

最新重点工作计划思路 and 措施(通用7篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

重点工作计划思路 and 措施篇一

一个好的房地产营销方案必须有一个好的年度销售工作计划书，以在整体上把握整个营销活动。

市场营销计划更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销计划。

房地产营销计划的内容

1. 计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。
2. 市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。
3. 机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。
4. 目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。
5. 市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。

6. 行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？

7. 预计盈亏报表：综述计划预计的开支。

一、计划概要

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

二、市场营销现状

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

1. 市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

3. 竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

4. 宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

三、机会与问题分析

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

1. 机会与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

2. 优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则是公司要改正的东西。

3. 问题分析

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

四、目标

此时，公司已知道了问题所在，并要作为与目标有关的基本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

有两类目标——财务目标和市场营销目标需要确立。

1. 财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

2. 市场营销目标

财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，则其必须售出90套房屋。

目标的确立应符合一定的标准：

- 各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。
- 各个目标应保持内在的一致性。
- 如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

五、市场营销策略

应在此列出主要的市场营销策略纲要，或者称之为“精心策划的行动”。在制定营销策略时往往会面对多种可能的选择，每一目标可用若干种方法来实现。例如，增加10%的销售收益的目标可以通过提高全部的房屋平均售价来取得，也可以通过增大房屋销售量来实现。同样，这些目标的每一目标同样也可用多种方法取得。如促进房屋销售可通过扩大市场提高市场占有率来获得。对这些目标进行深入探讨后，便可找出房屋营销的主要策略。

策略陈述书可以如下所示：

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，

注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大著名房地产代理公司代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略的定位的目标市场，开展一个新的广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30%。

研究与开发：增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到最大的满足。

市场营销研究：增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

六、行动方案

策略陈述书阐述的是用以达到企业目标的主要市场营销推动力。而现在市场营销策略的每一要素都应经过深思熟虑来作回答：将做什么？什么时候去做？谁去做？将花费多少？等等具体行动。

七、预计盈亏报表

行动方案可使经理能编制一个支持该方案的预算，此预算基本上为一项预计盈亏报表。主管部门将审查这个预算并加以批准或修改。

八、控制

重点工作计划思路和措施篇二

20xx年下半年□xx附小工会在学校党支部的领导下，按照上级工会的工作要求，引导广大教工在思想上、政治上、行动上与党保持高度一致。围绕党政中心工作，坚持“服务大局，服务教工，服务教学”的工作理念，切实发挥工会组织的桥梁、纽带作用，在构建和谐劳动关系、和谐文明校园和双创工作中奋发有为，不断开拓创新。

1、加强理论学习，凝聚职工思想共识。

举办“进博会”的重要指示精神、市工会第xx代表大会精神为引领，深化师德师风建设，以职工喜闻乐见的宣传方式传递好声音，发挥正能量，弘扬师道，传承师德。

2、弘扬劳模精神，做好先进典型宣传。

围绕“两代楷模激励我成长”师德主题教育活动，以纪念改革开放xx周年和第xx个教师节为契机，深入学习身边劳模的先进事迹，充分挖掘身边优秀教师的先进典型，开展“师者匠心”微视频分享学习和“最美劳动者”师德故事演讲，提升教师队伍育德意识和育德能力，引导广大教职工比敬业精神、比作风建设、比践诺，赛职业道德、赛服务质量、赛教育成效，弘扬社会正能量。发挥骨干教师示范辐射作用，完善青年教师培养机制，做好骨干教师梯队建设。

3、围绕创全中心工作，助力文明城区创建。

主动融入，推进职业道德修身行动、劳动竞赛建功行动、文明礼仪示范行动、志愿服务公益行动、社交网络清朗行动等“五大行动”。

1、搭建劳动技能竞赛平台。

以“创建学习型组织，争做知识型教工”为目标，以提高教职工思想素质、业务技能和创新能力的重点，开展青年教师基本功练兵、“关注学期，关注差异”研究，参加“青春在讲台——第x届xx区教育系统青年教师爱岗敬业教育教学技能竞赛”，激励教师岗位成才，引导广大教师忠诚和热爱教育事业，不断更新教育观念，建功“十三五”。

