

最新彩铅课程计划(通用8篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

彩铅课程计划篇一

(一)新闻外宣方面。上半年，依据全局各阶段工作重点，在各级各种媒体共颁发稿件68篇，此中省级市级稿件36篇。在市安监局新媒体投稿统计排名继续6个月排名均为第1。在区委鼓吹部稽核中，已完成全年新闻外宣稽核任务。

(二)三规培训方面。完成三规培训全年项目的招标工作，共同开展全市三规线上答题、线下培训等工作。线上答题介入人数累计超15万人次，全区共开展集中培训97场，培训近万人。编写了两套学习手册，并全部印发至各镇办及重点企业一线员工手中。建立全市“三规”学习标杆企业一家(全市共2家)。在市局线上答题稽核排名中保持在前三。

(三)依据不应时段工作重点，制作播出平安生产公益广告四期。

(四)编制刊发专题杂志《安监在行动》两期，第三期“平安月专刊”已经基础编写完毕进入校稿阶段。

(五)平安生产“七进”运动。组织各部门、各镇办积极开展平安生产“七进”运动，联合商务、工会、教导、妇联等部门联合开展了专题宣讲运动。设立了两个耐久“平安鼓吹”场所，分手是当局中心的进机关平安知识鼓吹长廊和万象汇平安鼓吹主题鼓吹广场。在全区重点社区制作并更新了“平安鼓吹专题橱窗”三期105块，目前鼓吹后果优越。

(六) 安全生产月运动。完成了平安月期间各项运动的组织和落实。主要包括平安文化展览会、6.15广场咨询日、安全生产摄影大赛、平安知识网络答题等。此中平安文化展览会被国家平安宣教中心列为今年全国平安月亮点工作。

(七) 进一步规范平安专家使用和平安评价机构治理等规章制度。树立起了全区的安全生产专家库，对各平安评价机构开展了监督治理及日常业务立案治理工作。

1、新闻外宣亮点工作标准不敷，科室介入度不强，在国家级主流媒体报登载未实现突破，年度稽核奖励项目目前尚未肯定完成。

2、三规线上答题区县排名与桓台、临淄存在差距，赶超难度较大。线下第三方抽考造诣不抱负。

3、对平安评价机构治理缺少有效手段，监管力度不够。

4、平安鼓吹“七进”运动，各部门介入度不高，阶段性调整工作欠缺，整体督导力度不够

1、组织举办“安康杯”平安技能知识角逐。

2、计划举办“外来务工人员平安专题培训运动”并探索树立全区外来务工人员治理数据库。

3、执行好“全区三规平安教导培训”项目。年底前完成全区重点企业“三规培训”“两师步队”扶植，及培训师和助训师步队的培训树立工作。树立并实施三规学习按期巡考抽考制度，并依托“三规”培训项目的逐步实施使其实现常态化。

4、加大部门联动，阶段性调整工作，继承开展好安全生产宣教“七进”运动。

5、计划建成两处企业“危险岗位及特种作业”3d模拟仿真操作培训点，并对培训后果进行系统评估。开展好平安生产“订单式”培训向“诊断式”培训改变的试点评估工作，并依据后果最终肯定最终的实施。

彩铅课程计划篇二

转眼间，半个月的实习工作已成为历史，在这半个月的时间里，通过学习工作，与其他员工的相互沟通，我已逐渐溶入了这个大集体当中。这次实习让我感受到了公司的企业文化。工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这次实习我受益匪浅□xx月的工作计划如下：

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订月任务：销售额300万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员交流沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
4. 不断学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
5. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
6. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
7. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访10位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。
 2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
 3. 做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
 - 4 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
 5. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到客户手上，以防止有任何遗漏和错误。
 6. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮客户承担全部或部份设计工作。
 7. 争取早日与客户签订合同，并收取预付款，提前安排交货，以最快的时间响应客户的需求，争取早日回款。
 8. 货到现场，请技术部安排调试人员到现场调试，，验收。
 9. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。
1. 客户、同行间虽然存在竞争，可也需要与同行间互相学习和交流。
 2. 对于老客户。经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以

增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯不断提高自己的能力。以上是我xx月工作总结及xx月的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献！

彩铅课程计划篇三

我们在认真总结几年来计生宣教工作经验的基础上，不断深入研究和探索新时期普及计划生育科学知识的新思路、新方法，通过强化宣传网络、宣传阵地、宣传窗口、宣传媒介四个作用，采取多种群众喜闻乐见的形式，在结合、融入、贴近、渗透和入脑入心上下功夫，全面普及计划生育科学知识，文秘部落有效地提高了全市育龄群众的生殖保健知识接受率 and 自我保健意识。

