

一周内工作计划 一周工作计划表(通用6篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

一周内工作计划 一周工作计划表篇一

1、以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导；坚持以人为本、落实科学发展观；完善教学、科研运行机制，提高教师整体教学和科研能力，为建设“一支学历层次、年龄层次、职称构和专业构更加合理的，适应学校理学发展变化的高素质教师队伍”打好基础。

2、围绕“本科教学评估”工作中心，以教学基本建设为重点，注重提高质量，加强素质教育，强化质量意识；加强理学建设，积极申报精品课程建设项目，办出学科特点。

3、坚持学科建设与专业建设同步发展，坚持科技创新与学科建设、人才培养、地方经济建设相合的原则，紧紧围绕“科技兴校和人才兴校”的战略方针，优化理学资源，变更单位名称，扩大办学内涵，申报理学本科专业。

4、圆满完成20xx年的教学工作和“教学评估”任务；

6、《大学应用物理》申报四川省精品课程建设项目；

1、在深入分析学校发展方向，对社会主义市场经济尤其是攀枝花市社会经济发展方向调研的基础上，采取各种渠道、方式和方法，争取学校教学指导委员会、学校党委和行政的支持，得到校领导的高度重视，确定单位的发展方向和内涵，变更

单位名称、完成1—2个理学专业申报。

2、加强基础建设，核心是“办学条件和办学水平”建设。

(1)加强学习，转变教育教学观念、提高团队教学质量

加强政治理论学习，树立本科教育教学思想。抓住学校实行教考分离这个契机，充分发挥教师的主动性和能动性。继续实施集体备课和集中答疑制度，以提高基础课教学整体质量。各基础课教研室认真研究总实践经验，充分发挥老教师和学术水平高、教学效果好的教师“传、帮、带”作用，带动全体教师积极、认真、深入地研究教学对象、教学内容和教学方式方法，保证教师的备课质量和教学效果，从而促进教学水平整体提高。

(2)加强办学条件建设，提高办学水平

加强数学学科和物理学科建设，按照省级精品课程建设标准、要求建设《大学应用物理》。

加强科研、教研教改工作是强部之路，是提升我部影响力和吸引力的重要途径。在开展好学科建设的同时，加大科研、教研教改工作的力度，并注重效果。鼓励教师参加科研、教研教改工作，提高教师科研能力，促进教学质量的稳步提高。建设理学研究所，开创教研教改工作新局面。加快筹建数学建模实验室，完善普通物理实验室建设。

利用我系基础课教学资源的优势，开展考研复习工作，通过逐步探索和研究本科考研数学教学的模式，方法，总结经验、建立题库，提高考研数学的教学水平，锻炼教师队伍，为我校学生考取研究生做出努力和贡献。

加强数学建模的培训与竞赛工作，合理安排培训的时间，制定适合我校实际情况的培训计划，同时开设数学建模选修课，

在我校的学生中创造一个良好的学生科技氛围，以此来提高教师的教学与科研水平，革新教学方法、手段，提高我校在同所高校中的竞争能力。

(3) 加强师资队伍建设力度，提高教学质量

以加强师资队伍建设为重点，苦练内功，积极应对学校试行为学分制，进一步完善相关教学管理制度、津贴分配制度等配套制度建设，解决好教学任务繁重、进一步提高教学质量与师资队伍培训、提高的矛盾，顺利完成教学质量稳步提高和师资队伍建设成效显著的双重任务。以学校系级考核目标管理体系和教研室目标管理体制为契机，加强部、教研室的管理，充分发挥教研室在教学管理中的主导作用。各教研室应因地制宜、灵活多样开展教研活动，提高教研活动的质量，充分调动教师对参加教研活动的自觉性和积极性。组织教师深入钻研、领会课程教学大纲，转变教育教学思想观念，使之符合高等教育法的要求，符合人才培养规格的要求。同时，加强公开课、示范课和观摩课的开设，加强教师间的交流与合作，营造良好的工作、生活氛围。

(4) 完善制度、提高效率

本部管理工作将继续坚持民主管理的科学管理方式，采取调研决策、计划、组织实施、检查督促、总表彰的工作方式，不断完善规章制度的建设，保证管理工作的有效性、规范性。继续实行部主任会、部务会、部党政联席会和部教职工大会制度，部上重大事件经部主任会、部务会讨论、研研研究，及时形成部务会纪要，张贴公示。充分调动部秘书、教研室主任的工作积极性，充分发挥他们在部级管理、教学管理中的作用。加强部秘书、教研室主任政策法规、管理制度、管理办法学习，不断提高骨干队伍的政策、业务水平。

一周内工作计划 一周工作计划表篇二

8、由南宁返往海盛的货到货，进行明细清点确认后，进行此次南宁收店后发货的各明细邮件转发，加盟店要货的到货，及时提回、清点、入库，由于时间的关系，及加盟部的要求，只能优先对南城、人人乐、西乡店面的发货。并对北京到货后的各明细对财务进行邮件转发。

