# 工作计划书如何写 工作计划方案实用(八篇)

作者：流年似水 更新时间：2024-12-27

*工作计划书如何写 工作计划方案一在去年会计工作规范管理的基础上，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;联行结算管理;会计档案管理;信用...*

**工作计划书如何写 工作计划方案一**

在去年会计工作规范管理的基础上，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;联行结算管理;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。

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xxx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，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：一是财务开支操作：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。二是比例操作：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。三是预算操作：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。四是包干操作：对差旅费、邮电费、水电费、公杂费等我们结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。五是成本操作：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。

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，xx年5月份我们要组织人员对20xx年5月至20xx年4月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，责任明确。

**工作计划书如何写 工作计划方案二**

一、经济指标完成情况

20xx年1-6月份，全县供销系统实现商品销售额6772万元，（其中农资销售1867万元，日用消费品销售4616万元，农产品加工与销售40万元，再生资源回收利用249万元）；各项指标均可与上年同期对比递增7%以上，并占完成全年任务的50%以上。社会贡献44.6万元，实现利润14.4万元，均占完成全年任务的55%以上。

二、“三农”服务工作

农业生产资料供应工作虽然不是供销社专营，但我们仍然以主渠道供应的身份，切实做好全县化肥、农药、农膜及生产资料的组织、供应工作，今年早造我县丰江农资配送中心及各农资经营网点共储备供应各种化肥1300多吨，农药、农膜各30多吨，经供销社渠道供应的化肥、农药质优、价格合理，深得广大农户的信赖，信誉度较高。

6月份，为配合县农委科技推广站，推广农业科技专用肥，丰江农资配送中心积极组织化肥38吨，至本月底已将全部化肥送至各基层网点，下月初可全部供应到各科技种植户，为我县的农业科技推广作出应有的努力。

三、单位重点项目及基层社建设工作

沙田社综合楼、马头社农贸市场已全面完成主体工程建设，室内外装修已接近尾声，7月份将进行门店、超市租赁招标，早日为基层社实现增强为农服务能力和增加企业经济效益。

四、强化直属企业资产及财务管理工作

地处县城的县社直属企业门店、仓库，租赁期满的我们全部申请由县财政局公共资产交易中心进行公开招租；基层供销社也公开张榜公开招租门市、仓库。同时，县社积极指导下属企业要挖掘潜力，用活企业固定资产，使企业固定资产发挥最大的潜力。

存在的问题：

由于缺乏资金，基层社固定资产改造难以推进，许多门店、仓库破败不堪，使用效率非常低，经营阵地不断缩减。如，黄礤社、遥田社、马头社、坑口工作组等社，约有3000多平方米门店、仓库因简陋而闲置无法出租使用。

下半年工作计划：

一、由丰江农资配送中心牵头，积极做好晚造化肥、农药等农业生产资料供应工作。

二、抓好沙田社综合超市、马头社农贸市场装修工作，力争七月份完工，转入招租工作。

三、引导基层社抓好资产改造工作。

四、指导属下企业抓好资产经营管理工作。

20xx年，xx县体育局紧紧围绕县委、县政府的工作部署，以党的十八届三、四中全会精神为指导，以发展体育事业为目的，以服务于广大人民群众为宗旨，积极履行部门职责，狠抓工作落实，现将上半年重点工作总结如下。

一、上半年重点工作

（一）落实民生实事和公共服务均等化考核内容

一是广泛开展群众体育活动。为加快落实今年政府工作报告提出“转变体育发展方式，广泛开展群众性体育活动”的目标任务，我局上半年以推广和普及的方式，开展一系列群众喜闻乐见的健身活动。春节期间在平陵镇文化广场举办了体育游园活动；4月份开展了太极拳活动月活动；4月中旬举办“体彩杯”千村篮球赛；5月份联合县总工会成功举办“创文明、庆五一、迎五四”乡镇青年职工篮球友谊邀请赛；6月份开展健身气功活动月活动。

二是实施农民体育健身工程建设。今年按照市民生实事要求，我县要完成10个自然村农民体育健身工程建设，目前，已完成龙华镇龙华村、龙潭镇石莲村、平陵镇白花塘村，余下将在12月底完成。

三是开展体育健身志愿服务。为加强我县体育健身志愿服务，我局分别在5、6月份选派骨干参加xx市篮球二级裁判员培训班、足球教练员、裁判员培训班、门球社会体育指导员（教练员）培训班等，通过这些培训进一步提高了我县体育健身服务水平。上半年，我局继续把健身志愿服务向基层开展，邀请县老体协到全县各个乡镇开展健身气功、太极拳、柔力球等健身指导。

四是全面推进体育场馆免收费、低收费开放。我局贯彻落实国家体育总局“关于全面推进体育场地免费低收费开放”的文件精神，将体育中心所有场地实行上午时间段免费开放，下午至晚上时间实行低收费开放的优惠政策，满足人民群众的体育健身需求。

