

2023年监理公司工作计划及目标(通用5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划书有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

监理公司工作计划及目标篇一

一、提高客户转化率。

1，提高客户信息的质量。提高跟客户的沟通技巧，在跟客户交流时，判断客户的购买倾向度及购买能力，将没有诚意，无潜在购买能力的客户过滤掉，保留潜在客户信息传给销售。

2，做好跟销售的配合。在回访客户时，对于有意向但销售没取得联系的客户，将客户信息再次传给销售经理并附上回访情况信息，做到及时反馈，提醒销售联系。

二、全面的解答客户的问题。

客户会带着各种问题与xx人沟通，尤其作为客服，客户需要从这里了解尽可能多一些的信息。所以为了拉近与客户的距离，明年工作中，希望通过自己的学习以及跟相关销售同事的沟通，来了解一些客户关心的知识，比如客户提到的招标、合同、付款、发货等销售相关环节事宜。

在与客户的交流中，客户会提到线下市场方面的知识，在客服工作这块，我认为自己没有了解产品线下的市场情况，没能很好的应对好客户的问题。

在明年的工作中，可以的话，如果是涉及到我工作范畴的内容，希望能跟相应的产品经理对接，在工作能给予我一些支持。

三、着力提高自身网络营销能力。

首先需从接待网络客户开始。当市场部和内勤同事没有时间接待客户时，网络部可以去接待客户，帮客户讲解产品。

尤其是从网络来的客户来公司看设备时，争取网络部这边可以独立接待客户。这就需要了解网络部主要推广产品的知识，了解产品的基本市场状况，例如光子嫩肤仪、调q led光动力 co2治疗仪、半导体脱毛、水动力、308准分子治疗仪。

明年这些产品的知识将重点加强

四、避免核对成单信息的障碍。

在接待客户咨询时，记录好客户的单位名称及装机地。今年所有咨询客户中，993个客户单位名称记录全面，占有所有客户比例的68%。明年的工作，争取将这个比例提高到85%，方便对单。

今年的工作已经接近尾声，明年的工作将有序的进行，以更好的心态去工作，努力做到成为一个专业的网络人员。

作为公司的新进员工，也作为这个职业的新手，我想说，我所要学习和加强的实在是太多。我将它们总结成了四点，这四点是我现在最缺乏的，所以我将它们列为我20xx年的学习任务。

第一点：与本行业相关的业内和业外的专业知识学习。

尽快熟悉公司的工作模式和工作制度。因为不同的客户，我

们会遇到不同的问题，某些时候客户的某些问题可能超出了我们的产品，所以在这个时候，专业要求我们必须马上把最准确的讯息传递给客户。反之，客户的感受会是怎么样的呢？他的第一感觉肯定是你不够专业，紧接着他会想到这个公司。因此，我认为这一点是重中之重，也是最基础的。

第二点：与客服有关的专业知识学习。

首先，作为客服，所要掌握的最基本一点就是电话礼仪。接听电话时的语气、速度、说辞、态度是直接影响到客户对你个人以及公司的第一印象。语气轻柔、说辞简洁明了、态度热情诚恳等等，都是作为一名专业客服所必备的。

其次，客服的心态、思维反映能力。这一点呢，我认为不是一朝一夕就能学习和掌握到的，它需要时间的磨练与工作经验的积累。也许在某些人看来，客服是一个多么简单的工作，但是深入思考后，并不是你所想象中的简单。

当你在接听了成千上万的电话或是遇到某些刁难客户的之后，你是否还是能如之前那样语气轻柔、思维冷静清晰呢？而最重要的，在经过了这么多种状况之后，你是否学会了思考，学会了揣摩。揣摩什么？揣摩客户的心理，“对症下药”！如此，就不会是你被客户牵着走，而是你变主动，引导客户了。做到这一点，对于处理客户问题，包括客户投诉，就会临危不乱了。

第三点：组织与管理能力。

只要是在一个团体里，你就应该培养一下你的组织与管理能力，现在它不仅是作为领导地位的人员才独有的。当然，话说回来，只有你学会如何地去管理和安排你的工作，将来你的领导能力则更能得到更大的发挥。只有你学会管理自己，你才能有资格去管理别人。

