

2023年暑期德育活动指的 暑期实践活动 总结(模板5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

化肥销售工作计划 学校后勤工作计划思路篇一

始终遵循学校总体工作思路，围绕教育这个中心，做好教育教学服务工作，做好师生生活服务工作。通过建设和加强后勤管理制度，建立良好的后勤管理秩序，《学校后勤工作计划思路》是由计划网工作计划栏目为您介绍，本站时刻更新，您可以收藏备用。想要了解更多，就在计划网工作计划栏目。

(一)充分利用暑期对校产校舍作一次必要的' 修理与整理，积极做好校产校舍维护工作。

1、对各室台凳作一次清理、修理，对 各年级的课桌凳作更换处理。

2、对东西教学楼的窗作一次修理。

3、对 教学楼各厕所进行改造，并对所有校舍屋面平台处作防漏处理。

4、对学校操场进行平整以及新建一个篮球场。

(二)抓好绿化管理工作。

1、做好学校花木的治虫、除草工作。

2、对绿化带进行一次修剪。

3、对新操场进行绿化亮化。

(三)改进食堂管理，办好师生食堂

1、加强食堂人员的管理，改善运作办法，激发人员工作动力，提高人员工作效率。

2、树立安全第一意识，重视和加强饮食卫生工作台帐，提高警惕，采取安全防范措施，明确责任，做好防火、防盗、防毒工作，并要定时打扫，做好保洁工作。

3、定期组织食堂从业人员学习有关食品卫生的基础知识、基本要求，并对照日常工作认真落实。

4、依据食堂管理制度，加强食堂工作各环节的管理与监督，并根据实际情况不断健全食堂管理制度，规范各项操作程序。

5、认真学习、贯彻《学校食堂与学生用餐卫生管理规定》，积极改进、添置食堂卫生设施设备，确保“硬件”达标。

6、加强检查监督和民主管理，经常到食堂检查服务态度、卫生情况、饭菜数量与质量、就餐纪律(欢迎师生参与)。发现问题及时表扬先进、批评后进。

7、把好食品采购关，积极做好疾病的预防工作。

8、创造条件，提高食堂炊事人员的业务技能和业务素质，如组织学习烹饪知识。

9、坚持勤俭节约的原则，节粮、节水、节电，精打细算、降低成本，提高饭菜质量。

10、通过强化学习“要求”、“标准”、“制度”，逐步使

学校食堂管理到位、精细，让学校食堂品位不断得到提升，服务质量不断得到提高。

小编推荐：

化肥销售工作计划 学校后勤工作计划思路篇二

20__年__月我到__公司接任仓库管理员一职，要面临工作极大挑战。由于当时仓管员急辞职，中间间断了一个月的时间，那时__公司不仅是账目混乱，而且有大量的不良库存，部分物品还有短缺，我的心一下子就变的沉重起来，怎么办?如何来理顺这个烂摊子?我没有灰心，决心凭借以往的管理经验来尽快理顺这个烂摊子，首先整理帐目，其次对所有物品进行大盘点，对所有货物进行分类有序摆放，通过这些努力后，整个__公司仓库进入良性循环。

二、理清头绪，细化管理

每日库存报表都由我一人负责!所以在公司一直都很忙碌。我决定从以下几个方面进行管理：从新设计制定__公司管理规范，严把出库、入库和在库三个方面管理，参考《__考核表》进行量化管理，每天抽盘，每周小盘点，每月配合财务大盘点，作到账目清晰，账实相符。经手货款无一差错，体现了一名财务人员的严谨和细致，近段时间来，账实相符基本达到100%，实现无库损!与公司同事紧密配合，做到库存的结构合理。紧盯各物品流动，认认真真做好每月的月报表、每月准时向财务部发库存月报表。

并结合自身岗位，先后做出《__》，固定资产表格，物品物资表格，物资申购汇总表格等，有力的配合了财务!对在库物品进行分类管理，对工程类办公类清洁类固定资产类等主要产品项实施重点管理，在做申购汇总表时减小在库物品的再申购，努力降低其库存量，对小品项等实行简单控制，改方案实施做到了重点与一般的结合，降低了库存，加速了库存周

转率。

三、进行信息化

随着公司业务的连年增长，工程部需求物资够大，日发货收货量也进一步扩大，在__公司领导的重视下，实现了对仓库的实时管理。我每天只要把出入库情况及库存报表输入电脑，可以准时看到库存明细!该举措大大方便公司领导和员工的查询，加强与各部门之间的信息交流!

