

# 最新幼儿园数高楼教案反思 幼儿园数学活动反思(模板5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

## 营养改善计划工作汇报 重点工作工作计划篇一

1. 加大对企业支持力度，助力企业度过难关。阶段性降低失业保险费率、工伤保险费率，给予一次性用工、吸纳就业、职业介绍、援企稳岗等补贴。落实普惠金融定向降准政策，释放的资金重点支持民营企业和小微企业融资。
2. 项目建设加快推进。玖慕晶典饰品、科锐尔激光设备、宜安建筑、力锋机械、亿磊高分子材料、奇隆精密机械等项目相继落地。目前，重点在建项目x个，签约项目x个，意向项目x个。将玖慕及友联纳入x市新旧动能转换可视化平台重点项目管理。
3. 乡村振兴稳步推进□xx村片区x个村居扩大莲藕、山药、草莓等特色农业种植规模，逐步形成了以特色种植为主线、以休闲旅游体验为副线的农业产业新路线。
4. 驻地小城镇改造加快实施。目前镇驻地商圈已初具雏形，正稳步推进“一心一校一所”建设。整合民政、人社、武装、水利等部门入驻便民服务中心，打造一站式“便民服务超市”；完成幼儿园扩容升级；完成新派出所选址并启动设计规划；新宇二期已经报市规委会通过，办理规划许可手续后便可施工。
5. 美丽乡村取得明显突破□xx村新获批x市美丽乡村建设□xxx获批曲阜市美丽乡村建设，目前正在立项和招投标。

6. 党建工作扎实推进。实施“红色引擎”工程，大力推进支部领办合作社联盟壮大集体经济工作，新成立党支部领办合作社x个；宫家村、东野村开展“做尚德党员·创孝和之村”试点工作。

7. 路网建设不断提升。完成曲姚路翻修的地面附着物清障工作，目前外环南侧路段已完成沥青铺设，正常通车。外环北侧路段正在翻修。完成xx路xx村段的地面附着物清障工作。修建夏家村通村主路xxx余米，旧县三街村内道路近x公里。

1. 一手抓营商环境提升；一手抓存量企业扩能和增量项目引进。认真梳理新建项目信息，积极申报省优选、四个一批等项目，通过各种渠道为企业建设中遇到的资金、土地指标受限等问题积极争取帮扶政策。争取医疗产品生产项目□x圣工精密量刃具有限公司高精度针规开发项目□x雷德建材装饰有限公司智能全铝家居项目尽快签约落地。

2. 坚决打赢创建全国文明城市攻坚战，按照市指挥部下发的创城工作标准，查缺补漏，确保顺利通过省级、国家级创城验收检查工作。

3. 大力开展人居环境整治。重点围绕“五清理一规范一消杀”，对村居环境进行专项整治。联合市执法局、环卫局、公路局对北外环沿线卫生清理整治。

4. 加大村居基础设施改造力度。尽快完成旧县一街、旧县二街和方家村x个村居的气代煤改造工作，共计xxx户；完成xx个村居的新建公厕任务。加快完成村级路网建设。

5. 常态开展发展底线守护。开展常态化巡查整治，对未经允许（报批报建手续）建设的门头、养殖场、厂房和对触碰基本农田、违建、禁烧、采砂石、安全生产、环境保护x条底线的行为露头就打、绝不姑息迁就。

6. 继续实施“天大小事”工程。各村居按照年初提报的任务目标，年底开展观摩点评，作为考核村居的主要依据。

## 营养改善计划工作汇报 重点工作工作计划篇二

进餐速度缓慢，如：谢鹏、肖圣航、马哲铭等小朋友。一部分幼儿午睡习惯差，自己睡不着还要影响其他幼儿。如：郑其泽、陈韵涵、周馨怡等小朋友。经过两个月的暑期生活，许多幼儿的规则意识淡薄，活动时，许多幼儿没有正确的坐姿，积极动脑举手发言的幼儿不多，有的幼儿还要与同伴说悄悄话，影响他人的学习。还有个别幼儿卫生意识不强，有乱扔垃圾的现象。部分幼儿来园离园时不能主动的跟老师、同伴问好。

