

# 2023年文物保护基础工作计划表(优质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。我们该怎么拟定计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 文物保护基础工作计划表篇一

新学期，基础教育部将把安全工作摆在部门工作的突出位置，配合兄弟部门做好学校各项安全工作；将按时完成学校安排的各项常规工作；本着开阔视野、提升自我的原则，新学期，拟继续组织各教研室向省内外各兄弟院校取经；并邀请各领域内的专家为学校师生开设专题讲座；还将组织参加各种会议和继续教育。

本学期，基础教育部将主抓五个方面的工作。

### 一、完善部门组织结构和发展规划。

1、上学期末，根据拟定的方案，并报学校相关部门及校领导批准，我部将组织机构进行了调整，现有身心素养教研室、文化素养教研室、职业素养教研室三个教研室；本学期，新组建的三个教研室将会进一步完善。

2、举部门之力，进一步完善《基础教育部三年发展规划》，以达成共识、明确目标。

二、与专业结合，贯彻“大人文”理念，打造广艺特色的文化育人体系。

文化育人是一项基础性的系统工程。围绕积极践行社会主义核心价值观，弘扬中华优秀传统文化和岭南文化，开展理想信念教育、以及职业技能和职业精神的融合教育等，统筹推进课程育人、实践育人基础上的文化育人，在课堂教学、第二课堂活动、网络阵地、师资队伍、管理服务、校园文化环境等方面全面推进文化素质教育。形成“一主导二融入，打造三个案例库”的文化育人体系，即以社会主义核心价值观为主导，融入中华传统优秀文化，融入岭南文化，打造艺德案例库、经典传统案例库、岭南文化案例库。

### 三、探索课程建设、教学改革的新思路

加强课程建设，探索试行“课堂学习+专题讲座+校园文化+课外实践活动”的课程教学体系，使学生在更多的平台上展示自己，开拓丰富学习渠道，以便将知识内化为素养；继续探索教学改革，我部大学语文、体育与健康、计算机基础都已出版校本教材，在后期的修订中，希望能突破传统文本教材的概念，努力建设一种新型的全方位立体教材。

### 四、继续坚持学中做，做中学，发挥活动育人的强大功能。

#### (1) 工作室育人。

我部现有人文素质、专业外语应用、学生体质健康监测和运动处方三个工作室。人文素质工作室在育人模式方面业已积累了一定的经验，其他两个工作室也在逐步的完善中。新的一年，将更好地发挥工作室平台的育人功能，为实现广艺特色的文化育人目标作出贡献。

#### (2) 举部门之力，继续推进第二课堂活动走向规范化。

根据《教育部国家语委关于印发中华经典诵读工程实施方案的通知》、《广东省教育厅省语委关于组织实施中华经典诵读工程实施方案的通知》等文件精神，拟定《广东文艺职业

学院中华经典诵读工程实施方案》，并将每年上半年的广东文艺职业学院大学生书法大赛、“广艺诗词达人”大赛、下半年的推广普通话活动宣传周、广东文艺职业学院经典诵读大赛等赛事打造成“习经典·乐诵读”（暂定名）系列活动。并以此为抓手，力争形成我部经典诵读长效机制，创立品牌，达到传播中华优秀传统文化，提升我校学生文化素养的终极目标。

本学期，拟于3月启动“书写经典”——广东文艺职业学院首届大学生书法大赛，第六届英语语言技能大赛；6月启动第三届“广艺诗词达人”大赛，鼓励学生全过程全方位地参与，更好地发挥活动育人的强大功能。

### (3) 以赛促学

由王恩祥老师带队，王晓敏老师任教练的我校健美操队过关斩将，获得了第十届广东省大学生运动会的参赛资格。通过组织学生参赛，激发学生对于运动技能课的兴趣，增强身体素质，增加集体荣誉感，在更高的平台上提升我校的知名度。

拟组织学生参加广东省教育厅、广东省语言文字工作委员会、广东省委员宣传部等联合组织的20\_\_—20\_\_学年度南粤校园中华经典诵读文化艺术节大学组赛事，其主题为“博雅·创新·传承——岭南优秀文化经典演绎大赛”

