

最新招采部年度计划(大全6篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

招采部年度计划篇一

以学校和教导处的工作计划为基础，围绕提高课堂教学的有效性为中心，以区级课题《新课程实施的区域推进策略改进研究》中的课程统整内容的研究为契机，大力、有效的推进课程教育的改革，做到切实的转变教育的观念，增强教师的能力和水平;开展集体备课，深入课堂，及时调研，关注常态语文教学，适时反思和总结，进一步提高语文教学质量，营造“书香味、学术味、人情味”的工作氛围。

(一)学好理论，更新观念，加强合作

1、为了更好地开展课程统整工作，上学期我们组重温了《课标》，本学期我们准备再组织教师进一步学习研究《考纲》。要围绕课程统整、提高课堂教学有效性等问题，结合语文教学实践，通过专题学习和讨论，提高自身的理论素养，更新教育教学观念，树立正确的教育观和学生观。

2、为了营造教研组更浓的“书香味”，语文教师要坚持学习《语文教学》、《语文报》等教学研究刊物，及时了解语文教学的动态和语文教改趋势，开拓视野拓宽语文改革思路;结合自己的教学实践，吸收并消化他人的先进的教育经验，不断练好自身的语文教学内功，从而更好地适应素质教育对语文教师所提出的更高的要求。

3、结合教育教学实际和课程统整课题研究，在教研组层面，

建立对话、反思、合作、探究的研修交流。由于学期课程统整一般采取组员分工的“切块拼接”式方法，即先由每位教师分别承担某一部分的统整，再在教研组中集体协商整体组合，这就需要教师团队的紧密协作、互助和学习。

4、结合校本培训“改进评课方式，提高课堂教学有效性”这一主题，积极开展听课、评课活动，及时上传评课心得。

(二)、抓好常规，做到减负增效

备课、上课、作业、辅导、评价，教学过程五个基本环节，抓课堂教学常规的落实应该成为教研组常驻不懈的工作。语文学科教学质量的全面提高，关键是落实常规、改革课堂教学、提高课堂教学效率。全面实施素质教育，课堂教学是主阵地。要对照新的课程标准的要求，真正树立教师的服务意识，转变学生的学习方式；做到面向全体学生，照顾不同程度、不同层次的学生的学习需要，努力促使课堂教学结构的最优化，提高语文课堂教学效率。

加强常规调研，确保减负增效。进一步规范教研组活动制度，提高每次教研活动的针对性、实效性。强化整体意识，发挥整体力量，实现资源共享。强化备课组长的责任意识，在统筹全组工作的前提下，备课组长分工负责。每月的月考命题会审要认真落实。同时，教研组将配合教导处通过听课、抽查备课笔记、听课笔记、作业批改等多种方式，检查常规落实情况。

(三)、加强备课组建设，提高课堂教学有效性

加强备课组建设，只有教师“有备而来”，学生才能“满载而归”。开学初，我们要求语文组教师先要备好两周的课。平时我们的备课高度是在教材与学生之间找到“共振点”；备课的宽度是在语文与生活的联系中找到“启迪点”；备课的力度是在个体与集体力量中找到“平衡点”。备教材要做到

钻研教材，胸中有谱；备学生要求做到掌握特点，因材施教。努力做到三个“精致化”：即精致化设计，精致化展开，精致化延续。备课，应该成为一项被放大效应的基础性工作。大家一起共同钻研，在共享电子备课的基础上，由主备老师把自己的教学设计叙说一遍，再由其他老师补充或提建议。在个人备课时，再根据自己班级的实际修改教案，用心调整每个重点教学环节，体现二次备课的理念。

(四)、加强课题研究，巩固教研组特色项目

语文组每位教师要在区、校级课题的引领下，积极投入各子课题的研究，通过研究，提升理论水平，增加实践智慧，确保教学的高效。进一步加强课题研究过程管理，及时计划、及时总结，鼓励老师们能结合教学实际，积极撰写论文。语文教研组结合我校原有的主题阅读的特色，继续在我校开展课内阅读活动。

(五)、坚持正确导向，抓好毕业班教学工作

全体九年级语文老师要深入学习教研室有关中考改革的精神，学认真研究中考，真正吃透中考改革的精神实质，有针对性地做好毕业班语文教学和复习工作。为有效地提高毕业班的语文教学和复习工作效率，本学期教研组活动中将开展一次复习工作研讨：针对命题意图、中考考纲作分析；针对中考模拟试卷作分析。

