

最新领导让写工作规划(模板10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

领导让写工作规划篇一

转眼间我们就迎来例如崭新的20__年。在今年的*日，路处党委书记王宁一行四人来扬中公路处进行跨年度公路管理工作调研。

调研会上，扬中市公路处领导班子成员参加了会议，处主任张华详细汇报了扬中20__年度全市公路建、养、管、争、创工作开展情况，找出了工作中存有的不足，诚恳地提出确需上级主管部门协调、帮助解决的困难和问题，明确20__年度的主要工作思路和奋斗的目标。

王书记对扬中近年来在公路管理方面所做的工作表示满意，尤其是在20__年全市举办江苏省第八届园艺博览会过程中，为美化、亮化、净化公路通行环境，确保公路的安全、畅通所做的努力。

在工程建设方面：出色地完成了238省道三跃桥段的改拓建工程；在环境整治方面：完成了231、238省道以及迎宾大道环境的综合整治任务；在养护管理方面：通过开展公路养护“三大会战”，有效稳定了路况质量，保持了公路路面的安全与畅洁，超额完成了年度管养的考核指标。在文明创建方面：通过争、创活动的开展，有效调动了全处干部、职工的工作积极性和主动性，全处顺利通过了20__-20__度扬中市级“文明单位”、镇江市局级“文化建设示范点”的创建考核与验收。

面对20__年，王书记指出，要认真抓好三个谋划。

一是要进一步加强公路管养的谋划与发展，重点抓好栏杆桥公路养护应急基地和油坊“二类工区”的建设，以及扬中三桥超限检测站的筹划、争取工作。

二是谋划好公路行业文明与文化建设。通过抓好职工的培训、宣传报道、党建工作、文明创建、公路政研、创先争优等工作，进一步提升公路行业的凝聚力、战斗力和执行力。

三是谋划好新时期公路人应有的良好社会形象。通过挖掘扬中地方的人文特色，创建好自己的品牌文化，在提升公路部门社会知名度、美誉度的同时，让社会更多地了解公路、支持公路和发展公路。

领导让写工作规划篇二

春风送暖，在这美好的季节，新的一年开始了，下面就是小编给大家带来的企业领导工作计划20__，希望大家喜欢！

一、指导思想

首先必须始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，关心国家大事，坚持政治学习，记录政治笔记，提高觉悟和意识。还要注重个人道德修养，为人领导，严于律己，克己奉公，做一个员工满意的领导。要关心员工的学习、生活，做员工的良师益友。更要加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

二、工作内容

1、一直提倡的首问责任制我们将继续执行，并做到每个员工

能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

三、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。

3、制定出财务人员工作计划，进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全。

全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

四、以人为本提高员工的全面素质

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心员工的工作情况和生活情况。

一、指导思想

以李先生精神为动力，以邓董理论和冯总重要思想为指针，全面贯彻公司的“务实”方针，以经销为龙头，以品质保证为基本依托，以开发商、设计院为突破口，以商业信誉为保障，进一步提高服务意识、质量意识、品牌意识，致力于推进天津建筑市场，推进我公司品牌的突破性进展，促进全市建筑质量的提高。

二、工作目标

- 1、抓好培训着眼司本，突出骨干，整体提高。
- 2、老和潜在客户经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。
- 3、开发新客户不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。
- 4、周、月总结每周一小结，每月一大结。

三、实施策略

- 2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验。利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

- 3、客户资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

- 4、商业运作

找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

- 5、走精干、高效路线

做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重

要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战它。

一、确实推行iso体系，已成立iso专案小组，督促各项工作依流程办理，完善公司制度。

二、在十一月份的管审会议中，针对某某年度各部门品质目标做出相应之讨论，并由董事长制定了较为合理，有效之可量测性质量目标。希望各部门能严格执行，依要求做出相应统计，对策并持续改善，提升公司效益，降低产品成本。