第四点：对技能的要求。

提高自己的技能，能独立快速的完成工作，尽快学会设计软件和视频软件。

几个月以来，我并没有给公司带来任何有形的利益，因为工作中的我还有很多不足的地方，而现在的我正处于学习与摸索的状态。

让客户感受到我们的服务理念。用客户的专业、热情、诚恳拉近与客户的距离，让客户自发自愿地与我们合作，得到客户的认可是我们在工作中所获得的的荣誉。永远做到客户是上帝。

监理公司工作计划及目标篇二

时光荏苒[]20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，自今年5月以来进入东捷公司先后参加孟庄路保障住房工程与海情御园（一标段）工程的施工监督工作，本人在项目部工作过程中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中敢于承担责任，有认真负责的精神，有一定的组织协调能力，能理论联系实际的开展工作，与现场甲方、监理等单位同志协作共事，一心为公司。

浇筑工作，1#楼基础已完成地下室顶板模板安装，2#楼基础地下室防水层防水处理，3#楼、4#楼基础房心土回填工作，另外1、2#楼的塔式起重机已安装完毕，待有关部门检测合格后使用。

在公司的领导下负责项目的成本控制、工程进度、质量管理

行会审并提出意见，对各生产施工要素实施全过程的动态管理。工程施工过程中，严格按设计要求、验收规范、规定，

监督检查工程质量、成本、进度、安全等工作并将现场情况及时向项目经理汇报。

（1）工程质量完成情况：

海情御园（一标段）是公司20xx年重点建设项目，我作为项目副经理被公司批准后，立即开始了项目部的管理工作。首先根据海情御园（一标段）的工作要求，从公司抽调了工作人员，建立了质量管理体系、项目管理目标和管理人员岗位责任制并编写施工组织设计与各施工方案。海情御园（一标段）的质量目标为创建“无质量通病小区”，为此公司下发了许多预防措施和实施办法。为保证整个目标的实现，我组织项目部管理人员根据自己的实践经验，结合工程的特点，编制了项目部质量预防措施。工程开工以后，我们严格控制施工质量，从基础开始，一步一个脚印的进行。模板工程重点控制结构尺寸和支撑牢固性，确保设计尺寸的准确和观感的质量。钢筋工程重点控制绑扎质量，尤其是钢筋实物的间距和位置。在施工过程中，我要求坚决落实公司预防措施内容，并且坚持进行样板引路，同时组织管理人员对其他项目部在建工程进行参观学习，作到扬长避短，提高了项目部人员的质量争先意识。砼工程重点控制了砼的浇注和养护工作。规范浇注、及时养护是保证砼质量的根本途径。在整个基础施工期间，我们认真进行了落实。迄今为止，未发现砼裂缝现象。整个主体工程的施工，经过项目的认真控制，全部施工内容符合设计要求，基础质量较好，达到了预期的质量目标。

（2）工程生产及进度控制：

监理公司工作计划及目标篇三

夯实管理基础、理顺管理流程，逐步构建高效运作的生产运营管理机制、打造适应现代化制造型企业发展要求的管理团队；开源节流，努力提升工艺技术、完善配套设备及设施，

提高生产效率、缩短制造周期、降低制造成本，不断提高产品质量，努力为客户提供优质的产品和服务。抓住槟榔与熟食产品市场兴起的机遇，在稳定与强化以往业务和关系客户的同时，要努力创新和开发新的经营模式和业务渠道，打破以往业务经营瓶颈，努力开创公司新的局面。

- 1、推行目标管理，实现产值1.5亿元，利润****万元。
- 2、应收款回收率98%以上。
- 3、生产成本降低3%-5%，劳动生产率提高10%，提升产品市场竞争能力。
- 4、产品合格率98.5%以上。客户满意度90%以上。
- 5、产品按期交货率达99%以上。
- 6、全年无重大安全和质量事故。
- 7、初步构建企业文化。

一、 构建和完善公司组织运营体系，明确部门岗位职责，做到责任明确，保障各项工作顺畅运行。

xx年上半年要完成调整各部门的岗位设路工作，定岗定员定薪定责，建立完善的公司运作流程。明确各部门的工作范围和责任，分析分解各岗位的工作要求。这项工作的重要目的之一是为了使各级管理人员主动地按照工作岗位的职责和权限开展工作，以建立完整的公司运作体系。它是明年虹达彩印公司纳入绩效考核工作的基础。