(六)、组织征文、竞赛等活动，丰富学生语文学习的方式

本学期语文组为丰富校园的书香味，将和校政工处联手，一起组织一次读书活动，语文组负责向每个年级推荐相应的书目，然后将以征文的、知识竞赛等方式开展这项活动。

月份 内容

九月 1、计划交流2、课程统整交流

十二月1、月考及质量分析2、课程统整说课

招采部年度计划篇二

根据市教育局新学期对教学工作的总要求以及校长室对教务处教学工作的指示，以全面提高教育教学质量为重点，以实施素质教育为目标，以“学习洋思模式，推进课程改革”为中心，发挥教务处“指导、服务、督查、创新”的功能，与时俱进，开拓创新，扎扎实实开展工作，内强素质，外树形象，全面贯彻党的教育方针，强化教学工作全程管理，切实提高教学质量。

1. 积极推进课堂教学改革，力求每一位教师都能做到合理应用“洋思”的课堂教学模式，提高课堂教学质量。
2. 严格执行《江苏省中小学管理规范》，开齐开足课程，促进学生的全面发展。
3. 积极开展以提高教师业务水平和课堂效益的“洋思教学模式”教学改革实践为重点的研究和探索，把课题研究和教学实践结合起来，形成我校的课改特色。
4. 加强教师的业务培训，充分发挥骨干教师的引领作用，促进教师的专业发展。
5. 深化素质教育，重视体艺工作，促进学生的健康成长。
6. 规范学籍管理，进一步做好防流控辍工作。
7. 加大校本课程的开发力度，力争本学期完成“走进莲花”校本课程开发的资料收集工作。

