

2023年年初工作计划的写法有哪些(大全9篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。我们该怎么拟定计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

年初工作计划的写法有哪些篇一

校长在新学期的初三动员会上指出：“三超过”，“三突破”的指导思想，三超过即超过去年校平均分，超过明年区平均分，超过明年市平均分。三突破即高分有突破，要有700分的考生，高分段人数有突破，600分以上的，400分以下的人数缩减有突破。平均分达到和超过区平均分。这就要求在实际工作中要做到主次分明，有的放矢。在教学策略和思路做一些调整。

1. 按教研中心统一部署，开学前组织本组教师认真学习数学教学的新课程标准。组织初三教师参加教研室组织的新学期培训，并组织学科教师围绕新教材认真讨论，将学习所得用以指导教学工作。
2. 在理论学习的同时，坚持业务学习，组织全组教师根据各年级教材特点，讨论教材教法，相互交流经验互相学习，互相取长补短，共同提高。

加强教研组的管理，狠抓组风建设，教研组长经常深入备课组，了解、检查本组的教学工作情况，每月对各教师的备课、听课情况检查一次，以便及时发现问题、解决问题。

初三年级要完成第一轮、第二轮复习资料 and 单元考试、综合考试试卷的编写。要求既针对中考，又符合学生实际。要以

学生为中心，以考纲为重点，以培养学生能力为前提，以适应中考变化为目的。初一，初二年级要摸索出适应学生实际的小单元检测资料，争取通过试用，尽快定型。

学习态度的好坏，关系到学习是否主动，是否刻苦，要变“要我学”为“我要学”。而学习方法的好坏，关系到学习是否有成效，教师既要向学生交方法，又要指导学生自己总结积累方法。

树立课堂是教学的主渠道的思想，向四十分针要质量，从四十五分针求效率。在课堂上，坚持面向绝大多数，要把教学思想从“以教定学”向“以学定教”转化，要确立学生“主体观”思想。做到从问题出发，先练后讲，以练为主，精讲精练，要注意学生数学素质的培养。在教改方向上，初三年级主要从提高学生的数学素养和应试能力上进行教学研究和教学改革，初一年级要做好小学、初中教学的衔接，重点是把学生尽快地引上正轨，同时进行培养学生自学能力的实验。初二年级要以培养优生和缩小后进面作为教改的突破口。鼓励各位教师根据所教学生的特点和教学实际，确立自己的教改课题。

总之我们教研组要多进行合作交流，发挥整体效能。教师间要建立积极的伙伴关系，加强在教学活动中的参与和合作，分享教学资源，形成教研合力，以尽快提高教研组整体教学水平。

1、做好学期初的准备工作

2、教师上交教学计划，备课组制定备课计划

3、开展集体备课、组内听课，重点听七年级的课。

4、传达教研中心的开展“质量年”的指示，提高教学质量，建立高效课堂。

- 1、开展集体备课、组内听课，重点听八年级的课。
- 2、切实开展校本教研
- 3、组内研讨课。
- 4、提高教学质量，建立高效课堂，进行相关研讨和试验。

1、期中考试

- 2、搞好、研讨课活动及评课。重点评价课堂是否高效，是否提高教学质量。
- 3、通过组内听课，推选参加区优质课比赛。

教学资料库建立、交流资料。

- 1、总结积累教学案例每人至少写一个教学后记，或整理一篇完整个案(含教案、实录、教学反思)或完成一个教学案例。
- 2、做好期末复习、考试。
- 3、期末考试

年初工作计划的写法有哪些篇二

- 1、认真组织本组教师学习中小学数学课程标准、端正教学思想，明确培养目标，按照教育教学的规律进行教育教学，结合课改的要求，根据本校的实际情况，制定好切实可行的教学计划，提高课堂教学效益，全面推进素质教育。
- 2、在学习的基础上，组织研讨与交流，促进教育教学认识统一和观念的转变，形成先进的教学思想，切实改革课堂教学，以达到真正提高教师的教学理论水平和业务水平、教师素养。