四、坚持学习，与公司共成长

在仓库的这段期间我更加明白了公司领导给我讲的仓库管理的计划和控制，最让我难忘的是_总、_总亲自到仓库指导工作，提醒我保持学习，说公司在快速发展的同时，个人会有更大的舞台，与公司一起共成长!工作之余，我学习会计、营销、管理、电脑等知识，在工作中充实和完善自己!回首过去两年来的工作管理经历，我成熟许多，也成长许多，一直致力于仓库管理的合理化，整合进销也深知一个团队的重要性，只有与__，__等紧密配合才能更好的发挥仓库管理员的职能!我在公司各位领导和同事的关心下，愉快的度过了_年难忘时光!

化肥销售工作计划 学校后勤工作计划思路篇三

1、钻孔桩泥浆控制：要到掌握钻孔过程中和混凝土灌注前的泥浆控制标准，不同的地层要求不一样的泥浆指标，施工过程中要及时的按规定试验方法测定泥浆，确保泥浆的比重、粘度、含砂率等符合要求，为钻孔的顺利进行和混凝土浇筑的合格打下良好基础。

2、钻孔桩钢筋制安装：钢筋的检查要查验钢筋品种、级别、规格和数量;纵筋接头、数量、质量;钢筋笼的直径;纵筋间距;纵筋长度;箍筋间距;加强箍筋间距等方面，如发现有不合

格品，及时进行更换处理，确保不影响下一步的施工。

3、钻孔桩砼的浇灌：钻孔桩浇灌前，要检查泥浆指标、孔底沉渣厚度、钢筋笼安装深度、混凝土塌落度、导管的气密性、导管的长度等是否符合要求，不合格不能浇灌；浇灌过程中要注意初灌混凝土量、导管的埋深、新进场混凝土塌落度、混凝土浇灌总时间等控制要点，保证钻孔桩浇灌的顺利进行及桩身质量。

4、地下连续墙施工：地下连续墙的施工工艺与钻孔桩基本相同，待工地开工时组织新学员到施工现场进行集体培训。讲解施工中的注意事项和控制要点。其他分项工程也是如此，在施工前要掌握工程的施工方法、质量控制要点，在施工现场要多看、多想、多沟通，负责分部分项工程质量的评定，对交付的工程守好质量关。技术经验的积累，除了自己的实践，还离不开别人的指点帮助。工程技术部的人员除了内部讨论、现场指导、互相学习外，还计划不定期的请领导来讲课。项目部的领导都是从技术人员做起，积累了扎实丰富的施工经验，对于工程技术人员来说，这是一笔宝贵的财富。请领导来讲课，不仅能起到知识的传递作用，还能给后辈起到鼓舞的作用。

通过讲课，可提高技术人员的知识水平，积累经验，为施工实践增强信心。技术经验的积累、新学员培养的效果，不仅体现在现场施工的实际控制能力的提高，还要在学术上有所成绩。通过平时的qc活动小组等实践方式积累素材，到年底或年底时，通过qc活动小组成果、五小成果、科技论文等形式，工程技术部全体人员争取每人完成一至两篇论文或成果，向领导汇报在20__年的成长情况。

二、内业资料管理

1、施工管理记录：单位工程开工报告(总体的开工报告)；检测单位的资质申报资料；设计变更通知单；图纸会审记录及会

议纪要;总体施工组织设计及审批。

2、施工方案上报时间表:单位工程名称;编制内容;主体结构施工方案;防水工程施工方案;人和站脚手架工程安全专项方案;高支模工程安全专项方案;除爆破工程安全专项方案。

三、现场施工控制

现场的施工控制包括几个方面的内容:施工前的技术准备工作、施工中的控制、竣工时的检查控制、施工测量和工程试验。其中施工测量和工程试验贯穿整个施工过程,是工程施工的基础和重点。

