

部门迎新活动策划方案 部门工作计划(模板10篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

部门迎新活动策划方案篇一

积极探索适合中学生年龄与身心特点和适合社会发展规律的德育方法，使德育工作真正落实到学生的学习和生活中。强化学生行为规范的养成教育，不断增强德育工作的主动性、实效性，形成全员、全方位、全过程参与的德育模式。

- 1、在抓好德育常规教育的同时，要改革德育手段，拓宽德育工作的社会化空间，提高德育效率，形成完善的德育网络。
- 2、通过制定和实施各级德育主题和德育活动，使学生学会做人。
- 3、强化学生行为习惯的养成教育，提高学生自我管理能力。
- 4、加强校园文化和班级文化建设，营造积极向上的人文氛围，使校园处处见德育，让学生在良好的环境中受到熏陶和感染。
- 5、认真落实安全目标责任制，健全和完善班级安全工作制度，强化学生的生命、安全、法制教育，增强学生的法制安全意识，提高学生的自我保护能力，确保在校生违法犯罪率和安全事故率为零。

- 1、各年级要认真实施学校安排的德育主题和德育活动，通过

德育主题和德育活动培养学生良好的行为习惯、集体荣誉感和团结、进取的精神及审美意识。

2、加强德育队伍建设。对班主任队伍，尤其是年轻班主任进行有针对性的培训，提高班主任老师的理论水平和管理水平。教会班主任科学、合法、合情、合理、有效的进行班级管理。

3、通过对学生日常行为规范的检查评比，促进班级管理。充分发挥全员育人的作用。利用班会课时间上好形式新颖、主题鲜明的班会课，政教处将采取抽查班会课的形式对各班班会课情况进行检查。

4、通过不同形式的家访，促进老师、家长、学生之间的相互理解，架起一座理解的桥梁。充分利用社会资源对学生进行教育，办好家长学校，形成德育的合力。

1、抓好爱国主义教育、文明礼仪教育、感恩教育。

(1)、进一步开展爱国主义教育。利用班会课、广播会、新学年开学典礼上好“爱国主义教育第一课”，并结合中秋节、重阳节、春节等重大节日对学生进行爱国主义、革命传统教育、中华传统美德教育。

(2)、加强学生文明礼仪规范教育，从平时的一点一滴做起，培养学生文明礼貌的习惯，传承中华民族的美德，从而引导学生做到“语言文明，行为规范，形象得体”，为创建文明和谐校园营造良好氛围。

(3)、感恩教育。本学期继续开展感恩教育活动，感恩就是要从爱父母，爱老师、爱同学、爱身边的人开始，对给予自己关怀和帮助过的人应抱有感激之心。通过主题班会等形式对学生进行教育，使学生学会关心、学会做人。通过家庭、学校的教育，让学生以平等的眼光看待每一个生命，尊重每一份平凡的劳动，也更加尊重自己，构建“民主、和谐、平

等”的师生关系，促进学校“三风”建设，使感恩教育取得更好的效果。

2、加强德育队伍的建设，营造全员育人氛围。

(1)、加强校园德育环境建设。要花大力气建设好一支坚强有力的班主任队伍和全员抓德育的工作队伍，要求人人都是德育工作者。本学期将继续实行行政值日、班主任值班的检查制度，做到随时、随地、随人、随事地对学生进行教育。以政教处、年级、班级管理为一体，形成一个良好的校风。

(2)、加强班主任队伍建设，树立强烈的责任意识。班主任是班级工作的第一责任人，年级组长是年级工作的第一责任人。要加强班主任、年级组长之间的联系，健全和完善班主任岗位职责、工作条例、班主任工作考核评估激励机制，坚持从形式和内容两方面公正、客观地衡量班主任工作，鼓励班主任主动认真地开展工作。开好每月一次的班主任例会，针对存在的问题和取得的成绩及时交流，达到相互学习、相互促进的目的。

(3)、充分发挥团支部、学生会的作用，扩大班干部的影响。团员、学生会干部、班干部在学生中的影响是不可低估的，他们应该是同学的榜样。要定期对团员、学生会干部、班干部进行培训，充分发挥他们的积极性，使他们带动的同学一起进步。要充分发挥他们在学校常规管理工作中的作用，校园卫生、宿舍纪律、早晚自习纪律、关键时段学生进出校门、校园车辆排放等，都要有学生干部进行检查，可以一人兼多项，但须事事有人管。学生干部遇到问题不能解决，要及时向班主任或政教处汇报。对工作成绩显著的学生干部，每学期表彰一次，并给予适当物质奖励。

