

栗子大丰收教案反思 丰收之歌教学反思(大全5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

体检科工作总结和计划篇一

一、加强业务培训，提高员工素质：

前厅部作为酒店的门面，每个员工都要有直接的面对形形色色的客人，员工的工作态度和服务质量，反映一个酒店的服务水准和管理水平，因此对员工培训是工作重点，进行接听电话语言技巧培训，接待员礼节礼貌和售房技巧的培训，礼宾员的工作流程的培训。

二、给员工灌输“开源节流，增收节支”意识，控制好成本。

商务中心做好各部门使用纸张的统计，用过期报表来打印草稿纸，住宿的员工督促节约用水、电，控制好办公用品。用好每一张纸，每一支笔，通过这些控制，为酒店创收做出前厅部应有的贡献。

三、加强员工的销售知识和销售技巧，提高入住率。

前厅部根据市场情况，积极推进散客房销售x年推出的售房积分卡很受散客的欢迎。接待员在酒店优惠政策的同时，根据当日入住情况，灵活账务房价，散客有明显的增加，提高了入住率。接待员不仅要接待好，每一位进入酒店的客人，目的是：只要到前台来的客人，要想尽办法让客人住下来，争取更多的入住率。

四、注意各部门之间的协调工作

酒店是一支团队，部门之间的协调是很关键的，前厅部是酒店的中枢部门，它同餐饮、客房有着紧密的关系，如出现问题，我们都应主动和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的目的都是为了酒店。

五、稳定员工队伍，减少员工的流动性

工作中要言以律己，事事要在员工面前树立自己的形象，让员工认为你事一个信得过的领头羊，值得尊敬的带头人。生活中多去关心他们，把员工当成自己的兄弟姐妹，正确的说服和引导。

六、“硬件”老化，“软件”补

俗话说：伸手不打笑脸人，通过提高服务质量来弥补设备老化的不足。通过一个歉意的微笑，我想客人会理解的。

七、做好客房备档工作

前台按照公安局的规定，对每个入住的客人进行登记，认真执行公安局下发的通知，对每位住宿的贵重物品进行提醒寄存，做好各类报表的保管。

新的一年即将开始，前厅部全体员工将以新的精神面貌和实际行动向客人提供优质的服务。贯彻微笑问好是我们的态度，躬身上前是我们的行动服务主题。

体检科工作总结和计划篇二

从思想上给学生讲清我们面临的高考的严峻形势。一要抓好立志教育，立志立大志，立坚韧不拔之志；二要培养学生打持久战的思想准备；三要培养学生的吃苦耐劳的精神。使学生明

白只要有信心，再加上刻苦努力学习，朝着自我的目标发展奋力拼搏不尽就必须能够成功。

二、以抓学习为重头戏，为不一样层次的学生制定不一样的目标

“抓两头，带中间”这是常规的方法。经过对优生个别谈心，为他们指出学习的光明之路，明白所处的位置，鼓足信心，争分夺秒，为班级带头，做好榜样。在学习上既要在全班争上游，又要在学校争先。对后进的一些同学个别谈心，让他们树立信心，看到前途的光明，经过今年和今后高考形势的分析，向他们指出，只要努力拼搏，是必须能够成功的。只要抓好这两个方面的工作，全班工作定会出现好的局面。

三、做好各方面的保证措施，为学生营造一个优良的学习环境

1、选好班委，维持好上课、课间、早晚自修纪律。将班级卫生和公共场地卫生的坚持与学生的社会实践活动相结合。

2、勤抓常管多督促严要求及时进行班风校纪的教育及各项安全教育，以常规管理为载体，进一步完善制度班级制度建设，规范学生的各项管理要求，重申学校及德育处的各方面的要求，防患未然。

3、指导每位学生制订好学习计划，明确努力的目标和方向，经过经常检查学生的作业、笔记、课堂纪律和考试情景，及时了解学生的学习情景，并经过班会课、个别教育和榜样引导相结合的方法，培养学生良好学习习惯。