针对以上不足，我们在幼儿的一日活动各环节和各科教育教学中都有效渗透了相关教育，希望通过一学期的努力幼儿各方面的能力都有一定的进步。

### 二、大学班级管理的工作计划

#### (一) 保育工作：

培养幼儿良好的作息习惯、盥洗习惯、排泄习惯、睡眠习惯。有基本的生活自理能力，独立自信地做力所能及的事，进行简单的劳动：扫除、种植、整理物品、值日生。通过各项主题活动的开展，幼儿能体会劳动的意义和感受劳动的辛苦、快乐，从而懂得尊重他人和他人的劳动成果。同时，我们还有意识地培养孩子在活动中主动地和他人共同完成较为复杂的整理活动，能做到爱护玩具、物归原处。保持个人卫生，能注意生活环境的卫生。有一定的安全和健康知识，认识身体的器官，知道关心和保护自己，了解预防龋齿和换牙的有关知识。

积极参加体育活动，大胆尝试新奇、有野趣的活动，获得身

体活动的经验，动作协调、灵活。在走、跑、跳、钻、爬、攀等各种体育活动中，能轻松自如地绕过障碍曲线走和跑，能立定跳远，能双脚站立由高处往下跳，会助跑跨跳，会单手投掷，会玩高跷、跳绳、球、棒、圈、轮胎等物体，发展幼儿动作的协调性、灵活性。不怕困难、勇敢、合作，对危险的事情能及时做出反应，控制自己的活动和行为，有一定的安全意识。遵守规则、爱护公物，在同伴共同游戏时，接受并遵守游戏规则。

## (二) 教育教学工作：

孩子们讲普通话的概率大大提高，基本上能在一日活动中坚持讲普通话，能主动地与同伴交流，协商，表达自己的主张，做到声音自然、态度大方。同时通过各种各样的计算游戏，让孩子们学会了数数和识别数字，形成了一定的时间概念（今天、昨天、明天等）和对多种图形的辨别，分类等。孩子对自然事物充满好奇心，能主动的观察动植物的生长情况并做简单的记录。这学期开展主题《我是中国人》、《金色的秋天》、《漂亮的服装》等，具有热爱自然、珍惜资源、关心和保护环境意识。多参与民间节日活动，萌发爱家乡、爱祖国的情感。知道一些不同地域、不同种族的人，以及他们的风俗习惯，有初步的多元文化的意识。能从多方面感知周围生活中的美，能大胆用唱歌、舞蹈、绘画、制作、角色游戏等形式表达自己的感受、体验，想象，创造。能大胆、清楚地表达自己的想法，倾听同伴的讲述。会主动用语言与人交往。关系日常生活中需要掌握的简单标志和文字，尝试用图象、文字、符号等形式表达自己的意思。在主题活动中，能初步进行资料的收集、讲述等，放在各个区域活动中，让幼儿具有一定的探索欲望。

这学期，我园又增设了一项特色课——《礼仪教育》，让幼儿知道尽量用灵活多样的方式较好地与同伴共同游戏。生活，懂得礼让、关心他人，友好地与人相处。提高孩子的自我表现能力、培养自信心。培养幼儿良好的品德、积极的态度、

广泛的兴趣。在玩伴关系中认识自己和他人，逐步产生遵守规则的意识。培养幼儿团结友爱，助人为乐的好品德，促使幼儿互相学习，共同提高，建立友好合作的伙伴关系。同时，幼儿能学会自主选择游戏，能根据制作成品的不同需要，选择合适的材料，在游戏中能与他人进行合作，具有一定的交往能力。