(4)、广泛宣传师德的“三要三不”。就是一要爱生明礼、尊重学生，不歧视、侮辱、体罚或变相体罚学生，不怠慢、歧视学生家长；二要爱岗敬业、严谨治学，不敷衍塞责、得

过且过；三要爱国守法、廉洁从教，不乱收费或收受、索要学生、家长钱物，不参加赌博、迷信等违法活动。

3、常规教育常抓不懈。

(1)、抓好行为规范教育。开学第一个月，各班要利用班会组织学生认真学习贯彻《中学生守则》、《中学生日常行为规范》的内容。通过对学生集中进行行为规范系列教育，强化训练，以培养学生自我约束、自我管理的能力。通过具体的强化训练，充分发挥学生的主体作用，让学生自主组织活动、管理评价，逐步使学生从“要我这样做”转变为“我应该这样做”，使良好的行为习惯内化为自觉的行动，重视良好学习生活习惯的养成教育，让学生终身受益。

(2)、通过文明礼仪班级评选，开展有学校特色的“文明修身”工程。在班级教育活动中要重点教育学生讲究卫生、文明用语、遵纪守法、注重公德、勤俭节约、艰苦朴素、爱护公物、尊敬师长、孝敬父母、团结互助等。积极营造健康、文明的校园文化氛围，并且通过专题教育、学科渗透、环境熏陶、纪律约束等多种途径帮助学生逐步养成健康文明的行为习惯。

4、认真实施德育主题和德育活动计划。

学生在不同的年龄阶段，有不同的心理和生理特点，各年级和班级要根据学生处的计划和安排，合理安排活动，循序渐进地实施本级的德育主题和德育活动计划，以培养学生的责任感及诚信自立的意识。

5、加强班级建设。

(1)、要求班主任老师根据年级、班级的具体情况，充分利用每一节班会课，认真设计班会内容，写好教案，多讲身边人，身边事。政教处将采取抽查班会课的形式对各班班会课

情况进行检查，并把评比结果列入对班主任的评价中。

(2)、加强班级文化建设，营造良好的班级氛围，树立班级形象，争创班级特色，逐渐形成文化积淀，进而推进校园文化建设，全面提高学生文明素养和综合素质。

(3)、以活动为载体，在班级、年级中开展丰富多彩的德育教育活动，在活动中培养学生的荣誉感、集体感。8月份组织新生军训；在开学第三周召开开学典礼，表彰上学期优秀班集体和各项先进个人；十月下旬起举办第二届“校园文化艺术节”；深入开展学生自主管理实践活动、校园文明监督岗、青年志愿者行动等教育活动。

6、提高学科德育渗透功能。

继续开展学科德育渗透教育活动，充分发挥各学科自身的特点，做到传授科学文化知识与加强学生思想修养相统一，灵活随机地对学生进行思想教育，引导学生树立崇尚科学，追求真理的科学态度，提高他们识别真善美的能力，逐步形成理想与信念，进而转化为发愤学习，积极向上的内在动力。

7、抓好“三结合”教育，促进学生全面健康地发展。

重视家庭、社会与学校教育的配合，充分利用法制副校长开展法律进校园活动，进一步形成德育教育的合力。通过发放家教资料等活动，开展家教交流。班主任要做好家访工作，和家长一起深入细致地做好学生的思想工作。通过不同形式，沟通学生在校和家庭情况，提出学生在家、在校的学习常规要求，使学生在教师、家长的指导下，能够健康成长。

8、加强“问题生”的教育和转化工作。

继续推进“亲情结对”教育活动，明确帮教目标，落实帮教责任；另一方面，营造浓厚帮教氛围，搭建帮教平台，落实

帮教措施，扎实开展帮教活动，进一步深化帮教效果。对“问题生”的教育和转化工作要做到有计划，有措施，勤总结，重在落实。要求帮教各方要耐心细致地做好“问题生”的思想教育工作，做到不讲过头话，少批评、多鼓励，少指责，多帮助，并认真及时填写好相关档案。

9、法制教育和安全教育长抓不懈，重点做好教育防范工作。

10、加强生命教育和心理健康教育，使学生形成健全人格。

在平时要加强学生的生存教育和生命教育，要紧紧密结合未成年人的特点和现实生活的需要，引导和帮助学生增强生存能力和适应社会的能力。要针对学生受挫能力普遍较低和部分学生漠视自己与他人生命的状况，切实加强对学生热爱生命的教育，引导他们珍惜生命、关爱生命，增强学生保护生命的能力，实现生命的价值。本学期将继续深入开展“珍爱生命，感恩生活”主题教育活动。