严格履行教育教学安全责任制的要求，确保教学安全。利用教研组会议对全体教师进行教学安全教育，严禁体罚学生，严禁不让学生进课堂或把学生赶出课堂的现象发生。

3、以“教师自我提高”活动为载体，及时“充电”，读读专著，翻翻教学杂志，做做读书笔记，浏览教学资源库等，全面提升自身的文化品位和专业素养。

1、加强每两周一次的教研活动，结合要研究的课题和资源库的建设，每位青年教师开一节公开课进行教学的研讨，要求每位教师在开设教研课时，首先在备课组中进行说课，由备课组长做好记录，教研组、备课组研讨时要指出缺点，真诚帮助指正，并对课堂教学中出现闪光点、不足之处，在备课组中进行研讨，以引起全体备课组成员的重视，集思广益，提高教师的教学质量，尽量在展现给学生前多准备、多思考。在点评研讨完后及时对课堂教学进行反思，做好反思摘记，使自身的教研能力有进一步的提高。

2、课堂教学的关键是备好每一堂课。因此，在备课组个人备课的基础上，加强备课组集体备课指导，钻研教材，众心齐力，发动集体的力量，定时间、定地点、有计划、有内容地开展备课组、教研组活动，资源共享，特别是针对一些较难设计的课要做好提前几天先个人设想再进行组内交流，经常分析三个年级的教学情况及学生的学习质量，以便及时调整教法、学法，并在课堂教学中注意培养学生良好的学习心理素质及学习方法、数学思想、数学精神，做好教学体会的记录。

3、开展以校为本的教研活动，鼓励教师积极参与教学改革，从改革中提出教研课题，探索多样化的教学方法和模式；倡导重研讨、重实践、重反思、重合作的教研氛围，要善于总结和推广优秀教师的教学经验。要增强教研的工作活力，增强学科教研主动适应课程实施的能力，要以“专业引领”、“同伴互助”、“自我反思”为抓手，从备课、上课、

作业、辅导、评价等环节入手，切实改进教学工作，提高教学效率和质量，培养学生学习的兴趣和学会学习的能力，切实实现减负增效。注重开展的活动具有实践性、可操作性、实效性，引导本组教师扎实有效地走在教学改革的前沿，促进教研组自培功能的发挥。

- 1、加强集体共同探讨，各学科严格执行适时调整的开学初制定的教学计划，“统一进度、统一作业、统一测验”，及时做好质量分析。教师的备课都做到备课组、教研组内统一规范，将优秀的备课进行展现、浏览，将自身的不足之处指出。
- 2、继续实行网络环境下的数学集体备课，开展网络备课研讨
- 3、努力开发建设“数学教学资源库”，打造优质课堂教学，实现网络资源共享
- 4、开展网络环境下的课堂教学，发挥网络信息交互作用。
- 5、利用数学博客群，开展网络教研。

年初工作计划的写法有哪些篇三

班级概况

我班由53名男生组成。其中1人为走读生，其余均为在校寄宿生。而且学生素质参差不齐，自主学习能力较差，缺乏良好的学习习惯和独立生活习惯，学生之间分派较多，班级凝聚力较弱。

一、具体工作措施

- 1、修整、培养班干部队伍，建立一支积极进取，责任心强、管理能力强的班干部队伍。

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。

- 2、主动关心学生，做好学生心理工作

并了解学生;常到学生宿舍走走,主动与学生沟通,经常与学生谈心交流,了解她们的心理情绪、思想动态,主动关心、安慰,帮助她们,及时疏导解决学生的问题,做学生的知心朋友;开设专题知识讲座,加强心理引导;召开主题班会,加深学生的自我认识;努力培养良好的师生关系,以便更好地开展各项管理工作,促进学生的身心健康。

3、 培养健全人格, 打造优质人才

在班级树立做人第一,做学问第二的思想。建构自立、自信、自尊、自强的健全人格培养模式,使学生能客观地认识自我,自觉管理自己的学习生活。激发学生强烈的学习动机,勤奋好学,培养品学兼优、全面发展的优质人才。

4、 发挥班会课的作用, 加大教育力度

定期召开班级会议、班干部会议,突出学生的主体地位,让学生及时了解自己,学会自己管理自己,并及时根据班级具体情况,给予正确的指导。也可利用成绩优秀的同学带动较差同学学习的作用,分享她的学习经验,营造一个积极的学习氛围。组织和鼓励学生积极参与学校的各项活动,促进学生身心的全面发展。

