

# 2023年数学社团活动收获与感悟 数学社团活动经验总结(通用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。

## 上班目标计划篇一

我班共有48人其中，男生24人，女生24人。他们来自于我镇的各个地方。学生习成绩是参差不齐，其中，后进生占的比重很大。如今一同升入新的学校。这需要班主任有足够的耐心和细心，既要尊重学生又要关爱学生来开展工作。为学生创设和谐平等的学习氛围。帮助学生建立自信心，使他们在快乐中健康成长。

### 三、工作内容及措施：

#### 1、三观教育

(1)充分利用班会时间，结合国内外时事进行世界观教育。如中国在北京奥运上取得的骄人成绩、中国台湾问题等重大国内外大事，结合学生思想实际，采取十分钟演讲、小型辩论会、学习评论员文章、专题小报告等形式，进行世界观教育。

(2)充分利用团支部的活动时间，开展团知识的学习，鼓励学生积极参加学校团支部所组织的活动，在普遍进行爱国主义教育的同时，引导学生在理想和信念上向更高层次探求，为他们的人生目标指明方向。

(3)充分利用班会及休息时间组织学生学习英模事迹、伟人传

记等，使学生在自己的心中形成一定的“坐标、天平”，随时都起着价值判断的作用，以确定自己的行为方向、态度和方式，初步形成正确的价值观。

## 2、团队精神教育

(1) 抓好每一次班会。提出班级的总体奋斗目标，以班训为指针，使同学们振奋精神，共同为班级的未来努力奋斗，形成“我以班级为荣，班级以我为骄傲”的良好氛围，进一步增强班集体的凝聚力。

(2) 抓好入学的第一次运动会。宣传、表扬积极报项、上场的同学，最重要的是提倡这种“为班级争光，奋力拼搏”的精神，这也是今后从事任何工作必备的精神。

## 3、心理品质教育

(1) 应试心理教育：结合实际情况，给学生讲解心理调整的重要性及如何进行心理调试，如：遇到挫折时要冷静分析，从主客观找原因，采取补救措施；使学生学会化压力为动力，体会“自古英雄多磨难”的内涵；教会学生掌握辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度；根据不同学科，邀请科任老师与其交流。

(2) 自信心教育：充分利用班会讲解自信心的建立与实现，并结合学生的事例现身说法，使学生明确：自信是成功的首要条件，但自信的基础是自己要有一定的实力，而实力要靠付出和努力。

(3) 意志品质教育：首先从小事做起，让学生从小事中认识自我，评价自我。开学初要求每人制定学习计划，并要求在日常生活中无论遇到什么困难都要坚持，只要坚持就是胜利，并在期中期末进行总结。

## 4、个性与共性教育

(1)坚持“个人影响集体，集体带动个人”的共识，使每个同学认识到：自己的成功与失败对班级起着举足轻重的作用，在班级营造惜时如金，争分夺秒的良好文化氛围，为备考作好物质和精神的准备。

(2)抓好两类生的工作：鼓励尖子生超前学，多点拨，激励他们将来的成就。指导他们定期与同学交流学习体会，带动全班共同进步；指导学习困难生，多与之谈话，研究学习方法，鼓励他们建立自信心，尽快缩短与尖子生的距离，努力赶上尖子生。最终，使班级形成整体优势。

### 一、思想情况

1、加强与家长的沟通与交流，争取做到家校携手，共同促进学生的健康持续发展。要让家长深刻理解家庭教育的重要性，要让家长们与我们既同心，又同步。班主任与家长联合，积极保证学生良好学习习惯的形成以及学生家校行为表现的一致性。

2、班主任应该将学生“视如己出”，真正把学生当做自己的孩子一样，深刻地了解他们并且理解他们。时刻关注关心他们。不仅帮他们解决学习上的问题还要解决他们生活上，尤其是他们思想上的问题。班主任一定要调整好心态，使自己情绪稳定，充满激情、爱心和耐心，热情专注地投入到工作中去，减少冲动。多与学生私下谈心交流，珍惜学生对自己的信任与依赖。

### 二、工作目标

1. 争取期中考试时，班级总名次继续进步。

2. 加强班级纪律和卫生方面的管理。

3. 构建班级和谐文化氛围，形成勤奋好学，积极向上的班风，为全班学生成绩的进步创造良好的条件。

4. 搞好班级文化娱乐活动，给学生创造一个良好的温馨的学习环境。

5. 做好班级后进生的帮扶工作，以先进带动后进，形成班级总体情况的良性循环。

### 三、主要工作

1、新学期第一周，召开“安全教育，收心教育”班会，对学生进行安全和收心教育，帮助学生尽早从假期的心态中走出来。

2、按照小组协作学习的计划，重新排座位，划分卫生小组，为新学期班级工作的运转开好头。

3、调整班委会成员，并且召开班委会议，明确具体分工，并听取班干部的班级建设计划，使班委工作正式运作。

4、及时进行班风校纪的教育，以常规管理为载体，规范学生的各项管理要求，做好班级量化工作，重申学校各方面的要求，防患未然。

5、开展礼仪教育和人文素质教育，从学生的吃穿住行等方面入手，养成良好的习惯，同时进一步优化人文素质环境，增强集体凝聚力。

6、加强学生学习方面的要求，重点是加强学生作业的检查 and 督促。

7、以学习委员为核心，以各科课代表为主的自习课和午间自主学习活动，开发学生的学习自主性和创造力。

8、充分利用课余时间办好黑板报和学生的手抄报活动。

9、制定适合班级实际情况的各项管理制度，进一步约束同学们的思想行为。

10、充分利用考试的杠杆作用，每次考试结束要求每一位学生写出考试的得与失，查找经验与不足，并列出具体的整改计划和下次考试的目标。

11、开展心理健康教育，增强学生的心理品质，摆正学生的同学交往观念，确保主要精力放到学习上。

同时，班主任不应充当班集体的“保姆”，而应是班级工作的组织者和引导者。这样班主任应当力争是学生的朋友，同时是各科任老师德育的伙伴，学校领导的参谋。自己在班级管理过程中不断学习，沟通与外界的联系，跟上改革与发展的脚步，树立信心，鼓足勇气，以更好地开展班级管理工作。