（二）坚持体教结合，抓好业余体育训练工作

一是积极备战第十四届省运会工作。四年一度的省运动会，将于8月在湛江举行。为完成市下达40—50分的目标任务，我局在20xx年已积极投入省运会备战工作，去年我局参照市和其他县区做法将参赛运动员委托省、市体校进行备战训练。4月2日局班子成员带领业余体校全体人员到市体校慰问看望龙门籍备战参加省运会运动员、教练员，勉励运动员进一步增强使命感、责任感、紧迫感，扎实做好第十四届省运会的备战训练，力争取得运动成绩和精神文明双丰收。

二是大力实施校园足球三年发展规划。我县校园足球已形成政府主导，教育、体育齐抓共管的局面，今年，我局全力协助科教局做好校园足球发展的各项工作。4月份联合科教局成功举办了“致公杯、达能足球世界杯龙门赛区预选赛”；5月份我局邀请“菲戈足球学校”两位外籍教练到我县举办为期三天的校园足球指导教师培训班，全县80多名体育教师参与培训；多次配合市体校足球教练到我县进行选材工作。

三是积极探索体教结合发展模式。根据我县的实际情况，我局组织业余体校的教练到周边县区进行体校结合的借鉴学习，探索一条适合我县体教结合的训练模式。目前，我局已做出了一个初步方案，以龙城四小为体教结合的主要阵地，住宿依托学校，训练可利用游泳场、综合训练馆和四小田径场的现有场地，实现资源共享，6月份业余体校已到各乡镇学校进行了选材工作。下来，我局将与科教局进行沟通，争取在今年9月份能够实施。

（三）积极备战第十届全国少数民族运动会

我县男子板鞋竞速被省选为代表队，代表广东省参加8月在内蒙鄂尔多斯举行的第十届全国少数民族运动会。从今年初我局已投入了积极的备战工作，6月份省民宗委、省体育局、市民宗局、市体育局组成检查组到我县检查备战情况，对我县的备战工作给予了充分的肯定和赞扬。根据目前的测试成绩很有希望突破10秒，假如能突破9.5秒进入达全国第八名具有很大优势。目前，队伍已到广州与女队进行一个星期的拉练。

（四）抓好体育市场管理，加强安全生产检查

一是加强高危险性体育项目经营活动的监督管理检查工作。今年的岁末年初、五一小黄金假期，我局联合安监、旅游等部门组成检查组，按照各自职责，对全县温泉、漂流、游泳场所进行安全生产检查。由检查组出具限期整改通知书，督促其限期整改。县委常委陆雪华高度重视安全生产工作，要求我局要落实安全生产检查工作，并带队到各个高危性体育项目经营进行安全生产的谈心、谈话工作；6月10—11日，由县政府办公室副主任湛志彪带队，我局与旅游局、安监局、房管局和涉及的各乡镇等相关职能部门组成检查组对我县涉及水上活动的高危险性体育经营单位进行安全生产工作检查。针对没有获得《高危险性体育项目经营许可证》且经营水上高危险性体育项目单位，当场发出责令停止经营活动通知书。检查组对各经营单位耐心进行政策法规宣传服务，各经营业主纷纷表态将尽快到县体育局申办许可证，落实完善申办《高危险性体育项目经营许可证》的条件。

二是加强游泳救生员培训工作和游泳救生员应急演练。为做好高危性体育项目经营单位的游泳救生员培训工作，我局上半年举办了救生员培训班，通过为期三天的理论与技能培训，使救生员基本掌握救生意识，有力提高温泉、漂流、游泳场的救生、应急处理水平。为加强对我县体育中心游泳场的开放管理工作，确保泳场开放期间的安全，制定体育中心游泳场开放期间安全生产管理方案。每两周一次的开展游泳场作业安全生产隐患排查活动，每月开展一次的游泳场安全生产培训学习和应急演练。

三是体育彩票的发行销售稳步增长。截止到6月30日，全县体育彩票销售额电脑型362.2万元，即开型32.9万，同20xx上半年相比，电脑型增幅13.26 %，即开型下滑34.72%。电脑型加即开型，半年xx县体彩总销售量为395万元，同20xx上半年相比，增幅6.74%，完成市体彩中心下达给龙门销售任务28.14%。

二、存在的问题

20xx年上半年，完成了大量工作，但还存在一些问题，主要是：

一是群众性体育经费投入不足。目前，我局开展群众性体育活动经费，主要是体彩公益金。根据体彩公益金使用条例体彩公益金70%用于全民健身活动，但目前我县体彩公益存在无法按时、按全额划拨，给我局开展活动带来很大困难。

二是完成第十四届省运动会参赛分数任务存在困难。为确保完成40—50分，去年我局已委托市体校教练专门训练备战运动员，参照各县区做法，委托市教练系统训练，各县区依约定需支付一定的训练费。我局已打报告给县政府《请求解决我县备战第十四届省运会参赛任务的经费请示》，但财政要求将部分经费进行删减，将大大打击运动员、教练员的积极性。

三是校园足球发展缺乏专项经费和专业教练员。目前我县开展校园足球各级联赛经费只能由县体育局、县科教局承担，不利于校园足球的持续发展；足球专业教练员缺乏，在一定程度上阻碍了创建广东省青少年足球训练基地硬件要求。