完善的宣传网络是计划生育科学知识传播普及的重要条件。几年来，我们加大了“两室一校”建设力度，共投入近400万元，用于各级人口学校、服务站（室）建设和电教设备、宣传图板的购置。市、乡、村三级人口学校和服务站（室）进一步提档升级，全市 177个村全部配备了电教设备和宣传图板，设立了图书角（镇级图书50种以上，村级30种以上），为普及计划生育科学知识创造了良好的条件，为育龄群众提供了温馨、舒适的宣传和服务环境。市、乡、村三级都组建了计划生育科学知识宣传服务队，计生宣传员携带各种流动宣传展板、宣传资料和五期教育、优生优育及生殖保健知识录像带，不间断地深入村屯，巡回讲解五期知识、优生优育和生殖保健知识（包括男性保健知识），同时播放录像，开展电化教学。我们加大了男性生殖保健知识的宣传服务力度，逐村举办男性生殖保健知识培训班，在市、乡两级服务站都开通了男性生殖保健服务热线，接待男性患者咨询，深受男性

育龄群众的欢迎。对孕产期等特殊人群和居住偏僻的死角死面，计生宣传员还登门入户送知识、送温暖，将各种宣传品送到家、讲到人。为了保证宣传效果，我们在各村培训了一批村级计生宣传员，大的村有8到10名，小的村也有5、6名。这些村级宣传员深入到田间地头，组织育龄群众开展计划生育知识学习，宣传避孕节育、生殖保健知识，成为一支活跃在乡村的、永远不走的宣传队伍。现在，全市已经形成了市、乡、村三级全方位计生知识宣传网络，构筑了立体式的宣传教育工作格局。

我们充分发挥人口学校教育主阵地作用，强化面对面教育，在集中教育过程中，联系不同阶段的活动内容，按人群类别，分类施教，同时注意宣传教育内容的连续性。如对婚前期的待婚青年，进行青春期保健、如何正确对待恋爱、婚姻、家庭等专题教育，鼓励待婚青年响应国家号召晚婚、晚育；对新婚期、孕产期的夫妇，进行保健知识、三优知识和“生男生女都一样”专题教育，鼓励他们树立正确的婚育观，自觉少生、优生、计划生育；对避孕节育期的夫妇，全面开展了生殖保健、避孕节育、知情选择、“计划生育丈夫有责”等教育，鼓励他们做计划生育的主人，勤劳致富奔小康；对退出育龄期的夫妇，开展了生殖保健教育，鼓励他们关心支持计划生育，破除旧的婚育习俗，树立“男女平等、女儿也是传后人”等新观念。宣传范围也由育龄期的妇女扩展到退出育龄期的妇女，由女性扩展到男性。在集中教育过程中，我们坚持了“六个结合”，增强了针对性，提高了教育效果。一是把集中讲课与电化教学相结合，穿插播放五期知识、生殖保健知识（男性生殖保健知识）录像带，增加了群众的学习兴趣。二是把集中讲课与“三查一治”服务相结合，在每次进村妇检之前，利用人口学校先集中讲课，然后再进行查病、治病服务。

在服务中，根据每个妇女的具体情况，有针对性地讲解各种避孕节育方法和各类妇女常见病，提高了群众对“知情选择”的了解和自我保健意识。三是把讲解计生政策和避孕节育、

生殖保健等计划生育科学与传授生产、生活科技知识相结合，不仅让群众了解人口国情，掌握计划生育知识，还向群众宣传新的生育文化、生活方式和发家致富的实用技术，满足了群众求知、求富、求美、求乐、求健康的愿望。每年“科普之冬”期间，我们都与农技、畜牧等涉农部门密切配合，组成联合宣讲组，深入乡镇、村屯开展科技培训，农民非常欢迎。四是把集中讲课与座谈、讨论、提问解疑相结合，采取边讲课、边讨论、边提问、边咨询的方法，活跃了学习气氛，加深了群众对各类计划生育知识的理解和记忆。群众反映：“这样讲，我们能听得懂，记得牢”。五是把集中讲课与图书阅览相结合。我们充分发挥人口学校图书角的作用，在集中讲课时，组织群众阅读图书，还建立了图书借阅制度，提高了各类图书的利用率。六是把集中讲课与发放宣传品、开展知识问答相结合。我们将计划生育各类知识宣传单、宣传册装进精心制作的宣传袋，发给群众，并在人口学校进行集中辅导讲解，开展知识问答，增强了学习效果，提高了群众的接受率。去年以来，市、乡、村三级人口学校共办班1044期，参学者达44892人次。其中男性保健培训班285期，培训男性育龄群众12000多人次。在前两年已下发4万个计划生育宣传袋的基础上，我们又设计制作了2万个精美别致的宣传袋发给了已婚育龄家庭；购置、印发了10万份计生条例、《决定》、生殖保健系列丛书、男性生殖保健等各类计生宣传册、宣传单，使每个育龄家庭都有5种以上宣传品，育龄群众受教育面达到95%以上。育龄群众在宣传与服务活动中受到了深刻的教育，进一步掌握了生殖保健知识，提高了自我保健的能力。

在充分发挥宣传网络和阵地作用的同时，我们又在宣传窗口上做文章，进一步强化了宣传环境建设。市、乡、村三级人口学校重新制作了1300块内容新、品位高的铝合金框宣传图板，供育龄群众学习时观看。在县城**镇内原有3块永久性大型计生宣传板的基础上，又设置了两块固定计生宣传板；市内长征路两侧、各乡镇主要街道和30个典型村新上了400块宣传灯箱和标语牌，悬挂过街横幅76条；全市新建计生宣传