二、 建立和完善公司薪酬和绩效考核管理体系，稳固员工队伍。

生活设施，努力提高员工的生活和工作条件，增强员工对企业的归属感，稳定员工队伍，将员工流失率控制在10%以内。这是完成今年经济目标的基础工作之一。

三、 加强公司企业文化宣导，建设学习型、协作型团队。

首先建立培训体系，根据各部门的需求以及公司生产和营销工作的需要，以内部培训的方式，开展员工入职培训、岗前培训和在职培训工作。组织开展专业知识，生产/营销技能，企业文化的培训，增强员工对企业的认知度及认同感，提高员工素质，增强员工责任和团队协作意识。

四、 增强企业技术开发能力，加强生产技术工艺管理

今年需加大新的客户和新产品开发的力度。根据熟食产品市场的需求，根据我司设备和工艺技术，需向熟食产品和夏秋冷制品包装和印刷技术及相关新领域靠近。为公司市场淡季经营时，提供更多的产品支持的同时，改变目前我公司产品结构单一的不利局面。对新产品开发工作要制定全年工作计划开展，按期保质保量完成开发任务。

建立和完善公司生产技术工艺资料。根据不同季节，不同气候条件制定出标准的产品工艺技术文件。特别是彩印印刷工艺文件应包含标准产品配方，以及标准的工艺制造流程。计划通过2—3个月的时间对公司已有产品的技术工艺资料进行整理和补充，并进行验证、修订和完善。最大限度地稳定产品质量和提升客户满意度，为树立公司长期品牌效应，再以品牌效应占领市场打下基础。

技术工艺的规范管理另一方面可以更好的主动地服务于生产制造的需要，通过工艺技术的提升，设备的投入和改造，提高生产效率，降低生产成本。

五、 把握市场脉搏，拓展业务渠道，提升经营目标。

加强营销队伍建设,建立产品市场信息搜集渠道,及时反馈和分析市场需求和变化,制定和调整营销策略,以适应市场的要求。采用攻关的方式,列出本年度要重点开发的大客户,寻求合作;在开发新客户的同时,了解客户的发展潜力,重点培养几个新客户,是今年营销工作的主要方针和目标。

1、 壮大营销部门队伍,并培养出熟悉行业,产品专业知识,有一定业务能力的业务精英营销部要扩大增至2—3人,业务员可通过内培外招方式。老客户上由业务员进行跟进和沟通。营销部长全力跟进新客户的开发和培养工作。对于一个业务员,专业知识非常重要,对产品知识和整个市场概况的了解和认识的深刻与纯熟与否,直接决定了业务员能否很好的跟进和沟通客户,所以在今年,公司将责成生产、品控和行政人事部门按计划开展不定期的专业知识培训工作以及技术讨论会,利用这些机会让业务员更深刻了解公司产品和质量,以及通过信息搜集和讨论来关注行业动态,分析我公司和同行业公司的优劣势,做到知己知彼,扬长避短,适时调整相应对策。

2、 加强营销团队建设,增强团队合作,创造良好的工作激情和氛围如今从各大企业发展模式来看,现在是一个团队合作的时代,今年营销部要建立良好的沟通机制,例会机制,形成团队意识,与各部门之间和各员工之间要多交流,多合作,才能不断增长业务技能,达到共赢。

3、 服务老客户,开发新客户。建立完善的客户资料档案,并随时跟踪了解他们对产品的使用情况,做好售后的服务工作,听取他们的建议并认真分析整改。给客户营造良好的售后服务印象,寻求更深入的合作。

一、寻找兼职销售人员或开发业务合作伙伴关系。通过熟人朋友介绍,探访和电话拜访的方法来进行兼职业务人员的拓展,兼职业务人员可以是各相关客户重要部门管理人员的朋友亲属,也可以是潜在客户的合作伙伴。他们有特殊的关系,

并具有相应的影响能力，如果能与他们达成合作，将对我们虹达采印开发新的客户十分有利。

二、xx年初我们要完善印制公司宣传彩册，让公司的经营理念、服务宗旨和品质、生产和技术的能力更加细致，业务员登门拜访时，能让客户更好的通过对我司的了解来予以接受。那么对xx年的经营目标和今后长远经营目标的达成将会起到很大的促进作用。