2、搭建素质能力提升平台。

积极开展有益教工身心健康的文体、社团活动，举办集团运动会，参加局工会举办的教师才艺展、职工足球联赛及单项体育比赛等活动，进一步丰富职工精神文化生活。

3、利用互联网+工会工作平台。

针对新时期教职工群体的特点和需求，借助x等信息平台，推进和宣传学校工会工作。发挥网络优势，帮助工会及时获取教职工意见反馈，提高服务效益，切实维护教职工合法权益。

1、聚焦民主政治建设，深化校务公开民主管理工作。

坚持以教代会为基本形式的校务公开民主管理建设，依法维护、依法规范、依法监督。进一步规范教代会程序和校务公开内容，主动、自觉公开并接受监督。坚持“依法建会、依法办会、依法履职”，做好工会换届选举工作。发挥劳动人事争议调解小组的作用，构建和谐校园、和谐劳动关系。积极投入文明校园的创建工作。

2、聚焦建家工作，持续推进“教工之家”建设。

加强“教工之家”、“职工书屋”建设活动。依法维护好教工合法权益，促进职工体面劳动、舒心工作、健康生活，把“教工之家”建成职工信赖温暖的家。

3、聚焦特殊群体，维护女职工合法权益。

继续推进“爱心妈咪小屋”、“妇女之家”创建工作，逐步形成特色品牌。拓宽活动渠道和方式，服务单身青年交友、联谊需求。

1、创新工作思路，加强学习培训指导。

组织工会委员理论学习和实务培训，结合学校工会工作实际开展工会工作研讨。深入开展“不忘初心、牢记使命，勇当新时代排头兵、先行者”大调研，探索新形势下做好工会工作的新思路、新方法，提高工会理论研究和实践研究水平，更好地提升做好工会工作的能力。

2、加强经费管理，完善教职工生活保障。

认真贯彻落实市总工会与市人社局等相关部门《关于加强服务职工经费保障的意见》要求，严格贯彻中央“八项规定”精神和国家有关财务工作的各项政策、法规和制度，自觉提高政治站位、站稳政治立场、严守政治纪律、财经纪律和政治规矩，严把工会经费审计关。

认真学习《基层学校工会财务工作实务操作手册》，管好、用好工会经费，提高工会经费使用效率。继续做好工会会员服务卡注册、服务及教工医疗补充保障、互助互济工作，加大对重大病及困难教工的帮扶力度。

重点工作计划思路和措施篇三

新的一年，学校工作将以科学发展观为指导，深入学习贯彻党的十九大精神，紧紧围绕县委县政府、县教育局各项工作部署，认真落实各项工作。坚持“以自主教育创品牌，培养未来合格公民”办学思路，以更新观念为前提，以提高领导班子管理水平为基础，以提高师资整体素质为核心，以提高

课堂效益及提高德育工作实效性为重点，营造新的发展优势，不断丰富办学内涵，提升办学品位，在更高的平台上打造高品质品牌学校。

(一) 抓好过程管理，提高育人水平。一是健全德育管理。学校要建立学校、年级组、班级三级管理网络，明确德育管理的职责。由校长牵头，主抓德育的副校长、少先队总辅导员、年级主任和班主任组成德育领导小组，从校长到基层班级，形成一种垂直的联系，使学校的德育工作做到了上下联系密切，指挥灵活，步调一致，信息畅通，保证学校德育工作的实施。二是定期召开班主任工作经验交流会，给班主任提供了一个相互学习，相互借鉴，取长补短的平台，增强班主任工作方法的多样性和艺术性，提高全体班主任的综合素质和教育管理能力和能力，为班级管理工作再上新台阶起到了积极推动作用。三是加强常规检查。要加强常规检查，完善考评机制。引导、督促班主任在业务学习和工作实践中提高自身的素质水平，健全班主任考评机制。积极为班主任、中队辅导员的发展搭建成长平台，认真开展班主任能力展示活动，组织他们积极参与各项优秀课例、班队活动的评选或展示。

(二) 抓实学生常规训练。大队部要强化常规督查，坚持不懈地抓好学生良好行为习惯的养成训练。各班要把“学生的文明礼仪教育、安全教育及班级卫生环境的管理”持之以恒地抓实抓到位，努力营造良好的育人环境。值日人员要把校园的安全、学生的行为习惯作为每天巡查的重点，发现问题及时解决。充分发挥值日监督岗的功能，认真检查，详细记载，及时公布，坚持每月开展“文明班级”评比工作。此外，各班主任还要利用班会有计划地组织学生学习、背诵《小学生日常行为规范》、《弟子规》，认真落实目标要求，通过多形式严格反复的训练，努力使规范内化为学生的行为，逐步培养学生良好的生活、学习习惯。