下周的工作计划：

2、对南宁发货各店面的到货情况进行一一回访；

3、周二继续对加盟店的发货，及对邻近店面的补发货；

8、周六对下月主题节物料的知晓，并对北京的欠缺的各物料进行统一集中的补发，并继续对有需要再补发货的店面发货，及对快递年后走货后各店面反馈意见，进行由快递公司扣除相关运费事宜的处理。各类报表印刷的到货，并验收及收货。

一周内工作计划 一周工作计划表篇三

8、由南宁返往海盛的货到货，进行明细清点确认后，进行此次南宁收店后发货的各明细邮件转发，加盟店要货的到货，及时提回、清点、入库，由于时间的关系，及加盟部的要求，只能优先对南城、人人乐、西乡店面的发货。并对北京到货后的各明细对财务进行邮件转发。

2、对南宁发货各店面的到货情况进行一一回访；

3、周二继续对加盟店的发货，及对邻近店面的补发货；

8、周六对下月主题节物料的知晓，并对北京的欠缺的各物料进行统一集中的补发，并继续对有需要再补发货的店面发货，及对快递年后走货后各店面反馈意见，进行由快递公司扣除

相关运费事宜的处理。各类报表印刷的到货，并验收及收货。

一周内工作计划 一周工作计划表篇四

活动目标：能在老师的引导下基本保持桌面、地面衣服的清洁。指导要点：进餐过程中引导幼儿关注坐姿，知道低头小嘴挨着自己的碗吃饭，餐后引导幼儿能简单的整理自己的桌面。

活动目标：关注自己身边的环境，有初步的环保意识和行为。(如：能主动把废弃物放进指定地点)指导要点：引导幼儿能主动将生活中、活动中产生的废弃物放进指定地点，不乱丢废弃物。

美工区材料：树叶、广告色、图画纸、胶棒等。

指导要点：继续引导幼儿观察带来的树叶，尝试自己为小树叶上色并进行拓印。

集体活动安排

周一上午：

主题活动：

《沙沙的选择》

目标：能理解故事内容；能用简单的语言表达自己的选择。

下午：

主题活动：

《沙沙提供食物和居所》

目标：认识树木和动物互相帮助；复习字词“叶子”。

周二上午：

奥尔夫活动：

《圆圆的大饼》

目标：乐于探索事物的形状，并从中感受到快乐。

下午：

主题活动：

《大树真好》

目标：欣赏不同的树；培养幼儿的观察。

周三上午：

主题活动：

《鸟巢与树洞》

目标：与同伴合作制作鸟巢和树洞。

下午：

主题活动：

《会爬树的动物》

目标：认识树上活动的动物；享受扮演动物的乐趣。

周四上午：

奥尔夫：

《圆圆的大饼》

目标：乐于参与游戏活动，在活动中体验快乐和自信。

下午：

主题活动：

《运送水果》

目标：练习在指定距离内进行滚球。

周五上午：

多元宝盒活动：

《我的宝盒》

目标：巩固幼儿在而要的引导下正确开关宝盒。

下午：

主题活动：

《兔妈妈和兔宝宝》

目标：感知、体验“1”和“许多”以及它们的关系。

一周内工作计划 一周工作计划表篇五

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

一周内工作计划 一周工作计划表篇六

6、力主抓几项短期效益的工作以树立权威，尤其是在大集团公司

7、以部门经理为主，避免越权

附家具商场总经理助理岗位职责

2、主持制定、调整年度销售工作计划及总预算并组织实施营销战略规划；

- 3、按工作程序做好与销售、企划、售后服务、财务部门的横向联系；
- 6、监督公司相关人事制度、商场管理制度的执行情况；
- 7、监督公司市场策划与促销推广活动的执行与落实；
- 8、定期开展各部门联动的售后服务管理会议，保证整体运作效率的改善；
- 9、监督商场货品管理、现场装饰管理、导购员培训的工作执行情况；
- 10、协助总经理开展相关工作，并完成交办的相关事宜。

总经理助理绩效考核重点：

1. 公司计划完成情况
2. 公司制度的执行情况
3. 日常销售额
4. 市场推广与促销管理
5. 各部门日常绩效考核

日常工作事项：

2. 公司制度执行稽查
3. 仓库管理执行稽查
4. 现场销售管理稽查

5. 货品防损与修补情况稽查

6. 公司交办其他部门需完成事项的落实情况督查

7. 总经理交办事项落实

(1) 销售量

(2) 回款情况

(3) 对客户拜访情况

(4) 销售费用(含个人差旅费用报表)

(5) 广告和促销活动效果

(6) 重点客户情况

(7) 新客户情况

(8) 异常客户或信誉不佳客户

(9) 待开发客户及其情况

(10) 竞争对手动态

(11) 当地与本公司销售工作相关的政策变动(如城市环保、道路限行)

(12) 问题与合理化建议

(13) 本月客户开发计划