1. 制定并完善《泰州莲花学校教师教学常规要求》，抓好备课、作业批改、辅导、评价等环节的管理。

2. 加强教学的过程性管理，提高教师备课、上课的质量。

3. 开展优秀教学案、优质课评选，落实市教育局提出的“减负增效提质”。

4. 加强学生学习管理。培养学生良好的学习习惯，教给学生学习方法，让学生乐学、会学。

1. 充分利用新课程培训、新课标学习以及其他教研形式，促成全体教师的教学思想的转变，从而提高教师专业发展的自觉性。

2. 做好青年教师的指导、培训工作。进一步推进师徒结对工作，确保师傅每周听徒弟一节课并有相应的指导意见，徒弟的教案必须给师傅检查。相关材料必须在教导处备案。

3. 鼓励中青年教师热心教育科研，创教育教学研究成果。

4. 各教研组要注意培养本组的骨干教师，并注意在发挥骨干教师的带头、示范作用的同时，配合学校推出校、市级学科带头人和骨干教师。

5. 进一步完善教师教学工作考核、评价、奖惩体系。

1. 制定教研组长管理及考评办法，明确教研组长的工作职责。

2. 组织老师学习洋思经验文章，研究课堂模式的改革，率先上好洋思模式示范课，组织观摩研讨活动，确保本组教师人人上好洋思模式达标课。

(1) 第一周至第三周，5~9年级各备课组进行洋思模式研讨课。

(2) 第四周至第六周，各教研组组织开展洋思模式研讨课。

(3) 第七周至第九周，组织教研组长、中层以上干部上洋思模式示范课。

(4) 第十一周至十三周，举行教研组洋思模式课达标过关活动。

3. 加大对集体备课落实的检查力度，突出课前备课，力求使教学案的课堂教学不“千人一面”。

4. 做好教师20xx~2009年度的优秀论文、教科研荣誉证书电子文稿的收集、分类整理、汇编归档工作。

5. 积极配合市教研室开展好有关教科研活动，组织好教师积极参加教育部门举办的各种教育教研竞赛活动。

6. 抓好本教研组的网页建设，保证数量与质量。

深入学习、运用洋思中学“先学后教，当堂训练”课堂教学模式，组织协调各年级落实三清措施。

1. 要求教师的教学案目标明确，导学策略符合学情，充分发挥学生学习的主动性，在每节课中都要有针对本班学生和本节课学习内容的练习反馈。

2. 在每天的课外作业中要对当天的内容进行巩固并及时反馈，有疑问要及时解决。

3. 数学、英语、物理、化学每周都要进行一次测试，并做好分析和相应的整改；其他功课每月要进行一次综合性的考查，并做好质量分析和改进措施。

4. 实行中层干部承包责任制。每个年级一个中层干部对口负

责，有问题及时处理。

一、二年级：

三、四年级：

五年级、六年级：

初一年级：

初二年级：

初三年级：

招采部年度计划篇三

我在xx二中工作已是第16个年头了，我一直有着教育梦想，希望自己能成为一名优秀的、深受学生喜欢的美术教师，在教育教学中，我能认真学习其他师之长处，与此同时，我发现，我的课堂还缺少很多，我想，这需要我不断地反思自己。通过前十几年的工作，我真正地感受到自己是一个安于现状没有什么进步的人，至今还没有去评过高级教师，虽然我在工作中认认真真，尽心尽力地做好自己本职工作，可是由于自己的教科研能力不强，自我感觉功底较浅，再则由于工作环境与生活环境等方面的原因，自己的惰性也就显露得比较多，总是缺少各方面的营养，在这个人才济济高速发展的社会里，我更是认识到自己教育理论、专业知识、基本功以及个人文素养的不足，有待于进一步提高。

- 1、树立终生学习的观念，不断提升自己的师德修养。
- 2、坚持看书，做到读书有体会，提高自己阅读和写作的能力。
- 3、重视对有效课堂的研究、实践，在探索、感悟、反思中不

断提高自己的课堂驾驭能力。

4、利用现代化设备，借鉴网络资源，加强对教材体系的梳理，多看名师课堂实录，取他人之长，补己之短。

1、养成良好的阅读习惯，并能有自己的阅读心得或是教育随笔。

2、树立了终生学习的观念，在不断的综合学习中提升了自己的素养，成为了一个有内涵的教师。

3、尽心上好每一堂课，成为学生喜欢、家长放心、领导省心的教师。

4、锻炼好自己，让自己的专业知识、基本功以及做人都达到一个全新的高度。

5、准备好硬件和软件计划去评高级教师。

1、养成天天阅读的好习惯。

让我真正认识到阅读的重要性。在不断地阅读中提升自己，让自己成为一名有素养的教师。

2、做一个勇于课堂实践的老师。

课堂是老师能力检验的一个大舞台，认认真真地上好每一节课，不仅是学生的需要，也是自己的目标。

3、坚持写“教育反思”。

教学反思是“老师专业发展和自我成长的核心因素。”坚持反思可以总结实践、升华经验，坚持写教学反思、教育随笔，可以提升自己的教育能力。积极撰写教育教学论文，做课题研究。

4、加强基本功训练。

5、利用现代化辅助教学。

美术课堂要讲究直观性，我想在今后的教学中多用多媒体教学，会给学生带来更多的精彩。

7、确立一本校本教材编写的目标。

8、带领学校另外两位美术老师搞好学校的美术教育教学工作，认真抓好高考美术训练、积极组织学生参加美术比赛。

生动的课堂、全面的美术素养，都不是一日之功，我不敢奢望自己一下子成为优秀的教师，不敢奢望有自己的教育专著发表，但是“心有多大，舞台就有多大”，我会一直朝着心中的梦想迎风起航。

招采部年度计划篇四

一。

3，挖潜增效。

管理是生产力、规范，经领导审批后，杜绝乱购，合理安排，同时选拔引纳相对优秀。

3。财务工作计划

对现有财务从业人员进行业务考核，我们将以现在拟定的财务工作计划范文为宗旨、加强会计实务培训、纪委监督，使全公司财务会计工作再上新台阶。

xx年度我们财务工作将继续以稳定增强财务队伍为主。财务科倡导“会计为生产经营一线服务，提高服务水平，充分认

识财务工作的连续性、真诚”的服务方针在财务科得到充分体现，外让社会各相关人员及部门满意，因此、有会计基础的人员加入财务队伍。

年初财务预算。

凡是资产都应该为企业带来效益，2---析工作，车辆服务中心负责保管，继续加强会计从业人员业务培训，时刻坚持科学性预测，实行优胜劣汰、财务工作计划要顾全大局，各单位按计划领用的原则执行、精细化核算、上一流程为下一流程服务，坚定目标不动摇。

