

# 小班幼儿绘本教学 幼儿园小班活动教案(实用9篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。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。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 学院工作总结和工作计划 医药院校就业工作计划篇一

1. 建立正确心态：了解他人专长，放下身架、虚心学习。
2. 业务素质：分析基础能力(基础知识、专业知识、实务知识和技能技巧)、业务能力(理解力、判断力、规划力、开发力、表达力、交涉力、协调力、指导力、监督力、统帅力、执行力等)、素质能力(智力素质、体力素质、性格个性、态度、自我价值观等)。
4. 善用学习渠道：同行、有经验的前辈、利用信息\*台、利用媒体、参加社团等。
5. 采取有效方法：善于向优秀者学习、生涯规划的定期检讨、总结成功经验、以及养成最重要的习惯——坚持。

在知识质量上：强调效能、国际化、稳健实在及预见性，建立终生学习的习惯，不断积累与实践。

在拟定行动计划时，有几点温馨提示是可以有效降低投资成本的：

- 2、争取获得组织资源，善于运用企业大量的培训机会；

- 3、利用公司内部轮调制度，争取横向流动轮换岗位的机会；
- 4、寻找导师或接近权力核心层人物，参与组织学习，更新技能、态度，并开发新的工作兴趣，展开跨业学习。

最后，如何有效做好个人职业生涯规划，并不建议完全否定自己、否定过去，而应该以既有成就为基础，准确评价个人特点和强项，并评估个人目标和现状的差距，准确定位职业方向，重新认识自身的价值并使其增值以发现新的职业机遇，或增强现有的职业竞争力，切记必须将个人事业与家庭联系起来，才不会成为职业生涯发展上的不利变数。

预祝各位早日进行职业生涯规划，深入挖掘属于自己的人生财富！

## 学院工作总结和工作计划 医药院校就业工作计划篇二

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

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 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;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5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(幼儿园年度工作计划2017)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。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地

指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕

细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标,\*\*\*万元,纯利润\*\*\*万元。其中:打字复印\*\*\*万元,网校\*\*\*万元,计算机\*\*\*万元,电脑耗材及配件\*\*\*万元,其他:\*\*\*万元,人员工资\*\*\*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验

收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

## 学院工作总结和工作计划 医药院校就业工作计划篇三

### 一、坚持了现代化办学方向

一年来,某某职业技能培训学校始终遵循“教育要面向现代化,面向世界,面向未来”的办学方针,“以服务为宗旨,以就业为导向”,严格要求,规范管理,以教学为中心,以技能培训为重点,为企业培养了合格人才,在社会上享有一定的声誉。

### 二、加大了教学投入,强化了硬件建设

为了扩大办学规模,提高培训质量,学校开辟了可容纳某某某人的培训基地,标准教室某间,有良好的照明、桌椅、讲台和黑板。学生宿舍某某间,住宿条件宽敞舒适。有规范的电气化实训场地和钳工实习场,实习、实训场所均有安全操作规程要求。

### 三、本年度技能培训情况

我校根据社会市场和用工要求,共招生某某人,安排就业某某人。在培训过程中,我所认真执行教学计划和教学大纲的要求,培训内容完成后,及时组织学生参加市职业技能鉴定中心的技术鉴定,鉴定合格后,按时颁发了结业证和职业资格证书。

### 四、较好的抓了管理、教学及学生教育工作

为了培养“思想过硬、作风过硬、技术过硬、适应能力过



硬”的人才，规范了学校管理，比较好的抓了教学质量的提高，认真抓了对学生的教育和管理。

在规范管理方面，我们重点做了两项工作。一是建立了完整合理的管理机构，在校长负责制的基础上，成立了教学、学生管理、总务等组织。二是建立完善各项管理制度和岗位责任制。

