

党建工作总结及下半年工作计划 下半年 工作计划(优质8篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

党建工作总结及下半年工作计划 下半年工作计划篇 一

药房是药剂科的重要组成部分，是直接面对患者的服务平台，因此药房在负责调配处方、发药时，不但是医院取得经济和社会效益的窗口，也是体现医院文明服务和科学管理水平的窗口。药房管理的好坏直接影响药品的疗效与医院的形象。现就我院的情况谈谈药房的管理。

- 1、药房是药品集散的重地，药品的存放条件、存放方式直接影响药品的质量。针对这一情况，我院药房安装了空调和密集药柜，药品全部分类上柜保存，通风性能良好，保存温度适宜，从而保证了药品的存放质量，也为职工创造了良好的工作环境。
- 2、提升职业道德教育、提高工作人员素质，调剂人员的职业道德素质的高低，直接影响到调剂工作的质量，影响到患者的生命安危。因此提高药剂人员的政治思想觉悟、提升医德医风教育，通过系统地学习《药品管理法》，再以考试的方式进行巩固，在不断的学习中，（药剂人员素质普遍有所提高。
- 3、提升业务学习，提高药剂人员专业知识 由于新药的不断出现，用药日趋复杂，药物联用增多，中西药合用也进一步增加，这就要求药剂人员要有丰富的药学知识来协助医生合

理使用各种药物。为此我科制定了切实可行的学习计划，在科主任的带领下，科室经常学习业务知识，组织业务考试，同时鼓励大家积极订阅杂志掌握药学信息。

4、服务质量的管理 门诊药房面对各层取药患者，和患者直接接触，要求药剂人员收到处方后要严格执行“四查十对”：查处方，对科别、姓名、年龄；查药品，对药名、规格、数量、标签；查配伍禁忌，对药品性状、用法用量；查用药合理性，对临床诊断。

详细检查处方的各项内容是否完整，检查药物的剂型、规格、剂量是否正确、有无超量及配伍禁忌。如有不符合规定的与医师联系更正。在调配时认真仔细、反复核对，实行双人复核制，复核正确后方可发给患者，发药时要细心交待用法用量，同时要根据药物的特性，如某些抗生素需空腹服用，治疗胃病的药宜饭后服用等，对患者要特别交待，从而使药物发挥最大疗效，以利于患者疾病的康复。

5、药品实行中间库管理和分柜管理 具体药品承包到组，落实到个人，使每位药剂人员即分工又合作，层层把关，使药品落实到实处，而且利于随时进行药品抽查和检查。

6、药品的质量直接关系到患者的安危，药房是药品质量的最后一道关口，药房药品管理的好，就能避免伪劣假冒药品流向患者。因此，要提升药品的质量管理。

党建工作总结及下半年工作计划 下半年工作计划篇二

一、严格落实公司各项条款，加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在16年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作质量，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在2011年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，2011年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在2011年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。2011年在员工待遇上，工资及福利待遇在2010年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留得住人才，为16年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制，强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正

做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。2011年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

