

最新中介公司销售方案 房产中介个人工作计划(精选7篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

中介公司销售方案篇一

随着20xx年的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段。回顾这几个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这三个多月来对房产销售的理解和感悟，特对xx年工作制定以下工作计划：

希望在20xx年至少完成销售指标xxxxxx元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

- 1、全面、较深入地掌握我们房源的地段优势并做到应用自如；
- 2、根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息xxx个；
- 3、锁定有意向客户xx家；
- 4、力争完成销售指标。

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种服务，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕售前服务

来进行。

3、在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类；

5、在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等了如指掌；

7、在总结和摸索中前进。

在x个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

1、以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、明年x月份市场会迎来一个高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。

以上，是我对20xx年个人工作计划的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到领导正确引导和帮助。展望xx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，完善工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

中介公司销售方案篇二

年是我们__地产公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力的开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度：

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

做房地产市场中介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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

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。以上，是我对年的一些设想，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的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接年新的挑战。

中介公司销售方案篇三

过去一年在弹指间就过去了，新的工作阶段又有怎么样的工作计划呢？下面是由小编为大家整理的“房产中介个人工作计划”，仅供参考，欢迎大家阅读。

20xx年是我们xx地产公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力的开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，

在xx两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度：

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

二、制订学习计划

做房地产市场中介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进行调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

三、加强自己思想建设

增强全局意识、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。我将尽我的能力减轻领导的压力。以上，是我对xx年的一些设想，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20xx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的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。

经过x年x个月的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多的东西，为了让自己在新的一年里有更高的

收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划：

一、业务的精进

1、加强团体的力量：

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

2、熟识项目：

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

3、树立自己的目标：

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

二、自身素质的提升

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。

首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。

其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。

在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。20xx年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力！我们是一个整体，奔得是同一个目标！我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。以下是我对下一阶段工作的计划：

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作

1、在第一季度

通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；

通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候

公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与xx两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节

市场会给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期

我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

二、加强自己思想建设、增强全局意识、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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，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20xx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的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

中介公司销售方案篇四

随着本月结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段。回顾这个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对本月工作制定以下工作计划。本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

希望在年底至少完成销售指标72000元。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们房源的地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息100个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务”，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望。
3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。
5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌
6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。
7. 在总结和摸索中前进。

[]

中介公司销售方案篇五

20xx年某月份在xx企业的正确带领下，随着市场良好的发展企业以完善内部为基础，以开拓创新为动力，经过企业各个部门的积极配合和我店全体员工的共同努力下本店取得了较优异的成绩。

主要做好与各个员工的协调沟通。同时，建立良好的人际关系。认真履行企业的各项规章制度做到提高认识，统一思想，每项惩罚制度都责任到人；结合自身工作情况不断发现问题解决问题；（每天晚上用一小时给自己的工作做一个工作总结然后安排一下明天的具体工作）接待客户热情积极主动，通过较好的对外协调，树立了良好的店面形象。

希望企业加强对新员工业务知识的培训使他们进一步提高业务水平，在大好的市场下给企业创造更多的业绩。

中介公司销售方案篇六

随着炎炎酷暑渐去，收获金秋之至，新的学期来临了，为了使自己本学期的工作实行的更加顺利，促动幼儿全面和谐地发展，特拟定工作计划如下：

一：班级情况分析

本班共有幼儿32名，男孩21名，女孩17名。经过两年的幼儿园生活教育，他们已经熟悉园内的作息时间，并建立了初步的常规意识，礼貌及卫生习惯也得到了巩固，生活自理方面有了很大的进步，养成良好的行为习惯。其他各方面的水平都有了不同水平的提升。他们身体健康活泼开朗，绝大部分孩子能有意识遵守班级常规，对违规行为，孩子能互相监督、互相提醒。绝大部分幼儿有明确的是非标准，自我评价和评价他人的水平有了增强，一些孩子易兴奋不大稳定。社会交往方面幼儿能主动的与同伴实行有效的交往、合作、分享，