按照国家要求，学校制订了实施性教学计划和教学大纲，选用了主管部门指定的教材，配备了实力较强的教师队伍，比较好的抓了教学环节的落实，特别是在技能培训方面，我们进一步完善了实习设施、设备建设，并注重了对学生操作能力的训练，力求使学生达到“毕业就能上岗，上岗就能顶好岗”的标准。

我校在学生管理上实行了半军事化管理。在教育环节上，我们通过思想教育、法制教育、纪律教育、礼仪教育、职业道德教育，教会学生如何做人做事。在管理方面，我们坚持了“高标准、严要求”的原则，培养学生“听从命令，遵章守纪，不怕艰苦，雷厉风行”的作风。

## 五、诚信机制建设情况

在招生工作中，学校根据专业设置，精心设计招生简章，认真组织招生工作，利用媒体分别在周边县、市、省电视台、都市报等进行招生宣传。并做到了专业设置、开设课程、收费标准三公开。

## 六、校务公开情况

学校设立了公开栏，第一栏公开了校长、鉴定所、招就办以及教务、学生、财务、后勤等负责人姓名及职务；第二栏公开了我校收费许可证、职业技能鉴定考核收费标准、招生简章，并在简章内明确了招生专业、学制以及各专业收费等情况；第

三栏公开了食堂一周学生饭菜花样品种。

## 七、收费及财务管理情况

学校建立了财务、会计制度和资产管理制度，并按照规定设置会计账簿。根据物价部门制定的收费标准对学生进行收费，并在校务公开栏设有收费标准，学校收取的费用主要用于教育教学活动和改善办学条件。

一年来，在上级领导的关怀和指导下，我校的各项工作取得了较好的成效，但也存在很多问题，比如教学硬件建设方面还不太完善，个别专业教师的业务素质有待于提高。这个问题有待于我们在今后的工作中着力解决和不断完善。

## 学院工作总结和工作计划 医药院校就业工作计划篇四

### (1) 了解是爱的根基

教师的爱不应是盲目的，随意的，它应该建立在我们对每一个学生全面，深入，客观的了解的基础之上。当我们接手了一个新的班级，要尽快着手了解每一个学生的性格爱好，脾气秉性，兴趣特长，家庭情况，学习状况，学习特点等，熟记于心，这将为我们有的放矢的开展工作创造前提，为我们选准教育的最佳突破口创造条件。

### (2) 尊重是爱的前提

以尊重为前提的爱才是真正意义上的爱。给学生发言的机会，倾听他们的意见与呼声，给予他们适度的宽容与谅解，体谅理解他们的难处与苦衷，肯定他们的点滴进步，不说任何伤害他们自尊的话语等等这些都是尊重学生的表现。我们要像保护珍贵瓷器一样保护学生的自尊，不要在那上面留下难以愈合的伤痕。我们应该明白：一个没有自尊的学生是燃不起奋

进的雄心的。

### （3）尊重学生的关键是尊重学生的差异与潜能

爱护和尊重好孩子很容易，难就难在，我们要尊重全部的孩子，尤其是那些学困生和我们眼中那些所谓的问题学生。我们应该认识到学生是有差异的，差异来源于遗传与环境的共同作用，每个学生都拥有一个五彩缤纷的经验世界。差异是对我们工作的挑战，同时也是一种宝贵的教育资源。我们在班级工作中最易犯的毛病，大多与忽视这种差异有关，其实我们不可能打造出一个模式的学生。爱学生就要尊重学生的差异，从学生的差异出发，因势利导，采取有针对性的做法，帮助学生健康成长，不断发展，引导他们走上良性发展的轨道。

尊重差异就是对学生潜能的尊重，我们不应用静止的眼光去看待有这样那样问题的学生，而应让每个学生都能看到自己的闪光点，看到自身的价值，鼓起他们自信的风帆，让每个学生都可能达到成功的彼岸。

### （4）鼓励，赞扬与热情的期待是一串金钥匙

教师不要吝惜对学生的表扬与赞美，其实它是促使学生进步的助燃剂。在学生遇到困难与挫折时给予帮助和鼓励，在他们获得成功或获取点滴进步时给予由衷的赞美，让他们时刻感受到你对他热情的期待，会起到意想不到的激励作用。