三、事先策划是每个部门不可缺少的一部份，如在生产排产前，事先确定人、机、料、法、环是否足够，能否满足生产所需。有事前周密的策划，必能减少相应之停工待料、生产线劳逸不均等现象的存在。

四、有了一个良好的策划，严格依照计划执行，并协调所发生之异常状况，依循p-d-c-a过程方法，对每一项工作的改善起着决定性的作用。

五、建立合理的常规材料安全存量，尽量避免人为的制造过多不适宜之材料，造成公司成本的浪费。

a)以顾客为中心的组织：满足顾客需求并争取超过顾客的期望。

b)领导作用：领导层的目的是保证整个体系的目标能够完全得以实现，使员工充分参与实现所制订的目标。

c)全员参与：整个体系的实施成功十分依赖公司所有员工，只有大家充分参与才能使全员的才干为公司带来收益。

d)管理的系统方法：为实现目标，有利于提高各部门的有效性和效率。

e)过程方法：这是一个循环模式，任何一项工作，经需要经过适宜的策划方案，然后再严格执行，以确认最终实施的效果是否达到预期所想，从而做出相应之修正。

f)持续改进：目前公司所从事的每一项工作中，都需要经过努力，持续不断的纠正之前不适宜之方法，以寻求更有效之方法使工作业绩再上一台阶。

g)基于事实的决策方法：采用数据的方式搜集相对应之信息，并针对数据来源做出分析，对策。

h)互利的供方关系：公司与供方之间保持互助和互利的关系，可增进双方更好的沟通，品质、交期、价格才能得到更有利的控制。

七、加强5s实施管理，注重5s管理对产品质量、效率、安全、减少浪费和员工士气至关重要，同时还可以提升企业形象。

总的指导思想：以院团委指，坚持不懈地培养各方面能力，虚心听取才老师和同学们的建议，努力把做得更好。

一、认真完成本职工作

主要职能：

1. 负责学生会的文件制作，管理和各部门会议记录的收信整理、归档。
2. 负责起草制定学生会的有关文件。
3. 负责掌握各系学生会的活动资料。
4. 负责“优秀学生会”的评比、监督及检查工作。

5. 负责《学生快讯》的制作各传递工作。

6. 负责各部门之间的协调工作，发挥好桥梁纽带作用，使各部门之间建立良好的工作群体，方便工作顺利进行。

由于院学生会各部门分工不分家，所以我们除了做好本职工作外，在其它部门组织活动时给予大力配合。各部门在活动前的计划和活动后的总结应整理好后交予秘书处，由秘书处正确摆放在团委书架的相关档案盒中。以便团委各位教育和各部门其他人员参阅。

二、开展丰富多彩的校园活动

首届网络出版节即将拉开帷幕，在本届网络出版节中将举办10大赛。由吉林省出版局、中共吉林省委对外宣传办公室主办本次出版节。为了丰富我校课余活动，秘书处组织开展了这项活动。活动主要指导思想为“三个代表”重要思想和党的xx届三中全会精神为知道举办这个活动不但具有教育意义、社会意义及跨时代的历史意义。提高大学生网络素质树立良好的网络观念，秘书处计划将本次出版节的一些赛事引入校园，让每个工师大学生对网络印有一个新的认识，从而树立正确的人生观、价值观、世界观。

三、工作要求

1、工作时要认真仔细，在速度的同时保质量完成工作。

2、要讲文明礼貌，在工作中注意自己的言谈举止。

3、在实践中积累经验，熟练业务，提高水平。

提高各种素质

秘书处是一个工作比较繁琐的部门。接触其他部门的机会比

较多。这就更能体现出高素质培养的急切性和重要性。

四、立良好的工作形象

一是抓好学生干部在日常生活中的言行举止问题。

二是抓好业务素质，做到公正严明、不以公谋私。

三是搞好学生干部和同学关系以便日后工作顺利进行。

领导让写工作规划篇三

在保密工作领导小组的组织下，带领干部职工认真学习保密法律、法规，中央、省、县委关于保密工作的安排、意见等，对保密知识应知应会内容要求干部职工熟练掌握。特别是对涉密人员重点加强教育，严格遵守保密守则，对党和国家秘密事项做到守口如瓶。

