# 最新药店新年工作计划精选(7篇)

作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-01-06

*药店新年工作计划一一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作，公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。1、在第一季度，以诉讼业务开...*

**药店新年工作计划一**

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作，公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4。8万元以上代理费(每月不低于1。2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的十一中秋双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7。5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。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。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、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。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的工作计划，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更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

**药店新年工作计划二**

20xx年是公司高速发展的一年，公司正在不断地更新着、不断地探索着，在不断地进步着、不断地强大着。公司扩大后，组织结构进行了重大变革，各项制度也随着工作的需要日益完善。日新月异的变化及公司良好的竞争机制，使员工增强了危机意识和奉献意识，为公司发展不断注入新的活力。回顾过去一年，在生产部全体员工共同努力以及其他部门的帮助和指导下，生产部20xx年出色完成了万的产值。现对20xx年的个人工作总结呈报如下：

1、整体产能已大幅度上升，达到100—120万每月，人均生产产值现在虽然达到15万/人，但离生产目标还是有一定距离，比上海的人均产值还是有差距，这偏离了我们总部的优势，在绩效提高方面，我们的努力还是不够，需要来年认真分析，合理调配，充分利用。让效率提高赶上酒店行业水平，超越自我。

2、生产车间人员的技术能力相对较弱，从二次升级技术考核来看，整体水平不高。很多人员对生产的品质不明了，盲目操作，不良现象不知道如何去避免，品质更不知道如何去改善；对安全认识不够，不知道如何去防范，不知道怎样才是安全操作，对自己防护意识不清楚。看不习惯图纸，对公司的生产工艺不熟悉。依靠自己原有的经验或自己固有的理念去生产。无法把握品质，生产的效率也无法提高。新年里，要大力开展培训。

3、生产能力不均衡。木工前段的生产一直无法满足后段油漆。今年来虽然有外协来补充些白身，但还是不能满足，

后段的生产空虚也形成的空耗现象，木工原来四个组，扩充了一个组的能力，可是前段备料，细作等部门的产能也制约了木工的前进步伐，在11月，12月进行了双班调整，依然无法让油漆线满负荷生产，因此造成后段生产没有发挥应有的潜能。此生产瓶颈一直没有得到有效的`解决；

4、各项考核制度推进力度不够，特别是今年推行的组长考核制度，已经取得了一定成效，但并没有预计的成效好，主要是各部门的沟通配合方面不够，部分人的思想观念没有改变，一些人自我意识影响了考核的正常进行，考核工作已退出了原有的作用，使制度已产生消极影响，今后需在思想上进行教育，在工作中强制要求。让人员从思想上认识，在行动上改变。让考核真正发挥杠杆作用。

5、生产过程中的计划能力不强，生管的计划没有真正起到引导生产的作用。在实际操作中，还是以生产为主要导向。出货计划无法实现；生管对生产的实际生产能力分析不足，在分工和计划上有所缺失。造成生产安排不合理，虽然我们生产的订单比较复杂，但还是可以从复杂中找出规律。确实分析产能，从产能，从人员的调配

1、提升了生产产能，从3月份的万每月已提高到万每月。整体的产能在原来的基础上提高了20%

2、4月份开始推行了产品移交制度，设置交接员，减少产品的车间流通过程中出现的数据不清，反复补料。让成本增加的现象。也有益于车间生产安排，让生产干部能清楚地知道产品配套，尾数。生产能力等方面的信息，也便于让生产干部评估车间人员的生产效率。

3、建立了组长考核制度，从产值，管理，品质，安全，人员等方面进行考核。用几个方面的考核对管理人员的能力进行考查，对现场的实际状况予以暴露。从几个月考核的结果来看，对人员的管理起了一定的约束作用。让生管，品管，主管等职能人员从多方面考察干部，以公平，公正的考核方式来管理。让管理趋向制度化，让管理逐步走上新的台阶。进行了车间人员的技术考核。