### 三、家长工作

1、定期召开家长会，学期初，了解家长对我们工作的建议以及幼儿的情况，需要进行个别教育我们将加强交流、沟通，同时，我们将充分利用家长开放日和接送孩子时间，经常与家长交流，发现问题及时解决，共同帮助孩子进步。取得家长的配合理解，使家园教育能协调一致。学期末，我们也将向家长介绍幼儿在园表现，了解家长对我们一学期工作的看法。

2、坚持每周及时更换“家长园地”，以及班级网络的更新。通过家园联系栏向家长介绍一些有关幼儿教育方面的文章，尽量给有困惑的家长提供一些实际的帮助。

3、要求家长配合教师，在家对幼儿严格要求，养成良好的学习习惯、生活习惯。

4、建立班级家委会，建立家长资源信息库，家长共同探讨活动内容，激发家长参与主题活动的兴趣，在开展主题时，请家长帮助收集废旧物品、材料，丰富活动区。

## 营养改善计划工作汇报 重点工作工作计划篇三

\_\_年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜；市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来

对市场没什么帮助。但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在公司的各项市场活动中，公司资源整合过程中，不断进步。

二、

## 1、明确工作内容

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。(此工作策略需建立市场部有较宽松及多余的自由支配工作时间及较合理的人员配备条件下开展实施)

市场部驻点必须完成六方面的工作：

c□指导市场做好终端标准化建设，推动终端门店健康稳定发展；

d□针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

组长：市场部经理 副组长：营运部总监 顾问：副总经理

执行队长：营业部经理 组员：门店主管

备注：各项规范制度由整个品牌小组共同协商制定，经总经办批准确定后长期执行，后期门店运营管理中，品牌小组中成员每次对门店进行巡店均为一次稽核过程，稽核内容如上，稽核过程中会根据各项稽核内容对门店店长及责任人进行现场评分(相应巡店表格及评分标准会附带于各项规范制度中)，最终由门店店长及责任人现场签字确认奖罚。

### 三、

#### 1、合理配置人员：

**a**市场信息管理员一名负责市场调查、信息统计、市场分析工作；协助相关品牌推广活动的执行。

**b**策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编；宣传方案制定等；**c**设计师一名负责公司日常宣传品的设计、跟单、下发监督使用等。

**d**客服专员一名负责公司日常线上现下业务咨询、投诉接待、大宗业务客户资料管理等。目前，市场部前三项工作统一由刚入职不久的市场专员及市场经理负责执行，市场工作仅限于被动应付执行，未能很好的主动出击，完成市场部应该实现的领导部门的职责，且\_\_年间市场部间接性人员不足，市场部很多工作在一定程度上受限，\_\_年，希望在合理完善的人员配置上，完成市场部应该起到的策略规划作用。

2、充分发挥人员潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

3、严格按照公司和营销部所规定的各项要求，开展本部门的工作，努力提高管理水平使市场部逐步成为执行型的团队。

4、协调部门职能，主动为各分公司做好服务工作。

### 四、

#### 1、竞争激烈

近年来，公司同仁辛勤而有效的生产营运运作，奠定了扎实而迅速的生产营运管理经验，建立了有一定客户资源的终端连锁门店，为公司进一步开拓市场打下了坚实的基础。公司一直以来定位为终端社区档服务，产品销售及门店选址均较

公司经营定位相吻合，但由于同行业某些品牌的大举发展及成功的市场营销手段，外加今年来公司经营成本(原料成本、人工成本、铺租水电费用上升等)日益增加，且增加较多，使家家知品牌在市场竞争中变的前进艰难。

## 2、整合资源

我公司立足深圳23年，为深圳区域烘焙行业中起步较早的饼家之一，一直以来，家家知以深圳本土传统品牌进行品牌经营，传统品牌优势以成功进驻深圳社区居民消费者心目中。公司也有较强的人才优势，在科研开发、销售公关、企业管理、财务及法律方面，集中了一批优秀人才，为公司的发展和市场的开拓提供了保证。市场部作为家家知后期发展部门，虽然在\_\_年中市场部工作成效未见显著，单经过一年的摸爬滚打，市场部工作开始由被动初触主动，对市场变化及市场变化应对较简易，后期活动开展中会相应占据主导地位。

