

最新水质调查实践活动 高中生社会实践 调查报告(实用5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

妇保工作总结和计划 销售全年工作计划篇一

根据20xx年经营管理计划大纲的完成情况，结合对20xx年行业发展和公司资源的研究，现提出20xx年的经营管理基本设想，供各位参考，并希望对此进行讨论和完善，以形成20xx年公司的经营管理计划大纲。

1、整合方面的工作整合包括外部经营资源整合和内部管理资源整合。

a) 外部资源整合：

资金资源整合：基本按照计划完成了jaic-crosby战略投资者的引入（打分：95%）人才资源整合：职业经理人引入方面有一定成绩，但更多的是教训，而且对公司经营方针和经营业绩也造成了被动，值得公司全体同仁总结和反思，但总体对公司未来更好管理职业经理人奠定了基础（打分：70%）

b) 内部管理资源整合：

erp系统：08年基本完成了业务资源信息管理平台在总部、分公司、直营店和部分代理商的上线工作，但公司各级单位和人员对erp系统的熟练使用还远远不够□erp系统对经营管理服务

并创造效益方面还很没有体现出来，it系统的投入产出还不匹配，需要在09年进一步加强推广使用（打分：80%）

整体运营计划系统：08年在进一步明确分工的基础上，对运营循环进行了进一步的推动，但整体的业务运营计划系统建立不够，无论是围绕开发、生产、物流供应、上货、推广等整体的业务运作衔接，还是围绕订货会运作循环的五个工作小组和程序落实方面，都存在较大的差距，使得08年公司工作的整体性、协调性和统一性方面存在较多问题，用力不是同一方向，时间衔接不够严密，造成各令其事，资源分散，公司资源浪费，也使得新人无法适应，在09年必须努力改善。（打分：60%）

协同办公平台：08年基本完成了协同办公平台的建立，权限、流程、知识库等模块得以应用，但在推广使用方面，仍然需要结合行政奖罚，推动进一步实施。（打分：75%）

2、开拓方面的工作

开拓包括市场开拓、渠道拓展和新业务增长点开拓三个方面。

市场开拓：08年计划重点考察东北、安徽和江西市场，确定其一、研究开发策略并加以重点开发，以实现新市场的突破，该部分工作基本没有进行。（打分：15%）
渠道拓展：08年计划重点在云南、河北、山西三个分公司所辖市场加大招商和开发力度，以力争形成规模区域市场。20xx年，三省市场经销商数量分别增加 家。（打分：50%）

新业务增长：08年基本整合了西安公司范围内的团订业务，通过设立团订公司，建立了基本的人才队伍、业务管理架构和模式并基本有了市场基础；在外贸方面，基本建立了队伍、获得了外贸所需要的有关资质，外贸业务也有一定的开拓，但基础还比较薄弱。（打分：70%）

具体地，针对公司20xx年的十大工作目标，我希望各部门领导和分管老总对20xx年确定的10个方面工作目标进行自我总结和评价，从而形成对总部各部门20xx年年终工作评价的基础。

1、工作基调

在管理上，必须进一步强化服饰产业总部对经营管理资源的集中掌控力度，强化总部对各经营单位的管控能力，强化总部各业务和职能部门职业化、专业化行为能力的培养，加强对各业务单位核心竞争能力培养的要求，有效改善对各经营单位的激励和约束机制，加强资金管理和各项费用控制，确保服饰产业总体管理能力和水平更上一个台阶。

2、经营目标

20xx年，围绕上述经营管理的基本工作基调，服饰产业的经营管理目标将以提升总体竞争能力为主，以追求利润实现为主，因此，09年公司计划实现销售收入2亿元，毛利水平控制在33%以上，期间费用率控制在24%以下，综合税赋率控制在5%以下，争取实现税后利润800万元，年末存货控制在4000万元以下，月度平均应收帐款控制在600万元以下。

