

2023年服务部总结工作计划 工作总结与计划(优秀8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。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

服务部总结工作计划 工作总结与计划篇一

3、能够及时更新公司通讯录，方便公司各部门间工作沟通；

4、前台卫生工作，前台是展示公司形象、服务的起点，打造良好的前台环境，不仅要注意自身的形象，还要保持良好的环境卫生，让来访客人有种赏心悦目的感觉。

3、签收快递信件，及时转交，人不在的物品在前台妥善保存；

4、做电话推广，每周上报有兴趣或意向客户名单至销售部，截止12月底，意向客户13个。

(1) 努力提高服务质量，做事麻利，有效率，不出差错。服务态度要良好，接待客人要不断积累经验，要给客人留下良好印象。接电话时，也要不断提高用语技巧；巧妙的问答客人。尽量让每一个客户满意。

(2) 加强礼仪知识学习。如业余时间认真学习礼仪知识，公共关系学。了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识，包括坐姿、站姿、说话口气、眼神、化妆、服饰搭配，以及回答客户提问技巧等等。

(3) 加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。另一方面也能在力所能及的范围内，简要的回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为公司作宣传。

希望在新的一年里通过自己的学习，努力提高工作水平，适应新形势下的工作需要，在不断学习的过程中改变工作方法扬长避短，踏实工作，力求把今后的工作做得更好，同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧。

最后，感谢各位领导能够提供给我这份工作，使我有机会和大家共同提高、共同进步；感谢每位同事在这1个月来对我工作的热情帮助和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信金诺的明天会更好！

服务部总结工作计划 工作总结与计划篇二

时光飞逝，新学期伊始，工商管理学院纪检部又迎来一个新的开始。在上学期，纪检部在上级的指导和广大同学的合作支持下，顺利的完成了本职工作。新学期纪检部将承前启后，致力于加强学院纪律、学风工作，努力为广大同学提供一个稳定、安然的学习和生活环境，为学院管理和正常运行提供应有保障。

一、日常工作：

(一)早读考勤

(二)课堂考勤

(三)考勤情况汇总及公布

(四) 每位干事跟进监督各班级，加强部门与班级的沟通

(五) 协助学院部门、班级做评估建议

另外，针对往年第二学期学院的品牌策划推广大赛的开展时段，经常出现不少同学“混水摸鱼”借工作之名逃课的现象，届时我们会相应出台有效的考勤制度来遏制这种现象的发生。（由于未可预知当时的具体工作情况，现在暂不能详细写明此考勤制度的操作方法）

二、部门建设：

(一)、加强对部门干事能力的培养

总结上学期我们工作不足之处的经验，我们部长将提高对每位干事的工作要求，严格监督，绝不姑息放任工作上多次出现的错误，力求做到“把自己该做的工作做得最优秀”和干事的综合能力的进一步提高的目标。充分激发干事们力争上游的进取精神，鼓励干事积极参加学院大型活动并争取在其中担任重要职位，充分锻炼各方面能力、积累更多的经验，从而干事在团学干部竞选中富有竞争力，争取比往年有所突破，有力地树立起本部门活跃、有竞争力的新形象。

(二)、切实加强部内成员的交流沟通，增强部门凝聚力

提高例会效率，继续沿袭上学期的例会后进行话题辩论或锻炼思维方式的的活动，活跃部门内部气氛。在上学期周二固定的部门聚餐的基础上，采取更加灵活的方法开展部内的交流联谊活动，比如：部长们空余时间多走访干事的宿舍探望或私下进行深度谈心；学习工作之余增加聚餐、出游的机会；工作和活动采取男女搭配方式，克服彼此害羞生疏情绪；借干事生日平台多搞搞新意思增进大家感情；每隔两三个星期举行部内的羽毛球、篮球比赛等等方式，真正营造出“纪检大家庭”的和谐团结气氛，从而达到切实增强部门的凝聚力的目

标。

(三)、优化方式，提高工作效率

改变以往工作依靠惯例和要求过度弹性化模糊的工作方式，我们将对工作中涉及到的细节进行硬性规定，避免再次出现工作混乱情况，更加出色有效率完成各项的工作任务。譬如我们已探讨出了更加完善的编排工作任务的方式；严格规定补假条的有效期限；各项交接工作的具体时间等等。