班主任工作是一项十分繁琐的工作，需要班主任全身心地投入自己的爱心和耐心，只有这样才能将班级工作做好，做扎实，为班级，更为学生的未来打下坚实的基础。总之，希望在上学期的基础之上，在全体同学的努力之下，我的班级能在各方面都更上一层楼。

共2页，当前第2页12

## 上班目标计划篇二

1、充分利用班队会及规范教育的时间学习《小学生守则》和《小学生日常行为规范》，使学生继续养成良好的学习和生活习惯。本学期还是以组长为中心进行班级管理，专门负责监督检查学生的日常行为。教师对表现不够好的学生，及时进行点拨、指导，加强教育。

2、合理利用校会、重大节日，加强学生的德育教育。这学期利用教师节、国庆节、少先队建队日和元旦等重大活动举行一些有意义的主题班会，使学生懂得做人的道理，培养其爱国主义情感。同时，让学生在各种活动和劳动中学会合作，学会生活。

3、充分发挥各项活动中的教育阵地的作用，增强学生的荣誉感，使学生心中有他人、有集体。比如：可以利用班队会、星级评比等活动，对学生进行思想教育。另外，还要充分发挥教室内外的刊版的教育作用，目进一步规范学生的行为习惯。

## 1、课堂纪律

## 2、课间纪律

课间是学生轻松休息的时间，良好的课间纪律将会给整个校园带来活跃而轻松的气氛。然而，丰富多彩的课间活动，就是解决课间纪律乱的法宝。我将针对学生的年龄特点，采用师生共同参与的方式，开展“跳绳、下棋、拍球”等活动，使学生既健体又受教育，还能增进师生之间的感情，扩大交流的空间。同时，随时提醒学生要注意的危险活动和场地，寓教于乐。

讲究卫生很重要。俗话说，病从口入。收拾好卫生，既能使身体健康，又能养成良好的生活习惯，还能创设一个良好的学习环境。

1、个人卫生：要求衣着整洁，做好“三勤”，桌箱勤清，物品勤摆，两操勤做。

2、班级卫生：每天早、中、晚分派值日生清扫，以“小组长自主安排”进行检查与监督。对于主动、及时打扫卫生的同学或小组，进行奖励。同时利用花草美化环境，并进行爱护

环境和花草的教育。

班级管理光靠班主任一人来管理是不够的，而班干部却是班级管理的小助手。这学期我将采取班干部轮流制(包括班长和组长)，使班级管理再上新台阶，让每个孩子的潜能都得到充分的挖掘，培养有个性的人，使孩子们学会学习，学会生活，学会合作和学会管理。

1、个人发展：班级管理中还应注重个体的发展，在各项活动中挖掘各种人才及学生的潜力，使班上的每个同学都能在某一方面得到进一步的发展。因此，在班级继续开展各种活动。如：“文明的孩子”、“爱书的孩子”等各种评比活动。在这些活动中，大力推出新人、新作，让每个孩子都敢于面对大家展示自我，充分锻炼自己，提高学生的自信心。另外，充分利用班级板报中的德育阵地，加强管理。

2、读书计划：以读书会为活动载体，制定落实到每天20分钟的读书计划。教师读结合自主阅读的形式开展读书活动，并参加学校的课外阅读比赛。

九月份：

开学准备工作：布置教室，迎接学生；班级计划制定等；

防溺水，预防秋季多发疾病，交通安全，校园活动安全教育；

初步组建班委会，召开第一次班委会议；

十月份：

庆祝“国庆节”：班队活动，刊出黑板报宣传，国庆长假安全教育等等；

考查班委的组织管理能力，及时改选；召开第二次会议；

参加学校运动会；

十一月份：

迎接期中考试；

检测班级半学期常规实行情况；

半学期总结教育专题班会；

召开第三次班委会；

安全教育。

十二月份：

召开第四次班委会；

森林防火安全教育；冬季疾病预防安全；

一月份：

学校内外活动安全教育；

迎接期末各项检测活动；

评比班级先进；

庆祝元旦；

二月份：

迎接期末考试；寒假安全教育；寒假活动安排；还给孩子们一个金色的童年。这学期，我们依然将会蹲下身子和学生说话，用心去交流，用欣赏的眼光寻找孩子身上的每一处闪光点。

我相信，只要关爱孩子，尊重孩子，宽容孩子，我们就能找到开启学生心灵的钥匙。并在今后的工作中，不断地加以改进。

## 上班目标计划篇三

《中学生日常行为规范》以及本班小组日常工作评比等来量化教育学生的言行。

### 二、奋斗目标

提倡“遵纪守法、团结互助、勤奋自强”的德育规范，力求培养学生的文明礼貌习惯和搞好学校、教室的清洁卫生，形成良好的班风学风，在班级量化和月考中争优创先；继续对班干部培养和利用，使他们成为本班学习、纪律的好榜样和督促者，继续教育、辅导后进生，以使他们做到“德智并举、自强发展”，加强培养学生树立正确的人生观、世界观、价值观，全面扎实推进素质教育。