4、将计件工资制度推上新的台阶。计件工资原本的宗旨是让员工多劳多得，但在车间的执行过程中已偏离了正常的轨道，已走入集体单位计件的怪圈。10月份，在公司领导的指导下，坚决推行各车间分小班计件，打破原来集体计件方式，让员工明确知道，做了多少，能拿多少，对各组员工，组长进行评分，在工作表现上进行分类管理。执行几个月来，已暴露出原来集体计件中诸多不足，此工作对车间员工的生产效率有一定的激励，目前收获不是很大，这条路是比较艰难，但一定要走下去，真正落实公司的正确政策。

1、提高生产效率，调控人员。大力推行小班计件方式。必须落实多劳多得的原则。与统计部多沟通，在工价上进行调整，对内部联络单多方审核，减少水份数据。现场走访，集思广益，找出生产中的消耗的原因，提高效率的方法，对工作时间劳动纪律，现场管理多加要求，在生产工艺上研究对策。多种渠道想方设法提高生产效率。在新年内必须将人均生产产值比提高10%。

2。进一步推动组长绩效考核制度。健全考核管理。对绩效管理几个月来的成绩和过失做总结和分析，以贴近实际为原则，提升管理职能为宗旨，将已有些僵化的条文予以修改，增加新的内容，完善考核方案。对参与考核的人员进行思

想灌输理念。让考核走向公平，合理化，细化考核数据。

3、增加培训课程。从今年的考核和员工升级考试可以看出，干部的思想和管理跟不上公司快速发展的形势，明年计划每月至少安排一场干部管理理论培训由本人亲自讲课。员工安排每周一小时的培训时间，由车间组长和主管进行。在思想认识上，在实际操作上，在政策可行性上对员工和干部进行多方位，全面的知识培训，打造精英团队。

4、强行推行生管主导生产之模式。建立强大的生管队伍，首先要武装生管的头脑，树立以生管为主导的生产管理系统。以生管的计划来推动生产，保证客人的交期，依序生产，杜绝生产混乱的现象，生管同时要有充分的数据来分析生产能力和预见生产瓶颈，让生产进度要顺畅有序地执行。

5、设置每月优秀人员评定。在员工中进行优劣评比，从员工的平时表现，生产效率，生产品质等方面进行评比。创造良好的平台，让员工在工作中有竞争，也让有突出表现的员工有收获，让员工真正发挥潜能。从而改变生产氛围，创造积极参与的环境。

6。规划人员配置，为20xx年生产任务做准备。20xx年，公司规划深圳基地的年度销售额在3个亿，按目前的人员配置，主要在木工。备料，细作等单位，需要在这几个单位增人员。

1、客供物料进行时间无法掌握。在很大程度上影响并制约了生产的进度。

2、业务与客户的沟通要加强，特别是生产前的品质要求要确定，在产前会时有书面的要求，让生产能明了。在与业

务沟通前与生产了解，在生产工艺方面要清楚，让客人提前知道。

3、合理接单，在交期和类别上要有所权衡，不能总是让生产插单生产或是生产倾斜太多

**药店新年工作计划三**

看那巧笑嫣然，看那日暮夕阳，看那海市蜃楼......这一幅幅唯美的画面都触动着我们的心弦！透过镜头，我们感悟自然的魅力，感受青春的飞扬，为了将转瞬即逝的美好常留，将灵动的一刻永远珍藏在我们的青春纪念册上！我们特地举办了此次摄影大赛。 让我们用镜头留住青春，留住岁月，留住心灵深处那份最深刻的感动。

忆青春怀念昔时梦

待定

商丘工学院

在校全体师生

通知参赛人员关注商丘工学院官方微信、qq、邮箱

1.秘书部通知参赛人员在 月 日前将自己所要参赛的照片、姓名、联系方式上传至商丘工学院官方微信、qq、邮箱

2.网络部负责将参赛人员上传的整片整理出来交给摄影部

3.主持部负责提前联系评委老师（李纪轩校长、郑炳钦校长、史国永校长、王峰校长、张煜星校长、王保起部长、曹红霞处长、方珂珂老师、陈红梅老师、曹书召老师）告知此次活动