1、工程概况、施工条件与外部环境,梳理对工程项目施工有影响的信息。

2、施工部署与任务划分;重点工程的确定与施工安排。

3、技术组织措施:包括采用新技术、新工艺、增产节约、质量和施工安全措施等。

4、主要机械设备数量及供电、运输、供水方式。

5、主要材料数量及供应计划。

四、总结

通过对新学员的培养、工程技术人员互帮互学、领导的传帮带、施工现场的实践等各种不同的形式,力争提高工程部技术人员的整体业务水平,确保技术人员能胜任本职工作,严把工程质量关,从而确保优质工程的目标实现,并为企业输送了新的人才。工程技术部20__年的工作计划是工程技术部的行动指南,工程部全体技术人员严格按照工作安排,尽职尽责,认真贯彻执行国家、集团公司有关质量的方针、政

策，认真学习执行各种施工规范、验标、规则、规程，负责对分部、分项工程质量的评定进行审核，守好技术质量关，为工程的圆满竣工、实现预期效益做出贡献。

化肥销售工作计划 学校后勤工作计划思路篇四

成功的销售员有明确的目标和计划，他们总是在不断的调整自己的目标，制定相应的计划，并严格的按计划办事。日本保险业的推销大王原一*，给自己的目标和计划就是每天拜访20个客户，如果那天没有达到，他就一定不吃饭也要坚持晚上出去。就是凭了他这种坚韧不拔的精神，使他当之无愧的成为顶尖的销售大王，也给他带来巨大的财富。

工作我们的计划，计划我们的工作。销售员要有长远目标、年度目标、季度目标、月目标，并且把明确的目标细分成你当日的行动计划，比如要达成目标你每天要完成多少拜访？你要完成多少销售额？你今天拜访了哪里？明天的拜访路线是哪里？每天，心里都应该清清楚楚。

没有目标和计划的销售就好象是没有航标和双桨的船，只有在江面随波逐流。没有目标和计划，销售员也无法对自己的工作成绩进行评估和总结，他不记得自己的产品卖到了哪里，他要浪费大量的时间，他的业绩停滞不前，因为，他没有记录。没有记录的事情就等于没有发生。

成功的销售员有明确的目标和计划，他们总是在不断的调整自己的目标，制定相应的计划，并严格的按计划办事。日本保险业的推销大王原一*，给自己的目标和计划就是每天拜访20个客户，如果那天没有达到，他就一定不吃饭也要坚持晚上出去。就是凭了他这种坚韧不拔的精神，使他当之无愧的成为顶尖的销售大王，也给他带来巨大的财富。

工作我们的计划，计划我们的工作。销售员要有长远目标、年度目标、季度目标、月目标，并且把明确的目标细分成你

当日的行动计划，比如要达成目标你每天要完成多少拜访？你要完成多少销售额？你今天拜访了哪里？明天的拜访路线是哪里？每天，心里都应该清清楚楚。

没有目标和计划的`销售就好象是没有航标和双桨的船，只有在江面随波逐流。没有目标和计划，销售员也无法对自己的工作成绩进行评估和总结，他不记得自己的产品卖到了哪里，他要浪费大量的时间，他的业绩停滞不前，因为，他没有记录。没有记录的事情就等于没有发生。

总结了自己的一些成果后，就意味着2017年个人销售工作计划的到来，这些客户往往对产品的价格是非常注重的. 所以今年不要在选一些只看价格, 对质量没要求的客户. 没有要求的客户不是好客户。

2017年销售工作目标如下：

一;对于老客户，和新客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

1: 每月要增加3个以上的新客户。

2: 每月看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

化肥销售工作计划 学校后勤工作计划思路篇五

从偶然王国到必然王国到自由王国，是一切行业都无可回避的自然规律。

今天的成就并非今天才有，昨日早已奠定；明天的成就也并非明天才有，今天就已奠定。经济指标或许要在今天和明天实现，但地位却是昨天和今天所奠定的。

现在决定未来。

化肥，粮食的粮食。

可以说，中国粮食的发展史，就是一部中国化肥行业的发展史。源于中国人口增长、农业政策以及化肥本身的资源稀缺性等诸多因素，惊人的发展成为化肥行业的常态，上千亿的市场容量使化肥行业成为了行业巨无霸。

然而，就是这么一个巨无霸行业，其市场竞争却仍处于较为初级的层面，但随着化肥生产及流通的进一步放开，可以预见，化肥行业将如同其他市场较为成熟的行业一样，竞争将不可避免地升温加剧，进入到行业发展的洗牌阶段。