心理健康教育是新形势下必须重视的重要内容，要充分发挥本校已取得心理咨询师资格的教师的作用，在本校展开校本培训，重点对没有参加心理健康辅导的班主任和部分骨干教师进行心理辅导教师培训定期，努力提高全体教职工心理健康教育的水平，有效提高心理健康教育的课堂教育水平。

11、继续抓好卫生工作。

认真做好冬季流感的预防宣传工作，坚持晨检制度，坚持每天两次卫生扫除、每周一次班级卫生大清洁、每月一次全校卫生大清洁制度。

部门迎新活动策划方案篇二

xx新的'一年 园所制定目标是300万。以亲子部门4位教学老师平均分配各是75万。为了达到全年目标。全年报班人数则

要达到70—80人。而是以此将目标合理分散到每个月从3月—12月（总报班人数“老带新 新报 续报”总和）

达到全年目标实施计划有七点：

出勤卡的制作人：亲子部门 设计小学电脑协助

出勤卡的制作时间：每一期课的上一周完成

会员出勤卡制作方法：

电脑上排版整理好名片一样的大小长方形，模板上有红黄蓝标志和3行4列的表格代表3个月。

用a4的白色卡纸打印后裁剪出300份（准备300个会员）

在每个月月尾和平时的休息时间在网络上寻找一些季节和最近的感染病毒的预防方法，和家长分享，以免家长工作太忙忽视了孩子导致生病不能来园学习。具体传递健康知识时间是每周课后和周三电访时间 形式多样 还可以是以纸质的形式发给家长，表示温馨。

个人成长：

在节假日时间和每晚休息时间每天抽一小时看育儿书籍和幼儿游戏视频（时间在2个月）

集体教研：

周四下午2:00—3:00做课（准备好自己一周课程里遇到的困难及课堂幼儿特殊情况，在做完本周课程后和集体教师探讨）

观察沟通：观察每个幼儿的课堂情况，及时并适当的和家长沟通，让家长有种感觉孩子被重视和关心，然而对于插班试

听的孩子则会采取课上用心辅导孩子和课后抓时间沟通和孩子回家后电话沟通，教育服务起到连续性。

优质课：通过做课和备课情况选出2节优质课及时转达销售并督促销售邀约

提前了解：提前被通知有插班试听，那我就要和顾问沟通试听幼儿的情况，了解幼儿的特点和家长的特点助于课堂更好的和孩子接触和辅导为跟踪孩子报班做铺垫。

非会员“心”沟通：会员回家后还要和家长打电话关心幼儿并整理好幼儿的课堂情况进行回访电话。（幼儿情况资料整理在中午休息时间，电话时间在晚上）

新学期变更为了让家长更加重视每周一发的纸条，所以内容需以下2个方面

1. 根据备课提出本周课程重点延伸（1点即可）
 2. 通过班级幼儿情况和季节 节日风俗制定新的延伸条
1. 周四下午2:00—3:00做课
 2. 准备好自己一周课程里遇到的困难及课堂幼儿特殊情况整理好
 3. 积极评课做课看课探讨合理的教学方法和游戏
 4. 通过每周做课分数总和在一起评出月或年“优秀做课之星”鼓励教师的积极性（奖励可以是奖品或荣誉证书或金钱等等）

（活动形式主要是以季节节日等进行）

- 1、1场以生日会为主（以园所为活动场所，邀请本月的幼儿

参加，从三月份开始)

2、1场以主题方式为主（以季节、节日等为主制定活动内容，每月初出活动方案，从三月开始）

档案资料七项

1. 幼儿基本资料

2. 课堂活动照片

3. 我学会了……..

4. 创作大师

5. 亲子同乐

6. 学期评估

部门迎新活动策划方案篇三

1. 积极配合各方面的工作。加强宣传部内部的.联系，把宣传部建设成一个人性化的温暖大家庭。

4. 充分挖掘展报组每个人的才能，让每个人的才华都得以发挥，得以提高，拥有锻炼的空间，同时培养大家的合作精神，在提高工作素质的同时提高工作效率。

二、工作计划

1. 强化本校黑板报、宣传栏、海报等本职工作，负责本学期的各项活动工作的具体时间、地点、内容的通知，提倡创新宣传。校园内单一的常规宣传模式已经在某些程度上给大家造成了视觉疲劳，如何在宣传方式上创新，将成为决定宣传

效果好坏的重要因素。因此，展报组将开拓更多的宣传途径，或是改良传单、海报、展报的版面来吸引同学们对于活动信息的关注。

2. 负责重大节日和纪念日的宣传工作。在确定具体日期后，根据需要做好文化节日的对外宣传，根据不同节日的特色举办一系列的主题宣传活动。例如围绕我校特色的科技节与文化节举办展报宣传活动，从而鼓励大家积极参与，同时创造了一种良好的文化氛围。