能友好相处，讲礼貌。能遵守幼儿园一日生活规则，学会用礼貌用语与别人沟通，绝大部分幼儿能主动地向老师问早问好。对于学习活动，游戏活动的兴趣有较大的提升。平时常规较好，活动时绝大部分幼儿积极、活跃。但也存有一些的不足之处如：在上课方面，有些幼儿上课时经常管不住自己，老是同别人说话，影响大家，每次上课都要老师提醒多次；有部分孩子自理水平和整理活动材料方面欠缺，幼儿做事的主动性还需要持续提升。语言方面部分孩子倾听习惯欠佳，不能听别人发言完就插嘴，尤其是对同伴的发言，没能认真倾听，要不就是时间不长。部分孩子参加活动互动主动性不够，有依赖感；个别孩子习惯还很不好：喜欢打闹、不会谦让，以自我为中心。有些家长缺少和老师交流。本学期是孩子入小学前的关键一年，我们希望能从多方面入手，增强孩子的综合水平培养。具体措施：

二：班级管理方面

- 1、班级教师相互配合，做到保教一致并经常交流好的教法，共同展开好工作。
- 2、每周不定期展开班级活动主题，鼓励孩子积极参加活动，培养小主人翁角色。
- 3、做好家园的联系工作。利用班级宣传栏、成长的故事、博客、面谈、电话联系、家访、等手段与家长积极联系，及时向家长汇报幼儿在园的情况；发现幼儿存有的问题，和家长交换意见并相互配合，共同面对。

三：教育教学方面

本学期是我们班非常关键性的一年，所以我们将认真抓好各项教学工作。

- 1、认真完成本期大班各科教育教学目标。能根据孩子学习特

点实行活动引申。

2、创设语言环境，让幼儿多听、多讲，通过开设《蒙氏阅读》课增加孩子的识字量和阅读兴趣，鼓励他们尽量用完整语言说话，增强孩子的口语表达水平。

3、增强班级特色教学。本学期，我班将以阅读、科学主题、民间游戏为班级特色展开教学活动并根据本班孩子学习特点制定出符合本班幼儿发展的周计划和周目标。

4、提供幼儿有更多的活动空间和活动材料。鼓励让每个幼儿能参与班级活动，并积极发言；让每个幼儿得到锻炼的机会。

四：保育工作方面

孩子健康，是一切目标实现的关键。本学期我们会更加做好班级幼儿卫生工作，合理组织好幼儿一日活动，增强室外体育锻炼：

1、做好班级的各项消毒，以防病毒感染。班级保育员必须要按消毒制度来展开工作，按时消毒幼儿餐具、午睡室和活动室，班级物品要摆放整齐，保持桌面、活动室的四角无杂物，让幼儿生活在干净、舒适的环境中健康地成长。

2、培养好幼儿的各种生活习惯，以防幼儿病从口入。教育幼儿要注意个人的卫生，不要玩水，不要把手指含在嘴里，不要把脏东西放进嘴里，不要随便把东西塞在鼻子或耳朵里等等。

3、展开多样的户外活动。

利用晨间、游戏时间积极展开体能训练活动，要求活动中要保持动静结合，让幼儿有充足的活动量。

在活动中要注意幼儿的安全，可根据活动内容来实行分组或集体活动，并注意活动场地的选择。

要多注重体弱幼儿，适当增加他们的活动量，但要注意循序渐进，并注意即时给他们抹汗和更换衣服。

(4) 做好幼儿活动的护理工作。根据天气的变化给幼儿增减衣服，活动前注意提醒幼儿喝水等。

(5) 增强幼儿的安全意识教育。活动时教师要先讲规则，并教幼儿一些自我保护的技能。如：跑步时，眼睛要看前面，不要跑的太快。假如不小心摔倒了，要先保护好自己的头和脸等，然后才能让幼儿活动。

