# 工作计划安排表 周工作计划安排(实用12篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2025-01-17

*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。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家...*

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。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**工作计划安排表篇一**

第一周：对2025年工作进行总结，对于存在的护理质量问题，按整改措施进行。

整改，保持持续质量改进。做好春节期间的工作安排，合理排班，确保护理工作安全。

第二周：坚持以人为本、以病人为中心的服务理念，倡导亲情服务，积极响应医。

院号召，加强优质护理病房管理，主动学习先进科室经验，为我所用，提高科室业务水平。

加强病房管理及基础护理，在对全年病人满意度调查总结的基础上改进工作。第三周：对科室内现有的抢救药品器材进行逐项检查，确保处于应急状态。第四周：组织科室护理人员用ppt课件形式学习脑出血病人的健康教育，以及消毒隔离规范，晕针的应急预案及程序。

第一周：根据二甲评审标准及护理部2025年工作计划制定科室护理工作计划，并对上一月存在的护理质量问题，提出整改方案，确保持续质量改进。

第二周：召开科室护理人员座谈会，缓解护士心理压力，提高护士工作积极性；加强责任心，加强法律意识，进一步深化像对待自己的亲人一样对待每一位患者”确保每一位护士以轻松愉快的心情，严谨的工作态度，更好的服务每一位患者。

同时将病人压疮评估及预报工作纳入正轨工作程序，确保基础护理工作的不断改进。对科室内所有护理人员进行综合能力的培训，增强对患者发生病情变化时的观察救治能力。

第四周：加强危重病人的护理，加强病房管理。发放满意度调查表，评估本月工作成效。对全体护士进行肌肉注射、生命体征技术的培训考核。

第一周：加强病房管理，对上一月存在的护理质量问题，提出整改方案，确保持。

续质量改进。

第二周：检查护理核心制度的掌握与落实情况，晨会时提问。

第三周：加强护理三基理论和消毒隔离知识的学习，根据护理部的计划培训护理。

技术（口腔护理、鼻饲和心电检测技术），完成科室考核。

第四周：发放满意度调查表，评估本月工作成效。

第一周：加强病房管理，对上一月存在的护理质量问题，提出整改方案，确保持续质量改进。

第二周：检查护理核心制度的掌握与落实情况，晨会时提问。

第三周：加强护理三基理论和消毒隔离知识的学习，根据护理部的计划培训护理技术（口腔护理、鼻饲和心电检测技术），完成科室考核。

第四周：发放满意度调查表，评估本月工作成效。

第一周：对上一月存在的护理质量问题，提出整改方案，确保持续质量改进。

第二周：根据护理部安排，准备迎接5.12护士节活动，评选优秀护士长和优秀护士，学习护理理论知识、院内感染知识、心电图，进行综合能力培训。

第三周：迎接各项考试。

第四周：发放满意度调查表，召开全科护士会议，总结本月护理质量。

第一周：加强病房管理，对上一月存在的护理质量问题，提出整改方案，确保持续质量改进。

第二周：检查护理核心制度的掌握与落实情况，晨会时提问。

第四周：发放满意度调查表，评估本月工作成效。

第一周：规范工作流程，强化细节管理，加强督导考核。第二周：完善专项护理质量管理制度，加强对各类导管脱落、跌倒、坠床、压疮、意外事件的管理。

第三周：根据护理部的计划培训（1-2年护士）护理技术（雾化吸入、输液泵技术考核），考试时间：

第四周：加强健康教育工作，拓宽沟通技巧。

第一周：掌握护理核心制度和院感相关制度。

第二周：细读二甲评审细则，按照要求一一落实。

第三周：根据护理部的计划培训（1-2年护士）护理技术（密闭式静脉输液、无菌技术、床上温水擦浴考核），考试时间：8月22-24日，提前完成科内考试。根据科内计划：业务学习：神经内科常见病的并发症的护理和医疗废物分类及处置规范。

第四周：加强健康教育工作，拓宽沟通技巧。

第一周：按照二甲办工作计划，自查自纠阶段，对上月检查发现不足进行整改，达到质量持续改进。

第二周：对照二甲评审细则，整理档案材料，并按照要求一一落实。

神经内科常用药物的作用、不良反应及注意事项；院感知识学习：医院感染暴发报告及处置管理规范。

第四周：做好各项工作，准备迎接护理部的月末质量检查。

第一周：按照二甲办工作计划，自查自纠阶段，对上月检查发现不足进行整改，达到质量持续改进。第二周：对照二甲评审细则，整理档案材料，并按照要求一一落实。

第三周：根据护理部的计划培训（1-2年护士）护理技术（导尿技术考核），考试时间：10月24-26日，提前完成科内考试。新入院护士、护士、护师进行综合能力考核。根据科内计划：业务学习：颅脑解剖知识；院感知识学习：医院隔离技术规范。

第四周：做好各项工作，准备迎接护理部的月末质量检查。

第一周：按照二甲办工作计划，自查自纠阶段，对上月检查发现不足进行整改，达到质量持续改进。

第二周：对照二甲评审细则，整理档案材料，并按照要求一一落实。

定传染病分类及报告程序。

第四周：做好各项工作，准备迎接护理部的月末质量检查。

第一周：按照二甲办工作计划，自查自纠阶段，对上月检查发现不足进行整改，达到质量持续改进。

第二周：对照二甲评审细则，整理档案材料，并按照要求一一落实。

预防和护理对策；院感知识学习：神经内科医护人员的职业防护。

第四周：做好各项工作，准备迎接护理部的月末质量检查和上级领导的年终检查工作。

二、日安排。

周一：进行科室大交班，安排本周工作重点，检查各种记录本及危重、一级患者护理措施执行情况，督导总结上一周的工作。

周二：晨间提问；下午为亲情服务日，查看病人三短六洁执行情况，查缺补漏。

周三：质控组织活动，检查科室环节质量。

周四：健康教育指导，完善督导质控检查中存在的缺陷重点完善健康教育指导）。

周五：护士长随同科主任查房，进行医嘱大查对。

周六：查看抢救车备足抢救药品，保证各种仪器处于备用状态。

（备注：15—18号为公休座谈会，护理查房，科会、业务学习以及护理考核时间。19号为科室操作考试时间，当与护理部时间相冲突时，提前两天。）。

**工作计划安排表篇二**

我公司具体从事的是小型汽车轮胎行业，而我们作为公司的销售部门是直接与公司利益挂钩的一个部门。本年度，我部门将紧紧围绕公司制定的整体目标，并根据以往的工作经验和教训，按照实际的工作要求，积极落实销售工作要点和制定的工作计划，争取为公司创造更多的利益。现将我部门本年度的主要工作计划公布如下：

一、全年工作总体思路：

现在，随着经济的飞速发展，私家车的数量也越来越多，汽车轮胎也相应的在市场上占据了相当大的份额，针对这一情况，我部门要积极树立以公司利益化为前提的目标，并且采取“针对性销售，扩大销售群体”的方针，坚持以“内抓管理，外树品牌”为重点，以目标管理的方式，认真扎实的落实各项工作。

二、销售业绩目标：

本年度，我部门的总体销售目标金额为450万元，实现的总体利润为\_\_万元。根据这个经济指标，我部门平均每月要完成\_\_万元的销售业绩。

三、具体措施：

(一)加强内部管理，提高经济效益：

本年度，我部门将在原有的制度上进行进一步的完善，比如完善销售管理制度，并且要求各个销售人员要完全按照制度做事，切实做到有章可循，有法可依。以此让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识，以此提升公司的经济效益。

(二)实行考核制度，增加员工积极性：

本年度，我部门会加大考核制度的实行，我们将会根据销售总目标，分别下指标，切实的做到责任明确，落实到人，绩效挂钩。一是在具体过程中我们会将每个月的销售目标分配到各个销售人员，并且将各个销售人员的业绩做真实的记录。二是出勤考核，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，所以今年我们将会加强出勤制度的考核力度。三是对服务质量和工作态度进行考核，我们会将请每位顾客填写销售人员的态度和服务质量，并用做评鉴。

(三)加大培训力度，提升整体实力：

本年度，我部门会根据实际情况对本部门人员进行系统的培训。一是积极培训销售人员的业务能力水平，比如我们会进行专业的销售技能培训、销售手段等，并将理论联系实际，从而使每一位员工在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，以达到提高我部门整体销售实力的目的。二是我们将会对轮胎的品牌知识进行深入学习。我公司主要经营的是马牌，邓禄普，米其林，固铂，固特异等轮胎，因为所涉及的品牌较多，各个品牌的轮胎也有别不同，所以在具体的工作中，我们要求每个工作人员必须对我公司所经营的各个轮胎品牌知识了若指掌，做到心中有数。