(三) 注重实践体验，拓宽德育渠道。一是严格升旗仪式。把升旗仪式、国旗下讲话作为一项常规来抓，切实做好学生

的思想政治教育工作。二是丰富“校园文化”。学校充分利用班级文化、办公室文化、墙角文化、走廊文化、楼道文化等校园景观加强校园人文环境建设，营造德育的良好环境和氛围。三是重视心理健康教育。针对少年儿童学生心理比较脆弱，要有计划地加大心理健康教育的力度，通过心理健康教育讲座及按年级设计的分层活动，有针对性地培养学生坚韧不拔的意志和健康的心理，增强学生的社会适应能力。四是开展传统节日教育活动。利用妇女节、儿童节等传统节日，开展集中体现中华传统美德的主题班(队)会，结合学校实际开展演讲、征文、手抄报比赛等主题活动，让学生接受中华传统美德的教育。五是开展“学习雷锋”系列活动。

(四) 重视体育卫生教育。继续贯彻落实体育卫生工作两个《条例》，开展学校体育卫生工作，上好体育课，认真落实“两个一”活动要求，认真组织大课间和各类体育竞赛活动，拓展活动内容，保证学生每天锻炼一小时，每人掌握一项体育特长。本学期学校要举行一场篮球比赛、一场文艺汇演、一次文化艺术节、一场书画展及征文比赛、一次感恩节、一个运动会等“六个一”活动，综合组要详细制定活动方案，通过检查评比、开展竞赛等形式促进“两个一”活动质量再上新台阶。

(五) 重视艺术教育。认真上好音乐课，培养艺术审美情趣。加强器乐方面的训练，每人掌握一项文艺特长。口琴队、葫芦丝队、竖笛队、合唱队要继续加强训练，学校鼓号队训练要常态化，努力做到招之能来、来之能战、战之能胜。

(六) 加强教职工的体质锻炼。学校体育组定期组织教职工开展各项体育竞技比赛，促进教师团队拼搏向上，团结协作的精神，不断增强教职工体质。

(七) 加强家校联系，健全德育网络。一是建立“三位一体”德育网络。加强学校、家庭、社会的联系，形成共同抓好德育工作的合力，有效提高德育教育效果。通过微信、召

开家长会等形式搭建起学校教育与家长、社会的桥梁。二是办好家长学校，构建家校互动格局。通过召开家长会、利用家长的积极作用，对家长加强家教、心理健康、法制教育等方面的内容、方式、方法进行指导。通过家庭教育讲座、家访、电访、微信等形式，使德育深入家庭。通过家长会、告家长书等形式对家庭教育及时向家长通报学校各方面的情况，宣传当前教育新理念，新方法，积极详细解释学校的新措施，新做法。三是加强与家长联系，相互交流，共同配合，对学生加强心理疏导，预防学生进入网吧，促进学生健康成长。四是班主任要做好家访工作，和家长一起做好学生深入细致的思想工作。通过适当的渠道沟通学生在校及在家情况，落实常规要求，使学生在教师、家长的指导下，能够沿着正确的轨迹前进。

（一）细抓常规管理，规范教学行为。一是加强课程管理。学校将继续加强巡课与随堂听课的力度，加强课程计划的执行和管理，严格按课程表上课，保质保量上好每节课，杜绝私自调课、挪用课程、旷课、迟到、早退、中途离堂等现象。二是有效集体备课。每周二、三中午分别是数学、语文学科的集体备课时间。备课组要营造宽松、活泼的教研氛围，让小组教师灵活钻研教材，深入集体备课，有效分工主讲，自由发表见解，从而实现资源共享、优势互补、共同提高。三是抓好常规教育。以班级为主阵地，继续抓好学生良好的预习、听课、复习、自觉学习的习惯，形成良好的班风和学风。以各年级各学科教学为主阵地，以各位任课老师为主要力量，抓学生的学习能力和实践能力，特别是要鼓励学生在学习中多思、多问、多交流。

