

贫困村出列工作计划(优质6篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。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。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

贫困村出列工作计划篇一

本学期很荣幸能担任班级的组织委员，作为一个新班委，我很感谢老师和同学们对我的信任。我认为组织委员也是班级里很重要的职位，它的工作就是协助班委班委管理好本班学生，积极开展各项有益于身心健康的活动。虽然我没有什么经验，但我相信只要用心去做没有什么是不可能的。我会用实际行动为班级和同学做出自己的一点点贡献。

为了更好的为班集体服务，我制定了以下几条工作计划：

- 1、努力配合好各班委，团委做好学校交给的各项任务。
 - 2、协助宣传委员做好宣传工作。
 - 3、组织开展班级各项活动，丰富同学们的课外生活。
 - 4、做好其他辅助类工作。
- 1、开展志愿者活动，比如清除清除校园小广告，垃圾，去敬老院慰问老人等。
 - 2、筹备组织社会实践活动，比如利用课余时间做兼职这类活动旨在多向同学们提供一些与社会交流的机会，使同学们能在与社会的接触中提高自身各方面的能力。

足，每次活动都要鼓励全班成员积极参与，增强班级凝聚力和同学们的班级荣誉感。

1、以学业为主，加强班级的考勤工作。

2、成立班级互帮互助学习小组，对于学习不是很好的同学会让班委或是学习较好的同学进行辅助。

让上述问题发生的。首先，在组织活动时，我会向同学们详细的介绍活动内容，时间，地点，做好同学们的思想工作，以最大程度的取得同学们的理解，提高同学们参加活动的积极性。当学习与工作出现冲突时，我会合理的安排时间，尽最大努力把学习和工作都完成。正所谓一分耕耘，一分收获。只要真心付出了总会有人认同的。组织部活动时很多的，我觉得组织活动前，要写一份详细周密的计划，考虑到活动的每个细节。

以下是我组织活动的几点想法：

1、制定详细的活动计划。

2、在活动开展前做一番调研。

3、在组织活动前，有备而战，确定好来去的路线和时间。

也许以上工作计划仍然不太完善，面面俱到，但这些都是我内心最真实的想法。在这个学期，我要好好工作，努力为同学们服务，使同学们更加团结，有爱。使我们部门更加优秀。

班级：10级会计三班

日期：二0**年十月十七日

贫困村出列工作计划篇二

以学校工作计划为指导，，进一步深化课程改革，突出工作重点，积极发挥教学研究，以学习英语新课标为中心，明确学生所要达到的标准，切实抓好新课程标准的贯彻实施工作。努力更新教育教学理念、改革教研、教学及评价模式，及时向教师传递国内外的最新研究动态，介绍最新研究成果、组织理论学习及信息交流活动。做好中小学衔接工作，确保教学质量稳步提高。

1、组织教师认真学习教育教学理论，探索以先进的、正确的教育教学理念，切切实实地改革课堂教学，引导广大教师把教学理念转变为教学行为，并使之成为一种教学“常态”。

2、组织教师认真学习《英语课程标准》，明确小学阶段英语课程的目的，对课程标准中阐述的“基本理念”和“实施建议”常读且时刻牢记，并努力内化成自己的教学思想，从而逐步体现在自己的教学实践中。

3、围绕课题《构建“自主、合作、简约、高效”的小学英语课堂教学模式的探索与研究》开展研究。

4、写经验、写教学反思。要求教师随时对自己的教学效果写反思，教学完几个单元后，要求教师有意识、有目的地自己的心得体会，进行经验。积极向各级各类教科研投稿以及评比。

1、加强教学常规调研，建立健全的分层次的教学质量分析制度，同时通过听课、测试等形式，深入了解各年级的教学情况，及时研究，提出解决方法，并反馈情况，帮助薄弱班级提高教学质量。

2、加强教学常规检查，抽查任课老师的电子备课、作业布置和批改，看质量分析，备课组活动记录等资料。在深入优点

和不足的前提下，提出改进意见。

3、加强教学质量调研，有计划、有针对性地对学生的英语学习的质量进行监控，对学生作业或检测中存在的普遍问题认真分析并采取对策有效解决问题。

4、多听课文录音、多看教学参考书、多向有经验的英语教师请教、多写教学摘记。要求教师多模仿课文录音带的读音；多看教学参考书，细心体会揣摩教参编写意图，结合自己的体会，写出初步的教案；然后再在本教研组中做主备辅导，其他教师提出修改意见，最后再由写出详细教案。另外，利用空课的时间向有经验的英语教师请教，或请他们来听课；课后把上课的心得体会随时记下来，全面分析，然后纠正教学中的不足。

5、进一步完善电子备课制度，充分发挥两个备课组作用，提高电子备课实效，并加强检查力度，以促进教学质量的提高。

1、开展英语周活动（第十四周）。利用英语广播、英语朗诵比赛、英语手抄报、出一期英语黑板报、英语写作、英语角和书法比赛等形式，给予学生施展的舞台，为参加句容市小学英语朗诵、书写做准备。