四是高危性体育项目安全检查存在很大困难。一是部分经营业主认识不够，高危险性体育项目经营许可证的持证率不高。二是我局工作人员没有执法证，不能进行有效执法行为。三是检查缺乏专项经费。

三、下来工作措施

一是加强与财政沟通，确保体彩公益金70%用于全民健身活动，通过节假日、全民健身日广泛开展形式多样、喜闻乐见的各项体育活动。

二是加强与市体校的联系沟通，认真做好运动员的思想工作，确保运动员以最佳的状态参加省运动会，力争完成参赛任务。

三是继续探索校园足球持续发展的方法，加大宣传力度，鼓励企事业单位以各种形式支持龙门校园足球的发展。

四是继续加大高危性体育项目的安全检查，坚持联合检查与属地检查相结合的模式，定期不定期到各个经营点检查，做到全覆盖，零容忍。同时加强与县法制局的沟通，派员参加法制局举办行政执法人员培训，使检查人员能持证检查。

20xx年我局的各项工作在县委县政府的正确领导和上级业务主管部门的.具体指导下，切实贯彻执行粮食工作各项方针和政策措施，围绕落实完成粮食安全责任考核和粮食工作考评相关工作任务，确保区域粮食安全，积极开展了各项工作，上半年各项工作进展顺利，较好地完成了工作计划任务。

一、上半年主要工作情况

按照今年的工作规划和上级的部署、要求，我局着力做好如下主要工作，取得了较好的成绩。

（一）搞好县级地方储备粮xx县级地方食用植物油储备工作，确保了储备粮油的安全。承储企业严格按照储备粮规范化管理、粮油安全储存规章制度和技术规范，搞好储备粮的管理和安全储存各项工作，局机关加强了对工作的指导和监督检查，各项工作有条不紊地开展，继续确保了储备粮数量真实、质量安全、品质宜存，实物账、统计账、会计账“三账”相符。严格按照《xx县食用植物油储备工作方案》和《xx县县级储备食用植物油管理实施细则》搞好食用植物油管理和安全储存，继续确保库存数量规模达标，“三账”相符，储油质量、品质安全可靠，管理规范。

着重工作：一是着力做好县级储备粮轮换工作。为年内顺利完xx县级储备粮轮换计划任务，年初以来，局、公司按照有关规定开展了库存陈粮公开拍卖工作，向社会发出拍卖公告，规划于4月2日进行首次公开拍卖，但因无客户报名参与竞拍而造成流拍。为及时轮出陈粮，腾空仓容收储新粮，顺利完成今年的轮换任务，经报请县政府同意，作为临时措施继续沿用过去定价办法实施库存陈粮销售出库，至今基本完成销售出库任务。二是开展粮食市场调研工作。派出人员外出调研，加强与周边粮食经营大户联系，拓展粮食购销渠道。三是采取食用植物油均衡轮换的办法，着手做好轮换相关准备工作，顺利完成上半年食用植物油的轮换工作。

（二）加强粮油市场监督检查工作，确保了市场供应和价格稳定。开展粮油市场供应价格预警预测工作，组织对全县较大规模的批发零售门市和较大型粮食加工厂开展专项监督检查活动，及时掌握和上报粮油供应、价格和粮油商品库存量等相关信息，为政府落实宏观调控提供准确信息和科学依据。春节期间，组织开展粮油市场巡查，确保了粮油市场供应和价格的稳定；按要求完成了社会流油供需平衡调查等粮油统计资料报送工作任务。

（三））结合春季粮油安全普查开展了粮食库存检查。按上级统一部署，4月份开展了对库存粮油数量、质量、品质和“三账”等情况进行全面检查，并按照“逢仓必到、逢粮必查、查必彻底”要求，全面检查全县粮食安全储存情况，自查工作完成后及时总结上报。

（四）牵头做好粮食工作考评和政府届满前粮食安全责任考核工作。一是牵头完成了20xx年度粮食工作考评资料上报，我县自评全面完成年度各项指标任务；二是完成政府届满前粮食安全责任考核准备工作。各相关承担部门认真对照考核标准，逐项自查落实任务，完成了相关考核资料的填报工作。从考核工作总体情况看，各级领导对落实粮食安全责任工作重视，各部门采取了相应措施办法，较好地完成了各自的任务，做好了迎接上级考核准备工作。

（五）做好粮食收购准备、仓库专项调查和库区绿化美化工作。局机关和粮食收储企业主动与市农发行沟通提前做好新粮收购资金准备工作；做好仓库维修保养、设备配置、夏粮入库仓容准备工作；按国家统一部署，完成全县国有粮食企业仓储设施专项调查工作；利用春季植树季节，组织员工劳动搞好库区环境绿化美化。