增长点1：“伟志”品牌下的网络批发业务

服饰产业在20xx年必须更进一步地理清“伟志”品牌的目标消费群定位、“伟志”品牌的内涵，并在此基础上，全面围绕产品风格、空间形象、品牌传播和店员店长四个品牌的接触点，在09年一季度确定我们的“伟志”品牌管理手册，并展开广泛的培训和讲解，力求全公司上下能够清晰地理解并统一认知。

妇保工作总结和计划 销售全年工作计划篇二

人力资源部成立已2年有余，在这两年里，人力资源团队得到了长足的进步与提高，同时也见证了企业的成长与同事的提高，这与公司领导的指导与关怀是分不开的。人力资源部将继续在公司大环境的要求下进一步将人力资源工作落实到位，成为企业忠实的战略伙伴，藉此，未来我们企业人力资源发展的方向是基于胜任力的人力资源管理体系。与目标管理相结合的绩效管理体系。人力资源工作要做到做到人力资源管理的三化：规范化、标准化与职业化。我们将一直朝着目标前进！

- 1) 在企业战略指导下调整制作人力资源架构图□20xx年12月份完成。
- 2) 对现有核心员工进行整体素质测评，确定员工的整体素质情况，配合岗位素质模型确定其待成长的方面□20xx年3月份完成。
- 3) 对现有核心员工的成本等做出评估并进一步做出20xx年整体规划图。
- 4) 实施具体规划。

20xx年的规划困难在20xx年仍然存在，所以引进先进的测评系统变得极为重要。测评系统并不能作为唯一的参考，但是测评系统可以在很大程度上对于现代管理者所缺的素质做出指导，在很大程度上给人力资源规划提供参考。

已经用于实施的技术及工具：

- 1、测评软件，为招聘人员的素质评估提供了基础依据，但是由于测评工具落后而且模块甚少分析过于简单，对招聘的参考意义不大。

2、结构化面试□xx年已经开始操作结构化面试的题目设计且在日常招聘中已经注意面试分模块进行考察但对不同岗位员工的需求素质类型还不够明晰。素质模型的建立需要基于各个部门的支持，各岗位所需求的素质是不相同的，在建立素质模型时，各个部门的负责人及各岗位的核心员工起最重要的作用。

3、招聘风险防范：应用了“取证”但操作并不规范，因此本部门专门基于此做了一次专业考试，加强了“取证”环节操作的科学性和专业性。

4、校园宣讲□xx年实施了一次，但宣讲是由董事长进行的，由于不是专场招聘宣讲所以招聘效果并不乐观□20xx年正式启动校园招聘，补充公司新鲜血液，并为部分岗位提供梯队人选。

5、招聘的团队性：历年来的招聘都是首次面试由人力资源部人员进行的，现在仍然如此，这样做的缺点是技术性不能完全保障、浪费招聘时间、耽误招聘进度，因为人员到位的及时性是考核招聘专员能力的重要项目。

6、各部门招聘的计划性：现行状况为招聘计划随报随招，招聘人员没有具体的规定期限，全年计划性不强。导致招聘专员一天到晚的忙碌但不见成效。

1、全面实施结构化面试，提高招聘选拔专业度，专业度直接反应企业的正规化程度，也直接影响招聘效果和企业美誉度，所以在20xx年，人力资源要成为公司宣传的另一个强有力的窗口，为树立良好公司形象作出贡献。

2、增加招聘专员，培养人力资源部第二梯队。

3、提升素质模型建设力度，广泛引起重视，在20xx年上半年全面建立完毕各部门主要岗位素质模型，为招聘选拔坚实基

础。

4、引入新的测评软件，加强新员工入职测评力度，全面配合结构化面试工作，提升招聘选拔工作整体科学性 & 专业度。

5、在各部门均培训一至二位招聘人员，参与人力资源日常面试工作，加强招聘的合作性，提高招聘效率。

6、提高招聘计划的规划性：导致这方面欠缺的有两个原因，一是公司的战略指标在各部门负责人内心并未扎根，各部门负责人没有强烈的人员与战略挂钩的思想意识，二是各部门负责人对人员与工作的匹配度了解不够深入，或者说并不是很懂得对自己本部门人员该如何分工更能提高效率、提高员工满意度，所以在明年人力资源部要安排一场针对各部门负责人的专门培训，主要适用于提高各部门负责人战略分解能力。至于第二点，由于人力资源部在xx年就完善了职位说明书体系，对各部门负责人的整体工作会有更多的指导意义，也对人员的招聘数量和梯队组成有更多的帮助。