### （5）教师的爱应是朋友之爱

师爱的最高境界不是母爱，也不是父爱，而是朋友之爱。其原因就是朋友之爱才是平等的，像朋友一样谈时事，谈学习，谈未来，谈做人。在他们的成长历程中，师生的心灵琴弦一定会鸣奏出一曲曲动人而和谐乐章。

## 学院工作总结和工作计划 医药院校就业工作计划篇五

- 1、根据学校工作计划和信息技术教育计划，制定学期上机实习计划。
- 3、刻苦钻研业务，熟悉教材及其要求的全部实习内容，对学生实习中提出的问题应给予正确解答。
- 4、上机实习时要积极协助任课教师，保证实习课的正常进行。要求学生认真填写计算机使用记录册。
- 5、注意培养学生良好的上机实习习惯，要求学生认真遵守《学生上机实习守则》。
- 6、注意提高自身素质，不断学习和更新计算机软、硬件知识，以适应信息技术教育不断发展的需要。
- 7、认真做好计算机室设备的清点和帐目管理工作。定期进行计算机病毒的消除和重要文件备份工作。
- 8、积极开展实习教学研究活动，不断改进实习方法、努力提高实习效果。积极向学校提出计算机室建设和设备更新等方面的意见。
- 9、做好计算机教室卫生、安全防范和财产保护工作，熟悉防火等有关器材的使用，经常检查安全措施落实情况。
- 10、调入或调出计算机室工作，应及时办好交接手续，做到帐目清楚、帐物相符。

## 学院工作总结和工作计划 医药院校就业工作计划篇

## 六

本班共有46位同学，其中男生25人，女生21人，住校男生15人，住校女生20人。大部分学生的学习习惯和日常行为习惯较差，特别是一部分男生，虽然经过一段时间的努力但是仍然没有大的转变，部分学生厌学，班级的学习状况处于年级的后位，在新学年中要不断努力，争取不断前进，树立良好的班风。

众所周知，我班的学生一向纪律较差。作为初三的学生理应严格的要求自己。每个人都应该做个礼仪之士，懂得尊师重道，因此，树立起良好的班风是我们的当务之急。我们要树立起刻苦、勤奋、团结、拼搏的高尚班风，这不但有利于我们的学习，更为今后走好人生的漫漫长路铺下了基石。

子曰：“吾尝终日不是，终夜不寝，以思为无益，不如学也。”在班级中要渲染一种学习气氛，让求知熏陶同学的思想，使其能树立正确的人生观、价值观。以此为目的，我们班级打算搞一些读书交流活动。我们可以利用语文课、下午休息时间，请同学介绍一些他所阅读过的好的书籍，并谈谈他的体会。我们也可以组织一个征文活动，请同学们踊跃投稿，将优秀之作提供于出板报的同学，这样既能调动学生对语文的积极性，又可以从中学挖掘人才，可谓一举两得。

初中阶段是一个人生的转折点。一切事情都主张让同学能够尝试独立完成，这是培养学生能力的一个有效途径。作为班干部就更应该学会如何自主管理。或许在小学中各项工作都是老师指定好，规划好的，干部们只要按照老师的要求按部就班就可以了。但是现在的学生干部需要根据班级情况自主制定班级管理规划，自己完成发现问题、解决问题的步骤，不能够凡事都等待老师的处理。当然班干部更应做好老师与学生之间的桥梁工作，及时向老师反映同学们的建议和想法，是师生之间能够得到及时的沟通，这有利于学生的学习和发展。作为班干部，应该将自己的集体看成一个大家庭，每个

同学都是其中的一员，我们要让班级形成一种互相帮助，共同前进的风气。我们会组织同学更好的进行学习经验交流，使同学能够对自己的学习方法进行反省和改进，从而提高学习成绩。总之，作为班级干部凡事要以身作则，时刻关心班级，使整个班级形成一种良好的自主管理模式。