(四)加强团队建设，搞好人力资源管理：

人才是每个企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，所以建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。本年度，我部门将以建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项重要的工作来抓，我们将采取活动的方式来加强每个销售人员的团队意识和合作精神的培养，同时反复强调销售人员的责任感，在让大家增进情感的同时清楚认识团队重要性，以形成一个团结积极，具有良性竞争意识的优秀销售团队。

(五)根据实际情况，调整销售策略：

本年度，我部门会积极的分析市场情况，并且及时根据市场变化情况做出一些调整和改变。比如在销售淡季，部门将会进行一些促销活动的开展，以吸引更多新客户，扩大客源。

总之，在新的一年中，公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕公司工作要点，结合部门实际，在20\_\_年度中承担应负的责任，为公司的战略目标实现作出自己应有的贡献。

一、销量指标：

1、年初拟定《年度销售总体计划》;。

2、年终拟定《年度销售总结》;。

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;。

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;。

三、客户分类：

根据\_\_年度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

四、实施措施：

1、技术交流：

(1)本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会;。

(2)参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会;。

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

(2)适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我\_\_年工作重点。

3、网络检索：

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

4、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

本年度我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩!

为了能使酒店创造更多的效益，特制定20\_\_年工作计划如下：

一、建立完整详细的客户档案以及资料。

建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位、企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。计划20\_\_年逐渐筹办客户答谢会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，开拓市场，争取客源。

今年销售将配合酒店整体新的营销体制，重新制订并完善20\_\_年销售任务计划及业绩考核，提高销售代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

计划人员编制具体为x人，明年加强酒店招聘工作，填补空缺岗位。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天侯”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，限度满足宾客的精神和物质需求。向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

做好超值服务，用细节去感动每一位客人。

四、密切合作，主动协调。

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益。

五、加强学习，提高销售技巧。

争取空闲时间加强自身学习销售技巧，对本部门人员做好培训工作，提高销售水平。

随着酒店和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高、更广，为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为酒店尽应有的贡献。

为了使财务工作更好地为统计事业的发展服务，加强财务管理，完善各项财务制度，做到财务工作长计划、短安排，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟定二0\_\_年财务工作计划。

一、指导思想。

坚持党的各项方针政策，遵守财经纪律和各项规章制度，根据本单位的实际，不断完善各项管理制度，加强财务管理，努力开源节流，使有限的经费发挥真正的作用，为统计工作提供财力物力上的保证。

二、目标任务。

1、认真贯彻省统计局二0\_\_年财务工作要点，并将精神在全市统计系统的财务工作中认真贯彻执行。

2、按省财基处和市财政局的要求，按时上报全市统计系统和行政经费财务月、季度财务报表，作到账表一致。

3、按省统计局、市财政局的要求，认真搞好二0\_\_年地方经费和统计事业费的年度预决算工作。

4、深入基层指导县区统计局中央统计事业费的财务管理工作，开展内审及离任审计。

5、加强财务管理、完善财务管理制度，努力开源节流，为统计工作和普查工作的正常开展提供财务保证。

6、管好用好全市各项普查工作经费，做到专款专用，不挤占挪用。

7、加强财务基础工作，认真学习《会计法》和财务电算化知识，做到会计业务精、电算化处理帐务技术熟练。

8、加强对各种费用开支的核算，按机关管理制度的规定，按月落实到科室，定期公布。

9、积极为领导出谋划策，在财务管理工作中起到助手和参谋的作用。

三、措施加强对财务工作的领导，坚持局队领导的开支由局长审批，其余开支由协助局长分管财务的领导审批，大额开支由集体讨论决定，做到民主理财、财务公开。

1、财务人员必须按岗位责任制，坚持原则，秉公办事，做出表率。

2、充实完善的财务管理制度，在反复征求职工意见的基础上，由局党组决定后，坚决执行，不能走样。

3、财务人员必须认真学习财务管理的有关规定，在财务活动中认真执行。

4、搞好财务基础工作，做到帐目清楚，帐证、帐实、帐表、帐帐相符。使财务基础工作规范化并达标升级。

5、搞好县区电算化培训，今年举办一期培训班，争取年底能计算机处理年报。

6、加强党风廉政建设，有良好的职业道德，发扬勤俭节约的精神，当好家理好财。

四、考核办法。

1、市局财务人员年度考核严格按局机关管理办法执行。

2、对县区的财务工作，按以下考核办法执行。每季度报送财务报表作好记录，定期公布。

3、年报必须在规定的时间内报送，凡不在规定时间报送的一律视为迟报，并按考核办法扣分。

4、在内审、财务检查中，发现财务基础工作不扎实，帐务处理不规范的县区，按考核办法扣分。

\_\_年是我县农村信用社深化改革关键之年，各项工作的开展直接关系到统一法人的进程和专项票据的兑付。根据联社的统一安排，合我县信用社财务管理工作中的实际，在上年度财务管理工作经验的基础上，细致分析信用社以后发展形势，\_\_年信用社财务工作计划思路是“以深化农信社改革为中心;以提高全辖经济效益为目标。紧紧围绕统一法人和专项票据兑付工作，强化财务管理，狠抓制度落实，防范各种操作风险，全面完成各项目标任务”。

一、继续开展会计规范化管理工作，防范和化解操作风险。

在去年会计工作计划规范管理的基础上，继续开展会计规范化管理工作，提高会计核算管理水平，防范和化解操作风险。具体从8个方面抓起：会计基本规定;会计核算质量;会计报表质量;计算机管理;联行算管理;会计档案管理;信用社网点管理及其它;会计经营管理。特别是会计档案管理历年来有所欠缺，每年的会计凭证虽然都归了档，但未按档案管理办法归类整理，需要进一步规范。

二、继续抓好增收、节支，进一步提升增盈创利水平。

紧紧抓住增收、节支两个环节，外抓收入，内抓管理，力争全年实现在足额提取应付利息，提高拨备水平的前提下，实现利润\_\_x万元，确保社社盈余和专项票据兑付全县信用社资产利润率逐年上升的目标。针对目标，制定出台《\_\_县农村信用社\_\_年增盈创利实施方案》，围绕增收、节支两个环节进行了安排。外抓信贷质量管理，积极盘活存量优化增量，拓宽增收渠道，千方百计应收尽收。内抓财务管理，降低经营成本，特别要加强营业费用的管理，在确保个人费用的前提下，压缩公费用，确保专项票据兑付全县信用社资产费用率逐年下降目标。具体抓好五项操作：

1、财务开支操作：对营业费用实行费用额和费用率控制，严格实行了“以收定支、先提后支、多收多支、少收少支、以率定额，超支自负”的费用计提开支原则，将费用控制在核定比例之内。

2、比例操作：即在费用开支方面针对国家有关政策规定，对职工福利费，工会经费，养老保险，待业保险金等按比例准确计提。对招待费、宣传费等要在规定比例之内节约使用。

3、预算操作：对培训费、会议费、修理费、电子设备费购置及运转费实行了预算制，做到了在具体操作中严格按照预算控制支出。

4、包干操作：对差旅费、邮电费、水电费、公杂费等我们合区域实际和市场物价情况合理制定包干使用办法，无正当理由超出包干限额的社，其超额部分扣减个人费用。

5、成本操作：严格加强了其他成本项目和营业外支出的管理，坚持按月监控，防止以其他名义列支。

三、继续做好信用社重要空白凭证管理工作，确保安全无事故。

在重要空白凭证管理上，今年我们还将继续加大检查力度，近年来，通过每年的序时检查，使得各营业网点对重要凭证使用，管理达到了加强，但此项工作不敢懈怠，计划在\_\_年\_月份，我社要组织工作人员对\_\_年5月以来的重要空白凭证领用进行了专项序时检查。从联社领回开始一直查到各社使用，逐项逐类凭证跟踪进行检查。同时要求信用社主管会计每月对所辖网点的重要空白凭证检查一次，每次检查认真登记《重要空白凭证检查登记簿》，责任明确。