## 3、市场调研

### 五、

公司产品经过多年的市场运作，在切合自身定位的区域市场内，已具备了一定市场竞争优势，为了能够迅速有效的扩大我们产品的市场份额，并获得长久的发展，\_\_年我们将以公司的发展战略为核心，从产品的品牌形象、产品定位、市场网络建设、市场推广等四个方面系统规划品牌推广策略。

### 1、品牌形象

为了打造“家家知—20年深圳品牌”的深圳本土传统品牌形象，建议我们公司的所有系列产品统一使用该品牌。不同类型的系列产品采用不同的包装策略。(特殊市场除外)在所有产品包装上强化家家知—二十年深圳品牌，突出产品特点“新鲜、美味、健康”；统一公司门店招牌及终端陈列形象，



给消费者统一的品牌连锁的视觉效果;制定统一的广告宣传模板,在广告宣传上,严格审核,坚决杜绝错误、不符合公司要求的设计制品发出门店,不定时对门店宣传品进行相关巡店维护,\_\_年市场部设计师将承担起门店形象管理维护职责,定期对门店形象进行巡查,对终端门店形象全权负责(市场部审核、总经办复核)。

## 2、产品定位

根据目前市场现状,随着产品的更新换代、新系列产品的推出和销售区域的情况变化,为提高与同类产品的竞争优势,扩大市场份额,在保证利润的同时,建议逐步调整产品价格,采用中、低价格策略,增加产品竞争力;同时,进一步深化家家知品牌影响力及竞争力,\_\_年整年计划打造家家知品牌产品(拳头产品),丰富拳头产品种类,整年全力对家家知拳头产品进行推广(产品促销、店员激励、平面宣传、网络推广),最终打造属于家家知独有的品牌产品,提升品牌及产品竞争力。

结合对同行业竞争对手产品研发、上市、销售情况调研结果,主导本公司产品研发及发展方向,定期上市新品,淘汰原有销售较差产品,保证家家知产品销售竞争力。(具体产品调研方向见\_\_年市场调研制度)

## 3、网络建设

销售渠道是企业的无形资产,多年的市场运作、网络的初步形成,网络建设仍将作为公司未来发展的重点工作,努力加强网络渠道的建设,积极完善及更新网络渠道,使销售网络更趋稳定。进一步开发微信、微博的推广宣传渠道,丰富网络宣传活动内容,使网络推广更具广泛有效化,扩大市场竞争范围。针对\_\_年下半年开展的微博微信外包工作的开展,\_\_年上半年继续以外包形式对微博微信平台的管理运营,相对较专业的进行这两平台的宣传推广。

家家知团购经营情况，\_\_年团购推广坚持不间断多单(最少三单)团购在线(保证足够的团购通路)，做好门店团购接待服务的稽查，坚持对团购评论及时回复及解决，既可以保证团购的收入，又可以对家家知品牌在网络上宣传做好前期筹划。

\_\_年最后一季度家家知微博微信公众平台采取外包形式进行管理，但初期效果并不理想(主要原因：前期无较扎实粉丝基础;无系统的网络推广定位;前期与外包公司无较好的业务沟通)，\_\_年外包管理费用1\_\_元/季度，\_\_年外包管理费用预计6-8万元。

#### 4、客服接待

客户服务是公司联系客户的纽带。维护客户资源，防止客户流失，提供优质的产品后继服务。既要在客户中积极推广公司品牌经营的宗旨、服务、理念、产品，又要汲取协调客户的建议、需求、投诉等，使双方在合作中互利互惠、协调发展、和谐共赢，保证公司品牌对外的统一正式的服务，让消费者在消费者指点中发展，是公司品牌得以壮大的有力的群众消费基础。