（六）做好军粮供应工作。局机关和军供企业秉承“以兵为本”、“服务优先”的宗旨，在上级业务主管部门的正确指导下，严格按照军粮供应管理的规定和《xx市争当军粮供应管理工作排头兵考评办法》的要求，健全规章制度，强化责任意识，加强了供应业务和供应粮油质量管理，确保军粮专供配送工作有条不紊地开展，粮油质量和等级指标符合要求，部队伙食单位均满意；加强了军粮财务管理，落实了相关制度，确保了军粮差价的及时结算和专项资金的专款专用；树立了服务意识，提升了服务水平，做好方便服务、随需随供，继续为驻县武警中队义务送粮。春节前夕组织开展了慰问驻军活动，密切了军地关系。季度工作顺利开展，无发生差错和事故。

（七）开展春节前安全生产检查。按照上级的要求，组织对办公场所和各储备库区开展检查，发现安全隐患，及时整改消除。做好春节期间值班安排和监督检查，确保了节期安全生产。

(八)开展基层调研活动。一是开展农村工作调研。春节后上班,按照县统一部署,局机关领导班子带队到挂钩村召开民情恳谈会，了解基层工作情况，共谋新年的发展规划,并开展了慰问困难群众活动，密切了党与群众、机关与农村的联系。二是开展系统内基层调研工作。领导带队深入到库区一线调研，确定库区绿化美化、粮食轮换工作等方案。

（九）深入开展党的群众路线教育实践活动，巩固活动成果。按照第二批党的群众路线教育活动后期工作安排，开展回头看活动，重点检查“两方案一制度两清单”制订与落实情况,按销号制办法通过查漏补缺，全面落实完成各项任务。通过开展上班纪律专项整治行动，上班纪律有较大的改善；通过健全落实公务接待、公务用车制度，公务接待、公务用车比较严格规范；坚决贯彻落实中央关于清理规范办公场所的精神，通过开展清理办公用房行动，按时间要求撤并调整了不符合标准的办公场所。

二、下半年工作打算

（一）继续做好政府届满前粮食安全责任考核迎检工作。按市政府文件要求，继续牵头协调各相关部门做好考核指标任务完成实绩的查漏补缺和资料工作，夯实粮食安全保障基础。全面完成粮食安全责任考核工作任务。

（二）积极落实县级储备粮增储任务。根据市政府会议和相关部门《关于征求对进一步加强全市粮食储备工作意见的函》（韶粮[20xx]39号）的精神，基本明确我县调整后地方粮食储备规模为9200吨，新增规模5900吨，比原储备规模增加近两倍。面对大幅增储工作压力，我局将及时向县分管领导汇报工作进展和提出部门建议，积极争取政府的重视支持，并抓紧与财政等相关部门商议资金、仓容落实办法，决心确保两年内全面完成增储任务。

（三）大力抓好夏、秋粮食收购工作。一是继续加强收购市场调研，密切关注本地和周边粮食生产信息，做好粮源和收购价格预测，确保收购顺利开展和准确及时作价；二是编制好粮食收购所需资金计划，继续与农发行协商好资金安排。三是加强粮食收购工作指导，维护粮食收购市场秩序。

（四）按照动态轮换办法开展储备食用植物油轮换，确保完成轮换任务和储油安全。

（五）开展《粮食流通管理条例》及粮食管理相关政策法规宣传。按照今年宣传主题，通过挂设大标语、派发宣传资料和开展咨询活动等形式，宣传粮食流通政策法规，力争通过电视广播媒体宣传方式增强宣传效果，让粮食法规深入人心。

（六）搞好代储上级储备粮管理和轮换工作。要严格按照《广东省省级储备粮管理办法》和《代储合同》要求，认真搞好省级储备粮管理和安全储存，确保储备粮安全。按计划今年应完成省级一标号的轮换任务，对比近年轮换进销差价与轮换办法费用补贴标准，完成储备粮轮换要承担较大的经济压力与风险，亟需认真研究解决。

（七）搞好农村扶贫开发工作。要积极按照县委政府的部署和要求，调动人力财力，经常进村入户，切实做好分配的各项工作，确保完成各项任务，提升发展经济、交通和美丽乡村建设水平。

**工作计划书如何写 工作计划方案三**

本学期，政史地教研组将认真贯彻学校教教育教学工作计划的要求，为提高我校“226”有效课堂教学的办学质量，立足课堂、以实施课程改革和全面提高教学质量为目，以提高师资整体素质为核心，关注教师专业发展。聚焦课堂教学，全面落实教学常规，以提高课堂教学效率为重点，全面开展教育教学活动，探索有效课堂教学方法，提高学生各项素质，促进教师、学生共同发展，努力提高数学教学质量。

本学期继续加强理论学习，做到理论与教学实践相结合。课堂是落实课程改革的主阵地，全组教师要努力追求真实、有效，高效的课堂，要从学生的真实需要出发，从教材内容的特点出发，落实学生必须掌握的知识和技能，努力提高课堂教学的水准。不断优化有效课堂教学范式，努力提高教学质量，突出教研活动的实效。

1、备课：要求备课内容包括教学内容、时间分配、学生分析、教学理念、教学目标、教学准备、教学流程、板书设计、课后总结等，书写符合学生实际的“导学案”，教研组将定期对其进行检查。