文档为doc格式。

**工作计划安排表篇三**

1、企管部、能源部及生产部门观摩品保部技术比武（观察员）。

品保部周二、周三下午举行了关于液碱含量检测、称量两个分析项目的技能比武。（企管部全程参加，冯工周三下午参加液碱含量检测过程的观摩）。

2、3#、4#皮带称的问题排查，能源部协调解决。

3、煤场内部要自查自纠，强化教育，增加强抵抗力，相互监举。

4、炭黑按订单完成n550包装任务，便于发货。

二、单总强调。

1、设备管理大检查工作抓好整改落实，逐步向标准化、规范化推进，下一步由能源部牵头，成立设备管理小组，从基础开始向前推动，虽现在已打下基础，但不规范，没有长效规范的机制作支援。主要做好三件事：第一，根据现有状况，找出短板，制定措施，以及规范流程与制度；第二步进行辅导与培训；第三步检查、指导与落实。

2、绩效考核，各厂生技科结合阶段性本月的工作重点进行自查，突出有针对性，要简单、有效，现在有的还缺乏针对性和有效性，有些指标本不与员工挂钩的挂钩了，本质工作却挂少了，一定要擅于运用绩效考核，赞成通用，但有轻有重，通用的减少，加大专业性指标考核。各生产主管要抽查并指导，否则若再有问题则进行挂钩考核。

3、粗苯采购质量把关从源头抓起，由企管部制定规范（周二已下发）。

4、苯加氢的优化操作提高苯的收率，逐步上推。

5、品保部对重要的维修，要采取责任承包制管理，坚持三个原则：一是属地管理原则，谁使用谁维护谁保养的原则。二是按厂区进行分工划片管理；三是精密仪器由采购部联系专业单位维修，未出质保期的由供货单位维修。（已下发）。

6、技能培训务必抓实。具体做的工作强化好培训。设备的维护保养强行灌输好，采用班长带主操作，主操作提问副操作，以逐级抽查、逐级负责的原则来推动工作。

7、生产系统的采购计划紧急计划一定按照紧急计划期限进行运作，及时和提报部门沟通反馈，若落实不到位，企管部按制度考核。

8、外聘工作师的工作继续推进，根据公司情况进行必要的调整。

9、夜间值班按要求进行查岗，特别是中层值班，要对离岗、不到岗情况严肃处理。

10、在目前情况下，处理战争状态，当天的工作没完成处理完才能下班，当天的工作不能拖到明天，增强紧迫感和责任感，把工作抓死、抓牢、抓到位，特别是成本方面，要时刻思考哪里还能进步。

**工作计划安排表篇四**

一、供应商的选择。

首先我们采购部做到多多开发物料资源，调查价格，做到货比三家，控制价格审核流程，让采购部的工作透明化，并且建立完整的采购部供应商档案及物料申购档案。做为公司合格供应商必需要能做到准时，保质，乐于沟通等几个方面。本人计划完成现有原材料供应商的评定工作，为公司后期的大批量生产做好准备。同时进一步发展新的供应商网络，用以获得最理想的采购价格和品质。

二、账务的清理。

采购是一份繁琐，复杂的工作。同时因为其工作性质关系，对公司产品的成本有直接影响。另外因为相关物资在采购工作的运作过程中不可避免的有退，换，修，废等情况发生，因此必须对每一批物资的采购以及合同执行情况进行台账记录，并且做好跟踪检查，定期盘点。这是本部门的日常工作，目前也一直都在执行着，\_\_x年本部门将进一步对本项工作进行完善。努力做到每笔定单的进行情况都可追溯，可查核。

三、品质保证。

本部门相关人员将经常前往车间了解相关物资的使用状况。对所采物资的使用状态进行跟踪，了解相关参数指标性能，收集数据进行同类产品的对比。每批物资至少做一次使用跟踪并做好相应的评估计录。

四、成本控制。

\_\_x年，本部门将在日常工作中进一步提高工作效率。除采购价格等方面的控制外，还将其它方面的成本控制纳入管理优化的范围内，具体方面如办公物品的使用，电脑的使用管理，物资运输费的控制等方面。

五、采购效率。

\_\_x年，我部将进一步完善的供应商网络的建设以及采购模式的优化，尽可能的减少采购周期，提高采购的效率和及时性。并且对各种物资的采购周期进行统计计录，提供各请购单位制定请购计划时的参考。

六、异常情况的处理。

因供应商生产能力的不足，或其它原因引发采购异常时，我部将第一时间知会相关领导并积极应对。同时将对异常情况的发生原因进行分析处理，记录在案;如有必要，将进行法律程序进行公司利益的维护工作。

七、部门之间的协调。

独木不成林，采购部做为一个服务性部门，将谨记自己的职责，将一切以公司为重，与公司其它部门分工协作，提高生产效率，降低成本，使公司效益化，为公司发展提供助力。

\_\_年的脚步已在伴着收获与经验中迈过，面对着20\_\_，我思绪万千。

我们这个部门是采购部，而我是一名公司信任的采购员，我深知在这样经济紧缩的时间里，能够为公司节约每一分钱尤为重要，以下是我展开的20\_\_年采购员个人工作计划：

一、组织实施“阳光采购策略”

公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

20\_\_年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。

不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。

即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。

即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

20\_\_年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。

制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购工作计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。

为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制;防范、抑制。

建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作。

20\_\_年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。

同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。

力求限度的控制成本，为公司节约每一分钱。

采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

三、进一步加强对供应商的管理协调。

20\_\_年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。

同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。

建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。

因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。

房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。

房地产企业都用着很多同样的供应商。

因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的`为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。

我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。

从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

四、步加强对材料、设备价格信息的管理。

20\_\_年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

五、提高部门工作员工的业务素质和责任感。

20\_\_年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

根据20\_\_年酒店年度总计划，酒店将在淡季对酒店内部进行装修，为此我们采购部针对装修前的各项善后工作做出以下计划：

一、清理库存。

1、根据仓库所出具的库存单，要求各部门及西湖春天、盛世开元两店据此进行物品、食品及调料的申购，处理库存积压，力争装修前做到零库存。

2、装修期间合理进行工作安排，确保即使性物品的及时采购，装修期间配合各部门车辆使用。

二、货品采购渠道问题。

1、定点供货商。

加强对定点供应商货品、价格、质量的监督，提高供货商所供货物品的品质，加强食品卫生、保质期等方面的检查，确保食品卫生安全。

2、零售店采购。

所有零点采购食品均要求商家出具质量检疫证明，其他采购物品均索要保修卡和发票。积极配合财务部健全台帐、保证随时能通过工商防疫、动检等部门的检查。

3、主打羔羊肉产品采购。

做好每年一次去内蒙采购羔羊肉工作，跟踪库存情况。及时反馈给总经办，制定周密、详细的采购计划，及时与内蒙羔羊肉供应商保持联系。掌握全国羔羊肉价格情况。保证采购的羔羊肉肉质优价廉，维持酒店的正常需求，保持我们酒店羔羊肉品质在南阳餐饮行业的龙头地位。

三、关于新品的发现和采购计划。

主要是通过每日一次的市场调查对当日市场上出现新菜品经过询价后少量采购，通知一、二楼厨师长进行新品研制，每周一由两位厨师长到市场进行调查，通过调查，对采购工作进行监督并多提宝贵意见。

四、对采购员的管理制度。

1、对驻郑采购员加强货品质量、价格的监督管理;对驻郑州发的海鲜类货品要尽量提高存活率，对郑州多发的调料类及冻品要提高质量确保无变质、无过期现象并提高驻郑采购员的工作效率。

2、对店内所需要物品的采购、合理安排采购时间段，确否工作有条不紊，对需要及时采购的物品要在购回。

3、配合财务、仓库掌握库存货品数量，对不必要物品不予采购，做到零存确保酒店现金流通顺畅。

在20\_\_年的工作中，采购部继续按照销售计划和生产需要做好原材料和辅料采购工作。采购部要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平，全面提升个人素质。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为更好的完成\_\_年的工作，采购部制定以下工作计划和目标：

一、管理目标。

1、完成采购成本管理体系建设，推进采购管理规范化、制度化。

依托企业现有的管理制度，通过整理和规范，将整个采购流程实行制度化。成本管理体系的建设符合公司实际情况，在不脱离实行基础的情况下，进行提升，将采购从面的管理到点的管理，增加成本管理体系延伸性和覆盖面，提高采购的性价比。