3.摄影部负责在各部中选取一名成员(对摄影方面熟知的）组成评审小组评选网络部整理出来的照片，并将评选出来的照片整理好交与评委老师，由评委老师评选出一二三等奖、优秀奖

活动总负责人：冯文英

活动执行人：王亚新、赵金超

（一）前期安排

1.宣传部负责前期宣传工作，绘画展板，张贴海报并将其放置于生活区广场

2.网络部通过新媒体在网络上宣传此次活动、做好网上报名的前期准备

3.秘书部通过飞信方式告知记者团与记者站全体成员让更多的人参与到此次活动中并做好线下报名的前期，通知全团成员与记者站人员在活动现场报名参赛

4.摄影部负责活动中所需相机的使用

5.主持部负责与陈明老师协商，用飞信通知全校师生此次活动

6.策划部提前准备好奖品，证书等工作

7.采编部、主持部负责提前准备好此次比赛的颁奖词和颁奖流程稿

8.团长负责申请明德讲堂

（二）宣传活动现场

1.宣传部负责联合其他部人员提前将桌椅、太阳伞抬 放至生活区广场

2.秘书部安排人员在活动地点值班，做好考勤记录，在宣传活动开始前将报名表、笔等活动所需物资拿至生活区

3.主持部安排人员在现场进行此次活动的解说与报名指导

4.采编部负责维持现场秩序，积极配合现场活动，听 从活动负责人调遣

5.活动结束后各部门出两个人将活动物品放回办公室

（三）后期安排

1.摄影部负责获奖人员与领导、评委合影留念

2.秘书部负责将获奖人员与领导、评委的合影照以及获得奖项的参赛作品洗出来

3.宣传部与摄影部负责出一个摄影展览（获奖人员与领导、评委的合影照以及优秀的参赛作品）放置于生活区广场

或智博广场，进行后期宣传

八 、参赛作品要求

1.题材不限

2.积极向上、真实

3.原创，禁止抄袭

九 、注意事项

1.评选公开、公平、公正

2.及时通知参赛人员

3.前期、后期的线下宣传如遇天气问题，活动不能如期进行、活动将向后推迟，等待进一步安排。

4.线下宣传时，全团人员手机须24小时处于开机状态，保持信息交流通畅，等待工作安排。

5.活动结束后，秘书部要对未到、未请假、未戴证件、提前离开者及未参赛者，认真做好考勤记录。

十 、主办单位

商丘工学院党委综合部

十 一、承办单位

商丘工学院大学生记者团

十二、奖品及证书

一等奖：证书、diy相册

二等奖：

三等奖：

**药店新年工作计划四**

一、想办法制订每日工作流程表没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，制订每天的工作流程表是很重要的的。对于身为业务员的我们来说，就显得更加重要了。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，一定要按照时间来制定好自己的工作计划，要事事都考全面。最好在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看，必要时及时的修改自己的计划。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排

1、 早会培训学习(8：00—8：40)我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。做到人人参与。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。2、 设计跟进(8：40—9：00)

业务员参加完早会培训以后，要与设计师进行单独沟通，业务员可以将客户的新消息、新要求、新想法向设计师汇报，同时也要督促设计师的工作，以免设计师因自己的工作繁忙而耽误你的客户，与设计师沟通做到更好地协调与客户之间的关系

3、 打电话(电话拜访、电话跟进)(9：00—9：20)

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员最好在公司里打电话，如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、 到小区展开行动(9：30—17：00)

这一段时间主要用于联系新客户，培育自己的客户资源。当然也要根据实际情况，如果小区交房，就要提前去小区，早

会可以不开，电话可以不打。晚上回公司的时间也可早可晚，如果小区客户下班后较多，就可以晚回去

5、 回公司打电话 (17：00—18：00)

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

6、 晚上要进行客户分析; s u!