橱窗和宣传栏 38个，开展了“计生宣传一条街”活动，设置了国策宣传墙，书写规范、美观、内容新颖的宣传标语500多处，营造了良好的宣传环境氛围。现在，市、乡、村每个角落都呈现出浓厚的计生宣传气氛，给人以计划生育科学知识扑面来的感觉，广大群众可以在劳动之余随时学到计划生育科学知识。通过强化宣传窗口作用，既达到了宣传教育群众的目的，又为市、乡、村增添了一道亮丽的“国策风景线”。

在普及计划生育科学知识过程中，我们十分注重开展群众喜闻乐见的媒介宣传，既避免了死板说教，又丰富了群众业余文化生活，达到了群众易于接受、乐于接受的目的。一是利用广播电视宣传。我们与市广播电台、电视台合作，在广播电台每周一、三、五播出十分钟计生专题知识讲座，在电视台每月播出两期生殖保健知识专题，引起了很大的社会反响。二是利用农民科技节、“三下乡”、农贸大集和《决定》宣传周、“五·二九”纪念日等开展了大规模的社会宣传和咨询服务活动，大造了社会舆论。三是借助“三八”妇女节、“五一”劳动节等开展联欢活动之机，举办计生知识问答、有奖竞赛等活动，融宣传于游艺活动之中。四是利用秧歌队开展宣传。各乡镇组织秧歌队表演时，我们把计划生育科学知识写在灯箱和灯笼上，起到了很好的宣传作用。五是举办了以“普及计划生育科学知识、争做少生快富文明家庭”为主题的演讲比赛。我们从中选拔了9名选手到各乡镇和村屯演讲，用群众身边的事教育身边的人，现身说法，增强了宣传教育说服力。多种形式的宣传活动，将计划生育科学知识普及到了千家万户，滋润进人们的心田。

强化四个作用，使计划生育科学知识得到了深入传播，育龄群众的婚育观念和生活方式有了明显转变。主要表现为“三个促进”。

一是促进了人们婚育观念的转变。通过普及计划生育科学知识，科学、文明、进步的婚育风尚已悄然走进千家万户，婚

事新办、树立婚嫁新观念、男到女家落户等典型事例层出不穷。* *镇西河村的王亮夫妇结婚时，一不买家电首饰，二不置办酒席，用省下的钱建了一栋640平方米的大棚，发展蔬菜生产。用他的话说是“先发展生产，后改善生活”。他的这种做法得到了村民的好评，不少青年争相效仿，先立业后成家。* *镇东河村女青年* *结婚时，娘家没有陪送财礼，而是陪送了30只羊，让小两口发展养殖事业，在全村引起了轰动，一时间“赶着羊群出嫁的姑娘”被人们传为佳话。现在，小两口的羊群已经发展到60多只，小日子过得红红火火。这样的事例还有很多，据统计，全市有2400对青年主动推迟婚期，有488个男青年到女家落户，有12000对一孩夫妇自愿放弃二胎指标，领取了《独生子女父母光荣证》，有5014对已领取二孩生育证的夫妇主动退回了生育证。

二是促进了计生工作整体水平的提高。以前由于群众封建意识浓厚，自我保健意识差，技术服务人员定期妇检召集人员比较难，有的群众连技术人员上门服务都不愿参加。加强计划生育科学知识宣传后，育龄群众增强了自我保健意识，听到通知马上就到，连退出育龄期的老年妇女也主动去查病治病。* *镇礼义村一位72岁的老年妇女去年四季度妇检时主动找到技术服务人员要求查病，并积极配合，很快治愈了老年性阴道炎。目前，全市共为36066名已婚育龄妇女建立了生殖保健档案，并开展了查病治病服务，查出患有各类妇科疾病29050人，现已治愈18320人，治愈率达70.16%。普及计划生育科学知识，促进了我市计生工作整体水平的提高。* *年，我市计划生育宣传环境建设经验被拍成专题片在全省推广；* *年，我市荣获全省计生“两普教育十佳市”称号；* *年，省委宣传部和省计生委在我市召开现场会，推广了我市计生宣传工作经验。现在，我市已连续* *年保持了全国计划生育先进县(市)荣誉称号，在* *地区率先实行了“取消一孩生育证”点工作，率先在全省转入计划生育基本生殖保健阶段。

三是促进了经济发展。以前冬闲时，许多农民无所事事，酗酒、打架斗殴现象时有发生，弄得家庭不和，社会不安。通

过普及计划生育科学知识和生产技术，群众把精力都用在学技术和发展经济上，加快了少生快富奔小康进程。入冬以来，全市育龄群众共有10万多人次参加再就业、农村应用技术、信息网络等基本知识技能的讲座和培训，提高了致富本领。* *镇大棚蔬菜基地西河村每年“科普之冬”期间都聘请省农学院教授到村人口学校讲课，群众踊跃参加学习，去冬今春一连办班12期，都座无虚席。* *乡计生办请来食用菌栽培专家到人口学校为计生户们讲解地栽木耳技术，现在全乡有20多家农户搞起了地栽木耳，风口村计生户徐红栽种4万多袋，收入5.2万元，成为少生快富的典型。在“少生孩子快致富”的吸引下，越来越多的人把精力、物力、财力转移到发家致富上来，带动了经济的发展。* *年，全市涌现少生快富示范村152个，小康达标户897户，有1200多计生户实现了脱贫致富的梦想。

