

# 最新美容行业工作计划表格 转行业工作计划表共(实用9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？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。

## 美容行业工作计划表格篇一

为实现集团下达给各公司的20xx年度总产值与利润目标，落实生产目标责任，提高生产经营效益，实现集团资产保值增值，特制定生产经营责任书。

### 第一条 生产经营

生产经营是集团授予企业法人在本责任书规定范围内的企业资产经营权，企业人对企业资产经营和生产经营负全责。

### 第二条 总产值与利润指标及期限

总产值\_\_\_\_\_万元，利润总额\_\_\_\_\_万元。

期限自20xx年1月1日起至20xx年12月31日止。

### 第三条 经营目标抵押金

在生产经营期间，企业法人、企业领导班子成员及企业中层、基层管理人员共同承担经营风险。

经营目标抵押金以本人月工资总额为基数，分别以15%(企业法人)、10%(企业领导班子副职)、5%(企业中层管理人员)在责任书签订之后逐月从工资中扣缴。其他人员是否按一定比

例扣缴抵押金由各公司自行确定。资产经营期满且完成责任书之约定，于次年决算审计并经集团审核确认后一次性返还。

#### 第四条 资产经营责任

- 1、遵守国家法律、法规和有关政策，依法经营。
- 2、执行集团及本公司内部各项管理制度和有关规定，接受集团的检查与监督。
- 3、防范经营风险，防止资产流失。
- 4、贯彻集团生产经营方针，完成集团下达的新产品开发和技术改造计划；执行集团改革方案、资产重组，产品、产业结构调整计划和规定。
- 5、贯彻执行国家和集团有关安全生产、环境保护、计划生育、综合治理等规定，避免责任事故的发生。
- 6、积极贯彻is09000系列标准，执行集团贯标计划，确保产品质量达到用户满意。
- 7、企业法人单位拆借资金、提供担保、财产抵押、借出资金或资产转让、出租、报废，设立小法人实体，企业内部资产重组必须以书面形式报集团董事长批准。
- 8、企业改革方案必须报集团董事长批准。
- 9、企业内部分配方案须报集团董事长批准。
- 10、自觉接受本企业党组织、工会的合法监督，尊重职工的民主权利，维护职工的合法权益。

#### 第五条 奖励依据

(一) 公司利润指标指税后及扣除两金的利润。

(二) 视同利润并作为奖励依据的指标：

- 1、争取政府优惠政策，企业实得的各类资金支持；
- 2、经集团批准，企业实际处理的以前各年度不良资产及有关费用。
- 3、由于企业搬迁等因素的影响，造成企业停产、减产，致使企业客观上无法完成利润计划，集团对停产损失予以确认后所实现的利润。

(三) 视同利润但不作为奖励依据的指标：

- 1、企业盈利条件下，经集团批准列入计划并进入本年度成本的新产品研制开发的咨询费、试验设备购置费、购买新技术费。
- 2、在资产经营期限内，经集团同意并批准，企业完成下调计划所实现的利润。

## 二、奖励办法

企业在超额完成年度总产值和利润指标的前提下，缴纳经营目标抵押金的有关人员予以奖励，其他人员是否给予奖励由各公司自行确定。集团给各公司的奖励标准是，铸业与锅炉两个公司完成年利润超额部分的. 20%予以奖励。机加完成年产值超额部分的20%予以奖励。奖励办法由各公司自行制定方案，报集团审批。

