

制定一个个人计划(大全9篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

制定一个个人计划篇一

非常感谢某某给我这个在客服方面学习和成长的机会，感谢领导和同事在我工作中的支持和帮助，让我能够融入到工作之中，希望能够和大家一起创造一个良好的工作氛围和工作环境。

新的一年已经开始，我们也将会面临一些全新的环境与考验，根据这几天我对单位的了解情况，做出以下工作计划：

1. 终端培训

在工作范围之内制定完善的、合理的终端培训计划并认真有效地完成培训。

2. 建档

利用统一的专业的管理软件分类建立档案。

3. 数据统计分析

分析，比较信息，及时反馈到相关部门，并附加初级建设性意见。

4. 投诉处理

根据群众反馈投诉的信息，及时做出反映。以群众为中心，改善处理流程、操作程序。

由于对某某的客服工作是首次参与，在进入某某短短的几天时间中所做的工作并不是很多，但也发现了自己的很多不足，我会努力，争取把客服工作做得更好。

在工作中，我也遇到了一些问题和困难：

1. 对工作中一些具体要求不是很清楚，导致自己的工作不知道怎样才可以顺利的开展，担心自己在做无用功，浪费公司资源。
2. 人事方面也不是很清楚，这样会耽搁到部份同事的宝贵时间。
3. 需要一台电话，希望可以配一台，方便与同事之间的沟通交流。

由于自己在客服方面，经验上有很多的欠缺和不足，也为了把客服工作高效率地做好，因此，希望相关领导及同事在以上问题方面给予一定的建议和帮助，使客服的工作能够得到很好的衔接，谢谢！

制定一个个人计划篇二

为了响应上级领导关于制定工作计划的要求[]xx广告公司在过去工作的基础上，结合自身的实际情况，对接下来的工作做下规划，具体的情况为：

好的设计队伍是公司发展的核心，公司现有的设计团队缺少一个核心人物，现有设计人员过于自我，不能从业务的角度考虑业务的设计。改变设计人员设计技能及服务意识势在必行。

业务做为公司发展的命脉，有一个优秀的业务团队对于公司来说更是至关重要的，新的一年我们将建立一个3—5人的新业务团队，对这样的一个全新业务团队进行完善的业务知识培训，在最短的时间里让我们的业务人员熟悉业务技能，充分利用现有资源尽的努力、及的限度开拓新的市场。通过一定时期的培养，将在这个团队中产生一名业务经理。

鉴于目前我们的终端老客户数量有限的情况下，在尽努力挖掘老客户潜能的同时，争取拓展更多全新的客户，对现有潜在业务进行分类，并将业务人员进行分组，鉴于目前业务上所存在的难度对业务人员进行专项培训，注重偏设计类的业务及vi设计等业务谈判力度，对市场进行分析，对一些需要全年设计服务的公司进行公关，争取能够谈成两至三个全年服务的公司，对于纯印刷类的业务不做为重点进行跟单。在第一季度做好人员的培训及市场铺垫工作，增强业务人员的工作信心及团队和合作能力。从第二个季度开始，每个业务人员制定月工作计划，并给每个人制定业务任务。跟据业务的特点，在每一个时期对潜在业务进行重点谈判。

做市场开拓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，学习对于每一个业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员业务方面的生命力。适时的根据需要调整业务人员的学习方向来补充新的能量。对于我们产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是每一个业务人员要掌握的内容，知己知彼，方能百战百胜，每周都应组织业务人员对本周所谈的业务进行分析、分类，并进行一些实战演练，让每一个业务人员熟悉业务谈判的技巧。培训每一个业务人员的电话谈判及上门洽谈技巧，做好成单、跟单工作。

第一个季度，以市场铺垫及提高业务人员谈判技巧为主，并利用公司现有水媒体资源对公司的知名度及设计业务范围进行宣传，对现有老客户进行感情培养及业务挖掘，通过各种渠道或展会大量收集业务信息；第二季度做为业务的发展重

点期，有较多的展会及很多单位将会有宣传设计业务的需求，加大电话拜访量、上门谈判的数量，争取多出单出好单。第三个季度前期是业务淡期，充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期让业务人员组成一个强大的客户群体，跟据市场规律，联系如月饼包装类的客户，为后期的成单做好铺垫；第四季度做为业务发展的重点期，利用双节效应，加强客户谈判力度，为完成全年制定任务做最后的冲刺。

制定一个个人计划篇三

经常听人说，教师是天底下最光辉的职业，现在我却要说，护士也同样。因为护士对人民的健康做出了积极贡献，从而受到了社会的尊敬。20_年这新的一年，我们的护理工作也应该更上一个台阶，为此特制订20_年儿科护士个人工作计划：