3. 往日的宣传工作，常常将重点放在前期宣传上，因而也就忽略了在活动举办后的后续报道，使宣传效果打了折扣。所以我们展报组也会注重后期宣传工作的开展，这不仅会给举办的活动画上一个完美的句号，给同学们留下深刻印象，同时也是对于活动的一次总结，使展报组从中吸取经验和教训，为以后活动的顺利开展做了铺垫。

4. 展报组作为宣传部的一份子，会积极地与其他组交换意见，达成对于宣传工作的一个基本共识，从而完善宣传部自身的建设，使宣传工作的开展更加有声有色，把宣传部建设成一个团结积极向上的整体。同时也会协助宣传部与校学生会其它部门进行沟通交流，确保各项活动的顺利开展。

最后，展报组各个成员将在工作中努力提高自身素质，并积极主动地工作，丰富宣传形式，在工作中推陈出新，不断提高自己。我们相信我们会尽心去努力去做做到最好。

ps:由于对宣传部展报组的工作还不太熟悉，只能从大的方面去考虑，所以工作计划也不太具体，但以后对于工作中的实际问题，我会做到具体问题具体分析。

一、制度创新。

为营造良好的工作气氛，使宣传部的文字宣传工作更顺利的

开展，宣传部将完善现有的内部成员考核制度。在新的制度中，宣传部要更注重对成员责任心和团队合作精神的培养。完善后的新制度将从考勤制度、值班制度、交稿制度和工作制度四个方面对成员在宣传部的每月表现作出详尽的评价，有利于提高成员的积极性，督促成员较好的完成本职工作。但考核制度只是从量上反映成员的工作态度和质​​量，宣传部亦可从其他方面对成员的表现作出综合评价，以发现更多有能力的、对宣传部的发展有利的成员。

二、内容创新。

作为对外宣传的重要工具，《校园晨曦》的编辑与出版工作是宣传部文字宣传工作的重点。如何使这份报纸成为大家必不可少的资料是宣传部今后要探求和摸索的方向。本学期，宣传部将对《校园晨曦》进行全面改版，推陈出新，除报纸的编排进一步趋于专业化的同时，其内容板块的重新调整和定位也是本学期工作的重点。《校园晨曦》仍然要对我校要闻及学生会主要工作进行报道，但在符合真实、客观的基本要求之外力求使语言生动活泼，增强可读性；要一改以往对学生会工作的重复、枯燥的报道，以颇为深入的语言对校园内的各种值得探讨的现象进行探讨，旨在引起老师、同学们对某些现象的关注与思考，使《校园晨曦》真正成为一个老师、同学们相互交流的空间，一个传达校园信息的平台。

三、方式创新。

作为校园宣传的主力部门，宣传部也在寻求着更利于自己的工作方式，发挥自己作用的工作方式。随着网络的普及以及其在宣传上的各种优势，宣传部现正着手将《校园晨曦》和《文学社刊》在原有的平面出版模式的基础上增加网络版，将每期的《校园晨曦》和《文学社刊》发至校园网上，以扩大宣传阵地，弥补平面模式传播不广泛不足的缺点。目前，该工作正在计划筹备中。

四、定位创新。

自己，提高自己，对自己有一个正确的定位。

部门迎新活动策划方案篇四

为进一步提升各部门、分公司管理水平，提升工作质量和执行力水平，公司对完善部门及分公司计划工作及总结制度进行了再强调和要求，部门月度工作计划。

各部门应对月度工作及时进行总结检查，并对下月工作进行规划，并将其作为一项制度来执行，进一步完善工作计划内容、完成时间、执行时间、责任人。各部门及分公司负责人要将本部门的工作总结及计划于每月月底及时上报总经理，公司总经理办公会将对各部门的月度工作计划进行通报，对上月度的工作完成情况进行检查并通报，对未完成的工作任务分析原因，提出最后完成期限。

为加强部门月度工作计划与总结工作，根据公司领导班子扩大会议的精神，特作如下规定：

1、编制要求：

(1) “月度工作计划/总结表”格式见附件一；其中表中“实际完成时间”项为月末总结时填报。

(2) 为便于检查、考核，各部门在填报时应注意：

a□对于属月结性工作内容，要将计划完成时间予以明确至当月某日；

b□对于属跨月延续性工作内容，请在内容描述时明确本月该项工作的实施进度；

c□在月度总结时，对于实际与计划目标有差距的，要在备注中予以明确实际执行情况，并注明主要原因。

(3) 公司每周发布的高层领导扩大会议纪要中“总经理督办工作”，属于公司当期的重点工作任务，各部门应将之相关内容纳入本部门的补充工作计划，并予以重点关注和落实。每月在制定工作总结时，应将上述内容完成情况予以明确。