尽管我们在普及计划生育科学知识的实践中进行了一些有益探索，取得了一定成绩，但按时代的要求、群众的需求衡量，还有很多工作要做。我们有决心和信心，借此次会议的东风，百尺竿头，更进一步，用计划生育科学知识荡涤陈规陋习，陶冶人们的美好心灵，开创我市计划生育宣传工作的崭新局面。

彩铅课程计划篇四

本学期，政史地教研组工作坚持“以创新求发展，向教研要质量”的工作思路，认真贯彻落实《县四中20xx-2016学年第二学期教务处工作计划》、《20xx-2016学年第二学期县四中教科研工作计划》，以教研组、备课组为平台，开展实际、有效的教研活动，把提高教师个人的业务素质 and 教学水平作为重点，充分调动组内教师的积极性，促使每个教师“功夫花在备课上、力量用在课堂上、着眼点放在学生的能力提高上”，使教师不断提高专业素质和理论水平，并促进教学质量不断提高。

- 1、加强教学常规管理，努力提高教学质量。
- 2、以学科备课组为平台，抓好集体备课、听课和评课，突出教研活动的实效性。
- 3、增强组内教师的教科研能力，积极开展小专题研究。
- 4、加大教研力度，促使年轻教师迅速成长。
- 5、以“五〃五周期继续教育”为契机，深入开展现代信息技术教育的学习和运用。
- 6、组织丰富多彩的学生活动，激发学生的学习兴趣。

(一)加强理论学习，转变教育教学观念。

本学期以学科备课组为单位认真学习新课标，要求教师在工作之余多学习教育教学理论，掌握各科教学的最新动态；通过多种方式读一本与本学科教育教学相关的专著或杂志，并写好读书笔记，在组内交流读书心得。教研组组织教师不间断学习“四环节六步骤”课堂教学模式的相关理论知识，使教师尽快更新教育观念，改变教学方式，并能较熟练地运用这一教学模式。

(二)加强教学常规管理，提高教学质量。

本学期定期每月一次对本组教师的教学常规进行全面检查，通过检查查找问题，弥补不足。在检查中及时向教师反馈问题，限期整改。认真落实《县四中有效课堂教学评价细则》、《县四中教师工作综合目标考核评价细则》等各项考核细则并进行考核打分，以此来规范本组教师的教学常规，使教师养成严谨、踏实的工作作风。

(三)加强校本教研，促进教师的专业成长。

1、认真及时地组织教研活动，以备课组为单位进行集体备课、听课和评课。备课组内教师要互相听课，取人之长，补己之短。同时备课组内教师之间要加强交流和反思，使本组教师在交流中成长。集体备课以七、八年级的老师为主，要充分体现和运用“四环节六步骤”的教学模式备课和授课。按照教务处规定集体备课的草案、成案、听课、评课等做到有安排、有记录。

2、做好新老教师传帮带工作。刘文凌老师帮带郭锐老师，传帮带活动要有计划、过程，帮带老师要经常听课、评课等方式指导被帮带老师。本学期安排教学经验丰富的历史教师帮助刚参加工作的李婷婷老师，使其在短时间里尽快成长起来。

3、我组三个学科现在都有至少2名年轻教师，地理有：杨菲、陈敏，思品有：吕晓霞、郭锐、许婷，历史有：王梅、徐莉、李婷婷。本学期将安排这些老师上组内公开课。上课前，相关备课组以集体备课的形式对上课老师的教学内容、教学目标、教学重难点、教学活动设计、课件制作等进行讨论，形成备课教案，要求全组教师都积极参与听课和评课。通过这一活动，使组内年轻教师的教学水平有较大的提高。

4、本学期根据本组学科教学特点，确定至少一个专题研究(或校内小课题研究)。小专题的确定要做到小而精、有实效、可操作性强。并要求组内全体教师积极撰写至少一篇教育教学论文、案例、心得、教育小故事等，努力形成浓厚的教育科研氛围。

(四)做好九年级思品、历史课的迎中考准备工作。

为了争取在今年的中考中考出较好的成绩，九年级毕业班教师要从思想上重视起来，认真研究课标、教材，狠抓课堂教学，提高课堂教学的效率。认真研究20xx年中考说明，关注社会热点问题，做到较为准确把握中考动态，为复习作指导。

认真督促检查学生知识掌握情况，及时发现学生在学习中存在
的问题，耐心细致地进行辅导，争取大部分学生的成绩有较大幅度的提高。通过每次月考对在考试中常出现的各类问题进行细致深入的分析、研究，找到原因进行有针对性的训练，从而提高学生应对中考的能力。(五)充分利用现代信息教育手段提高教学效率。