7、其他专业性工作的加强：重视并把“取证”工作落实到位。由于公司及行业的特殊性，要求人力资源部对员工的背景把握要比较到位，一方面我们要做到专业的“取证”，另一方面，在做到“取证”到位的基础上还要做到，复合取证，了解到员工更加丰富的个人信息并作为档案处理。

启动校园宣讲，加强校园招聘，储备优秀应届毕业生。

扩展招聘方式，可以考虑专项招聘，例如品管类技术类人员直接去学校签约合作、优秀的保安人员可直接跟军队联系招聘退伍军人（在考虑会否给企业带来企业风险的基础上）等等三、培训与开发培训工作的目的一方面在于提升内部员工素质，增强整体团队实力，另一方面在于培养梯队提高公司抗风险能力。基于这两块目的及公司目前人力资源现状，培训的方向应该是提升现有核心人员综合素质，明晰培训阶梯，

合理规划培训成本费用，加强培训评估及训后效果跟踪经过xx年的运转，培训已经实现了阶梯明确、成本费用有据可依、培训有评估，估后有跟踪。xx年在修订培训制度时更多的注重了不同职位层级的职员应该接受不同的培训内容，以便于个人阶段化的需求和阶段性的提升。所以xx年拟定的培训制度上有清晰的阶段性培训项目。区分了新晋升主管和中高阶主管各自不同的需求，在成本费用控制上，人力资源部全面接管了培训，原来培训了扣款有障碍，全年培训费用使用情况不清晰的'情况得到了改善。训后评估的问题在xx年也得到了落实。xx年及以前的评估仅限于制度或者口号上，从xx年开始，外训后均有总结，内训后均有考试，提高了培训效果，目前还有待加强的是培训后的知识在实践中的运用管理。

- 1、培训体系化运作，建立基于胜任力的培训体系。
- 2、建立内部培训师体制。
- 3、培训评估到位，跟踪及时。
- 4、培训阶梯化。

首先谈培训体系化运作。培训管理体系和绩效管理体系一样，是全员参与式的，与绩效管理的考核并不是绩效管理的全部而只是一个点一样，培训的安排、实施、评估都仅仅只是培训体系的点而已，从胜任力模型的建立、培训体系的设计、培训过程中的管控与把握到培训后的跟踪与落实使用等一系列的行为组成培训管理体系。

提到培训体系化运作，首先得提到胜任力模型的建立，也就是素质模型的建立，因为在招聘选拔模块谈到过，这里不再细谈。

根据胜任力模型，每个岗位对素质要求是不同的，这样就形成了不同的岗位相对应的培训内容，根据相对应的培训内容

结合该岗位现有人员的素质现状针对薄弱环节进行培训，并与受训人及受训人的领导达成培养意向，人力资源部根据受训人接受培训状况及训后情况与其领导对接，对接情况计入绩效考核。这样一来，培训就真正实现了管理而不仅仅是培训而已。

根据整体情况，预计明年下半年自7月份开始可实施全面培训管理。

- 1) 落实内部培训师需要参与哪些模块的培训，及目前可以由内部培训师讲授的课程是哪些。
- 2) 完善内部培训师制度，现有的培训制度上有提到关于内部培训如何奖励的问题，但激励作用并不明显，其次内部培训师并未专业化运作，没有相应的详细考核制度。如果建立内部培训师体制，就必须先完善制度。这项工作预计3月份完成。
- 3) 全公司范围内通告招聘内部培训师。预计4月份完成。
- 4) 长期培养并培训内部培训师，给其良好的成长氛围和成长协助。
- 5) 对内部培训师的进行单项和多项考核及年度考核、选优、表彰。
- 6) 预计20xx年可实现内部培训师聘任制。

