

最新警卫员年终工作总结 部队士兵个人 上半年工作总结(优质5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

团队工作方案篇一

(2015---2016学年度第一学期)

土默特左旗金山学校

2015年9月

学校团队工作计划

一、指导思想：

以科学发展观为指导，切实加强青少年思想道德教育。同时，紧紧围绕学校中心工作，与时俱进，开拓创新，继续发挥团队作为学校德育先锋的作用，使学校德育再上一个新台阶，推动学校的素质教育向纵深发展。

二、工作目标：

- (一) 坚持“二个加强”，即加强常规管理，加强队伍建设。
- (二) 加强学生日常行为规范教育，保持学生良好的行为习惯。
- (三) 加强法制、安全教育、心理健康疏导，促进学生健康

成长。

（四）深化团队活动，从活动中培养和提高学生的素质。

三、工作重点：

（一）进一步规范团队的组织建设和制度建设，增强共青团和少先队的战斗力、感召力。

1、切实加强我校团队组织和制度建设。健全团支部和少先队的组织机构，推进团队自身建设，树立好团队形象，充分发挥德育处、党支部的助手作用。

2、做好发展和培养团员工作。认真研究制定工作计划和培养发展新团员新队员的工作方案，加强对团队的宣传，并通过丰富多彩的团队实践活动，不断增强共青团的吸引力和凝聚力，依照团章的规定，按程序，有步骤地做好发展新团员和培养团员的工作。

3、抓好少先队基础建设，不断完善少先队各方面的职能。学期初进行大队委员的遴选。对选举出来的大队委员及时进行培训，明确干部职能，更好地发挥大队委员的作用，力争培养一批德才兼备的学生干部，并让他们参与学校的少先队管理工作中。各中队要设立更多类型的队干部服务岗位，实行民主选举和队干部轮换相结合的少先队小干部任职制度，并加强对他们的思想教育和技能培训。

（二）建设一个基础扎实的团队活动阵地。

1、建好广播站。培训好小编辑和播音员，使得每天的广播能够受到全校欢迎，并能起到积极教育和宣传作用。

2、建好雏鹰校园文化宣传栏。及时更换内容，营造优雅、活泼、趣味与知识并存的文化氛围。增强少先队文化的感染力，

教育少先队员坚持佩戴红领巾和少先队干部标志。

（三）强化规范养成教育,促进学生良好习惯的形成1、抓好养成教育,培养良好行为习惯。

组织各中队和学生认真学习贯彻《金山学校学生日常行为规范》、《金山学校学生一日常规》,在行为规范方面具体做到:不带零食进校园,不带废纸进教室,不扔杂物在场所;同学间团结友爱不追逐打闹;推广礼貌用语与普通话。开展“校园之星”评比宣传活动。并及时检查反馈,发现问题及时指正。

2、学校常规常抓不懈,创建积极向上校风。

环境。精心准备每周一的升旗仪式,努力使每次升旗都能使学生受到一次德育教育。

活动的正常化、规范化,促进学生身心全面和谐健康的发展。充分利用日常教育教学主渠道,开展好学校心理健康教育。通过课堂渗透以及教师与学生沟通,交往等,将心理健康教育真正落在实处。

（四）以活动为载体,注重体验,提高学生道德素养。

1、结合重大节日和纪念日,开展主题教育。

2、开展各种青少年法律宣传教育活动。

充分利用国旗下讲话、板报橱窗、校园网等途径宣传普及法律知识,提高广大少先队员的法律意识和法制观念。邀请学校法制副校长定期开展法制讲座,以青少年喜闻乐见的法律实践活动,激发他们学习法律知识的兴趣,提升少先队员运用法律保护自己合法权益的意识。

3、加强未成年人思想道德建设。

开展弘扬民族精神教育、日常行为规范教育、法制教育、心理健康教育、节能环保教育、安全教育、食品卫生教育、诚信教育和感恩教育。增强广大青少年的荣誉感、责任感，激发爱国热情。