(四)、严明制度、整顿内部秩序

本学期的部内秩序决不能放松，根据实际情况，新制定出“干事表现奖惩制度”，严格规范周例会干事出勤的秩序，不再写老生常谈不痛不痒的月末自我总结，而是采取每月末在例会上进行自我表现评价，重点是互相抽签决定对象，用不记名的方式互相评价，最后集中意见集体投票决定对干事个人实现奖惩，展示出我部较强的组织纪律观念和团结协作、奋发向上的精神风貌。

(五)、增强与其他部门的合作交流

本学期除了计划增加与其他部门联谊活动，还打算增加与其他部门在工作上的合作交流，使我们的队伍更团结更具活力，更好的促进学院的学风建设。

新的学期，新的开始，纪检部将在新时期继续以满腔的热情，扬长避短，努力工作，以高昂的姿态和饱满的精神开始新的征程，努力为同学们营造一个更好的学习环境！

服务部总结工作计划 工作总结与计划篇三

我感慨最深的一件事就是去当义教。当我走进教室的候，我的眼睛湿润了，这里孩子们的教学条件真的是太差了。没有

一张好的课桌，没有一本像样的教材，我都不敢想他们的教材使用了多少次了……我就在想我当时的学习条件已经是很差了，都已过了这么多年了，当我来到这时候，他们的学习环境恍如和我比起来还都倒退了，我真的时不忍心再看下去。而从他们眼神中，我看到的是他们对好的学习环境的向往，是对知识的渴望。

加快中西部地区的建设，首先是解决物质水平。解决贫困地区人们的温饱问题，让他们能够吃饱饭，不会是吃了早餐，想着中午饭怎样解决。先不说他们吃的东西是否是甚么高级的，像富人一样山珍海味，但至少不能让他们受饿吧。电灯已问世很多年了，而在中西部很多地区都还没有通电。这是在加快中西部建设中一个严重的题目，在今后的建设中，更应当加大投入，尽快的让每个地方都有电灯，让他们在夜幕降临时也能够是万家灯火。教育是一个地区发展的根本，有了好的教育，教育水平进步了，整体的发展也会进步。在党的上，教育是重点，特别是对贫困地区的教育，更是倍加的关注。在过去的十年中，“两免一补”政策的实施，让无数贫困地区的孩子能够走进学校的大门，快乐的学习，接受知识的熏陶。“两免一补”的实施，固然很多贫困的孩子走进了学习的环境，但是学习环境还得改善，让他们学习的环境是明亮宽广的教室，而不是一些废旧而不安全的屋子。

加快中西部的建设，国家出台了很多好的政策。在过去的十年中，新农村的建设，鼓励自主创业，新农村医疗等。这些好的政策固然是有了，但在很多的'贫困地区却还没有深入人心，宣传力度还不到位，没有真实的实施。所以在今后的发展中，应当把宣传工作一样作为重点工作，让每个人了解政策、理解政策、执行政策。

加快中西部地区的建设，精神文明的建设也是很重要的。贫困不是永久的，只是目前的现状。只要坚信自己会过上好的日子，经过自己努力的奋斗，美好的日子终会到来的。在很多贫困地区，由于思想的落后，人们没有对美好生活的假

想，只是简单重复着先辈的生活，没有一点改变。对这一点，应当想尽千方百计，加大宣传力度，牢固建立自食其力，靠自己的双手勤劳致富的意识。

我相信，在党的正确领导下，中西部贫困地区人民的生活一定会越来越美好！

服务部总结工作计划 工作总结与计划篇四

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有*****销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏*****行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教*****经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

对于*****市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良

好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，*****产品品牌众多，*****天星由于比较早的进入河南市场，*****产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有*****个，加上没有记录的概括为*****个，八个月*****天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量*****个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在河南*****市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为*****市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南*****市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

- 2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

服务部总结工作计划 工作总结与计划篇五

1、继续抓好安全教育：

我班将充分利用手抄报宣传阵地，以及通过老师晨读和周四班会，继续宣传安全工作的重要性和必要性。让学生高度认识“安全第一”。做到反复强调，确保学生人身安全。

2、进一步完善规范制度：

我班将进一步完善各项规章制度，学生做操、集会、上课、下课上学放学、劳动等等都将作出明确规定，规范程序。同时，还将经常对存在的安全隐患及时排查，发现问题，尽快解决。

3、加强落实防范措施：

(1)、来校、回家途中注意安全。路上车辆穿梭，街上人多拥挤，孩子们要提高警惕，及时避让，不打闹玩耍。雨雪天路滑，请多加小心！

(2)、食品卫生也要注意安全。过期霉变的食物不可入口，隔夜的食物也要进行必要的处理。养成饭前便后勤洗手的习惯，防止病从口入。路边摊贩的食物尽量少吃，一来怕学生吃了不干净的食物引发疾病，二则杜绝一些刺激性强、含激素食物影响他们的食欲，甚至影响健康成长。让学生在身体出现不适等情况下，主动及时地告诉老师、告知家长，以免耽误去医院检查治疗。