再次谈培训评估到位，跟踪及时。前面谈到培训管理体系与考核管理体系一样是全面管理、全员参与的，所以培训评估不是仅仅由人力资源部门进行，更多的是由各部门进行并长期监督。那么，如何实现培训的良好互动就成为亟待解决的问题。

为解决培训管理中人力资源与其他部门的互动问题。人力资

源部将于20xx年出台培训评估管理体系制度，在这一体系中，将明确人力资源部及各部门负责人、各层管理者在培训管理中所应扮演的角色，各应负责哪些工作，明确管理者如何提高下属员工的工作能力，并明确管理者应在提高其下属工作能力过程中做出哪些具体工作及如何考核。在明年的整体培训管理工作中，良性的培训管理将会直接影响公司的整体运营，所以，培训管理所发挥的作用将日益明显。而培训工作中也将更加繁重，为此，考虑到目前李振勇在培训方面有较强的优势，故可以考虑由其专项负责培训管理。如此一来招聘及部分福利就需增加人手一名。为节约人员费用，降低公司风险，人力资源部提出20xx年开始引进人力资源管理软件，降低现有人员工作量，节省时间和资源。此项工作20xx年12月份了解到位□20xx年1月份全面实施。

5万元，卡训为购买听课卡，预计购买的有清华大学学习班课程卡、金兰盟学习卡、聚成学习卡，预计费用为15万元。大内训预计做两次，费用为10万元。人力资源部将于20xx年12月份将明年整体课程安排分发到各部门，解决培训安排凌乱、费用分配被质疑不断的状况。

课程安排的原则是：主管级每年不少于1-2次外训，部长级不少于5次外训每年。内训不限次，根据需要进行。

（一）现今的薪酬体系组成为：固定工资+考核工资+工龄工资+津贴+社保+股份+其他，除未曾考虑学历工资外，我们公司的薪酬体系与现代企业的薪酬构成能够相衔接，具备一定程度的竞争力。

现在的薪酬体系设计中的缺点主要存在于工龄工资的设置上，一般来说，工龄工资的概念是从个人开始参加工作算工龄的，严格意义上来说我们目前的工龄工资不符合国家关于工龄工资的规定，所以在20xx年，为避免风险和麻烦，建议将工龄工资的称谓改为“贡献年份工资”，这样就避免了与国家相

关规定的冲突。而且也能够体现出公司的薪酬优势。

（二）关于20xx年度员工满意度调查数据凸显出来的问题探讨。从下图来看，员工在薪酬水平的满意度上来说，总部选b项的占35.9%，选c项的占41%，而加上生产体系的员工后，满意度就变成了，选b项的占28.75%，选c项的占54.4%。数据显示财务部、物业部、市场部及xxx及生产系统员工满意度偏低。在公平性一栏，财务部、物业部、市场部及xxx团队对薪资的公平性调查结果偏低。

导致这一现状的原因有：

3) 非核心部门和岗位的工资有个别不占优势是正常现象，但对当事人来说却不容易理解。

通过以上分析可以看出，实际上我们的薪酬水平基本能够契合公司员工期望值，出现个案的情况并不会影响大局。

从外部分析，济南市的平均工资水平因为国家统计的特殊原因并没有多少值得参考的价值。但就个人了解，我们公司的各层级工资在与外企、垄断性企业竞争时不具备竞争力，在与国企竞争时福利不存在竞争力，薪资在与同规模私营企业竞争时略具竞争力，但福利不具备竞争力，薪资与同行业相比比较有竞争力。这在一定程度上也决定了我们的人才引进战略不能以优秀的、出类拔萃的人员为主，而应该更加关注哪些适合我们的，可能并不是很优秀的，但在一个岗位的需求上能够得到70分评分的人，甚至是那些仅仅具有潜力的人。这些人能够陪伴企业成长，会有更好的忠诚度，随着企业的壮大，这些人也终将成为企业的中流砥柱。所以在20xx年的人才战略上，我们更偏重的不是招聘高端的人才，而应该是招聘具有潜力的，可挖掘潜能的，具有良好的职业素养的人，以形成企业的第一、第二甚至第三梯队。