\_\_年，重点发展公司品牌文化，规范公司品牌经营，就必须重视消费者对公司品牌的建言及公众认知情况，专门的客服专员，重点记录消费者对公司品牌经营的建议、需求、投诉等内容，将消费者投诉内容在投诉当天传递给相关部门，相关部门于12小时内处理好相关投诉事件，并由客服专员于最迟36小时内回复给消费者，解决消费者投诉事件。

#### 5、市场推广

\_\_年中市场推广工作基本为零，主要由于市场部对外部合作机会寻求太少，较少对外部进行走访及合作了解。\_\_年中，市场部将重点安排对外部市场的走访及了解，针对\_\_年外部市场推广合作较少的情况，\_\_年市场部市场经理将安排外部

调研及外部合作洽谈较为重点，争取签订长期推广合作以季度一家(共四家，含品牌推广、业务推广等)。

\_\_市场推广项目工作中主要围绕新品发布、渠道招募、媒体传播、市场活动、整合营销、销售公关几大板块开展，其中，在\_\_年基础上增加渠道招募、媒体传播、整合营销、销售公关四大板块，计划将公司作为深圳传统品牌推出去，将品牌内涵更大范围的传播出去，扩大家家知品牌影响力;且通过渠道招募、销售公关等手段帮助门店寻求更多的业务合作关系，帮助门店业绩提升。

市场推广费用预计8-15万元。

六、

常规节点促销活动此处略 第一季度：

- 1、 确定本年度的广告宣传策略(拳头产品推广+日常宣传)。
- 2、 结合市场情况制定出活动计划。
- 3、 抓好市场信息和客户档案建设(市场调研)。
- 4、 制定市场推广策略及执行方向。
- 5、 会员卡/购物卡推广方案的执行。
- 6、 启动\_\_年市场调研制度(完成门店周边宏观市场调查+门店周边竞争对手经营调研)

第二季度：

- 1、 策划推出二季度促销活动+品牌推广。
- 2、 配合公司推出市场活动。

- 4、 中秋营销方案的制定及相关工作的执行筹备。
- 5、 季度拳头产品推广活动。
- 6、 \_\_年市场调研第二波(门店一般消费者消费行为调查+调查与本公司有关产品信息调研)。
- 7、 根据公司品牌需求执行品牌媒体宣传计划并相应实施执行。

### 第三季度：

- 1、 中秋门店氛围的营造及中秋营销活动的执行。
- 2、 年度新款生日蛋糕上市工作执行。
- 3、 暑期门店推广活动的执行落地。
- 4、 策划开展旺季上量产品的促销推广。
- 5、 结合拳头产品的推出制定及执行第三季度推广活动。
- 6、 \_\_年市场调研第三波(市场动态调查+其他主题调查)。
- 7、 公司宣传视频的拍摄制作。

### 第四季度：

- 1、 完成常规节点的促销活动执行。
- 2、 对一年间市场调研结果进行总结分析，制定\_\_年公司市场部发展策略及方向。
- 3、 制定年前会员推广活动及执行。

七、

1、需要把市场活动经费由市场部统筹安排，总经办严格审查后执行。

2、各分店的促销、新品推广、市场合作推广活动要报营运总监批准后由市场部统一协调开展。

八、市场费用预算(略)

其他项目费用较\_\_年无较大变化。

预计：\_\_年市场费用增加22.2-31.7万元。

针对\_\_年公司市场费用特点(无年度及月度市场费用预算，临时性费用过多且公司上下无任何把控)，\_\_年针对市场费用板块应由市场部根据月度市场销售情况提出月度市场费用申请，由总经办审批后市场部整体负责月度市场费用的把控，如门店需求市场活动申请时，市场部根据市场费用使用情况酌情批准并对门店活动有一定的主导及限制性，和对门店活动结果的负责和监督。

总结：成者王、败者寇。

每个公司的市场部发挥的功能都不一样。特别是现在成立不久，如何能高起点、高效率需要公司资源、人力各方面支持。如何让市场部的工作与市场有效衔接，真正地做一线业务员的好参谋、好帮手，也是市场部人员需要考虑的首要问题；而深入市场，与营业部并肩作战，是市场部人员工作的关键一步。