4、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。

5、结合本校的心理辅导教师开展心理健康教育，增强学生的心理品质，摆正学生的同学交往观念，锻炼过硬的心理素质，使学生能够从容的应对高考，确保主要精力放到学习上。

6、经常进行班级工作的总结和各项计划的调整以更好的做好班级各项工作，使班级各项工作得以更好的开展。

体检科工作总结和计划篇三

一、成本管理：

(1)根据店内实际情况营业额合公司方针，合理配置前厅和厨房人员，节约人员成本，实现一人多岗；一岗多责。

(2)根据历史营业额进行分析，合理预估采购定单，保证菜肴的新鲜，当天采购的蔬菜、豆制品、肉类、海鲜，努力争取做到零库存，节约成本。

(3)加强和培养全体员工节约水、电、煤等安全意的意识；

二、菜肴管理：

(1)每天晚上把回收的菜肴做记录，做合理充分的利用。

(2)菜肴的验收、菜肴的加工、制作、半成品、成品、促销，成为一个连接线严格控制每一个环节落实到位。

(3)加强菜肴的培训，菜肴创新，菜肴的促销，菜肴的口味，做到同样的原材料做出多种的烹饪方法。

(4)上菜的量要适中，以保证菜肴的色香味俱全；根据店内的实际客流量及时跟踪，在不同时间段出相应的菜肴，让顾客有多种菜肴的选择机会，便于增加营业额。

三、培训计划：

- (1) 每天早晨履行晨会；晨会时间培训礼貌用语及促销技巧。
- (2) 每周开管理组会议；总门店经营情况，及培训果和培训的进展程度，及时地调整培训计划；便于更好的门店经营管理。
- (5) 每月主持一次员工大会；传达公司的会议精神，及时效的和员工沟通增加员工与管理组的距离。

四、店面管理；

- (1) 不定时的抽查，加强值班巡视及时处理问题，把问题消灭在萌芽状态；
- (2) 设备的维护：对使用的工具轻拿轻放，不得野蛮操作，用后及时归位，机器的及时清洗与保养，保证正常运营。
- (3) 卫生管理：1》店面卫生：桌椅、玻璃、门窗、死角卫生及时清理保证干净整洁。
2》餐具整洁：用过的餐具及时清洗不能出现有污垢油渍的现象，定期对餐具进行消毒处理。
3》个人卫生：勤剪指甲、勤洗澡、勤换衣服，衣装整洁，不能出现有异味现象。
- (4) 服务：加强培训员工礼貌用语、促销用语、服务用语。

体检科工作总结和计划篇四

- (1) 如今互联网越来越普及，互联网上的信息又丰富，提取信息又方便快捷。明珠索菲特的营销也要好好利用网络营销渠道，将该酒店的春节产品放到网上去，以便顾客能快捷的找

到相关信息。

(2)在酒店门前粘贴春节的产品也不失为一良策，毕竟进度面前每天还是会有很多人走过的。而且应该以大红的颜色张贴出，以使更多的潜在市民能注意到。

(3)酒店虽然有营销部，但是酒店的每个员工都应该是酒店的营销员，每位员工都应该是酒店的营销员，位酒店做好营销工作。绩效通过该策划方案要使明珠索菲特的产品组合得到优化，使客房部、餐饮部、康乐部创新的效益高峰。使顾客能真切地体会到在酒店吃年夜饭也有年味而且方便快捷。创造属于索菲特自己的春节营销品牌。环境分析每个个体都处在一定的社会环境之中，并受其影响，所以对于索菲特的春节营销策划业应该将其置于合肥这个复合的大环境中。

1. 人口环境

合肥全市人口478万，市区人口198万，在中国属于一个中型规模的城市。人口还是蛮多的，春节策划还是很有市场的。

2. 经济环境

虽然前两年受到全球经济危机的影响合肥市的经济发展稍有点缓，但经过国家的政策以及省委省政府的指导，合肥今年的经济还是有所发展的。

3. 其他

现在社会的发展脚步很快，这与人们工作是有关系的。在生活中人们都将工作放在重要的位置，即使女性也是如此。闲暇的时间就相对的减少了，即使中国的传统佳节春节即将到来，一大部分人还是忙于工作而无暇顾及春节相关事宜的操办。正对上述的环境分析我们可以推出春节活动的可行性。