三、通过网络搜集周边城市的相应客户信息和相关资料。采用信件投寄资料，电话联系，以及实地走访的模式开发这些有实力的，能长期合作的大客户。例如大的熟食品和冷藏制品企业的采购部等作为重点开发对象□xx年市场部努力挖掘这类潜在客户10家，转成目标客户5家，最终签约客户争取达成3家。

六、开源节流，提升物料管理水平，加强成本控制管理。

1、定期搜集原材料市场信息，每月做材料市场分析，在发掘优质供应商的同时，每季度要评估有2家新供应商备选，做得货比三家。紧密配合产品生产和产品设计，搜集、采购符合要求的质优价低的原材料。采购成本力争与去年同期相比，全年单位采购成本下降2%。

2、着力控制废品的产生，提高原材料使用率，规范并加强物料的收发管理，严格物料消耗定额考核，避免物料浪费现象的发生。

3、积极寻求内部合作，加强资源综合利用，降低成本。并确保生产物料按计划及时供应。

七、充分发挥财务的核算和监督作用，为公司经营决策服务。

财务部要逐步完善和规范产品报价和成本费用核算工作，财

务管理要切入到销售和生产经营工作当中，提出财会建议。强化财务部门对物料管理的监督职能，落实财务对仓库存储数据管理的监督职能，对物料采购、物料管理、物料利用等工作环节提出财务意见。

八、 安全生产，品质经营。保障公司持续发展。

1、通过宣传培训强化员工安全生产意识，加强设备的检修管理，对生产现场进行周期性安全检查，将有安全隐患的设备、环境的管理落实到责任人。坚决执行公司安全生产管理制度、消防安全和安全保卫管理制度□xx年全年杜绝重大生产安全事故，杜绝消防事故的发生，确保公司财物安全。

2□xx年12月底前要将各个机台的维护与保养责任落实到各个岗位及个人，要做好上班前检查，下班前保养工作，务使设备完好运行。现场一定要加强定路和6s管理工作，通道要畅通，物料要按区域摆放。及时清理不需要的物品物料，让现场井井有条，一目了然。

3□xx年月11月底前，针对xx前生产经营目标，在每天每班每台三边封机生产13万个，每天每班每台单口生产45万个的基础上，要做好各车间各机台和其它辅助岗位的人员合理匹配的分析工作。

4、生产部要在xx年12月底前加强与行政人事部的配合，加强和做好生产现场的技能培训和考核工作。特别是制袋车间，务要让所有在职员工充分胜任其岗位质量控制和机台操作能力。最好是能让各岗位人员一专多能，一才多用。

随着槟榔市场和熟食品包装壮大，为公司发展也提供了良好的机遇，机遇也意味着挑战。只有不断挑战自我，实现自我超越我们才能赢得新发展机遇。随着公司各部门团结协作，共同努力，各项管理工作全面的提升，我们一定能够圆满完成既定目标。

监理公司工作计划及目标篇四

1. 1制定目的：根据公司加强制订计划，严格依据工作计划考核工作结果的精神，并以此为指导原则制订本规定。

1. 2适用范围：公司全体员工适用本规定。本规定主要针对各部门、各项目组及公司要求适用周计划管理的工作小组所制订，各部门经理可根据部门具体情况及本规定制订针对本部门员工的计划管理制度。

1. 3权责单位：

1. 3. 1总经办负责本规定的制定、修改、废止之起草工作，负责对本规定进行解释，对本规定执行情况进行检查。

1. 3. 2总经理负责本规定的制定、修改、废止之核准。

1. 3. 3各部门、各项目组负责人是本规定执行第一责任人，负责按本规定要求拟定工作计划，统筹安排本部门、本项目组工作，并接受公司考核。

2. 周计划拟写要求

2. 1周计划中应明确体现出本部门、本项目组在一周中的工作目标、完成步骤与工作方法。

2. 2周计划是对规划、年度计划的再分解，周工作目标要能够体现出规划和年度计划的思路。

2. 4各项工作除列出明确的可量化考核的工作目标外，还要明确每一项工作完成的时间节点与责任人，以便于考核。

2. 5一周工作中需要其他部门配合的工作，要明确配合部门、时间要求、需配合工作要求，并在计划之前与需配合部门沟

通，指定配合人员。本着以客户为中心的要求，配合部门应主动积极做好需配合的工作内容。配合部门如有困难不能协助或时间上有冲突，应与需求部门协商解决，自行协调确有困难的，可提请总经办帮助协调。