五、继续有序推进部门全体教师分课程、分专业、有目的、有计划、有系统地进行继续教育学习。

新学期，基础教育部各位同仁将戮力同心，砥砺前行。

## 文物保护基础工作计划表篇二

为加快集镇建设提升工程进度,提升集镇建设品位,形成齐抓双管的工作格局。根据县委、县政府《关于实施集镇建

设提升工程的意见〔(xx号)文件精神，并结合我乡实际，特制定2018年xx乡集镇建设提升工程工作计划。

## 一、基本原则

2、标本兼治，注重长效。既要抓紧解决当前集镇管理工作中存在的热点、难点及突出问题，又要积极探索逐步解决深层次问题，充分发挥地理优势，突出集镇特色产业建设，形成高起点规划、高质量建设、高标准管理的良好局面。建立健全集镇综合管理长效机制坚持规划、建设、管理有机衔接协调推进。

## 一、工作目标

围绕积极稳妥推进城镇化，发挥圩镇的“窗口”作用为理念，进一步加大集镇基础设施建设力度，逐步改善乡镇面貌和人居环境，努力打造“环境优美、功能完备、和谐文明”的新型集镇。

## 三、工作内容

### (一)加大力度宣传

(1)是在主要街道、公共场所及人口集中处设立一块长期宣传标牌，通过主题宣传教育活动，广泛发动居民参与集镇管理。

(2)是以“五项整治、三项完善、三项提升”为主要内容印制宣传手册和倡议书，由各驻村干部利用发放宣传手和倡议书，向村民宣传集镇建设提升工程的意义及重要性，号召每一个家庭都参与到行动中。

(3)是成立由村委会干部、热心公益事业的老党员、老干部、老教师等组成的居民动员分队，协助负责集镇建设提升工程的政策宣讲、卫生监督、纠纷调解、资金募集等工作，有效

化解了各类难题和矛盾纠纷，引导广大居民人人关注、人人参与，支持集镇综合管理，形成强大的舆论氛围。

## (二) 完善基础设施

(1) 按照村主导、分级负责、多元投入的原则，统筹推进农村基础设施。立足当前，着眼长远，科学确立圩镇功能定位和发展方向，统筹安排圩镇各项设施和功能布局，做到合理布局、科学规划、定位准确、因地制宜、正确引导，做到先整治后建设，其次要与土地利用总体规划想衔接，把握人口转移的规律和趋势，做到论证充分、依法进行审批，并继续做好村庄道路、集镇道路、绿化、管线等设施规划编制。

(2) 开展“三个一”工程建设，即：高标准完成一条主干街的道路建设或改造，做到排水系统通畅、路面无坑洼积水、人行道平整畅通、无损坏占用现象，集镇道路宽度要考虑今后车辆增多的趋势，适度加宽，其中新建通村道路宽度达6米以上，结合“森林城乡、绿色通道”建设活动，高标准做好一条街道的绿化改造工作，街道要种植胸径10厘米以上的乔木，树种搭配要求乔灌结合、花树结合，适地适树力求精品和特色；做好一条主街道的亮化工作。加快集镇候车亭、公厕、公共停车场、垃圾处理等配套设施建设。

(3) 完善功能配套。年内主要实施“五项配套”工程，即：加快征地工作，建设一所公办幼儿园；至少配备一处有篮球场等设施的体育场所，丰富居民的文娱活动；配备一处便民服务中心，使得群众办事便捷；至少完成一个“引农入镇”项目建设。另外，要把有限的资金用于当前最迫切需要解决、居民反映最强烈的道路交通、供水排污等市政基础设施、公共服务建设和环境整治中。

(4) 提升集镇品位。一是大力整治集镇环境，解决乱倒乱扔垃圾问题，对沿街门店单位和住户，实行门前“三包”责任制，完善《卫生管理》制度，明确罚则；二是在新圩、老圩宽阔地

带设置停车位，要求所有车辆定点摆放，杜绝车辆随意摆放；三是对规划范围内乱搭乱建、乱堆乱放、乱贴乱挂、禽畜乱放、乱占道等现象进行杜绝，做到步行道上干净、无随意摆摊现象。同时，加强乡镇文化建设，通过多种形式的宣传教育，着力提高居民思想道德素质，积极引导开展健康向上的文体活动。