公司下半年计划

(一)班级工作人员做到：

1、班级保教人员在思想上必须树立“安全第一”意识，做到工作到位，时刻注意孩子活动情况，不离开幼儿，并采取一系列措施，做好安全防范工作。

2、坚持每天晨检。保证幼儿不带危险物品入园，如有要收回。严格幼儿安全制度，预防烫伤、外伤、药物中毒，预防异物进入耳、鼻及气管，预防幼儿走失。

3、保证教室的通风、干净，保证区角材料的安全、卫生，玩具定期消毒玩具。

安全教育周的计划

4、及时预防传染病的发生，保证一人一巾一杯。

5、加强幼儿点名工作，并做好记号，发现问题及时汇报，并及时打电话进行家访了解原因。

6、户外活动时，教师认真检查活动场地的安全性，及时排除不安全因素，确保幼儿安全，活动后不遗忘幼儿物品。

7、培养幼儿的自我保护能力，与家长密切配合，加强防范意识，让幼儿在有安全意识的基础上，时时提醒自己或他人注意安全。

8、严格执行幼儿园接送规章制度。把孩子交到其父母的手中。有特殊情况须拿来接人字条或有效证件。

9、午休时，组织幼儿安静入寝，提醒幼儿不蒙头、不俯卧、不吮吸手指头、不带玩具进寝室等。教师加强巡视，发现异常情况及时报告。

10、通过家长会及家园联系栏等向家长介绍对幼儿自我保护培养的重要性和培养方法，做到日常生活或带幼儿外出随机进行教育，并采取正面引导。

(二)在幼儿方面做到：

1、在加强常规方面,做到井然有序,要求幼儿自觉的排队洗手、喝水、小便等。

2、确保上下楼的安全。幼儿能做到不推拉、不跳台阶。

3、幼儿知道不跟陌生人走，不吃陌生人的东西。懂得不能随便离开大人或集体。

4、幼儿知道不将手放在门缝间、桌子间、椅子间、以免受伤。

5、户外活动玩大型玩具时,不推不挤,幼儿互相监督,拿器械时互相帮助，保证幼儿安全。

6、知道不能碰电插座等电器，玩剪刀时注意安全，知道正确的使用剪刀。

7、知道不把纸团、扣子等塞到耳、鼻里，也不能把异物放到嘴里。

8、教幼儿一些必要的消防知识，如：起火时，如何逃生，火警电话是“119”等。

以上是本班在安全方面的计划，各种活动将在在幼儿园一日生活、教育教学活动、游戏的各个环节中自然地进行，通过形式多样的活动帮助幼儿懂得自我保护的简单知识和方法，

才能真正保证幼儿的安全。在今后的工作中，我们更会牢固树立“安全责任重于泰山”的意识，牢牢绷紧安全这根弦，防患于未然。努力营造一个稳定、安全、和谐的教育环境。

党建工作总结及下半年工作计划 下半年工作计划篇三

xxx年下半年，保安部的工作目标是：紧紧围绕公司中心工作，全面落实公司基层建设方案与各项安全防范措施，加强军事与业务培训，加强自身学习，加强与公司各部室、管理处的协调，推行人性化与制度化管理，确保所辖小区（大厦）不发生重大安全事故，努力为保安队员创造良好的发展平台，打造一支规范化、专业化、有凝聚力、有战斗力、形象好的保安队伍，为公司的持续健康发展，提供强有力的安全保障。

第一项工作全力配合公司实行《保安队员绩效挂钩实施方案》，真正提高队员的工作积极性。

- 1、修改完善《保安队员绩效挂钩实施方案》。
- 2、与管理处一起做好绩效方案的宣传、动员、准备工作。
- 3、认真履行绩效管理的检查、监督职责，公正、公平处理问题，决不姑息违规队员，努力在保安队营造人人遵守公司制度的正气。

第二项工作强化对正、副队长的培训，全面提高正、副队长的综合素质。

- 1、制定正、副队长培训方案
- 2、从x月份开始每个星期二天，一共进行为期十天的正、副队长强化培训。

3、在x月中旬就培训内容分别进行业务与军事考核。

1、制定下半年保安队员的培训计划。

2、认真落实培训计划，半年集中搞一次军事训练比赛，条件成熟考虑搞一次安全知识竞赛。

3、摸索培训经验，形成一种长效机制。

第四项工作规范对新聘保安队员的培训，使新队员尽快熟悉工作。

1、制定新聘队员培训方案。

2、结合公司实际情况，由保安部对新队员进行三天的业务培训后，由保安队长对新队员进行实际工作辅导与军事、消防训练一个星期，八天后由保安部考核，考核合格后纳入常规训练。

3、在今后的工作中，对每个新聘队员依此进行规范培训。

第五项工作加强业务学习，提高自身业务素质。

1、贯彻公司的学习制度，每月至少组织二次学习。

2、二次学习中至少一次扩大到队长层面。

第六项工作做好本职工作，加强对各保安队的检查监督，积极与管理处沟通，共同做好保安工作。

1、对照部门职责与岗位职责，做好日常工作。

2、加强巡查岗亭，特别是管理处下班以后的时段。

3、就了解到的情况、问题与管理处共同分析研究，认真解决。

第七项工作多方位了解保安队员，认真做好保安队后备干部的培养工作。

- 1、实事求是地对所有队员进行能力评估。
- 2、建立后备保安干部名册。
- 3、将后备保安干部人选按照对正、副队长的要求进行培训。

党建工作总结及下半年工作计划 下半年工作计划篇四

下面是工作计划网为大家提供的下半年工作计划范文，欢迎大家阅读与借鉴。

篇一：

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须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。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，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。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务