在医疗护理实践过程中，服从命令，听从指挥。严格遵守医院的各项规章制度的，遵守医德规范，规范操作，积极参加医院和科室组织的各项活动并能尊敬领导，团结同事。

二、专业知识、工作能力方面

协助护士长做好病房的管理工作及医疗文书的整理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的苦处，认真做好医疗文书的书写工作、认真学习科室文件书写规范，认真书写一般护理记录理记录及抢救记录。遵守规章制度，牢记三基（基础理论、基本知识和基本技能）三严（严肃的态度、严格的要求、严密的方法）。

三、在生活方面

养成良好的生活习惯，有严谨的生活态度和良好的生活态度和生活作风，与同事们和睦相处，积极参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。

为此我要做到：

- 1、认真遵守医院和科室的相关规章制度，做到上班不迟到，不早退。
- 2、认真做好领导分配给我的工作和任务。
- 3、解放思想，为科室的发展提建议和意见，竭尽所能为科室创造更多的效益。
- 4、加强跟主管医生，病人及其家属的交流与合作，努力构建现代化科学的医患模式，正确妥善处理好医患关系。
- 5、加强专业知识学习，努力提高自己的专业技能，为患者提供更有效更优质的服务。
- 6、协助同事做好科室工作，做到工作责任明确、资源共享、团结互助，共创科室优良的环境、优秀的服务、优越的业绩。

护士事业是一项崇高而伟大的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为科室的发展作出自己应有的贡献！在20_年，我会努力改正缺点和不足，做好自己的工作，对病人负责，对自己的工作负责。在生活中我也会严格要求自己，我相信我能做到，请领导监督！

制定一个个人计划篇四

时间过得真快，转眼间一学期的教学工作已接近尾声，为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，本人特就这学期的工作小结如下：

一、思想工作方面

俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求

自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。

通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质。

在抗“非典”时期，能够主动配合学校，做好防治宣传工作。

二、教育工作方面

这学期，本人担任一年级语文教学工作，班级人数众多，又面临着新课程改革。

面对首次接触的教材，我在教育教学工作中遇到了不少困难。

针对这些情况，我在积极参加教育局组织的新教材培训的同时，虚心向有经验的教师及兄弟学校的同行讨教经验。

在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的能力。

另外，本人在搞好教学工作的同时，还很注重教学经验的积累，有了心得体会就及时记下来与同事交流，本学期撰写综合活动案例《翱游花海》以及论文多次参加市级交流、获奖、发表。

三. 遵守纪律方面

本人严格遵守学校的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。

在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。

平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，从不闹无原则的纠纷，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

四、业务进修方面

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学中文本科并积极各类现代教育技术培训初步掌握了多媒体课件制作。

优秀的班主任工作总结

记得在一本书上看到，老师分四种类型：智慧爱心型，爱心*劳型，*劳良心型，良心应付型。

记得一个优秀班主任在做经验报告的时说：：班主任在，学生能做好，是一个基本合格的班主任；班主任不在，学生能做好，是一个优秀的班主任；班主任在，学生仍不能做好，则是一个失败的'班主任。

多年以来，我一直积极思考如何做好班主任工作，希望自己成为一名智慧爱心型的优秀班主任。

下面，我就谈谈我的具体工作和具体做法。

一. 开学三步曲

在新生入校的第一天，我设计了三个活动：

1. 自我介绍，就是给每个同学一分钟的时间介绍自己，姓名，年龄，爱好，特长，愿望。

主要是给学生一个锻炼机会，让每一个学生敢于站在讲台面对大家讲话，要讲的精练，生动，精彩，令人难忘。

2. 竞争班干部。

每个同学都可以来竞争一个职位。

主要是培养学生的竞争意识，挑战意识，领袖意识和参与意识。

3. 给每个学生一封公开信，在信中，我首先对学生进入我的班级学习表示欢迎，也介绍了我自己的情况，并且对学生提出了具体的要求。

营造家的氛围

1. 学唱班歌，“因为我们是一家人，相亲相爱的一家人，有缘才能相聚，有心才会珍惜，有福就该同享，有难就要同当，用相知相守换地久天长。

”歌声把大家的心连在了一起，把家的氛围营造了起来。

2. 生日祝福，鲜花，值日生档案在同学过生日的那天，由班长主持，大家一起给他唱生日歌，让他感受来自同学的祝福；教室里要保证每天有鲜花，让自然的美带给大家好的心情；在后面的黑板报上有一个值日生档案，让值日生写上自己的生日，爱好，最想说的话，让同学们更多的了解他。

