培训计划，在20xx年我们准备对我行股改上市后的会计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。

2、加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。

3、 好市分行会计结算部下发的各项会计结算工作，如版本升级、测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。

4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

召开银企座谈会向客户介绍我行的业务品种、新的结算方式，加强与客户的沟通，获取各种结算需求信息，更好地为客户

解决结算上的难题。

作为会计结算部，还起着与市分行及支行下辖网点的上承下接工作□20xx年我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为工行发展努力。

土肥水工作计划和目标篇三

第一 要给自己充电，专业化自己的专业知识及对业界房地产项目的充分了解，提高自己的学习能力。虽然在去年的工作中，自己也积累了不少的工作经验，但房地产这行政策变化性比较快。我需要金融、财经、政府调控政策等方面增强敏感性。如果一个房产营销人员不能及时的掌握政府对房产的调控政策，他就很难再房产销售上作出很棒的业绩。很多限制性的政策需要对客户有个好的说辞，自己只有不断地总结经验教训，不断地学习积累，才能有能做说客。只有不好的业务员，没有不好的客户，没有销售不出的产品，只看销售人员是否具备销售的能力。

第二 认真接待好区域及案场的每一位客户，做好互帮互助，展现我们的团队力量，发掘潜力客户，努力促成成交。

第三 个人业绩要提高□20xx年我的年度奋斗目标是成功销售120套商品房，销售额到达9000万;季度销售目标是成功销售30套商品房，销售额达到两千万;月度销售目标是成功销售10套商品房，销售额达到七百万;周度销售目标是成功销售3套商品房，销售额达到二百万;每2天成功销售一套商品房，销售额达六十万。

第四 认真遵守公司制度，积极的学习培训，为未开盘的项目做好充分的准备，及完善专业化知识。

没有做不到，只怕想不到。我将以我的实际行动来实现我的奋斗目标！

六、对公司发展合理化建议：

我们公司是一个充满激情和活力的团队，在以后的工作中我已经更加努力地学习专业知识及团队协作精神。

- 1、做好细节工作，现在部门间工作因沟通不到位，在给购房客户办理相关业务时造成办公繁琐，效率低下的感觉。
- 2、针对各部门的衔接工作，做好相关的一些流程制度，并以书面的形式颁布。
- 3、希望20xx年能多举办一些关于公司企业文化的培训，针对公司修改的一些章程、规定等及时让员工学习，让每一名基层员工对企业有更深刻的认识。
- 4、复杂问题简单化，简单问题条理化，各部门在加强紧密联系的同时，提高办事效率。
- 5、提高人文关怀，增强企业凝聚力
- 6、希望公司加强团队协作，做好各部门之间的配合，真正做到一条龙服务，真正成为相亲相爱的一家人。
- 7、做好上传下达工作，做好上下级之间的配合，减少不必要的误会，提高工作效率。
- 8、简化工作程序，复杂问题简单化。
- 9、一个公司要发展，要壮大，单单靠自己的力量是不够的，想在短期内取得更大的辉煌，团队建设是至关重要的。一个公司团队建设做的好，对公司的发展是很有帮助的，而且在

短期内就会有非常明显的体现。

公司给了我们一个自我发展和自我提高的平台，我也很希望通过自己的努力在这个平台上发光发亮，为公司的辉煌献出自己的微薄之力！和公司同发展共壮大！

土肥水工作计划和目标篇四

一、班级基本情况和目标：

我班共有学生40人，其中男生29人。除一位本市学生以外，全部来自于苏北。这些学生学习成绩不够理想，但思想纯朴，进取心强。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

二、具体措施：

- 1、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，提高效率。
- 2、提高板报、墙报质量，营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。
- 3、利用班级刊物对学生进行思想教育，发挥学生的主观能动性，激励学生。
- 4、通过组织班级活动培养学生的集体观念，增强班级凝聚力。
- 5、定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和习惯。
- 6、开展有益的文体活动，促使学生的身心健康发展。

7、组织学生积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。

8、定期与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导解决学生的问题。

三、活动安排：

第一周：

第二周：庆祝教师节。

第三周：学生报名，安排好学生的住宿和生活问题，参加学校开学典礼。

第四周：挑选班团干部，制订班、团活动计划，强化常规管理条例。主题班会：自我介绍和入学感想。

第五周：主题班会：迎国庆文娱联欢会。

第六周：组建班级运动队，迎接学校运动会。

第七周：班级辩论赛。

第八周：期中考试动员、考风考纪教育。

第九周：复习迎考。

第十周：期中考试。

第十一周：期中考试得失谈。

第十二周：社会实践。

第十三周：主题班会：特长展示(手工制作、网页制作、绘画、

书法等)。

第十四周：一二·九庆祝活动。

第十五周：开展学习党章活动。

第十六周：主题班会：学习经验交流会。

第十七周：期末复习动员。

第十八周：期末考试。

一、帮助学生树立远大的人生理想，变“要我学”为“我要学”