四、具体工作安排：

九月：教育主题：尊师

- 1、制定团队各级各类工作计划。
- 2、布置教室，出好第一期板报。

十月：教育主题：爱国

- 1、庆“国庆”手抄报比赛、演讲比赛、征文比赛。
- 2、庆祝建队节
- 3、开展“微笑行动”系列活动

十一月：教育主题：守法

- 1、开展法制教育讲座
- 2、经典诗文朗诵及写字比赛
- 3、开展“反邪教警示教育”活动

十二月：教育主题：明理

- 1、开展“读书节”系列活动
- 2、举行踢毽子、跳绳、拔河比赛

一月： 教育主题： 创新

1、庆“元旦”系列活动

2、班主任工作经验交流

3、布置寒假活动

团队工作方案篇二

(2) 竞争品牌的状况。主要分析a[]同季度竞争产品的销售情况;： 消费者的评价(主要考察消费者对产品的品质认可度，价格认可度，服务认可度);c[]市场费用投入情况;d[]渠道布置情况(当经销商为地区经销商时，要清楚其在城区和县城的渠道布置，即产品通过不同类型渠道的销售情况，同为饮料，有时竞争对手在特殊通路卖得比我们好。例如，在笔者工作的城市，银鹭八宝粥在火车站，汽车站这些特殊渠道的销售情况超过了娃哈哈、洪大妈。只有关注，才能够找到原因，进而制定突破策略。这就要求我们平时要多多关注竞争品牌，不要到写工作计划时，觉得写不出什么东西来[]);e[]产品销售网点的数量;重点客户数量及在不同渠道的分布情况;f[]二级客户的评价等)

(3) 销售团队有战斗力的队伍在销售过程起着十分重要的作用，考察主要竞争品牌的销售队伍在08年相比07年是否有变化，特别要重视团队成员数量的变化，比如，王老吉在06年的销售团队成员数量只有5人，而在07年的人员数量迅速增长到12人，人员增加产生的直接效果是销量有了120%的增长。比较后，必须清楚竞争对手我们相比存在的优势，不要太去关注他们的不足，要看到他们的长处。

(4) 去年同期的销售目标及达成状况。如：07年第一季度a饮料在b地区的销售目标是3万件，结果只完成了2.5万件，一定

要弄明白销量没有达到的原因。不要从客观上去找，而要从主观上去分析。比如：终端建设没有做到位，产品陈列面不够充分，业务员没有按照我们的作业标准作业，产品的分销率不够，二级批发的积极性不高。综合一分析，就会发现完全能够完成3万件的销量。因此在制定08年一季度的销售目标时一定要为目标的达到找到充分的支撑点。如：08年一季度a饮料在b地区的销售量为3.5万件。接下来就是要摆论据了。比如，在城区新增加10个有销售能力的二级批发，开发4个乡镇市场，开发特殊渠道。如新开发10个ktv这样下来你的工作计划就有说服力，上级看了后也很明白，知道你要做的工作是什么，不然那些只有目标而没有支撑目标实现的方法，不仅计划制定者不知道能不能实现，就连主管上级也不知道能不能实现。

1市场占有率：产品的市场占有率居于同类产品首位，显示出该品牌在市场中的领导地位。2消费者认识：在众多消费者心目中，该品牌具有较高的信誉。3企业自身的目标：在饮料方面，求新、求异，拓展市场。

竞争对手分析：

统一、娃哈哈、康师傅，是茶饮料市场的主要竞争者，另外，可口可乐、百事可乐、健力宝也相继推出新型茶饮料。他们短期内虽不会对康师傅构成威胁，但是也为康师傅敲醒了警钟。

竞争态势总结：

现阶段康师傅茶饮料应该以统一、娃哈哈为主要的竞争对手，但同时也应该看到健力宝等企业的介入是一股不可忽视的力量。

附注：就冰红茶来说，仅只有统一和康师傅两家在争。据调查显示，中国的茶饮料市场暂时还是统一、康师傅等几家大

企业的天下。康师傅的市场份额为46.9%，统一占37.4%，两大品牌的市场份额达84.3%。康师傅占据茶饮料霸主地位，无疑是茶饮料市场最大的赢家；统一为市场渗透率增长第二的品牌。统一冰红茶无疑是康师傅的最大竞争对手，直接威胁着康师傅的赢家领地。