3. 图书角：由每个学生志愿捐书，集中起来构建了一个小小的图书角，现在已有藏书一百余本。

图书角大大的丰富了同学们的课余时间，也使同学们更加热爱我们的“家”了。

4. 写日记我要求学生每周写三篇日记，有一篇是写给老师的心里话，每周一我会收上来认真的阅读和批改。

这样，即可提高学生的写作水平，又开辟了一条师生沟通的

渠道，同时还增进了师生的感情。

学生有了说心里话的地方，感情也就有了归属了。

争当文明班级

在军训的时候，在学校组织的文明礼貌月的活动中，我们都力争做到最好，无论是在艰苦的训练中，还是在平时的学习中，我们都有一个共同的信念：做最好的自己，创最好的集体。

我们获得了军训队列比赛的一等奖。

我们获得了文明礼貌月的优秀班级的称号。

二. 创特色班级

特色之一：明确育人的目的：正直，善良，智慧，健康。

我认为，成人比成材更重要，要培养对社会有用的人，要让学生成为建设祖国的栋梁，必须要有强烈的社会责任感，积极向上的团队合作精神，丰富的文化科学知识以及健康的身体和心理。

设计并在班里开展了“五心”活动：忠心给祖国；爱心给社会；诚心给朋友；孝心给父母；信心给自己。

我给同学们介绍了一篇一位台湾教育工作者的文章-----“天下兴亡，我的责任”。

让同学们明白我们是国家的主人，祖国的兴亡和我们每一个人有着很密切的联系，爱国，就要从身边的每一件小事做起，捡起地上的一片纸屑，不闯红灯，帮助同学，遵守纪律，爱护集体等等，都是爱国的行动。

通过这样的教育，同学们的思想觉悟有了很大的提高。

在运动会结束的时候，同学们看到草坪上有很多表演时留下的彩纸，就主动要求留下来捡，全班同学都自觉的参加了这次活动，受到了大会的表扬。

特色之二：有较强的组织纪律性

1. 规范早读，午休，自习课的纪律

早读：在老师来之前，听写英语单词，每天十个，由英语课代表负责。

午休：分时间段安排学生复习功课，写作业，休息。

由指定的学生负责。

自习课：要求学生必须安安静静地上自习，不准说话，下位，开始的时候要求要到位，处理要严，等学生养成了好习惯就可以放手让值日生管理了。

2. 力争在升旗，做早*和学校的各种大型活动中表现突出。

在升旗的时候，要求同学们站队要快，静，齐，要站的挺，直。

要有饱满的热情和向上的精神。

在早*的时候，要求同学们每次都要争取第一个站好队，要求动作整齐，标准。

我们已经很多次的受到体育老师的表扬了。

现在同学们已经养成了处处争第一的习惯了。

在学校组织的各种活动中，我们都力争做到最好，同学们心里都有一个信念：我要为集体争光。

我们在板报评比中，广播*比赛中，运动会的比赛和评比中都得了奖。

3. 狠抓课堂纪律，养成良好的学习习惯

要求学生“学会倾听”，在课堂上，尊重老师的劳动，尊重知识，也遵守了纪律。

要求学生要放得开，收得住。

要配合老师上好每一节课。

由值日生每天总结当天的纪律情况，评出每天的先进组。

我们班被选中上电视台的史社和科学的录象课，被多次选中上青年教师的优质课，受到校领导和老师们的一直好评。

特色之三：注重能力的培养和锻炼

期中考试后，为了培养同学们的竞争意识，为了给更多的同学锻炼的机会，我们进行了第二次班干部竞选，组成了两套新的班委会，让他们互相监督，互相学习，轮流执政。

在这种氛围下，班干部的工作很尽心，很认真，很负责任。

我把自习课分给班干部，让他们组织讲课，讲题，听写，默写。

这样，即锻炼了能力，又树立了威信。

我们还策划了很多的活动，如：主题班会，圣诞晚会，学习竞赛，小组竞争，辩论会，跳绳比赛，下棋比赛，大合唱等

等，这些活动，都教给班干部们自己组织安排，既锻炼了能力，又给班级带来了活力，还给同学们带来了很多的快乐！

我们还成立了足球队，篮球队，运动队，啦啦队，让我们的生活更丰富多彩！

特色之四：注重师生的情感交流

没有交流，就没有教育，就没有感悟，就没有情感。

走进学生，和每一个学生成为朋友，让他们尊重我，喜欢我，理解我。

就象“班歌”里唱的那样：处处为你用心，一直最有默契，请你相信这份感情值得感激。

日记，是我和学生交流的主要渠道。

在去军训的路上，我收了同学们的日记，利用学生军训的时间批改出来并发给他们，我这样做的目的是想让学生养成坚持写日记的好习惯，并且用自己的行动告诉学生，对工作要投入，认真，负责。