（二）夯实校本教研，提高课堂效率。一是推进校本教研深度。继续发挥名师和学科带头人、骨干教师的“领头羊”作用，采取“以课代训”策略。开展“每周一研”活动，通过“磨课”形式，引发大家争鸣和参与，切实活跃研究风气，促进教师课堂教学水平的提高。二是积极参加各种培训。积极组织教师参加各级各类的进修培训，积极参加各级各类组

织的教学活动，广泛了解教改信息，充分发挥外出培训老师的“二次培训”作用，实现“一人培训，多人受益”。三是探索高效教学模式。落实教学工作的“十字”要求，即备课要“深”，上课要“实”，作业要“精”，教学要“活”，手段要“新”，活动要“勤”，考核要“严”，辅导要“细”，负担要“轻”，质量要“高”，探索高效课堂教学模式，促进课堂教学有效、高效。

（三）深入研究课题，着力科研兴校。一是大课题研究讲实效、出成果。继续已立项的课题进行深入研究，促进教师在科研中不断提升自己的素养。进一步提升教师的教育科研能力，有效解决教育教学实践中的问题，培养研究型教师。

（一）加强义教均衡迎检工作。各学校要把义务教育学校达标评估验收工作纳入重要工作日程摆到突出位置作为推进义务教育均衡发展的一件大事来抓。中心校成立达标验收工作领导小组，负责达标验收工作的组织协调工作。校长亲自挂帅，其他小组成员任务分解、明确分工、落实责任、化整为零、限期达标，确保在规定时间内完成达标验收任务。全镇各校要认真学习《广西壮族自治区义务教育学校办学基本标准》、《广西壮族自治区对县义务教育均衡发展评估验收指标体系》，明确评估具体项目、内容和要求，对照指标体系逐项进行自评，确定达标项目、未达标项目，明确工作重点、难点和突破口，制订达标的措施和完成时限表。

（二）建立机制、以评促建。各村小要以此次达标验收为契机，进一步健全完善学校各项管理机制，加强学校标准化建设，全面实施精细化管理，更加注重内涵发展，通过此次达标验收，推动学校建设标准化、管理规范、精细化、科学化全面提高整体办学水平。

四、统筹全面，稳步推进各项事业

（一）增强服务意识，做好后勤工作。一是严格执行收费政

策。并主动接受广大家长监督，不以任何名义、任何形式向学生违规收费。二是规范学校财务管理，严格执行上级有关财务制度，公平、公正处理各种报销费用，将有限的经费真正用于教育。三是做好后勤服务工作，认真做好学校用水、用电、绿化、电脑、投影机等管理与维护工作，在学年初做好各种办公用品的购买及各种课本、簿本、教辅用书等分发、调剂工作，学期末做好财产的盘点与收藏。四是继续加强校产管理，做到固定资产及时入账，保证学校资产账、表、物相符，并进一步做好各专用教室的管理与使用工作。

（二）加强综治创安，维护安全稳定。一是深入推进“平安校园”建设，要全面落实社会治安综合治理、维护安全、稳定工作的各项措施，制定目标管理细则，逐级落实责任制，层层签订责任书，切实维护学校安全稳定，保持良好的教育教学环境。二是加强对师生安全、法纪教育，积极开展处置突发公共事件应急预案及演练活动，深入开展“中小学生学习安全教育日”、“安全教育周”、“安全生产月”、“防灾减灾日”、国际禁毒日”等活动，增强学生自救自护、防范事故的能力和遵纪守法意识，不断提高安全防范的基本素质。三是深入开展安全隐患排查整治活动，要组织人员进行经常性安全大检查，对检查出的安全隐患要逐一登记造册，建立台帐，落实整改措施，落实责任人员，限时整改。四是进一步建立健全学校安全工作长效管理机制，要全面落实《中小学幼儿园安全管理办法》，进一步完善门卫、值班、巡逻等各项内部安全管理制度，强化校园安全事故易发、多发环节的管理，坚决杜绝因管理不善造成各类事故。进一步加强对学校教室、楼道等人员聚集场所安全管理，加强对各专用教室的管理，加强用电、消防安全管理，及时排查整治影响学校安全的各类隐患，进行有效的整治和严密防控，形成安全管理长效机制。