2、时间要求：

(1) 各部门应在每月15日前(遇周日应提前)编制出部门上月的工作总结及本月的工作计划，经分管领导确认后，提交至我部，由我部进行调整汇总后报经总经理签批，并在当月20日前公布实施。

(2) 请各部门按上述要求，对部门4月工作总结及5月工作计划进行必要的调整后，在15日前重新发送至我部。

部门迎新活动策划方案篇五

我公司详细处置的是小型汽车轮胎行业，而咱们作为公司的发卖部分是间接与公司好处挂钩的一个部分。今年度，我部分将牢牢环绕公司订定的全体目的，并依据以往的任务经历以及经验，依照实践的任务请求，主动落实发卖任务要点以及订定的任务方案，夺取为公司发明更多的好处。现将我部分今年度的次要任务方案发布以下：

如今，跟着经济的飞速开展，私人车的数目也愈来愈多，汽车轮胎也响应的正在市场上盘踞了相称年夜的份额，针对于这一状况，我部分要主动建立以公司好处化为条件的目的，而且采纳“针对于性发卖，扩展发卖群体”的目标，保持以“内抓办理，外树品牌”为重点，以目的办理的体式格局，仔细踏实的落实各项任务。

今年度，我部分的整体发卖目的金额为450万元，完成的整体利润为**万元。依据这个经济目标，我部分均匀每个月要实现**万元的发卖功绩。

（一）增强外部办理，进步经济效益：

今年度，我部分将正在原本的轨制长进前进一步的美满，比方美满发卖办理轨制，而且请求各个发卖职员要完整依照轨制办事，实在做到有章可循，有法可依。以此让发卖职员正在任务中发扬客观能动性，对于任务有高度的义务心，进步发卖职员的仆人翁认识，以此晋升公司的经济效益。

（二）履行查核轨制，添加员工主动性：

今年度，我部分会加年夜查核轨制的履行，咱们将会依据发卖总目的，辨别下目标，实在的做到义务明白，落实到人，绩效挂钩。一是正在详细进程中咱们会将每一个月的发卖目的分派到各个发卖职员，而且将各个发卖职员的功绩做真正的记载。二是缺勤查核，发卖部是公司的对于外窗口，它既是公司的对于形状象又是外部的风标，以是往年咱们将会增强缺勤轨制的查核力度。三是对于效劳品质以及任务立场停止查核，咱们会将请每一位主顾填写发卖职员的立场以及效劳品质，并用做评鉴。

（三）加年夜培训力度，晋升全体气力：

今年度，我部分会依据实践状况对于本部分职员停止零碎的培训。一是主动培训发卖职员的营业才能程度，比方咱们会停止业余的发卖技艺培训、发卖手腕等，并将实际联络实践，从而使每位员工正在平常的每一项详细任务以及每一个任务细节中不时的进步营业本质，以到达进步我部分全体发卖气力的目标。二是咱们将会对于轮胎的品牌常识停止深化进修。我公司次要运营的是马牌，邓禄普，米其林，固铂，固特异等轮胎，由于所触及的品牌较多，各个品牌的轮胎也有别差

别，以是正在详细的任务中，咱们请求每一个任务职员必需对于我公司所运营的各个轮胎品牌常识了若指掌，做到胸有定见。

（四）增强团队建立，搞坏人力资本办理：

能人是每一个企业最珍贵的资本，统统发卖功绩都来源于有一个好的发卖职员，以是树立一支具备凝集力，协作的发卖团队是企业的基本。今年度，我部分将以树立一个调和，具备杀伤力的团队作为一项紧张的任务来抓，咱们将采纳勾当的体式格局来增强每一个发卖职员的团队认识以及协作培育，同时重复夸大发卖职员的义务感，正在让大师促进感情的同时分明看法团队紧张性，以构成一个勾结主动，具备良性合作认识的良好发卖团队。

（五）依据实践状况，调剂发卖战略：

今年度，我部分会主动的剖析市场状况，而且实时依据市场变革状况做出一些调剂以及改动。比方正在发卖旺季，部分将会停止一些匆匆销勾当的展开，以吸收更多新客户，扩展客源。

总之，正在新的一年中，公司另有良多任务需积极展开，另有很多事变要实在往落实。为此咱们要牢牢环绕公司任务要点，分离部分实践，正在20xx年度中承当应负的义务，为公司的计谋目的完成作出本人应有的奉献。