#### 四、工作措施

1、营造浓厚工作氛围。要搞好动员与宣传，通过发放宣传单，入户走访、召开居民户主大会等方式进行宣传，做到家喻户晓，争取圩镇居民支持，积极营造全社会关注、共同参与的浓厚氛围。

2、配齐配强工作力量。一是进一步强化对集镇建设提升工程的责任制，成立集镇建设提升工程工作领导小组，由党委书记任组长，分管领导任副组长，相关单位及村负责人为成员，领导小组下设办公室，办公室设在便民服务中心，办公室主任由副组长担任。二是组建工作小组，明确干部具体工作责任，形成了领导小组牵头、工作小组具体操作的集镇建设提升工程机制。

3、确保充足资金保障。一是积极向上组争取各种项目资金投入该工程建设。二是向集镇所在单位和和个人征收环卫费；三是克服困难，加大自身对集镇建设提升工程的投入，确保建设内容实施到位。

4、实行年内考核制度。将集镇建设提升工程纳入年度考评，对完成年度工作任务好的工作小组，给予奖励，对效果不明显，应付了事的要严肃追究责任。

### 文物保护基础工作计划表篇三

销售目标：

初步计划20\_\_年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20\_\_年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公

司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。

现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

销售部管理：

## 1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

d)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。



3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步工作计划，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

## 文物保护基础工作计划表篇四

### (一)全册教材分析

教材包括下面一些内容：位置，分数乘法，分数除法，圆，百分数，统计，数学广角和数学实践活动等。

在数与代数方面，教材安排了分数乘法、分数除法、百分数三个单元。分数乘法和除法的教学是在前面学习整数、小数有关计算的基础上，培养学生分数四则运算能力以及解决有关分数的实际问题的能力。分数四则运算能力是学生进一步学习数学的重要基本技能，应该让学生切实掌握。百分数在实际生活中有着广泛的应用，理解百分数的意义、掌握百分数的计算方法，会解决简单的有关百分数的实际问题，也是小学生应具备的基本数学能力。

在空间与图形方面，教材安排了位置、圆两个单元。位置的教学在已有知识和经验的基础上，通过丰富的现实的数学活动，让学生经历初步的数学化的过程，理解并学会用数对表示位置；通过对曲线图形圆的特征和有关知识的探索与学习，初步认识研究曲线图形的基本方法，促进学生空间观念的进一步发展。

在统计方面，教材安排的是扇形统计图。在前面学习条形统

计图和折线统计图的基础上，学会看懂扇形统计图，认识扇形统计图的特点，进一步体会统计在生活和解决问题中的作用，发展统计观念。

在用数学解决问题方面，教材一方面结合分数乘法和除法、百分数、圆、统计等知识，教学用所学的知识解决生活中的简单问题；另一方面，安排了数学广角的教学内容，引导学生通过观察、猜测、实验、推理等活动，体会解决问题策略的多样性及运用假设的方法解决问题的有效性，进一步体会用代数方法解决问题的优越性，感受数学的魅力，发展学生解决问题的能力。

教材根据学生所学习的数学知识和生活经验，安排了两个数学综合应用的实践活动，让学生通过小组合作的探究活动或有现实背景的活动，运用所学知识解决问题，体会探索的乐趣和数学的实际应用，感受用数学的愉悦，培养学生的数学应用意识和实践能力。

## (二) 学生情况分析

1、本学期我执教六(1)班的数学教学工作。有部分学生学习习惯较差，基础也不好，直接导致了成绩总是跟不上来，个别学生甚至无法正常同步学习。还有的学生家庭教育很不理想，父母在孩子们的心灵和学习上关心不够，导致他们有厌学情绪，对待学习没有热情，上课没有任何的积极性。

## 2、学习习惯、兴趣、方法及心理特征

从学习习惯、兴趣、方法看，多数学生的学习习惯和学习态度都较好，对数学课学习兴趣较浓厚，能按正确学习方法去学数学。他们能上课遵守课堂常规，专心投入，认真完成作业，对不懂问题能及时大胆提问；学生上进心强，班级学生之间竞争意识浓；接受新知识的主动性较好，好奇心，好强心都很强，具体形象思维活跃。由于年纪较小，学生的个性显得