每个星期一我都会在学生的日记上认真的写上评语，现在，学生已经习惯了在日记上和我交流了，而且，他们的日记也写的越来越好了。

军训的时候，孩子们不适应，想家，于是，我就常常到宿舍里陪他们聊天，还把买来的糖分给每一个同学，让他们对我产生一种亲切的依赖感。

利用课间和学生一起游戏，谈笑；利用午饭的时间和学生一起沟通思想，了解情况。

利用放学后的时间和学生谈心，交流……

用照片和录象来记录下我们的每一次活动。

共同分享：分享学习的快乐，分享友情的快乐，分享成功的喜悦；

共同成长：不停的学习新的知识，更新观念，和时代同步和学生共同成长。

特色之五：和家长成为朋友

我认为和家长的沟通是很重要的，而且，家长也需要学习，需要和孩子共同成长。

在第一次的家长会上，我是这样讲的：“孩子和父母是天然的朋友，这血缘，这爱是无法代替的，但是，为什么孩子常常表现出逆反呢？这是因为我们家长落后了，不了解孩子的心理，没有和孩子成为真正的朋友。

每一个家长都是很爱自己的孩子的，那么，什么是爱呢？

爱，就是共同感受，共同分享，共同成长。

“

我要求家长和孩子定一个共同成长的计划。

我要求每个家长给班主任老师写一封信，介绍孩子成长的经历，谈谈对孩子的教育的期望。

以帮助我更多的了解孩子，使我的教育工作做的更具体，更到位。

收到信以后，我给每个家长打了电话，交换了意见，这对我的班主任工作有很大的帮助。

在我们班进行爱国主义教育的同时，我把“天下兴亡，我的责任”复印给每一个家长，让他们和学生一起学习并写出读后感，这样的活动使家长受到了很大的教育，他们和孩子近了，他们共同成长了。

在军训的时候，我要求每个学生给父母写一封信，由我贴好邮票亲自寄走，作为中秋节的礼物送给家长。

在中秋节的夜晚，我给每个家长的手机发了一个消息：中秋节愉快！

第二次家长会，是学生和家长一起开的，我们是以班会的形式开的，会议的主题是：心灵沟通。

我把这次会议教给了我的学生去策划，安排，主持。

1. 大合唱，我们一共唱了三首歌：班歌“相亲相爱”，粤语歌“真的爱你”，英语歌“柠檬树”。
2. 班干部发言，总结期中考试的情况。
3. 家长代表发言。
4. 学生对家长说的一句心里话。
5. 学生代表讲话，小品表演。
6. 班主任做总结发言。
7. 主持人建议：让孩子拉着父母的手，走出教室，走回家，走向未来。

家长会后，一个家长告诉我，在会上，她有三次感动的想流泪：

一次是开会前看见一个男生往老师的嘴里塞薯条；

一次是孩子们唱着送给母亲的歌：“真的爱你”，把手里的康乃馨送给父母；

一次是当孩子走到父母的身边，拉起父母的手，一起回家。

孩子们用真诚打动了父母，使他们真的走近了，使他们真的沟通了。

家长对我也越来越信任了，家里的事情，孩子的事情，工作的事情，我们有很多的交流，这对我的工作也有了很大的帮助。

三. 班主任随想

当班主任很累，事情很多，很*心，有的时候还会很心烦，这都是免不了的，但是，当你走上讲台，看到那一双双求知的眼睛，当你看到你的学生在你教育下有了很大的改变，当你被学生围着快乐的谈笑，当学生把你当成最好的朋友，当家长打电话来告诉你，孩子变了，变的懂事听话了……那快乐是从心里往外涌的。

班主任要用个人的魅力征服学生，要用自己的热情和朝气去感染学生，无论是服装还是言谈，都会对学生产生很大的影响。

班主任工作是有挑战性的工作，每一个学生都是一个世界，要想成为每一个学生的朋友，要想得到每一个学生的信任，需要付出很多的心血。

但是，这一切都很值得，因为，你得到的将是一个美丽的世界！

工作着是美丽的!