2、开展百词竞赛，提高学生的基础知识和基本技能（第十五周四—六年级百词竞赛—默写单词及词组）

3、教师继续开展“六个一”活动

（1）做到每周有一次教学反思。

（2）每一个月向教研组提供一个本人遇到的值得探讨的问题，由教研组在每周的业务活动时探讨，组长做好记录。

（3）三十五周岁以下教师上一节校级或以上研讨课。

- (4) 每位英语教师每学期完成一篇有价值的教学论文或经验。
- (5) 每学期写十五篇心得体会或教学摘记。
- (6) 制作一个课件，更好地体现教材。

4、对于新教师的研讨课，要充分发挥教研组的力量，组织教师听课、评课，让上课者有所进步，听课者有所启发。

5、教研活动后，多交流，进行案例的分析、实践的反思。举行说课、辩课等活动。形成“集体备课，资源共享，教后反思”的教研风气。

6、组织参加句容市三十周岁以上的英语教师课堂教学评比活动。

7、参加省小学英语教材实验先进表彰、观摩活动。

8、组织参加句容市小学生英语写字、朗读比赛

第二周制定电子备课的成员制定好每次教研活动内容

第四周集体备课经验交流讨论蓝天杯赛课事宜

第六周观看录像适时进行评课

第八周集体备课讨论教学中的问题课题组活动

第十周课题组教师进行活动讨论教研课的方案

第十二周讨论教学中的问题集体备课课题组活动

第十四周讨论英语周有关事宜教研课的探讨

第十六周集体备课观看录像

第十八周经验交流观看电子期刊

第二十周理论学习进行教育教学杂志的阅读

第二十二周讨论教学中的问题以及复习期间的打算

贫困村出列工作计划篇三

为贯彻xxx的精神弘扬中华民族扶危济困的美德，现决定在全体学校党员干部中开展对学困生“结对子、送温暖”活动，为学困生提供物质上、精神上援助，使他们不因家庭困难而失去求学机会，而成为未来孤立无援的社会弱势者。通过全体教师和学生的大力支持和学困生自己的努力，促进学困生健康成长，从而全面提高我校的教育教学质量，从而提高我校的教育教学质量。

1、遵纪守法，品行优良

2、诚实谦逊，好学上进

3、经济困难，并迫切需要资助的

1、由全体学校党员干部与学困生结对帮扶，每人扶助一名学困生；

3、扶助包括思想上解惑、生活上资助、学习上帮助提高。

1、思想上解惑

鉴于学困生的家庭特殊，有的是父母长年患病，无经济来源；有的是单亲家庭，有的甚至是孤儿。他们往往缺少完整家庭的关爱，因而资助方要从情感上贴近他们，学习上关心他们，生活上帮助他们，经常与他们交流，掌握他们的思想状况，有的放矢地化解他们心中的困惑，给予他们精神上的动力，

使他们保持积极向上的健康心理。

许多学困生在与同学的相处之中，往往有自卑心理，要帮助他们克服自卑心理，树立自信心，自立自强；要让他们认识到每个人都是平等的，贫困是暂时的，是可以改变的，进而激发他们的进取心，真正体会到多一份努力，就会多一份收获的道理；帮扶者平时要把学生当成是自己的孩子或弟妹一样看待，平时多与班主任、任课老师联系，经常找帮扶对象谈心。

2、生活上资助

学困生平时的生活费用都很低，往往不能满足他们最低的生活需要，因而扶助方要适当的资助，帮助他们渡过难关，使他们安心地投入学习。

3、学习上帮助提高

一部分贫困生由于客观条件的影响，往往成绩不如人意。而贫困生要在真正改变现状，提高成绩，为未来人生打好底色，就必须培养他们自己刻苦努力、持之以恒的学习态度，养成良好的学习习惯，这样才能在未来社会立足，有所建树，为社会贡献自己的聪明才智。因此扶助方要从学习上去帮助，帮助他们学好功课，帮助他们掌握学习方法，使他们学会学习。

2、扶助工作应保持持续性、稳定性；

3、由年级各班联合推荐学困生名单，对照帮扶条件认真审核无误后上报；

4、扶助工作要营造良好的社会氛围，帮扶与被帮扶者要互相自愿，共同做好帮扶解困工作。

贫困村出列工作计划篇四

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、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，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识,为公司树立更好的.形象,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

六、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

七、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至

少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

一、日常的行政管理下半年度将从一下几方面努力：

1 加强行政管理部门对员工晤谈力度。分析上半年日常工作有不少员工辞职的现象，决定在下半年的日常工作中要加大对公司员工晤谈的力度，内容主要放在员工升迁、调动、离职、学习、调薪，工作考核或其他因私因公出现思想波动时进行。平时行政部也要做到有针对性地与员工进行工作晤谈，并对每次晤谈进行文字记录，晤谈掌握的信息必要时及时与员工所在部门经理或负责人进行反馈，以便根据员工思想状况有针对性的做好工作。