(五) 周期继续教育

把现代信息技术教育作为重要的考核内容，而我校班班通设备的安装、使用为优化课堂教学、提高课堂效率奠定了基础。本学期将要求教师充分利用现代信息技术手段展示教学材料，设路教学情景，激发学生学习兴趣，实现多媒体教学与学科的有效整合，从而提高课堂教学的效率和效果。要求各学科教师充分利用或参考网络教学资源，结合所教班级的特点，自制多媒体课件。教研组将收集制作较好的课件建立课件库，并对使用现代信息技术较好的教师提出表扬。

(六) 开展丰富多彩的各种学科活动，增强学生的学习兴趣和信心。

本学期七年级学生在思品老师指导下，尝试分班级办时事政治小报，小报每月办一次，每次小报内容围绕一个主题，通过这一活动展示学生的特长，激发学生的学习兴趣和信心。

第一周：

1、学习教务处工作计划、各学科课程标准

第二周：

1、学习教研组工作计划

2、开学初教学常规检查

3、听七年级语数英教师引领课

4、传帮带工作安排

第三周：

1、学习：四环节六步骤教学模式基本流程

2、听、评本组课改达标课

3、讨论确定小课题

第四周：

1、听、评本组课改达标课

2、许玉珍老师讲座

第五周：

1、听、评吕晓霞老师组内公开课

2、组织七年级学生办第一期时事小报

第六周：

1、听评许婷老师组内公开课

第七周：

1、肖建华老师讲座

1、期中考试阅卷及质量分析

第九周：

1、第二次教学常规检查

2、七年级办第二期时事小报

第十周：五一假期

第十一周：

1、教研组半学期工作总结

第十二周：

1、听王梅老师组内公开课第

十三周：

1、征集教学论文、案例、心得等

第十四周：

1、七年级办第三期时事小报

第十五周：

1、第三次教学常规检查

第十六周：

1、交流读书心得

第十七周：

1、整理教研组资料

第十八周

1、撰写各类总结及期末工作安排

第十九周

1、期末考试及质量分析

彩铅课程计划篇五

《弟子规》中说：“但力行，不学文，任己见，昧理真”。虽然凭经验可以办成很多事，但要办大事成大功，则必须要有丰富的理论知识不可。因为理论结合实际会如虎添翼。我们渝味晓宇火锅店想要做大做强，无论是企业文化，还是人才战略，或是产品质量，环境、服务等等，其目的只有两个字——“赚钱”，赚了钱养家，要让老板和全体店员都过上幸福生活，此乃真正的开店之道。所以一个店长的第一要务就是为我们店赚到钱，这即是“发展是硬道理”。

下面我以我们渝味晓宇火锅店长的角度，谈一谈我的工作计
划。

餐饮业特别是火锅店要取得可喜的成绩，打造品牌和顾客的美誉度，首先要把顾客的健康放在第一位，把餐饮安全和卫生放在第一位。

民都在关注的一个问题，只要出现一次食品安全事故，金钱损失是小，名誉受损才是大事，所以，食品安全重中之重。首先从采购采买开始，库管验收，货品的保管，加工制作，传菜上菜，严格贯彻执行食品安全相关制度，所有工作责任到人，过程中做好监督检查工作。

2、餐厅卫生： 卫生检查列为每天工作重点。试想，吃饭的地儿基本卫生都不合格，还谈何食品安全，所以，卫生工作尤为重要。区域卫生责任到人，每天由店长亲自检查卫生，针对不合格处，及时做出处理。

安全事故是最大的费用支出，所以一定要提高员工的安全意识，每月必须有一门安全知识培训课，让员工了解遇到紧急事件的处理程序及方法。

要以员工素质作为切入点提高服务质量，通过员工的合理招聘、定期与员工进行沟通、降低员工流失，来达到人员编制合格标准，只有人够了人好了才能保证服务质量。

每月对全体员工进行有效地培训，月底对培训知识进行考核巩固。

前厅领班参与服务工作，在实践工作中进行示范，对服务技巧进行监督指导。领班每餐口必须进每个包房三次，由店长和员工监督，加强与客人沟通，增加客源。店长每天参与一线工作，发现每天工作的不足之处，及时进行整改。