年来，始终坚持与时俱进，积极贯彻党的教育方针，忠诚党的教育事业，教书育人，爱岗敬业，始终以一名共产党员的标准严格要求自己，身体力行，率先垂范，积极参加政治业务学习，内容涉及新课程理论、素质教育、十x大解读等，不断提高师德素养和业务素质，积极参加校本培训和校本教研，参加继续教育和新课程通识培训，不断提高教育教学业务水平。

教学中认真落实教学课程计划和教学常规，坚持超前备课，课后反思，充分调动学生的积极性，激发学生的学习情绪，合理运用教学手段，以学生为主体，教师为主导，训练为主线，探究为方式，创设教学情境，开拓学生思维，切实向四十分钟要质量。

坚持学生作业全批全改，及时辅导后进生，采用多提问，多检查，及时疏导，及时反馈的形式，培养良好的学习习惯，以学生为本，绝不体罚学生。

坚持出全勤，干满点，各方面都能以学校工作为重，尽量不耽误学生一节课。

教学观念进一步更新，教学技能逐步提高。

兼任教学主任工作，协助学校领导做好排课、学籍、考籍、报表、计划、总结、考核、检查、考试、教研、材料信息上传下载、档案归档整理等校务教务考务日常工作，圆满完成了工作任务。

被评为天津市优秀教师，蓟县优秀班主任，年度考核为优秀。

一个学期的工作已经结束，下面对该学期的工作作总结。

一、思想认识。

在这一个学期里，我在思想上严于律己，热爱党的教育事业。

去年下半年我向学区党支部递交了入党申请书，所以这一学期来我都是以党员的要求来约束自己，鞭策自己。

对自己要求更为严格，力争在思想上、工作上在同事、学生的心目中树立起榜样的作用。

在“七一”那天，我还荣幸地成为了一名预备党员。

使自己的思想上上了一个新的台阶，同时也是对自己思想上严格要求的一个新的开始。

一学期来，我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。

服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

二、教学工作。

在教学工作方面，整学期的教学任务都非常重。

但不管怎样，为了把自己的教学水平提高，我坚持经常翻阅《小学数学教学》、《优秀论文集》、《青年教师优秀教案选》等书籍。

还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。

平时还虚心请教有经验的老师。

每上的一节课，我都做好充分的准备，我的信念是—决不打无

准备的仗。

在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。

这学期主要担任二年级两个班的数学、思想品德、科技、文体的教学及其中一个班的班主任工作。

因为已经接手第二学期，学生的思想、学习以及家庭情况等我都一清二楚，并且教材经过上学期的摸索，对教材比较熟悉，所以工作起来还算比较顺利。

培优扶差是一个学期教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在几个尖子生和后进生。

对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导。

然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们“看扁”，树立起他们的信心和激发他们学习数学的兴趣。

最后是发动班上的优生自愿当后进生的辅导老师，令我欣慰的是优生们表现出非常的踊跃，我问他们为什么那么喜欢当辅导老师，他们说：“老师都那么有信心他们会学好，我们同样有信心。

” “我相信在我的辅导下，他一定有很大的进步。

” “我想全班同学的学习成绩都是那么好。

” 于是，我让他们组成“一帮一”小组，并给他们开会，提出“老师”必须履行的职责，主要就是检查“学生”的作业，辅导“学生”掌握课本的基本知识和技能。

给后进生根据各自的情况定出目标，让他们双方都朝着那个目标前进。

“老师”们确实是非常尽责，而“学生”时刻有个“老师”在身旁指点，学起来也非常起劲。

两个班所定的9对“一帮一”小组，“学生”们全班都有进步，有的进步非常快。

这学期我还承担了数学优质课比赛的任务。

从接到任务的时候开始，我就感到压力是非常重。

首先这次优质课是数学开放式的课，是一种新的尝试性的教学模式。

还有这次优质课与众不同的是上完课后还要进行答辩，要考的还是教师本身的素质。

再者本校的数学优质课连续三年能够取得镇的一等奖，并代表镇到区参赛。

面对这样的压力，我和数学科组的老师没有气馁，都想把这次课取得最好的成绩。

我从学习理论知识开始，翻越大量的书籍及从网上搜集有关数学开放式教学的资料。

数学科组的老师及校长都非常重视这节课，给予我莫大的帮助，一起定内容，一起出谋献策想教案、课件的设计，共修改教案、课件、试教十多次。

有时候还得全科组加班加点。

像x老师帮我把课件做好，领导主动帮我提建议，其它老师帮

我做教具、录音等等。

令我感觉到不是我一个人上公开课，而是有一股凝聚力使我感觉到是全校上。

而在全体的努力下，这次的公开课终于实现了我校数学优质课连续四年获镇一等奖、并代表镇到区参赛的梦想。

三、领班工作。

在班主任工作方面，我非常重视学生的思想工作。

通过班会、晨会、思想品德课及结合各科教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱劳动、爱学习等的思想教育。