二、建章建制，消除隐患

为使保密工作做到有章可循，在原有各项制度的基础上，结合工作实际，进一步完善各项规章制度。单位保密工作领导小组负责对各项规章制度的执行情况进行检查，发现问题及时解决，把失窃密事件消除在萌芽状况。

三、大力宣传保密法律法规

按照全国保密法制宣传教育工作会议精神，开展形式多样的保密法制宣传教育，认真做好“四五”普法宣传教育工作。为使广大职工进一步学习熟练掌握保密法律法规，在适当的时候举办一次保密知识考试。

四、检查评比

为使保密工作做到有安排、有检查，年底万隆镇保密工作领导小组对单位保密工作进行检查，对保密工作做的好的部门和个人进行表彰奖励，对违反保密规定的人员进行严肃的批评教育，对触犯保密法律、法规的人员依照有关规定给予处理。

总之□20xx年的保密工作要紧紧围绕本乡镇的中心工作做好保密法律法规的宣传，进一步增强干部职工的保密意识，遵守各项保密规章制度，为乡镇的经济发展社会稳定做出贡献。

领导让写工作规划篇四

二、年度工作任务及目标

- 1、充分利用远程教育设备，加强对党员干部教育管理；开展“三看三树”活动，提高“两委”干部带领群众致富的本领。
- 2、计划生育工作常抓不懈，杜绝违法生育、违法收抱养现象。
- 3、搞好平安建设工作，化解矛盾，保持稳定，计划举办法制培训班2期。
- 4、搞好环境综合整治，建设文明生态农村，计划硬化街道2条，年修生产路280米，已完成硬化的街道搞好排水、绿化、亮化工作。
- 5、举办果树管理培训班1期，丹参、银花生产管理技术培训班1期，提高农民管理水平，增加群众收入。
- 6、做好联系群众工作，帮助解决致富能手、缺少发展资金问题，解决部分困难户住房问题。

三、工作措施

- 1、加强领导、党员干部带头。
- 2、增强责任感、使命感，帮扶人员靠上指导。
- 3、积极向上级汇报工作，争取领导支持。

任职第一书记工作的调研和工作计划

咸家庄村位于镇驻地以北4公里处，全村共有人口816人，党员18名，全村现有耕地面积980亩，主要以农业种植和黄桃种植为主(今年上报种养规模：果园300余亩，丹参110亩，花生70亩，其他农业种植面积约500余亩，养鸡、羊、猪大户6家)，去年人均纯收入7100元。

一、实地走访我们村现有21户低保户，和部分困难群众，了解他们情况，并与镇民政办协调做好一些好政策的帮扶落实。

二、根据现在农忙时节实际需要，我们村两委成员通过协商和发动群众对生产路进行修复。村民积极性很高，对于自己家地处的山路自发进行了修复。拒不详细的统计全村修复生产路有6000余米。

三、通过对村里情况的实地调研，对于村里的700米主街道硬化问题，及其供电问题形成一个“一事一议”意见，在党员会上征求意见，形成文字材料上报党委进行审核。

四、入村后，通过了解村里的党员发展和远程教育、政务公开等问题，积极配合镇党建办完善基层组织建设，尤其是党员发展五步公推纪实，同时通过远程教育选题播放，增强党员党性意识。扩宽党员带头致富思路，更好带动群众致富。其中我村养羊专业户咸立忠通过远教学习山羊养殖技术，近期在村里又带头养起了黑山羊，养鸡专业户咸光国、谢有法，养猪专业户咸洪波等人都愿意免费带领群众共同致富。

一步一步走过的足迹，我们写下了工作日志。同时所感所想也记在日志里，并在以后的工作中不断地解决村民实地困难。农村就是一个广阔的大舞台，在任职中不断地学习成长。我们通过了解咸家庄村的实际情况，我们心中充满了大干一番事业的冲动和慰藉。