### 三、具体措施

#### (一)自我充电：

- 1、学习其他班主任的先进经验并结合本班的特点，力争在管理学生上更进一步。
- 2、通过教育教学，不断探索适合学生特点的教育方法。

#### (二)在思想教育方面

- 1、规范升旗仪式，发挥学生的自主管理，增强学生的爱国主义责任感，加强歌颂中国共产党领导的教育。
- 2、开展以“自主与责任”的教育，以学生发展为本，培养学

生认真负责的态度和情感以及把事情做好的行为和能力，并努力依据学校计划，从五个途径(认识自我，对自己负责、对小事负责、自我评价、自我教育)实施。

3、结合教师节、中秋节，国庆节，不断开展尊师敬师、团结友爱的传统教育，并在学生中评选积极分子，宣传先进事迹。

### (三)班风学风建设

1、以《中学生日常行为规范》继续要求每位学生从一日常规抓起，继续行为规范的养成教育和管理，从而创设良好班风。

2、设立好人好事登记本，使学生从小事做起、从自我教育做起，大家行动起来，形成良好的品德风气。

3、以“自主与责任”为指导思想，加强早读、早操、广播操、自习等的规范教育，努力争当文明班、先进班。

4、在学生中培养竞争意识，培养尖子生和推拉生，培养争优创先意识。

5、抓两头促中间。对成绩好的同学肯定成绩，经常鼓励，而对成绩差的同学，继续利用小组力量兵带兵，兵教兵，使成绩好的同学稳中有进，成绩差的同学不断进步，从而带动中等生也有所进步。

### (四)清洁卫生

1、培养良好的卫生习惯，明确在教室内禁吃零食，严禁乱扔纸屑杂物的要求。

2、本班教室、卫生区的清洁、保洁工作统一由劳动委员安排，采取组长负责制，由组长带领组员完成每天两扫的值日任务，并定期评选优秀值日组。

## (五) 后进生教育

### 1、德育教育

经常与这些学生谈话，并在发现有不良苗头时，进行多番教育。在谈话教育时，做到以情动人，以理服人，从而使之转变。同时，在学习上、纪律上、思想品德上、行为习惯上严格要求这些学生，并时时检查他们是否按要求做，并加以督促，同时多和家长联系，跟进情况。

### 2、学习辅导

继续组织兵教兵活动，以帮助后进生在学习上进步，同时细致捕捉后进生在习上的闪光点，由此多表扬、多鼓励后进生，经常了解后进生在学习上的疑难问题并作耐心解答。

## (六) 管理措施

2、不断完善09(3)班个人档案，每个学生出现的错误，每个学生受过那些奖励获得哪些表扬要一一记入档案，对班级有特出贡献的给予突出奖励，奖惩分明。

3、与家长密切联系。及时发现学生的发展动态，思想波动、出现的问题、心理的问题等等，及时妥善地解决，使学生健康的成长。

4、向其他老师学习先进的组织理念，搞好主题班会。利用班会多进行理想教育和信心教育，使之坚定求学信念，树立远大目标。

5、建立激励制度。培养优秀生和推拉生，多表扬进步生。取得好成绩(包括：学习成绩、活动成绩、校级奖励等)，班级内部给与奖励(有学习用具、奖状等)。

同时，配合学校做好其他工作，参加社会实践、艺术节活动、校运会、学科竞赛、月考、期中期末复习考试等活动，争创佳绩。

初二上学期是很关键的时期，我有信心带领09(3)班顺利过渡，为中考打下坚实基础，使学生身心健康成长，各项活动取得好的成绩。

## 上班目标计划篇四

坚持贯彻党的xx大教育方针，以《初中数学新课程标准》为准绳，继续深入开展新课程教学改革。以提高学生中考成绩为出发点，注重培养学生的基础知识和基本技能，提高学生解题答题的能力。同时通过本学期的课堂教学，完成九年级上册数学教学任务。并根据实际情况，计划完成九年级下册新授课教学内容。

通过对上期末检测分析，发现本班学生存在很严重的两极分化。一方面是平时成绩比较突出的学生基本上掌握了学习的数学的方法和技巧，对学习数学兴趣浓厚。另一方面是相当部分学生因为各种原因，数学已经落后很远，基本丧失了学习数学的兴趣。

### 第二十一章 一元二次方程(13课时)

本章的主要学习一元二次方程及其有关概念，一元二次方程的解法(配方法、公式法、因式分解法)，运用一元二次方程分析和解决实际问题。其中解一元二次方程的基本思路和具体解法是本章的重点内容。

方程是科学研究中重要的数学思想方法，也是后续内容学习的基础和工具，本章是对一元一次方程知识的延续和深化，同时为二次函数的学习作好准备。数学建模思想的教学在本章得到进一步渗透和巩固。

## 第二十二章 二次函数(12课时)

本章是学生学习了正比例函数、一次函数以后，进一步学习函数知识，是函数知识螺旋发展的一个重要环节。二次函数是描述变量之间关系的重要的数学模型，它既是其他学科研究时所采用的重要方法之一，也是某些单变量最优化问题的数学模型，如本章所提及的求最大利润、最大面积等实际问题。二次函数的图像抛物线，既是人们最为熟悉的曲线之一，同时抛物线形状在建筑上也有着广泛的应用，如抛物线型拱桥、抛物线型隧道等。和一次函数、反比例函数一样，二次函数也是一种非常基本的初等函数，对二次函数的研究将为学生进一步学习函数、体会函数的思想奠定基础 and 积累经验。