不稳定，对事物的认识 and 个人的情感不能客观的分析，意志力尚不定型，自控力不强，对人对事热情度高，但持久性差，注意力易分散，失败面前易灰心。同时也有个别学生上课注意力分散，思想开小差，学习目的性不够明确，对实施课堂教学有一定难度。

从心理特征看，多数学生喜欢在别人面前表现自己，喜欢表扬夸奖，班上竞争意识浓；学困生上课比较被动，不闻不问，积极性不高，作业完成较难，但也喜欢激励。

### 3、优秀生学习特点和后进生成因：

(1) 优秀生少，根据平时的质量检测，真正成绩稳定，思维灵活，对应用题能认真而正确地分析的同学只有5、6个。他们对数学学习兴趣很浓厚，能较好遵守小学生课堂常规，同学之间能互相帮助，共同探讨，互相协作，他们思维活跃，发言大胆，对有争议的问题能大胆争论，上进心强，上课认真听讲，作业及时认真，不懂问题能大胆提问，恐怕学习成绩会下降。这些学生的家长对学生的学习成绩较为重视，大部分的家长能而且有能力配合教师的教学对学生进行个别的辅导。

(2) 中等生对应用题的分析和理解能力一般，成绩有回落的可能。他们学习认真，作业态度好。

(3) 班中的后进生，大多数是因为基础知识掌握不好，存有知识断层，学习的自律性比较差，学习能力弱，接受能力差，学习目的不明确，对学习也提不起兴趣。在他们当中有的是单亲家庭，父母对子女的学习关心，指导，督促不够；有的是父母对子女过于溺爱，过于迁就；有的是由于不好的学习习惯影响了他的学习成绩。上述原因形成恶性循环，使他们失去信心，致使形成后进生。也有几位学生是智力低下，接受能力差。

(4)纵观全班，学生的基础知识的掌握和能力的差别很大，如计算速度、参与讨论的能力，解答应用题的思维能力等。课堂中教师虽尽力关注学生的个别差异，由于班中学生数多，个别学生的知识断层点，无法弥补，优等生的潜能也没能充分挖掘出来，无法面面俱到，这也是本学期需要解决的教学难点之一。

#### 4、其他因素：

学生多数来自农村，他们热爱劳动，活泼好动，集体荣誉感强，学生多数家庭贫困，家长的文化程度普遍不高，虽有望子成龙，望女成凤之心，但教育方法不当，家校配合不够，并对减负，推素存有认识偏差。

教学时力求符合教育学、心理学的原理和学生的年龄特征，关注学生的经验与体验、体现知识的形成过程、鼓励算法及解决问题的策略多样化、改变学生的学习方式，体现开放性的教学方法等特点。

1、理解分数乘、除法的意义，掌握分数乘、除法的计算方法，比较熟练地计算简单的分数乘、除法，会进行简单的分数四则混合运算。初步对学生进行分数应用题的建模培养。

2、理解倒数的意义，掌握求倒数的方法。

3、理解比的意义和性质，会求比值和化简比，会解决有关比的简单实际问题。

4、掌握圆的特征，会用圆规画圆；探索并掌握圆的周长和面积公式，能够正确计算圆的周长和面积。

5、知道圆是轴对称图形，进一步认识轴对称图形；能运用平移、轴对称和旋转设计简单的图案。

6、能在方格纸上用数对表示位置，初步体会坐标的思想。

7、理解百分数的意义，比较熟练地进行有关百分数的计算，能够解决有关百分数的简单实际问题。

8、认识扇形统计图，能根据需要选择合适的统计图表示数据。

9、经历从实际生活中发现问题、提出问题、解决问题的过程，体会数学在日常生活中的作用，初步形成综合运用数学知识解决问题的能力。

10、体会解决问题策略的多样性及运用假设的数学思想方法解决问题的有效性，感受数学的魅力。形成发现生活中的数学的意识，初步形成观察、分析及推理的能力。

11、体会学习数学的乐趣，提高学习数学的兴趣，建立学好数学的信心。

12、养成认真作业、书写整洁的良好习惯。

1、在认真研读教材的基础上，多与其他老师交流，及时反思，真正领会教学设计意图，提高驾御课堂的能力。教师应转变观念，采用激励性、自主性、创造性教学策略，以问题为线索，恰当运用教材、媒体、现实材料突破重点、难点，变多讲多练，为精讲精练，真正实现师生互动、生生互动，从而调动学生积极主动学习，提高教与学的效益。