## **营养改善计划工作汇报 重点工作工作计划篇四**

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

## 2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

安徽、河南、山西、陕西、河北、五省，市场是公司的核心竞争区，在这五省要完善开发出正泰、德力西电气代理合作伙伴和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些更大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的

时间进行维护。

### 3、 产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

### 4、 长期宣传，重点促销。

### 5、 自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

## **营养改善计划工作汇报 重点工作工作计划篇五**

本部门的重点工作包括以下6项：

- 1、集团整体财会基础业务水平得到进一步提升，完成院对原z集团□z集团、工信部三家单位离任审计整改，组织完成货币资金、其他应收款两批专项稽核任务，确保各企业及军保部所属圆满完成全年核算任务。
- 2、确保集团整体经营业务按预算组织实施，集团本部预算控制良好，季度企业财务分析有效支撑投资管理，力争圆满完成银芯科技组建及成都房产落户、安评中心资产注入等专项任务。
- 3、确保集团不低于1亿元银行纯信用贷款额度，多渠道筹措资金帮助集团下属企业经营发展，并力争实现1—2家子公司取得银行信贷额度。
- 4、集团资产管理整体规范、安全，资产收益明显提升：货币资金运用方式明显拓展，全年力争实现货币收益800万元，综合收益率超过3.3%（20xx年实现595万元）；不动产安全及性能管理基础工作全面改善□z物业实现企业化管理，全年力争实现资产收益900万元（20xx年实现608万元）。
- 5、确保按院总体进度要求，联合投资业务部门，组织集团事企所属涉及所有单位，圆满完成国有产权登记专项任务。
- 6、搭建集团财务系统集中培训和定期交流平台，根据企业法人治理架构，初步建立集团财务负责人委派办法，试行财务负责人述职与考核管理机制。

本部门各项重点工作安排如下表所示：

- 2、财务管理与投资业务支持
- 3、信贷融资
- 4、资产管理收益



5、国有产权登记

6、财务系统建设

## **营养改善计划工作汇报 重点工作工作计划篇六**

适宜的检核表，在分析评价方面加强研究。在音乐特色教育方面，我们将在时间不够充裕的情况下，可考虑开展有关音乐方面的主题活动，根据音乐课题的计划开展有特色、形式多样的音乐活动，让孩子主动参与成为真正的音乐玩家。

不断探索，努力钻研，建构班级教育特色。

共同参与，家园共育，充分挖掘家长资源。

但同时我们还要看到，我班家长参与来园助教的不多、对幼儿园教育理念理解的也有限。在本学期，我们将鼓励家长走进我们的课程，展现自己的才艺。

教师还要进一步加强多种渠道与家长的沟通交流，将家访、电子邮件、电话、约访等工作做好记录。尤其是进一步完善班级教师与家长的约访制度，提高约访效率，增加约访人数，通过和家长的约访加强家园沟通，发现问题、解决问题，进一步提高家长对园本课程的了解。本学期还要完成组织、发动家长撰写家教文章的工作。

## **营养改善计划工作汇报 重点工作工作计划篇七**

实施“营养餐工程”，为改善农村小学学生营养缺乏现状，调整饮食结构，增加营养含量，提高农村学生饮食质量，发挥学校强体与育人的双重功能，促进少年儿童健康成长。

按照“政府主导、因地制宜、健康安全”的原则，稳步推进我校学生营养改善计划，不断提高学生营养健康水平。

## (一) 实施内容

### 1. 标准及经费来源

从20\_\_年春季学期起，国家为农村义务教育阶段学生提供营养膳食补助，标准为每生每天3元，所需资金全部由中央财政承担。

### 2. 加强教育、广泛宣传

我校位于农村山区，自然条件艰苦，学生营养状况不良，我校决定增加学生营养，每天课间让学生补充充足的营养，提高学生的身体素质。坚持以生为本，努力做好此项工作，对学生进行营养健康教育，建立健康的饮食行为，使“营养改善计划”深入人心，家喻户晓。