5、 教育学生努力学习, 完成学习任务

学生的主要任务是学习,通过德智体操行分评比,增强学生学习动力,提高学习成绩。制订班干部轮值制度及班级公约,以维持早读、课堂及晚自习等班级学习秩序。

6、 及时与各任课老师联系, 抓好各门学科的学习成绩。

7、 保持与家长联系, 及时向家长反映其子女在学校的纪律、学习、生活情况。并多与家长联系, 争取家长的支持和配合共同教育学生。

8、组织和鼓励学生积极参与学校的各项活动，以丰富学生的课余生活，促进学生身心的全面发展。

最后，尊重；信任；共情；非常重要，在工作中要尊重每个学生的人格，善于发挥他们的优点和长处，并以深厚的感情来对待和教育他们，要相信学生都有积极的一面。你如果不负责任的去埋怨或者是批评或者是惩罚一个学生，那样的结果是换来学生对你的不尊重和不理解，结果是班主任工作的极难开展。只有在了解的基础上充分的尊重和信任，才能最大限度的发挥学生的潜能。

年初工作计划的写法有哪些篇四

1、加强学习，拓宽知识面。

加强对行业发展的了解，加强对周围环境和同行业的了解、学习。要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。为领导的决策提供一定的依据和参考。

1)本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报。及时了解员工思想动态，正确引导，加强沟通，了解各人的工作进度和问题反馈给总经理，以便公司各主管及总经理在此基础上进一步安排交付工作，真正做好领导的助手。

2)注重部门工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

3)在工作中坚持以“服务”为宗旨，强化后勤人员素质，提高办事的实效性，不断加强主动服务意识，赋予办公室工作新内涵，持续改进行政部对其他部门的支持能力和服务水平。服务工作主要实现两大转变：一是实现被动服务向主动服务转变。办公室的工作突发性、偶然性、被动性强。因而，对待各项工作，要未雨绸缪，以工作的超前性、预见性增加工作的主动性。二是实现单一服务向全面服务、超前服务转变。

办公室的服务必须注意服务的全面性和主动性，不能只为领导决策提供简单的对与答的单项服务，而应该在领导决策前动议、参谋，在决策中关注、关心、调查，在决策后总结、推介，从而提供超前、全过程的主动服务。

4) 全面提高执行力度，狠抓决策落实。保证公司各项决策全面、有效地落实。

5) 遵守公司内部各项规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值。

2、持续提升人力资源管理水平。

1) 做好招聘及录用等各项相关工作，保证企业人员因素的稳定性。长期的经营实践告诉我们，当代企业的发展离不开六大资源，即人力、物力、财力、信息、技术和文化资源。在这些资源中，最关键、最宝贵的是人力资源，人才资源。人才是企业的第一资本，世界上只要有了高素质的人，什么人间奇迹都能够创造出来。在企业管理工作中，坚持以人为本的人本管理思想是企业吸引人才、留住人才的有效方法，也是构建和谐企业，提升企业竞争能力的重要手段。

2) 明确岗位职责，严明劳动纪律，完善绩效考核制度和办法。从劳动纪律、岗位履职、沟通协调四个方面进行细化，提高操作性，为人力资源的评价和考核提供有效的依据。

3) 加强组织人员结构优化创新，为推进企业的发展奠定基础。组织结构设置进一步科学化，人员结构进一步合理化。本着精简、统一、高效的原则，合理调整设置机构，力求组织结构进一步扁平化。综合考虑人员素质、工作性质、信息沟通、企业文化等因素，科学实施管理流程优化，畅通横向纵向工作渠道，设计管理幅度和跨度，确保组织有效运作，合理调整现有机构，逐步优化管理层级，建立一个富有弹性的组织结构。加强定员定编管理，提高工作效率。