一、继续完善我们村的基层党建工作，落实好党员发展的相关问题，完善五步公推工作，配合好镇里开展的“三看三树”活动，积极发挥党员创先争优模范带头作用，为基层党建年建设增添力量。

二、通过一事一议上报材料，在不断完善中，制定出我们村硬化街道的实际规划，并把可行性报告及时上报党委，争取落实这件为民实事。

三、落实好党的好政策，尤其是对低保户的帮扶，我们村两委成员要每人绑带3户困难群众，切实把群众的事当自己的事情解决。

任职村里的第一书记和副书记是一份荣幸，更是一份责任。我想通过在村里任职的这段时间，一定要大胆实践，敢于承担，积极为村民做更多的实事。

领导让写工作规划篇五

紧紧围绕一个中心(以x书记为中心);

搞好两项活动(外出学习活动、邀*大班子体育健身活动);

加强四项建设(朋友圈子建设、利益圈子建设、新关系户建设和线人网络建设)。

紧跟主要领导，尊敬周围领导，搞定与我比肩的，打击在我前面冒泡的，搞好圈子建设，稳定利益链条，实现家庭财政

收入跨越式发展。

(1) 稳定单位局面，进行人员调整。让尊敬我、孝敬我的人做到领导岗位上来；让那些自持有功、老不死的内退；让那些业务能力强、只会工作、不会做人的高材生，继续做办事员。

(2) 做好班子成员的分工。也不知道**部是怎样提拔干部的，看给我配的几个副手，馋、懒、滑、贪、阴，整天只知吃喝玩，正事不会干不说，还像搅屎棍一样给我添麻烦，看着他们我就生气。让最懒的那个分管建筑，他的手习惯性伸不太长；只负责签字就行了；让最贪的那个分管后勤，主管家属院；让最阴的那个负责工会；最滑的那个分管执法，离我远远的，对着老百姓滑去吧；最馋的分管纪律检查，先管好自己再说；其他关于人事、财务、办公室等等我直管。

(3) 处理好自身发展的关系。党委政府安排的工作坚决完成；行业管理部门安排的工作，尽量完成；党委政府的领导要高规格接待；行业管理部门的领导，让副手去摆平；党委政府的领导吃完喝完再送点，行业管理部门的领导吃完喝完，爱上哪上哪，我的发展离不开党委和政府领导，行业部门领导算个*，行业管理部门甬想从我这里捞便宜，反腐倡廉就从这里开始！

(4) 创建节约型单位。单位的开支我说了算，没我的同意，谁花的钱谁自行解决，将职工的奖金、补助全部取消，找机会将职工的工资再降降，省的他们兜里有钱做坏事！

(5) 打造廉正单位，开拓新的收礼途径。职工孝敬我的钱，我敢要，只要我提拔他，他不会告发我；老板送我的钱，我坚决不收，中奖的彩票可以商量。发动全家人到处买彩票（一天最多一注），为的就是赚个面熟。让线人进驻彩票站，发现兑奖的，1万-20万之间的，一律搞定，让急的嗷嗷叫的送礼者买单。

xx年是全面实施机构改革之年，我将在县委、县政府的统一

领导下，以xx大精神为指导，全面落实科学的发展观，高举邓小平理论伟大旗帜，全面贯彻三个代表重要思想，解放思想，振奋精神，转变作风，扎实工作，为全面完成xx年经济建设与自身发展各项任务而努力奋斗。

领导让写工作规划篇六

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大

量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，150万元，纯利润113万元。其中：打字复印10万元，网校13万元，计算机78万元，电脑耗材及配件45万元，其他：34万元，人员工资13万元。

客服部利润主要来源□xx电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□xx年我们被授权为xx电脑授权维修站□xx打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润213万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点———无线网，和一部分的上网费预计利润在xx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xx万元；其余网络工程部分xx万元；新业务部分xx万元；电脑部分xx万元，人员工资xx—xx万元，能够完成的利润指标，利润xx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