部门迎新活动策划方案篇六

6月份，我校以“关注安全 关爱生命”为目标，以确保学校工作的顺利进行为出发点，以提高师生和家长的认识及广泛开展安全教育活动为途径，认真贯彻落实上级文件精神及有关安全法律法规、制度，进一步加强学校的安全工作，深入进行安全教育及检查，做到防患于未然。

1、充分利用晨操、早会课、班队课经常开展学生的卫生安全、食品安全、课间安全、校内外活动安全、交通安全、体育锻炼安全、良好行为习惯，心理疏导等方面的形式多样的教育。引导学生增强自律意识，自觉遵守学校与公共场所秩序，爱护公共财产，不参加影响和危害社会安全、自身安全、他人安全的活动，远离香烟和毒品，以及交通安全、用电安全、防火、防溺水、预防食物中毒、反对邪教、各种传染病的预防、家庭生活、户外活动、安全活动内容，帮助学生树立正确的人生观和价值观。

2、利用家长会、家访等途径对家长进行有关安全方面的宣传教育，协助学校做好安全工作。

3、安全月期间学校及各班更要围绕“关注安全，关爱生命”的主题，利用多种形式开展安全教育活动，营造安全教育氛围。各班要出版一期宣传安全知识的板报；举行一次主题中队课；大队委要进行一次以安全为主题的国旗下讲话；学校将邀请法制副校长举行一次法制知识讲座；进行一次全面的安全大排查；举行一次安全演练。

4、通过开展有关安全活动对师生进行自救、自护方面知识的教育。

5、组织师生学习相关文件精神，加强对班主任及任课教师进行安全教育和培训。

1、由学校安全领导小组根据安全检查制度的要求，进行一次安全大排查，及时排除隐患，作好记录，并教育督促相关人员。

2、检查内容。

(1)用电、消防：加强学校各种电器的保管、检修、使用，发现线路老化裸露、插座、插头有安全隐患，要及时上报的同

时立即解决;师生要养成随手关闭开关、拔掉电源的好习惯。严禁超负荷用电;学校的灭火器材要放在指定地点,保证灭火器有效期,有关教师心须了解灭火器的原理及使用。

(2)交通、卫生:学校周边道路是否存在隐患、交通标志是否齐全。

1、严格门卫保安制度。加强门卫与保安人员教育,督促他们严格按照学校安保制度,做好外来人员登记,家长来访登记,严控学生私自离校。严控外来人员强行闯入,加强日夜间巡逻检查,及时开闭报警装置等。

2、加强教师值日制度。组织安排有关教师做好课间、午间学生安全制度,每一楼层,学生活动场地安排教师值日,防止学生出现安全伤害事故。学校行政值日要全面关心学校与学生的各项安全检查工作。

3、严格执行学生偶发伤害事故和重大事故报告制度。一旦发生学生伤害事故,食物中毒事故、传染病情况,立即启动相应应急预案,在采取措施的同时逐级上报有关部门处置。

4、认真做好晨检制度。学校卫生室若在晨检中发现传染病,及时上报有关部门,及时告知学生家长采取隔离治疗措施。

5、加强学生集体外出活动的管理。学生集体外出参观、游览、看电影、体育活动、社会活动等,学校制订集体活动方案,必要时联系社区有关力量,协助维护,保证安全。

6、充分利用校外力量维护学校、学生安全。继续聘用家长支援者维护放学路队安全,聘请社区民警来校为师生作安全讲座,家委会协助学校做好学校安全工作。

7、加强师德教育。各任课教师要与学生建立良好的师生关系,用科学的方法教育学生,积极研究学生的心理、生理变化,

加强心理辅导，严禁体罚和变相体罚学生。

部门迎新活动策划方案篇七

回顾过去，展望未来。新的学期即将开始了，为了更好的完成上级分配的任务，提高工作效率，我部暂拟定工作计划：

一. 严格做好团员的发展工作，团员证的注册和管理的工作，做好大一的团员登记、团费收缴、团员组织关系的转接工作。

二. 认真做好团日活动的检查、督促工作，本学期的团日活动要力图创新，摒弃呆板枯燥，主题贴近生活，形式丰富多彩. 确保每次活动能成功开展。

三. 推荐优秀团员作为党员发展的对象，协助老师做好这项工作。

工作期望：

1. 增强内部交流，想要做好工作，首先要从自身做起。所以在以后的工作过程中，要不段进行内部人员的交流，培养彼此间的默契程度，增强部门的团结意识。以增强部门凝聚力，树立组织部良好形象。所以，我们部门还会不定期的召开部门内部会议。