## 第二十三章 旋转(9课时)

本章主要是探索和理解旋转的性质，能够按要求作出简单平面图形旋转后的图形。本章的重点是中心对称的概念、性质与作图。本章的难点是辨认中心对称图形，按要求作出简单平面图形旋转后的图形。

学生通过平移、平面直角坐标系，轴对称、四边形等知识的学习，初步积累了一定的图形变换数学活动经验。本章在此基础上，让学生进行观察、分析、画图、简单图案的欣赏与设计等操作性活动形成图形旋转概念。它又对今后继续学习数学，尤其是几何，包括圆等内容的学习起着桥梁铺垫之作用。

## 第二十四章 圆(16课时)

理解圆及有关概念，掌握弧、弦、圆心角的关系，探索点与圆、直线与圆、圆与圆之间的位置关系，探索圆周角与圆心角的关系，直径所对圆周角的特点，切线与过切点的半径之间的关系，正多边形与圆的关系。

## 第二十五章 概率初步(12课时)

理解概率的意义及其在生活中的广泛应用。本章的重点是理解概率的意义和应用，掌握概率的计算方法。本章的难点是会用列举法求随机事件的概率。

教材注意从知识源头开始的学习与思考，重视知识的发展过程。从现实情境中提出问题、形成解决问题的意向(原发性思想)，在实践活动中得到强化或不断地修正，丰富个人的直接经验，它将成为学生理解知识的支持系统。背景经验越丰富，知识的解释力也越强，适用范围也更广，有利于灵活的支配和运用，利于广泛迁移。

帮助学生理解数学对社会发展的作用。使每个学生都能够在数学学习过程中获得最适合自己的发展。通过九年级数学的教学，提供参加生产实践和进一步学习所必需的数学基础知识与基本技能，进一步培养学生的运算能力、思维能力和空间想象能力，能够运用所学知识解决实际问题，培养学生的数学创新意识、良好个性品质以及初步的唯物主义观，和爱国主义教育。

- 1、认真研读新课程标准，钻研新教材，根据新课程标准及教材适度安排教学内容，认真上课，批改作业，认真辅导，认真制作测试试卷。

- 2、激发学生的兴趣，给学生介绍数学家，数学史，介绍相应的数学趣题，给出数学课外思考题，激发学生的兴趣。

- 3、引导学生积极参与知识的构建，营造自主、探究、合作、交流、分享发现快乐的课堂。

- 4、引导学生积极归纳解题规律，引导学生一题多解，多解归一，培养学生透过现象看本质的能力，这是提高学生素质的根本途径之一，培养学生的发散思维，让学生处于一种思如泉涌的状态。

5、培养学生良好的学习习惯，陶行知说：教育就是培养习惯，有助于学生稳步提高学习成绩，发展学生的非智力因素，弥补智力上的不足。

6、教学中注重数学理论与社会实践的联系，鼓励学生多观察、多思考实际生活中蕴藏的数学问题，逐步培养学生运用书本知识解决实际问题的能力，重视实习作业。指导成立“课外兴趣小组”，开展丰富多彩的课外活动，带动班级学生学习数学，同时发展这一部分学生的特长。

7、开展分层教学，布置作业设置a□b□c三类分层布置分别适合于差、中、好三类学生，课堂上的提问照顾好各个层次的学生，使他们都得到发展。

8、把辅优补差工作落到实处，进行个别辅导。

## 上班目标计划篇五

策划编辑通常要有深厚的专业知识造诣，较宽的知识面，知晓国际惯例与法规，怎样写工作计划策划方案?下面小编给大家带来工作计划策划方案5篇,仅供参考,希望大家喜欢!

一、目的：

20\_\_年工作计划

古代孙武曾说：“用兵之道，以计为首。”其实，无论是单位还是个人，无论办什么事情，事先都应有个打算和安排。有了计划，工作就有了明确的目标和具体的步骤，就可以协调大家的行动，增强工作的主动性，减少盲目性，使工作有条不紊地进行。同时，计划本身又是对工作进度和质量的考核标准，对大家有较强的约束和督促作用。

计划对工作既有指导作用，又有推动作用，搞好工作计划，是建立正常的工作秩序，提高工作效率的重要手段。

一个管理干部通过工作计划，利用可以使用的资源，统筹规划，按照事先设定策略、方法、完成时间与要求，完成各项工作目标。这就体现了你的管理水平与能力。

## 二、工作计划的五大原则：

1、对上负责的原则。要坚决执行上级的指示精神，服从全局利益，反对本位主义。

2、切实可行的原则。要从实际情况出发定目标、定任务、定标准。

3、集思广益的原则。广泛听取意见、博采众长，众人参与，反对主观臆断。

4、突出重点的原则。分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。

5、防患未然的原则。写明相关保护或者防备的措施。

## 三、市场调查、计划：

2、争取一年内调查完所有息烽县、镇、乡、村的企业、沙场、煤矿及私有设备情况。

3、公司会适时作出工作计划，制定出月计划和周计划，并定期与业务相关人员会议沟通，确保各业务人员的素质及专业知识提高。

4、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

- 5、目标市场定位，区分大客户与一般客户，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
- 6、不断学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。
- 7、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
- 8、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
- 9、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

#### 四、销售工作具体量化任务

- 1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少拜访3个客户，每月至少拜访60位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
- 3、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
- 4、填写客户档案表，一周至少电话回访一次客户，必要时可到现场回访，如有重要项目日期需谨记，并及时跟进和回访。
- 5、争取早日与客户签订合同，并收取预付款，提前安排人员，以最快的效率响应客户的需求，争取早日回款。