笔者有幸服务化肥行业近三年的时间，通过对化肥行业的跟踪研究与分析，认为中国化肥行业的未来版图将由四种力量类型的企业构成。现今众多的化肥企业，如果能够顺势而为，达上了四种力量的快车，企业就将顺利进入化肥行业的未来版图；如果达不上，淘汰就是企业的命运。

第一种力量：以资源掌控为核心的竞争群

第二种力量：以工艺设备为核心的竞争群

第三种力量：以市场推广为核心的竞争群

第四种力量：以产品创新为核心的竞争群

该类型企业把企业的核心竞争力建构在上游资源的把控上，实施着成本领先的战略，其市场必杀技为价格。

着在原料上的优势，以及“质量稳定、低价格”的彻底贯彻和统一，洋丰成为了化肥行业里的成长之星，成为了不可忽视的资源掌控型力量代表，在未来的市场版图中，该股力量具有未来市场主导者的潜质。

该类型企业把企业的核心竞争力建构在生产技术及其设备上，实施着工艺领先的差异化战略，其市场必杀技为性价比。

代表企业撒可富，作为复合肥行业的先行者，技术起点高，规模大，在行业起步初期，依托其先进的生产工艺、科学的质量管理以及过硬的产品品质，在鱼龙混杂的化肥市场中独树一帜，并以高质高价的产品策略在市场中获得了较高的品牌知名度与美誉度，逐步建立自己的强势品牌地位，成为复合肥市场公认的领导者。虽然随着行业竞争的加剧与行业整体技术水平的提高，其相对市场份额呈现出逐年下降的趋势，但其行业领导者的地位在短期内无人可撼，在未来的市场版图中，仍然是一股绕不开的重要力量。

该类型企业把企业的核心竞争力建构在营销模式上，实施着市场理念领先的差异化战略，其市场必杀技为精耕细作。

代表企业芭田，作为较早进入复合肥行业的企业，在规模与生产设备投入缺乏优势的背景下，重视品牌建设，并以其先进的营销理念，出色的市场推广获得了快速的发展，开创了复合肥营销新模式，并在区域市场内形成了强势品牌的地位。由于产品同质化越来越严重的影响，芭田近年在销售上持续下滑，但其在营销理念上的创举，依然照耀并引领着行业的营销革命，在未来的市场版图中，先进的营销理念和出色的市场推广力量一样仍将是版图中的中坚力量。

该类型企业把企业的核心竞争力建构在产品创新上，实施着科技先导的差异化战略，其市场必杀技为产品力。

代表企业金正大，作为复合肥行业的后来者，既没有原料上的资源，也没有生产设备上的优势，还具有物流上的先天不足，却凭借着独到的眼光和持续的产品创新，获得了聚变式的成长，并以科技先导者的姿态引领了行业的发展方向。在未来的市场版图中，强有力的产品力武器将使这一力量成为版图中最耀眼的明星，成为未来市场的王者。

四种力量代表着未来市场上四种不同侧重的核心竞争力，表现在每一个具像的企业身上，可能会存在着几种力量共存的现象，但核心竞争力的不同侧重将会带来不一样的市场效果。在四种力量中，笔者最为看好的是以产品力为核心竞争力的第四种力量，毕竟说到底，化肥并不是一个消费品，而是一个投资产品，最终说话的还是肥效两个字，而对于第四种力量来说，科技就是肥效。

化肥销售工作计划 学校后勤工作计划思路篇六

一、推进一项工程。为适应畜牧业新形势下发展的需要，促进农业结构调整和农村经济协调发展，衡阳市委、市政府根据衡阳实际，提出了新的畜牧业产业化发展目标，明确要求各县市大力实施“万户出栏万头猪，万户出笼万羽禽”的畜牧业“双万”工程。xx年，我们将积极响应号召，按照耒阳市委、市政府要求，通过广泛深入宣传发动、科学制定发展规划、加快品种改良步伐、大力推进畜产品质量安全体系建设、扶持壮大龙头企业、积极发展行业协会等措施，打造生猪和家禽生产优势产业带，推动我市生猪和家禽养殖快速发展，力争xx年全市出栏生猪达到150万元，出笼家禽达到3000万羽，努力把“双万”工程建设成民心工程、致富工程和先进性建设工程。