### 3、供餐方式及人数

我校学生营养改善计划将采取课间加餐模式，共2370人，食品供应按照上级有关规定执行。

1、行政值周人员每天负责验收(目测和抽样)食品数量、质量、生产日期，并做好登记。

2、每天发放人(供应商)将验收合格的食品按班级发放。

3、班主任教师目测和抽样验收食品(数量、质量)，无问题后教师统一组织在各班教室分发给学生并做好登记。如有问题所有食品停止发放，并立即报告值日行政启动应急预案。

4、任课老师指导学生正确用餐，食品启封后应当场吃完不得延期食用，并督促学生餐后将垃圾分类放入班级垃圾桶，不得乱扔。

5、餐后各班及时打扫好教室卫生，可回收垃圾倒入学校指定

的地方，不可回收垃圾倒入校外垃圾池，保持教室干净整洁。

我校实施在校学生每人每天3元的补助标准，食品由教育局指定供应商供货。

凡因管理不善或各种失误，造成食品安全事故或严重后果的，将追究相关人员的责任。

### 1、成立安全应急小组

2、学校要强化食品卫生安全意识，树立安全第一的思想，建立健全学校安全防范和事故处理机制，包括日常的安全防范措施，应急预案等。

3、一旦发生较严重的食品卫生安全事故，由校长负责救援指挥，全体教职工积极配合，学校立即向就近医疗机构和卫生防疫部门发出医疗救援，要及时果断的将病人送往医院抢救，主动向医疗人员报告发病情况，做好秩序维护等工作。

## 营养改善计划工作汇报 重点工作工作计划篇八

本部门的重点工作包括以下6项：

1. 集团整体财会基础业务水平得到进一步提升，完成院对原z集团□z集团、通信部三家单位离任审计整改，组织完成货币资金、其他应收款两批专项稽核任务，确保各企业及军保部所属圆满完成全年核算任务。

2. 确保集团整体经营业务按预算组织实施，集团本部预算控制良好，季度企业财务分析有效支撑投资管理，力争圆满完成银芯科技组建及成都房产落户、安评中心资产注入等专项任务。

3. 确保集团不低于1亿元银行纯信用贷款额度，多渠道筹措资

金帮助集团下属企业经营发展，并力争实现1-2家子公司取得银行信贷额度。

4. 集团资产管理整体规范、安全，资产收益明显提升：货币资金运用方式明显拓展，全年力争实现货币收益800万元，综合收益率超过3.3%（20xx年实现595万元）；不动产安全及性能管理基础工作全面改善（z物业实现企业化管理，全年力争实现资产收益900万元（20xx年实现608万元））。

5. 确保按院总体进度要求，联合投资业务部门，组织集团事企所属涉及所有单位，圆满完成国有产权登记专项任务。

6. 搭建集团财务系统集中培训和定期交流平台，根据企业法人治理架构，初步建立集团财务负责人委派办法，试行财务负责人述职与考核管理机制。

本部门各项重点工作安排如下表所示：

3信贷融资

4资产管理收益

5国有产权登记

6财务系统建设

## 营养改善计划工作汇报 重点工作工作计划篇九

一、院设立重点学科、专科建设专项经费。

1、省、市级重点学科、重点专科给予上级经费数额相等资金匹配。（并视学科发展情况可适当增加）。

3、重点专科开展重大新业务所需设备及病人医疗费用医院将

给予支持。

4、基础资金的支出用于科室的业务发展和人才培养（学术交流、课题调研、资料费、提供出国考察经费等）。

二、重点学科、重点专科在人员调配上给予政策倾斜。

三、重点专科建设要明确一个主攻方向，针对关键技术问题，集中力量有所突破，从而形成专科优势。

四、可采取与省、及国内外高等医学院校、科研单位联合建设的形式，基础与临床紧密结合，专科建设、课题研究和人才培养共同发展，确保重点专科建设高起点、高标准、高水平和高效益。