(3)、不玩水，不在水塘、河溪、井边等地逗留。不玩电，少接触电源开关，湿手不碰带电体(电灯、电视机、电风扇……)。

(4)、课间提倡文明休息，不大声喧哗，讲文明话。不玩带危

险性游戏，不在走廊、楼梯间追捕、推搡、打闹、摔跤，也不在楼道上玩拍球跳绳等体育活动。体育课认真听取老师的要求，注意安全。

(5)、尽量不带钱和贵重物品来校，自己的物品保管好，拾到或丢了什么东西，及时报告老师。

安全是学校的第一等大事，让我们全体师生行动起来，人人讲安全，个个关心安全，时时处处绷紧安全这根弦，不懈怠，不放松，为把我校建成安全文明校园而努力。

服务部总结工作计划 工作总结与计划篇六

好的明天，前进吧！

20xx年，是我店提升服务品质，提高出品质量，提升企业形象和社会美誉度成果颇为显著的一年，全员密切配合，互助互帮，不怕困难，勇闯难关。虽未完成计划任务，存在一定差距，但总体发展趋势比较好，我们也积累了许多宝贵的经验。

以人为本，员工是企业的最大财富；为员工营造快乐和谐的工作氛围是企业真正关心员工，爱护员工的最重要举措。xx年，酒店将通过一系列的文体活动和业务竞赛活动来励练，提升各部门的内在凝聚力和与其它部门间的沟通，协作能力，为整个企业注入活力。上半年计划组织一次管理人员拓展培训，使大家真正感受到团队精神的可贵魅力，使部门与部门之间，人与人之间充满浓浓的战友亲情。其次是对团队精神差，思想落后，态度消极，给整个团队的协作发展造成阻力的员工和管理人员进行针对性的教育，使每个员工能敞开心扉接纳他人，乐于帮助同事。最后是通过总经理信箱的形式，鼓励大家多提好的意见和建议，认真吸收合理化建议，规范管理中的不科学因素，促进各环节流程的合理，通畅，把内耗降到最低限度，使员工感受到家的温暖，得到真正意义上的归

属感！

行跟进指导，确保学习的实用性。另一方面，外出学习的管理人员回店后要认真学习，巩固所学内容，并将其加以升华，具备独立授课能力，将所学知识与大家进行分享，带动全员共同提高。

企业内部的培训均以管理人员授课为主，从军训，企业文化培训到制度培训，菜品培训，服务知识培训等各方面形成一个自主培训，监督，考核机制，使企业成为学习型组织。

客房与餐饮在现有服务水平基础上，要向接待形式个性化，营销服务精细化方向发展，其主要表现在各类宴席的承办方面，从针对性的礼貌用语，周到的细节服务到个性化场景布置，处处均彰显个性，突出品位，使之与整个酒店定位相匹配；出品方面，成立三店菜品创新研发小组，三店厨房各自定期推出新品，厨师定期统一到市场考察，新菜品推出后，三店轮流品评新菜，集思广益，群策群力做好新品研发工作。

前厅与后厨的有效沟通是服务创新，出品创新的基础，顾客的反馈是前厅，后厨沟通最宝贵的信息来源，要求服务人员当餐认真记录顾客的反馈信息，领班，经理将此信息整理交与餐饮部经理，餐饮部经理每餐餐后与厨师长进行沟通，及时解决菜品，服务方面出现的一切问题。

各负其责。推行前首先进行一次全员五常培训，做出五常推行计划，限定时间完成全面推广工作，各个时间段均不定期在三店范围内开展评比活动，好的部门给予奖励和表扬，差的部门进行处罚和批评，以集体荣誉感带动员工积极性，增强团队凝聚力，促使五常又好又快推行。步入正轨后，再成立三店五常质检小组，每周不定期检查，一如暨往的开展评比活动，使大家养成良好的工作习惯。