3. 周计划提交的要求

3. 1初次提交：各部门、各项目组在每周五下午五点前提交下周工作计划至周晓处，由周晓统计整理后递交至公司ceo□

3. 2对于周例会上没有通过的周计划，各部门、各项目组需按照会上提出的意见进行修改，于每周一上午十点前重新递交至周晓处，周晓于十一点前整理后，递交至公司ceo□总经办负责在下午四点前及时将ceo批示意见反馈给各部门及各项目组第一负责人。

3. 5各部门各项目组务必于每周二上午10：00制定出最终合格的周计划（以ceo确认认可为合格的标准），对于到周二下班前仍然不能够提交修改后的周计划并获ceo确认认可的，将视为该部门或项目组无工作计划。

4、周计划审核的要求

4. 1周计划进行初次审核要求：评判其是否符合公司发展的要求，是否与其年度计划相对应，目标制定是否量化可考核，对于明显违背公司发展要求或不符合年度计划的，或者目标不量化，无法跟踪考核的，直接退回相对应部门或项目组重新拟定。

4. 2总经办组织召开周例会时，周计划的审核是一项重要工作内容。各部门、各项目组第一负责人在周例会之前应仔细阅读其他部门、项目组初次提交的周计划，在周例会上要对各部门、各项目组的计划提出建议，帮助各部门各项目组制定出合格的周计划。

4□3ceo出差或者因特殊情况不能够及时审核计划的，可委托指定人员行使最终审核权。

5、周计划发布的要求

5. 1总经办将审核通过的计划及时递至周晓处，由周晓负责将周计划及时上传至qq共享文件夹处，以便各部门查阅。

5□2ceo审批通过的，总经办直接告知各部门、项目组可参照执行；对于审批未获通过的，根据ceo的指导意见进行修改，修改完成后再次送呈ceo审批，并再次告知结果。

周计划的发布方式□ceo批示合格的周计划，总经办将审核通过的计划递至周晓处后及时上传；同时在qq群中发布相应告知信息，以供大家随时参考指导工作。

6、周计划考核的要求

6. 1周计划是各部门、各项目组绩效考核的重要依据，各部门务必严格按照周计划开展工作。

6. 2针对周计划的考核将严格遵守公司相应的绩效考评细则，具体参见人资考核标准。

7、因周例会召开时间变动的情况，相应的周计划提交、审核、发布的时间要求相应顺延或提前，以总经办发布的通知时间为准。

监理公司工作计划及目标篇五

两个月的寒假生活马上就要过去。新的学期马上就要来临。我马上就能见到我敬爱的老师和同学，心里十分激动。在这新的学期即将来临之际，我为自己制定了新的学习计划。

本学期我就要升四年级了，新学期我又要学习新的知识了。我想在新的学期，我更要努力学习，每次考试都要向一百分靠近，在班里一定要名列前茅，做一名优秀的好学生，让妈妈以我为容，让老师一提到我就竖起大拇指，赞不绝口。

为了这一目标，我特意为自己制定几条学习计划，我要以这个计划为目标，在新学期奋力拼搏。

第一条：做好课前预习：

预习很重要，如果只凭空去听讲，那么学习知识就是囫囵吞枣。在老师讲课之前，我们要做好充分的预习，熟悉课文，跟老师的讲解相结合，才会有效果。

第二条：上课认真听讲：

上课认真听讲是每一位学生必须要做到的。认真听老师说的每一句话，专心致志，一心一意，要珍惜每分每秒。当老师讲到重点的时候，我们还要做好笔记，把老师说的重点记下了，以便复习。

第三条：在写作业之前，做好课后复习。

不管做什么作业，在做之前，都要先回顾一下，当天老师所讲内容。并且一定要把字写端正、写干净，每道题做完都要认真检查要做对做好，不能马虎。

第四条：准备一个错题本，把平时的错题和不会的题抄上去集中起来，在抄上去后一定要弄会弄懂，不会的一定要去问老师，在考前把错题本上的题必须全部搞懂。

这就是我的新学期计划，四年级，我一定要好好学习，天天向上！

眨眼间，初中的三年只剩下最后一年了。时间真的好快啊！回忆这两年来的学习生涯，自己学到了不少知识，但是比起以后这只不过是皮毛而已。所以在初三我要很努力，很努力地学。