中学生是人生观形成的重要时期。关心时政，关心国家民族的前途命运，希望自己一生有所作为是他们的共同特性，因此抓紧抓好时政教育，特别是当前世界与中国在经济科技发展上的机遇和挑战，历史上中国的落后给我们的苦难和今天我们与发达国家相比我们存在的弊端，以此常常能唤起他们的历史责任感，树立起为中华之崛起而努力学习的信念，这是学生时代最具感召力的学习原动力。

此外，班主任自身要做一个人格高尚的人，要宏扬正气，是非分明，立场坚定，用自身的人格力量感染学生，给学生以可信任感和可钦佩感，这是班主任工作的基础。

总之，以上思想政治工作能极大帮助学生养成学习自觉性，主动性，和勇于探索的精神，思想政治工作是班主任工作的灵魂。

二、鼓舞学生信心

1、树立榜样：个人修养的榜样，学习刻苦终成大器的榜样，敢于拼搏的榜样，成绩先居劣势后终于赶上来了，取得了好

成绩的榜样，伟人，名人，民间故事中的典范，特别是他们的已毕业校友的先进事迹。

2、实事求是地指出学生的优缺点，帮助他树立目标，取长补短。

土肥水工作计划和目标篇五

早阳春，我十分高兴又迎来新的一个学期，我想新学期应该有新气象，应该通过努力不断去取的新成绩，为此我制定了如下工作计划，期引发我的成长与进步。

思想上，我将更加积极要求上进，关心国家大事，关心国家方针政策，讲政治、讲学习、讲正气。学习党的十七大以来的报告，学习党的政治、经济、文化、社会建设的理论文章，关注民生和社会发展。

我在教学上将始终坚持德育为先、德育为重的思想，积极配合基地和送训学校开展工作，将学生的思想道德素质的提高作为重中之重。我还将学习教育教学先进理论，广泛阅读教育报刊，从中汲取有益的东西。在具体的教学实践中去使用去反思去体悟。教学工作中，我将努力做到“活而不乱，动而有序”。

在学生活动过程中配合好班主任对学生的管理，保障学生在安全有序的环境中进行综合实践活动。值班过程中及时到岗，做到学生的'无缝管理对接，在学生监管方面不留死角，避免各种安全事件发生。

本学期我将继续做好每周的听课、评课活动，在听课评课过程中汲取学习好的教学方法和管理经验，以提高自己的教育教学工作能力；认真参加每两周一次的课程研讨活动，认真听取别人意见和发表自己的见解，在研讨过程中和其他老师

共同提高；加强对综合实践课程的理论学习，积极撰写教学心得和教学论文，参加各种形式的论文评比并力争获奖，提高自己的教科研能力，不断有新的成绩。

在学习和锻炼中不断提高自己的业务水平，基本功再上新的水平。不断加强自身修养，进一步提高自己的师德师风水平，争取做到领导满意、学生喜欢。我将努力向市级骨干教师看齐，争取自己成为其中光荣的一员。

土肥水工作计划和目标篇六

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文，也是应用写作的一个重头戏。机关、团体、企事业单位的各级机构，对一定时期的工作预先作出安排和打算时，都要制定工作计划，用到“工作计划”这种公文。工作计划实际上有许多不同种类，它们不仅有时间长短之分，而且有范围大小之别。从计划的具体分类来讲，比较长远、宏大的为“规划”，比较切近、具体的为“安排”，比较繁杂、全面的为“方案”，比较简明、概括的为“要点”，比较深入、细致的为“计划”，比较粗略、雏形的为“设想”，无论如何都是计划文种的范畴。以下是由查字典范文大全为大家整理的xx年电脑销售工作计划材料，希望你有所帮助。

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更多客户信息。

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相结合。

四;今年对自己有以下要求

- 1: 每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。
- 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我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，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!

为进一步发展全民健身事业，广泛开展全民健身运动，根据《全民健身条例》和《**省全民健身实施计划》要求，结合我市实际，制定《**市全民健身实施计划(xx—xx年)》。

一、基本原则

土肥水工作计划和目标篇七

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

年度工作计划_ 年工作计划 时光流逝，忙碌中 xx 年的脚步已经悄然走远。最近一段时间无论是看电视还是浏览网页又或是听广播我们都能发现几乎所有的媒体都在进行年终盘点。的确，我们在过去的一年当中忙碌着、辛苦着、奔波着同时也收获着，新的一年即将开始我们在制定“宏伟蓝图”的同时也不要忘记回顾上一年的苦辣酸甜来激励和鞭策自己取得更大的进步。下面我就把 xx 年度的工作做简要的汇报总结。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾自己来到公司的工作历程，作为 xx 公司的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏的精神。

