

# 述职报告发言材料(优质5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。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。

## 活动策划的工作计划篇一

人事工作在公司内部属于一项服务支援性工作，对主要的业务流程提供人事规划、招聘配置、培训开发、薪酬管理、绩效管理、员工关系管理等方面的支持，保障主要业务流程顺利进行，实现公司的保值增值。

1. 注重和上级领导的沟通，深入了解上级领导对自己各项工作的看法，让上级领导对自己的工作多多提出意见，让自身工作中尽量少犯错误、不犯错误。
2. 注重和公司内部其他部门的沟通，充分听取各部门对人事部门各项工作的意见，有则改之，无则加勉。
3. 注重和下属以及中基层员工的沟通，了解他们对公司的看法，对人力资源工作的各项看法，让他们多提意见、多提建议，集思广益，群策群力，以便人事部门更好的为公司服务。

1. 对以上的各项工作计划按照先后顺序进行工作总结，并提交给领导审阅，充分听您其对工作的各项指导意见。
2. 按各项工作计划的具体进度审阅下属的工作计划，审阅报告报备领导，听取您对报告的指导意见。

以上是我做为作为公司行政人事主管后，将要开展的工作计划，如有不周之处，敬请领导您多多指正提出宝贵建议，谢谢！

## 活动策划的工作计划篇二

为了提高教师的综合素质和专业能力的强化训练. 为了提高自身的教学基本功和专业技能, 以我区的教师岗位大练兵活动为契机, 经过强化训练, 努力提高自己的专业能力和基本素质。结合学校对教师提出的希望和要求, 针对自身的情况, 制定个人岗位练兵计划。

《课标》对于我们每一个教育工作者来说, 都是最好的理论学习依据。因此, 首先我应该认真学习、研读课标, 领悟课标精神和意图。不断思考探索如何结合新教材来更好地贯彻新课标, 并改进和促进课堂教学。在教学中不断探索, 不断, 使新课标能更加落实, 对我们的课堂教学起到有力的促进作用, 有效地促进课堂教学。积极参加学校组织开展的专题集中培训和自我学习活动; 并在隔周的教研组学习活动中学习相关的教育教学理论。从而提升自己的理论水平。

作为教师, 更应该借本次活动, 努力提升自己的教育思想、专业能力。认真备好每一节课, 上好每一节课, 对学生负责, 对自己负责。在做好基础教育的同时, 发挥个人教育教学特色, 努力在教学中体现让课堂充满生命活力, 让学生成为学习的主人的思想, 使教学成为师生积极互动、共同发展的过程。采用多种手段和教学方法创设生动活泼的教学情境, 引导学生主动地学习。设计学生探索的过程和机会, 让学生去体验、尝试、调查、研究, 引导学生在探究中学习, 让学生在合作、探究、讨论、质疑中, 引导学生勤于思考。使数学课堂充满生命活力, 让学生获得必要的数学知识和技能, 让学生学会数学的思考, 培养学生的创新意识和能力, 提高课堂教学质量。

网络是一个精彩的世界, 更为我们提供了许多有效的有价值的教育教学资源。力争做到每天坚持上网, 有效的利用网络, 采撷它山之石更好的为自己服务, 为教学服务。在论坛上多发帖、回帖。与名人专家多交流, 提升自己的理论和知识水

平。

现在普遍存在两种错误的观念：一是有些教师将教育科研神秘化，认为教育科研高深莫测，那是科研机构、教育专家的事，自己只顾低头拉车，从不抬头看路，遇到问题不思考、不调查、不研究，只凭经验办事，用一成不变的方法处理不断变化着的事情。二是将教育科研简单化，不深入实际调查，不花费力气实验，轻而易举下结论，针对性不强，不便于操作，不能解决教育教学中的实际问题。因此，我们一线教师要来一个观念上的大转变，充分认识教育科研工作的必要性、重要性、艰巨性、长期性，敢于花大力气去研究探索。要想提高自己的教育科研能力，就要以学习教育科研理论为主，要在学中练、练中学。