总体策划

1. 酒店装饰

为了营造春节的年气，酒店应按照春节习俗将酒店装饰一翻(例如：在酒店门口处张挂打灯笼，在酒店大堂张挂大红的中国结，在翡翠厅的门上张贴春联等，增加节日的气氛)

2. 春节晚宴

春节是中国的传统佳节，我们应讲晚宴的地址选择的具有中国风的翡翠轩，由香港名厨领衔为消费者提供中国春节的传统菜肴。因为年夜饭时全家享用的，所以菜肴的设计应该符合全家使用型。

3. 酒店特殊服务

在消费者享用年夜饭之时打开餐厅的多媒体播放春节联欢晚会，使得消费者像在自己的家中吃年夜饭一样一边享受年夜饭一边与全国人们一起观看春节不可错过的节目。提供在酒店消费年夜饭的一些礼品或优惠折扣等。

体检科工作总结和计划篇五

不知不觉间，夏去秋来，我们已经结束了初一的暑假，迎来了我们初中阶段的第二个学期。在这个学期里，我们要准备超级多的东西，光是想想都已经是觉得有些让人望而却步。但是我依然会努力，为了将来，为了梦想，也为了父母和老师的期望，我会在初二的学习中继续努力进步!

初二我们要面对学考的考验，虽然紧急，但是相信以我现在的的成绩只要小心的因对，也一样能拿出个好成绩!为了在初二的第一个学期能没有迷茫的努力，我订下初二上学期的学习计划如下：

一、对自己的了解

首先要找到自己的前路，就必须对自己有个彻底的了解：

首先是生活中，我喜欢篮球，喜欢在课间的时候和同学们聊天。在学习上，英语是我最大的难点，语文成绩偏中等。但是生物是我的强项，地理稍弱，但是还算中等。其他的科目较为良好。

二、制定计划

有了对自己的了解，就能很好的对学习制定出适合的计划。首先是在生活上，我知道自己的习惯，但是我必须在初二开始稍微管住自己，不能让自己一有时间就跑去打篮球或者是和同学闲聊。这不仅对同学不好，对我自己来说，也实在是太懈怠了。作为一名初二的学生，学考是我们必须努力你完成的一场考试，更不用说之后的中考，我们的时间只会越来越少。为此，我要从这个学期开始，慢慢的削减自己在娱乐上的时间，课间多去看一些书，多对下节课的知识点做一下预习或复习。让自己能有更多的时间用到学习上去。但是也不要全部一下子的就将时间丢进去，别忘了让自己在学习中也有些放松的机会。

其次，就是我在科目上的问题，英语虽然是必须要加强的地方，但是地理的任务更加的重要，老师们都在说这两门科目因为在之后就会换掉，我们必须在学考之前将这两门课的成绩拉起来。作为我弱项的地理，主要的问题在于那些记背的知识点，这还是比较简单的，但我也要花时间去做。我知道我最大的问题是对地理不太感兴趣，但是我必须学好这门科目，就算是强压，也要努力。

初中给我们的时间其实很少，穿插在中间的学考几乎是“斩断”了我们放松的道路，但是我也要努力，一年的轻松去换取之后的未来实在是太不划算了，就算之后还有好几年的时

间要去拼命的学习，我也一定会撑到成功的那天！

体检科工作总结和计划篇六

一、每天工作：

1. 批阅每天工作报告，指出不足之处，提取有价值信息呈报某总，举行每日例会，落实当天的重要事件安排，听取当天客户的客户投诉意见计划安排明天外出拜访。
3. 完成赵总下达的各项工作指令。
4. 每天电话拜访5家商务客户，接待重要客户的入店及离店。
5. 早上大堂值班，交换2张陌生客户卡片，听取客人反应意见。
6. 完成每天工作日记，主要记录当天发生的事件及跟进情况。

二、一周工作(4.13-4.19)

1. 跟进3位大客户：一制衣有限公司；一布业有限公司；一国际。联系感情，了解春交会的消费动向及最近住房安排。
2. 跟进有赠送客房的商务公司预约上门拜访。
3. 陌生开发客户5家并跟进成为优质商务客户。
4. 跟进正邦集团公司4月18号以及宸煜服装公司4月17号的住房安排，尽早确定住房名单，做好控房。
5. 针对性地拜访与广交会有关系的各个公司。
6. 完成季度客户答谢会的操作方案。

7. 跟进春交会期间的房间价格是否作调整, 及宣传工作.