团队工作方案篇三

- 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。暂订年任务销售额x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会议沟通确保各专业负责人及时跟进。
- 3、注重绩效管理对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
- 4、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的市场份额。
- 5、不断学习行业新知识新产品为客户带来实用的资讯更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商以备工程商需要时能及时作好项目配合并可以和同行分享行业人脉和项目信息达到多赢。
- 6、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。
- 7、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。
- 8、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。

二、销售工作具体量化任务

- 1、制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话每周至少拜访20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。考虑北京市地广人多交通拥堵预约时选择客户在相同或接近的地点。
- 2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求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、从网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考并为工程商出谋划策配合工程商技术和商务上的项目运作。
- 4、做好每天的工作记录以备遗忘重要事项并标注重要未办理事项。
- 5、填写项目跟踪表根据项目进度前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进并完成各阶段工作。
- 6、前期设计的项目重点跟进至少一周回访一次客户必要时配合工程商做业主的工作其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记并及时跟进和回访。
- 7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计为工程商解决本专业的设计工作。
- 8、投标过程中提前两天整理好相应的商务文件快递或送到工程商手上以防止有任何遗漏和错误。
- 9、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工程商承担全部或部份设计工作准备施工所需图纸

设备安装图及管线图。

10、争取早日与工程商签订供货合同并收取预付款提前安排备货以最快的供应时间响应工程商的需求争取早日回款。

11、货到现场等工程安装完设备申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、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。

团队工作方案篇四

一、带领本公司共同努力超额完成公司下达的各项任务。

二、加强基础管理，强化量化考核指标。

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝*蛇尾现象发生。

三、对各项工作分工明确，各区域市场挂牌承包。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

四、建立市场网络，规范客户管理，加大市场开发力度。

- 1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a□b□c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。
- 2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。
- 3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。
- 4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。
- 5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。
- 6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。
- 7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际困难，增加客户赤诚度。

五、强化沟通机制，加速市场信息的收集与转化。

- 1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。
- 2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。
- 3、多与终端客户联系，了解一线资料。

六、加强学习，搞好团队建设。

- 1、除主动参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。
- 2、每次出发人员回来，要及时召集相关内部人员共同分享市场成功经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。
- 3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

七、强化服务认识，提高服务质量。

- 1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其赞誉度。
- 2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。
- 3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，学者参与不遗余力的宣传公司产品，提升品牌形象。
- 4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面范围化宣传，配合学者及当地经销商服务于终端客户，增加其赞誉度。

八、加大新客户，新产品的开发力度。

- 1、全年出发不低于240天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制. 奖励业务人员的参与性与时效性。

九、费用的控制

1、增设专门统一的内勤人员，增加账目透明度，定期公布各种业务费用数据。

团队工作方案篇五

工作重心：进入生产现场细心观察，调查了解生产过程控制与产品质量控制状况。把握需要改善提高的薄弱环节。寻找与外企、同行一流企业的差距，与规范化管理，精益(生产)管理的差距。

1. 身临问题发生的现场，考究生产运作中发生的问题。

2. 车间生产状况摸底：

2.2生产车间观察：现场劳动纪律，员工工作效率，半制品，物料临时性存放搬运的措施与方式，车间布局的合理性和便捷性与否，了解现场6s管理与看板管理，文化墙的建设情况。

2.3细心观察员工的操作，调查员工的质量意思。甚至可以“放苍蝇(”不良品放流水线)，观察员工的反映便知一二。

2.4过程控制的了解：员工作业是如何进行指导的，有无标准化作业，过程工艺有无标准，过程控制有无标准，过程有无可靠性控制方法和手段。关键岗位管理如何，关键工序控制怎样。

2.5生产异常现场处理的了解。时候有异常快速处理机制，有快速处理团队。

2.6生产设备配备情况，配备的数量与精度，设备维护保养执行得如何，有无有效的点检制度并执行，有无tpm的培训，操作的安全性，有无规范的操作规程并执行到为。工装夹具配备如何，工装是否有质量保证能力，离精益生产的防错功能工装有多大差距。