五：幼儿德育和劳动教育方面

本学期，我们要继续增强孩子品德、习惯培养：

（一）集体生活

1、要学会解决小朋友之间的问题，能宽容、谦让，与同伴友好相处。不打人骂人，不为一些小事吵闹或报告老师。

2、同伴做错事时，能够请老师来批评，但不应幸灾乐祸。要有爱心和同情心，不讥笑同伴的缺点和错误，更不能讥笑同伴的生理缺陷。

3、自己做错事，能勇于承认，不强找理由，要诚实，不撒谎。做了错事，也不必沮丧，改了就好。

4、要借用别人的东西，应有礼貌地请求，同时注意爱护。用完后，马上送还，并向人家道谢。别人向自己借用东西时，应乐意地借给他人。

5、自己不小心碰撞了别人，会说“对不起”，别人碰了自己，

当别人道歉后，会说“没关系”。

6、接受别人协助时，要学会道谢。

7、走路时脚步要轻。在集体中行走，要注意不要碰撞小朋友。

8、在集体生活中，能按要求参加集体活动，要常常想到小同伴。集体用的东西，不专捡好的，拿到什么就用什么，从小养成对事物不斤斤计较的好习惯。

9、在与人交往时，使用礼貌用语。如“您早”、“您好”、“请您”、“谢谢”、“对不起”、“没关系”等。

（二）游戏活动中

1、在游戏中，知道不应该和同伴争夺玩具或独占玩具。幼儿园的玩具是大家的，应该共同使用。能和小朋友友好合作地展开各种游戏。

2、在游戏中应遵守规则，学会作自我控制，不能随心所欲，大声叫喊或自由走动。学会尊重别人的意见，不能总是支配其他小朋友。

3、游戏中要关心同伴，互相协助，若是同伴跌倒，要主动扶他起来；若发现同伴有困难，只要自己能做到的，就应该热情协助；自己力所不能及的时候，应立刻报告老师。

4、游戏结束后，在老师的指导下，学会准确评价自己和同伴的优缺点，巩固优点，克服缺点，提出建议，使今后的游戏展开得更好。

（三）上课、作业时要做到

1、上课时，要注意听讲，不要打断别人的发言，自己要发言时，应先举手。

2、要敢于在集体面前发表自己的意见。发言时，态度大方，发言声音要响亮。

3、作业时，不东张西望，不做小动作，不打扰影响同伴的学习。

（四）其他活动

1、不随地吐痰，不乱扔果皮、纸屑，不爬踩桌椅，不在墙上乱涂，保持公共场所卫生。

2、爱护花草树木，不能乱踩、乱折，不用手去摇晃小树。

3、坐在椅子上，不要摇晃椅子，不把脚跷在椅子上；也不要坐桌子或随便坐在地上。

4、来园时，要向老师问早、问好；离园时要向老师说“再见”。

5、客人来了，要向客人问好，给客人让座；客人走了，要与客人道别。

答。

7、听到别人叫自己，要答应一声，不可不理不睬。

8、凡是要进别人的房间，应先敲门或叫门，得到允许，才能进去。

9、要敢向父母和老师提出自己的愿望和要求，并应好好地讲，不要随便发脾气，更不要无理吵闹。

六：环境创设

（一）教室环境的创设

孩子的年龄特点决定了他们的求异创造表现离不开物质材料，我们将拓展思路，在选择和使用材料上加以开放，支持与提升了幼儿求异创造表现的水平。教室的环境要体现课程化，环境是课程教材的拓展和延伸拓展幼儿求异表现的时空。为幼儿提供丰富的材料和作品，是他们参与教室环境建设的一个重要途径，也是十分重要且具有良好教育过程。

（二）幼儿心理环境的创设

努力创设开放式的环境，宽松、和谐、平等的师生关系，促进幼儿健康的发展。

大班幼儿的交往意识逐渐增强，孩子交往的对象不应局限于同班师生。我们创设时机，开放交往对象让孩子与同龄、异龄的、不同园的孩子交往，提升幼儿的交往、语言表达等水平。轻松的师生趣谈，让我们有机会捕捉到他们的闪光，抓住教育的契机，以心去感知他们的世界，营造幼儿求异创造表现宽松的心理氛围。