意识, 为公司树立更好的形象, 让客户相信我们的工作实力, 才能更好的完成任务。

六、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。

七、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。

八、上半年的销量不太理想, 华东厂上半年销售额才5100多万, 离今年的最低目标还差8800多万, 下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题, 现在停产, 个别花纹磨具迟迟上不去, 很影响发货); 区域上半年销售额1.18亿, 离最低目标还差1.72亿, 下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多, 我相信只要大家积极努力配合, 这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划, 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。

xx年7月12日

篇二:

经过上半年的努力, 我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩, 为下半年的工作开好了头, 打好了基础, 但下半年的市场竞争将更加的激烈, 我们只有更加努力地工作, 才能保证公司的持续发展, 才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重

点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二) 狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

(三) 进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位的交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如俱往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

篇三：

在7月1日早调会上，总经理侯留月对义海能源上半年工作做了简要总结，对下半年各项工作进行安排部署。他指出，上半年，义海能源经受了严峻的煤炭形势考验，在全体干部职工的共同努力下，较好的完成了各项任务指标，也得到了各级领导的赞同和认可。希望广大干部员工要认清形势，不骄不躁，凝心聚力，迎难而上，战胜危机，以优异的成绩完成下半年各项任务。

一是要夯实安全基础。安全是各项工作的底线，要以“双基”为抓手，“1+3”管理模式为主线，做到关口前移，消灭重伤及二级以上非伤亡事故。

二是舞好销售龙头，推动工作正常开展。1、销售部门要加大销售力度，合理配煤保煤质，提高经济效益。充分了解市场，

不断开拓新用户、新市场，保证煤炭销售不间断。2、生产和销售要无缝对接，以销定产，相辅相成，要有一盘棋思想，形成合力。3、销量和价格要顺应市场形势变化而变化，随行就市，扩大销量，改变价格。要加大清欠力度，及时货款回收，控制在义煤公司规定范围内。4、公司及两矿要各尽所能，发挥各自优势，分工明确，密切配合。分管领导和财务部门要大力支持。5、合理调整销售结构，市场需要什么煤种，就配什么煤种，满足市场质和量的需求，减轻亏损压力。下半年，要稳定价格，达到产销平衡，推动大煤沟矿减亏进度。

三是合理安排生产组织。大煤沟矿要做好采掘面接替工作；木里矿要把前期的亏产补上，在保证安全的前提下争创高产。

四是加强资金管理。要继续控制非生产性支出，节支降耗。对各项工作要全面进行预算管理，有预有算，财务、企审部门要加大审计力度。

五是加强和完善后勤福利工作管理。后勤部门要管好、用好、维护好各种设备，有计划、有步骤的提前检查，提前检修。有关部门要对后勤工作进行全面检查和督促，保证水、电、暖正常。继续加强“两堂一舍”的管理，保证职工能够及时吃上热饭、洗上热水澡。

六是加强党员干部工作作风建设。按照6月19日河南能源下发的《关于在处级以下党员干部中开展“三严三实”专题教育》的通知，深刻领会，扎实学习，进一步提高广大党员干部的业务和个人素质，提升工作效率。

篇四：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加的激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

(三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。

对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

1. 2018财务下半年工作计划

2. 2018企业下半年工作计划

4. 2018人事下半年工作计划

6. 2018下半年学生会工作计划

7. 企业2018年下半年工作计划

党建工作总结及下半年工作计划 下半年工作计划篇五

教材按专题组织单元，共八组，依次是：感受自然，祖国在我心中，心灵之歌，珍爱我们的家园，初识鲁迅，轻叩诗歌的大门，人与动物，艺术的魅力。

本册的综合性学习安排在第二组“祖国在我心中”和第六组“轻叩诗歌的大门”。其中，“轻叩诗歌的大门”这个专题，采用的是任务驱动、活动贯穿始终的编排方式，包括“活动建议”和“阅读材料”两大部分。除去第六组，共有课文28篇，精读课文、略读课文各14篇。这七组教材，每组由“#工作计划#导语”“课例”“口语交际习作”“回顾拓展”四部分组成。课例包括4篇课文，精读课文两篇，略读课文两篇。精读课文后有思考练习题，略读课文前有连接语。部分课文后面安排了“资料袋”或“阅读链接”。全册安排“资料袋”三次，安排“阅读链接”两次。“口语交际习作”依然作为一个独立的栏目。回顾拓展由三个栏目组成，“交流平台”“日积月累”是固定栏目，另有“展示台”“成语故事”“课外书屋”“趣味语文”穿插安排，其中，“趣味语文”“成语故事”“课外书屋”各安排了两次，“展示台”安排了一次。