领导让写工作规划篇七

总的指导思想:以院团委指，坚持不懈地培养各方面能力，虚心听取才老师和同学们的建议，努力把工作做得更好。

一、认真完成本职工作

主要职能:

1. 负责学生会的文件制作，管理和各部门会议记录的收信整理、归档。

2. 负责起草制定学生会的有关文件。

3. 负责掌握各系学生会的活动资料。

4. 负责“优秀学生会”的评比、监督及检查工作。
5. 负责《学生快讯》的制作各传递工作。
6. 负责各部门之间的协调工作，发挥好桥梁纽带作用，使各部门之间建立良好的工作群体，方便工作顺利进行。

由于院学生会各部门分工不分家，所以我们除了做好本职工作外，在其它部门组织活动时给予大力配合。各部门在活动前的计划和活动后的总结应整理好后交予秘书处，由秘书处正确摆放在团委书架的相关档案盒中。以便团委各位教育和各部门其他人员参阅。

二、开展丰富多彩的校园活动

首届网络出版节即将拉开帷幕，在本届网络出版节中将举办10大赛。由吉林省出版局、中共吉林省委对外宣传办公室主办本次出版节。为了丰富我校课余活动，秘书处组织开展了这项活动。活动主要知道思想为“三个代表”重要思想和党的xx届三中全会精神为知道举办这个活动不但具有教育意义、社会意义及跨时代的历史意义。提高大学生网络素质树立良好的网络观念，秘书处计划将本次出版节的一些赛事引入校园，让每个工师大学生对网络印有一个新的认识，从而树立正确的人生观、价值观、世界观。

三、工作要求

- 1、工作时要认真仔细，在速度的同时保质量完成工作。
- 2、要讲文明礼貌，在工作中注意自己的言谈举止。
- 3、在实践中积累经验，熟练业务，提高水平。

提高各种素质

秘书处是一个工作比较繁琐的部门。接触其他部门的机会比较多。这就更能体现出高素质培养的急切性和重要性。

四、立良好的工作形象

一是抓好学生干部在日常生活中的言行举止问题。

二是抓好业务素质，做到公正严明、不以公谋私。

三是搞好学生干部和同学关系以便日后工作顺利进行。

领导让写工作规划篇八

认真贯彻落实市教育大会和区教育大会精神，坚持用先进的教学理念指导学校的教学工作，教学工作中不断更新教学观念，注重培养学生的创新精神和实践能力。结合学校的实际情况，本学期教学工作将以义务教育法为引领，以课堂教学实效为核心，以素质教育督导验收和课堂教学比赛为契机，以教学评价为机制，以教学管理为保障，以规范落实初中建设工程及教学质量为目标，为保证学校教育发展与地区经济发展同步，为全面提高教学质量，形成全面发展的特色学校而努力奋斗。

二、工作目标：

1、初中一年级要狠抓养成教育，力争做到严格、规范、科学，使学生真正做到重学、勤学、笃学、博学。

2、初中二年级教学要确保扎实、规范、科学，在原有基础上逐步提高学生的认知能力，进一步激发学生学习兴趣，力戒两极分化，确保全面提高。

3、初中三年级的教学要确保夯实基础，全面提升，充分发挥年级的整体优势和优秀教师的潜质，力争在首届初三年级毕

业、升学考试中取得突破。

4、学校的教学工作将立足于全面育人办有特色，全面发展学有特长。

6、初三年级毕业生学考试的目标，年级总评及格率要达到100%，平均分、优秀率要确保进入前五名，力争进入前十名；年级学生分要进入全区的前100名；要有二至三个学科各项指标进入全区前十名。