2、人员升级，业务提升，向数字化、表格化方向推进。

按照采购流程，和企业调查需要，编制各类业务表格。以表格形式规范业务员的工作和行为，降低管理成本，提高业务人员的主动性和自觉性，同时提升业务能力和个人素质。

3、完成辅料采购手册编制工作。

辅料采购手册，是辅料采购的基本知识、操作规程、注意事项和成熟经验，是规范操作的样本。采购手册能够帮助新人迅速熟悉和掌握辅料采购，缩短摸索过程，降低业务人员培养时间和成本。

4、继续分解、量化部门工作。

将每个员工工作分解，并量化到每个岗位，能够合理分配工作任务、合理搭配岗位和人员，并剔除冗员。量化工作是绩效考核的基础，未来企业将推行绩效考核，同工不同酬，同岗不同薪。

二、业务目标。

1、改进信息采集方式，完善信息渠道。

把原来以客户提供信息为主的信息渠道，拓宽成以客户信息为基础，联合厂家、网站、政策等多层次、多侧面的信息采集方式;把以价格为中心的信息方式，向产业链下游延伸，把产地信息和港口信息，国内信息和国际信息结合起来，加强对行业和产业的全局观念。信息渠道多样化，信息调查全面化，有助于增加信息的全面性和准确性。加强信息的加工和分析能力，经过信息的提炼，为采购提供决策依据。

2、平衡企业和客户利益，推进公平接收。

公司提出进厂公平接收、无客户接收的理念，增加厂商之间的互信，在合作过程中公开、公平、合理，坚持互惠共赢，以公平的方式降低客户成本，既而降低采购成本。我们坚持推进接收质量标准改革，对每项指标都进行科学核算，并检验执行效果。\_\_年的目标是确定可持续使用基本接收指标，并对个别指标进行调整，符合公司长期使用需要。

3、采集、累积各种数据，建立数据库。

我们在进行分析时，只有当年的数据，缺少以往的数据，无法进行对比分析，得出的结论只能反映当年的情况，不能反映变化趋势，结果是静态的，不是动态的。建立年度数据库，为将来的数据动态分析和采购决策提供依据，比如公司要按照含量进行定价和采购，就要依靠数据库提供基础数据。

4、采购公开、透明，实施阳光采购。

采购部接受内部和外部的共同的监督，防止吃、拿、卡、要现象发生，让采购过程都展现在阳关下。采购部也加强自身防范，持续进行思想教育，不断改进采购制度，用以约束采购行为，加强部门人员的廉洁自律。同时采购部推进信息平台建设，采购使用信息平台公开报价，减少采购中人为因素的影响，原料采购做到公开、透明。

三、学习的目标。

1、提高专业知识和操作技能。

内勤人员要学习财务知识，采购内勤人员必须取得会计从业资格证书，外勤人员要取得采购师认证资格，采购部部长三年内取得注册成本工程师认证。提高专业知识，也要提高业务能力。采购部将结合公司培训，进行部门培训，采购部员工要向单位其他部门学习，向同行业其他企业学习，规范自己的业务行为，进行自我提升。

2、期货学习。

期货学习本来是专业知识的一部分，但是采购来说，期货具有特殊的重要性。强化期货学习，利用好期货工具，发挥期货对现货的指导意义。

3、轮岗学习。

采购部员工，要熟悉和掌握各岗位的工作，做复合性人才。在采购间歇期，采购部内部轮岗学习，达到能熟练操作采购流程中每个岗位的工作。然后部门间学习，向销售部、品控部、物流部学习。

采购部在20\_\_年工作中，将以降低成本和提高效率为工作中心，尝试新方法，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

20\_\_的上半年已接近尾声，作为采购部的一员，特制定采购下半年工作计划如下：

1、完善供应商体系，对重要材料/设备的供应商要求达到2-3家，确保材料/设备能够了及时供应。随时关注市场变化，尽量利用多渠道来降低成本、控制质量。稳定现有供应商，开发有潜力的供应商，不断优化供应商体系，在工本中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、随着市场的因素影响，各种原材料的价格都在不同程度上涨或是下调，采购员要做好价格的比对，做好比价、议价，了解市场价格，从中选择优秀的供应商，避免供应商以各种理由对公司提出涨价的要求。

3、继续配合项目部完成工程上所需求的设备及辅材的购买及设备进场，以及工程所需的设备的各种质资。

4、采购物资进行分类，制定分类物资采购制度，如工程设备和设备零部件的采购无法在短期内完成，所以在采购的过程中要做好采购计划;如日常所需文具等常用物资，做好相应的存货，购买量大则可以降低成本。

5、配合仓库，掌握好仓库库存，了解销售的情况，使采购工作不处于被动状态，及时清查库存呆滞品，并上报上级处理。

6、采购员的产品知识及业务素质通过培训和相互学习，使专业知识及业务水平得到提高，同时培养新进人员，使之尽快熟悉工作。

在下半年的工作中，我部门人员仍会认真工作，不断提高自身素质、管理水平及专业的产品知识，增强责任意识，提高完成工作的效率，同时我们也会选择性采纳公司其他部门提出关于下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华去其糟粕。为公司明天的发展能更上一层楼贡献出微薄力量。

一、2月份完成的主要工作。

1、完成春节期间各部门备用物资的采购;。

2、完成六楼广告霓虹灯、废品和潲水回收的合同拟定及签订;。

3、召开供应商协调会，安排春节物资供应工作，保证不影响酒店正常经营;。

4、经过市场调查,并通过三家废品收货商报价,确定酒店负一楼废品收货商;。

6、完成歌舞剧院房屋租赁合同的付款审批手续;。

7、召开部门工作会议，传达酒店会议精神，学习a模针对采购部的相关文件，并将其认真贯彻落实到实际工作中。

11、完成pa保洁设备的市场调查及招标邀请;。

12、完成锅炉保养合同的谈判;。

13、督促各部门按时提交3月份采购计划，以利于降低、控制采购成本。

1、3月份物资的市场询价、比价、定价工作按时完成3月15、30日\_\_。

2、日常物资的询价及采购按时完成\_\_。

3、办公设备的开标及合同签订\_\_。

4、物资价格库、供应商档案的健全按时完成3月30日\_\_。

5、各部门月计划采购按时、按质完成\_\_。

6、领导交办的其他工作按时完成\_\_全体人员。

**工作计划安排表篇五**

做了20××年销售工作总结之后，了解了20××年销售工作中取得的成绩与失误教训，我认为自己应根据行业状况，仔细划分应对客户群体、从而寻找到更多的对应客户，从而提高工作效率。现将20××年销售工作计划安排如下：

一、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。

二、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。

三、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向结合。

四、今年对自己有以下要求。

1、每周要增加x个以上的新客户，还要有x到x个潜在客户。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。

2、我在见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上要和客户是一直的。

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

4、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。自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

5、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。为了今年的销售任务每月我要努力完成xx到xx万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的销售工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。

**工作计划安排表篇六**

7、结合班队课，组织学生讨论优秀学生的学习方法和精神，学习优秀学生学习的经验，树立榜样，激发学生学习的主动性和兴趣，培养学生刻苦努力学习的态度。

8、继续落实开展五项竞赛活动。如：红领巾、校徽的佩带、行为品质、个人卫生、班级卫生、公共卫生等等都可验证学生行为习惯的好坏。也可促进良好的班风的形成。

9、积极开展争当“五小”好队员活动。即在家做“小帮手”，在社会做“小标兵”，在学校做“小伙伴”，在社区做“小卫士”，在独处时做“小主人”。

10、利用晨会、集会、黑板报等多种形式加强开展安全知识教育，及时把不安全隐患消灭在萌芽状态。

11、做好家校共育工作，与家长建立合作、亲密、友好的关系，形成老师与家长的教育合力。

四各月份工作重点。

1报名注册。

2布置教室，美化环境。

3五项竞赛开始。

4班报刊出。

5做好学生乘车、午餐工作。

6期初行为规范的教育。

7选拔班干部，并召开班干部会议。

8“我为学校献一计”金点子大赛。

1开展“学雷锋、树新风”主题队会。

2开展“我为妈妈做家务”活动。(3月8日)。

3跳绳比赛。

4班报刊出。

5开展“美化我们校园”活动。(3月12日)。

6召开班干部会议。

1开展“伟大的民族”精神读书活动。

2期中测试、反馈家访。

3校口算过关侧试。

4召开班干部会议。

5班报刊出。

1校朗读、写字水平测试。

2“五一”长假期间，组织引导队员积极参加。

社会、家庭体验教育活动。

3迎“六、一”手抄报比赛。

4召开班干部会议。

1庆祝“六、一”国际儿童节。

2校数学智多星比赛。

3期末测试。

4评比“三好生”及各类积极分子。

一、班级概况。

本班共37人，其中男生18人，女生19人。本班学生热爱班集体，积极向上，活拨可爱，大多数孩子有了初步的学习意识，能够按时完成作业，维护班级纪律，大胆参与学校班级的事情，从中锻炼和提升自己，可塑性极强。可是也有一小部分孩子，入学前的行为习惯不良，学习意识不足，一个学期还没有进入入学状态，还需要花大力气在这部分孩子身上，虽然有难度和挑战，但我相信在大多数同学的影响和帮助下，在老师的悉心教育下，他们本学期会有所转变。