二、教学目标

1、识字、写字教学

本册教材没有安排识字，要求会写120个字。教学中，我会就难写的字、易混淆的字形作重点指导。在强调写字质量的同时，还可适当要求提高写字的速度，并养成良好的写字习惯。及时纠正学生在书写过程中出现的问题，同时培养学生的书写兴趣和书法爱好。

2、阅读教学

随着年级的升高，学生识字量不断增加，阅读理解能力不断提高，而且渐渐具备了在读中分析、概括、抽象、归纳的能力。所以我觉得阅读教学更要注意在读懂课文的基础上教给方法，培养学生自主读书、习作的 ability。

3、口语交际教学

注意激发兴趣，引导互动交流。本册教材注意从学生生活实际中提炼口语交际话题，有的专题中口语交际提供了多个角度，给定一个话题的，注意拓宽话题范围。我想要结合本地区、本校、本班学生的生活实际，选择交流主题和话题范围，使学生的交际能够与生活经验相结合，有话可讲。还要根据每次口语交际的内容，设计不同的教学方案，为学生兴致勃勃地参与交际、展开互动交流创造条件。交际目标要明确。教材安排的交际话题类型不一，每堂口语交际课的交际目标也应各有侧重。要注意从倾听、表达、应对等各个方面考虑，提取需要重点训练的方面，教学时做到心中有数，适时给予点拨、指导。对于辩论、演讲等需要专业技能的口语交际话题，要根据教材安排给予一定指导。有些口语交际与习作合在一起，要注意处理好口语交际和习作指导、讲评的关系。总之，在口语交际课上，要科学安排教学内容，有针对性地给予指导，以不断提高学生的交际水平，培养良好的语言习

惯。

4、习作教学

对教材中安排的习作内容，教学中既要注意体现要求，又要注意活用教材。在习作前的指导和习作后的讲评中，注意渗透习作要求，落实教学目标。同时，还要结合学生实际，灵活选择教学内容，安排教学过程。

修改能力是习作能力的一个重要方面，认真修改也是一种良好的作文习惯。讲评中要重视修改，帮助学生养成认真修改习作的好习惯。

5、综合性学习的教学

把握阅读材料的学习要求。教学中要落实要求，背诵相关诗歌，理解诗歌内容，了解相关知识。有的诗歌后附了注释、赏析，教学中要把这些内容运用起来，引导自主阅读、欣赏诗歌，并教给学生了解诗歌大意、体会诗歌情感的方法。

三、教学措施

1、认真备课。

备好课是上好课的前提，高质量的备课才能生成高效率的课堂，要树立正确的备课价值观。在备课方面，要注重对教材的钻研，切实加强课堂研究，避免上课马虎，然后搞题海战术的做法。

2、认真上课。

加强课堂管理，提高教学效率：督促学生形成良好的听课习惯；教学时以情感人，以饱满的热情和教学艺术点燃学生学习情感，形成规范、和谐的课堂氛围。

3、要经常听课、说课。

取长补短，在实践中反思，在反思中提高，不断提升自己驾驭课堂的能力，平时注重向别的老师学习，积极参加备课组的集体备课和教研组的各种教研活动，面对突发状况的教学机智，以及丰富自己对于新课程、新课改的认识。