## 三、奖金审批程序

企业在年终财务决算后(按实际形成产品进行核算)，由集团指定的中介机构进行审计，经集团有关部门审查核实，集团

董事长批准。

## 第六条债权债务处理及责任追究

一、资产经营期限前所发生的债权债务由企业法人负责组织收回和清偿。

二、资产经营期限内新增债权由企业法人负责组织清欠，给企业造成较大经济损失的，分别追究企业法人及班子其它成员所承担的领导和管理工作责任。

三、企业债权超过法律诉讼时效而给企业带来经济损失的，追究企业法人的领导和失察责任。

四、企业当期应收款项必须及时收回，回款率达到签订合同的100%。

## 第七条违规责任及责任书的终止

一、未完成利润计划的视情况用一定的抵押金抵补。

二、企业经营管理混乱，安全生产、环境保护、计划生育、综合治理、贯标计划等未达标，扣除奖励金额的5%-20%。

三、因集团实施重大改革措施，由集团对责任书进行调整或宣布责任书中止。

四、资产经营期限届满，本责任书自行终止。

## 第八条附则

一、目标抵押金从2月起从工资扣留。

二、本责任书经企业法定代表人签字后生效。

三、本责任书一式两份，集团与企业各执一份。

单 位：（章）

法定代表人：（签字）

年 月 日

## 美容行业工作计划表格篇二

为全面贯彻落实《^v^食品安全法》，切实做好乡食品安全工作，落实监管职责，确保人民群众身体健康和生命安全，根据我乡食品安全监管工作部署，特制订本职责书。

（一）进一步加强组织领导，落实工作职责。将食品安全纳入辖区经济和社会发展目标职责制考核体系，制定年度工作实施方案及工作计划，巩固和完善食品安全工作职责制和职责追究制度，切实保障食品安全工作经费。

（二）用心配合乡食品安全委员会办公室及相关职能部门，协调做好本行政区域内的食品安全监管工作，确保本行政区域全年不发生食品安全事故，做好食品安全事故应急预案的学习和演练，提高应急处置潜力。

（五）继续组织开展辖区食品安全整顿工作及打击违法添加非食用物质和滥用食品添加剂专项整治工作，如期完成各项整治任务。

（六）配合做好重大节日和重大活动期间食品安全保障工作，确保不发生与辖区进出食品有关的社会影响较大的食品安全事件和群发性食品安全事故。

（七）继续推进和提升食品安全示范建立工作，着力巩固建立成果，提升建立质量。

(八)做好本辖区《食品安全法》及其实施条例的宣传、教育和培训工作，充分发挥村委会基层组织 and 校园、企业的作用，创新宣传方式，丰富宣传资料，营造良好的食品安全氛围。及时向乡食品安全委员会办公室报送食品安全信息。

(九)完成乡政府和县食品安全委员会及其办公室布置的其他食品安全工作任务。

(一)各单位负责人是本辖区食品安全监管工作的第一负责人，对本辖区内食品安全工作负全面领导职责；分管负责人对分管工作中涉及食品安全的事项负直接领导职责。

(二)因履职不到位，工作措施不力，影响整体工作开展的，予以通报批评。

本职责状一式两份，签订双方各执一份。签字人若有人事变动，接任人为自然负责人。本职责书期限为20xx年1月1日至20xx年12月31日。

责任人□xxx

20xx年xx月xx日

## 美容行业工作计划表格篇三

甲方□xxxxxxxxxxx □以下简称甲方)

乙方□xxxx □以下简称乙方)

为理顺管理体制，激发经营活力，增强干部群众工作积极性，使承包经营沿着健康的轨道发展。为落实生产经营责任，全面实现公司年度经济工作目标，经甲乙双方商定，签订本经营承包责任书。