2、上课：上课时要维持正常教学秩序，围绕目标组织教学。讲授要精当、精练，突出学生主体地位，关注学生的学习状态和个体差异，提倡“自主学习、合作探究”的学习方式，教师要做好课前准备工作，在教学中要利用多媒体辅助教学，课中要明确目标，讲透知识点，训练要扎实有效，同时要注意师生活动时间的分配，要及时反馈教学效果。加强学生学习规范引导，提高课堂效率，业务上精益求精，圆满完成自己教学工作任务。

3、作业的布置、批改：作业布置要适量，作业设计既要在量上有所控制，更要注意质的精当。批改要正确、及时，字迹要端正，书写格式要规范。

4、检测：对学生进行多方位评价，形式和手段可以多样化。通过课堂提问、观摩、谈话、学生作业等方式，评价学生的学习态度、学习习惯等非智力因素，了解学生的学习过程，考查学生的学习状况，培养学生学习的兴趣。单元教学结束后要及时做好月考的试卷批改与分析，对学生存在的问题及时进行修正。对期中考和期末考的质量分析重点探讨如何训练学生的规范答题和审题，提高文字题的得分率和思维分析能力。

5、听课：本学期安排两位教师上组内公开课。全组教师要积极参加听课评课活动，养成相互听课常态化，同组成员相互学习、取长补短、共同提高。

6、了解学生对学习的要求和建议，及时地根据具体情况调整教学策略。加强对学生的学法指导，注意调动学生的积极性。注意培优扶差，加强对尖子生的培养和训练，对后进生以抓落实多交流为主；注意培养学生的思维能力和解题、文字表达能力；培养学生的知识归纳、整理分析的能力。

7、科组教师要在教学中不断总结、反思，积累点滴经验，鼓励本组教师积极参加各级各类教学大赛，鼓励教师撰写各级各类教学论文，力争有论文发表。

8、积极组织学生参加各级各类竞赛活动，做好组织和辅导工作，争取在各类竞赛活动中获得奖项。

**工作计划书如何写 工作计划方案四**

随着基础教育课程改革的不断深入,如何促进教师专业化成长,已成为教育科研工作的主攻方向,我们必须搭建起一种促进和鼓励教师成为反思型、研究型教师的平台,这个平台就是利用现代信息技术进行教学研究。基于我校网络教研实施方案,现就进一步促进教师提高教学教研能力,不断提高教学质量,积极引导教师开展“网络教研”拟订我年级实施方案:

“网络教研”实施的关键是实现“互动”。只有通过互动才能实现教育资源、人力资源、智力资源的共享。只有通过互动才能充分调动起学校、社会、家庭等方方面面的有利因素。

1、建立一个既可以“备课”,又可以“评课”的互动平台。

教研贯穿在教师教学设计、教学实施和教学反思的全过程,为学科教学各环节超前提供资源和实时回应问题。因此,请老师们把平时互相听课及参加学校、区等组织的听课活动后的“评课”,上网交流,进而形成从“备课”到“评课”的良好互动。

2、建立一个既可以培训,又可以交流心得的平台。

积极组织网络教研活动,如:网络教研校本培训,请教师们认真撰写培训心得并上网交流。包括在思想上、学习上的困惑和问题,也可及时发布,以便迅速得到大家的关注和帮助,求得解答,使学习效率得到提高。

3、建立一个既可以“问”也可以“学”的平台。

老师们可把平时在教学实践中遇到的问题、困惑,或是在自已的课堂教学中富有研讨价值的教学问题和案例等,发布于网上,让同行、专家一起进行交流研讨,一起想方设法来解决问题,通过不断地互相交流与学习,达到共同提高和进步。

为了充分地调动教师参与的积极性,更好地开展“网络教研”活动,提高年级教研质量,拟建立相关激励机制,为网络教研提供活动保障。

1、每月出一期简报,在简报上设立“教师排行”栏目,根据教师们的投稿情况,及时依次公布教师们投稿的数量;还要设立“教研之星”,根据投稿数量、内容及评论数量等评出教研之星;“精品赏析”,收入一些优秀的文章。

2、每月统计一次教师投稿情况,评选网上投稿“优秀文章”,并对教研组投稿情况进行网上公布,计入考核积分。

3、在教师量化考核时,网上投稿被评为“优秀文章”或“精华文章”的适当加分。

4、举行网络教研先进个人的评选活动,并优先报送上级参加培训学习或评选活动。出处

**工作计划书如何写 工作计划方案五**

为完成学校下达的高考指标，使20xx届高三备考工作顺利进行，在学校总体规划和各处室工作计划的指导下，制定20xx届高三下学期备考工作计划如下：

一、思想工作和心理工作

进入高三下学期，由于对升学和前途的担忧，学生的思想和心理压力明显增加。加强思想教育，培养健康的心理，引导学生树立正确的高考观，是高三下学期工作的重要任务。各认课教师要配合班主任要做好学生的心理辅导工作，认清现在高考的有利形势（20xx年高考报名人数不足19万，比20xx年减少1万6千多人），使学生要以积极的、正常的心态投入到高三的学习中。