4)加强薪酬制度改革创新。探索建立与企业发展战略相一致,以劳动力市场为参照,以岗位价值为基础,以工作绩效为导向,以企业效益为前提的薪酬制度和体系,稳定员工队伍,激发工作热情,创造高绩效。在薪酬制度设计中,以职位为基础,以清晰明确的企业发展战略、科学的组织结构设置和规范的职位体系为前提,紧密结合绩效考核管理开展工作,并通过绩效考核向员工传递组织压力以激活整个组织的活力,进一步健全员工薪酬增长与企业效益同步增长的激励约束机制。

5)加强人才引进培养机制创新,为企业的可持续发展创造动力。引进人力竞争,形成内部良好的竞争氛围;建立完善人员进入和退出机制。努力为员工提供充足的个人发展空间,引导员工树立与企业共同发展的理念,提高人力资源的利用率。高度重视人才规划工作。重视优先从内部选拔人才,避免从源头流失,同时做好骨干人才的引进储备工作。

6)加强员工教育培训体系创新,创建学习型、知识型企业。作为行政主管,应该根据企业的实际情况,利用一切有利资源,加大全员培训力度,紧贴工作和岗位需求。认真落实培训需求分析工作,做好培训的设计和实施。将实现企业的经营战略目标和满足员工个人发展需要结合起来。重点加强转变思维方式和思想观念,传递企业文化与价值观等知识的培训。做到统一规划、组织实施。所以,今年行政的一个工作重点将放在内训的系统化开展。

3、强化协调能力。

协调,是行政协助领导进行有效管理的一项基本职能。在现行的机构设置中,一项工作多家负责的现象比较普遍。这种你中有我、我中有你、职责交错、利益相兼的问题,往往是导致部门之间意见分歧和相互矛盾的重要因素。因此,进一步做好协调工作意义重大。行政在协调工作中,一定要站在全局的高度上,正确处理好整体与局部、局部与局部之间的

利益关系，最后在全球利益上达到协调统一。

4、配合财务部门。

贯彻后勤的成本控制，切实做好后勤费用的报销审核，包括货运费用的登记统计手续，严格按照程序核定的使用标准执行。

年初工作计划的写法有哪些篇五

一、xx年工作总

根据公司发展战略规划及“猪舍未建，饲料先行”的指导思想，

我们在做好项目开展前期准备工作的同时积极与县、乡两级紧密合，对饲料厂用地等事宜进行现场踏查和洽谈、召开项目推进会议进行土地流转前期的各项准备工作。

（一）所做的主要工作建设用地：我们在前期选址的基础上，与县、乡紧密合，积极协调交通便利、已报批的建设用地作为饲料厂用地。

（1）确认x亩饲料厂用地位置及面积。其中□xx县：谭庄饲料厂x亩、产业集聚区饲料厂x亩；西华县：西夏亭饲料厂x亩、田口乡饲料厂x亩；扶沟县：产业集聚区饲料厂x亩；太康县：产业集聚区饲料厂x亩。

（2）签订饲料厂用地协议□xx县谭庄及产业集聚区饲料厂用地协议均已签订。

（3）已确认为熟地的地块为□xx县谭庄饲料厂用地、西华县西夏亭饲料厂、扶沟产业集聚区饲料厂用地。

2、养殖用地：

(1) 养殖用地面积共计x亩。其中□xxx亩，西华x亩，扶沟x亩，太康x亩，郸城x亩。

(2) 调规情况□xx牧原养殖用地已全部调整为设施农用地，郸城牧原养殖用地已全部调整为一般农田，其余三县的养殖用地调规果还未通过，具体调规面积有待进一步确认。

(3) 土地流转：鉴于xx县和西华县饲料厂已确定，我们的工作小组成员已分组与项目涉及乡（镇）、村进行沟通协调，了解项目涉及村组情况并到现场进行实地踏看，进行土地流转培训，为下步土地流转做好前期的各项准备工作。

3、开启破冰之旅。在一个新区域的发展，如何破冰起到至关重要的作用。牧原项目推动过程中遵从的是与当地党政共同、合力发展，造福一方百姓。我们的工作小组成员进驻xx之后，通过与各县县委书记、县长等主要领导进行多方位的对接和洽谈，到现场进行实地踏看，目前，项目工作已打开缺口，各县与公司双方展示了良好的合作意愿，牧原项目启动氛围已经形成。4、与县政府合成立服务牧原项目工作小组□xx县、西华县均已成立服务牧原项目工作小组，并由县政府出具政府会议纪要，确定领导班子成员□xx县谭庄镇还专门成立了服务牧原项目工作小组，确定工作小组成员，负责牧原在谭庄的项目开展。