## 五、努力的学习、快乐地工作

1、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

2、利用下班时间和周末，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，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，争取为公司做出自己最大的贡献。

### 1、理顺秩序，加快节奏

在20\_\_年分工合作的基础上，推出岗位责任制，将每个员工的责、权、利挂钩，努力提高各级员工的工作积极性，重点是各级管理人员、业务员、操作员的岗位责任制。

### 2、资源整合、物尽其用

一是创造一切条件，要将各营业站点、吴岙基地的作用发挥出来，为公司的发展创造更多的经济效益；二是联合其它物流公司，借用他们的网络将大运的网点遍布全国各地；三是收集社会承运车辆信息，建立自己的承运车辆网络。

### 3、扩大专线、提高业绩

在20\_\_年2条专线的基础上，20\_\_年我们要陆续建立昆明、山东两条专线，业务要逐步覆盖临近的宁波、义务、永康、上海等地；吴岙基地要逐步建设成为物流总包和分流配送中心。20\_\_年物流公司要在20\_\_年530万销售额的基础上完成3000万的定额，其中福建专线要突破1000万，西北专线、山东专线、昆明专线要完成各线500万的定额，吴岙基地物流总包和分流配送要完成500万的定额。

#### 4、规范财务、保证利润

逐步规范公司的财务收支制度，努力降低运营成本，加强收款，控制代付货款风险，控制各项费用，保证20\_\_年度公司利润率在10%上下。

面对当前新形势和新任务，全面做好20\_\_年的工作，是形势所迫、责任所在。当前由于温岭物流业群雄蜂起，业界新思路、新工具的不断涌现，企业的发展面临着前所未有的挑战。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要解放思想，转变观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状、因循守旧、不思进取的陈旧思想意识；要深刻领会董事长、总经理的发展理念，实现管理转型的重要意义和深刻内涵；更加注重在飞速发展的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。我们一定要树立竞争意识和责任意识，在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成物流公司20\_\_年的各项任务，再创20\_\_年的新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。

##### (一)以经济效益为中心，建立目标经营责任制

面对激烈的市场竞争，我们要准确定位，确定目标消费群体，转变观念，加大营销力度。根据不同季节制定营销计划，注意稳定老客户，发展新客源，重新整合营销队伍，建立起以专业营销人员为主、动员全体员工进行营销的大营销网络，富都上下，人人都是服务员，个个都是营销员，营销中有服务，服务中有营销，并建立起相应的奖励机制，最大限度地调动每一个人的工作积极性，内挖潜力，外拓客源。

新的一年，我们要继续以经济效益为中心，加强管理，饭店将会与各部门签定目标责任状，把饭店的效益和你们的利益紧密联系在一起，做出的贡献越大，获益也就越多，反之，则按部门完成指标的差距按即定比例扣发工资，多劳多得，按劳分配。

## (二)加强精神文明建设，提高员工福利待遇

2、一年一度的黄金周期间，凡在本店连续工作6个月以上的员工，饭店将会组织他们出去旅游，大前年是千山，前年到了丹东凤凰山和鸭绿江，去年登上了北京八达岭，今年我们也许去大连。

3、为了丰富员工的业余文化生活，我们今年将组织多种赛事让大家参与进来，各赛事均设三等奖，在愉悦身心的同时，还要给予物质奖励。比赛如：拔河、象棋、跳棋、扑克等，欢迎大家踊跃报名，为部门争光。

4、年终岁尾，为让努力工作一年，并且创造良好效益的员工过好春节，我们将组织大家聚餐开联欢，开开心心过大年。

5、对于平时表现突出，为饭店做出巨大贡献的优秀员工，我们将在饭店年终总结大会上给予表彰，颁发荣誉证书和奖金。

6、为规范管理，我将在各部门经理的协助和配合下，争取于\_\_年9月28日——富都饭店开业5周年之日，奉上《富都饭店管理手册》。

在此，我希望大家能够群策群力，广提合理化意见和建议，解决管理中存在的问题，也希望大家能树立主人翁责任感，真正以店为家。

## (三)加大培训、考核、质检力度，提高服务质量：

各部门制定可行性培训计划，加大学习规章制度的力度，针对培训进行定期考核，遵循质检制度，保证服务高质量，以竞赛活动树立岗位标兵。培训采取走出去请进来的办法进一步对广大员工进行在岗培训，同时各部门要举行岗位大练兵，每月每季进行考核，巩固业务技能，提高服务质量。全方位加大管理力度，按照星级酒店的标准，继续完善各种规章制度，

工作流程,逐步建立起以“制度管人”和以“工资拉开档次”为主要内容的奖罚激励管理机制。

#### (四)加强安全和后勤保障工作

认真抓好防火、防盗、防食物中毒、防突发事件的工作,并制定应急预案;食品卫生工作常抓不懈,强调食品卫生的重要性;注意加强对设施设备的维修和保养工作;各部门一定要分工清楚,责任明确,充分发挥员工的积极性和主动性,做好安全检查和防范措施。

春风春色春光暖,新年新风新气象。新年伊始,面对新的机遇和挑战,我们一定要上下一心,团结一致,乘风破浪,勇往直前,加强管理,节支增效,我们要以饱满的精神,十分的热情迎接挑战,力争在\_\_年再创辉煌!