中介公司销售方案篇七

我班共有幼儿32人。其中男孩20人，女孩12人.，通过在大二班一个星期的相处，师生相处非常融洽，孩子怀着自豪的心情升入了学前班，从他们的表现可以看出，他们非常向往学校的学习生活。孩子的自豪感、荣誉感、自信心以及自尊心越来越强，思维也很活跃，对大二班生活充满憧憬。他们性格开朗、活泼、富有个性，对于别人对自己的评价表现得非常敏感，希望成为同伴中的佼佼者。同时，在平时生活中还有很多地方需要我们的指导。

二、安全

我们高度重视安全工作，随时将孩子组织在老师的视线范围内，遵循“安全无小事”的原则，积极妥当的处理生活中出

现的每一次小意外，同时对孩子进行必要的安全知识教育，让孩子建立自我保护意识，懂得在任何时候都学会保护自己 and 同伴的安全，避免事故的发生。

三、服务工作

在服务方面，一向粗心的我，经过努力和改进，已不断有所进步，孩子来的时候我会一摸二看三检查，每天为幼儿增脱衣物，中午的时候为幼儿盖被子，起床之后也会一摸儿看三检查，放学会为幼儿整理衣服，争取做到让家长满意，让家长放心。

四、卫生工作

本学学期我班更加注重幼儿的身体健康，严格按照我园的卫生消毒制度做好常规工作，卫生程序规范化、细致化；加强幼儿体能活动，增强幼儿的体质，加强班级、餐具消毒工作，杜绝流行病的发生；每天做好晨午检工作，发现问题及时解决；并培养幼儿良好的生活习惯、卫生习惯，帮助几个进餐慢的幼儿改变不良的饮食习惯，放学前为幼儿做好整理工作，做到让孩子高兴家长满意。

五、教学工作

本学期除了让幼儿愉快接受课本知识以外，还加强了幼儿阅读、写字、讲故事、计算、学拼音等各方面的培养，提前做好幼小衔接工作。为幼儿准备了家庭作业本和课堂练习本，充分利用了早读、餐前、离园前这段时间，组织幼儿阅读、识字、复习、做练习题；每次新知识讲解过后，都积极鼓励孩子大胆的展示自己；每周定时开展绘画、手工活动，并及时张贴展评，让孩子在快乐的学习中寻找信心和爱好，建立荣誉感。

六、家园联系

本学期更加注重了和家长的沟通，通过家园手册的填写和每月组织的多次家访和电访，及时全面地了解每位幼儿的思想变化，并给予及时的建议和意见，地组织了丰富多样的家园联谊活动，让家长参与到活动中来，如：观摩课、冬季运动会，元旦亲子联欢会等。家长对班级工作支持度高，能积极参与园里、班级的各项活动，主动和老师交流，探讨孩子在生活中遇到的一些实际问题，真正起到了互动效果。

七、个人目标

可能是刚送走一群孩子，我会更珍惜和孩子们共度的每一分每一秒，虽然我是刚当班主任，经验还不多，但是我会在学习中进取，只要真心对待孩子，真心喜欢孩子，我相信我一定会当好这个班主任，无愧于自己，无愧于孩子，在以后行事中我会做到做到“三缄其言，三思后行”。

在新的一年里为了加强幼儿的安全自我保护意识，让幼儿健康的成长，特定计划如下：

一、指导思想

《纲要》明确要求：“幼儿园必须把保护幼儿的生命和促进幼儿的健康放在工作的首位。”“保护幼儿的生命”是由幼儿身心发展的特点所决定的。尽管保护生命对于每个人都具有重要意义，但对于幼儿来说尤为必要。幼儿的生长发育十分迅速但远未完善，幼儿的可塑性很强但知识经验匮乏，幼儿的活动xx强烈但自我保护意识薄弱，幼儿的心灵稚嫩纯洁但特别容易遭到伤害，生命的健康存在有时从事其他一切活动的必要前提。为此，保护幼儿的生命理所当然地成为幼儿园的首要任务。