## 一、承包经营形式和期限

(一) 经营形式：以上交管理费为主要指标承包，设立独立账套，进行核算，自负盈亏。

(二) 责任期限□xx年x月x日至xxx年xx月xx日。

## 二、经营责任指标

(一) 上交管理费□x元。

(二) 利润：考核指标□x万元，目标指标□x万元，力争指标□x万元。

(三) 收入：考核指标□xx万元。

(四) 应收账款：按□xx年“应收账款”清理回收工作意见》有关规定执行。

(五) 存货□xx万元。

(六) 工程质量、工期：按公司制定的考核标准执行。

(七) 安全：按xx公司安全目标规定考核。

(八) 节能减排：按公司节能减排工作要求达标。

(九) 职工收入标准：安置职工人均收入不低于公司规定的当年标准。

## 三、双方权利与责任

(一) 甲方的权利与责任

## 1、权利

(1) 依据《公司法》等相关规定，有对乙方行使收益分配、行政管理和重大事项决策的权利。

(2) 有监督、检查乙方执行国家法律法规、政策和上级各项规定的权利。

(3) 有对乙方经营业绩进行考核和奖惩的权利。

(4) 有监督乙方执行本协议权利，如甲方发现乙方不履行或者不能履行本协议时，甲方有权单方终止协议。

(5) 对乙方未执行国家安全法规□xx公司安全规定之行为有处罚权。

## 2、责任

(1) 有协助乙方疏通外部关系的责任，但其发生的费用由乙方承担。

(2) 有协助指导乙方搞好人员管理配置、培训的责任。

(3) 为乙方提供良好的生产经营环境。

### (二) 乙方的权利和责任

#### 1、权利

(1) 在公司生产经营方针指导下，有行使本实体生产经营管理的权利。

(2) 在公司工资分配政策的指导下，有自主决定本实体工资分配的权利。



(3) 按照公司规定，有拟订对本实体所属人员奖惩兑现政策的权利。

## 2、责任

(1) 有遵守国家法律、法规及甲方各种规章制度，加强内部管理，依法经营的责任。

(2) 有落实上级和公司安全规定，保障职工人身安全和安全生产的责任。

(3) 有分流安置公司富余人员的责任。

(4) 若扩大生产规模，招聘员工，有优先考虑xx公司内部职工子女的责任。

(5) 保证安置职工收入在上年度基础上与xx公司平均收入同比增长。

## 四、工资收入

1、一般职工：基本工资+住房补贴+安全抵押兑现+远距离施工差旅补助+效益工资+野外生活补助+各种奖励。

2、乙方领导班子成员：不享受利润贡献奖和产值特别奖，收入水平由乙方自主确定。

## 五、考核与兑现

1、职工工资按月考核兑现。安置职工收入不低于公司20xx年经济工作指导意见〔20xx年内部承包管理办法〕中规定的相应人员收入标准。以后年度，按当年制定标准执行。

2、职工工资附加及规定的劳保、福利等待遇按照公司同岗位

人员标准执行。

3、工资的发放。（1）乙方必须保证按月按时按标准发放职工工资总额，如果乙方不能足额按时兑现工人工资时，从经营风险抵押中代扣代付。

（2）乙方依据公司核定的发放工资总额，可以自行分配。

## 六、相关规定

1、新成立xx安置原xx职工xx名，另外外调入x人，原xx厂x人，试用期为三个月□xx对试用期中不适合的人员，可给公司汇报后退回人力资源部，但最多退回x人。然后，由公司另外补足人数，若未及时补充时，由xx同时上交对应人员的工资费用。

2□xx安置公司职工人数不少于xx人，如遇人员减少，公司则按其减少人数补足xx人；如未及时补充时，由xx同时上交对应人员的工资费用。

3、公司原xx固定资产（房屋、设备）由xx租赁使用，并按照规定交纳租赁使用费。其他流动资产xx公司全部收回。

4、新xx成立后公司借给xx流动资金xx万元□xx按规定交纳利息。

5、公司内部的机加工维修业务仍有xx承担，其加工维修价格按照xx公司内部价格执行。

6、以后年度的上交管理费届时另定。

7、合作、协作业务由xx统一管理，若遇冲突协作单位需与xx沟通，并由xx同意后办理。

8、与集团公司内部市场有关的业务，必须通过xx公司xx签订合同，并纳入公司xx统一管理。

9、未尽事宜按公司有关规定办理，协商解决或签订补充协议。

10、本责任书自xx年xx月x日起生效。

11、本责任书一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表： 乙方代表：

年 月 日 年 月 日

## 美容行业工作计划表格篇四

作为一名美容院店长，既是管理者又是技术指导者，有的还担负着决策者的重任。美容院店长是美容院内典范以及所有人学习的榜样，用一个比较形象的比喻来说，倘若美容院是一列火车，美容院店长就是火车头，正所谓”火车跑得快，全靠车头带”。所以，在美容院的经营管理中，美容院店长起着举足轻重的作用。

美容院店长就像交响乐团的指挥一样，既要正确指挥一样，又要调和所有声音，从而演奏出和谐优美的乐章.也就是说，在实际工作中，美容院店长既要對美容院作出总体要求，又要协调各部门的工作，并激发所有员工的工作热情。