5、团队建设：

(1) 组建团队□xx牧原分公司在成立之前就通过多方了解和协调，吸纳各部门的优秀人才及公司新召进的大学生，现已成为拥有x名内部员工的小团队。除此之外，我们还通过反聘的方式，聘用了8名当地有意向的仁人志士加入牧原，他们包括项目所在县域职能部门的主要领导，这些反聘人员的加入，

将对牧原在新区域的发展起到至关重要的作用。

(2) 做好企业文化宣传。一个团队的核心凝聚力便是公司的企业文化。我们很注重对员工进行企业文化的宣传和教导。通过组织内部及外部员工进行企业文化培训的方式，让大家更全面、更深刻地了解公司的企业文化，从而有助于大家尽快地融入牧原这个大家庭，深刻领会牧原的家人文化。引导大家拥有正确的价值观和人生观，对工作起到积极的推进作用。除此之外，我们还花了大量时间做好墙体文化设计，在新办公室和宿舍内做了大版面的墙体文化，通过这种方式，制造良好地工作氛围，同时，也让外部的`客户更深刻地了解我们的企业，认识牧原，领会公司的文化精髓。

(3) 抓好人员管理。虽然我们离开了公司总部，远赴外区域工作，但我们的工作氛围一刻都没有松懈过，严格按照公司的要求来管理内部员工，做到准时上班，避免迟到和早退现象的发生，还充分利用下班之余召开内部工作分享会进行工作交流。把部门内部的员工当成自己的孩子或者兄弟姐妹来关心和对待，时刻关心员工的冷暖，增强团队意识。

(4) 为员工创造成长的机会。虽然我们的团队很年轻，但无论是新员工或者老员工，我们都大胆的将每个员工放在一个较高的平台上让他们去充分发挥自己的才干，展示自我。

xx牧原分公司自成立以来，团队内每名员工互帮互助，用集体的智慧推动工作不断向前开展，这个过程是每名员工成长的过程，也是xx牧原项目能够落户xx的必经之路。

(二) 存在问题区域内人员大部分都是新员工，还需要花大量的时间将理论与实践相合，熟悉部门工作流程，掌握工作方法。

2、区域内员工都较年轻，农村工作经验不足，办法少，工作要求紧了，容易出现一哄而上，缺乏计划性、前瞻性的事情

发生。

3、内部管理制度需要进一步完善并抓好制度落实。

4、由于是新成立的区域，人员及车辆配备还相对不足，一旦各区域工作展开，现有人员及车辆都无法满足正常工作需要。

二、xx年工作计划

（一）xx年绩效目标：建设用地：保证x亩用地无障碍交予基建施工。其中xxx亩，西华x亩，扶沟x亩，太康x亩。

2、养殖用地：保证x亩用地无障碍交予基建施工。其中xxx亩，西华x亩，扶沟x亩。

（二）方法措施激励方案：采用对内和对外两种方式，双管齐下，促进目标达成，争取达成超级目标。

（1）对内：按征地亩数、出栏数进行激励。达成年出栏生猪x万头，本部门采取宽征窄用的原则，按50亩养1万头生猪计，共需完成征地目标10698亩。部门内部实行月考核进度，季考核季度成果，以土地亩数完成情况作为考核依据；年度考核年度目标达成情况，以生产部年出栏生猪量为依据考核本部门绩效目标达成情况的绩效考核方式，对员工实行奖惩，以促成目标达成，争取完成超级目标。

（2）对外：与公司沟通，在项目建设期和生产期，按规划面积或出栏规模拨付部分资金作为项目经费，用于提高村、组干部的工作积极性，保障牧原项目快速、有序推进。

2、将年度目标分解到各个区域，做到“千斤重担万人挑，人人头上有指标”，保障绩效考核方案落到实处，达到激励先进，鞭策落后的目的，避免“发了没有管，管了没有发”的现象发生，促进全员主动征地，挖掘潜力，促进目标达成。