1、进一步贯彻落实《中学生守则》、《中、小学生日常行为规范》，强化学生的基础道德和日常行为规范的养成教育，把学生被动文明逐步转为主动文明。

2、继续加强对学生的行为养成教育，培养学生的自我管理能力，采用形象化的教育形式、分层递进的激励机制，鼓励学生争做文明人、争创文明班。

3、加大力度围绕诚信意识、遵守公共秩序、爱护绿化、文明礼貌等道德行为开展系列教育活动，使学生在实践中自主自动地养成良好的道德习惯，形成上海学生特有的、鲜明的、持久的道德风貌。

4、充分利用校内思想教育阵地，上好思想品德课与晨会课、班会等，积极探索现代信息技术与思品、社会课的整合，形成新的教育方法和教育模式，对学生作分项训练和指导，给学生提供实践的机会。

1、加大安全、法制教育。加强宣传教育，学习贯彻青少年保护等条例，培养学生法制意识，增强自我保护意识。

2、把禁毒教育纳入学校教学计划，开展“上好一堂课、阅读一本书、举行一次报告、参观一个展览、观看一部录象、向父母教育一次的“六个一”活动，使学生了解毒品的危害和预防毒品的基本知识，养成健康文明的生活方式。

3、加强网络道德教育，自觉抵制外来诱惑，培养学生的自我保护能力。

4、积极主动地加强学校周边环境建设，教育学生做到“三不”，即：不买小摊贩的物品、不吃不洁食品、不在家长陪同下上网吧。

5、进一步加强学生的心理健康教育培养学生具有健全的人格。一是要多渠道地了解和掌握学生的心理问题信息，及时帮助学生解决。二要经常性通过版报、讲座、咨询、问卷调查等形式进行心理健康教育。三要结合“后进生”的帮教转化工作，把心理健康教育与“后进生”转化工作有机结合，提高转化率。

6、续开展好“学雷锋、献爱心”活动，帮助贫困学生，升华爱心教育。

## 学院工作总结和工作计划 医药院校就业工作计划篇七

20xx年，在医院\*\*的正确指导和\*\*下，在各科室的通力配合下，检验科同志齐心协力，树立高度的事业心和责任心，在工作上积极主动，不断\*\*思想，更新观念，围绕医院中心工作，结合科室的工作特质，求真务实，踏实苦干，不断提高医疗质量、保障医疗安全、提高全科素质，较好地完成了科室的各项工作任务！

1、与医务科协调，\*\*检验科与临床科室联席会议，共同协商解决双方工作中出现的问题。

2、广泛征求各相关科室对检验科的意见和建议，以改进检验科的工作。

3、定期举行检验科各检验项目介绍会，宣传检验科开展项目之意义，使检验科开展的检验项目能够与临床诊疗紧密结合。

1、引进2-3名专业人员，以弥补科内人员紧缺状况。

2、在条件许可的情况下，争取购置：

化学发光免疫分析仪1台。

细菌自动鉴定仪1台。

数码显微镜1台。

3、派出1-2名人员赴上级医院进修深造。

1、完善科室内部细节化管理，使科室的每一项规章\*\*均能落实到实处，贯穿到科室工作的每一个环节。

2、优化门诊患者取报告单流程，使患者花最少的时间，跑最少的路，拿到最及时的检验报告。

3、实行各窗口微笑服务，使就诊患者从精神上感受到温暖，减轻心理压力。

## 学院工作总结和工作计划 医药院校就业工作计划篇八

2012年，在省厅和省就业服务局的正确领导和关心支持下，我市始终坚持“就业服务，服务就业”的理念，以返乡农民工、困难就业人员、高校毕业生等群体为重点，全力实施更加积极的就业政策，全方位促进就业和扩大就业，进一步加快城乡就业一体化进程，加大部级创业型城市创建力度，为实现保增长、保民生、保稳定的目标做出了新的贡献。