开源方面，餐饮部和营销部继续做好老客户的跟踪维系，加

大新客户开发力度，加大会员卡和签单客户的针对性服务工作。做好各类包席，会晤活动的信息采集，主动营销和细节服务工作，加大账款回收工作力度！

节流方面，财物每月月初将各部门当月费用明细表下发到各部门负责人手中，各部门负责人根据当月费用指标，查找费用节约管理中的弱项，及时调整思路！

服务部总结工作计划 工作总结与计划篇七

真是时光飞逝啊□20xx年就这些过去了，过得真快！！回望过去，仓库从四月份以来的变化真的很大，应该好好总结，找出不足，发挥长处，为仓库在材料物资管理提供经验和方法，为公司的成本计划铺好道路。

一、我们的成长，我们的成果。

1. 材料申请。我们抛弃了谁都可以叫供应商送物料的习惯，我们抛弃了毫无规律申请物料的习惯，我们抛弃了不知道常备什么物料，备多少库存量的坏习惯。仓库严格按照公司物料申请程序走，根据公司的要求和生产的实际需要，配合成本计划的实施，仓库已做好了常备物料计划表，详细注明了物料名称，型号，规格，备料的最低数量及最高数量。减轻了采购部的工作压力，仓库的缺料情况得到了很大的改善，同时降低了仓库的库存量，减少资金占用。

2. 材料入库。仓库进一步规范了材料的入库程序。对所有需要质检部检查的材料，全部要求质检检查，签字，仓库认真核实型号，规格，数量，质量后办入库手续。这样能减少要办理退，换货的情况发生。对于没有按程序申购的材料，仓库杜绝接收。这进一步杜绝乱采购的发生。做的有采购的，能用上，无有所用的情况发生，减小了库存和积压现象，做到了降低成本的效果。

及时做好了登记入库手续；出库，按成本计划发放相应的物料，正努力做好相应易耗品以一换一的工作。做到了先进先去的原则，并且及时做好出库登记手续。能保证随时对仓库物料进行点清，做到账上与实物一致。

二、我们待改善的地方。

1. 仓库以一换一工作存在不足，没有协调好与各班组的工作
2. 与各部门协调不足，没有明确自己的本职工作。
3. 个人工作方式存在不足，没有安排好自己的工作，是常要加班完成。

三、展望未来，我们要做到的成果。

在总结14年工作的基础上，找出了在过去一年工作中的不足，想出相关的解决方法。我希望在接下来的一年里能做到以下几点。

1. 时时刻刻做好仓库的6s管理工作，保持物料按分类摆放整齐，仓库环境整洁，实物与账面一致。
2. 严格执行成本控制，掌控好物料放发的额度，做好易耗品以一换一的工作，做好员工个人工具的发放与回收工作。
3. 全面落实钢材的成本计划，严格执行下单，领料，使用，退料这四个步骤。进一步监督车间钢材的使用情况。
4. 注入自己的思想，做好领导交给我本职外的申请车辆工作。全面杜绝采购部以前出现的放空，压夜，无故超宽，无故超长物流公司要求加钱的情况。进一步压低运输费用。

5. 因为自己位于神经中枢这个位置，所以要加强与各部门的沟通，

为生产做好服务，确保生产正常动作。

6. 加强时间管理工作。这是我一个大问题。希望能在领导的指导下，自己的努力下，情况有所改善。

四、在新的一年里，希望公司能上一个台阶，在此抛砖引玉，希望能对公司的情况有所改善。

1. 加强各部门的协调沟通，减少信息传递不下去，事情没人跟的现象。

2. 加强钢材的成本控制，对没有计划使用钢材的，要加强管理。

3. 客户供料的项目，技术应该同本厂供料一样，计算各种钢材的计划用量。杜绝客户供料，使用本厂材料的情况。

服务部总结工作计划 工作总结与计划篇八

以学校及相关处室提出教育教学及班级管理的各项工作要求，贯彻落实“以人为本”的科学发展观，从学校工作计划和学生思想实际出发，抓好班级管理工作，以提高学生道德素质，文化素质和身心素质为目的，以学校开展的各项活动为契机，以树立良好班风和学风，增强班级凝聚力为主要任务，努力完成学校交给自己的工作任务，使全班学生在德、智、体、美、劳等各方面都得到发展。

二、工作目标：

1、按照德育处的工作要求：加强树德立品的教育和教务处提出的培养学生自主、探究、合作、创新的学习方式，努力把

学生培养成有灵魂有灵气的阳光少年。

2、根据初二学生的心理和生理特点，加强学生心理健康教育，提高心理健康辅导水平。

3、加强学法指导，培养独立学习能力和抗挫能力，克服学生的厌学心理。

三、工作措施

1、言传身教，以诚取诚。

言传是身教的基本方式，身教是言传的有效手段。在我们耳边我们常常可以听到这样的话语“老师自己都做不到，还要求我做！”可见，我们的言行对学生有多大影响。所以，当我们要求学生做到时，我们自己应该首先做到。用我们的真诚去唤起学生思想上的共鸣。当然，我们作为班主任应该不断加强自我修养，不断汲取新知识，扩大知识面，注重自身良好品德的形成，以身作则，一视同仁，让学生信服，增强自己的亲和力，使自己的非权力性影响持久而深远。