在这新的一年，我想要学习更多的有关我们公司产品的专业知识、以满足客户越来越高的要求，以提高自己的专业水平、但是还是要以多出我们公司的产品给公司带来更大的效益为主要目标，通过自主钻研、学习等方式，全面提高自身的综合素质。

十二月份销售为:15000 元 以上是我对于这过去一年的总结,也是我对于新的一年计划. xx 年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我会与公司的每一名员工共同努力，在新

的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

XX 年 XX 月 XX 日

内容仅供参考

;

土肥水工作计划和目标篇八

计划网小编为您整理的2018上半年幼儿园后勤工作计划范文，供您参考。更多的工作计划敬请关注工作计划栏目。

2018年月工作计划范文【一】

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务”，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。
3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

2018年月工作计划范文【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、 对销售工作的认识：

二、 对销售工作的提高：

1、 制定工作日程表；(见附表)

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、 重要客户跟踪：

1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、 山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、 山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、 河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；

敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

土肥水工作计划和目标篇九

以防控操作风险为核心，推进稽核审计任务制度化，稽核检查程序化，稽核文档格式化，稽核责任明晰化，稽核处罚标准化，扩大稽核审计范围和深度，提升稽核审计能力，进一步促进我区联社依法合规经营稳步发展。

二、具体工作：

1、安排两次序时稽核。对20xx年6-11月全面业务开展稽核检查，对存在的问题通过现场辅导纠改、发整改通知书、限期整改、违规积分、以及处罚相关责任人等方式手段，强化合规意识，规避操作风险。

2、安排两次专项稽核。一是对信用社对公账户管理专项检查主要是开户的合规性、使用的规范性、对账的及时性检查。二是对20xx年新增贷款专项稽核检查，重点是10万元以上贷款的全面检查，充分揭示信贷管理风险点，为进一步体提高信贷工作质量提供更可靠地决策依据。

3、加强后续稽核检查，确保纠改到位。采取“人盯社”包片稽核，后续再稽核和整改到位。

三、工作措施

1、部门人员加强学习、强化培训，推行稽核人员到一线业务岗位实践制度，增强非现场稽核能力。

2、改进稽核审计方式提高效率，非现场和现场稽核相结合，

合理收集业务操作风险点，做到全方位、多角度、分层次地立体稽核。

3、加强内控建设，强力推进稽核管理规范化。重点落实省联社稽核审计“主审制”和办事处的稽核审计工作问责制。实施有效约束的质量控制机制，完善内部审计工作责任制度，建立统一的《稽核人员工作日志》对下乡执行任务和整理资料全程予以如实登记，制度管人管事的长效机制。

四、存在问题：

1、稽核人员学习不够，素质有待提高。今年稽核人员变动后，新到稽核岗位人员较多，虽然稽核审计部对稽核人员的学习培训作了计划，规定了稽核人员必学篇目和制度规定，规定了学习时间，但由于部门人员基本上都在信用社稽核检查，回到单位的时间不统一，所以组织学习的时间相对较少。

2、稽核工作创新不够。由于今年联社成立事后监督中心，业务传票统一上缴联社保管，针对这一变化，稽核审计工作没有相应的应对措施，对基层社的序时稽核不全面，容易留下死角。

3、稽核力量不足，稽核任务完成不理想。我联社现有专职稽核人员5人，按省联社标准不足，加之今年派员参加上级检查和接待检查次数较多，对自身稽核任务有所耽误。

业务的稽核检查只停留在合同资料、要素的齐全性上，对贷款真实性以及贷款发放的合规性分析检查不够。

4、信息不对称，对一线人员素质风险防范不够。在稽核过程中，更多的是看现场操作，而对柜员平时执行制度的情况了解不够；报表、帐册看得多，找职工座谈少，对职工的所思、所想了解得少。

土肥水工作计划和目标篇十

以学校及相关处室提出教育教学及班级管理的各项工作要求，

从学校工作计划和学生思想实际出发，抓好班级管理工作，以提高学生道德素质，文化素质和身心素质为目的，以学校开展的各项活动为契机，以树立良好班风和学风，增强班级凝聚力为主要任务，努力完成学校交给自己的工作任务，是全班学生在德、智、体、美、劳等各方面都得到发展。