### 一、2012年就业工作情况

（一）主要目标任务完成情况

（二）采取的工作措施



1 2 3 4 5 6

1 2 3 4 5 6

1 2 3 4 5 6

## 二、存在的问题及困难

（一）就业压力依然存在。大学生、农民工和困难群体就业矛盾突出，“4050”人员、零就业家庭、残疾人等群体实现就业难度更大。全市仍有一批企业经营困难，就业岗位不稳定。与此同时，由于城镇化加速，农村富余劳动力转移就业也带来一定压力。

（二）就业结构性矛盾仍然突出。劳动者素质与就业岗位不适应，企业“招工难”与求职者“就业难”状况并存，结构性矛盾成为影响就业形势的一个重要因素。

（三）农村公共就业服务体系还不健全，基层劳动保障工作平台作用没有充分发挥。

## 三、2011年就业服务工作计划

### （一）工作思路

2011年是“十二五”规划的第一年，面对就业工作的新情况、新特点、新问题，我市的工作思路是：以科学发展观为指导，紧紧围绕就业目标任务，加强就业服务体系和就业服务制度建设。继续贯彻落实“就业优先”战略，强化政府促进就业责任，实施更加积极就业政策，形成促进就业综合政策体系。紧密结合经济发展，多渠道多形式地创造更多就业机会，鼓励自主创业和灵活就业，促进充分就业。健全统一规范灵活的人力资源市场，为劳动者提供优质高效的就业服务。加强创业培训和择业观念教育，提高劳动者就业及创业能力，把

解决高校毕业生、农村转移劳动力、城镇就业困难人员就业问题作为工作重点，努力做好困难就业群体的就业服务工作。

## （二）主要目标

1 2 3 4 5 6

## （三）保障措施

1、实施就业岗位开发计划。坚持在促进发展中扩大就业，增加更多的就业岗位。发挥投资和重大建设项目带动就业的作用，通过税收优惠、社会保险补贴等政策，引导和促进劳动密集型企业、中小企业、民营经济加快发展，最大限度地吸纳就业。

2、深入开展部级创业型城市创建工作。将促进创业工作作为应对危机发展经济和扩大就业新的增长点，进一步完善和落实有利于劳动者创业的税收优惠、小额担保贷款、资金补贴、场地安排等扶持政策，健全组织领导、政策支持、创业培训、创业服务和考核“五大体系”。

3、完善公共就业服务体系，加快推进城乡就业一体化。加强对全市就业工作的分析研究和指导，准确了解重点人群、重点行业的就业情况。将人力资源信息向街道（乡镇）、社区（村）延伸，解决就业信息供求不对称矛盾，实现供求双方有效对接，充分发挥人力资源市场就业供求配置的基础性作用。

4、组织高校毕业生就业推进行动，加快建立高校毕业生就业工作的新机制。引导大学毕业生树立正确的择业观念，增强自谋职业、自强不息的意识；开展政策落实和就业服务工作，做好跟踪服务，保证底数清楚，帮扶到人；积极鼓励高校毕业生到城乡基层、中小企业就业和自主创业。

1 2 3 4 5 6

5、强化公共就业服务，抓好重点人群就业援助工作。2011年要在全市所有行政村建立就业和社会保障工作平台，并依托基层就业平台，全力实施三项工作计划。一是实施高校毕业生就业推进计划。对回到原籍已登记未就业的，做好跟踪服务，保证底数清，有针对性的开展就业援助，确保帮扶到人。二是实施农民工就业服务计划。坚持向城镇转移就业、扶持就近就地就业和返乡创业三结合，多渠道转移农村劳动力就业。三是实施困难人员就业援助计划。加强对“双零”家庭和困难人员的就业援助，形成动态长效帮扶机制，确保城市零就业家庭和农村零转移农户至少有一人就业或转移就业。

1 2 3 4 5 6