所以在20xx年的薪酬策略上，建议公司更加注重福利的提升，在公司力所能及的基础上提升核心员工的福利水平。例如，股份范围扩大到主管级，因为主管级以上员工、技术员工目前仍然是我们企业的核心员工，这些人对公司的忠诚度如何，其向心力如何直接影响到公司的长期发展。而在未来的人员梯队的形成上，部分优秀的具有管理潜质的主管也将作为中层管理者的第一或者第二梯队进行人才储备。

福利水平的提高势必提高公司的薪酬水平从而影响公司的成本，怎样才能做到既不影响成本又能够增加福利呢？

从20xx年开始，人力资源在做工资宣传时将会把福利增加到工资的范围内，也就是说，福利是工资的一部分，而不再作为单独的项目跟员工谈筹码。

1、继续加强绩效控制。绩效控制的工作现在主要有绩效考核分数记载存档，了解绩效考核结果。而在绩效控制上人力资源部所能发挥的作用并不多。绩效控制工作主要集中在各考核人，人力资源部的作用主要是确定绩效考核工作确实有在公平公正的进行而且对业绩提升有帮助。20xx年，为了实现绩效考核切实到位，人力资源部将加强对考核过程的跟踪和交流，教会并监督各考核人对考核的实施，预防考核流于形式。

明年再实施一年的月度绩效考核，但中高层管理者增加kri指标季度考核，该项考核明年暂时不计入工资，但其考核结果会作为人力资源规划的参考内容参与20xx年工作规划及长期规划。

实施kri考核的想法主要基于现有中高层员工整体品格需要得到进一步提升，而kri的引入可以促使大家注意在工作当中的职业化表现及自身良好品格的培养。

3、继续加强考核沟通。绩效沟通工作在今年下半年总经理的督促下得到了长足的改善。20xx年人力资源部将继续坚持绩效

沟通到位、细致的理念并落实到位。

1) 建立企业与员工良好的沟通渠道
2) 开展员工活动，促进企业文化宣传工作
3) 管理企业员工劳动合同、人事档案等资料
4) 处理企业员工劳动矛盾、争议和纠纷
5) 落实企业各项人力资源政策

由于目前开展员工活动已成立专门的企业文化小组负责，故人力资源部暂不在此做规划

20xx年员工关系方面人力资源部主要做的工作有：协助各部门处理员工离职遗留问题；加强档案完善及细节工作预防离职遗留问题发生；做员工的知心人，主动找各部门员工单独沟通；协助宣传企业文化；处理员工社保问题。

1) 定时、不定时沟通交流，创造机会与新老员工进行正式与非正式交流，做好老板的参谋，掌握员工信息、动向，为企业决策提供参考。

2) 创建知心话保密渠道并与20xx年3月份开始实施。

3) 增加详细专业的背景调查资料并入新员工档案。从20xx年1月份开始实施。

4) 解决好员工矛盾，处理并预防纠纷。

人力资源规划、招聘选拔、培训开发、薪酬福利、绩效管理、员工关系，目前我们的现状在400多人的情况下配置优异全面的人力资源管理系统并不一定符合企业现阶段的需要，虽然如此，人力资源工作也不能落在后头，只有切实的关注企业人力资源现状，发挥人力资源工作的效力才能够体现出人力资源部存在的价值。鉴于此，人力资源部将在自己能力范围内于明年增加职业生涯规划系统。

4月份形成培训课件内容，

6月份完成沟通形成文字。

人力资源会计系统建立：

4月份完成。

2) 在全公司范围内宣讲人力资源成本概念，加强员工自身成本意识。

6月一次，

11月一次。具体时间安排根据生产销售情况确定，避开旺季和繁忙时节。

人力资源工作是一个繁杂的工作体系，我们已经迈出了前两步，之后的路如何走才能顺畅取决于企业战略决策和人力资源工作的执行力度。为加强整体人力资源工作，提升格局和高度，人力资源部必须加强自身的修炼，所以在20xx年人力资源部将继续坚持20xx年提出的部门成长三驾马车并行的理念，即：专业+品格+关系。通过专业学习与考试提升专业能力，通过学习国学与历史提升品格，通过与各部门加强沟通增强员工关系。