2. 增强部门间的交流，在认真完成本部门工作的同时，主动了解其他部门的需要，并及时给予协助，积极配合工作, 增强部门人员的人际交往能力。

本学期我们部门将总结上学期的工作经验，扬长避短、积极工作，在认真完成本部门工作的同时，主动了解其他部门的需要，并及时给予协助，积极配合他们的工作，力争做到真诚，切实服务于学生会、服务于老师、服务于同学，与大家共同努力，让我们系发展的更好！

公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价

格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的说道要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在

工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题的目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

部门迎新活动策划方案篇八

1、维持每天中午的正常值班，监督各值班人员做好记录工作，定期查检相关的记录情况；

2、规整档案，完善学生会内部协调机制，处理好相关档案的

归类、保存工作，避免档案遗失，避免档案缺损；做好有用信息的备份工作及保密工作，可以使用移动盘，重要的信息将以电子稿、文字稿双份保存。

3、和生活部一起负责售卖校徽、车牌等用具，做好相关登记；

4、负责志愿者卡牌等相关用具的发放及控制，配合各部门做好相关志愿者的登记、筛选的工作。

5、美化办公室的工作环境，制定打扫制度。

本学期，纪检部的工作略有调整。上学年，纪检部常规检查的重点是私球、校徽佩戴以及栅栏交易。一年检查下来，栅栏交易现象基本已经不存在了。校徽佩戴也有所好转。本学期，政教处明文规定严禁在校内使用手机mp3等数码电子设备。因此，纪检部调整了工作的侧重点。今年，我们将着重检查手机等电子设备的使用以及教学楼内的私球。私球检查的频率仍将为一周一次，检查时间为课间操。数码设备的检查频率为一个月两次，检查时间为中午。检查对象均为全校学生。

除去常规检查，本学期最重大的活动就是十月下旬的运动会。纪检部将招募志愿者与干事们一起进行秩序维护。

在接下来的一学年中，外联部的工作将主要围绕外联和内联两部分展开。

外联方面将继续履行为学生会活动争取赞助的职责。除此之外，针对上一学年“赞助商类型较为单一、多为英语培训或留学机构”的现状，我们将尝试着拓宽物色赞助商的范围。如辩论赛我们计划寻找启路、广博等文具公司，明年的篮球赛和排球赛我们计划将体育用品公司或饮料公司作为赞助商。当然，“具体如何选择”我们将根据各商家的态度进行一定程度上的调整。

在内联方面，首先要将学生会各部门的工作计划汇总成一张“学生会活动时间安排表”，散发到各相关人员手中。其次，在校运会、元旦会演等大型活动中，内联将负责组织协调学生会相关部门开展工作。

一、将配合医务室，进行更加细致的每周例行卫生检查，检查时间和内容均会有所改变

1、检查时间由课间操改至中午放学后到12：30这段时间，每周至少有3次检查

我将尽我最大的努力，带领卫生部的所有成员，为同学们营造一个良好的学习生活环境！

部门迎新活动策划方案篇九

20xx年是“十二五”规划的第一年，也是开展质量年活动的第二年，还是“上台阶工程”的第三年。全年工作的主题是提高质量，丰富内涵，彰显特色。继续以提高教育质量为中心，强化素质意识，强化晋位意识，强化团队意识；以提升管理档次为核心，强化文化建设，强化内涵建设，强化装备建设；以提速教师成长为重心，强化课堂把握，强化教材把握，强化理论把握。加快向全市领先、全省一流、全国知名的教育强县目标迈进。

一、教育质量实现明显提升

质量是最大的内涵，是最大的回报。不提高是退、小提高也是退。继续施行并修订“三杯竞赛”方案，体现不同学段特点，突出评价毕业年级。完善考核机制，加大奖励力度。实行局长、股室、教研员承包学校制度，实行优势学校帮扶薄弱学校制度，实行责任目标及风险抵押制度。

高中教育抓升学。抓高中必须抓高考，看高考主要看一中。

一是突出教学中心。加强过程督导，抓实教学常规，推进教学改革。落实校长听课制度，突出理念引导，突出方法指导。利益向一线倾斜，精力向一线侧重。建立有利于发挥团队优势和以成绩论成败的津贴发放机制。二是加强高考研究。加强高考内容研究，梳理考点；加强复习策略研究，归纳方法；加强高考方向研究，总结规律。积极引进与消化高考信息，丰富备考资源。三是推广责任承包。落实优生、近线生承包机制；实现把关制与导师制双落实；推行同年级同学科教师捆绑考核；落实学情会诊、分层推进措施，实行学科学困生专门辅导制度；实行班主任、学科教师捆绑评价；实行中考优秀学生高中学业追踪制度。