经验与教训，都是在反思中形成的。其实我们每天都在进行着各种各样的反思。在本次活动中，我将更加重视反思、使自己在反思中汲取营养，在反思中摒弃旧思想旧习惯。在今后的工作中我要坚持写教学后记或教学随笔，及时更新自己的教育博客，这样不仅能逐渐培养起随时开展教学反思习惯，更能使我在教师这个队伍里尽快的成长成熟起来。

总之，在本次岗位练兵活动中，我会努力提升自己的教育思想、专业能力，努力提高教学质量，做一个有思想、能够适应时代的发展的学习型科研型教师。

### 活动策划的工作计划篇三

时间渐渐走向了新年，站在20xx年的起点，我却不禁回望过去的一年。在过去的一年里，我们在领导们的带领和安排下，不断的改进工作方式，调整工作的安排。不仅在工作中大大提高了车间效率，还带动了大家的工作热情，提高了大家的积极性！

现在，一年过去了我们取得了辉煌的成绩！但是，这都只不过是

刻在历史上的过去罢了。转头面向明天，看着未来的工作，我心中充满了信心，我相信领导的带领下我们能走向更好的未来!但是，这并不带边我们就可以以逸待劳的工作。正因为有了领导，我们才要更加努力的发展自己，这样才能更好的完成自己的任务。为此，我对20xx年的工作计划如下：

在过去的工作中，我通过领导的教导认识到了作为车间的一员，必须要紧贴车间的发展思想!要融入集体的思想中!我们必须要在工作中有同意的目标和方向，才能更好的让我们将自己的努力凝聚在一起，为公司作出更大的贡献!

在新的一年里，我会紧贴着车间发展的脚步，在领导的带领下，根据领导的指挥大步的前进!锻炼自己的团队责任心，锻炼和同事之间的默契!为车间的效率提升做出自己的贡献!

思考过去的自己，我认为自己太过安于现状，对工作的发 展没有积极性!这不仅到只自己的工作不能更上，对团队的发展也非常的不好。在下一年的工作中，我会努力的发展自己，提升对自己的要求，学习领导和同事们的经验，让自己的工作能力不断的提升!

当然，我也不会止步于此，我要将眼光看得更远，更加努力的提升自己，让自己成为团队的推进者!为此我需要付出更多的努力，但我已经做好了准备，我会去拼搏!让我们成为一支更优秀的团队。

要完成计划，必须要付出很大的努力!所以，不仅在思想上，在对自己的管理上，我也要不断的强化，让自己能严格的管理自己，要求自己，让计划能圆满的完成。

我知道，自己还有很多的不足，但是我不能只看着自己的问题，要去配合团队，适应团队，永远记得，只有团队的力量，才是真正强大的力量!

## 活动策划的工作计划篇四

作为一名新的财务人员，我计算从两个方面入手今年的工作：一是尽快熟悉出纳的各项业务，二是尽力学习管帐专业知识。争取在年末时完成两个目标：控制出纳的全部业务技能和管帐记账；得到管帐从业资格证书。

为了完成既定目标，务必坚持以下材料：

一、严格遵守并执行公司的财务治理制度和部长的各项要求。

二、学习各项业务，不能不懂装懂，要实时彻底地把问题办理失落。

1、做好现金、支票、各类单子的保督工作，做到细心、认真、负责；

2、做好报销等日常业务，对单子认真核查，包管其满足要求；

3、控制财务治理信息系统的各类功能和使用措施；

4、熟悉银行的各项业务，和银行人员做好工作沟通。

三、学习出纳岗位职责，培养财务人员的专业素质。

1、有关现金、支票的工作，做到收有记录，支有具名；

2、做好日记账，按日核对库存现金，做到记录实时、无误；

3、收付现金两边务必当面点清，防止发生毛病；

4、做好出纳核算工作，认真、仔细，多次核查，不能心存侥幸；

5、坚持原则，不满足要求的单子果断拒收。

四、尽力补习管帐知识，学习历程做好理论和实践的结合，相互匆匆进。

## 活动策划的工作计划篇五

1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。

2、加强专科技能的培训：制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。

3、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试、理论考试。

4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一些规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情况。