三、工作内容：

1、充分发挥家长学校的职能作用，使学校教育得到家长、社区及社会的有力支持。

2、结合新义务教育法的颁布实施，以此为主题开展征文活动，组织教师认真学习教学理论，并撰写读书心得，用于指导自己的教学工作。

3、初中各年级实行月考制度和晚自习制度，通过阶段性的质量监控，找出存在的问题并及时给予解决。

4、各学科要结合年级学科特点，确定适合于学校、教师和学生发展的现代信息技术与课堂教学整合的典型课改课、教学案例，培养学校的。

5、依法治教，以德育人，严格执行、全面落实原国家教委颁布的课程方案，继续开齐课程开足课时，进一步规范中学各年级的课外活动，丰富学生的课外知识，提高学生的能力，深入推进素质教育。

7、继续完善我校40+5的课堂教学模式，强化课堂教学的特色，加强教学过程管理、改革课堂结构，优化课堂教学方法，真正做到向课堂45分钟教学要效率，要质量，课堂教学改革追

求的目标是全面发展减轻负担提高质量发挥个性培养能力。

8、认真贯彻落实学校《课堂教学改革的具体评价标准》。任课教师月听他人课时不得少于3节，全年累计听课数应达到12---15节，有3---5节课应为中、小学互听课。

9、规范教研组活动，加强校本教研工作的力度。根据学校的工作安排，学校将成立初中学科备课组，分为数学组备课组、语文备课组、英语备课组、理化生备课组、史地政备课组，本学期的第一学期是开展各学科教研、教科研的时期。初中各学科要以备课组为单位，备课组组长具体组织实施，备课组活动要有计划、有记录、有总结、有音像资料，有典型个案总结。围绕备课、上课、听课、说课、评课、观摩课展开教研活动，各备课组确定观摩课教师人选，采取集体备课，集体听课，集体评课的方式推荐优秀教改典型课。

10、实验教学工作，本学期学校将全力以赴做好实验教学的检查工作。学校行政会要继续坚持每学期不少于二次研讨实验教学工作，确保实验教学开出率100%，实验员教师要严格管理学生，保证实验教学课的课堂纪律，保证学生安全，加快我校实验教学工作特色化进程。

11、以课堂教学改革为重点，规范教学行为，本学期学校将在中学各年级中实行推门课活动，以提高教师们的适应能力。

12、各年级侧重抓住两头学生，促进中间状态的学生向优秀生转化，把后进生控制在最低限度，通过分层教学和分类指导全面提高初中各年级学生的学习成绩。初中三年级的具体工作详见《初三年级工作方案》。

13、建立学校骨干教师队伍，积极培养、选拔市、区级骨干教师。校级骨干教师应达到任课教师的15%以上。

14、进一步规范教师教案的书写，学校对教师的优秀教案将

编印成《学校优秀教案集》和《学校优秀课例集》供教师交流、学习提高。

四、工作重点：

- 1、充分发挥学校教学评估与指导小组的作用，进一步完善学校教学的常规工作和电化教学工作。
- 2、加强学校“研训一体”工作，使课堂教学不断向纵深发展。
- 3、建立学校中青年骨干教师队伍，发挥他们的表率、辐射、示范作用。

领导让写工作规划篇九

一、对内，加强部门内部管理，落实岗位责任。

20__年1月经营部正式成立，拟定员工3人，建立分工明确、责任到人的部门的组织机构。

2、建立和落实了例会制度，形成了每周例会和每月例会制度。

3、加强了部门文化建设。工作上，大家相互交流，互帮互助，分享各自的经验和知识。通过分享和内部培训，不仅对自身掌握的知识进行了总结。

4、内部文本资料进行精细化管理

(1) 完善合同内容，避免合同内容出现歧义。对纸质版、电子版合同进行定期归档检查。原则上一个月检查一次。如发出合同出现问题，经营部应负责追回合同，并重新进行拟定。建立合同模板库：包括建筑设计合同，规划设计合同，可行性研究报告编制合同，日照分析报告合同等模板。