列支专项资金，重奖高考贡献突出学校，实现教师优绩厚奖。创造条件帮助县一中化解债务负担。探索尝试六沟高中、上板城高中多元办学途径。严控普通高中招生数量，严把普通高中招生底线。

义务教育抓素质。第一，抓素质必须抓全面发展。抓实习惯养成，重点培养学习习惯、生活习惯和行为习惯。培养积极的情感、健康的心态、正确的价值观。建立课外组织，培养个性特长。重视音体美教学，重视理化生实验教学。普遍开设综合实践活动课。选择6所学校，落实“阳光体育”行动。第二，抓素质必须抓面向全体。落实因材施教，分层辅导。实施激励引导、多元评价。关注留守儿童，关心单亲子女，关爱“问题学生”。有计划地开展青春期教育。实行严格的学籍管理制度。年辍学率严格控制在3%。第三，抓素质必须抓基础知识。突出基本概念、基本原理、基本常识教学，突出基础知识的演绎、衍生和延伸。通过把结果变成过程，实现把知识变成智慧。用知识触动知识、触动思想、触动情感，使学习从迷蒙走向觉醒，从低效走向高效，从负担走向快乐。

职业教育抓就业。职业教育是就业教育，职业教育又是技能教育。以出口畅，带动入口旺。一是明确办学方向。积极探索技能型人才培养新途径，面向市场，培养适用性人才；面向

“三农”，培养农村科技能手。建立紧跟市场、贴近行业、依托企业的职业教育机制。二是加强就业指导。加强就业市场调查，加强就业市场监测。引导学生调整就业心态，合理降低就业预期。树立“先就业、后兴业、再创业”的就业观，鼓励学生自主谋业。三是落实就业跟踪。关注学生就业满意率、就业巩固率，关注职技晋升，关注工资增长。

继续扩大与县外中等职业学校的联合与合作。

德育是质量的决定因素。只有成人，才能成才。爱心、责任与正义是人类道德的基点。突出三项教育，实现多渠道、多形式，经常化、系列化。一是感恩教育。感恩父母、感恩师生、感恩同学，感恩学校、感恩社会、感恩自然。学前抓启蒙，重感知；小学抓诱导，重行为；初中抓养成，重体验；高中抓自醒，重内敛。二是生命教育。生命只有一次。尊重他人生命，尊重自己生命。对己严格，对物怜惜，对人感激。体验予人玫瑰、手留余香的快乐，体验善待摩擦、握手言欢的愉悦。把挫折视为财富，让优秀成为习惯，使礼让积为品质。三是法制教育。坚持依法治校，坚持以法立校。落实警校共建制度，落实法制教育课程，落实德育教育机构。不准学生吸烟饮酒，不准学生进入网吧。不准走读学生携手机进教室，不准住宿学生携手机进宿舍。

学习推广赵存志既身入课堂又心入课堂、陈书田既懂教改又抓教改、张海军既是专家又是实干家和李咏梅既能高水平研究又能高效率组织的杰出典型。研究推广综合水平上档次的上板城初中经验、教学教研上层次的卸甲营现象、教学质量迅速崛起的六沟初中业绩和教学水平持续攀升的逸夫学校足迹。

努力使全县高考成绩高出全市平均水平，中考成绩处于全市领先水平。小学和职教抓出“一招鲜”。

二、县本教研形成独有特色

以4+4n课堂教学模式为中心，以圆桌式排座和导学稿为两翼，以三项研讨为载体，推进并深化“一模两翼三研”的教研机制。强化教材把握、改进课堂教学，提升教师素质。追求实际、实用、实效，形成县本独有特色。

“一模”抓深。严格遵循先学后教，以学定教，不学不教的原则。严格知识教学4个环节。追求自学有实度，交流有效度，质疑有深度，训练有梯度。坚持低起点、小步伐、慢节奏。坚决落实“堂堂清”。努力培养发现问题、提出问题的能力。尽量“展示错误”，不该“没有错误”。差异是一种教育资源。教过不等于学过，学过不等于学会，学会不等于会学，自读文本不等于自读课本。严格遵循学科规律，凸显学科本质特征，遵循学科教学的一般流程，体现学生学习的基本规程。以“学生是否学，是否学的积极，是否学会”评价课堂是否有效。依据4+4n课堂教学评价标准，分学段、分学科举办教师课堂教学大比武。

部门迎新活动策划方案篇十

20xx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。