五、重点专科要制定切实可行的人才培养计划，五年内培养出2—3名年龄在45岁以下的业务骨干，逐渐形成结构更加合理的人才梯队。

六、加大重点专科的制度建设，为其创造良好的科研条件和学术环境，切实做好人、财、物等配套和后勤保障工作，以保障专科建设目标的实现。

七、院重点专科建设、重点人才培养领导小组将对院重点专科实行全过程动态管理和目标考核，并签订合同书。每半年组织专家委员会对照考核指标进行检查。未达标将给予警告，限期整改，考核仍不合格的不再列入院重点专科，并停止资助。

八、医院年终经考核对在实施重点专科建设工作中取得显著成绩的科室、学科带头人和有关人员给予表彰，对突出的科室和个人实行重奖。

九、院重点人才培养周期（二年内），给予基础扶持资金2万

元。基础扶持资金用于开展科学研究，参加全国、省、市相关学术交流活动，出版专著，国内外进修学习、购买资料所需费用等（市重点人才每年可报销书报费1500元、院重点人才每年可报销书报费1000元）。

十、入选对象须和院签定培养合同，院人才培养领导小组将对其进行目标考核，每半年考评一次。评估考核的重点是学术技术水平、实际工作能力、学术地位、医、教、研工作业绩及培养经费使用情况。

十一、入选对象可聘请国内、外医学界相关专业著名专家作为自己的导师，定期给与课题、业务技术指导。

十二、医院每年将根据“人才培养领导小组”考核结果，对培养对象成绩显著者给与表彰和奖励，对贡献突出者实行重奖。对完不成考核目标者停止资助，实行淘汰制。

## **营养改善计划工作汇报 重点工作工作计划篇十**

为切实做好春节、元宵两节期间的市场监管工作，确保节日市场繁荣稳定，切实维护节日期间的市场秩序和消费安全，保护消费者的合法权益，营造欢乐祥和的节日氛围，××市工商局做出以下工作部署。

良好的市场秩序是关系

人民群众切身利益和社会安定的大事，我局本着对市委、市政府负责，对人民群众负责，对市场秩序负责的态度，不断增强政治责任感，高度重视“两节”期间市场监管工作。采取主要领导亲自抓，分管领导抓具体落实的机制，统筹安排“两节”市场监管工作。严格责任制度，逐级落实职责，保证节日市场消费安全。

针对两节期间市民消费特点，市工商局以食品市场、旅游市

场、文化市场和安全生产为重点，加大对集贸市场、食品超市、城乡结合部等领域的巡查力度。一是对与百姓节日生活密切相关的重点商品集中开展专项检查。依法查处销售不符合食品安全标准、超过保质期、假冒伪劣、“三无”食品的行为，以及对食品进行虚假宣传和不正当竞争的违法行为，对检查中发现涉及安全隐患的食品和不合格食品，将及时依法采取有效措施，该下架的’下架，该没收的没收，严格依法处理，确保食品市场消费安全；二是依法规范各类市场主体经营资格，严厉查处违法经营和无照经营行为；三是强化监督食品经营者进销货台帐等制度的落实，并对经营者的自律制度建设情况进行检查、督促。四是利用快速检测设备，开展食品快速检测专项检查活动；五是坚持引导教育与行政处罚相结合，做好案件查处工作，做到不走过场、不留死角。

充分发挥12315 行政执法体系和“一会两站”的作用，保证维权网络畅通，及时处理两节期间消费者的咨询、申诉和举报。从2月4日起至2月28日，我们安排专职人员受理节日期间消费者投诉，坚持领导带班制度，认真做好应对各种突发事件和安全事故的准备工作，确保做到发现问题迅速反应、快速处理，坚持重大事项逐级报告制度，切实保护消费者合法权益。