3. 产品质量管理摸底

3.1查看以往和现在的质量报表，了解质量问题集中出现的情况和车间生产的质量表现，查看报废率，不良率，一次合格率水平。

3.3产品与零部件的质量控制情况：零件检测控制方法和手段，产品出厂前主要经过了那些检测，实施了那些检测和控制手段。

3.4计量器具与检测设备的管理情况：检测工具与设备管理制度，有无定期校验与鉴定管理，能否保证检测数据的可靠性。

3.5有无致力改善和提高生产过程质量输出的稳定性和一致性。有无有效生产过程质量控制稽核制度并执行落实。产品的首检，巡检、终检有无实质性起到作用。

4. 物流供应系统管理摸底

4.1了解订单执行整个过程，寻找定单执行的过程障碍。

4.2了解生产计划的制定与执行情况，了解生产计划与进度的吻合程度。计划和进度变更的频度及根由。

4.3了解采购管理：目前采购的前置期，现有采购政策与方

式;采购的应急能力;供应商的分布, 供应商供应能力与水平; 供应商配合合作程度;采购作业的有效性和及时性。

生产过程的稳定性, 质量产出的稳定性和一致性, 主要依靠行之有效的工程工艺技术, 执行到位的环环相扣的监控程序作保证。同时涉及到源头的输入控制, 源头控制主要分两块: 其一是公司内部产品生产源头, 就是产品的研发, 产品是否有可靠的质量设计, 产品结构 with 功能除了能满足客户要求外, 能否适用现有的生产设备工艺能力, 能否满足生产上质和量稳定输出要求。这需要通过有效的试制验证。许多民营企业常出现的毛病就是试产验证只是走过程, 没有实质性起到生产质量稳定性的预防保证作用, 甚至有的产品刚研制出来, 便要匆匆投产, 应急订单。这其中可能有诸多因素, 我想不可排除之一的因素是开发的速度, 没有展开开发的同步工程技术管理。其二, 是原材料供应的质量稳定性和一致性的管控。常见一些采购与iqc老抱怨供应商这也不是那也不如意, 仿佛天底下就没好的供应商。我们应当反思的是: 当初供应商选择与评估的是否做到位, 还是公司的供应商政策与策略有问题, 这才解决这个源头控制的根本。

因此, 我认为建立“靠制度管人, 靠程序办事”的运行机制, 是公司规范运作的基础。

第三周计划:

工作重心: 制定改进方案书, 争取公司主要领导层的达成共识;未能达成共识的制定培训方案。

1. 通过对公司情况的了解, 编制改进方案书:

2. 改进方案书呈报总经理: 与总经理沟通, 在改进方案与措施上取得一致意见的制定实施计划。实施改进需要的支持与保证需求。考虑可能面临的障碍。

3. 与个部门领导探讨改进措施：通过单独的一对一的方式，征询直接下属对其部门及公司改进意见。没有建设性意见，鼓励其思考，并确定再次会谈的时间。对有个人观点的，并与改善方案书相同或异曲同工的，进步探讨可能遭遇的障碍与阻力。

4. 制定培训大纲与教材，制定培训计划：培训大纲主要是针对现状培训大纲主要是精益生产和精益管理的教材和涉及改善方案中的内容一些教材。

第四周计划：

工作重心：确定改善方案与管理目标。

1. 组织召开首次正式工作会议：通过单独沟通工作的铺垫，组织召开与直辖各部门的领导会议，邀请总经理参与，会议主要宣导本人的管理风格，管理思想，工作思路。进行工作方法上的工作沟通。会议要求各部门会后提交自己的工作思路，管理思想，改善建意与措施。

2. 收集各部部长(中高层管理层)改善意见书：让管理层的认识到这是公司的要求，非我这新来者个人要求，避免改善方案形成孤立的局面，有利于消除一定程度上障碍与阻力。

3. 公布改进方案：在中高层管理人员的意见书收集完后，召开管理扩大会议(含一线管理人员，文员等)