4、继续培养学生良好的学习习惯。

一方面，培养学生读书做笔记和不懂就问的习惯。另一方面，继续发扬以往形成的良好习惯，并做到常抓不懈。

5、在教学中，坚持“以读为主，以讲助读，以各种教辅手段促读”指导学生把书读好。注重感受领悟、积累、运用，从而提高语文水平。

6、在阅读教学中引导学生积累、运用范文的语言，学习范文的写作方法，并能迁移运用到习作中来。

7、要求学生读好书，好读书，提高语文素养。

8、课后，注意有针对性地对对学生进行集体辅导和个别辅导，帮助学生及时复习好所学的新知识。

9、认真、及时地批改学生的作业。

四、优等生的提高、学困生的优化措施

（一）后进生转化措施

1、取得任课教师的协助，学生家长的配合（经常上门家访）。

2、感情投资。

（1）多与后进生交流，了解后进生的思想、学习和生活。

(2) 对他们取得的成绩及时表扬，让他们树立起信心。

(3) 对他们所犯错误和缺点及时指出和批评。

(4) 多关注后进生的学习

a□课堂提问、练习多给机会（难度较浅的）。

b□课后作业的. 布置与众不同。

c□作业尽量面批。

d□利用课余时间辅导功课。

3、坚持不懈，持之以恒。

后进生的思想波动较大，各方面表现反反复复，这样教师必须经常不间断进行转化。我相信只要我们教师有一份爱心和耐心后进生一定能迎头赶上。

（二）优秀生提高措施

1、加强对优秀生的思想教育。

优秀生学习成绩好，经常得到学生的赞扬、敬慕，家庭、学校宠爱、呵护，这样易使他们产生优越感，总觉得自己已经是很好了，而忽视了自我提高，自我超越的过程。因此，我们要在本学期加大对优秀生的理想教育、人际关系教育、心理健康教育等各方面的工作，加强对优秀生的培养和教育。

2、要适当评价，正确引导。

教师对优秀生的评价要有针对性和适当性，对优秀生学习成绩的评价要适当，不能好到极处，也不能不予理睬，要具体

公正。对优秀生其他方面的成绩要多注意留心，并指出哪点好，为什么好。教师要有意识地经常和优秀生谈心、沟通，传输一些观念，让他们知道教师赞扬什么推崇什么。如，奉献爱心、关心同学、帮助后进、平等待人、谦虚谨慎、志存高远都是老师推崇和向往的。

3、培养优秀生的团队精神和合作意识。

优秀生应作为班级体中的普通一员，不能越出界外，要树立班级的集体感和荣誉感，要经常组织他们参加集体完成的项目和活动，感受到集体意识和成功的喜悦，让优秀生与他人一道为共同的目标而奋斗，让他们在人与人的不断交流与合作中感受伙伴的友谊和真情，感受到个人力量的微薄，使优秀生愿意与同学交往，取长补短。

4、鼓励学生质疑

爱因斯坦说过：“提出一个问题，往往比解决一个问题更重要”，牛顿指出：“没有大胆的猜想，就做不出伟大的发现”。所以在课堂教学过程中可安排给学生提问题的环节，创造一个让学生积极思维的气氛，让他们不断地去探索、学习、提高。

5、在教学中渗透课外知识

成绩好的学生，有一定的学习基础和学习能力，不满足于课内的知识，对掌握课外的知识表现出极大的兴趣和积极性。根据这一特点，可结合课本的知识，适当插入相关的课外知识，并与课内知识融会贯通。使他们在熟练掌握课内知识的同时，扩大知识面，尽量满足优秀生的求知欲望。

五、教学质量

通过本学年的学习，在期末考试中，力争优秀率达50%以上，

及格率达100%。

总之，我会尽自己的努力和孩子们一块儿学习、成长，使孩子们能在轻松愉快的氛围中学有所成、学有所得。

党建工作总结及下半年工作计划 下半年工作计划篇六

1、接手库房管理员工作

2、学习使用新中大库房管理软件及库房管理制度

3、做好物资材料出、入、存明细账，确保物资进出当日账当日结

4、做好库存物资的账、物、卡登记、掌握物资材料的动态情况

5、做好物资清查及月底库房盘点工作，及时与财务进行核对

6、做好各种单据报表的归档管理工作

7、定期对库房进行清理，认真做好库房的安全、整理工作。

1、接手后整理库房的各种资料，清查交接后的实物及各种材料，负责管理库房存放物资（包括材料入库和出库）对库房内物资的数量以及产品质量进行检查，对现有实物进行分类保存建立手工账本并存入电脑。