3、各区域人员要定岗定责，从场区选定、手续办理到院墙圈定等都由责任人写出负责报告。办理土地流转手续之前要签订目标责任书，手续完善后，办理人员要签字认定，区域负责人签字，上报投资事业部领导批准，归档备案，然后交基建部进行施工。在工作过程中弄虚作假、自作主张，影响工作进度，造成矛盾和不良影响者，追究其当事人责任。

4、制定团队pk机制。对团队纪律、队员的工作积极性、业务知识掌握程度、团队文化、团队士气等进行定期pk，鼓励先进，鞭策落后。

5、依托政府，取得重视，推动各级领导主动协助征地；发现人才，吸纳人才，对各区域里有思路、有方法的乡镇干部重点培养，发展其成为牧原人，增强工作责任感，激发工作积极性，确保牧原项目快速推进。

6、注重对内部员工进行企业文化的宣传和教导，深刻领会公司分享文化的涵义，让大家尽快融入牧原大家庭。xx的团队是一支年轻的团队，工作组成员大部分是新到公司的员工，我们工作的过程就是一个互相学习，互相促进，共同成长的过程。绝大部分员工对现有的工作都没有太多的概念，都处在干中学、学中干的状态，所以我们应该以成果为导向，有针对性地组织工作经验交流、法律法规知识培训，充分利用分享的方式来互相纠正错误、互相获取进步，面对问题，采取集思广益的方法，互相交流经验，遇到困难时共同讨论研究解决的办法。

7、传承牧原师徒文化，做好传帮带，携手并进，让员工尽快成长起来，能够独挡一面。

8、定人、定岗、定责，实行绩效管理，落实考核措施。

9、与县、乡、村、组合，组织全体员工深入到重点户排查摸底、找准原因，利用现场观摩、影像资料、召开现场会、促

膝交谈、亲朋劝说等多种渠道宣传传导牧原发展理念，争取配合、支持。

年初工作计划的写法有哪些篇六

为进一步增强我镇农村卫生室的服务能力建设，规范乡村医生在岗培训工作管理，提高乡村医生业务技术水平，培养具有综合执业能力，适应农村卫生事业发展的乡村医生，满足农村居民医疗卫生服务需求，完成国家基本公共卫生服务规范的项目工作。按照国务院《乡村医生从业管理条例》、卫生部《乡村医生在岗培训基本要求》文件精神，结合我镇实际情况，制定本年度培训计划，依次开展培训工作。

一、培训目标

为了更新乡村医生的知识，提高防治常见病、多发病的诊治能力和公共卫生服务能力，每季度培训一期，对国家基本公共卫生服务规范的内容，卫生法律法规、常见病多发病的诊断与治疗，传染病防控等等内容。

二、培训对象

三、培训内容

1、卫生法律法规2、临床医学3、内科常见疾病4、外科常见疾病5、妇产科常见疾病6、常见皮肤病及性传播疾病7、儿科常见疾病8、临床基本技能知识9、预防医学10、传染病管理与传染病防治11、农村初级卫生保健知识12、妇女儿童保健与计划生育指导13、全科医学与社区卫生服务知识14、医学心理学与医学*道德15、中医药适宜技术。农村常见病与多发病诊治与预防、合理用药知识、公共卫生知识、临床基本技术知识，另外增加手足口病防控知识专题讲座、新农合业务。

四、组织管理

卫生院须成立了乡村医生在岗培训领导小组，按年度制定乡村医生在岗培训计划，对全期培训工作进行了部署。

五、效果评价：

通过培训，找出缺点与问题，有针对性的进行解决，逐步提高辖区村卫生室人员的业务能力和综合水平。

年初工作计划的写法有哪些篇七

好的设计队伍是公司发展的核心，公司现有的设计团队缺少一个核心人物，现有设计人员过于自我，不能从业务的角度考虑业务的设计。改变设计人员设计技能及服务意识势在必行。

业务做为公司发展的命脉，有一个优秀的业务团队对于公司来说更是至关重要的，新的一年我们将建立一个3-5人的新业务团队，对这样的一个全新业务团队进行完善的业务知识培训，在最短的时间里让我们的业务人员熟悉业务技能，充分利用现有资源尽的努力、及的限度开拓新的市场。通过一定时期的培养，将在这个团队中产生一名业务经理。