搞好会计核算做好学校财务工作的基础、报废资产处置工作、稳定增强财务队伍，增强财务的宏观经济管理意识，为全面完成新一年的财务预算目标任务而努力奋斗。

4;车辆用油由财务科负责采购，服从领导、无计划领用。

办公费管理要按照年初各科室列出计划，积极发挥主观能动性、准确性核算的工作方法和态度，在各相关部门和科室的积极配合支持下，有效控制各项费用的不合理开支;在今后的经营管理中，借款长期不还、保管、财务工作计划要稳定财务队伍。

四、开支有预算[]xx年、财务工作计划要加强管理、过程化控制，时刻坚

4---培训、搞好固定资产管理。

xx年我们对业务招待费的管理办法依然采取行政负责、业务招待费管理。

总之、准确的经济分析和建议，它反映了公司新的一年总体经

1. 车辆维修必须先有计划、车辆费用管理。

6----

招采部年度计划篇五

大家好！

带着丰收的喜悦，我们再度欢聚一堂。过去的一年里，你们牵手年幼的德诺一起走过无数难忘但不平凡的日子。在德诺蹒跚学步的日子里，因为你们的搀扶与支持，年幼的德诺走得稳健、有力；在农资市场群雄割据、竞争激烈的今天，新生的德诺却得以健康、茁壮的成长。德诺前行的每个脚印里，都洒下了你们的心血与汗水，都倾注了你们的忠诚与真情。今天，在这里，请允许我代表德诺农资所有员工真诚地祝愿在座的各位健康平安，幸福如意；祝愿我们的父老乡亲们因为各位领导的大力支持、德诺人的诚实执著、威远人的踏实敬业以及在座各位零售商朋友们诚信负责的精神而更快地走向富裕，祝愿大家的生活节节攀升，红红火火！

一年来，不管德诺提出什么要求，从业务员提出申请到大区经理审批，再到推广部门策划运作都是一路绿灯、高效运行；从上到下，从里到外，从操作产品到运作市场，从业务方面到技术咨询，从资源管理到营销培训，从业务员、区域经理到公司高层、专家教授，每一位相识或不相识的来自威远的朋友都知无不言、言无不尽地对德诺倾心相授，都尽自己最大的努力给了德诺农资许多忠恳的建议和无私的帮助。

比如，部官的全亮，自己虽然不经销农药，但是却为德诺介绍了几个重要客户。经他介绍的五个客户，两个获得了我们今年的销售一等奖，一个获二等奖，一个获最佳回款奖，还有一个是今年新开的户，销售业绩也不错；零售商王新平，在年初曾对德诺农资提出了非常好的建议，并认真地写下来交给了我们，他的建议书至今保存在德诺农资的档案里；还有我

们的村干部周宽亮、刘百兴，张店镇老书记乔章典等，为了引导村民使用生物农药，淘汰高毒农药，都身体力行，率先使用，为德诺农资及威远品牌的树立做了大量的推广宣传工作。在张店、部官一带，几乎所有的农民都知道了威远产品，很多农民们说，威远这么好的药，这些年都在哪儿啊，要是我们早用威远的药，每年桃果的价格肯定要高许多。今年，农民们普遍反映：用了生物农药后，苹果、桃的品质大大改善，果桃商品率也大为提高。我们的老百姓以他们的方式，对德诺农资提出了最真诚最朴素的建议，给了德诺农资最朴实的支持与扶助。

截止目前，德诺农资的回款率已达 98.6%。这中间，有很多客户，毫不犹豫地拒绝了有多年合作关系的老供货商的供货，一心一意致力于德诺产品专卖，在我们强有力的品牌拉动下，除了销售额大幅增长以外，也将威远生物农药过硬的质量和德诺农资优质的服务带给了老百姓，在农民朋友中反响良好，使德诺农资与威远生化在平陆区域赢得了良好的口碑。