（三）广泛开展毒品预防和艾滋病防治的宣传和教育，增强青少年预防毒品、艾滋病的意识。组织学生观看有关毒品知识和艾滋病传播、预防的宣传图片，图书馆、阅览室增加一

定数量的相关知识的读物，加强青少年对毒品、艾滋病基本常识的宣传教育工作，在青少年中普及毒品预防、艾滋病常识，增强青少年防范毒品和艾滋病的意识。上好健康教育课，通过多种形式对学生进行预防毒品、艾滋病知识讲座。做好舆论宣传，开展丰富多彩的“两个一”活动，丰富学生精神文化生活，教育学生远离毒品，远离艾滋病，珍爱生命，着眼未来。利用主题班会、黑板报、宣传栏、校园广播等各种宣传阵地，张贴禁毒图片、手抄报、标语口号等，在校园内营造良好的禁毒氛围。在艾滋病日，通过艾滋病宣传栏图片展示和播放相关影视资料等，提高广大学生对艾滋病危害性的认识，提高自觉抵御艾滋病各种传播渠道的能力。

（四）推行阳光治校，做好公开工作。学校要深化党务、校务公开工作，全面推进“阳光治校”工作。认真执行上级文件精神，坚持“一月一公开”制度，对广大群众普遍关注的招生收费、财务收支、评优评先、职称评聘、物品采购等热点问题进行重点公开，自觉接受教职工及社会的监督。

（五）关心少年儿童，让留守儿童有个温暖的家。要积极动员家长返乡就业，实施“关爱留守儿童”工程，努力提高学生的思想道德素质，促进学生健康成长。

（六）加强国防教育工作。国防教育是以防备和抵抗侵略，制止武装颠覆，保卫国家的主权、统一、领土完整和安全为根本目的和要求，通过一定的国家观、战争观、国防观、国防知识的学习和国防体育的开展，有计划、有组织地对学生的品德、智力和体质等施以相应影响的一种活动，通过开展多种形式的国防教育活动，如：结合开设专题教育课，进行课堂式国防教育；结合中心工作进行穿插式国防教育；结合文体活动，进行趣味式国防教育；结合重点节日的纪念活动，进行随机式国防教育；结合教育基地、人文景观，进行阵地式国防教育；运用现代传媒，进行载体式国防教育；运用先进典型，进行激励式国防教育等。

校长、书记：负责主持全镇学校全面工作，主管学校党建、行政、财务、改善办学工作。

副校长、工会主席：负责主持工会工作，管理全镇幼教工作，分管安全、卫生、德育、少先队组织、体育工作。

副校长：协助校长分管全镇各学科教学教研、考务、师资培训、进校书刊征订等工作和中心校教导处全面工作。

教导副主任：负责中心校教导处全面工作和各学科教学教研、教学质量监控工作及指导课题研究工作，负责管理学生学籍，收集、保管各种教育、教学资料，师生档案。

总务主任、副书记、工会副主席：负责全镇财务（财务负责人）、工资、职改、统计工作，协助书记和工会主席工作，负责中心校办公室文秘、后勤、物品采购工作，分管中心校食堂、门卫工作。

总务副主任：负责报账工作，协助总务主任工作，具体负责中心校出纳、宿舍管理、课桌椅管理、电教设备管理维护、校舍维护维修工作。

总务副主任：负责资助工作，协助总务主任工作，具体负责中心校校园文化建设、学校固定资产管理、教育信息化、“一千零一夜”项目、各种工具用具管理等工作。

支部宣传委员、少先队总辅导员：协助书记分管党务宣传工作，具体负责学校少先队各项工作。

支部组织委员：协助书记分管党建工作，具体负责负责支部的组织、收缴党费、档案资料等工作。

少先队大队辅导员：协助少先队总辅导员工作，分管中心校少先队工作，负责“两个一”活动开展、资料收集归档。

重点工作计划思路和措施篇四

回顾过去的一年，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，在圆满完成财务部基本工作的同时，积极配合了公司的中心工作，大力追缴欠款，积极筹措原材料购买资金，理顺内外部环境，为公司在逆境中求发展奠定了基础。在此，我们对一年来的工作进行回顾，旨在总结经验，分析工作中的成败得失，使来年的工作得到更大的进步。