鉴于目前我们的终端老客户数量有限的情况下，在尽努力挖掘老客户潜能的同时，争取拓展更多全新的'客户，对现有潜在业务进行分类，并将业务人员进行分组，鉴于目前业务上所存在的难度对业务人员进行专项培训，注重偏设计类的业务及vi设计等业务谈判力度，对市场进行分析，对一些需要全年设计服务的公司进行公关，争取能够谈成两至三个全年服务的公司，对于纯印刷类的业务不做为重点进行跟单。在第一季度做好人员的培训及市场铺垫工作，增强业务人员的工作信心及团队和合作能力。从第二个季度开始，每个业务人员制定月工作计划，并给每个人制定业务任务。跟据业务的特点，在每一个时期对潜在业务进行重点谈判。

做市场开拓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，学习对于每一个业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员业务方面的生命力。适时的根据需要调整业务人员的学习方向来补充新的能量。对于我们产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是每一个业务人员要掌握的内容，知己知彼，方能百战百胜，每周都应组织业务人员对本周所谈的业务进行分析、分类，并进行一些实战演练，让每一个业务人员熟悉业务谈判的技巧。培训每一个业务人员的电话谈判及上门洽谈技巧，做好成单、跟单工作。

第一个季度，以市场铺垫及提高业务人员为主，并利用公司现有水媒体资源对公司的知名度及设计业务范围进行宣传，对现有老客户进行感情培养及业务挖掘，通过各种渠道或展会大量收集业务信息；第二季度做为业务的发展重点期，有较多的展会及很多单位将会有宣传设计业务的需求，加大电话量、上门谈判的数量，争取多出单出好单。第三个季度前期是业务淡期，充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期让业务人员组成一个强大的客户群体，跟据市场规律，联系如月饼包装类的客户，为后期的成单做好铺垫；第四季度做为业务发展的重点期，利用双节效应，加强客户谈判力度，为完成全年制定任务做最后的冲刺。

通过对接下来工作的规划和有效的执行，相信在接下来的时间里，我们的工作效率将会获得更大的提高。

年初工作计划的写法有哪些篇八

本学期担任分校初中二年级(1)、(2)、(3)、(4)四个班的思想品德课，初中二年级的学生经过了一学年的新教材学习，掌握了一定的与学生日常生活比较密切的心理品质知识和一些法律常识，大部分学生的学习积极性有了很大的提高。本学期我的基本目标是：掌握基本的交往礼仪，学会人际交流与沟通；善于与人合作，努力建立良好的人际关系。知道孝

敬父母和诚实守信是做人的根本，能够孝敬父母，做一个诚实的人；学会尊重宽容他人，能够平等待人，与人为善。

共有四个单元：第一单元相亲相爱一家人，有“爱在屋檐下”和“我与父母交朋友”两课组成，本册书把学会交往作为主线，培养学生的交往能力是教学重点，第一单元以与父母交往作为开篇，有着现实的重要意义。第二单元师友结伴同行，有“同侪携手共进”和“老师伴我成长”两组成，这一单元是要让学生学会与同学和老师的交往，是上一单元的深化。

第三单元我们的朋友遍天下，有“多元化地球村”和“网络交往新空间”组成，这一单元是前两个单元的扩展，讲的是世界范围以及网络世界的交往，属于面向未来的教育。第四单元交往艺术新思维，有“友好交往礼为先”、“竞争合作求双赢”、“心有他人天地宽”、和“诚信做人到永远”四课组成，教育学生如何有好交往、如何合作竞争、如何关心他人、如何诚信做人，是本册教材的核心部分。

重点：通过教学使学生学会交往，提高学生的交往能力。教育学生学会做人，做一个懂竞争，知合作，能宽让，讲平等，善体谅，诚实守信的人。

难点：对于师生之间，学生与学生之间的矛盾如何化解。如何处理父母与子女之间的矛盾。克服逆反心理。教会学生形成良好的交往品德、掌握交往的艺术。

讲授法、讨论法、自学法、练习法。

1、认真钻研教材和课程标准，熟悉教材及其指导思想，认真备课，上好每一节课。做到授课“胸中有书，脑中有纲，目中有人，手中有法”。把握每节课学生互动的内容，让学生真正动起来。