使学生能养成良好的班风、学风。

班干部是老师的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任工作的一项重要内容。

我培养了两位得力的班长。

这些班干部能把班的学习和纪律管好，为我减轻负担。

我为他们定出要争取每星期都拿文明班的目标，各施其责。

还常给班干定时开会，了解他们工作的情况，鼓励他们大胆开展工作。

使班干能在同学中树立起威信，成为同学学习的榜样。

在他们的努力下，班务工作能正常开展，本班这学期也只有两次没有取得文明班的称号。

这个班本学期的插班生很多，有六个，加上原来的一共有13

个，全是男生，并且来自不同的省份，语言沟通和学习习惯的参差就最令我头疼。

他们连上课的基本要求都没养成，并且有几个象xxx□xxx等是最调皮的。

特别是xxx□这个小孩特别好奇、好动。

上学期天天都要跟同学打上几场架，我唯有苦口婆心地跟他做思想工作，慢慢把他转化，今学期打架违纪的现象大大减少了，上课能遵守纪律，并且非常积极回答问题，学习成绩也优秀。

但还是不时出现一些消极的思想。

为了把班的常规工作搞好，我每天都坚持早上七点三十分前、中午一时四十分前就到校，回到学校的第一件事就是到班上了解学生的早读、午读等情况，对学生进行晨会教育。

经过一个的努力，我们班的各项常规工作像早读、卫生、课堂纪律等都抓得比较好。

这学期班主任工作最使自己满意的是与家长的联系沟通工作。

这一学期，我主动与家长通过电话、校访等的方式进行密切联系，了解学生在家的学习与生活情况，也向家长汇报其子女在校的情况，争取与家长的教育思想达成一致。

当家长对我的工作提出意见的时候我非常乐意接受，并且调换角色站在家长的角度去考虑问题。

结果，绝大部分的家长对我是非常信任和尊敬。

像xxx同学，她的家长因为望女成凤心切，把女儿的学习管得

特严。

要她在完成老师布置的学习任务的同时，中午要她写两页的生字，晚上要写两课的生字和背语文或数学，完成不了还用棍棒侍候。

结果把小女孩压得透不过气来，上课也没精打彩的，老师在学习要完成的作业总是完成不了，成绩也越来越差。

我跟她家长谈过几次，了解到这样的情况，给他们提了个建议，让他们不要布置额外的作业给她，不要把她逼得太紧，先试行两个星期，如果还是老样子的话就一起再想别的办法。

家长听从了我的意见，结果这个同学在轻松的学习环境下成绩进步很大，语文数学都达到了优秀，数学还考了一百分。

她的家长也对我表示谢意。

四、考勤方面。

我在做好各项教育教学工作的同时，严格遵守学校的各项规章制度。

处理好学校工作与家务之间的关系，虽然我在家是一名家庭主妇，但我家的家务活不是我干得最多，有很多时候跟女儿去看病也只能由丈夫陪着去。

不论是学校分到的哪一项工作，我都配合同事尽自己的努力把工作做好。

像“我们是新世纪雏鹰”文艺晚会，我负责训练司仪的工作，而这次晚会也受到了上级领导和家长及社会各界人士的肯定。

五、主要成绩。

略

制定一个个人计划篇五

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。现在20××年将结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到当前的形势，希望不会让自己失望！

转眼间又要进入新的一年20××年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上（每件万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.万元以上代理费（每月不低于1.万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时

报告该等客户交办业务的进展情况。

第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给下半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省商标》，承办费用达7.万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员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。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

制定一个个人计划篇六

根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源部计划从十个方面开展xx年度的工作：

- 1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6、在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的性、有效性。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、弘扬优秀的企业文化和企业传统，用优秀的文化感染人；

9、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

10、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

1、人力资源工作是一个系统工程。不可能一蹴而就，因此人力资源部在设计制订年度目标时，按循序渐进的原则进行。如果一味追求速度，人力资源部将无法对目标完成质量提供保证。

2、人力资源工作对一个不断成长和发展的公司而言，是非常

重要的基础工作，也是需要公司上下通力合作的工作，各部门配合共同做好的工作项目较多，因此，需要公司领导予以重视和支持。自上而下转变观念与否，各部门提供支持与配合的程度如何，都是人力资源工作成败的关键。所以人力资源部在制定年度目标后，在完成过程中恳请公司领导与各部门予以协助。

3、此工作目标仅为人力资源部xx年度全年工作的基本文件，而非具体工作方案。鉴于企业人力资源建设是一个长期工程，针对每项工作人力资源部都将制订与目标相配套的详细工作方案。但必须等此工作目标经公司领导研究通过后方付诸实施，如遇公司对本部门目标的调整，人力资源部将按调整后的目标完成年度工作。同样，每个目标项目实施的具体方案、计划、制度、表单等，也将根据公司调整后的目标进行具体落实。