二、基本职责

各班主任，备课组长，全体教师要尽心尽职，认真履行好自己的岗位，工作中注意做到课堂教学抓全体，总体培优辅导抓重点，尖子班辅导抓尖子。管理从严，备课从精，教学从实，控制题量，因材施教，注意反思，给学生留出力消化的空间，力争不浪费学生一分钟。

1、班主任：班主任工作要动脑筋想办法让每一个学生及家长都看到希望，把家长也动员起来，鼓动起每一个学生奋发向上的精神。重点是班风建设，良好的班风是教学质量提高的保障，是教学成功的一半，是确保各项指标完成的决定因素。故班主任要认真抓，善于抓，敢于抓，要千方百计的抓好。要多和任课老师联系，做好学生与教师，教师与教师之间的协调工作，要组织认课教师做好学情分析，把本班的学生分成三个梯队，做到心中有数，具体拿出本班一本和二本重点培养的人数和名单，把每一位学生承包到认课教师，让每一位认课教师明确帮扶对象。学生的管理要同政教处通盘考虑，继续抓好常规工作，如：出勤、上课、早读、自习、思包括仪表、住宿、就餐、想道德素质等习惯的养成，坚决杜绝高三了搞特殊的坏毛病，真正起到高三老大哥的模范带头作用。

2、任课教师：任课教师要多研究学生，研究高考信息，研究高考题目；要多下班级，主动去沟通学生，了解学生，帮助学生，抓好重点承包学生的学习；随时注意这些学生的思想动态，为他们树立信心，确立人生目标，并协助班主任抓好班风建设，做好短腿科的辅导工作，这是一项硬性任务，一定要想办法克服困难完成任务，我们明年高考的成败这项工作会起到重要作用，老师们一定要把这项工作落到实处。

3、备课组：备课组长是学科的统帅，是学科的灵魂。要充分发挥全组教师的力量，特别是多挖掘老教师的潜能，做好以老带新工作，按学校要求多下其它班级听课，组织好每周的备课组活动，多组织研究，多讨论题目，做到题题过关，重点学生个个过关。做好高三全年计划，把握近几年的考试的特点，每位教师都要认真研究近几年的高考试题，要认清高考的新形势，新课教学及复习要作整体考虑，扎扎实实上好新课，认认真真抓好每一轮复习，从高考说明的每一项要求抓起，从高考的每一种题型抓起，分块教学，重点内容重点突破，力争自己的科目在高考中不拉分。

4、年级组正副组长要全局规划好教育教学计划，充分调动每位教师的积极性，充分发挥每位教师的潜能，充分依靠每位教师完成高三各项教育教学任务，做好协调工作和管理工作，向学生负责，向家长负责，向学校负责，向社会负责。

三、几项主要措施与要求

1、周六晚上实行综合科练习，要求全批全改，并将成绩登统，作为检查学生学习状态的依据。对希望生做好辅导工作。

2、每次考试完成后的两天内出成绩，第四天成绩与学生见面，考后班主任要对每一位学生作出学情分析，在出成绩的一周内组织认课教师对重点学生作全面的学情分析，对希望生作出面对面的辅导。

3、辅导课老师要在上课铃声前进入教室，中途可以去其他班辅导，但不得回办公室，提倡其他老师随时进教室辅导。

4、三晚值班老师要在上课铃声前进入楼道组织学生自习，中间要多巡视，三晚要核对人数。

5、每位老师都要认真研究20xx年，20xx年的高考题，作出评价，以今年的高考题为标准把握课堂教学难度，把握各个知识点在高考题中的题型特点。开学后要组织学生认真研究20xx年，20xx年的高考题，要注重落实，加强练习。特尖班要注意一本生的培养，普尖班和普通班要加强二本生的培养。

6、各班对重点生的辅导要落到实处，缺腿科目重点辅导，各位老师对他们的考试卷和作业要做好面批工作，及时分析、补缺。

7、综合科在综合组长的组织下同舟共济做好协调工作，注意高考特点，认真研究如何在明年的高考中考出好成绩。

8、配合学校整体中心工作，加强艺术生和体育生的高考训练协调工作。

总之，我们要抓好常规教育教学管理工作，努力完成学校下达的各项任务。高三年级组将严格遵照学校下达的各项教育教学任务，责任到班，责任到人，调动广大教师的教育教学工作的积极性，充分发挥团队精神。强化教育教学管理，抓好常规管理中的每一个环节。勤奋努力，爱岗敬业，热爱学生，关注学生身心健康发展，激发学生学习兴趣，努力完成学校下达的高考任务，不辜负学校和社会对我们的希望。