美容院店长是美容院的灵魂，可以通过富有个性的领导，赋予美容院生命力，利用团队精神塑造美容院的特色.同时，美容院店长本身也可在困难的环境中，锻炼自己的工作能力，体现自身的价值，使自己过得更加充实。

美容院店长的岗位职责

## 1、美容院店长每日常规工作

- (1) 卫生清扫与检查.
- (2) 早会.
- (3) 顾客意见处理.
- (4) 当日业务总结，信息整理.
- (5) 设备与卫生整理

## 2、美容院店长每周例行工作

- (1) 总结、分析前一周工作
- (2) 了解、掌握顾客动态
- (3) 对美容院进行评估
- (4) 对重点业务进行绩效分析
- (5) 进行物流分析
- (6) 进行一次大扫除
- (7) 每周搞一次小型活动，如召开内部小型演讲故事比赛

美容院年度工作计划  
工作计划 (8) 召开每周工作总结、研讨会

- (9) 与个别员工深入谈心

## 3、美容院店长每月例行工作

- (1) 进行当月工作分析

- (2) 对美容师进行评估
- (3) 对重点业务进行绩效评估
- (4) 审核财务报表
- (5) 薪资发放
- (6) 作客流动态分析
- (7) 作物流动态分析
- (8) 作竞争动态分析
- (9) 回访.

### 美容院店长的职务描述

- (1) 解释美容院的服务意识，培养店内员工的敬业精神，合理使用人才
- (2) 制定工作计划，分工明确，协助员工实现目标，美容师的技术和销售能力
- (4) 定期了解客源拓展情况和市场竞争动态，并分析形势，制定对策
- (5) 订立公正、合理、有效的奖罚制度，协调美容师之间的关系，维持良好的纪律
- (6) 督导日常工作，保证美容院各环节的正常营运和高质量的服务
- (7) 选择优质的产品为顾客服务，确保产品效果良好，质量稳定，物有所值

- (8) 合理布置院内设施，尽可能方便顾客
- (9) 定期培训员工，以提高服务素质
- (10) 依照市场情况，制定合理的收费价格
- (11) 明码标价(包括护理项目、产品)，树立良好的口碑
- (12) 播放令人心情舒畅的音乐调节气氛
- (13) 负责美容院院业绩管理，包括员工的工作安排、行为考核和监督.

### 美容院店长每日工作流程

- (1) 每日进入店内，应定时组织召开早会，开会时，宣布前一日营业业绩及当日各项事宜
- (2) 于每日11：00前呈报“美容院店长日报表”
- (3) 于每日11：00点前会计呈前一日的“会计日报表“并至银行存款
- (4) 美容院店长于每日下班前检视前一日顾客资料并且核对盖章
- (5) 于每日11：00前向老板汇报前一日营业额
- (7) 每日下班前核对当日收款单对号并联核检
- (8) 每月或每周召开全店会议，会议内容在开会前一星期分布，相关售货员作好准备. 如何做好一名美容院店长？店长即为一家美容院店面的管理、执行者和决策者。很多人都有想开店的念头，但是想要做好一个店长却不是一件容易的事情。

首先，不管是不是自己的事业，都要爱业、乐业、敬业、专业。只有爱它，打心眼里想要去为之努力，才会体会到其中的乐趣，才能够专心致志求发展。

其次，必须具备一定的行政能力和卓越的管理才能，公正、公平的处理员工之间的关系和正确的店面业绩评估。面对问题有正确的判断，并能迅速解决。能够从全局出发，根据员工的自身能力分工和严格督导，灵活、冷静的处理突发事件，这是店长必须具备的基本能力。

再次，在管理方面要处事公平，无论对己对人都要严格要求，重要的是要能够采取多种不同的措施激励员工。在业务方面要保证货源，经常调整陈列以保持顾客的新鲜感，做好销售数据分析，调整商品结构，顾客服务等等。除此之外，还要了解相关的法律法规。