三、四月份的工作安排

1. 4月14号设立春交会期间用车宣传水牌。

2. 4月14号之前确定宸煜服装公司订房的确定数量

3. 4月17号作好宸煜服装公司的服务接待工作。提前与客人确定用餐人数及住房准确名单或数量。

4. 17号组织部门培训，内容为业务方面的基础英语及部门的管理制度, 本人主要负责.

5. 跟进青松布业公司广交会期间的订房。

6. 新开发商务公司20家, 四月份住房650间.

7. 另强客户拜访，发觉客户的需求，统计客户类型。

四、14年二季度工作安排

1、积极应对四月份住房小高潮，做好服务工作，确保优质的服务。

2、不断开发新客源. 以抢占更多的市场份额.

3、国际劳动节、父亲节及儿童节的促销方案。

4、由于二，三季度属于淡季节，制定定期促销活动，如消费送现金券等。

5、端午节种子的销售。

6、5月31号将完成中秋节目标客户群的客户名单安稿, 为中秋

节月饼销售做准备。

7. 完成下达的各项工作指令，协助赵总完成各项工作。

体检科工作总结和计划篇七

树立“素质教育、德育为先”的教育思想，坚持从我校的实际出发、从班情出发，遵循学生的身心发展要求，以加强学生思想道德建设为重点，一年第一学期初三班主任工作计划。以“四清”体制为主要依据，努力开创德育工作的新局面。

二. 加强班风建设

1. 安排班级活动

根据学校德育工作安排，引导学生开展各项实践活动。活动要加强对学生思想品德教育和创新精神与实践本事的培养，面向全体学生，促进学生全面发展。活动之前要制定好计划，明确活动要求，设计好活动并扎扎实实地组织实施，力求取得主题教育的最大效应。班主任与学生一齐确定好本学期各项活动的主题，组织和指导学生开展灵活多样、富有情趣的课内外活动。

2. 营造向上氛围

根据初三年级学生的年龄特点，努力营造平等、围结、和谐、进取的班级氛围。

(1) 制定班级公约、班风，，创作班歌等。

(2) 布置教室环境。如设立袖珍图书角、我们在那里成长等文化背景。

(3) 让学生参与班级管理，培养学生的组织本事和职责心，使

每个学生都有成功的机会和成就感。培养学生的参与意识，供给显示学生才华的机会，在潜移默化中逐渐构成自理自治本事，体现学生的主体地位，发掘创新精神。

3. 指导培养班干部

班级班干部是班主任的左右手。要认真选拔小干部，同时要精心培养小干部。

第一，帮忙班干部树立威信。

第二，鼓励班干部大胆工作，指点他们工作方法。

第三，严格要求班干部在知识、本事上取得更大提高，在纪律上以身作则，力求从各方面给全班起到模范带头作用，亦即“以点带面”。

第四，培养干部团结协作的精神，要能够经过干部这个小团体建立正确、健全的舆论，带动整个班团体开展批评与自我批评，构成团体的组织性、纪律性和进取心，亦即“以面带面”。

三、班级学习管理

引导学生树立学习目标，激发学习兴趣，培养竞争意识，增强学习内动力。学习动力来自于两个方面，一方面是“外界的外驱力”，例如：教师、家长、团体的要求、期望、奖励、责备等；另一方面是来自于学生本人的兴趣、愿望、需要等。

四、针对特殊学生，开展特殊教育

1. 期初排出特殊学生名单，建立特殊学生档案。

2. 经过多种途径，采取多种方法，对特殊学生开展教育。

3. 针对行为习惯差、自控力差的学生，对特殊学生的思想品德、学习态度、日常行规等方面进行教育和训练。

4. 开展帮困助困活动。从生活、学习等方面对贫困学生进行关心帮忙。

五、活动安排

9月开学教育制定计划“弘扬民族精神”主题教育成立班委会。

10月“爱国主义”教育月家校联系。

11月法制教育月“法在心中”法律知识竞赛家长会。