#### 一、加强销售技能

磨刀不误砍柴功,在我们做销售的时候销售技巧,技能是非常关键的,如果只知道蛮干,而不知道运用技巧去销售这样是没有多大的效果的,我们也不可能这样做取得好成绩,因此对于员工我们要做好基础技能的培训,加强技能优化,科技发展时代进步,销售技能也在时刻更新,做好更新很重要,当然也要结合实际来,我们的培训是注重实际的而不是理论。

通过优秀员工的自我分享,让其他员工在工作的时候学会新的方法,并且总结出更合适自己工作的方式。学习分析竞争对手通多了解竞争对手的方法策略来促进自己的进步不断优化公司落后的销售方式,推动销售的发展。

#### 二、找到精准客户

在销售中有一个非常重要就是客户,找客户的方式也是多种多样的,当然很多客户不一定是我们的精准客户,这需要我

们进行选择，我们选择与之相关的客户需要用到很多的社交工具，线下的店铺也会用到。

在线上有的客户会聚集一些聊天平台或者其他地方需要我们去分析，怎么去分析这些呢？就要我们员工自己去思考，通过客户推荐客户的方式通过在一些精准客户群体比较多的地方寻找等。我们要找到精准客户，需要把我们的产品定位了解清楚，知道他是针对什么群体的，然后在去考虑客户性别，年龄，文化程度等找到合适的消费群体，这样的客户相对来说要准确，也容易成交，这样的客户才是我们需要的，可以节省我们很多时间提高成交的可能。

### 三、拥有优质的服务，上乘的产品吸引客户

在做销售的时候我们的服务一样也不能够落下，现在做销售的不只是在做产品，更是在做服务，这需要我们在销售的过程中提供好的服务来让客户满意，达到想要的结果。

在销售的时候我们可以做好礼貌，比如客户来到我们店铺的时候一声问候，尊重客户，客户有需要的时候给客户推荐服务，让客户满意。

在销售产品的时候对于客户的问题及时解决，在客户购买后我们一样要重视售后的服务工作，及时的把售后问题解决完，让客户没有后顾之忧这也是我们工作是应该做的。

当然好的产品才是关键，如果质量不过关，再好的服务也是免谈，让客户没有后顾之忧严格把关产品的质量，做好产品的销售才是我们应该做的。

用真诚去赢得客户的认同，用良好的服务态度提供给客户，让客户满意，在工作的时候为客户着想，站在客户的角度考虑问题，不为了销售而销售，做好本职工作，尊重客户。

十月是新的开始，也是再次拼搏，争取用新的计划，在十月取得好成绩，淡然有需要改掉动的会及时修正。

20\_年，我们质量管理办公室将根据公司的年度工作要点，紧紧围绕公司“改革、发展、质量、效益”的总体要求，认真做好质量管理体系的管理工作，积极开展质量管理活动，确保公司员工教育与培训质量管理体系持续、有效的运行。

### 一、加强部门管理工作，提高综合素质和管理水平。

本年度将根据公司学习计划的总体安排，认真组织部门所属人员进行技能学习，使部门人员能深入公司的路线、方针、政策，关注时事，与时俱进。并结合部门工作特点和实践经验，不断强化服务意识、质量意识，在提高管理水平的时候，认真学习质量体系文件，深入研究质量管理的新方式、方法，不断提高综合素质，努力推动我部门的质量管理工作再上新台阶。

### 二、加大质量管理体系的执行力度，强化全员质量意识。

本年度，质管办将在开展各种质量管理活动中，对各受控部门进一步加强体系文件的宣贯和学习指导，并要求各受控部门及分承包方对所属人员定期进行集中学习，对新引进人员、转岗人员及时进行质量培训。通过各种形式的宣贯，努力使各受控部门和人员能及时、准确地掌握外审后修订的文件、新增部分乃至整个体系文件的内容和特点，严格按文件规定的要求开展日常工作，进一步强化全员质量意识，确保公司质量体系得到持续、有效的运行。

### 三、组织内部审核和管理评审工作，严格实行质量管理。

根据公司内部质量审核程序和管理评审程序的规定，本年度我部计划安排两次内部审核和一次管理评审工作，质管办将从质量活动的组织、开展形式、内容和审核、评审过程等各

个环节进行规范化，严格执行文件要求和质量管理。内审的重点是审核体系文件的符合性和贯彻培训情况，检查质量管理记录填写的情况和不合格项纠正的情况，检查质量体系运行的有效性和连续性。

同时，协助有关职能部门，对分承包方提供的服务开展评估工作。在内审中发现的不合格项和缺陷情况时，将及时督促纠正。在管理评审中，将对质量体系运行的有效性予以分析、评价，研究并改进内审中出现的问题，分析不合格项产生的原因及体系运行方面的缺陷等。并将通过管理评审工作总结经验，为下一年开展质量管理工作提供借鉴。

#### 四、做好各项预备工作，推进质量管理全员化。

本年度，质管办将依据最高管理者的要求，努力推进质量管理全员化工作。

一是认真开展调查与研究，主动与主管部门联系，到兄弟公司参观学习。

二是根据我们部的机构设置和工作实际，制定全员质量管理的可行性方案，采取新的管理模式。

三是落实质量文件的起草、汇编、定稿等工作。

## 上班目标计划篇六

贯彻德育处以德育为首的观念，坚持育人为本的思想，加强德育量化分数的管理方法，抓好学生行为习惯的养成教育，以此促进学生学习成绩的提高，争取实现学习和做人的全面提高。