第四，作为店长，必须拥有一定的组织能力和凝聚力，以及掌握员工的能力。

你所管理的店面，必须有盈利才能证明你的价值与工作能力，而在实现目标的过程中，你的管理和以身作则，将是极其重要的。所以，营业额目标的实现，50%是依赖你的个人的优异表现。作为店长不但要发挥自己的才能，还有负担指挥其他员工的责任——使每一个员工都能发挥才能。同时需要用自已的行动和思想来影响员工，而不是让员工影响你的判断和思维。

倘若发现员工有不足之处，要及时帮助员工提高能力和提升其自身素质。

想要做好一名店长，还要适时扭转陈旧观念，并使其发挥最大的才能，从而使营业额得以提高。掌握并且学会制作分析报表以及收集各项数据，从而掌握店面的绩效。

那么店长需要完成的顾客数据的收集都包含什么呢？

第五，要具备一定的专业与销售的知识。干嘛行懂哪行，如若什么都不懂，那么店面的经营将面临很大的生存危机。店长是整个营业店的中流砥柱，如果店长的销售技巧不够娴熟或者不能服众，那么其它店员一没有榜样二没有信心，那么销售量将会是相当的糟糕，店长销售技巧的培训相当关键。一个拥有良好销售技巧的店长，对外可以招揽更多的顾客，对内可以作为员工效仿的榜样。

第六，要懂得适时改善服务品质。任何时候，消费者都是营业点的金钱来源，适当的调整策略，改善服务质量，增加服务功能，都是一种亲民行为，为以后的更多合作打下感情基础。当服务更加合理化，当顾客对营业点有亲切感，方便感、信任感和舒适感，那么将会带动一个团体的欣赏与认可，这便是营销成功的一方面。比如很多营业点，都会有各种充满新意的优惠活动与上门服务活动。

市场上，同宗的店面很多，不同宗的店面更多，服务不好，直接导致营业额下降，对店长来说，除了硬件必须过硬外，软件首推服务，店长必须牢固服务至上的思想，从而带动整个店面的服务水平，服务是另外一个门面，一个人的服务质量出问题，可能会影响整个店面的形象。现在重要的是创新服务，当你的服务不新颖，大众化，那么你的服务就不算服务。

还有一点需要注意的是，店里不允许出现断货、缺货现象，店长要时时刻刻统计商品的缺货率，督促员工按照商品周转点数，配合商品的促销活动以及季节性商品陈列，把握商品补发周期，有计划地控制商品库存，加强门店续货工作，及时与供应商联系，把缺货率降到最低。同时，根据门店销售计划以及门店销售实绩进行合理补货，不能造成商品严重积压的现象。只要保证店里货优、货全，让顾客买的开心，用的放心，再加之前的服务，生意不火才怪呢。



店长在每天营业后要核对帐物，填写好当日营业报表，营业款核对好并妥善保存。还要检查电器设备是否关闭。杜绝火灾隐患，检查门窗是否关好，店内是否还有其他人员。

## 美容行业工作计划表格篇五

2016年是我们公司业务往全国发展至关重大的一年，对于一个刚刚踏入服装行业的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重开始的一年。因此，为了要调整工作心态、增强责任意识、充分认识并做好自己的工作。为此，在销售部的、两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长成为一名优秀员工，我订立了以下年度工作计划：

保证公司网络的正常运行，应付各种突发状况。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于新人来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力协助销售部的工作和杨磊的装修工作。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的市场大战做好充分的准备。此时我会协同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的努力工作，我相信是我们销售部最热火朝天的时段。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把销售业绩做到

最大化!

做服装行业是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于员工来说至关重要，因为它直接关系到一个员工与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。服装知识、营销知识、部门管理等相关装修的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我在做好本职工作的前提下对的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望，我会更加努力、认真负责的去对待每一份工作，也力争胜任自己的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 美容行业工作计划表格篇六

- 1、做好社区基础设施完善工作计划。
- 2、做好社区创先争优活动公开承诺事项。
- 3、做好企业退休人员独生子女补贴核对相关工作。
- 4、做好企业退休人员资格认证工作。
- 5、做好创卫工作。
- 6、召开司法进社区座谈会。
- 7、召开一次警民恳谈会。