2、通过教学，对学生的学习态度和学习方法、学习纪律等方面提出始终一贯，科学而严格的要求。

3、转变教学方法。在数学教学中，教师必须将重视结论的教学转变为重视过程的教学，注重再现知识产生、形成的过程，引导学生去探索、去发现。

- 4、在课堂上开展小组合作学习，让学生在一起摆摆、拼拼、说说，让学生畅所欲言，互相交流，减少学生的心理压力，充分发挥学生的主题性，培养学生的创新意识和实践能力。
- 6、练习的安排，要由浅入深，体现层次性。对不同的学生，要有不同的要求和练习，对优生、学困生都要体现有所指导。
- 7、增强数学实践活动，让学生认识数学知识与实际生活的关系，使学生感到生活中时时处处有数学，用数学的实际意义来诱发和培养学生热爱数学的情感。

教师用《教师教学用书》，对该书仔细研究，把握好本册教材的重点和难点，指导自己的教学。学生用《配套练习册》，是与教材内容紧密结合的一本练习册，学生全部做完，老师全批全改。

根据学校的安排，结合数学新课标的有关内容以及《给教师的建议》一书进行学习，提高自己的业务水平。

讲授法、练习法、实践操作法、演示法

圆形纸板、圆规、方格纸等。

- 1、学习教学计划制定细则，制定教学计划，画出本册教材的知识树。
- 2、根据学校计划开展大课堂活动，准备讲一节课，请领导、老师听课并评课。
- 3、听同学科老师的课，取长补短，提高自己的教学水平。
- 4、认真钻研教材、熟悉学生，备好每一节课，并上好每一节课。
- 5、积极参加学校组织的各项业务活动。

- 1、日常评价，对学生的课堂表现、课外作业完成情况适时给予量化评价，以鼓励性评价为主，适当加入一些学生相互间的评价。
- 2、单元评价，以单元检测题为准，对学生的学习情况进行评价，对学生存在的问题及时查漏补缺。
- 3、期末综合评价，包括期末检测考试以及本学期学生在数学方面的其他表现进行综合评价。

### (一) 目标预设

- 1、在探索和实践真正理解分数乘除法计算的算理和方法。
- 2、灵活运用运算定律进行一些简便计算，感觉简算是一种趣事。
- 3、培养学生根据具体情况选择算法的意识，发展思维的灵活性。
- 4、学生分数乘除法计算的准确率高。

### (二) 研究措施

- 1、集体备课，研究教法，寻找最适合本班的教法授课。
- 2、提倡同伴互助，分享交流的教研策略。
- 3、大胆尝试、积极反思的教研策略。
- 4、以学生为载体，采用说、听、评的活动与交流策略。

### (三) 预设成果

- 1、经过约两个月的训练，学生能在理解乘除法算理的基础上，

熟练计算或简算，方法正确准确率超过85%。（专项比赛成绩）

2、简算意识在一定程度上得到提高。（作业、测验卷）

3、能灵活、有效解决相应实际问题。（作业、专项比赛、测验卷）

4、分数乘除法计算的典型错题成因分析及解决策略得到认可和推广，为后来年级和总复习的教学提供参考意见。

## 文物保护基础工作计划表篇五

（一）细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

\_\_部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采劝确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市常中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。\_\_年年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司



无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。\_\_年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑到对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升\_\_部门服务质量，实现全公司又好又快的发展目标。

