

高二寒假计划表文科 高二学习寒假计划(精选9篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

教师健身活动总结篇一

20__年，市、县两级组织开展群体赛事活动60多次，3月9日，常德市__年“佩佳珠宝杯”春季长跑活动暨全民健康生活方式行动项目启动仪式在市体育中心举行。3月26日，社区广场舞大赛举行。4月到5月，市直机关单位乒乓球比赛、武陵区首届大众运动会、区第三届机关运动会、职工趣味运动会和鼎城区第二届机关运动会相继举行，市直机关各单位以及临澧、澧县、桃源、石门、汉寿全民健身十分活跃，掀起了干部职工体育健身新热潮。柳叶湖举办了端午赛龙舟活动。6月9日，市体育局举办了纪念毛爷爷同志“发展体育运动、增强人民体质”题词发表60周年暨常德市第二届体育舞蹈大赛，在常德日报推出纪念专版，隆重纪念伟人题词，宣传和倡导全民健身，本次活动全市23支代表队、1100多人报名参赛。8月8日，在步行街组织了“全民健身日”纪念活动，组织健身健美展示，发放健身宣传资料。

2、举办品牌赛事赢得美誉。近年来，全市积极组织办一流赛事，树体育品牌，扩常德影响。武陵区承办了中美男篮球星挑战赛、安乡县举办了第四届全国“县长杯”乒乓球比赛、桃源县举办了第六届全省老年人运动会钓鱼比赛、汉寿县举办了首届“永通杯”十省区汽车越野争霸赛、市体育局先后承办了“别克杯”全国高尔夫俱乐部联赛西南分区赛、辽桂湘三省区名人名流高尔夫球团体赛等国际国内高水平、高规格、高品位的大型赛事活动，为市民群众提供了体育文

化“大餐”，提升了常德知名度。特别是从__年开始，连续3年举办世界围棋名人争霸战。

__年，举办了第三届“中国·常德杯”世界围棋名人争霸战和首届“常德杯”中国国际女子高尔夫锦标赛，获得了海内外一致肯定，宣传推介了常德形象，扩大了常德美誉度。

3、竞技体育实力明显增强。“十一五”期间，市体校建设成训、学、住“三集中”全省一流的市级体校。全市先后成功创建国家级体育传统校1所，省级后备人才基地5个、重点县2个、重点校1所、省级传统项目学校10所。五年来共获得世界冠军2个，全国冠军10个(全国十运会冠军2个)，全省冠军207个，向省以上专业运动队输送优秀运动员24名，向高等体育院校输送体育人才1700多人。__年，常德代表团参加省十一运会获得综合金牌第2名、赛会金牌第4名的好成绩；__年广州亚运会上，常德籍运动员斩获“2金1银”，取得历史最好成绩。__年，伦敦奥运会上，常德籍运动员周玉夺得双人皮艇500米第四名。常德市体育局先后两次被省委、省政府授予“体育事业突出贡献奖”。

__年，在参加省常年赛的19个大项中，乒乓球、游泳、摔跤三个项目的金牌、总分排名均进入全省前三名；柔道、跆拳道、跳水三个项目的金牌排名进入全省前三名；田径、射击、赛艇、武术、体操等五个项目的金牌排名进入全省前六名。另外，在我市获得的54枚金牌中，262名男子运动员获金牌20枚，183名女子运动员获金牌34枚，女子项目金牌总数占到全市总数的63%，比去年增加15个百分点，且女子人均金牌数亦高出男子人均金牌数枚许多，我市女子项目的优势正在稳步提升。

在总结成绩、谋划今后工作的同时，我们还要清醒地认识到当前我市体育工作依然存在着较多矛盾与问题：一是全市公共体育产品供应不足，全民健身公共服务不均衡；二是现有公共体育场馆运营管理水平不高，监管有时缺位，社会意见较

多;三是体育后备人才培养机制有待创新,青少年体育还应加强,运动员文化素养和能力水平亟待提高;三是体育社会化程度不高,组织体系还不完善,部分体育协会、俱乐部有名无实,社会体育指导员队伍规模不大,体育职业培训水平不高,不能满足社会体育健身需求;五是体育人才缺乏,不适应体育事业发展需要。这些矛盾和问题应引起我们的足够重视,认真研究解决。

二、今后五年和__年工作基本思路

教师健身活动总结篇二

认真贯彻《学校体育工作条例》和《中共中央、国务院关于加强青少年体育增强青少年体质的意见》,积极落实体育与健身课程标准以及国家学生体质健康标准的要求,以“健康第一”为指导思想,抓实我校体育教学和课余竞训工作,切实提高全校学生的身心健康,努力使学校体育工作迈上新台阶,健身工作计划。