二、班级目标。

建立一支积极进取，责任心强、管理能力强的班干部队伍。营造读书氛围，创建书香班级。培养学生良好的行为规范，弘扬正气，形成勤思好问的学风，团结进取的班风。

三、工作重点。

1、继续进行日常行为规范训练，强化《小学生日常行为规范》的落实。

2、进行赏识教育，老师赏识学生，学生学会赏识自己，赏识他人，开展“三当”活动。

3、积极配合学校、少先队的各种活动，开展丰富多彩的中队活动，培养学生强烈的责任感和班级荣誉感。强化自我约束，自我管理的能力。

4、建设班级文化，创建书香班级，开展星级读书竞赛。

5、继续开展“亲自读书”“书香家庭”的活动。

6、加强与任课教师和家长的沟通交流。每周询访任课教师，每月进行家访。

1、加强初期行为规范教育。

2、三项竞赛开始。

1、“学雷锋、树新风”主题教育。

2、庆祝“三八”妇女节。

3、植树节活动。

1、期中教学质量测试、反馈。

2、一二年级广播操比赛。

1、一、二年级口算、笔算测试。

2、劳动最光荣。

1、庆祝六一儿童节。

2、一二年级语文阅读竞赛。

3、期末考试。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**工作计划安排表篇七**

工作计划表怎么写呢？下面是小编为您精心整理的工作计划标的书写格式以及范文，希望大家喜欢。

(一)工作计划的四大要素：

(1)工作内容 (做什么：what)

(2)工作方法 (怎么做：how)

(3)工作分工 (谁来做：who)

(4)工作进度 (什么做完：when)

(二) 工作计划的格式：

1.计划的名称。

包括订立计划单位或团体的名称和计划期限两个要素，如“××学校团委2025年工作计划”。

2.计划的具体要求。

一般包括工作的目的和要求，工作的项目和指标，实施的步骤和措施等，也就是为什么做、做什么怎么做、做到什么程度。

3.最后写订立计划的日期。

(三) 工作计划的内容。

一般地讲，包括：

1.情况分析(制定计划的根据)。

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。

2.工作任务和要求(做什么)。

根据需要与可能，规定出一定时期内所应完成的任务和应达到的工作指标。

3.工作的方法、步骤和措施(怎样做)。

在明确了工作任务以后，还需要根据主客观条件，确定工作的方法和步骤，采取必要的措施，以保证工作任务的完成。

(四) 制订好工作计划须经过的步骤：

1.认真学习研究上级的有关指示办法。

领会精神，武装思想。

2.认真分析本单位的具体情况，这是制订计划的根据和基础。

3.根据上级的指示精神和本单位的现实情况，确定工作方针、工作任务、工作要求，再据此确定工作的具体办法和措施，确定工作的具体步骤。

环环紧扣，付诸实现。

4.根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍、困难，确定预算克服的办法和措施，以免发生问题时，工作陷于被动。

5.根据工作任务的需要，组织并分配力量，明确分工。

6.计划草案制定后，应交全体人员讨论。

计划是要靠群众来完成的，只有正确反映群众的要求，才能成为大家自觉为之奋斗的目标。

7.在实践中进一步修订、补充和完善计划。

计划一经制定出来，并经正式通过或批准以后，就要坚决贯彻执行。

在执行过程中，往往需要继续加以补充、修订，使其更加完善，切合实际。

(五)如何保证工作计划得到执行

工作计划写出来，目的就是要执行。

执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。

出了问题也是执行人员自身的水平问题”。

执行不力，或者无法执行跟方案其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了解。

那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。

同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。

首先，要调查实际情况，根据本部门结合企业现实情况，做出的计划才会被很好执行。

其次，各部门每月的工作计划应该拿到例会上进行公开讨论。

目的有两个：其一、是通过每个人的智慧检查方案的可行性;其二、每个部门的工作难免会涉及到其他部门，通过讨论赢得上级支持和同级其他部门的协作。

另外，工作计划应该是可以调整的。

当工作计划的执行偏离或违背了我们的目的时，需要对其做出调整，不能为了计划而计划。

还有，在工作计划的执行过程中，部门主管要经常跟踪检查执行情况和进度。

发现问题时，就地解决并继续前进。

因为中层干部既是管理人员，同时还是一个执行人员。

不应该仅仅只是做所谓的方向和原则的管理而不深入问题和现场。

最后，修订后的工作计划应该有企业领导审核与签字，并负责跟踪执行和检查。

本学期是这批孩子在幼儿园的最后一学期,也是最关键的一学期.再过几个月,他们将离开幼儿园这片让他们开心、难忘的地方，在小学的天空里自由飞翔。

如何使他们永远记住幼儿园的快乐时光、如何使他们顺利过渡并尽快适应、如何使他们充满自信地走进小学的课堂等话题，将是本学期的工作重点，本班将针对班况及本学期的工作重点拟订学期工作计划。

一、班级情况分析

本学期本班幼儿50名，旧生41名，新生9名。

经过大班上学期的学习，分析学期末班级幼儿检核情况，总的来看：幼儿在生活自理能力、学习习惯方面都有了较大进步，特别是在体能、语言表达、社会交往、逻辑思维能力方面表现较为突出。

他们的身体状况与3-4岁幼儿相比有了明显不同，精力旺盛，爆发力强，对体育活动充满兴趣，他们喜爱游戏，游戏活动的水平更高了，他们好学多问。

初步形成个性并表现出明显的个体差异，他们大都为独生子女，拥有充分的爱抚与关怀，较优裕的物质生活条件，缺乏兄弟之间的交往和亲情，使有的幼儿缺乏社会互动意识、不合群，自顾自，有独占习惯，同情心、责任感比较缺乏。

二、工作重点

1、因为本班幼儿男女比率不均匀，造成了幼儿间能力相差较大、班级常规有待继续培养的局面。

鉴于以上不足，本学期，我们把幼儿入学准备工作做为本学期的工作重点之一，加强幼儿前阅读、前书写的训练，将学前的准备工作与主题探究活动、各学科教学有机结合起来，为幼儿进入小学打好基础。

2、以《学前教育纲要》为指导，深刻领会二期课改精神，以新教材为主要参考资料，根据本班幼儿的实际发展水平，确立相应的教育目标和要求，选择既适合幼儿的现有水平，又有一定的挑战性的教育内容和贴近幼儿生活的教育形式，精心加以组织，并尝试生成性主题活动。

3、善于发现幼儿感兴趣的又有助于拓展幼儿视野的事物和问题，借鉴方案教学进行生成教育活动，引导幼儿用多种感官去感知事物，收集信息，鼓励幼儿动手操作、尝试，使幼儿通过活动得到满足，得到愉快的体验，并在活动中逐渐形成合作探究的师生互动。

4、注重区域活动的开展，进一步思考与尝试将区域活动与主题活动融合，发掘各个活动区活动的教学潜能，注意活动材料的多领域经验的指向性。

在游戏中有目的、有计划地投放、变换和调整各类游戏材料，注意材料投放与幼儿发展水平的一致性与层次性，科学地评价与指导幼儿，使幼儿学会主动发现并注重在学习过程中培养幼儿良好的学习习惯和学习兴趣。