2、课堂上注意调控，让大多数学生都有机会参与发言，发表见解，教师从中点拨。

3、指导学生做好课前的收集资料和图片的准备，养成积累知识、做笔记的良好学习习惯，课堂上多让学生发言，培养学生的口头表述能力。

4、认真细致的批改学生作业，全收全改，及时收发。严格要求学生独立完成作业，及时检测。重点培养学生“自主学习”的能力，教给学生的学习方法。

5、努力学习，提高专业理论水平。平时注重再学习，浏览百科，摄取与政治学历史科相关的理论知识和当代社会新科技发展信息，渗透到教学中去，使教学更有说服力。

6、优化课堂教学。教学采用多种方法，让学生动口、动手、动脑，积极主动参与学习，采用讨论、演讲、阅读、自学、练习，小论文等形式，活跃课堂气氛，使教学效果达到最优化。

7、引导优秀生积极灵活学习，同时辅助好差生，做好差生个别思想工作，利用课余时间辅导，充分调动差生的学习兴趣，增强他们的自信心。

本学期有效的教学时间约18周共36课时，课堂教学时间需14周28课时，机余8课时，用于开展课外活动，和期末复习考试。

年初工作计划的写法有哪些篇九

(一)计划的标题

计划的标题常规写法是由单位名称、适用时间、指向事务、文种四个要素组成。如《××建筑工程安装公司xx年工作让

划》、《××大学××学院xx□xx年第一学期教学工作计划》。

除常规写法外，还有一些变通的写法。变通一方面表现在要素的省略上，一方面表现的文体名称的变化上。

先说要素的省略。有些计划，省略单位名称，由适用时间、指向事务和文种组成，如《1999年度全民义务植树造林工作计划》。有的计划，省略适用时间，这在专题计划中比较常见，如《××大学第二期教师安居工程工作计划》。有的计划，省略单位名称和适用时间两个要素，由指向事务和文种组成，如《科研工作计划》。也有只用文种做标题的，不过这种写法因太不正规不值得提倡。省略要素时要注意，越是基层单位的计划，省略要素的情况越普遍，因为涉及范围小，有些要素不说大家也明白。越是大单位的正规的计划，要素越不可省略。

学党委宣传部1999年度工作要点》、《党委中心学习组1999年理论学习安排》。

(二)计划的正文

1. 前言

为了进一步贯彻党的十五大精神，落实邓小平理论武装全党的战略任务，根据中央和省委有关精神，党委决定对在职副处级以上领导干部继续采取中心学习组的形式，以《讲学习讲政治讲正气教育读本》为基本教材，以《建设有中国特色社会主义若干理论问题学习纲要》、《邓小平教育理论学习纲要》为重要辅助材料，认真学习马克思列宁主义、毛泽东思想特别是邓小平理论，并同深入开展“三讲”教育相结合，同整顿思想、改进作风相结合，同联系实际、推进工作相结合。

前言有时可以更短小一些，如：

1. 前言

前言的详略长短，要根据工作的重要程度、内容的多少来确定，总体上以精练简洁为原则。

2. 主体

主体部分要一一列出准备开展的工作(学习)、任务，并提出步骤、方法、措施、要求。这是计划最重要的内容，也是篇幅最大的一部分。通常主体部分由于内容繁多，需要分层、分条撰写。常见的结构形式为：用“一、二、三……”的序码分层次，用“(一)、(二)、(三)……”

加“1. 2. 3. ……”的序码分条款。具体如何分层递进，依内容的多少及其内在的逻辑性而定，可参考后附例文。

3. 结尾

结尾可以用来提出希望、发出号召、展望前景、明确执行要求等，也可以在条款之后就结束全文，不写专门的结尾部分。

计划在结尾之后，还要署明单位名称和制定计划的具体时间，如果以文件的形式下发，还要加盖公章。

工作计划范文个人工作总结怎么写