1、按照德育处的工作要求：加强树德立品的教育和教务处提出的培养学生自主、探究、合作、创新的学习方式，努力把学生培养成有灵魂有灵气的阳光少年。

2、根据初一学生的心理和生理特点，加强学生心理健康教育，提高心理健康辅导水平。

3、加强学法指导，培养独立学习能力和抗挫能力，克服学生的厌学心理。

1、言传身教，以诚取诚。

言传是身教的基本方式，身教是言传的有效手段。在我们耳边我们常常可以听到这样的话语“老师自己都做不到，还要求我做！”可见，我们的言行对学生有多大影响。所以，当我们要求学生做到时，我们自己应该首先做到。用我们的真诚去唤起学生思想上的共鸣。当然，我们作为班主任应该不断加强自我修养，不断汲取新知识，扩大知识面，注重自身良好品德的形成，以身作则，一视同仁，让学生信服，增强自己的亲和力，使自己的非权力性影响持久而深远。

2、尊重学生，关爱学生。

“爱”是教育的主旋律。教书育人是教师的天职，而育人应该是班主任的首要天职。爱学生，尊重学生人格、兴趣、爱好，了解学生习惯以及为人处世的态度、方式等，然后对症下药，帮助学生树立健全、完善的人格。

人格尊严是平等的。努力做到能象一个真正的朋友一样，重视、欣赏学生，学会倾听学生意见，接纳他们的感受，包容他们的缺点，分享他们的喜悦。被尊重是学生内心的需要，在日程工作中把自己的认识润物细无声的转化为学生的内在动力。

3、加强对后进生的教育工作。

对于班级的后进生采用“五导”的教育方式，即：情感上开导，心理上疏导，思想上引导，学习上辅导，行动上督导。树立为了学生的一切的责任感，把后进生视为自己的子女，视为期待雕凿的璞玉，渴望甘露的孱弱花朵，和风细雨精心培育，真心诚意地关心爱护，以自己满腔热情在后进生的心灵深处点燃起熊熊火焰，以自己诲人不倦的精神，把他们培养成为新世纪的有用人才。

4、开展各项常规检查评比活动。

继续开展各项常规检查评比活动，每天公布检查结果，班主任要切实从班级自身出发，加强宣传发动，指导训练，将各项常规工作抓细抓实，力争主动，科学，民主管理班级，切实抓好班风班貌建设。同时认真抓好班会、团会等，并经常开展形式多样，生动活泼的活动，使班主任工作的管理更合理化，规范化，艺术化。

5、家校联手，形成良好的教育合力。

(1) 结合每月考试成绩，开好每次的家长会，针对学生的现状，与家长共同探讨解决问题的方法，并对下一步工作做好安排，尽快形成家长、教师、学生三位一体的教育模式。

(2) 平时，把学生在校的各方面的表现反馈给家长，及时与家长沟通，使家长对孩子在校情况作到心中有数，请家长协助鼓励或帮助学生，作好学生的思想工作，同时，向家长了

解学生在家的表现，及时找到问题所在，对症下药。

6、加强对学生的安全工作计划与法制教育工作计划

作为班主任，我们应该充分利用“两会”（班会、班务会）阵地，加强对学生的食品安全工作计划、交通安全工作计划、上下楼梯安全教育工作计划，加强对学生的防火防盗意识教育，加强突发事件处理方法和发现安全隐患及时报告的教育，坚决贯彻执行学校的安全首视责任制。

同时，本人作为班主任，应该注意不要体罚、心罚和变相体罚学生，注意在言语上尊重、理解我们的学生，注意对教学成绩的合情合理合法化处理，注意教育方式的文明化、科学化。

7、班干部培养工作计划

对班级干部进行大胆的使用和严格的管理，并作学生干部的坚强后盾。在日常工作中注意发挥学生干部的表率作用。该放手的一定要放手，从而历练能力，树立威信。与此同时，注意提高他们的自身素质和管理水平，定期召开班级干部管理会议组织学习。

8、开展班级特色活动。

（1）初一阶段的学生极易产生叛逆心理、盲目追求自由平等、易受外界影响、情绪情感偏激、易激动暴躁、情绪两极波动、凭感情行事的特征，但同时又具有可塑性大、主动尝试、追求独立等特点。根据初一年级学生的身心发展特点结合班级学生的实际情况开展特色活动，开展以“脱离低级趣味、培养高尚情趣”为主题的活动。以周末论坛的活动形式。

（2）初一学生由于对性知识的一知半解，他们心理萌动着一些从没有过的新的体验与感受，开始产生神秘的骚动，这使

他们既感到好奇，又迷惑和害怕，不敢接近对方。他们关于异性同伴在什么场合可以呆在一起的社会允许程度仍然很敏感。因此，表面上看，他们并不互相接近，而是互相排斥，但是由于对异性的好奇和渴望，内心又有对异性的追求的心理矛盾。根据初一学生这一心理特点，本学期准备开展一次青春期教育讲座。

(3) 继续开展写周记、日记活动，征求同学们的意见，及时把握学生的心理状态，做到和学生时刻保持心灵上的沟通。