定期推出新品，加强推销，创造流水。

针对淡季及节假日做相应的优惠活动（例如特价菜品），附加值服务（如消费满200加5元可赠送冰点）等。增加流水。

人员合理编制：根据餐位合理编制各岗位人员，保证质量的情况下让员工有饱和的工作量。

前厅：前厅成本基本不会有太大变化，争取尽量与一线供应商进行合作，把成本降到最低。

采购环节：做到有计划采购，降低采购外出次数，减少油费。定期做市场信息调查，与供货商进行沟通，询问市场行情，稳定菜品价格。每月对供应商进行评估。

验货：每天必须由库管和厨师长亲自验货，对于质量未达标或重量不足的货品及时退回，以免影响菜品出成率。

餐具破损：餐具责任到人，加强餐中餐具破损的检查工作。提高领班的管理监督能力。

储存时做好明显标识，遵循先进先出原则。出库必须由部门负责人签字核对。

菜品初加工问题：初加工制定初加工工作标准，严格按照出品标准进行加工制作，保证菜品的出成率。

每天由店长、厨师长对间长进行考核评分，主要内容包括量化、出品标准及本间毛利率。

对员工进行有效培训，工作中监督检查菜品边角料的利用情况。

菜品的回收工作：提高员工的回收意识，加强回收菜品的管理工作，有专人负责。但回收工作是建立在食品安全的基础上。

1、提高员工的推销技巧，在高成本菜品的推销上加大力度。

2、厨房做好备餐工作，加快出品速度，不要因为出品慢或技能不熟悉导致退菜和被动打折问题。

3、厨房前厅加强沟通，对急推的菜品加大力度，避免造成浪费现象。

七、设施设备的维护工作：

因为我们渝味晓宇火锅店新开业，设施设备必然都是新的，所以维护工作一定要做好。维修费用也是一笔不小的开支。设施设备责任到人，定期对员工进行设施设备维护知识的培训。定期对设施设备进行检修维护。

以上是我的简要工作计划，我相信，通过我们所有人不懈的

努力，一定会将渝味晓宇火锅店做大做强，取得经济效益和品牌效益的双丰收。

请领导多多指点！此致

彩铅课程计划篇六

为保障我局日常工作行车安全，以提高驾驶员的政治素质、思想素质和专业技能为目的，按照机场局及有关上级部门部署，结合我局实际，现将我市二0__年驾驶员安全培训方案制定如下：

以科学发展观为指导，全面贯彻“以人为本、安全第一”方针，规范驾驶员安全驾驶行为，营造良好的行业氛围。以培训质量为基础，促进驾驶员素质全面协调、健康发展；建立安全行车动态管理体系和监管长效机制。

通过培训和考评使我局驾驶员达到法律法规和行业标准规定的资格条件，进一步规范化驾驶员安全培训制度，培训计划、培训学时和培训记录得到有效落实；通过安全培训，为安全行车有效监管提供科学、准确依据，提高安全监管水平。

机场局办公室负责制定培训方案，协调组织驾驶员培训，汇总上报培训计划。

全体驾驶员

- 1。《中华人民共和国道路交通安全法》、《中华人民共和国道路交通安全法实施条例》、《山东省道路交通安全条例》等相关法律法规及道路安全知识手册和典型事故案例剖析等学习材料。

- 2。车辆安全驾驶技能及安全驾驶理念、安全驾驶习惯培训。

3. 车辆基本日常保养、维护培训。

4. 观看事故录像并进行分析。

1. 采取集中培训和组织自学相结合的方法，自通知之日起每月举行一次安全学习，每季度组织考核一次，根据成绩进行奖罚。

2. 结合我局开展“安全生产月”活动，对我局驾驶员安全驾驶技能专项培训，开展有特点、有针对性的训练比武活动，加强领导，活动中要狠抓落实、务求实效。

1. 每位驾驶员培训时间每月4个学时，根据具体情况确定时间。

2. 驾驶员安全技能培训初定为6月14日，地点312会议室。

（一）加强宣传。大力宣传驾驶员安全培训的重要性，引导广大驾驶员提高培训的自觉性和工作热情，办公室要制定培训工作方案。（二）组织实施。驾驶员培训工作领导小组邀请法律专家、交巡警等交通安全专业人士对车队负责人、驾驶员、安全人员进行安全教育集中培训并作好培训登记工作。办公室必须在9月29日前把三季度驾驶员安全培训统计表上报分管局领导。并示情况进行抽查。

彩铅课程计划篇七

回顾这半年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的`时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力，为此，通过这么久的积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来工作和感受总结如下：

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)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2)沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。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)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5、1开业-9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27% 后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在

就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计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。

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。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，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店面的根本。所以xx年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

并熟悉每个品种的产品工艺。并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

6店张蕊张青青以逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展。她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店李美霞：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的最高销售人员。所以xx年我强力推荐李美霞担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要想保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工？以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

彩铅课程计划篇八

1、巩固成绩，开拓创新。

俄罗斯后贝加尔、红石、赤塔、乌兰乌德、伊尔库茨克、克拉斯诺亚尔斯克等地的友好关系，发展与俄罗斯新西伯利亚、鄂木斯克、叶卡捷琳堡等大陆桥沿线地区的联络交往工作，拓展与俄乌拉尔山以东及欧洲部分地区的联系与合作，以友好促发展，以交流促繁荣，使我市真正成为向北开放的前沿阵地。

2、围绕“创业在满洲里”，积极开展对外联络和牵线搭桥工作，大力开展“经济外交”。

围绕我市经济工作发展的热点、难点、增长点，根据全市经济发展的需要，利用外事工作信息灵、交往多、渠道广的优势，积极做好引进国内外智力工作和招商引资工作，有针对性的加强同俄罗斯、蒙古及其他国家的相关部门的联系，引进国外先进技术、管理经验和资金，加强同国内外知名企业的联系，利用外事渠道“牵线搭桥”，为满洲里的发展做出贡献。

3、做好地方外事“民间外交”工作，发展友好城市关系，夯实合作基础，扩大对外开放。

在做好常规性政府间交往的同时，要积极开展民间对外交往工作。我们要在同俄罗斯、蒙古国毗邻地区广泛开展经济、科技、文化、教育、体育等方面交流的同时，注意调动发挥国内外工商界，民间团体、学术机构、新闻媒体等在促进民间友好方面的作用。