业务员晚上下班后，要养成对自己白天所联系的客户进行分析的习惯，可以结合公司推出的《客户分析表》，只有对客户进行准确分析定位，才能找到与客户进行更好沟通的技巧和突破点。

7、 晚上要列出当天名单(客户、人际关系)希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结将近朋友的信息，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

综上就是我的工作计划，由于有计划，所以我的工作才能更加清晰条理的做好。在以后的工作中，我将继续认真的按照这个计划执行自己的工作。

**药店新年工作计划五**

转眼间又要进入新的一年20××年了，新的一年对我们来产是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已经很快的过了4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4。8万元以上代理费（每月不低于1.2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

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。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20××年的工作计划，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20××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，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20××年新的挑战。

**药店新年工作计划六**

年计划销售金额80万元。

根据年销任务，分解到每个季度，每个月。再根据市场情况制定完整可行的销售计划。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及个人，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，根据行业客户需求制定各种专题销售活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段的实际情况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对大中型企业实施力度较大的针对性活动，强势推进大客户广告投放。

刊物销售目标60万。网站20万。

刊物广告销售30万，是按照每月3万元的销售金额计算的，需要完成一个封面（10000元）10个彩版内页（20\_0元）；其他30万元主要来源与理事单位的理事支持和其他版面销售。理事单位会费计划收取目标为20万，其他版面合作销售为10万元，目标客户为旅行社、彩铃装饰等版面认购。

第一季度：理事单位10万。广告收入5万,网站广告收入2万。

第二极度：广告收入8万。四五月广告主要来源于餐饮、酒店、旅游；六月主要来源于休闲、旅游；组织特色餐饮旅游活动。网站广告收入4万。

第三季度：广告收入9万。主要来源于饮料产品、休闲洗浴、旅游。组织特色暑期活动和避暑休闲活动，网站广告收入8万。

第四季度：广告收入8万。主要来源于餐饮和旅游广告。网站广告收入6万。

网站的20万销售任务一部分来自与硬性广告，另外一部分是与商家的商业活动合作。

根据部门发展需求，计划招聘以下员工：

1、文字编辑一名：负责网站专题策划、新闻更新和文字编辑工作

2、美术编辑一名：负责刊物排版、后期制作、广告设计等美工类工作

3、业务采编三名：负责刊物的广告销售和信息采编工作，配合运营主管做好每个专题策划的销售

团队工作大致分为四个步骤进行：

1、对新招聘的员工进行量化考核管理，刺激、排查、清除部分能力较低的老员工。

具体执行办法：用一周的时间进行招聘和排查老员工。

2、对于保留下来的人员进行公司经营理念灌输，重点培养其销售能力。

培养新进销售人员熟悉了解原有市场工作并能独立维护。想要开发新客户，就要提早的培养新的销售人员能够对老市场进行有效的维护，只有这样才能有更多的时间放心的开发新的客户。利用10天的时间对新入职员工进行系统培训、考核、筛选，确定定岗定人，保证在3月1日之前所有的岗位人员到位。重点培训广告销售，全力打造在各个环节都有执行力的团队。

3、配合部门发展需要鼓励员工与其他媒体进行沟通互换，扩大公司行业影响面。

由于我公司初步涉及餐饮行业的领域，资源积累还不足，鼓励员工与其他媒体之间沟通一时提高我们的资源数据库，二是让员工直接快速的进入工作正轨状态。

4、制定相关的团队管理制度及权责分明明晰和工作范围明晰，完善业务人员的工作报表。

对每月的任务进行分解，并严格按照工作任务进行分解做到环环相扣，权责分明，责任到人，工作细节分到不能再细分为止。坚持周工作例会，随访辅导，述职谈话，报表管理等工作；保持团队的稳定性，经常与其他各部门的人员进行沟通，针对市场调研、市场动态分析及信息反馈做的好的员工给予奖励制度，全力打造一个快速反应、自控能力强的团队。

1、加强与客户公司中高层领导的沟通与往来，更好的传递公司的文化理念与企业文化。在需要我们公司领导拜访的时候，将会以书面的形式递交于公司相关领导，将会详细的说明拜访对方领导姓名职务，拜访预期要达到的目的，具体的时间地点等等。此项工作每个业务人员都必须要做。

2、在日常工作中要时时的了解竞争对手的情况，了解他们的媒体策划、近期主题活动、广告优惠政策等一系列问题，针对竞争对手的情况在适当必要的时候拿出我们的方案给予有力的还击，做到知己知必。