二、主要工作

- 1、以强化课堂教学常规为抓手,切实有效提高我校体育与健身课课堂教学的有效性,促进学生身心健康。
- 2、以课程标准和上海市高中体育与健身学习评价方案(征求意见稿)为依据,制定完善我校高中三个学段学期教学计划、单元教学计划、课时计划,工作计划《健身工作计划》。
- 3、继续认真开展校本教研活动,以课堂教学研究和教师专业知识技能发展为主线,提高组内教师的教学能力和专业水平。
- 4、组织参加2009年上海市中青年教师教学评比活动。
- 5、完成2009学年国家学生体质健康标准数据的测试、汇总、

上报工作。

6、加强教研组教科研活动的氛围，提高全组参与教科研活动的意识和能力，努力以教科研促进教育教学工作。

7、进一步抓好课余竞训工作，规范管理、科学施训，精心组织参加市区级各级各类体育竞赛。

8、加强学校的群体性体育活动，组织好校秋季田径运动会，大力开展小型、多样的体育竞赛和活动，提高全校学生参与健身锻炼的积极性。

教师健身活动总结篇三

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。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。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。培训对业务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。

xxx三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。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，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。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。

教师健身活动总结篇四

一、加强社区体育工作的领导。

在上级有关部门的.的具体指导下，我社区将体育工作列入工作计划，作为社区精神文明建设的重要内容摆上议事日程，由社区主要领导任“文体活动中心”组长，确定一名社区居委会副主任专职具体抓；充分利用多种方式宣传学习《全民健身计划纲要》、《中华人民共和国体育法》等，并邀请区体育局领导和专家、教练到社区开展体育讲座，利用社区内的宣传墙报、专栏深入持久地宣传《纲要》、《体育法》精神，使之家喻户晓，人人皆知；建立健全“社区文体活动中心”各项规章制度，确定专人管理。

积极协调资金，加大对社区体育设施的投入。同时，积极鼓励社会力量参与社区体育设施建设，促进驻区单位、学校、企业内部的体育设施积极对社会开放，为辖区居民提供无偿或低偿服务；进一步完善社区体育设施管理责任制度，实现活动场所免费开放，在个居民小区内免费安装体育健身器材。

建立社会化的群众体育组织网络和满足多层次体育健身需求的服务体系;加强体育队伍建设,组织对体育工作者、社区体育骨干进行业务培训,对辖区内具有体育专长的居民进行普查登记,并充分发挥他们的积极性。建立社区体育指导员队伍,成立各种群众性体育团体、活动小组,培养社区群众体育骨干队伍。重点发展乒乓球、羽毛球、篮球、健身球、健身操舞等项目。

积极组织参加全区、街道等部门举办的体育活动、比赛。通过举办社区运动会,展示卧龙社区人的新思维、新形象。积极开展经常性的群众喜闻乐见的体育活动,丰富群众生活,提升社区人气。经常开展以小型多样、适合社区居民和外来人口,尤其是老人和儿童需求的体育活动,提高社区趣味体育比赛的参与率,带动全民健身的开展。按照《全民健身计划纲要》,坚持开展经常性体育活动,满足居民群众生活需要。要创造条件举办社区体育活动,用体育载体树立卧龙形象。

教师健身活动总结篇五

(一)、俱乐部的体育工作

- 1、加强社区体育健身组织管理,完善全民体育健身网络体系。俱乐部成立全民体育健身领导小组,推动体育活动开展。
- 2、加强俱乐部体育指导员的管理,组织培训上岗,在社区体育健身活动中发挥应有的作用。
- 3、开展丰富多彩的体育活动,定期举办社区篮球赛、乒乓球赛、拔河比赛、围棋比赛等活动。

二、俱乐部体育指导员培训和俱乐部管理工作

做好俱乐部体育指导员培训工作,建立岗位责任制度。举办

俱乐部社会体育指导员培训班，并重点培训体育骨干，做到理论与实际相结合，通过培训提高俱乐部体育指导员的素质，从而带动群众体育健身工作的开展。

三、日常具体工作

- 1、俱乐部体育指导员培训班
- 2、社区羽毛球比赛
- 3、社区乒乓球比赛
- 4、社区拔河比赛
- 5、社区少儿溜冰比赛
- 6、举办篮球比赛
- 7、举办围棋比赛
- 8、在下半年配合镇完成体质测定任务。

新的一年,南都社区将紧紧围绕中心工作积极开展创建“精品社区、星级社区、绿色社区”活动,坚持把工作重心面向社区居民,为居民办实事、办好事,为居民们排忧解难,保一方平安,不断提高居民对社区的幸福感和荣誉感。