要积极发展同发达国家的友好城市关系，采取“请进来”的办法，宣传满洲里市的投资环境和人文环境。力争在20xx年内与韩国仁川市结好，探索与欧洲、美洲、大洋洲国家城市

结好的途径，改变多年来我市友城结构单一的状况，扩大满洲里市对外开放，发挥友城在对外交流与合作中的平台和辐射作用。

要加大友城间实质性交往的力度，突破常规性文化、体育、教育交流，巩固中俄蒙三国交界地区旅游节、冰雪节活动的友好交往传统，再努力打造一两个叫得响的友城交流品牌活动，为企业“请进来，走出去”搭建“大外事”服务平台。

4、加强满洲里市人民对外友好协会的工作。充分发挥对外友好协自身的优势和特点，以文化、教育、体育、科技和经贸等方面的交流为载体，积极开展对外民间友好交流，与国外对华友好团体、国际民间组织、地方政府组织和友好人士建立广泛联系，通过参与国际城市的双边和多边交流以及开展各种形式的对外交流活动，积极向国际社会推荐宣传满洲里的城市形象，为我市的现代化建设和改革开放做出积极贡献，发挥与世界各国人民友好交往的纽带和桥梁作用，成为“让世界了解满洲里和让满洲里走向世界”的民间友好使者。

要立足满洲里市的地缘优势，借助于中俄蒙三国交界地区和东北亚经济区经济合作升温的态势，加大为全市经济建设和社会各项事业发展服务的力度。

一、整合外事资源，发挥外事职能优势，提高对外交往的水平。要继续建立健全有效的协调管理机制，保证我市对外交往活动有序展开，提升对外交往水平。我们要继续树立“大外事”观念，在市委、市政府的统一领导下，在国家外交部主管司和自治区外办的指导下，与对外交往比较频繁的有关部门和涉外机构加强协调，密切配合，形成合力，一致对外，确保各项外事工作顺利实施。建议扎区、东湖区、合作区、互贸区完善外事机构，确保编制、人员、经费到位，在市外事工作领导小组的统一领导下，实行归口管理；根据《满洲里市贯彻全区外事管理工作若干规定实施细则的办法》、和《关于俄罗斯、蒙古国公民在中国满洲里市长期居留、务工、

投资事宜的若干规定（试行）》的有关规定和满洲里市建设“大外事”、“大口岸”、“大通关”的要求，力争在20xx年底要完成满洲里市外事工作五年规划的各项工作。

二、下要做好大型活动的对外邀请和礼宾接待工作，健全礼宾工作制度，努力使我市的外事礼宾接待再上新档次、新水平。接待工作要突出“热情友好，多做工作”的方针，周密筹划接待方案。及时主动捕捉各类经贸合作信息，抓住机会为经济部门穿针引线，牵线搭桥。与有关部门密切配合，协调一致，组织或协助组织好大型国际冰雪节、旅游节、文化节、中俄科技展和区域协调联络工作组会议等。积极主动地沟通和协调相关涉外事宜。并以大型礼宾接待活动为契机，当好满洲里的“宣传员”。

3、打好“桥牌”，推动“引资引智”工作。要发挥侨务工作的特殊优势和所蕴含的巨大潜力，做好智力、人才、资金的“三引进”工作。通过“走出去，请进来”，努力促进以侨引侨，以侨引台，以侨引外，吸引有实力、有名气的大企业、大集团到我市投资建设。要在做好服务工作的基础上，继续摸清华侨新生代和新华侨情况，建好重点人物信息库。积极利用驻外办事处的有利条件，加强与华人华侨社团的联系，鼓励海外学者、专家到我市创业，参与满洲里市的发展和振兴。

4、扩大国际友好交流，实现创新性发展。利用从事涉外服务信息灵、涉外人力资源丰富、成本低的优势，依靠专业优质服务，赢得广大涉外单位和人员的支持，建立、发展起以涉外企业服务、人才技术中介服务、国际交流服务、国际接待服务等业务为主的综合性服务机构，为满洲里市的经济建设和社会事业发展做出更大的贡献。

一、建立和完善外事侨务工作机制。充分发挥满洲里市外事工作领导小组的作用。进一步贯彻落实《满洲里市贯彻全区外事管理工作若干规定实施细则的办法》，对重大外事工作

和外事问题要提交外事工作领导小组研究解决，促进外事工作的统一协调发展。构建外事侨务良性互动的工作格局。建立外事工作联系协调机制，及时有效地处理突发事件和涉外案件。

二、进一步做好全市因公出国审批管理工作。严格出国审批和护照签证工作，保证政府团组出访和企业经济合作的顺利进行。继续强化窗口服务功能，为因公出国人员提供高效便捷的服务。

三、继续做好边境和界务管理工作，推进边境管理工作规范化、制度化。加强边境巡查工作，根据外交部条法司的有关部署、规定，对边界实施有效的管理。加强对界标、通视道的维护工作。进一步发挥外事处管理边境事务主管部门的作用，参与和指导重大边界涉外事件的处理工作。做好边境资料、图片的整理工作，建立专门的边境信息档案。