8、组织社区党员参观新四军纪念馆。

9、百名社工进万家走访

## 美容行业工作计划表格篇七

本月度党支部以党的十八大精神和科学发展观为指导，以第十二届x会精神为基本内容，以从严治党为主线，以彰显我校“爱心、责任、奉献”核心价值观为抓手，加强学校党员队伍和教师队伍建设，努力做到师有所呼，我有所应，切实提高党组织建设科学化水平，增强党组织的凝聚力和战斗力，为建设和谐校园提供思想和组织保证。

### 二、工作目标

1. 加强学习型党组织建设。强化学习意识，落实党员和教职工理论学习制度，力求学习计划完善、学习形式多样、学习内容科学，学习实效明显，进一步提高学习型党组织建设水平。

2. 加强党支部建设，发挥教师党员在教育教学工作中的先锋模范作用。

3. 加强党风廉政建设。坚持推进作风建设，深入开展“廉洁从教”、“廉政文化进校园”等学习教育活动。厉行勤俭节约制度、党务校务公开制度。

4. 加强师德师风建设。教师党员带头遵守并执行学校各项规章制度，与学校发展保持一致，做好稳定工作。

5. 积极配合、协助学校行政认真做好教育教学管理工作及学校重大事务组织指导工作。在工作中增强全体干部、党员和教职工的责任意识，充分发挥党支部在学校各项工作中的政治核心和战斗堡垒作用。

### 三、工作要点

(一)以学习型党组织创建为重点，切实加强党组织思想建设

#### 1. 努力建设学习型党组织

紧紧围绕“贯彻十八大精神，推动教育科学发展”的主题，认真落实党支部学习制度和“三会一课”制度，每月两次集中学习，扎实推进学习型党组织建设。

#### 2. 丰富学习形式，创新学习方法

采用专题培训、知识答题、召开专题组织生活会、发放学习资料等多种形式，把出国全校干部、党员和教职工的思想和认识统一到学校科学发展上来，把智慧和力量凝聚到实现学校教育工作的目标任务上来。

#### 3. 坚持学习与实践同步

党支部组织安排全体党员和教职工每月两次学习，结合岗位工作实际，做到学习有计划、有安排、有落实、有效果，引导广大教职工立足岗位真学真用，提高自身政治理论和业务水平，增强用理论指导实践的能力，以理论学习促进本职工作，以工作实绩检验理论学习成效。

(二)加强师德建设，促进教师队伍整体素质提高

1. 加强干部队伍建设：充分发挥班子成员分工协作、集体决策的优良传统，增强班子的战斗力。

2. 加强党员队伍建设：围绕“理想信念树旗帜，师德师风做榜样，教育教学成能手”的要求，以学习讨论落实活动为契机，进一步发挥党员队伍在学校各项工作中的先锋模范作用。

3. 加强积极分子队伍建设：入党积极分子队伍建设是发展党

员的基础性工作，直接关系到发展党员的质量。要加强对要求入党积极分子的培养和考察，确保发展新党员的质量。

4. 加强师德师风建设，打造一流教师队伍。以彰显我校“爱心、责任、奉献”核心价值观为抓手，加强师德师风建设。一是制定和完善学校教职工职业道德考核实施细则；二是开展以“规范从教行为、弘扬高尚师德”为主题的教育活动，全面提高教师队伍整体素质；三是宣传身边教职工的优秀事迹为着力点，传播正能量；四是结合学生实际开展“爱心传递”活动。

### (三) 加强廉政教育，推进作风建设，大力维护教育良好形象

1. 认真落实党风廉政建设责任制。贯彻落实上级有关党风廉政建设的部署要求，制定本校党风廉政建设责任制目标管理计划，着力解决党员干部在思想作风、工作作风和党性修养等方面存在的问题，真正做到讲实话、出实招、办实事、务实效，树立教育系统良好的形象。

2. 加强党的自身建设：坚持“三会一课”制度，开展党员民主评议；落实党员发展机制，定期召开专题民主生活会和组织生活会，认真开展批评与自我批评，提升党组织的影响力和辐射力。