现在的孩子都是独生子女，孩子成了家庭中人人关注的中心，他们的健康和安全时时刻刻牵动着教师、父母和祖辈的心。为保证幼儿的身体健康和生命安全，使孩子顺利成长，我们

有必要制定一个安全计划，增强幼儿的安全意识，提高幼儿的保护自身的能力。

二、活动目标

（一）培养幼儿良好的个人卫生习惯。

让幼儿了解安全保健知识，培养良好的卫生习惯要求幼儿自己的事情自己做，学会洗手，洗脸，不随地吐痰，讲究个人卫生，预防流感，养成良好的卫生习惯。有一定的独立生活能力，教育幼儿关心他人，帮助他人。在日常生活中教幼儿遵循一定的行为规范。遵守社会公德，爱护公物，做一个健康、快乐的幼儿。

（二）培养幼儿的交通安全意识。

- 1、教育幼儿认识交通安全标志，乘车时不要把手和头伸出窗外，坐时要坐稳，坐好。不坐“三无”车辆。
- 2、教育幼儿不要在公路乱跑、打闹。不要在铁路和公路旁玩耍。不要随便坐别人的车辆。不跟陌生的人走。

（三）培养幼儿防火、防电、防地震等安全意识。

- 1、防火安全。教育幼儿不玩火，不燃放x花x竹，学会打火警电话（119）。掌握火灾发生时正确的自救方法。
- 2、用电安全，教育幼儿不要乱动电器设备，不到变压器下玩。不在电线上凉衣服，如果电器冒烟不要乱动，赶快请大人来切断电源。打雷时不在电线下和大树下玩。
- 3、防地震安全。教育幼儿学会看地震前的预兆，发生地震时，不要慌，不要急，找最安全的地方躲藏。

（四）其它安全方面。

教育幼儿上下楼梯时，要轻轻走路，不要大声喧哗，不要追逐打闹。防止幼儿从楼梯上摔伤，踏伤。此外，教育幼儿不私自开保温桶，不要乱动暖气，不私自进入锅炉等不安全的地方。以免烫伤。教育幼儿玩大型玩具时要排队，有制序，不拥挤，一个挨一个玩。

三、具体措施

1、增强幼儿的自我保护意识。

幼儿生活经验少，阅历浅，但又好奇，好探索，什么都想动一动、摸一摸、尝一尝，在活动中无力预测自己的行为可能引起的危险性，因此，事故常常会发生，作为教师要从防拐骗、防摔伤、防吞塞异物、防电、防交通事故等几方面进行教育，不断提高幼儿的自身保护的意识和能力。

2、加强晨检力度，消除事故隐患。

教师要加强晨间检查力度，教育幼儿不带危险品到幼儿园（如别针、纽扣、尖针、小刀等物），防止异物落入鼻腔、口腔等，每天晨检时要注意幼儿带的物品。定期对玩具进行检查、消毒，如发现损坏及时修补或更新。

3、加强身体锻炼，增强孩子体能。

在日常生活中，我们经常会发现这样的情况：一些体弱的孩子在参加活动的时候经常会被磕碰，而平时比较好动、顽皮、身体健壮的孩子意外受伤率却很低。分析其原因，不难发现，由于体弱的幼儿不爱活动，造成自身动作的平衡、协调能力差，遇到情况反应慢，容易受到意外伤害。因此，教师要增强幼儿的体能训练来提高幼儿的自我保护能力。

4、家园联系共同对幼儿进行安全教育。

利用家长园地，家长接送孩子的时间，向家长宣传对幼儿进行安全教育的重要性，使家长也能重视对幼儿进行安全教育。对于一些好动，行为散漫的幼儿，更要加强家园之间的联系。总之，孩子的健康成长，就是老师的心愿。

文档为doc格式