（二）加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

（三）更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，组织学习专科知识，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可通过请医生授课、组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。

（一）如输液泵的使用、监护仪、中心吸氧、电磁波等收费，符合使用的病人督促医生使用，以及大、中、小抢救费要经常检查医生是否漏收，以及护士在进行各种操作后是否收费，符合收费的不能漏收，这些是每天必须检查一次处置费的情况，发现漏收及时补回。

（二）注意节约开支：如一次性用品，各种办公用品，水电的使用，均应加强监督各管理，发现有浪费的及时指正。

- 1、新入院病人一律检测指尖血糖、血液流变；
- 2、骨科四肢骨折病人入院予多普勒检测一次桡动脉或足背动脉；
- 3、手术病人前一天测动脉血脉血气分析一次；
- 5、腰腿痛病人可予烫疗、中频治疗等；
- 6、长期禁食病人可置中心静脉管予营养液治疗，可进营养袋配营养液，既可增加收入又可减轻病人每天要扎针的痛苦，还可减少护士接二连三接药水的次数。

（一）继续实行护理质量管理体系，科室成立质控小组，发挥科室质控小组的质管作用，明确各自的质控点，增强全员参与质量管理的意识，提高护理质量。

（1）护理人员的环节监控：对新调入、新毕业、实习护士以及有思想情绪的护士加强管理、做到重点交待、重点跟班，重点查房。

（2）病人的环节监控：新入院、新转入，危重、大手术后病人、有发生医疗纠纷潜在危险的病人要重点督促、检查和监控。

（3）时间的环节监控：节假日、双休日、工作繁忙、易疲劳时间、夜班交班时均要加强监督和管理，不定时查房。

（4）护理操作的环节监控：输液、输血、各种过敏试验，手术前准备等。虽然是日常工作，但如果一旦发生问题，都是人命关天的大事，应作为护理管理中监控的重点。

（二）建立检查、考评、反馈制度，经常深入病房检查、督促、考评。考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理工作中的问题，提出整改措施。

（四）加强护理过程中的安全管理：

1、加强护理安全监控管理，做好护理差错缺陷、护理投诉的原因分析，多从自身的角度进行分析，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范与改进措施。

2、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强对护生的管理，明确带教老师的安全管理责任，杜绝严重差错及事故的发生。

3、加强对科室硬件设施的常规检查意识，平时加强对性能及安全性的检查，及时发现问题及时维修，保持设备的完好。

（一）在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士树立良好的职业形象。

（二）注重收集护理服务需求信息，通过与住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，及时的提出改进措施，同时对护士工作给予激励，调动她们的工作积极性。

（一）指定具有护师以上职称的护士负责实习生的带教工作，定期召开评学评教会，听取带教教师及实习生的意见。

（二）重视带教工作，经常检查带教老师的带教态度、责任心及业务水平，安排小讲课，了解实习计划的完成情况，做好出科理论及操作考试。

（三）要求带教老师严格认真带教，杜绝实习生单独操作现象，严防差错事故发生。



## 活动策划的工作计划篇六

每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，但是11月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告□20xx年财务上将有大变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部20xx年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。
- 4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。
- 5、完成领导临时交办的其他工作。

财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

总之在新的一年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

## 活动策划的工作计划篇七

在新的一年里，我的销售计划如下：

在销售顾问的培训上多下功夫，现在销售员业务知识明显匮乏，直接的影响销售部的业绩，销售顾问的培训是重点，除按计划每月一次培训以外，按需要多增加培训，特别针对不同时期竞争车型上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。

每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理常教导大家的话。在xx年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

(1)现在万州的几家汽车经销商最有影响的“百事达”“商社”对车的销售够成一定的威胁，在xx年就有一些客户到这两家公司购了车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售车是没有优势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有

率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性(更好的使用了解车辆)、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

(2)通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

(3)结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。

新一年我们团队的销售工作计划以上三点都已列出。在工作中我会做好自己并带领好团队去克服种种困难，为公司的效益尽到最大的努力!加油!