二、抓好两个项目。广东温氏养殖集团和湖南新五丰股份公

司都是全国农业产业化龙头企业，也是运用“公司+农户”发展模式最为成功的企业。这两个项目已于xx成功引进，打破了我市多年来没有省级以上畜牧业龙头企业的历史，每年可为农民增收1亿元以上□xx年，我局将加大支持力度，配备专门班子，安排得力人员，对项目实行“一站式”全方位服务，积极解决项目建设过程中有可能出现的问题和困难。通过依托养殖龙头企业，积极推行以“公司+基地+农户”为主的产业化经营模式，逐步形成龙头企业带动千家万户发展畜牧养殖业新格局。同时，我局将以此为契机，再接再厉，加大投入，创新机制，力争在年内新引进1—2个国家级的养殖产品加工企业来耒阳投资兴业，培养壮大一批名牌效应大、产业链条长、科技含量高、带动能力强的龙头企业，带动我市畜牧业向规模化、标准化、集团化发展。

三、做好三项工作。一是要做好产业结构调整工作。我市养殖业产业结构不优化，比较优势不明显；特色养殖不突出。我局将进一步加大养殖产业结构调整力度，以温氏和新五丰两个项目落户耒阳为契机，加快发展优质瘦肉型猪和家禽生产；把握我市被列为省级草食动物基地县的机遇，大力发展草食畜禽养殖；借助耒阳大和圩乡鳊花鱼品牌优势，积极推广特种水产养殖，不断提高牧渔业产值在农业产值中的比重，提高牧渔业收入在农民人均纯收入中的份额，把我市建成牧渔业强市。

二是要做好动物防疫工作。加强和做好动物防疫工作事关畜牧业健康发展、事关城乡人民生命财产安全、事关社会经济大局稳定，是社会公共卫生体系的重要组成部分。我局将继续实行重大动物疫病强制免疫和计划免疫工作，不断完善疫病诊断监测、疫苗保存贮运冷链、防疫监督、动物检疫、动物免疫等系统。坚持不懈地抓好高致病性禽流感、牲畜口蹄疫、猪链球菌、猪瘟、鸡新城疫等重大疫病的防治工作，确保常年免疫密度达到100%，确保我市继续保持为清静区。

三是要做好动物类食品安全监管工作。我局将严格依据《动

物防疫法》、《饲料兽药管理条例》、《渔业法》等有关法律法规，切实加强饲料兽药市场、渔业生产领域和动物类食品安全监管，加大动物及其产品的检疫工作，重点抓好产地检疫和屠宰检疫，做到出栏必检、有宰必检，使屠宰检疫和产地检疫率都达到100%。通过依法打击电、毒、炸鱼等违法现象，确保渔业生产安全。通过大力推行防疫、检疫等标识管理，建立畜产口质量安全追溯和市场准入制度，加强重点场所的监管力度，实现畜产品“从生产到餐桌”的全程质量监控。确保上市畜产品无公害，确保群众吃上“放心肉”。

四、办好四件实事。第一件实事要积极稳妥地推进企业改制。本系统下属单位由于多种原因导致经营困难，下岗职工比较多，生活普遍比较困难，维稳工作任务重、压力大。我局将按照分类指导，重点突破的原则，积极做好种畜场、畜牧水产技术服务中心和水科所的破产改制工作，维护好下岗职工的切身利益，关心好困难户的生活，确保一方稳定。

第二件实事要进一步做好乡镇动物防疫站组建工作。当前全市基层畜牧兽医体制改革工作已进入关键时期，我局将严格按照国发[xx]15号文件精神，在保证基层畜牧兽医机构不撤、人员不散、工作不乱的基础上，稳步推进乡镇畜牧兽医体制改革，使基层畜牧兽医体制改革与乡镇综合配套改革相配套，与新阶段农业和农村经济发展相适应，真正建立一支能分别承担公益性职能与经营性服务的畜牧业科技队伍。我局将坚持公开、公正、公平原则，真正把那些思想觉悟高、政治素质好、业务能力强同志纳入动物防疫队伍，确保大局稳定，确保整个改革顺利进行。

第三件实事要加强行业基础设施建设。我局将加大技术装备投入，完善检验手段，继续建设并完善市动物类食品检验检测中心，为各乡站配备相应的仪器设备和配套设施，切实加强基层动物防疫设施建设及动物检疫监督设施建设，努力提高全市动物防疫、检疫和监测能力。