今年的销售过程中，接到零售商的电话后，我们曾多次专车赶到田间地头，实地查看农民们地里的虫害、病害，并现场咨询专家，以最快速度为农民朋友解决问题；在排库结账的过程中，对算错账的客户，都认真诚实地予以了纠正。有一回，南王的客户贾春蓉多付了我们200元钱但并不知晓，我们发现以后及时打电话予以纠正，避免了客户的损失；在给黑窑的吴帮元算账时，由于笔下误，使他多付了300多元钱，复查时发现后，我们专程赶到黑窑给以纠正等等；德诺要求每一位员工都严格要求自己：诚实第一，决不多收客户一分钱，决不与客户推诿扯皮。正是这种勇于承认错误，敢于承担责任的精神使德诺农资赢得了零售商朋友们的赞赏与信任，也赢得了农民朋友的信任与尊重，也成为威远生化值得信赖的合作伙伴，今年，德诺农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。

库存偏大的主要原因：

一是生物农药持效期长，往年，农民们在卖桃前普遍都要打一到两遍药。可是，今年，用了高甲维盐及除虫尿这套黄金配方药之后，后期卷叶虫没有再发生。直到桃区销售工作已经结束一个多月，地里也几乎没有虫害。所以各零售点都没有按预期计划完成销售，这是造成库存偏大的主要原因。不过，虽然我们库存偏大，但是农民朋友们尝到了用生物农药的好处，这是值得我们欣慰的地方。

二是对于果区来说，今年普遍是小年，加之部分地区出现不同程度的冻害，导致农民朋友对苹果管理重视不够，也是导致库存偏大的一个主要原因。

三是前期因为对产品了解不透，在小麦除草剂销售期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪销售出去以后，因为苯磺隆类产品见效慢，使得好多农民误以为买的是假药，影响了同期清园药的销售。

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题

德诺农资致力于为农民朋友提供一流的产品质量，一流的售后服务；致力于架起零售商与一流名牌企业合作的桥梁；致力于和实力雄厚并且视农民利益为最高利益企业的合作，从而打造优秀的农资品牌。德诺，永远是农民的德诺。让德诺品牌扎根深厚的土壤里，扎到农民的心坎里是所有德诺人为之奋斗的目标。

两年来，在座的每一位都为德诺农资付出了艰苦的努力和辛勤的汗水，我深深地感觉到：在你们眼里，德诺就像自己的孩子，你们对他寄予了纯朴的感情与深情的信任。从湖村王新平对德诺农资诚恳的建议书到西牛张晓玲夫妇的真知灼见；一次次感受到张郭村景保屯对销售出去的农药跟踪到底的执著精神；部官的苏全太说，他宁愿不卖药，也不会不负责任地将不合理的配方给农民，让他们反过来多花冤枉钱；还有一回，我听到东郑的赵增温说：用咱们药的户，地里都非常干净，

我这些天天天在研究和琢磨威远公司到底是个什么公司呢，能做这么好……像这样的事情，很多很多。每一次下乡，看到老百姓信任而感动的眼神，我都会想起你们苦口婆心地讲解；听到老百姓对威远品牌的信赖与赞赏，我都会想起你们认真负责的工作态度。在农资市场极度混乱的今天，有缘接触农药行业一个非常优秀的品牌是我们大家的幸运，而亲手将一个优秀的品牌在这么短的时间内做到受百姓信赖又是非常难能可贵的。

对我们来说，渠道包括供货渠道及销售渠道。德诺农资的供货渠道大家都非常清楚。德诺农资保证所有产品都是平陆区域总代理，封闭运营的方式最大程度地杜绝了假冒伪劣农药的流入，最大限度地提升了零售商朋友的利润空间。拿威远生化来说吧：据非常可靠的消息，威远产品这些年来没有因为任何药害事件做过赔偿。除了威远产品外，德诺农资在进货渠道方面，把关也是非常严格的。我们保证所有的产品都是正式登记的产品，都经过农业局执法大队的验收，保证经销商朋友放心经营，绝不会因为一时不谨慎给经销商朋友带来任何的不利影响。除了产品质量过硬以外，两年来，为了给农民朋友寻求到真正视农民利益为最高利益的企业，我们不断地拒绝再拒绝。红太阳、克胜制药、瑞德丰等等一流企业都三番五次地找过我们，但是，在我们商谈的过程中，没有一个企业能像威远生化这样，舍得付出，舍得在农民身上大力度地投入。每一回，当德诺农资提出需要支持的意向时，威远生化从来没有算计过这样的投入到底值不值，每次他们都是尽心尽力地去做，而同样是大厂家，别的厂家就做不到。他们的支持力度都无一例外地视我们的销售情况来定。在他们眼里，利益永远是第一的，利润永远是第一的。今天，德诺选择了威远，威远选择了平陆，这样的机会，对于我们来说，真得是非常宝贵，非常难得的。德诺只是一个桥梁，实际的情况是：一个实力雄厚的优秀企业就站在我们的背后，随时为我们提供强有力的品牌支持。牵着这个国内一流企业的手，我们一定能走得更稳更远。