2、尊重学生，关爱学生。

“爱”是教育的主旋律。教书育人是教师的天职，而育人应该是班主任的首要天职。爱学生，尊重学生人格、兴趣、爱好，了解学生习惯以及为人处世的态度、方式等，然后对症下药，帮助学生树立健全、完善的人格。

人格尊严是平等的。努力做到能像一个真正的朋友一样，重视、欣赏学生，学会倾听学生意见，接纳他们的感受，包容他们的缺点，分享他们的喜悦。被尊重是学生内心的需要，在日程工作中把自己的认识润物细无声的转化为学生的内在动力。

3、加强对后进生的教育工作。

对于班级的后进生采用“五导”的教育方式，即：情感上开导，心理上疏导，思想上引导，学习上辅导，行动上督导。树立为了学生的一切的责任感，把后进生视为自己的子女，视为期待雕凿的璞玉，渴望甘露的孱弱花朵，和风细雨精心培育，真心诚意地关心爱护，以自己满腔热情在后进生的心灵深处点燃起熊熊火焰，以自己诲人不倦的精神，把他们培养成为新世纪的有用人才。

4、开展各项常规检查评比活动。

继续开展各项常规检查评比活动，每天公布检查结果，班主任要切实从班级自身出发，加强宣传发动，指导训练，将各项常规工作抓细抓实，力争主动，科学，民主管理班级，切实抓好班风班貌建设。同时认真抓好班会、团会等，并经常开展形式多样，生动活泼的活动，使班主任工作的管理更合理化，规范化，艺术化。

5、家校联手，形成良好的教育合力。

(1)结合每月考试成绩，开好每次的家长会，针对学生的现状，与家长共同探讨解决问题的方法，并对下一步工作做好安排，尽快形成家长、教师、学生三位一体的教育模式。

(2)平时，把学生在校的各方面的表现反馈给家长，及时与家长沟通，使家长对孩子在校情况作到心中有数，请家长协助鼓励或帮助学生，作好学生的思想工作，同时，向家长了解学生在家的表现，及时找到问题所在，对症下药。

作为班主任，我们应该充分利用“两会”（班会、班务会）阵地，加强对学生的食品安全工作计划、交通安全工作计划、上下楼梯安全教育工作计划，加强对学生的防火防盗意识教育，加强突发事件处理方法和发现安全隐患及时报告

的教育，坚决贯彻执行学校的安全首视责任制。

同时，本人作为班主任，应该注意不要体罚、心罚和变相体罚学生，注意在言语上尊重、理解我们的学生，注意对教学成绩的合情合理合法化处理，注意教育方式的文明化、科学化。

对班级干部进行大胆的使用和严格的管理，并作学生干部的坚强后盾。在日常工作中注意发挥学生干部的表率作用。该放手的一定要放手，从而历练能力，树立威信。与此同时，注意提高他们的自身素质和管理水平，定期召开班级干部管理会议组织学习。

8、开展班级特色活动。

(1)初二阶段的学生极易产生叛逆心理、盲目追求自由平等、易受外界影响、情绪情感偏激、易激动暴躁、情绪两极波动、凭感情行事的特征，但同时又具有可塑性大、主动尝试、追求独立等特点。根据初二年级学生的身心发展特点结合班级学生的实际情况开展特色活动，开展以“脱离低级趣味、培养高尚情趣”为主题的活动。以周末论坛的活动形式(每周的最后一节课)。

(2)初二学生由于对性知识的一知半解，他们心理萌动着一些从没有过的新的体验与感受，开始产生神秘的骚动，这使他们既感到好奇，又迷惑和害怕，不敢接近对方。他们关于异性同伴在什么场合可以呆在一起的社会允许程度仍然很敏感。因此，表面上看，他们并不互相接近，而是互相排斥，但是由于对异性的好奇和渴望，内心又有对异性的追求的心理矛盾。根据初二学生这一心理特点，本学期准备开展一次青春期教育讲座。

(3)继续开展写周记、日记活动，征求同学们的意见，及时把握学生的心理状态，做到和学生时刻保持心灵上的沟通。