第四件实事要推广应用一批新技术和新品种。科学技术是第一生产力。我局将大力推广养殖新技术，通过采取举办技术培训班和技术讲座、印发技术资料、建立科技示范户、实行领导和技术干部分片包干、蹲点办样板等多种形式，全面推广养殖先进实用技术的应用，特别要在种草养牛、人工品改、特种水产等方面加大技术服务力度。做好畜产品产地认定、产品认证工作，大力发展无公害畜产品生产基地和绿色畜产品，切实提高我市养殖业的科技含量和竞争能力。

xx年畜牧水产工作任务艰巨、责任重大，面临的困难和需要解决的问题很多。在市委、市政府的正确领导下，我们将进一步加大工作力度，凝聚人心，形成合力，与时俱进，锐意创新，力争用更优异的成绩来报答党和政府的关怀和支持。

化肥销售工作计划 学校后勤工作计划思路篇七

20__学年第一学期是高一年级融入学校的第一学期，因此如何使学生迅速适应高中的教育目标，提升个人综合素养，形成良好的班风，是工作中的重头戏。与此同时，全面落实学校的德育工作主题，贯彻两纲精神，增强学生对中华民族优秀文化的认同和自信，在“泛娱乐化”的媒体冲击下，保持自己清醒的审视辨析力，不跟风，不媚俗，不盲从。

二、工作计划实施细则：

(一)争创星级集体：

开学伊始重点抓行为规范，整顿班容班貌，力求有一个良好的开端。

1、采取值日班长和班委联合负责制共同管理班级工作，具体将一日常规的每一环节加以落实，尽可能让学生学会自我管理。每周的干部工作例会对班级的情况加以全方位的分析，及时弘扬先进、抑制落后。

2、以维护教室卫生为抓手，“从小事做起，从我做起”，培养学生的责任意识和文明素养。

(1)每位同学负责自己座位周围的清洁及课桌内的卫生。

(2)每位同学都有自己的值日工作岗位，明确职责，恪尽职守。

3、学风建设

(1)抓好作业收交工作，第一节课前务必由课代表把当天作业送至任课老师处，杜绝作业抄袭现象。

(2)两分钟预备铃迅速到位，力争做到快、静、齐。遵守课堂纪律，营造既纪律严谨又思维活跃的良好课堂氛围。

(3)提高早自修和午自修的学习效率，养成有疑必问、有错必究、不拖拉的学习好习惯。

(4)积极挖掘发挥课代表和学科尖子的学习优势，组建“学科智囊团”，为同学们答疑解惑，带领大家共同进步。

(5)加强与任课老师的联系。

(6)及时与家长取得联系，形成合力。

(二)、据最新资料显示，今年我国人均读书时间已跌入历史最低点，诸多原因纠结期间无意探讨，但我们的学生正处于“灵魂发育”季节，引领他们成为完全意义上的读书人、文化人是我们责无旁贷的义务，而班级文化是我们坚守的主阵地。

1、开展“民族文化之旅”，利用本学期的重阳节、中秋节、冬至节介绍传统文化。每月设定一个主题，如五花八门的民俗风情、领先世界的科技文化、神州古迹、风流人物等，通过班级宣传阵地给予“心灵之旅”，增强学生对民族优秀文

化的认同和自信。

2、以纪念长征胜利70周年为契机，开展学“长征精神”系列活动。

3、根据班级的实际情况，拟开展“我的偶像”主题班会。

4、加强班级文化建设，宣传、争创免监考生活动。

(三)、开展志愿者实践服务活动，践行社会责任感。

(四)、给予家长一些家庭教育辅导，使家长能以客观公正的目光、积极良好的心态给自己的孩子定位。

三、日程安排：

九月：

1、制订班级学生个人行规学风记录表。

2、利用教师节开展好尊师重教的宣传活动

3、开展班级文化建设的设计和布置。

十月：

1、开展学“长征精神”系列活动。

2、落实重阳和中秋“两节”的传统民俗熏陶。

十一月：

1、期中考试迎考和总结。

2、家长学校给予辅导。

3、争创免监考生活动。

十二月：

1、“我的偶像”主题班会。

2、冬锻动员。

一月：

1、复习迎考。

2、表彰班级先进。

3、做好个人小结，进一步完善个人发展计划。