三、教育目标

语言领域：

1.倾听理解(1)能听懂多重指令，并能按顺序行动。

(2)对生活中的语言、声调节奏敏感，能辨别不同的语言、声调、节奏所表达的含义(情绪、态度等)(3)能用普通话与人交流，表达自己的意思。

2.表达交流(1)愿意与不熟悉的人交谈。

(2)能清楚地讲述事情的前后经过，语言清楚完整。

(3)会用多种方式提出问题。

3.欣赏阅读(1)能专注地阅读图书，知道画面与文字的对应关系，发展其对语言的敏感性，适当培养阅读兴趣和简单的文字认读规律。

(2)喜欢制作图书，发展连贯讲述和完整表达的能力。

数学领域：

1.引导幼儿等分(二等分、四等分)或不等分一个整体，感知整体与部分的关系。

2.用不同的方法分解(或组成)一组物体(6-10)，发现总数与部分数之间的关系，部分数与部分数之间的互补关系和互换关系。

3.学习6-10的加减，进一步理解加法、减法的含义，具有初步的估算意识。

5.在日常生活游戏中，认识正方体、长方体、球体等几何形体。

6.认识人民币。

7.运用标记等记录周围事物和现象，初步了解一些简单的统计方法。

8.能在老师的帮助下归纳、概括有关的数学经验，学习从不同角度、不同方面观察与思考问题，能通过观察，比较、类推、迁移等方法解决简单的数学问题。

科学领域：

1.帮助儿童了解不同环境中的动物植物及其与环境的相互关系。

参与保护生态环境的活动。

(种植)。

2.让儿童获取有关季节、人类、动植物与环境等关系的感性经验，能用不同形成表现四季的特征。

3.引导儿童学习使用常见科技产品(塔、交通、通讯工具等)的方法，运用简单工具和多种材料进行制作活动，能够发现物品和材料的多种特性和功能，并能表现出一定的创造性。

4.使儿童喜欢并较长时间参与科学活动，能主动探索周围自然界，并能用绘画或符号的形式记录发现、提出问题、寻求答案;能关心、爱护自然环境。

社会领域：

http:///

1、自信心培养(1)热爱劳动，有责任心，在劳动过程中有始有终的做完每件事。

(2)愿意接受有难度的任务，尝试新活动(3)遇到困难和挫折时不气馁，敢于不断尝试2.人际交往(1)主动带年幼的同伴共同游戏，体验大带小的快乐。

(2)愿意与众多的同伴合作游戏，有一定的坚持性。

(3)能友善的对待外国友人，礼貌地与他们交流。

3.行为规则(1)会根据需要自己制定区域游戏的规则，并制作相应的提醒标记。

(2)有环境保护的意识，当发现不当的行为举止时，敢于劝阻。

4.民俗文化(1)了解传统民间节日的由来和庆贺方式，喜欢民俗习惯。

(2)了解江苏(常熟)著名的民间工艺，萌发对民间工艺的.兴趣。

(3)知道中国是一个多民族的国家，尊重少数民族。

健康领域：

1、身心保健进餐时举止文明，不挑食，不暴饮暴食。

进一步了解身体的主要器官的重要功能和保护方法。

遵守规则，行为正确，有较强的自护能力。

合群、开朗，积极参加幼儿园的各项活动，并从中感到快乐。

正确认识自己，能较客观地评价自我。

2、体育锻炼排队走步时较好地一对一保持对形，节奏一致。

掌握更多走步方法，能独立想出新的走步方法，进行长距离远足活动。

3、掌握多种跑步方法，能独立想出新的跑步方法(持物跑、后退跑、往返跑等)，有强烈地提高跑速的愿望，进行竞赛跑。

能绕复杂障碍走、跑交替300米左右。

培养幼儿良好的弹跳力，有强烈地提高跳跃距离或跳跃高度的愿望。

会跳短绳并尝试练习合作跳长绳。

4、能准确投掷动作，投准目标，提高手眼协调能力。

5、能变换手臂动作走平衡木，掌握各种平衡动作。

能在有间隔的物体上走。

6、熟练掌握侧钻、曲身钻、肘膝着地爬等难度动作。

有序地过障碍物。

7、能手脚交替协调地攀登攀行，锻炼幼儿四肢力量。

养成幼儿勇敢、坚持到底的毅力及合作精神。

8、按信号迅速地集合、分散、整齐队列、变换队形。

9、能随音乐节奏合拍、有力、整齐、有精神地做徒手操和轻器械操。

10、进一步了解相关的体育活动常识，能遵守体育活动的规则和要求，有集体观念，活动中11、懂得合作，负责、宽容、谦让、坚强勇敢、不怕困难，运动保健意识和能力进一步增强。

美术领域：

1、兴趣与审美能主动参与多种美术活动并能创造性的表现。

继续培养幼儿对生活中各种艺术形式有兴趣，能寻找并发现周围环境和美术作品中的美。

进一步欣赏作品的造型、彩色、构图，知道对称、均衡美，学习从形式和内容的角度评价自己和他人的美术作品。

引导幼儿积极主动地参与欣赏活动，了解作品简单的背景知识，进一步感受和理解作品的形象和主题意义。

知道美术作品如何反映现实生活和人的思想感情，并能用语言、动作、表情、绘画等多种形式表达自己的感受和想像。

2、绘画进一步引导幼儿利用多种绘画工具和材料，运用不同技法表现自己独特的思想和感受，体验创造的乐趣。

能根据一定的主题，用丰富的色彩和线条、构思、组织形象，表现一定的内容和情节。

进一步引导幼儿学习根据画面需要，恰当运用各种颜色，并学习色彩的调配，表现画面的深浅、冷暖关系。

幼儿能合理安排画面，主体突出，并注意均衡与对称的关系。

3、手工引导幼儿较熟练地使用和选择手工工具和材料，创造性地表现自己的认识和感受。

能按照自己的意愿运用多种泥工技法塑造结构较复杂的物象，表现其主要特征和某些细节。

综合利用各种材料、工具和技能来布置环境，制作教具、玩具、礼品、演出服饰、道具等，并注意装饰美丽。

音乐领域：

1、歌唱活动积极地参与歌唱活动。

能用自然、美好的声音歌唱，保持正确的唱歌姿势，会听间奏，音域一般在 c1—c2。

继续学习领唱、齐唱以及简单的两声部轮唱、合唱，能较自如地控制、调节自己的歌声，较恰当地表现歌曲情感。

能基本独立地即兴编、即兴唱。

2、韵律活动(1)进一步掌握几种舞蹈的基本语汇和律动的组合形式，积极参与韵律活动。

(2)能较准确地随音乐的变化改变动作的力度、速度、节拍、节奏型、难度等。

(3)学习用身体动作组合表现音乐的结构及其形象、情感和内容，积极、熟练地使用动作、表情、体态与人沟通。

(4)进一步了解一些创编韵律动作组合的规律，积极参与创造性韵律活动。

3、节奏活动积极参与节奏活动，学习更多乐器(钹、锣等)的基本演奏方法。

主动参与自制乐器，辨别乐器的音色。

进一步体会各种演奏方案中音色、音量、节奏型配置的表现规律，积极参与，集体设计演奏方案。

进一步养成对集体和乐器负责的积极情感。

4、欣赏活动倾听、观赏周围环境中各种事物的形态、声音和运动状态。

进一步深入感受进行曲、舞曲、摇篮曲、劳动音乐的特点。

能够大胆地运用多种音乐的、非音乐的表征方式(歌唱、舞蹈、演奏、语言、绘画、制作、构造、戏剧表演、角色游戏等)参与欣赏活动，表达自己的感受、体验、想象和创造，提高体验和表现音乐情趣的能力。

养成有情感参与的安静倾听音乐、观赏舞蹈表演的习惯

四、具体措施

1、在一日活动的各个五一节中注意各类学科知识的渗透教育，并在游戏中培养幼儿积极良好的社会情感。

2、加强常规训练，培养幼儿良好的生活习惯和作息习惯。

3、适当的增加知识学习的比例，以做好幼小衔接工作。

根据幼儿园的教学大纲和本班的班务计划的要求，教师认真备课、钻研教材，勇于创新，不断的改进和提高教学质量。

4、给幼儿创设丰富多彩的区域活动，拓展幼儿各方面能力的发展。

5、整合多元智能理论，有针对性的、灵活的制定教育教学计划，注重对幼儿的培养，使其养成良好的习惯、积极愉快的情绪，促进幼儿的自我表现与人际交往。

6、结合教学主题设置丰富的活动区和教育环境。

设置有特色的游戏环境，开展受幼儿欢迎的游戏活动。

五、家长工作

1、向家长介绍班务工作计划，取得家长对班级工作的理解和支持，为更好的实施幼小衔接方案打下基础。

2、要求家长配合幼儿园，让孩子养成良好的学习习惯、生活习惯，为入小学打好基础。

3、每月定期填写好幼儿在园情况报告册4、坚持每月及时更换“家长园地”，向家长提供幼儿生活、教育常识给予指导，定期了解幼儿在家里的各种行为习惯，并鼓励家长参与班级教学。