(2) 建立合同审批制度，严格执行合同审批制度，认真填写合同审查表。

(3) 建立设计取费标准模板库：包括城市规划设计取费标准，建筑设计取费标准、可行性研究报告取费标准、挂靠费取费标准。并下发相关部门，便于存档查阅。

(4) 为便于项目沟通及项目跟进，特建立甲方信息联络表，将

我公司现有甲方信息进行整理。其中包裹：甲方名称、相关负责人、联系方式、地址、邮箱等相关信息。

(5) 为便于项目进款结算，进行项目进款数据整理，与财务部门协调建立进账数据库。

5各部门之间的工作协调

(1) 与财务部之间的协调：通过与财务人员沟通，对的项目进款查询。建立经营部门的进账数据库，以便于项目进款结算。

(2) 与行政部之间的协调：项目合同盖章、投标资质的调用都需与行政部门进行协调。在行政人员处进行登记后，方可使用。

(3) 与设计部之间的协调：设计部的设计水平决定我们拓展知名房地产开发商的根本，所以我部门应于设计部进行深入的交流，结合我公司的实际情况，制定市场开拓计划。

(4) 与人事部门之间的协调：经营部长久的发展需要大量优秀的人才参与进来，因此人事部门需为我部门提供更多优秀的人才。

二、对外，落实公司发展方针，做好项目经营。

1、进行房地产开发商市场调研。寻求与国内知名开发商的合作，进行业务拓展。

(1) 进行房地产开发商信息采集，对全国知名开发商进行调研。并进行深入了解，以此作为杠杆撬开国内知名开发商的大门。经营部20__年预计在争取到一位知名开发商达成合作。

5、开展计划性投标，经营部20__年计划进行有效性投标15至20次。争取中标率达到10%。每次投标后要进行总结，提出不足，加以改进。通过高品质的项目投标锻炼技术团队。投标过程中要严格执行控制成本这一准则。

(1)、完善投标流程；项目信息获取——评估项目的商业价值及可行性——准备报名资料料，购买招标文件，交纳保证金——制作标书，进行方案设计。

(2) 完善外地项目备案流程

2、项目前中后气的经营

(1) 对20__年所有项目进行梳理，落实每个项目的进度、进款情况。

(2) 定期与已建立合作关系甲方进行沟通，争取获得更多项目。争取与公司现有以及合作过的甲方建立长期合作关系。

领导让写工作规划篇十

在新的一年里，公司要站在新起点，图谋大发展，用更快的速度，更大的步伐，推动企业迈上新的台阶，使我们公司有一个较大幅度的发展。

一、指导思想

全面贯彻党的精神和中央经济工作会议精神，紧紧围绕转变经济发展方式和完善社会主义市场经济体制的方针，顺应政策，瞄准市场，紧紧抓住国家实施“万村千乡市场工程”的机遇，积极主动争取扶持资金，继续开发建设大型商业网点，大力发展直营加盟店，扩大物流配送，提高商品配送率，加强加盟店的升级改造，完善硬件投资服务体系，取得公司与加盟店经济效益上的双赢。

二、工作措施

1、提早动手，备足货源

春节是一年里销售最火的季节。紧紧抓住这一时机，是实现“开门红”的关键。

节前，要多条渠道，筹措资金，为春节前备货提供资金保证，在天气较好的时候，提前动手，安排精兵强将，组成几个采购组，组织充足的货源，确保直营超市的销售不缺货，加盟店的配送有保障。再打一个漂亮仗，做到年年“开门红”。

2、加大力度，盘活资产

充分利用现有资产，将其盘活，保值增值。我公司原有的经营网点基本上都采取租赁经营的方式，随着市场行情的变化，其增值空间进一步扩大。要把盘活利用这部分资产高度重视起来，根据市场需求，采取灵活的租赁办法，在前一轮租赁到期的时候，加大力度，广泛宣传，公开招租，确保资产保值增值。

3、严格管理，规范经营

我公司的经营网点迅速扩大，点多面广，企业管理的突出矛

盾是各项工作之间的相互协调和财务帐目的准确结算。工作能否协调，关键在领导班子，班子成员能各负其责，相互配合，取长补短，拾遗补缺，就不会顾此失彼。要不断加强领导班子建设，增强责任感和使命感。