第五周计划：

工作重心：实施培训，达成管理共识，思想共识。

1. 培训前思想动员会议：培训的目的与完成培训基本要求。

2. 选定培训方式：根据公司生产任务情况，选择培训方式

2.1分部门轮换式培训：不利于各部们的培训交流与沟通，但有利于处理各部门日常事物，保持生产正常运作。适用于生产忙季。

2.2集中封闭式：有利于部门管理者之间交流与沟通，便于形成管理共识，统一管理思想。适用于生产淡季。

3.跟踪和收集培训心得：要求参与培训人员必须提交学习心得，与实践方案。

第六周计划：

工作重心：组织变革小组，制定变革方案并展开管理变革

1.融入日常管理，坦诚胸怀，与直接下属建立信任，管理平稳过渡。

2.观察调研，选定合适人才，组织成立变革小组：变革小组成员要求选用，富有工作激情，改善意思强烈的人员，并有方案涉及的部门之负责人。

3.制定变革小组行动方案与进度甘特图，并落实实施。

第七周计划：

工作重心：推动变革小组的工作，展开具体措施，并跟进结果，检讨并修正推进行动。

1.跟进变革的措施，解决生产运作中的障碍，确保生产运作顺畅有序。

2.每天进行变革小组工作小结。

3.建立生产质量问题日清制度：对生产中的常见问题和每日主要问题进行当日处理，制定改善措施并落实跟进。

第八周计划：

工作重心：制定并实施基础人员精益思想培训，推动全员改善行动，建立全员提议案制度。

1. 组织制定一线员工精益生产培训计划：
2. 建立和推动全员提议案制度：根据议案执行后的成效设立奖励等级。刺激和激发全员改善的动力。
3. 主动引导提议案：各部门每日收集议案，定期汇总上报。
4. 设立议案箱，开拓言路：便利各级人员提各种建意与意见。
5. 推动公司文化墙建设：将改善成果，与公司管理理念，经营刚要，管理制度等公开与文化看板，达到目视管理效果，形成改善氛围。文化墙可以将公司文化理念以“润物细无声”的方式植入公司在员工的脑海。

团队工作方案篇六

第二季度的汽车销售情况，虽然刚刚好完成了年初制定的销售计划，但是分析市场以后我觉得做得还不够好。因此，在新的季度里，我制定个人工作计划如下：

在销售顾问的培训上多花些时间，现在销售员业务知识和谈话技巧明显不够优秀，直接的限制到销售部业绩增长□20xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月进行一次业务培训以外，按需要多适当增加培训次数，特别针对不同职业客户对车型的选择上得多下功夫研究，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xx经理常教导大家的话。在下一季度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xx的几家汽车经销商最有影响的xx商社对车的销售够成一定的威胁，在第二季度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。

(4) 当好一个称职的展厅经理，做到销售部带头的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

新一季度我们团队的汽车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。

团队工作方案篇七

我队本着“奉献、友爱、互助、进步”的宗旨，以建立优秀志愿者团队为目标，结合以往经验和现实情况，对本学期工作做出如下规划。

内容主要分三部分：

- 一、整理活动资源，改进完善工作，增强团队凝聚力；
- 二、围绕新生开展招新、培训等一系列工作和活动；
- 三、继承和利用上届积累资源，重点对品牌活动进行前期准备和初步开展，打好活动基础，逐步进行完善。

我们本学期将围绕三条既相对独立、又相互交叉的主线开展工作和其他一系列活动，一方面搞好团队建设，使青志队能规范而扎实地发展；另一方面搞好活动，展示青志队的活力和志愿者的优秀品质。

第一部分

青志队历来没有把整理资源作为一项基础性工作来做，有关经验、资源、工作方法等没有文字载体，因此保存和交流不便；另外团队凝聚力还较少地体现在队伍战斗力上，略有不足。鉴于此，我们将在下面三部分下力气：

- 一、我们在暑假期间建立了公共网盘，并将在假期和以后活动中整理有关需要的资料，包括世博会志愿者有关知识，策划、新闻稿等的写作，有关活动想法和已有活动介绍等。

二、以文字的形式介绍一些好的工作方法和活动理念，从例会、品牌建设、素质拓展等方面着手改进工作，从活动流程方面着手完善工作。同时，我们将在提高工作效率和执行力方面下功夫。