目前的农资市场非常混乱，生产企业之间、代理商之间、零售商之间的恶性竞争使得大家为了赢得市场，不得不通过赊销途径来提高市场占有率。但是，任何一个企业，想要健康发展，首先必须要有良好的销售回款。没有良好的现金流，再美好、再有前途的事业都终将走向夭折。除了农资界，现在，国内一流的名牌企业都已经意识到这个问题，努力杜绝赊销现象的存在，转而将工作的重点放在售后服务及技术推广方面，通过强有力的品牌策略以及优质超值的服务来占领市场。

我们运城地区有两个曾经显赫一时的农资企业，都企图通过大规模的赊销力度来占有市场，刚开始，似乎还轰轰烈烈了一阵，可是，好景不长，现在都已经是生存艰难。大额度的赊销，表面看来，似乎处处都充满了诱惑。但是，在诱惑的背后，潜藏着诸多的风险。而随着国家惠农政策越来越好，农民维权意识也越来越强，假冒伪劣农药越来越难以立足。这种情况导致了未来的农资市场，需要品牌；消费观念越来越成熟的老百姓需要品牌。可是，在我们接触的生产厂家中，名牌厂家几乎都是不赊欠的。所以现款操作，是农资行业必然的趋势。

这方面，我相信，通过我们努力，这个问题会逐步得到改善解决。我们应该学习名牌企业的做法，努力做到质量硬，价格硬，回款硬。只有良好的回款，才能让我们赢得名牌企业的信赖，才能为我们争取到更多更好的服务支持。也只有这样，我们才能在农资市场立于不败之地，我们的事业才能形成良性循环，才能健康发展！拿今年销售第一名的苏全太来说吧：去年，他是第一年经销农药，当年的销量是6000元；今年，他自己的努力目标是2万元。3月份，他筹集了2万元提前交到公司。提前交付的这两万元使他得到了什么呢？第一，他获得了836元的现金红包；第二赢得了最佳回款奖；第三因为他交了2万元，我们肯定要帮他卖到2万元。因此，我们为他搞了一次大力度的促销，在促销现场，仅2个多小时的时间，就帮他销了一万多元的货，使他的销售收入及利润空间大大提高。

所以，与德诺农资打交道，我们大家不要害怕吃亏。积极的回款只会让您得到更多意想不到的收获!在这么好的机会面前，我希望我们的零售商，不是一年到头只想赚点自己家的用药钱。我希望，在不远的将来，有更多的零售商，因为结缘德诺，因为牵手名牌企业，能踏实的赚钱，轻松地赚钱，在我们年老体弱、干不动农活时，依然能享受到与名牌企业携手合作的利益与快乐!

现在每个村子里，都有好几家卖药的，我们最基本的工作就是让老百姓不再为辨别真假药而茫然困惑，不再为经常上当受骗而不知所措。统一零售价就是要求我们对每一个老百姓都做到诚实无欺，不允许有愚弄百姓的事情发生。

大家都知道：如果我们买一样东西，比别人买得贵了些，哪怕只贵几毛钱，心里就很生气，感到被欺骗。常会想到，以后再也不去他那儿买了。所以，我们要坚决杜绝此类事件的发生，赢得每一个乡民的信任。决不乱价销售，扰乱市场。很多零售商朋友都感慨：你们的药好是没说的，但就是价格贵。对于这个问题，我觉得，觉得张店、部官一带的零售商们做得非常好。

在张店的岭桥、张郭、连沟、下牛坪，在部官的上牛、中牛、下牛、后月等村，老百姓对威远的药已经不关心价格的问题了。因为，大家认准了威远这个牌子，都知道威远的药在全县的价格都是统一的。所以，这些村的老百姓拿药时基本上不问价格，只关心是不是威远的药。所以，我觉得，解决这个问题其实很简单：那就是正确的引导我们的农民，用好药，减少用药次数，拒绝用药风险，提高果品品质，最终做到降低成本，增加收入。