新学期，新目标。我的计划是这样的：

- 1、上课打起十二分的精神，认真听讲，勤做笔记。
- 2、做到课前预习，课后复习的好习惯，及时订正作业。
- 3、星期六，星期天，我会抽出一天来预习和复习，然后做一些辅导类的习题，帮助学习。
- 4、遇到不懂得题目，首先自己琢磨一下，如果想不出来再问同学或者老师请教。
- 5、查漏补缺，对自己薄弱的知识，要经常巩固。
- 6、要勤快，不能偷懒。因为初三的学习进度很快，一不留神，很多知识就会没学到。这几点我可能会做的不够完美，但是我一定会尽量达成的。

以前，面对考试我没有一次不紧张过，生怕考砸了。对于有些同学来说，考试应该是习以为常的事了吧。读初三，考试一定会很频繁。所以我不能太紧张，要平常心对待。9月2号就要期初考试了，不能说一点也不紧张，心里多少还是紧张的。期初考目标：语文78，数学82，英语80，科学80。

相信！通过我的努力，是可以取得成功的。

新年的钟响即将消失，我们又要投入到紧张的学习中去了，我又长大了一岁。

现在是六年级下半年了，我们已经成了名副其实的毕业班学

生。我将为剩下的半个学期做计划。

首先，我为语文、数学、外语作计划。

在学每一篇课文时，我一定会认真预习，把生字的读音读准，把不知道意思的词语的意思查出来，并且分好段意，做好课后练习题目，再写上批注。上语文课时，要认真听讲，坐姿端正，不在课堂上和同学们窃窃私语，做小动作，一直热烈的举手发言。考试时把每一道题目都认认真真、仔仔细细的看过去，而不是粗略的浏览一下就行了。考试复习时，我不会东张西望，东走西跑，而是踏踏实实的坐在座位上复习，把做错的题目重新做一遍。课余我还会读一些对自己有用的课外书，开阔自己的知识面。平时再做一些语文的练习卷，好早点发现自己的漏洞，及时弥补。

上每一节数学课前，我一定会先自己看看今天学的内容，自己预习一下，大概的理解一下内容。上课时也不回做小动作，分心和别人说话，一直热烈的举手发言。我还准备买一本“错题集”，把每次做作业错的题目都抄下来，好在复习的时候用。我在每天还要练五十道数学题，因为这样可以大大的提高我的算数能力。平时也做一些卷子，不然考试前就要“临时抱佛脚”。

学新的课文之前在家里时，我一定会听这篇课文几遍，熟悉以后就行了。上课前，在准备笔记本，把老师在课上讲的英文单词和公式全记下来，在考试前复习。上课时，也不乱和别人讲话，一定认真听，做到“眼到、口到、心到”，一直热烈的举手发言。

我相信，我按照计划那么做，成绩肯定好！

时间飞逝，转眼间，就要进入小学生活的最后一年了，为了让我在小学生活得最后一年能有所收获，我将以新的姿态、新的精神面貌迎接我的新学期。

在数学方面，不能只弄明白课本上的习题就万事大吉了，要多做一些习题才能熟能生巧。做到当天的课程当天消化吸收。

在语文方面，除了把课文中的内容、知识掌握好以外，多读一些课外书，如名人名著及感兴趣的书籍等。提高自己的阅读和写作能力，做一些课外阅读能力的题。

在英语方面，多读、多听、多背，加大自己的英语词汇量。

通过以上的想法，现将我们的学习计划制定如下：

1、每天做好预习，预习是学好语文、数学、英语的第一个环节；在书中做好记录，第二天上课时才有所目标。

2、认真听课，上课的时候，认真听讲，不做小动作，不和同学们交头接耳，不说笑话，力争把老师课堂上的知识全部消化，对于不会的问题，要不耻下问，虚心向同学和老师请教。

3、认真完成老师布置的各项作业。认真审题，明确解题思路，字迹工整，学会自己检查作业。

4、及时复习，要做到日日清；一周学过的内容，要有计划复习、回顾；做过的错题，要科学地整理、分析。

5、多读课外书，不断丰富自己的知识。

6、每个星期周末的晚上可以下楼玩、也可以看看娱乐电视，但时间控制在十点左右。

新学期，新计划，新心态，新目标，不要让我们输在这一起跑线上！让我们互相努力，相互竞争吧！