四、几次大型考试

a、20xx年3月15、3月16日高三第一次模拟考试预备考试

b、20xx年3月26、3月27日高三第一次模拟考试

c、20xx年4月19、4月20日高三第二次模拟考试

d、20xx年5月24、5月25日高三第三次模拟考试

**工作计划书如何写 工作计划方案六**

新的学期又开始了。为了在新的学年有新的突破，特计划如下：

能者上庸者下。班长没有号召力，震慑力。调为副班长，主管收发材料。另加收缴一些费用。因为毕竟干了一个学期。业务比较熟练。班长由刘晨担任。纪律委员由杨晓艺担任。这两个学生，学习好，学生都信服他们。以后的自习课和午自习就可有序组织。以增强学生的自我管理能力。卫生委员仍是王欣。车管班长是钟雨航。上学期干得很好。但是开学后，须进行谈话。指导他们如何把工作干得更好。还需调配一部分课代表。以更好的辅助老师开展工作。

依据期末考试成绩，将学生划分为6个层次。由组长选组员。要求：男女生平衡；关系最好的不能在一个组；能管理好组员。组长的职责：纪律，卫生，学习，作业，课间操一手抓。赋予组长绝对的权力。并进行捆绑式评价。充分挖掘6号5号特优生的潜力。学生能做的，老师绝不包办代替。只起指导辅助作用。

首先开一期班会。通过讨论做课间操的利与弊，让学生认识到做操的必要性。有了健康才有幸福。锻炼好身体才是最重要的。思想通了，再规范其动作，完善其行为。进一步培训体育委员。提高其管理能力。为迎接区运动会表演做准备。

小组调整好以后，专门开一节班会。让学生先分组讨论，后各抒己见。为班级管理献计献策。皮之不存毛将焉附。班级发展好了，个人才会发展好。如何班级发展不好，个人更不会发展好。增强学生的主人公意识。让学生人人都成为班级的管理者。

总之，本人会在班级管理的过程中，不断探索，总结与反思。争取在新的学期，开创新的业绩。

**工作计划书如何写 工作计划方案七**

以上级教育部门下发的有关安全工作文件和指示为宗旨,紧绷安全心弦，务实工作，教给学生安全常识，养成处处注意安全的好习惯，保证班内外学生安全，保证正常的教育教学秩序，为全面提高我班教育教学质量服务。

建立安全工作负责人。班主任为轴心，负责班级安全工作部署，重点为安全制度的落实和监督负责人负责学生活动安全和饮食卫生的安全。

1、抓好安全教育：通过老师每周班会，继续宣传安全工作的重要性和必要性。让学生高度认识“安全第一”。做到反复强调，确保学生人身安全。

2、进一步完善规范制度： 我班将进一步完善各项规章制度，学生做操、集会、上课、下课、活动等等都将作出明确规定，规范程序。同时，还将经常对存在的安全隐患及时排查，发现问题，尽快解决。

3、加强落实防范措施： 我班将进一步加强和落实防盗、防火、防水、防毒、防活动伤害等防范措施严格按上级要求办事，发现安全隐患及时向上级领导反映，并作好妥善处理，确保师生安全。

4、加强校内学生活动的安全工作，要求教师对学生进行安全教育，不做危险性游戏。体育课上，教师要工作到位，思想集中，严格督促学生的动作规范，方法科学。开展活动前，我班将认真组织，确保安全，不管是教师还是学生，都要把安全放在第一位，不得离群，不得上危险地段，不得做危险举动，保证活动安全顺利地进行。

5、总结经验： 学期结束时要对学校安全工作进行总结，积累经验，找出差距，不断完善措施，改进工作方法。对在这方面有突出成绩的学生，要给予表扬或者奖励，以推动班级安全工作的开展。 安全工作人命关天，责任重于泰山。学生人身安全工作事关学校的教育、教学秩序，要把班级安全教育和管理作为一项经常性工作来抓，建立有效的长效管理机制，避免发生各类安全责任事故，确保教育教学秩序的稳定以及全班师生生命和班级集体财产的安全。

**工作计划书如何写 工作计划方案八**

现代企业越来越重视客户服务，这是一种趋势，也是市场经济发展的必然过程。而呼叫中心客户服务部作为呼叫中心新成立的工作组，在大家的支持帮助及指正下，做出了一系列的成绩，也发现了一系列的问题。为了更好的开展下一阶段工作，平稳度过年后的销售断层，根据部门相关规定，制定计划如下：

以提高服务质量为宗旨，以客户满意度为标准。

顾名思义，作为客户服务部门，我们所做的一切都是为了满足客户的需求，也就是说我们所有的工作都应以客户为中心来开展。现代企业的竞争已经由产品竞争转变为服务竞争，谁的服务更到位谁的客户就更稳定，市场也更具发展潜力。因此，我们要树立一种大客户服务意识，并且以此来带动全部门员工，使我们的服务更具专业性、有效性、针对性与责任感，使得呼叫中心的全员服务意识得到体现。