部门文化的建设也同样不能放弃，我们的愿景“建设有xxx特色的战略型人力资源管理体系”如果不想只成为一个口号，就必须不断地实践中创新才有可能成为现实。

综上，人力资源工作在20xx年结束□20xx年即将到来之际，只有不断地学习与加强自身素养，结合公司整体战略与部门特色才能够取得更大的进步与提升。

妇保工作总结和计划 销售全年工作计划篇三

本月总目标25万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击10万；第二击8万；第三击7万，现在店面共有店员四人每一击任务已平均分配到每个人身上，确保合理分配，并激

励员工按照每天任务向前赶月目标进度。

二、人员分配

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因2月份是春季新款刚上市的时候，我会组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

三、经营管理

1. 加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2. 因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，希望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做好装修期间一切工作。

3. 利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等

吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

4. 积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全

面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

5. 为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

- 1) 店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫；
- 2) 工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟；
- 3) 无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

6. 为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

以上是我对2月份工作的计划，有不足之处请领导指正。

妇保工作总结和计划 销售全年工作计划篇四

悠闲的暑期生活已经结束了，新的一个学期在紧张而又有序的氛围中开始了。本学期我们将继续认真学习，加强学习和研究，不断更新教育观念，转变教育行为。为幼儿提供安全、健康、丰富的生活和活动环境，满足幼儿多方面发展的需要，尊重幼儿身心发展的特点和规律，关注个别差异，坚持保教并重，使幼儿身心健康成长，促进体智德美全面发展。

一、班况分析

的发展。但我们也看到存在的一些问题，幼儿对音乐的感受力较弱、幼儿的行为常规还需加强。本学期我们将在培养幼儿喜欢上幼儿园的情感基础之上，认真规范幼儿的一日常规，加强纪律教育，努力做好班级保教工作。进一步培养幼儿的自我服务能力，喜欢帮助他人；尊敬师长和同伴友爱相处的情感，使他们在自己原有基础上都得到发展。

二、保教工作：

以《规程》为指针，贯彻《新纲要》精神，根据园务工作计划，扎扎实实做好保教工作。规范幼儿的一日活动常规，增强幼儿体质，做好品德教育工作，发展幼儿智力，培养正确的美感。促进幼儿身心和谐发展。

1、保育工作

搞好班级卫生，每天做好清洁、消毒、通风工作；预防传染病的发生；严格执行幼儿的一日活动作息制度，合理地安排好幼儿的一日生活；整理好室内外的环境布置，为幼儿创设一个清洁舒适、健康安全的生活学习环境。

培养良好的生活卫生习惯。教育幼儿注意个人卫生，不能把脏东西放入嘴里，以防止病由口入。加强幼儿自理能力的培养，学习做一些力所能及的事情，下铺幼儿学习整理自己的床铺。

积极配合医务室做好幼儿体检、打虫等各项保健工作，使幼儿能够健康茁壮成长。

2、教育教学工作

尊重幼儿在学习活动中的主体地位，根据中班幼儿的兴趣和发展目标结合我们新的建构式课程内容增加五大领域的教学内容，制定好每月、每周、教学计划，有计划有目的地组织实施，开展丰富多彩的教育教学活动，合理利用、整合各方资源。充分发挥幼儿的主动性。在活动中注重对幼儿进行语言智能、数学逻辑智能、自我认识智能、空间智能、人际关系智能、音乐智能、身体运动智能、自然观察智能等的发展。进行赏识教育，留心每个幼儿身上的闪光点，对他们进行适当的表扬，对于那些较内向、安静的幼儿多为他们创造表现的机会，对他们的进步更应及时表扬，增强他们的自信心和