2、学习使用新中大库房软件，了解其软件的设置与运用，做好日常单据处理。

3、学习库房管理制度。

(2) 对所购物资严格把关，拒绝验收或入库不合格物资；

(4) 货到而发票未到物资，依据相关原始凭证及时办理暂估入库。

(5) 管理员根据出库单上数据取货，发货并确认；

(7) 销售退货，接到销售部门编制的退货通知书办理退货入库手续，并登记退货台账。

4、学习库房岗位职责。

(2) 负责检验合格的原、辅材料入库的管理；出库产品各种手续的办理。

5、出入库物资办理相关手续，见单发货，领用登记。

(2) 物资出库，审核信用手续；

(3) 库存物资出入库时，发现物质损坏现象及时制止并上报，对当日验收入库物资按类别固定位置堆放。

6、对所有材料必须建立手工账本，每次进、出库都及时记录，做到

账目随时与所管实物相符，且确保数据绝对正确。

7、随时了解库房的储备情况，有无储备不足或超储积压、呆滞和不需要现象的发生，并即时上报。

8、月末库房进行定期盘点，将物资一一盘点，确定各种库存材料的实际库存量；与电脑软件中记录的结存量核对，查明存货盘盈、盘亏的数量及原因并制作盘点表，报财务审查核对。

9、不定期盘点采用实盘实点方式，盘点时注意物资摆放，对物资进行整理，盘点后按要求做相应记录。

10、妥善保管原始凭证、账本及各类文件；各类单据分类保管存档。

11、定期打扫库房、整理堆放物资，及时检查火灾隐患，检查门、窗、锁防盗安全措施是否落实，保证库存物资完好无损。

12、禁止非库房人员进入库房，如需要进入必须予以登记方可进入。

13、库房内严禁吸烟和禁止明火。

14、做好本职工作，严禁监守自盗，损公肥私。保守公司秘密，爱护公司财产。

以上就是本人的工作计划与内容，不足之处请批评指正，本人也将抓紧这段时间认真完成此项计划，虚心学习库房的相关知识，提高自身能力，更好的适用岗位需求，实现企业与个人的双赢。

党建工作总结及下半年工作计划 下半年工作计划篇七

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力。人才是企业发展的根本。市场部经理一人（一年以上装饰公司工作经验，可通过正常招聘渠道或鼓励同行业装饰公司市场部门人员跳槽）。公司年后正式上班前十日入职。在公司由部门经理培训十日后正式开展业务，并给市场部下发任务，三十个工作日内要反馈三十个准客户信息到公司。

2、有针对性的在目标市场开展前期的广告宣传活动，例如一

些刚交钥匙的小区（小区交房信息由市场部人员反馈），可由设计部人员配合共同完成。

3、与小区售楼部结合，掌握各小区准业主的电话等详细信息。由市场部人员技巧性的通过短信，电话拜访等形式，筛选并确定出一大部分的意向客户，并引导客户到公司进行更详细的了解与认知。

1、设计团队的充实。公司现有设计师两名，若在市场部充实，客户量稳定增长的情况下，目前的设计力量是远远不足的。在新一年里，设计部计划招聘设计师两人（两年以上工作经验），实习设计师三人（环境艺术设计、室内装潢或相近专业毕业生）。招聘工作由设计部门经理负责，并完成后续相关的培训工作。公司年后正式上班前十日入职，培训时间为十日。培训内容除设计专业知识、设计师谈单技巧外，还要结合市场部准确了解到本地区的小区信息，户型详细信息等，以便于日后工作的开展。

2、由部门经理根据工作情况安排实习设计师、设计师配合市场部到小区开展工作，加大工作力度，提高工作绩效。

3、据公司现况，市场反馈订单为零，上门客户签单率为十分之一。公司熟人，熟人介绍相应成功率较高。综合各个因素，设计部在市场部完善的基础上，计划第一个月将市场部反馈客户的签单率定为十分之一，按照市场部一个月三十个准客户的反馈信息量，设计部签单数为三个；由于上门客户具备主观意识强，意向明确，相比市场客户竞争少等优势，设计部计划将上门客户的签单率定为十分之二，也就是签单数为两个；公司熟人，熟人介绍，优势更大，除去不可控因素，设计部计划签单率为十分之五。