在大客服意识指导下来看客服部的工作，可以将我们的主要工作目标分为两个阶段：短期目标和长期目标。

首先是短期目标：

1.巩固并维护现有客户关系。

2.发现新客户（潜在客户、潜在需求）。

完成目标i可以通过以下途径：

1.通过电话和信函与老客户沟通，收集客户的反馈信息及了解客户最新的出游动向。

2.定期选择客户群，进行有针对性的上门回访及促销。

完成目标ii可以通过以下途径：

1.在受理客户来电咨询时记录下客户的基本资料和咨询内容，列为我们的潜在客户，在适当的时机将其发展为既有客户。

2.在接待来访客户时详细记录来访客户的基本资料及出游动向，提供新客户来源。

要完成以上工作肯定要有必备的条件，目前阶段客服工作应具备的条件包括：

1.丰富的专业知识。要服务好客户，必须精通业务知识，只有业务熟练的客服人员才能给客户以良好的第一印象，才能让客户放心。

2.完备的客户资料。拥有了完备的客户资料可以让我们更清楚应该为谁服务。

3.对客服工作清醒的认识及饱满的热情。

以上三点条件中，业务知识可以通过长期有针对性的培训进行不断的补充及更新，在这一点上，春秋的常规业务培训及区县部每周的例会都为客服部创造了良好的条件。而在客户资料方面，目前正在进行的62520\_0与800的绑定也为此带来了很大的便利。在理想模式中，今后的每个客户来电都将被记录并由咨询员输入该客户的相关信息，而这些资料一旦被汇总，就形成了一个巨大的客户资料库，拥有这样一个客户资料库对客服工作的开展具有非常重要的战略意义及推动作用。

而长期目标则涉及到对客服职能的定位：

客服部门是春秋的服务窗口，是直接接触客户的部门，但是客服部门又不等同于普通的门店或800咨询热线。客服部门承担着为客户服务的直接任务，服务的标准是什么？谁来制定？如何评估？（因为服务工作的不可量化性，因此客服工作的评估很难借助第三方实现）责任同样落到了客服部门本身。这就对客服部门提出了一个更高的要求，即：既要制定服务标准、规范、流程以及信息传递模式（这个标准是有针对性的，具体的，可量化评估的）同时又肩负着监督检查，考核落实，评估改进的责任。

但是这中间又产生了一个矛盾，无法量化的服务如何来进行监督检查，考核落实，评估改进？这里就需要运用到iso质量认证体系。“以客户为关注焦点”是20xx版iso9000标准的精髓所在，这不正与我们客服工作的总之不谋而合吗？因此，将iso标准运用到客服工作中来是有必要的，而且只有通过一系列严格的相关质量规定及约束，来细分服务的标准和内容，才能以此来提高服务水平，并且参照相关规定来对服务水平进行监督检查，考核落实及评估改进。这样就解决了前面出现的矛盾问题。

关于标准在客服部门的贯彻，我曾经在中国证券报上看到过一篇文章：《运用iso标准提升crm应用水平》。这里引入了一个新的概念：什么是crm？

客户关系管理。crm是选择和管理有价值客户及其关系的一种商业策略。结合iso9001：20xx的“以客户为中心”，两者在内容及其宗旨上都有着惊人的相似，这不正是客户服务部今后长远的发展方向和最终目的吗？

当然，在iso标准的运用和crm理论的研究学习上我也只是刚刚开始入门，在理论与实践相结合的道路上必然有会有许许多多问题和阻碍，但是问题总是会随着工作的开展而逐一被发现，既而逐一被解决。

1. 依托呼叫中心大环境，灵活运用客户资料库

首先客服部是在呼叫中心体制改革，前后台彻底分离的大背景下应运而生的，因此，客服部工作的开展同样依托于整个呼叫中心的大环境。而这次62520\_0与800电话的绑定无疑正是一个良好的契机。

前面提到的客户资料库是将来客服部工作围绕的中心。客服工作与数据是分不开的，作为客服部门而言，应当对这个客户资料库的情况了如指掌，熟悉每一位大客户以及有潜力成为大客户的对象，与之保持长期的联络及沟通，担当买卖双方之间信息交互的桥梁。具体的讲就是及时了解客户近期的出游动向并为其量身定制相关行程及报价，而在春秋有各类优惠活动时也应及时将这些信息传达到客户手中。

2. “走出去，请进来”

客户资料库对客服部的重要意义不言而喻，但是客服部的工作开展也不能仅仅依赖这个资料库，在适当的时候也应当“走出去，请进来”。所谓走出去，有两层含义：第一，在淡季时积极进行网格化促销，提高春秋800呼叫中心的知晓度；第二，在遇到有意向的客户时应当积极上门服务，毕竟面对面对的交谈比通过电波传达的声音更有亲和力，也更容易显示我方的诚意，从而达到我们的最终目的：将客户“请进来”。

3. 适当的激励措施

客户服务部工作的开展离不开众多800咨询人员的鼎力支持，而对积极提供客户信息的咨询人员无疑应当进行适当的奖励。在这一点上，我们可以参考目前春航机票销售中采取的b2c奖励方法，即首次订单成功的客户记录为引导人的新客户，而该客户今后每次订票成功，该引导人都能够得到奖励。细化到我们呼叫中心，可以理解为：某咨询员提供一客户信息，经由客服人员操作后该客户购买了旅游产品出游，则该咨询员获得一定奖励，而若干月后该客户再次购买了我们的旅游产品，则该励咨询员可再次获得奖励。以此来激励咨询员提供更多的客户信息。

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