### (三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

## 文物保护基础工作计划表篇六

xx基础教育现有初中3所，小学6所，完小8个，教学点13个，幼儿园19家；中小學生14600余人，各校面小生多，难以发展。为了解决目前这种困境，满足教育对广大群众子女的需求，促进教育事业又快又好地发展，实行教育公平，教育均衡发展。经xx基础教育党总支和教管组研究，特制定20xx年教育发展规划。

xx有50个行政村，辖区范围辐射广，完小、教学点多。为了合理配置、融合资源□20xx年暑期力争将8所完小合并为5所，13个教学并校为8个。

1、3月中旬召开全镇初中考动员大会暨20xx年教学质量结账会，对上年教育教学工作进行小结，制定20xx年教学质量奖惩评估目标。

2、6月份配合县教育局，组织全县中考工作，月底组织全镇小升初摸底统考和基础年级期末考试。

3、7-8月份落实初中毕业生升学工作及小学六年级升初中的招生工作。

1、年初落实芦陵中学向东征地合同，力争在暑期把运动场建设到位。

2、争取上级主管部门和地方政府的支持，力争在暑期之前，在开发区完成一所高标准化小学动工仪式。

3、确保3-4月份芦陵中学、镇初级中学租转房动工，10月份xx镇初级中学集资房竣工。

1、年初落实教管组编制配备工作及核定各校副校级干部编制工作。

2、3月份组织专班对各中小学副校级干部进行年度考核，并对全镇进行考评工作情况通报。

3、继续就“私招住宿生，私下补课，变相体罚学生及向学生家长索取财物”等严重影响教师形象，有损教育形象的不良现象进行整治。

落实每期学初一次，期末一次对全镇各中小学及幼儿园进行

安检，并对检查结果进行全镇通报，并限期整改。

1、2月份进行退休教师、干部的慰问工作，确保将礼品、慰问金送到每一个退休同志的手中。

2、10月份（九九重阳节）召开退休老干代表及部分退休教师茶话会，让他们老有所乐以及为教育献计献策。

3、12月份从工会经费中拿一点经费对各校重病号进行上门看望慰问。

4、继续做好民师的养老保险煞尾及稳定工作，力争无上访对象。

## 文物保护基础工作计划表篇七

时间转眼即逝，迎来了20\_\_年的钟声，我将对我今年的工作做个计划。工作中需要自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了20\_\_年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

### 一、三个大部分

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

## 二、九小类

1、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说我是最棒的！我是独一无二的！。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终

贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！

20\_\_年，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改进活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情况、平衡、监督和跟踪；对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户完成公司产销的任务。

## 文物保护基础工作计划表篇八

### 一、规范并落实接待流程（售前售后）

#### 1. 销售接待话术规范化。

可以避免客户看车时每次来同一款车有不同的标准及话术，导致客户迷茫。

#### 2. 销售及电话接听用语统一化。

为提高绅雅汽车销售服务有限公司在无锡汽车市场的知名度。提高在厂方及客户心中的形象。所以统一使用标准话术。“您好，欢迎光临绅雅汽车”“您好，欢迎致电绅雅汽车”

#### 3. 销售过程规范化。

在过去的工作中发现销售顾问对于销售的过程掌控不到位，很多登记信息过于简单，普遍达不到厂方要求a/c的规范标准。面对月底的神秘客户，销售过程的规范化为重中之重。

### 二、制定并落实奖惩制度（售前售后）

#### 1. 没有规矩不成方圆，一个切实可行的制度及执行力度是销

售团队前进的标准。也让销售顾问了解并懂得，自身的责任及义务。明确公司的理念。也从表达了公司的决心。规章制度的执行，需要长期的，强有力的监管，实施。只有贯彻执行才有实际的价值。

### 三、第一次内训内容

挑战怎么面对，及达到公司于销售顾问双赢的目的。研究并讨论提高销量的实际操作方法。

### 四、规划巡展，定展的路线及区域。

落实小组的巡展定展的时间及日期，及事后报告。及不定期的现场抽查。

### 五、落实贯彻5-7月份的促销政策。

为贯彻落实5-7月份的销售政策。我们决定使用过程管理，指标不光分配到月。还要分配到小组，分配到个人。每周讨论成败得失。每天讨论完成进度。销售进度上墙，销售指标上墙。每天更新，大家监督。大家比较。做到公平，公正，公开。造成销售团队良性竞争。活跃展厅及团队气氛。

## 文物保护基础工作计划表篇九

### (一)数与代数

1、第一单元“乘除法”。在这个单元中学生主要学习(百以内)一位数乘两位数和一位数除两位数的口算。结合具体情境，感受乘除法计算与实际生活的密切联系，探索一位数乘两位数和一位数除两位数的口算方法，体验算法的多样化，并能正确地计算。经历从实际情境中提出问题和解决问题的过程，培养用乘除法的知识解决简单实际问题的能力。