结合学校本学年的德育工作计划和九年级的特殊性，在九年

级的第一学期，班级将继续强化“时时要管理、处处有管理”的责任意识，真正做到关心学生，关爱每一名学生的每一方面。要以学生日常行为规范的培养、学生思想品德教育和集体意识教育、班风学风建设等方面为班级工作的重点，加大教育管理力度，从日常学习生活的每一点小事抓起，以保证本年度工作的顺利进行。

- 1、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、加强学生前途理想教育，树立明确的目标。
- 3、进一步培养良好的行为习惯和学习习惯。
- 4、巩固良好班风，完善班级管理制度，做到“人人有事做，事事有人做”，凝，聚挖掘班级各方力量，提高班级整体水平。
- 5、加强学风建设，培养学习兴趣，明确学习重要性，注重学法指导，提高学习效率。
- 6、与学生融洽相处，建立“亦师亦友”的新型师生关系。
- 7、常规工作能改进不足，争取在卫生，纪律和尊师守纪方面做的更好。
- 8、总体成绩更上一层楼，争取全班同学的成绩在整体上有提高。

初三年级面临中考的关键阶段，在积极落实学校德育工作和做好学校常规工作的基础上，根据我班的具体情况，重点着手抓以下几个方面的工作。

- 1、认真执行学校的各项规章制度，严格要求学生，为提高学习

成绩打下坚实的基础。

2、全面了解学生,努力帮助学生克服学习和生活上的困难,学会学习,提高学习效率。

3、积极调动学生学习的积极性和培养良好的竞争意识,努力形成扎实,竞争,拼搏,进取的学习风气,全面提高学生的素质。

4、协调各科学习安排,平衡各科的发展,帮助学生全面提高成绩。

5、使得每位学生的心理都能健康发展,以平常心去对待生活中的人和事。

6、进一步推进班级管理制度,营造良好班风班貌,形成思想进步,团结友爱的理想的班集体。

7、进一步发挥班干部能力,鼓励干部大胆工作,指点他们工作方法;培养干部团结协作的精神,形成集体的组织性、纪律性和进取心。

8、抓好教学质量,密切配合科任教师的工作,和其他任课老师进行及时沟通使班级各科成绩稳步上升,保持优势学科的长足进步,扭转弱势的落后局面,力争实现学校的指标任务。

9、加强对心理素质教育。而心理素质教育是素质教育的基础。由于初三学生的学习负担加重了,面对中考的挑战、家长的压力、老师的要求,从而产生了不同程度的心理问题,而作为班主任就要帮助学生调适情绪,作他们的心理医生。

学生的体育锻炼,配合体育老师抓好体育课的质量,同时加强和家长的联系,共同重视对学生的健康教育。

11、积极开展转化后进生工作,分析后进生成因,鼓励帮助

后进生，使其不甘落后，奋起直追，进而在全班形成良好的竞争机制，使全班学生共同进步。

12、加强与家长的密切联系，对学生在学校的一些情况及时和家长取得联系，结合学生的心理问题和学习情况与家长一起制定有效的教育方法，使学生能以良好的精神状态投入学习。

学习“校规”、“班规”，切实落实《中学生守则》和《中学生日常行

为规范实施细则》。

第二周：组建班委会并召开第一次班委会。初步确定各位班干的班级工作的

职责范围、数量、标准以及工作关系。板报“教师节快乐”

第三周：开展读书报告会，掀起读书热潮。开展“一帮一，结对子”的活动。第四周：如何做一个文明守纪律的中学生。文明学生评比。

第五周：召开一次家长座谈会，让家长积极配合学校做好班里的工作。第六周：主题教育：热爱祖国、学会做人、学会学习、学会发展。

第七周：学习的计划性教育：指导学生有针对性有目的地指定切合实际的各

科学习计划。加强安全纪律教育。

第八周：主题班会：特长展示(手工制作、网页制作、绘画、书法等)第九周：期中考试动员、考风考纪教育。复习迎考。文明课室评比。第十周：组织期中考试。

第十一周：期中考试得失谈：明确学习目的。主题班会：学习经验交流会。第十二周：墙报“书法知识”，布置钢笔字比赛有关事宜。

第十三周：理解父母、孝敬父母思想道德教育：感恩的心主题班会

第十四周：班风班纪反思整顿：对开学以来班级情况进行总结并对各方面措

施进行及时完善和调整。主题教育：发掘潜能，和谐发展。

第十五周：环境安全健康教育专题。墙报“环境教育”和“安全健康”专题 第十六周：挫折教育：“强者之路”心理品质系列教育。文明宿舍评比。第十七周：主题班会：学习经验交流会。

第十八周：主题教育：新的开始，新的希望。非统考科目期末考试。第十九周：期末考试动员、考风考纪教育。复习迎考。

第二十周：复习迎考。期末统考，考试分析。

第二十一周：安排放寒假暨安全教育。

## 上班目标计划篇七

### 1、市场开拓还有所欠缺

一直以来，我们酒店紧挨中介，协议客户、会员客户、旅行社客户。20\_\_年将继续加大对他们的渗透开发，依靠“靠山吃山靠水吃水”的理念加大与他们的合作。

### 2、与宾客间的互动不足

在日常的工作中，计划性的客户拜访和到店客人的拜访外。随机性的客户拜访过少，20\_\_年将拟定每月客户拜访的计划，同时在节假日和活动日什么加强与客户的拜访。促进与客户的关系。

### 3、新兴市场与新客户的开发力度不够

20\_\_年虽然在团队与协议单位的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团、会议团队还有很大的开发空间。20\_\_年经济将继续下滑，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。