公司作为一个现代化绿碳化硅冶炼企业，与之相对应的财务管理工作必须严谨、慎密，必须跟得上公司稳健发展的快车道。而作为一个时时应对复杂形势的公司财务部，加强制度建设，建立健全各项财务管理制度，则是当务之急。为此，我们结合公司实际，在20xx年3月份、5月份、8月份、11月份至现在，一直在制定、修改、补充、新制定一系列财务相关的管理办法、制度、流程。如《资金审批报销制度》、《原材料出入库管理制度》、《产成品管理制度》、《原材料采买流程》、《会计档案管理办法》、《成本核算管理办法》、《食堂管理制度》、《固定资产管理流程》、《财务部管理规则及各岗位工作职责》、《在建工程管理办法》、《个人借款管理办法》等制度28项、17个流程，提出合理化建议12条、16次。从根本上建立了切实可行、且行之有效的管理制度。确立了财务大框架，为今后填充、丰富内容打下了坚实的基础。也使公司的财务工作逐步走向规范化、制度化。

1/积极组织部门人员，做好部门工作，具体体现在：

(1) 完成公司日常各项财务核算工作，及时提供有关财务信息。做好登记会计帐簿是检验会计核算工作质量的重要内容，每月根据审核无误的原始报销单据做好记帐凭证，做到记帐凭证整齐有序，科目明确分类准确无误，登记帐簿清晰明了，规范及时。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐，这也是财务部最平常最繁重的工作，严谨、细心、严格

财务手续是财会部的工作作风。在公司会计人员不足的情况下，互相协作，努力工作。在办理各项费用报销时，多解释、多理解，同时严格按有关财经法规及公司有关规定，严格按照程序和审批权限办理。

(2) 保证公司现金、银行存款、应收票据管理无疏漏□20xx年以来，公司银行承兑汇票结算周转量大，进出频繁。但财务部还是做到了日清月结，帐实相符□20xx年1月1日至今，公司银行存款和应收票据资金累计发生额达亿元人民币。一年来，和银行每月对账，做到了月月准确率100%。

(3) 按时编制报送财务报表，按时盘点抽查，及时反映公司生产经营状况。

银行系统、国税、地税局、财政局、统计局、经信委等部局要求的内容都不一样，编报工作量大，这就给工作增加了难度，但财务部没有畏惧，加班加点，放弃休息时间，连续加班，克服了财务统计人员不断的新老替换，每月根据报送对象不同分别编制，做到了及时准确的完成了公司每日生产日报表，月统计报表、税收报表、工程结算报表、会计报表，每周三次的资金报表、供应商、客户欠款报表等。每月26日是财务雷打不动的盘点和抽查日子，三个部门、三队人马按时盘点抽查，并将盘点抽查结果及其合理化建议及时反映给人力资源部和公司领导，得到了公司领导的肯定。

(4) 按时办理纳税申报，及时足额交纳各项税费款项。

每月初和月末，财务部都制定出本月税收计划和资金计划，提前一月做到了各项税收和资金的筹划，保证了公司的正常运转。

(5) 会计档案的妥善保管

会计凭证、会计帐簿和会计报表等会计核算资料，是记录和

反映公司经济业务的重要历史资料和证据，所以非常重要。每月的会计帐簿、都进行分类装订、整理，按顺序、日期逐个编号装订成册，使公司会计资料完整无缺，妥善保管，有序存放。截止20xx年，财务部存放会计凭证480册，各类账表装订上百册，做到了完整无缺、妥善保管、有序存放。

2/严格把好费用开支审核、严控成本关。

(1) 深入车间现场，结合历年来生产指标情况，经多方对比分析，通过对指标不断修改补充，在人力资源部的配合下，出具了多个考核办法。事实证明，经过今年指标的考核，公司在生产、销售、原料采购等多方面取得了前所未有的成就，尤其在生产指标上，各个单耗指标明显下降，经济效益显著提升。

20xx年，公司平均一级品率xx%□比20xx年xx%提高xx%□比20xx年47%提高xx%□按一级品率和二级品率相差300-500元计算□20xx年仅一级品率一项，就提高产值1300万元(不含税收入)□20xx年公司平均炉产，比20xx年提高xx%□比20xx年xx%;20xx年电单耗比20xx年降低度，比20xx年降低1000度□20xx年石油焦单耗比20xx年下降，比20xx年降低，石英砂单耗20xx你那比20xx年减少，比20xx年减少xx%□综合创造、新增效益上千万元，这些成绩的取得，离不开公司领导的英明决策和各部门、广大员工的配合、支持和努力。