3. 继续开展“廉政文化进校园”教育活动。通过在全校组织丰富多彩的反腐倡廉宣传教育活动，营造浓郁的校园廉政文化氛围。

### (四) 发挥协调功能，调动积极因素，促进学校发展

1. 加强对工会工作的领导。指导工会组织开展各项活动：作好教职工代表大会工作；做好困难职工的帮扶工作；开展好教职工文体活动；坚持校务、党务公开。进一步强化工会职能，发挥工会在学校管理和教职工思想政治工作中的重要作用。

2. 加强对共青团和少先队工作的领导。共青团、少先队要加强自身建设，紧紧围绕学校中心工作创新性开展好活动，要以节庆日、团队活动日和社会实践活动为载体，努力促进学校德育工作的有效与科学开展。

3. 认真做好离退休干部工作，发挥学校关工委的作用。积极落实老干部的生活待遇和政治待遇，充分调动离退休干部的工作积极性，携手老同志共同做好关心下一代工作和学校的各项工作。

#### (五) 丰富校园文化，发挥德育功效，创建文明校园

1. 继续加强校园环境建设，积极营造校园文化氛围，切实提高校园文化的内涵质量。发挥好宣传征地的作用，努力提高“国旗下讲话”、专题讲座、班级主题活动的质量，提升师生文明素养。

#### 2. 加强校园安全稳定，创建和谐校

园。坚持学校安全重于泰山、稳定压倒一切的工作理念，认真做好学校安保工作，落实校园综合治理措施，加强师生的人生安全、交通安全、食品安全、消防安全等教育，为师生营造一个安全、稳定、有序的和谐校园。

总之，十月学校党建要力争工作思路上有新拓展，工作内容上有新特色，只有强化政治意识、服务意识、改革意识，才能进一步提升我校党建工作的新水平。我们将带领全体党员和教职工以昂扬向上的精神状态，凝心聚力、真抓实干，为实现学校的更大发展而努力。

## 美容行业工作计划表格篇八

新的学年，写满新气象，孕育新希望。美舍初中部语文教研组工作，在新课程标准的指导下，努力转变教育教学观念，

努力培养学生自学能力，大力提高课堂教学效率；尽可能地给学生减负，全面推进素质教育，大面积提高语文教学质量为目标，结合学科自身的特点，扎实有效地开展工作。

## 一、指导思想

努力提高语文学科的教学质量，培养学生的人文素质，紧紧围绕学校本学期工作目标，认真学习《新课程标准》，积极、稳妥、有效地深化语文课程改革实验，进一步加大课堂教学改革的力度，规范教学常规管理，强化语文教学工作中的研究、服务、指导等功能，积极推进名师工程，全面提高学生语文综合素养。

## 二、工作目标

### （一）总体要求

1、以课文为有效载体，以训练学生的阅读能力为主线，阶段性地逐步提高学生语文学科的听、说、读、写四种能力，从而培养学生具有综合学习的意识和能力。

2、在继续训练并培养学生认读、感知能力的同时，侧重训练培养学生的理解能力和归纳能力，为提高学生分析问题的能力作好过渡和衔接。

3、充分考虑现代信息技术与语文课程的整合，用好平板电脑，为学生营造主动、自主、生动活泼的学习语文的环境。

4、进一步提高学生的语文素养，使学生具有较强的语文应用能力和一定的审美能力、探究能力，形成良好的思想道德素质和科学文化素质，为终身学习和有个性的发展奠定基础。

## （二）常规要求

### 第一、备课

- 1、教研组长组织组内教师制定出切实可行的备课计划。
- 2、备课必须在个人钻研的基础上进行。在备课之前，个人必须先通览本单元（章、节）教材，按集体备课的要求考虑好自己的意见，再参加集体研究。在集体研究后，个人按课时编写教案。
- 3、备课必须坚持六备：备教材、备考纲、备考点、备教法、备学法、备训练。

□

- 4、备课的主要内容：学习和理解课标，认真钻研教材，全面掌握所教课程的教学内容。

### 第二、上课

严格执行教学目标，能放能收；注意语言表达的严谨、简明、连贯、得体，风格平和风趣，吸引学生注意。注意教法，以学生为主体，以大纲、考纲为本纲，不随意授课，传授知识准确，疑难问题注意研究讨论，务求培养学生的严谨治学态度。