3、主动积极策划和联系行业客户各种活动需求，根据客户发展需要量身制定扩大其宣传，树立其形象的特刊、户外活动、行业评选活动等，做到全方位服务客户。

4、承接或联办各种行业活动，依靠行业内其他强势媒体，借助其广阔的资源优势，快速打造和树立我们的品牌形象。

以上是我部门在20xx年执行的大致工作内容，希望得到领导的正确引导和帮助，我部门一定会在新的一年里以崭新的工作状态和面貌投入到新的工作中，努力学习，提高业绩。

**药店新年工作计划七**

20xx年，我校将深入贯彻党的十八届四中全会精神，坚持以人为本的工作理念，着力提高教师队伍整体素质;进一步强化服务意识，大力推进民主政治建设，积极为教职工营造和谐的学习工作生活氛围，全面履行工会各项职能，充分调动广大教职工的积极性和创造性，切实加强工会自身建设，努力创学校工会工作的新局面。

建设一支师德高尚、业务精湛、敬业爱岗的教师队伍。充分发挥工会的自身优势，努力营造育才、引才、聚才和用才的良好环境方面发挥重要作用。

1、学习教师礼仪规范及优秀教师的事迹，树立榜样，表彰先进，提升教职工的师德素养和业务能力。

2、展开争创优秀文明办公室活动，使教职工在教学，科研，管理，服务等岗位上出亮点，出效益，出成果。

3、搭建交流平台，为青年教师成长发展创造机会。关心青年教师的工作、学习和生活，帮助他们解决困难，通过师徒结对、基本功竞赛、征文等载体，为他们创造更多的发展机会和相互学习交流的平台，进一步提升教职工的创新意识和创造才能。

教代会是学校教职工参与民主决策、民主管理、民主监督的基本制度，是教育工会推进民主政治建设、扩大基层民主的重要工作内容之一。

1、完善教代会制度，充分发挥教代会作用。强化代表参政议政机制，对中层干部民主评议，对提案认真落实和答复，落实教代会审议通过权和评议监督权。

2、严格按照“教代会条例”认真筹备，开好教代会，注重资料归档的积累工作。

3、深入展开校务公开工作，健全公开制度，监督落实的过程，保障广大教职工真正享有知情权，参与权和监督权。

4、做好桥梁和纽带，实现教职工主人翁地位，广开言路，倾听和传递教职工的呼声，切实为教工办实事。

1、以关心人，温暖人为宗旨，全方位，多层次的为广大教工提供服务，维护广大教职工的合法权益。

2、关心教职工的身心健康，定期组织展开文化活动，休闲娱乐活动。

3、密切关心教工的健康状况，做好教师的体检工作和医疗互助保障工作。

4、加强帮困送温暖工作，为需要帮助的教工送上爱心。

展开送温暖活动，慰问离退休及患病教职工。

1、制定本年度工作计划。

2、组织教职工学习贯彻教育局文件

3、展开中青年教师基本功大赛

1、庆“三八”中青年教职工基本素质展示

2、配合区教育工会组织教师参加互助保险

1、组织部分教职工参加区级技能大赛

2、配合学校展开高校课堂观摩

3.组织部分教职工参加市教育工会羽毛球比赛

4、组织教职工参加城区教职工运动会选拔。

1、“庆五一”组织离退休教职工与老年公寓的老年人展开联谊活动。

2、组织部分教职工参加区第十一届教职工运动会。

3.评选优秀年级组

1、配合党支部展开民主生活会

2、教职工才艺大比武活动

1、配合党支部展开庆“七一”活动

2、组织教师参加区级普通话测试

3、展开教职工综合考核及师德考核。

4、组织教职工展开各类培训

庆祝“教师节”活动。

1、教育工会工作论坛，上交教育工会调研论文。

2、国庆节庆祝活动。

特困教职工调查。

1、迎新活动。

2、五届五次教职工代表大会

3、“教工小之家”及工会积极分子评比活动。

4、年度总结。

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