5、继续对新生家访、旧生约访，加强平时电话联系，主动及时地与家长沟通，交流幼儿在园内、园外的各种表现，取得家园教育的一致性。

**工作计划安排表篇八**

公司财务部将一如既往地做好日常会计核算工作、提供优质服务的同时，将着力做好完善财务制度、推进规范管理，为本公司的做大、做强提供优质、高效的保障和服务。

为了使财务工作更好地为公司的业务发展服务，加强财务管理，完善各项财务制度，使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟定以下财务工作计划。

一、指导思想。

财务会计工作应发挥好“企业信息系统”的作用，为公司内部经营管理者及公司外部会计信息使用者提供及时、真实、可靠的会计信息。

财务部是企业财务工作的管理、核算、监督指导部门、其管理职能是根据企业发展规划编制和下达企业财务预算，并对预算的实施情况进行管理，其核算职能是对公司的生产经营、资金运行情况进行核算，其预警提示职能是对于董事长、总经理反馈公司资金的营运预警和提示。

切实做好财务预测、财务决策、财务预算、财务控制和财务分析五项工作，提高公司的经济效益。

二、目标和任务。

(一)依时完成日常会计记录和会计核算工作，提高工作效率。

1.严格遵守《会计法》、《企业会计制度》等有关会计法律法规进行会计核算和会计管理工作，完善公司内部会计管理与控制制度、内部审计制度和会计核算制度与方法。

2.完成指标的预算及制订工作，并做好公司有关财务管理制度的拟稿工作，加强财务制度建设。

3.做好日常会计核算工作。按照会计制度，分清资金渠道，认真审核每笔原始凭证，正确运用会计科目，细化成本核算，编制会计凭证，进行记账。做到“三及时”：即及时编制有关会计报表，及时报送税务等部门;及时装订会计凭证;及时清理往来款项。出纳要严格按照现金管理办法和银行结算制度，办理现金收付和银行结算业务;及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结;严格支票领用手续，按规定签发现金支票和转帐支票。

4.做好会计档案的管理工作。

(二)加强公司的资金管理。

1.拟定公司的年度资金预算并提交公司董事会审批。

2.拟定公司的资金筹集方案并提交公司董事会审批。

3.调度公司资金，确保公司正常生产经营所需资金的集中使用。

4.加强公司的存货管理、应收帐款管理。

(三)制定公司年度财务预测和预算，积极参与公司决策。

1.制定全面预算，提供全面、准确的经济分析和建议，为公司领导决策当好参谋。

2.按财务预算科学合理安排调度资金，充分发挥资金利用效率。

(四)严格落实财务控制工作。

1.严格抓好采购环节的财务控制、存货控制、现金控制等控制环节，确保公司及其内部机构和人员全面实现财务预算，实现公司总体目标。

2.实施全方位财务控制机制，使财务控制工作渗透到公司组织管理的各个层次、生产业务的全过程、各个经营环节，覆盖企业所有的部门和岗位。

(五)财务分析。

及时利用财务业务、会计、统计、市场等信息资料，采用科学的分析方法，对公司的财务状况、营运能力和财务成果进行分析，全面、客观地评价公司财务活动的业绩，有效控制财务活动的运行，正确预测财务发展的未来。

三、加强素质养成、推进队伍建设。

随着公司的不断壮大，面对日趋复杂的市场和日益加大的竞争，提高财务人员素质日显重要。

1、认真学习会计法、财务管理制度，提高会计人员的法制观念,加强会计人员的职业道德,树立牢固地依法理财的观念,做到有法必依,执法必严,违法必究,贯彻执行党的方针政策,自觉遵守法律、法规,维护财经纪律,抵制不正之风。

2、加强业务学习,提高业务水平。定期进行业务培训,更新业务知识,扩大知识面。在掌握基础知识的同时,加强计算机知识的学习,以适应现阶段财务管理的要求。与此同时,认真学些税务、金融、等相关性知识,以拓展知识面,提高理论和实际操作水平。

3、加强学术交流。学术交流是提高会计人员素质的重要方面。通过交流可促进理论知识,有利于总结工作中的经验,提高业务水平,还能提高写作能力和口述能力。通过对会计人员素质的培养，全面提高公司的财务管理水平,以适应新形势下对会计信息的快速的、准确的、真实的要求,确保公司各部门各项工作有序运转和各项事业的发展。

四、工作重点与难点。

增加资金投入：资金需求计划和融资计划。根据我司20xx年的销售计划，资金缺口比较大，如何更好地与银行合作，取得银行的资金支持是我司20xx年总目能否实现的关键。在这个问题上财务部感觉压力特别大，如何多方位拓宽融资渠道，保证公司高速发展所需资金，是财务部的工作重点和难点。

五、建议和措施。

1、重大发生费用支出应报财务部备案，以使有计划地摊销支付(如销售返利)。

2、加大新药产品的开发力度，改善产品结构。

3、做好原料定价采购工作，控制采购成本升高，努力降低采购成本，增加产品毛利率。

4、扩大产品销售范围，增加销售收入。

5、量入而出，控制费用支出：

(1)要控制推销费用支出，制定促销费支出，要量入而出。

(2)期间费用(管理费用等)要制定一定措施，要有一套严谨的报销制度，而且要加强管理、监督、用较少钱办更多事。

**工作计划安排表篇九**

3月1制订团日活动制度、五四红旗团支部评比制度健全工作制度。

2召开例会、完善联络表健全并加强组织部干部队伍建设。

3最新团内基本情况统计每学期全面统计一次。

5开展主题团日活动大学生就业创业；三月学雷锋；寒假归来话收获。

6制订年鉴电子版、纸质版。

7国旗班升旗活动常年，对团员青年进行爱国主义教育。

8下发学校第三届“挑战杯”大学生课外学术科技作品竞赛决赛文件3月20日左右决赛。

9修订校发[42]号文件、校学[17]号文件。

10启动我校青年就业创业工作，

11成立大学生科技创新协会。

12下发河南工业大学第四届科技文化艺术节文件。

13开展“工大讲坛”常年。

14现任学生会、学生干部考核工作。

15早操、到课率检查工作常年。

16寒假社会实践活动总结。

17双选会前西部计划、“三支一扶”计划和贫困县计划志愿者招募活动的宣传、动员。

18双选会期间西部计划、“三支一扶”计划和服务贫困县计划志愿者的招募工作。

19“赢在大学”――河南工业大学专刊编辑部的成立及人员招募工作。

20第一期专刊的稿件采编工作。

21团委网站的`维护更新。

22第四届女大学生风采大赛决赛3月17日左右决赛。

23艺术团艺术课程开课。

24调整艺术团、广播站成员。

3补办团员证，考察、培养新团员。

4加强团的基层组织建设常年，团组织进公寓、团组织进社团和学生党员联系团支部试点。

5青马工程（团校春季班）常年，建立青年马克思主义者成长学校，制定“青年马克思主义者培养大纲”