三、对比其他部门，团队凝聚力对青志队有着更深的要求。我们将关注队伍内部成员间的关系，如队长平时多给予干事指导，借助公共记录本大家多交流等。

这部分工作贯穿我们整个学期，也将贯穿以后青志队的建设。我们将在虚心和扎实中前行，紧紧把握“青志队是我们的，我们要一届一届地继承地发展”的信念，建成一支优秀的队伍，做成几个有品牌的活动。

第二部分

本学期首先迎来的是新生。针对新生，我们的工作和活动分为四部分：

一、新生志愿者注册和针对新生的宣传。注册表见“附录1”，各个班的志愿者注册将通过临时召集人进行。宣传方面以小贴士的形式，介绍世博志愿者和我们的活动。

二、书本传递活动。我们将在军训期间对大二同学的旧书进行回收和整理，将其传递给大一新生，借此也可为两个年级的学生提供一个交流的机会。

三、帮助新生熟悉环境，引导他们关注校园。开学初，我们将带领新生走进图书馆做志愿者工作，方便他们熟悉图书馆，早日浸染图书馆的良好氛围；此外我们将联系学校后勤部，合作搞新生帮助老工作人员的活动，引导他们去关注和了解校园里的其他群体。

四、招新后，面对新鲜血液的流入，一方面，我们要鼓励新

干事积极融入团队中，增进团结，用志愿者的优秀精神品质去感染他们，让新干事热爱志愿者活动和有关工作；另一方面，考虑到新生特点，我们将对干事进行包括策划、新闻稿、资料整理等方面的培训，促使其更好地适应工作。为此，我们将举行灵活的聚会、请老队长介绍经历体会以拉近队长干事的距离，开轻松的讨论例会帮助他们了解这个团队，整理有关资料并指导他们自学。

新生是我队未来的活动主体，搞好有关针对新生的活动，意义重大，对于新生和青志队而言是一种共赢。正副队长将做充分准备，借助团委的力量，着手打造有特色的新生志愿者活动。

第三部分

老一届班子带领所打下的基础和积累的宝贵资源，这一届班子的有力继承、创新和完善，都为特色、品牌活动的出现创造了有利的条件。本学期我们将组织不少活动，一边锻炼干事，一边打下长期活动的基础。

“世博文明站岗”地铁站活动

上学期我队曾举行过此项活动，这学期继续搞此活动有几点考虑：1. 此活动受到地铁站方面的欢迎，可以将有关活动固定下来，是可行的；2. 此活动对志愿者有帮助；3. 提供城市文明志愿者岗位满足大家参与世博志愿者的愿望。

地点：剑川路/东川路地铁站

时间：中段前开始

注：活动集合志愿者举行简单的宣讲会，活动规模不需要大，关键让每一个志愿者获得锻炼。

“闵行二中”系列

上学期我队曾带领志愿者走进闵行二中，和即将升入高三的同学进行学习、生活交流，获得中学方面的欢迎。经和中学有关老师详细交谈后，我队觉得此活动很有继续开展的必要，可以利用我们学习和生活上的经验优势和校方方便的资源，进行密切的合作。

活动：学习交流座谈会，党员党校面对面交流活动，英语角在逐步熟悉信任的基础上将相继开展其他类型的活动

时间：军训期间联系准备，中段前开始

“走进社区”系列

活动理念：引导志愿者走出校园，关注社区，服务社区，同时为志愿者提供实践机会，助其成长。

主要包括两项活动：一、高年级同学街道挂职锻炼；二、低年级同学“温暖社区”系列活动。

挂职锻炼上一届已经搞得比较成功，我们可以适当完善活动、扩大活动的影响力，为更多的人提供更好的实践机会。

“温暖社区”这一社区慰问活动曾有策划，曾搞过一次学生和老干部交流活动。我队准备在本学期中，联系三两户空巢老人家庭，定期拜访，以小的切入口进行此活动。初期活动我们不求大，而要注重细节，关注活动效果，等初期搞成功了我们再准备后期的宣传，以及做些调整，形成一个班级与一户老人结对活动的模式。

“挂职”时间：节假日

“温暖社区”：初期活动主要为队内人员参加，时间为中段

前；活动进一步发展为中段后。

“迎世博”志愿者活动

另一方面我队将帮助社区举办有关活动，承担一部分工作。