下乡时有的零售商会说，你们应该进点小厂家的药，因为有的农户来了就要便宜的药，我们没有，人家就走了，造成客户流失。对这类问题，我们的原则是宁可不卖药，也不能心存侥幸地去卖没有质量保证的药。再便宜的药，终究是要花

钱的，但如果效果不好，农民可不会说他买的药便宜，他会说，我们给他提供的药不好，甚至是假药，这样子，一传十，十传百，最终，我们的路会越走越窄直到穷途末路。

我们大家有缘接触了名牌企业，又有幸让品牌农药在我们手里做起来，那么，现在我们就一定要有强烈的品牌保护意识。否则，我们辛辛苦苦付出的努力就会付之东流。

一个大型农药生产企业的新产品，从策划研发直到真正投入市场，少则三五年，多至七八年甚至更多，而一个小厂子的产品可能只需要两天换个标签就可以上市了。所以大厂家的任何一个新产品投入市场时，刚开始都有一个市场指导价和保护价。而当我们费尽心血将新产品推开以后，市场上很快就会有类似的产品甚至完全一样的产品出现。

这样的产品一旦流入我们的销售区域，常常会通过恶意砸价来赢得客户。所以，我们在销售过程中，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个销售过程中，我们不但要提供给他们更多超值的服服务，还要不断跟踪服务，指导他们正确用药，这样，即使一时流入市场的少量产品价格低廉，却不一定能够赢得农民的信任。为什么？因为小厂子的货，它是没有计划的进入市场的，能打开销路好，如果打不开销路，就打一枪换一个地方，实在不行，大不了换个标签，从头再来。遇到这种情况，就需要我们所有的零售商联起手来，共同抵制窜货砸价事件的发生，维护我们大家共同的利益。

品牌的成长，是需要我们每一个人都精心呵护的。只有这样，我们才能享受到品牌带给我们长远的、巨大的经济效益。

对于威远生化没有的少量产品，由德诺农资负责调配。所供药品全部经农业局执法大队检查验收，严格把握供货渠道，确保威远生化不会因此承担连带责任。

致力于无公害农药在我县的推广与使用，使我们这个以经济

林为主的国定贫困县的老百姓早日尝到使用无公害农药的甜头。

目前，我们已与常乐坪高村初步确定了建设示范村的意向。明年，我们将专门配备专家队伍，为该村三千多亩果园提供全程的技术指导，逐步将该村果区建设成生态型果区。另外，在每个有销售网点的村建一到两个样板示范园，引导村民正确用药。

在德诺农资健康发展、销售额稳定增长的前提下，继续努力搞好德诺农资“爱心工程”工作，与在座所有的朋友一起，尽我们最大的努力，帮助更多的农村贫困家庭走出困境。

最后，我代表德诺农资对在座的各位郑重承诺：德诺农资将继续坚持诚信经营，坚持品牌战略，坚持为零售商争取更好的品牌支持及优惠的销售政策，坚持为农民朋友提供最好的产品，最好的服务，坚持诚实无欺地对待每一位农民朋友。为所有的老百姓早日摆脱贫困，早日走向富裕，为早日建设起一个健康、富裕、美好、和谐的新平陆而不懈努力！

谢谢大家！

招采部年度计划篇六

一、班级情况分析和工作重点

由于本班是大班，再过几个月孩子就要上学前班，意味着他们将跨入以学习为主要任务学习阶段。在这一阶段，孩子的各方面都将发生很大的变化。面对一个全新的未来，无论是孩子还是家长，心中都会有一些紧张和忧虑。根据本班实际情况，我班幼儿在常规习惯方面较弱。针对以上情况，本学期我们将重点以培养幼儿良好的常规习惯。在工作中加强个别幼儿的指导，通过把教育教学活动与日常的保教工作结合起来，让幼儿得到全方位的发展。

二、教学目标

(一) 艺术

- 1、在成人引导下，能逐渐注意和亲近周围环境中熟悉的诸如花草树木，小动物等美的事物，并产生愉悦的情绪。
- 2、喜欢听音乐，能借助动作，语言等表达对艺术作品的感受。
- 3、尝试用自己喜欢的颜色、材料和工具进行美术活动，用画、剪、贴、撕等技能表现自己对美的认识。
- 4、用自然的声音唱歌，用身体动作自由地进行歌表演、做律动，喜欢打击乐活动，喜欢和老师、同伴一起做音乐游戏。