6团干培训增强团队凝聚力、战斗力。

7开展学校科技文化艺术节各项活动（如社团文化广场、宿舍文化节等）。

8校级学生组织筹备换届工作。

9校级优秀学生干部的考核评比工作。

10启动学校第三届“挑战杯”大学生创业计划竞赛。

11西部计划、“三支一扶”计划和服务贫困县计划志愿者招募工作的进一步宣传、招募。

12建立社会实践活动管理系统。

13成立志愿者服务队，开展志愿服务活动。

14年暑期社会实践活动项目申报。

15第二期专刊的稿件采编工作。

16第五届校园歌手大赛。

17组织校运动会播音工作。

5月1主题团日活动传承五四精神增强团员意识；我优秀我入团我入团我更优秀。

2纪念“五四”运动90周年团员教育活动。

3团日活动创意大赛。

4参加河南省第七届“挑战杯”大学生课外学术科技作品竞赛决赛。

5五星级社团评选活动。

6庆祝五四运动90周年系列纪念活动（“辩响工大”第二届辩论赛、征文等）。

7学生干部换届选举。

8西部计划招募志愿者的审核、体检。

92009年暑期社会实践活动项目评审。

10第三期专刊的稿件采编工作。

11纪念“五.四”运动90周年合唱比赛。

2毕业生团关系转出工作。

3组织社团开展暑期社会实践活动。

4学生干部挂职锻炼、社会实践活动。

5“挑战杯”全国报作品。

6“挑战杯”创业计划竞赛集训。

7西部计划招募志愿者的送行。

82009年暑期社会实践活动重点项目的资助。

92009年暑期社会实践活动启动仪式。

10第四期专刊的稿件采编工作。

11第二课堂课程考核。

12“飞的更高”2025毕业晚会。

13艺术团、广播站学生干部换届选举。

14筹备“三下乡”文艺演出。

**工作计划安排表篇十**

2、课文：《沁园春。雪》、《雨说》、《星星变奏曲》、《外国诗两首》。

3、写作。口语交际。综合性学习：《雨的诉说》。

教学重点。

引导学生品味诗歌凝练、含蓄、优美的艺术语言，使之结合亲身体验和欣赏其他诗歌的经验，加以联想和想象，感知诗中形象，培养学生对诗歌的兴趣和鉴赏能力。

教学难点。

注意诗歌的艺术特征，了解借景抒情、象征、拟人等诗歌常用的艺术表现手法，体会这些表现手法的表达效果。少讲多读，揣摩感受，训练联想和想象力，进入诗的意境。

教学要求。

熟读诗歌，最好背诵，感受诗歌的语言美、情感美和意境美，体会诗歌的魅力。

第二单元。

1、体裁：议论文(演讲、书信)。

3、写作。口语交际。综合性学习：《微笑面对生活》。

教学重点。

了解演讲稿和书信的特点和差异，理解、积累和掌握丰富的词句，品味深刻语句的内含，结合学生的生活体验实施教学。

教学难点。

跨越时空，结合时代背景理解作者各自深邃的思想境界，引导学生训练逆向思维，大胆质疑，培养敢于向权威和经典的勇气和批判精神。

教学要求。

在感受人类精英活跃的思维、丰富的情感、闪光的思想同时，体会口语和书面语的差异，品味不同场合、不同背景下口语运用的技巧。

第三单元。

1、体裁：小说。

2、课文《故乡》、《孤独之旅》、《我的叔叔于勒》、《心声》。

3、写作。口语交际。综合性语文学习：《青春随想》。

教学重点。

了解小说的体裁特点和组成要素，把握小说的主题。注意培养学生的想象力和创造力。注意揣摩小说的语言，从中受到启发，并不断积累，提高实际的语言运用能力。

教学难点。

借助赏读少年成长小说，广泛了解社会和人生，进而树立正确的人生观和价值观。

教学要求。

能够结合个人的生活经验，理解小说的主题，分析人物形象，体会艺术特色，品味小说的语言。

第四单元。

1、体裁：议论文(随笔、杂文)。

3、写作。口语交际。综合性语文学习：《好读书。读好书》。

教学重点。

了解议论文三要素及其特点、判断方法，能区分材料与观点之间的关系，通过自己的思考，做出判断，把握作者的写作思路。

教学难点。

弄清立论与驳论的区别，认识读好书的重要意义。把握议论文与记叙文的不同之处。

教学要求。

阅读过程中，能区分观点和材料，辨析二者之间的关系，并通过自己的思考，对作者的论述做出判断。还要学习准确、严密、生动的论述语言。

第五单元。

1、体裁：小说(古典精华)。

2、课文：《智取生辰纲》、《杨修之死》、《范进中举》、《香菱学诗》。

3、写作。口语交际。综合性语文学习：《金钱，共同面对的话题》。

教学重点。

把握情节发展，引导学生培养阅读古典小说的兴趣和对古代文化的热爱之情，学习古代口语语汇，扫除文字障碍，获得审美享受。

教学难点。

结合时代背景，理解虚构与真实的巧妙结合，运用历史观考察和品评人物。

教学要求。

学习时，要通过人物的言语，结合人物所处的具体环境，把握人物的个性特点，并能对各篇课文的语言特色有一定的体会。

第六单元。

1、体裁：文言文(史传文学)。

2、课文：《陈涉世家》、《唐雎不辱使命》、《隆中对》、《出师表》、《词五首》。

3、写作。口语交际。综合性语文学习：《话说千古风流人物》。

教学重点。

学习掌握一定数量的文言词语，疏通文意，把握文章主旨，领会文本精髓。

教学难点。

指导学生运用历史唯物主义的观点去认识历史事件和历史人物，与古人进行心灵的对话，理解他们的思想情感，从史料中发现和领会中华民族那种为追求理想、报效祖国而甘于鞠躬尽瘁的传统精神。

教学要求。

熟读背诵课文，并将精彩的句段摘抄在笔记本上，积累文言词语，培养良好的文言语感。

**工作计划安排表篇十一**

2、结合本园实际，做好各项计划的制订，布置好家园栏。

3、安排新生报到并到妇幼保健院体检。

4、做好新生入园和老生的接待工作，稳定幼儿情绪，进行活动常规和行为习惯培养。

5、召开新学期家长会（特长班的开展）。

6、组织教职员工学习各项规章制度。

7、新编幼儿户外活动操.

1、3月5日学雷峰活动，到儿童福利院或敬老院开展活动。

2、庆祝三八妇女节活动。

3、植树节活动。

4、组织教师学习《3-6岁儿童学习与发展指南》、教材研讨，保育员业务学习，一日工作流程。

5、学习各班新轻器械操，规范动作与要求。

6、幼儿视力、身高、体重的检测。

7、春游活动。

1、开展教学研讨活动.

2、检查各种常规工作，重点进行户外活动的考核。

3、组织教师进行《纲要》学习与保育员应用知识考核活动。

4、组织老师外出听课，观摩半日活动。

5、教师备课情况和幼儿作业情况检查。

1、各班组织庆“五一”活动。

2、做好庆“六一”筹备工作，节目排练和画展。

3、做好幼儿防暑降温工作。

4、开展爱“母亲节”活动。

5.、安全预案演习和消防演练。

1、开展“欢庆六一”活动。

2、开展“爱父亲”活动。

3、端午节活动。

4、检查教师备课本、听课本、幼儿作业本、教玩具使用与制作。

5、期末家长会。

6、预收费工作的开展和暑假班的宣传。

7、做好期末总结，财产登记，各班物品清点，上交教科书、各类总结、教学反思、随笔等期末工作。

**工作计划安排表篇十二**

本班共有学生25人，其中男生15人，女生10人。经过自己与孩子们半年的努力，我觉得我们班孩子基本上都已经养成了良好的行为习惯。但是孩子们的集体意识还不是很强，所以本学期我的工作重点就是：增强班级的凝聚力，形成一个有良好班风的集体。通过班会、晨会等各种教育渠道强化班级的团结，只有互相关爱、互相帮助、互相谅解，全班上下一心，才是一个良好的班集体。

1、继续抓好学生的常规教育，强化《小学生日常行为规范》的落实。班会课上深入贯彻规范的有关的内容，把理论与实践相结合，让学生边做边学习。

2、上好每周的思想品德课。在这节课上总结一下每周孩子们各方面的情况，表扬班上的好人好事，针对班上的特殊事情，或者有教育意义的要特别多花时间，让孩子们明辨是非。

3、班队课联系课题组的任务，举行一些有意义的活动，或者与孩子们谈谈心，善于倾听他们的心声，多与孩子们交流、沟通。

4、经常召开班干部会议，对他们进行管理办法与工作方法的指导，提高他们认识问题的高度，给他们创造相应的锻炼机会，提高他们的工作能力与工作水平，并且充分发挥他们的主动性。

5、继续做好后进生的转化工作，坚持抓教学质量。利用早晨、中午空闲的时间，给差生补课。同时发挥小干部的作用，通过一帮一活动，促使他们进步。

6、时刻把安全放在首位。抓住教机，多灌输安全方面的知识，增强他们的安全意识。从小事做起，从自我做起，并且把安全意识带回家，不在学校同样要注意安全。

7、学校与家庭教育想结合：多与学生家长沟通，切实做好家校联系工作，与家长搞好关系。采取多种方法，做到经常联系。

8、协调好与其他任课老师的关系，共同对学生进行教育。在这一学期里，我要吸取以前的经验教训，抱对孩子负责的态度，向优秀教师学习，取长补短，努力把班级建设得更好!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找