四、加强对外联络工作。与国家外交部、中国驻哈巴总领馆、俄罗斯驻沈阳总领馆、俄罗斯外交部驻赤塔、伊尔库茨克、新西伯利亚外交代表处及西伯利亚联邦区总统全权代表的联络工作，拓展交往领域。做好与蒙古国东方省、乔巴山市的外联工作，积极开展对蒙古国研究工作，拓宽工作思路，全力做好对蒙各项外事工作。

五、强化侨务管理工作，凝聚侨心，更好地为归侨、侨眷服务。积极争取国务院侨办、自治区侨办对我市侨务工作的支持，加强侨务法规的宣传工作。积极扶持归侨、侨眷企业。做好归侨、侨眷扶贫、助学等项工作，使我市侨务工作再上新台阶。

充分发挥驻俄罗斯各代表处的职能作用和优势，做好各项外事服务工作。进一步建立健全完善代表处组织机构和工作制度。要进一步做好各代表处工作人员在俄各项安全保障工作，尽快解决在俄的合法地位，从而更加顺畅地开展工作。采取

有效措施，巩固关系，开展实质性交往，逐步展开驻外代表处的各项职责职能，为发展对外招商引资、经贸、旅游、木材加工、房地产开发、矿产资源开发、石油化工等经济合作项目做好协调服务工作。

贯彻落实外事为地方经济建设和社会发展服务的方针政策，做好内蒙古自治区和我市大型、特大型企业及重点工程项目的牵线搭桥和各项协调、服务工作。

——进一步完善中俄区域协调联络会议机制，开好区域协调工作组会议，解决涉及双方重大合作项目和合作事宜中的有关问题。

——围绕中俄满洲里——后贝加尔斯克国际公路口岸实施24小时通关制度，做好各项外事协调服务工作。

——围绕开辟国际航线等方面的工作，积极协调赤塔州、伊尔库茨克州、克拉斯诺亚尔斯克、新西伯利亚州等的民航部门和俄联邦政府有关部门及航空公司，力争尽快实现国际航线开通。

——围绕国家实施“西部大开发”和“振兴东北老工业基地”的战略，利用满洲里外事处对外交往渠道广的优势和国家进出口银行对俄投资实施金融政策扶持的有利时机，积极加强对俄项目合作调研，力争在赤塔市打造一两个满洲里市重点投资的品牌项目，加重对俄交往的法码和吸引力。

（六）搞好处机关的自身建设，增强外事干部队伍的凝聚力和战斗力。

外事干部队伍的素质直接关系到外事工作的质量和对外形象，要切实将加强外事干部队伍建设作为一项长远的系统工程抓紧、抓实、抓好。

一是要积极创建学习型机关。结合市委组织部进行的干部知识更新工程，下大力气抓好全体干部的理论教育，切实提高外事干部为经济建设和社会发展服务的水平和能力。制订可行的创建学习机关的措施，形成“以人为本”，尊重知识、尊重人才，重视学习的良好环境，鼓励干部刻苦学习外语和国际新知识，努力涉猎经济、政治、文化、法律，科技管理、计算机等方面的知识，增长才干，提高业务能力。大力引进新形势下所需要的各类人才，200*年继续深入一些高校招聘所需专业对口的应届大学毕业生。

二是加强业务培训，更新观念，牢固树立“大外事”的思想。

要采取多渠道、多层面的方式对外事干部进行业务培训，举办有关外事务的系统培训，增强业务能力，提高业务水平；其次是选派人员到外交部、上级外办学习各类外事务知识；再次是选派干部赴国外工作、学习，提高对外工作能力。

要树立“大外事”的思想，就要加强学习，更新观念，满洲里市的外事工作也是国家整体外交的一个组成部分，要本着和平的发展、合作的发展、开放的发展，坚持以邻为善、与邻为伴的方针，加强满洲里市与周边毗邻国家的友好合作关系。要以保持党员先进性教育活动为切入点，努力做好干部的思想转变工作，激励全体干部始终保持先进性，始终保持与时俱进的精神状态，树立起宏观的、全局的“大外事”思想，使外事工作在我市加快发展中发挥更大的作用。

三是加快处机关办公现代化建设的步伐。

要创造条件，努力实现处机关办公的现代化和电子政务。加速“外事局域网”建设，逐步实现处机关与境外代表处的联网，实现与自治区外办、外交部的联网并网，推动工作规范化，办事效率化，增强工作透明度。

四是加强信息调研工作。利用外事工作接触面广、信息灵的

优势，加强对政治、经济、文化、人文等信息的收集、整理调研工作，为市委、市政府的对外交往提供信息参考，为企业“走出去，请进来”提供信息服务。

五是加强外事办公楼的施工建设和外事公寓楼的管理工作。

积极推进外事办公楼的施工建设，力争在200*年10月底竣工并投入使用。外事公寓楼是俄、蒙相关城市驻满代表处工作人员的工作、居住之所，要在安全保卫、防火、防盗、卫生清洁、文明服务等方面切实做好管理与服务工作。