制定一个个人计划篇七

以全面落实科学发展观为指导，以实现个人价值与企业价值的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，积极融入企业和谐发展的历史进程中；以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平；以遵章守纪为重点，努力确保人生安全无隐患；以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神；以拓展兴趣爱好为追求，不断提升个人综合素质。以崭新的战斗姿态，崭新的精神风貌、崭新的工作作风促进企业实现建设精品化矿井的战略目标而努力奋斗。

二、工作目标

蓝图绘就，目标确定，关键在于抓好落实。为使目标如期实现，要切实做好以下四方面工作：

1、转变观念，明确奋斗目标。

俗话说意识反应态度、态度决定一切，心态的好坏直接影响着一个人对工作的态度。因此，面对新的工作岗位，新的工作环境，今年要突出做好两个方面的工作：

(一)加强认识，转变工作角色。

面对当今世界严峻的经济形势，今年当务之急必须做到一个转变，一个认清，即转变工作角色，认清工作形势。为此，一方面要加强认识，提高意识，要从大局意识出发，站在可持续发展的高度上，牢固树立三百六十行，行行出状元和既来之，则安之的观念，警惕今天工作不努力，明天努力找工作不良后果；另一方面在思考问题，处理事情时，必须跳出以前的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色，积极融入企业发展的大潮中。

(二)实事求是，重建职业规划。

目标就是方向，有了前进的方向就有了奋斗目标。因此，一方面要本着实事求是、适当超前的原则，重新建立职业发展规划，制定出未来三年的发展目标，然后将三年发展目标逐年、逐月进行分解，让自己对职业成长有一个清晰的目标，随着目标的攀升与实现，努力实现因能择岗、因长择业，因绩提升，促进综合素质的不断提升；另一方面要把目标植根脑中、牢记心中、常念口中，从而使自己目标明确，不断鞭策自己，并力争做到三月一回顾、半年一小结、一年一总结，确保目标不流于形式，促进各项目标顺利进行。

2、加强学习，提升个人素质

学习是历史使命，是时代要求，选择学习就是选择进步，忽视学习就是忽视进步，放弃学习就是放弃进步，要把学习作为终身任务和长期实践的行为贯穿个人工作的始终，要通过学习达到身强体健。因此，要从三方面着手：

(一)加强思想政治学习。

思想政治一直是我国国家企业的优良传统，随着社会的发展，人们的思想越来越活跃，更善于观察问题，分析问题，思考问题。作为一名新世纪的青年，更要自觉加强思想政治的学习，使自己更好的服务于企业，服务社会。因此，要积极做好以下三方面：

一要加强邓小平理论、三个代表重要思想和科学发展观的学习，运用马克思主义的立场、观点和方法来端正自己的世界观、人生观、价值观，在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫，增强贯彻唐安煤矿各项政策、文件和规章的自觉性和坚定性。

二要积极投入到企业打造本质安全型矿井，建设现代化精品矿井，争做自主保安型员工的大潮中来，围绕企业创建和谐矿区的目标，积极进行个人品德教育活动，进一步加强职业道德、社会公德、家庭美德和个人品德的教育学习，努力强化自己的敬业精神，不断提升个人修养和岗位奉献精神。

三要积极抵制不良社会风气的侵蚀，树立敢于同落后思想斗争的勇气，培养健康高雅的生活情趣，努力维护唐安煤矿积极健康、安定祥和、融洽和谐的生动局面。

(二)始终牢记安全教育。

煤矿行业作为一种高危行业，安全始终是我矿发展的头等大事，没有安全就没有发展，要想推动发展首先得推动安全发展。因此，作为一名井下工人，要思想上高度重视安全工作，严格按照企业安全发展的要求，尊章守纪，强化决不违章蛮干、向三违隐患宣战，认真圆满完成生产任务；要积极通过煤矿的井下文化长廊、安全知识考试、警示案例教育以及班前会等一系列卓有成效的教育活动来宣传教育强化安全生产意识，促进自己由要我安全到我要安全的自觉转变，争做一名

优秀的安全型唐矿员工。

制定一个个人计划篇八

时间飞逝，转眼xx年年关已到，我到xx公司也有有一年时间了。这是紧张又充实的一年□xx见证了我从无到有。从今年三月八号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员。面对这一年□xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。回首这一年，我在xx的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。正是因为有了一个良好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。古人云：纸上得来终觉浅，要知此事必躬行。对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。转眼已经一年。就这一年的工作我做简单的总结，汇报我在xx公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