注意差生的教育，管理好课堂教学秩序，能够个别提醒指导；不辱骂、体罚、恐吓学生，也不放任自流。课堂结构严谨，有头有尾；授课课型明确，讲授课、讨论课、活动课、写作课区别分明。

### 第三、作业



练习分为两部分：与教学的同步训练。初三练习以选定的复习资料 and 教材的练习为主，适时据情补以中考相关的练习。

第四、听课全学期听课每人不少于15次，每周抽查。

### 三、工作安排

1、以课堂为主阵地，合理、科学、有效地安排课堂的40分钟时间，向课堂要质量，要成效，提高课堂单位时间的使用率。

2、加大教研组的校本培训工作，提高教研组自培的能力。双周周二上午开教研会。

3、抓好校园文学社工作。

4、组织学生参加海南省中学生写作大赛。

### 四、具体措施

（一）认真学好理论，不断更新观念

（二）增强创新意识，激发创造能力

1、加强知识创新。要研究新课程改革的方向和目标，切实落实课改精神，组织高一、高二新课程观摩课，加强在教学过程中的探讨和研究。

2、注重方法创新□a□结合本学科特点，在除一、初二、初三年级切实实行教案改革，倡导出学案b□加强课堂教学研讨，寻求教学方法的创新。

（三）加强常规管理，提高教学质量

（四）开展教学教研，服务课堂教学

1、加强课堂教学研讨。要把抓课堂质量作为教学工作的重中之重。

2、切实做好集体备课工作。规范教学过程的管理，抓实抓细每个流程。

3、讲求练习质量□a□要真正精选，在下水的基础上选题，在教师监督下训练，在详细统计后讲评□b□初三年级要继续深入研究复习课的模式，提高训练和讲评的针对性□c□初一、初二年级新授课教案要在基础知识和能力训练的结合上下功夫，要研究新课程改革的方向，真正实现学生语文能力的提高。

#### （五）努力钻研业务，规范教学行为

1、备课做到“三备”，即备三维目标，备教材，备学生。加强集体备课意识，注重资源共同分享，做到备课要“深”。努力提高教学艺术，做到：求实、求真、求活、求新，充分利用现有的电教媒体，利用网上信息资源，拓宽学习时空，培养学生良好的学习习惯，不断提高课堂教学效益。课后写好教学反思，每月上传一篇教案及反思。

2、作业设计要“精”，体现“轻负荷，高质量”的教学思想，批改要“细”，要规范、及时，注重纠错及情况反馈。（作业检查每学期4次）做好自己对学生补缺补差的工作。

3、要因材施教，经常分析学生，善于捕捉学生闪光点，热情鼓励，利用课外活动时间做好分层指导，使每个学生都能充分发展。对于练习及测验的试题要精选，加强针对性和有效性。具有出题能力，每位教师至少出一份卷子存档。

4、鼓励教师上公开课或研讨课。上课、说课、听课、评课做到全员参加。并收齐研究课的全部资料存档。组内公开课必听，边听边思，及时评注，提倡同年级组老师相互之间多学习，多交流。

## 美容行业工作计划表格篇九

学习：

7月

每周2、4、6、7上超前学习课。

下午3小时作业。

其余天数每天3小时写作业+2小时自主超前学习。

8月

每天2小时写作业+3小时自主超前学习。

体锻：

7月每天坚持跑1000米，30分钟跳绳8月隔天跑800米，30分钟羽毛球。

阅读：

读完语文书上推荐名著(你们初一可能是《汤姆索亚历险记》苏教版的)

坚持每天读报，其余时间自己阅读感兴趣的书籍。

家务：

隔天在家扫地，每天自己整理床铺，房间。

帮助洗、晒、收衣物。

娱乐：

每天看电视或上网时间小于等于3小时

每周外出娱乐时间小于等于12小时

这只是我的计划，我觉得你自己制定比较好。

自己按实际制定的最适合自己，