(2) 开展多种形式的成本分析及时找出差距，解决问题。不管是在部门会议、总经理例会、公司大会，财务部都认真总结生产数据，综合分析各个指标在往年、同年同期的对比，表扬成绩好的车间，鼓励落后的班组。每月及时给领导报送成本核算表、成本分析表、工资分析表、财务分析表等，为领导决策做出了应有的工作。

重点工作计划思路和措施篇五

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是具有可塑性的，并且人是具有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对销售队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

安徽、河南、山西、陕西、河北、五省，市场是公司的核心竞争区，在这五省要完善开发出正泰、德力西电气代理合作伙伴和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一

些更大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

3、 产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

4、 长期宣传，重点促销。

5、 自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

重点工作计划思路和措施篇六

通过上学期的教学能够看出，学生对本学科的学习积极性还是比较高，因为信息技术课并不像语文、数学那么枯燥、单调，也不像历史、政治需要死记硬背。相对来说学生觉得比较新鲜。但是这又存在一个问题就是学生感兴趣的并不是学习，而是打游戏、上网聊天。所以，学生对计算机的认识还有待提高。要进一步对他们进行正确的引导。

二、教学目标

- 1、培养学生信息素养，提高学生的思维学习能力、动手与实践能力；
- 2、培养并渗透网络德育教育；
- 3、通过学习评价、思维导图等方式来巩固所学的信息技能；
- 4、使学生掌握通式操作，知道如何求助；
- 5、学生能够从网上查找、下载、管理信息，并公与他人分享。

三、教材分析

今年的新教材主要是适应初中非零起点教学需求，同时也为零起点同学提供了必要的补习内容。主要体现“提炼技术价值”和“体现信息需求”，掌握学习规律，为今后的进一步学习和探索打好基础。“实践”模块主要是通过解决问题的过程掌握技能；“补缺”则为学生提供了必要的补习内容；“加油”则为学有余力的同学准备，深入掌握所学技能；而“思维导图”则可以使学生系统掌握每一章的内容，理清思路。

重点工作计划思路 and 措施篇七

(一)日常生活：主要是训练幼儿大小肌体动作和手眼协调能力，使其适应环境，奠定独立生活地基础(掌握夹、抓、握、舀等技能)。

(二)感观教育：目的是培养幼儿的自信、自律、耐性、专注力及互助的习性。直接目的还有培养幼儿感官的敏锐。掌握有柄插座，圆柱体，粉红塔，棕色梯，色板。

(三)数学教育：借着感官教育养成观察、分析的能力及专心和秩序的习性(数棒)。

(四)语言教育：掌握幼儿敏感期，给予充分的听说，让幼儿都能用普通话沟通并逐步培养倾听习惯。学习安静地听他人讲话。听懂日常用语并学习按语言调节自身行为。喜欢念儿歌、听故事、看表演、看图书等，初步了解其大致内容。

(五)健康方面：学会基本动作：走、跑、跳、爬等，并懂得简单的自我保护常识。

(六)艺术方面：学唱8—10首曲子；能大胆表演。主要以涂色和简单的线条构图为主，加以手工，使用剪刀。

(七)书写方面：学会正确的握笔方法，进行简单的书写训练。

1、保持班级环境整齐、清洁、安全，物品摆放高低适中，整齐有序。

2、做好每日的晨检工作，照顾幼儿的一日生活，特别是体弱儿的护理，加强体育锻炼，提高孩子的身体素质。

3、注意孩子的安全，并加强自我保护能力的培养，以杜绝事故的发生。

- 1、利用各种方式与家长沟通，取得家长的信任与支持，为以后工作的正常开展作好铺垫。
- 2、及时了解幼儿在家的情况，有针对性地做好幼儿的教育工作。
- 3、注重做好与家长的日常交流工作，耐心解释和回答家长提出的问题，做到热情、主动、耐心、细致。
- 4、设置家园联系专栏，以丰富内容吸引家长观看，使家长学习新的幼教理论与知识，并了解我们平时的教育情况，同时互相沟通与交流教育经验，以便使进一步配合我们的工作，从而提高工作质量与效率。在今后的工作中，我们要树立“以 幼儿为本”的教育理念，让每一个幼儿都在原有水平上富有个性地发展。

我将认真地向其他老师学习，不断地提高理论水平，结合园本课程的实践经验，出色地完成各项教育教学工作。