- 1、心态转变。学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，

这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2、计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

3、处处留心皆学问。这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

4、不以事小而不为。做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。在xx有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝嗷热情帮助。从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。进入xx我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。特别采购是公司供应链中一个非常重要

的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入xx公司。从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。这样谈判时，做到知己知彼，百战百胜。现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

公司内部的沟通很重要，特别像我一样，刚进公司的新人来说，尤为重要。八月份公司xxx项目采购任务下来了，这个项目在钣金件以及一些电子元器件方面有特殊的要求。刚开始我并未发现有这个的情况，等订单下了以后，问题才从供应商处反馈到我这里，我即使和已调任其他部门的前任同事沟通，才逐渐解决了这些问题。没了解清楚我就做出了决定，后果是非常严重的，所幸此次并未造成经济损失和生产的延误。这个事情让我明白沟通很重要，只有在有把握的情况下才做决定，才不会造成损失。

xx对产品质量严格把关在业内是出名的。成品的合格率一个重要因素就是采购材料的品质是否达到产品要求。材料合格率、以及售后服务都属于质量范围。我们对物料的要求高了，就是对供应商的要求高了。例如包装问题，有的供应商任务包装有瑕疵不会影响产品质量，但对我们来说，不能够以点盖面，特别是对电子产品来说，任何细小的瑕疵都有可能影

响品质。我晓之以理、动之以情，使有不同观点的供应商改变了不正确的看法。xxxx电子有限公司，是我们公司在接插件方面的主要供应商，原来因为我们在哪里采购产品的系列多、供应产品多而杂，在来料准确率上存在这一定问题。但后来通过采购、品质的联合改善以及供应商自身的努力，在每个品种的物料上贴标示，包括我司物料代码和规格名称、数量、生产日期等内容，来料不合格情况基本杜绝，而且标签还方便了我们检验和仓库入库，一举两得。这只是一个典型的例子。在更新供应商和品质方面沟通下，在我负责的供应商里电子元器件到货不合格率降低到1%以下，钣金结构件到货合格率达到90%，没有对生产正常进行造成延误，也没有增加我们的采购成本。

采购成本的控制对任何公司来说都是很重要的，在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。我们采购部遵循按照订单计划量向供应商下订单的原则，除却必要的余量，在满足供应商最少采购量的原则下，尽量不造成库存积压。避免因为库存造成公司经营成本的积压。同时不断正对市场变化寻找更优秀的供应商，例如，我司xxx项目的双头预置网线，采购成本一直较高，而且原供应商制作方法落后造成偶有不合格现象。十一月，我寻找到xxxx电子有限公司，经商谈发现此公司加工方法较原供应商先进，而且能够降低此网线25%的采购成本，从原2.0元/pcs降低到1.5元/pcs。十一月由xx电子供应的xx项目一个批次和xxx项目两个批次的双头预置网线，合格率达到100%。降低了xx项目的采购成本，而且更加完善了产品品质。今年下半年金属价格开始回落，我及时和供应商联系，使我司分频卡等项目用的铜柱采购成本降低了15%；还有xxx项目金属外壳通过更换供应商等措施，价格下降了20%。如何保障生产的正常供给，同时降低成本、保证来料质量是采购部每天都思考的问题。在部门领导的带领

下，我们推陈出新，不断优化供应商资源库，根据技术工程师选型要求，及时反馈市场情况。身在采购部，确实感到很大的压力，同时也是动力，有压力才促使我不断去学习，跟进市场的发展，这对我个人经验积累是有很大帮助的。

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为xx多吃一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。譬如我的产品知识、工作系统性、逻辑性还不能完全达到采购岗位的要求；对市场变化的应变能力较低。面对以上不足，今后，我一定认真克服，发扬成绩，向先进学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，刻苦学习、勤奋工作，认真查摆、分析、总结自己的各项不足，以最佳的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的xx员工并完成从采购到优秀采购的进步。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之□xxxx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待我的工作，追求完美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

制定一个个人计划篇九

一年过去了，作为公司的一名业务员，我知自己做的一切都和公司的经济利益挂钩，因此，我也感到了自己的责任的重。在过去的一年里，我感到了自己的工作中的很多的不足，这也可能是导致公司业务不好的原因之一，因此，我在接下来的一年的工作中，决心改变所有的毛病，努力去避免所有的不足。下面是我的具体总结：

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安

排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达*万元以上(每件*万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到*万元以上代理费(每月不低于*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员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。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。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，是我对20××年的工作计划，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20××年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。