## 二、工作计划

20\_\_年的工作计划概括为：立足基础工作，深化工作细节，提高综合素质，加强销售意识，追求最大效益。

### 1、努力使散客的入住率上一个台阶

20\_\_年，主要工作将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的硬件设施与实惠的价格。我们会利用所有可能的工具(网络、公众号、店内宣传等等方式)加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

### 2、加强与各大旅行社间联系

20\_\_年酒店拟定在旅游黄金周到来之前，利用周末的休息时间，到市内几大著名的旅游公司进行走访，与各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

### 3、加强主题、价格、渠道营销策略的应用

20\_\_年营销部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以最大限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

4、加强部门间的沟通协作

5、加强前台销售技巧

前台是\_\_酒店的形象。我们要学会积累，要揣摩客人的心理，即察言观色，巧于辩说，而不是游说，用微笑化解客人的抵触，用专业的技能为客人节约退订房间的时间，用你的记忆向熟客兜售他们再次入住而被注意的温暖。前厅人的形象，是\_\_人的形象，前厅人的话语是\_\_人的素质，前厅人的服务，是客人对\_\_酒店后台人成绩认可的标准。所以，\_\_人的前台必须形成一个良好的“养成教育”习惯。把你们的微笑，服务、技能当成是你工作的一部分，而不是制度强制让你故意的僵化行为。记住，\_\_人希望因你们出色的工作业绩而骄傲。

新的一年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望又会有忙碌而充实的一年，但是明年再回过头来总结的时候，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望在新的一年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信“天道酬勤”，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家。

20\_\_，我们一起努力。

## 上班目标计划篇八

茶馆“1+1”商业发展模式探析与工作计划

架构后台系统，引爆创富价值

中国茶馆形成于两晋、唐代，盛行于宋代，清代是茶馆的鼎盛期。随着中国经济的不断发展，茶馆业发展势头强劲，整体处于成长期。

茶馆历经跌宕起伏的发展过程后，当代茶馆具备的功能，承载的文化更加丰富，服务对象更加广泛。茶馆数量较30年前增长近20倍，全国总量突破10万家，分布范围拓展至全国各大城市及许多乡镇。一端连接生产、一端连接市场的茶馆，在承载交际、信息、审美、休闲、教化、餐饮等社会功能的同时，成为中国文化的一个标识和徽记。

1、现代茶馆应该是以茶文化带动茶产业，引导消费者消费从而推动茶叶经济的发展，茶馆业同时也可以带动休闲、娱乐、餐饮业等，为消费者提供高雅文化氛围浓厚的休闲场所。老舍茶馆、顺兴老茶馆等十年来的成功经验告诉大家，以茶文化带动茶产业向消费者宣传企业文化推广茶叶品牌取得了良好的社会效益与经济效益。

2、近年茶馆业的发展也非常迅猛。为了使行业规范提高行业内的整体文化品位强化专业人员的素质，茶馆从业人员应接受专业的茶艺知识培训均持证上岗。随着茶馆业的不断发菜和攀升，茶馆成了各地的一块文化名片，成了宣传和传播茶文化的重要窗口中。21世纪的茶馆，面临着极大的挑战同进也有着良好的发展机遇。茶馆的未来应该以多元化发展或特色化发展为主。茶馆功能是休闲、会友、洽商、言情、聚会等。茶馆单纯打拼硬件的时期已经基本结束，服务项目、服务意识在逐步完善中。要实行多元化经营、专业化管理。如品茗与饮食相结合、休闲与娱乐相结合。关键在于怎样结合？可以开展诗会、美食、文化交流等活动。特色主要指环境、装修风格、产品、服务，都要有特色。靠特色盈利，靠特色竞争，靠特色发展。要重视将时代特色、行业特色和老板个人（性格）特色融为一体。有特色的茶馆人气旺，利润高，后劲大。有与茶宴、古玩字画、个人特色收藏等结合的，给人予一种清新淡雅，超然物外的感觉。

总体来讲，茶馆业发展之路还很漫长，艰辛。许多难题摆在眼前急待解决，同样机遇与困难也是并存的，只要路走对了，发展潜力还很大，前景也很光明，希望各位茶界同仁同心协力，为南昌和我省茶馆业的发展共同努力。

## 二、“1+1”创新模式工作计划

友情提示：本文中关于《茶楼工作计划》给出的范例仅供您参考拓展思维使用，：该篇文章建议您自主创新。

## 上班目标计划篇九

- 1、县城的“龙湾城”（英才尚层）；
- 2、恒丰城市场二期项目；
- 3、润和广场；
- 4、书香门项目。

## 二、进一步拓宽我县房地产销售渠道，加快去库存。

- 1、针对不同项目引导企业采用各种形式进行楼盘促销，加大下乡镇、进村庄宣传，提高营销效果。
- 2、加强银企对接，缩短商品房销售按揭办理时限提升金融部门服务效率，促进商品房销售。

## 三、继续做好保障性住房申请受理和配租配售工作。

按保障性住房配租配售要求，进行申请、受理、入户调查、审核、公示、配租配售。计划20\_\_年5月份完成抽号选房。

## 四、督促落实房地产开发企业加大投资，完成市下达年度房

地产投资任务。

五、加强物业服务企业监管，加强对企业监督检查，规范服务行为。

六、加强队伍建设。

进一步抓好党员“两学一做”学习教育活动，把学习教育做合格党员与岗位工作结合起来，努力打造一支有信仰、有信念、守纪律、有担当的党员干部队伍。把加强履职尽责与党风廉政建设有机地结合起来，以“马上就办”精神为人民群众办好事、办实事，为我县经济和社会发展做贡献。