综上所述，以此类推，设计部签单数为六个，设计部第一个月签单完成量为十五万。在各部门工作协调稳定后，设计部力争在三个月内将市场部反馈客户的签单率提升到十分之二。

1、工地由固定监理负责，将工作任务和责任落实到个人。

2、招聘三个施工队，其中至少要有一到两个外地的施工队。并和施工队签订长期的合作合同，利于公司管理。

3、制定更完善的工地管理制度、奖罚制度。加大工地整体形象宣传力度，统一施工队伍着装，注重队伍素质的培养，完善施工流程，突出独特的企业文化和施工理念。

1、行政人员工作调整。除日常考勤，公司内部资料、客户档案管理外，在做好量房纪录，上门咨询客户登记基础上，还要协助市场部、设计部做好客户谈单进度的跟踪工作。

2、在公司内，除设计部可以直接接待客户外，其他部门均应只起到一个引导作用，不跟客户谈过多的装修、设计方面的话题。例如有客户打电话到公司咨询装修事宜，行政人员在接到电话后可以说：您好。很高兴为您服务。我是公司的客服人员20xx□请您稍等片刻，我会安排公司设计部专业的设计师来为您解答疑问。如果客户到店面咨询，行政人员可以说：您好，请在会客区稍等片刻。公司会安排业的设计师来接待您。之后的工作交给设计师来处理即可。

3、公司店面内属于工作区域，严禁一切与工作无关的活动。公司内部的每一个员工都有责任和义务维持公司的形象。在店面内除对客户外，禁用“哥”，“姐”之类的称呼，称呼只有两种：工作职称或姓名。部门不同，分工不同，每位员工都应坚守自己的岗位，上班时间禁止串岗，擅自离开自己的工作区域。

4、有关公司的施工管理手册，材料供应商资料，工长资料，联系电话等，全部交由工程部保存管理。

5、公司内部实行业务奖励制度，只要是为公司提供客户信息并且成功签单者，无论施工人员或是公司员工，均可得到相

应的奖励。既增加企业凝聚力，又可以激励公司每一位员工行动起来，全民皆兵。

6、在条件允许的情况下，针对公司店面形象、布局、工作区域，必要做出整改。

党建工作总结及下半年工作计划 下半年工作计划篇八

一、加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，护理部工作计划上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。

2、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试一次，理论考试二次。

3、加强专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷并由护士长组织进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。

4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情况。

(二)、更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，各科室护士长组织学习专科知识，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可通过请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。同时，有计划的选送部分护士外出进修、学习，提高学术水平。

(三)、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。开展护士礼仪竞赛活动，利用“5·12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教于乐的节日晚会。

二、加强护理管理，严谨护士长工作计划，提高护士长管理水平

(一)、年初举办一期院内护士长管理学习班，主要是更新管理理念、管理技巧及护理服务中人文精神的培养，当今社会人群对护理的服务需求，新的一年护理工作展望以及护士长感情沟通交流等。

(二)、加强护士长目标管理考核，月考评与年终考评相结合，科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

(三)、促进护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并召开护士长工作经验交流会，借鉴提高护理管理水平。

三、加强护理质量过程控制，确保护理工作安全、有效

(一)、继续实行护理质量二级管理体系，尤其是需开发提高护士长发现问题，解决问题的能力，同时又要发挥科室质控小组的质管作用，明确各自的质控点，增强全员参与质量管理的意识，提高护理质量。

(二)、建立检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理

部人员经常深入各科室检查、督促、考评。考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理工作的问题，提出整改措施。

(三)、进一步规范护理文书书写，从细节上抓起，加强对每份护理文书采取质控员—护士长—护理部的三级考评制度，定期进行护理记录缺陷分析与改进，增加出院病历的缺陷扣分权重，强调不合格的护理文书不归档。年终护理文书评比评出集体第一、二、三名。

(四)加强护理过程中的安全管理：

1、继续加强护理安全三级监控管理，科室和护理部每月进行护理安全隐患查摆及做好护理差错缺陷、护理投诉的归因分析，多从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究护士长管理及个人的有关责任。

2、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强对护生的管理，明确带教老师的安全管理责任，杜绝严重差错及事故的发生。

3、强化护士长对科室硬件设施的常规检查意识，平时加强对性能及安全性的检查，及时发现问题及时维修，保持设备的完好。

四、深化亲情服务，提高服务质量

(一)、在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士树立良好的职业形象。

(二)、注重收集护理服务需求信息，护理部通过了解回访卡意见、与门诊和住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，及时的提出改进措施，同时对护

士工作给予激励，调动她们的工作积极性。

五、做好教学、科研工作