2、第三单元“千克、克、吨”。本单元主要是让学生学习质量单位千克、克、吨。结合具体生活情境，感受并认识质量单位千克、克、吨；了解千克、克、吨的实际大小。掌握千克、克和吨之间的关系，并能进行简单的换算。结合生活实际，解决与千克、克、吨有关的简单问题，感受数学与实际生活的联系。

3、第四单元“乘法”。在这个单元中学生主要学习两、三位数乘一位数的乘法和连乘。能结合具体情境提出问题，列出乘法算式，探索两、三位数乘一位数的计算方法，经历与他人交流各自算法的过程，体验算法的多样化，并能选择合适的计算方法。能正确计算两、三位数乘一位数的乘法。能解决生活中的简单问题。能结合具体情境进行估算，并解释估算的过程。

4、第六单元“除法”。本单元主要学习两、三位数除以一位数的除法和连除；学习乘除混合两步运算。能结合具体情境，进一步感知除法与实际生活的密切联系。探索并掌握两、三位数除以一位数的方法，能正确列竖式计算两、三位数除以一位数的除法，并能进行验算。结合具体的计算过程，培养估算的意识和能力。能从实际情境中提出问题，运用除法知识解决生活中的简单问题。

5、第七单元“年、月、日”。本单元主要学习年、月、日的有关知识。认识年、月、日，了解它们之间的关系；了解平年、闰年，能判断平年和闰年。体会引入24时记时法的必要性，认识24时记时法。感受时间中的数学问题，培养时间观念。能解决一些简单的实际问题。

## (二)空间与图形

1、第二单元“观察物体”。在这一单元里学生学习根据指令搭立体图形，并学习从多方位观察立体图形。发展学生的空间观念，培养学生的观察能力和动手操作能力。



2、第五单元“周长”。本单元主要学习周长的概念，并计算三角形、平行四边形、长方形、正方形等图形的周长。结合具体事物或图形认识周长。探索并掌握长方形、正方形的周长的计算方法。结合具体情境，感知图形知识与实际生活的密切联系，建立初步的空间观念。

(三)统计与概率。第八单元“可能性”。在这一单元中，学生学习事件发生的确定性和不确定性，事件发生的可能性有大有小。感受到有些事件的发生是确定的，有些事件的发生是不确定的。能够列出简单试验所有可能发生的结果。知道事件发生的可能性有大有小。

(四)实践与综合应用。本册教材在每一单元的教学内容中，配有题材具有现实性、趣味性，呈现形式多样化的应用问题和实践活动。除此之外，还安排了“搭配中的学问”“交通与数学”“时间与数学(一)”“时间与数学(二)”四个专题活动，让学生综合运用这一阶段所学的知识解决问题。

(一)教材内容的呈现体现了以学生的学习活动为主线。

(二)教材内容的呈现注重了层次性和思考性。

(三)注重数学与学生的生活经验密切联系，重视培养学生应用数学知识解决问题的能力。

(四)努力形成综合实践活动的多样化和专题化。

(五)教材内容的呈现方式灵活多样，注重培养学生学习数学的良好情感。

数学教学是数学活动的教学，是师生之间、生生之间交往互动与共同发展的过程。在本册教材的教学中教师应该注意以下几点：

(一) 重视创设生动的数学学习情境。

(二) 重视学生独立思考与合作交流能力的培养。

(三) 积极提倡解决问题策略的多样化。

(四) 重视培养学生初步的应用意识和解决问题的能力。

(五) 关注学生的个体差异

(一) 乘除法8-9课时第一、二周。

(二) 观察物体3课时第三周。

(三) 千克、克、吨4课时第四周。搭配中的学问1课时。

(四) 乘法9-10课时第五、六周整理与复习(一) 3课时第七周。

(五) 周长5课时第八周交通与数学1课时。

(六) 除法9课时第九、十周

(七) 年、月、日4课时第十一周。时间与数学(一) 2课时第十二周。时间与数学(二) 2课时。整理与复习(二) 2课时第十三周。

(八) 可能性2课时第十四周