2 完善并严格执行考核机制。未经相应部门负责人、行政部签字的请假条一律无效，如需请假必须提前到行政部领取请假条并签字生效放算做请假，否则一律按照矿工处理，如有特殊情况必须事后补假，否则按照矿工处理。行政部将每天进行核查，做到查无遗漏，执行必果。

贫困村出列工作计划篇五

根据我校教学工作安排和高二年级实况，在我校地理教研组工作计划的指导下，制定此计划。以不断提高学生的地理能力和学习能力为宗旨，彰显个人优势和发挥集体智慧而坚持集体备课，为迎接近期理科的学业水平测试和将面临的文科高考，扎实做好教育教学工作。

本学期本科组以提高教育教学质量为核心，创新教学、教研

形式，努力提高课堂教学工作的有效性和实效性，以备课组为单位，实施先进教学理念引领下，从教学设计、课堂教学、教学落实到课后反思，开展组内观摩研讨，以达到共同提高之目的；加强高二年级高考备考的科学性、有效性、针对性，切实提高教学质量。

1、本学期理科需要复习地理必修1、2、3.，迎接学业水平测试；文科承接上学期教学计划，选用《北斗地图中学地理图文详解指导地图册》（广东专版）来学习世界地理和中国地理部分，接下来是地理必修1、2、3的复习，迎接市里统一考试。

2、制订详细的教学工作计划，在备课组讨论，形成统一意见在备课组实施。具体包括：教学进度、教学内容、课堂练习、课后作业、月考的范围等。

3、教学上以个人钻研为主，集体备课为辅。认真钻研地理大纲、课标、教材、教法。通过集体备课统一重点内容、统一教学进度。按照教学常规要求，做好备、讲、批、复、查各教学环节工作。

4、备课组内成员之间，提倡相互听课、评课，次数不限。意在虚心学习他人之长，补己之短，进而不断提高业务水平。备课组成员，每学期至少承担一次校级公开课。个人下功夫准备公开课，备课组参与帮忙，发挥集体智慧，努力使公开课成功精彩。

5、为不断提高自身业务水平，备课组成员除积极参加市教研活动和听校内观摩课外，还要自觉上网听取地理专家讲座，不断提高地理教学水平和教研能力。研究地理教育教学对学生的教育性，关注学生学习状态。

6、认真贯彻教导处、教研处提出的各项制度措施，确保常规教学的顺利开展。在教务处和教研组的指导下，精诚团结，

相互合作，积极主动搞好本备课组各项工作，了解新的高考模式、题型设置、难度控制、分值时间等信息，切实把握高考动态。

根据教学进度，探索研究各章节教学的重点、难点、教法、学法以及教材处理（图形、活动、阅读、练习、单元测试等问题）等。

具体要求：内容要具体，详实；每周一次，每次一节课时间；备课组长有记录；主讲人（负责人）要写好发言稿，与其他人讨论、补充、修改，最后整理出统一教案。

贫困村出列工作计划篇六

1. 【接待】

真诚的面对每一位前来咨询的客户，用和善友好的态度及笑脸表情让顾客感受你的真诚。

对客户提出的问题要快速，准确地进行解答，尽量不让客户等太久，对自己不明白的问题，别妄下结论，要询问内部确定后再回答客户！也不可自大夸大产品功能等信，以免让顾客收到货后心里有落差。

3. 【回访/留言】交易成功后的订单我是建议以旺旺编写针对性的一些留言，比如这次我们清仓：“亲，现在我们店铺清仓大活动中，3折起的优惠，除开特价以为，其他商品都是满100即减20的活动，欢迎亲来选购呵！”实在没有动静再采取其他措施：如老顾客电话回访！售后问题建议电话回访了解。还有每售出一件特价清仓的商品我会给一些温馨提示“先和亲说清楚呵，我们这些特价都清仓货品来的，在换的范围会尽量给亲换的，但不宜退货的哦”尽减少售后些工作。

4. 【登记好友的信息】为更快捷完成订单和更贴心服务，凡

是加为好友的客户们，我都会在好友的备注处或后台的订单登记顾客的信息：身高、体重和购买信息。”已加亲为好友了，亲的身高/体重和穿着信息都登记好了，下次咨询时记得联系小青呵，会很贴心地为亲提供服务的，另外，可以在咨询中可以随便了解顾客平时穿哪家的品牌，分析的消费档次，以便推荐！

5. 【登记每天的日记】

a遇到暂时缺货和新款上架需要通知的客户，建一个文档登记id需要通知的款号、码数等相关的信息，等来货后第一时间电话通知客户们选购，新款可以编写简洁语统一通知顾客们选购。

b平时有需要跟踪的订单，如物流信息不明，或缺货没发而又联系不上已留言的。

6. 【检查】

每天会计划在后天刷新一下，了解一下销售情况。及检查哪些需要转发其他快递，给顾客联系顾客或留言。

7. 空闲时我会尽量去获取其他店铺的信息，尤其是些知名度的品牌。巩固一下自己对外以及对内的知识。