(二) 音乐

- 2、发展幼儿创编歌曲的能力；
- 4、训练幼儿用动作、表情等多种方式，表达自己对音乐的感受；
- 5、能用较丰富多样的节奏型为歌曲、乐曲伴奏，提高幼儿打击乐的表演水平。
- 6、感受舞台、音乐、舞蹈的优美，喜欢芭蕾舞剧。

(三) 数学

- 1、教幼儿学习6—10数的分解和组成。引导幼儿体验总数与部分之间的关系。
- 2、教幼儿学习10以内的加减，正确迅速掌握10以内数的加减运算，体验加减、互逆关系。

- 3、教幼儿学习等分实物或图形，并区别物体的高矮。
- 5、教幼儿认识球体、圆柱体，能根据形体特征进行分类，体验平面和立体图形之间的关系。
- 6、引导幼儿学习以自身为中心和客体为中心区别左右，会向左右转动。
- 7、教幼儿认识时钟，学着看整点和半点，学习看日历，知道一星期中每天的名称和顺序。
- 8、培养幼儿能清楚讲述操作活动的过程和结果。
- 9、培养幼儿积极主动的进行数学活动，学会迅速，有条理的摆放、整理活动材料。

(四) 英语

- 1、让幼儿对英语产生学习兴趣，愿意参加英语活动。
- 2、听懂教师用英语发出与日常生活有关的简单指令，并能用动作做出反应。
- 3、准确地学会一些简单单词和短语的发音。
- 4、学会一些有趣的英语歌曲、儿歌，提高幼儿听说兴趣。
- 5、锻炼幼儿能在日常生活中大胆地用英语进行简单交流。

三、教育教学工作

1、做好新学期幼儿返园的情绪安抚工作

(1)做好家园联系工作，更好的了解幼儿在家情况，以便展开教育工作。

(2) 给孩子提供一个温馨、舒适、有趣的教室环境

(3) 教师以亲切、温和的态度对待孩子，吸引鼓励幼儿来园

2、培养幼儿养成良好的生活常规，提高生活自理能力，做到生活有序。

(1) 正确使用自己的标记；

(2) 用正确的方法洗手；

(3) 能安静午睡，不吵醒别人；

(4) 养成良好的进餐习惯。

3、培养良好的学习常规。

(1) 愿意参加各项集体活动，注意力集中；

(2) 爱护幼儿园的玩具，不与人争抢；

(3) 能将玩具归类收好；

(4) 学习看书的正确方式，培养幼儿良好的前阅读习惯。

4、深入实践园本课程，将主题探究活动与区域活动结合进行，从他们的兴趣入手，让孩子主动学习，从而获取各方面的经验，提高综合能力。

5、注重活动区活动的计划，做到学习有序。在活动时，教师将加强对孩子的观察与记录，及时发现问题、了解孩子。

6、丰富幼儿一日生活，充分利用每天的间隙时间，丰富音乐活动和语言活动的形式。

四、卫生保健工作

在卫生保健工作中我们将做到严格按园里的要求认真实施各项卫生保健工作。在工作中加强对幼儿的生活照顾，将幼儿的身心健康放在首位。给幼儿提供一个清洁舒适的活动环境，坚决杜绝传染病的流行，照顾好生病的孩子，定时定量给幼儿喂药，保证班级幼儿的出勤率。与此同时，坚持每天的户外活动。给幼儿创设一个宽松、愉悦的环境，建立良好的师生关系，将幼儿生理与心理结合起来，促进幼儿的身心健康，真正做到保教合一。

五、家长工作

(1)加强与家长的交流与沟通，以填写联络册、电话、接送时的交谈等形式，了解每位孩子的兴趣和爱好，以及家长的需求和是否愿意参加班上的活动。

(2)按时更换家长园地内容，让家长及时了解本班教学活动内容，取得家长的支持配合，并不断向家长提供新的幼教信息。

(3)鼓励家长积极参加亲子活动，参与助教，发挥家长的作用。

我们班级的老师将共同努力，带领孩子们学习生活，让他们快乐成长，幸福生活。