荣誉感。

继续加强幼儿的常规培养。常规的好坏直接影响教学秩序，从而影响孩子的发展。通过晨间谈话、随机谈话、离园前谈话等，向幼儿讲清常规、要求，并采用多种形式对幼儿进行训练，严格检查常规执行情况，逐步培养幼儿能自觉遵守各项规则。

在区域活动中培养幼儿之间的友爱、谦让、协作精神。根据每周活动目标，及时在各区域有层次地投放适宜的操作材料。在活动中认真观察幼儿，了解幼儿的需要，引导幼儿自主解决在活动遇到的问题。

重点培养幼儿的阅读能力、提高幼儿的讲述能力。帮助幼儿掌握阅读的方法，能逐页翻读、学习用完整的话表达每一页的大致内容。训练幼儿讲述故事的能力，利用空余时间开展故事比赛活动。

本学期我们还将开“秋季家园运动会”。我们将早作准备，积极开展训练活动。这样即能增强幼儿体质，又在比赛中取得好的成绩。

三、安全工作

我们始终都要把安全工作放在首要。加强日常活动中的安全管理。重视幼儿一日活动中各个环节的安全管理工作，如晨间安全检查、坚持接送卡的使用、自选活动、餐前餐后、午睡前后及午睡间的巡视，保证幼儿一日活动不脱离老师的视线。在日常活动中穿插安全教育、加强幼儿的安全意识、帮助幼儿掌握一些自我保护技能。提高自己的责任心，细心排除一切不安全因素。对上铺幼儿要加强管理，扶上扶下。我们要让幼儿在安全的环境下健康成长。

四、班级管理

- 1、每学期定期召开班务会，总结学期月的工作情况，共同讨论自己工作中遇到的困难，找出解决的办法。布置好本月的工作内容。
- 2、认真制订好月、周、计划。严格按照计划开展各项活动。幼儿一日活动科学合理、动静交替地安排好。
- 3、认真督促填写幼儿请假登记表和交接班记录。
- 4、管理好班级财物，每天检查门窗是否关好；不让班级财物丢失；平时注意节约用水、用电以免造成不必要的浪费。

五、家长工作

做好家长工作，提高家园共育的效果。

- 1、根据大班具体情况，有针对性地出好家园共育栏目，及时向家长宣传有关幼教知识，让家长及时了解幼儿在园情况。
- 2、认真填写家园联系册，使其充分发挥桥梁作用。
- 3、利用早晚接送幼儿的环节，及时与家长沟通。
- 4、通过家访、电访和电子邮件等形式与家长保持密切联系，及时交流幼儿的生活学习情况，与家长第一时间取得联系。
- 5、定期开好家长会，提倡优质服务。尽量让家长感到满意、放心，以取得家长对班级工作的支持与配合。
- 6、开展家园共育活动，欢迎家长参加开放日活动。寻找合适机会请家长走进课堂，通过各种途径达到家园教育同步。

总之，我班将继续努力、把班级工作做好，争取取得更好成绩！

各月工作安排

九月份：

- 1、开展安全、常规教育。
- 2、整理室内外环境布置。
- 3、班级召开家长会。
- 4、更新早操内容，训练幼儿早操。
- 5、结合教师节开展“老师：您辛苦了！”主题活动。
- 6、落实晨检制度。

十月份：

- 1、结合国庆节开展“爱祖国、爱家乡”创新亲子活动。
- 2、完善班级环境布置(环境中体现主题)。
- 3、培养良好的区域活动常规，抓紧班级特色活动的开展。
- 4、训练幼儿早操，准备幼儿早操检查评比。
- 5、训练幼儿运动会比赛项目。

十一月份：

- 1、为“秋季家园运动会”做好各项准备工作。
- 2、继续完善班级环境布置(体现幼儿活动足迹)。
- 3、向本年级老师开放本班特色活动并相互学习。

4、秋季家园运动会。

十二月份：

1、开展教育沙龙活动，特色活动之我说。

2、开展幼儿故事比赛，提高幼儿的语言表达能力。

3、家长开放日。

4、继续完善本班区域活动，丰富投放材料，准备环境布置检查(操作材料的应用)。

5、本年级教师利用自己特长开展互帮互助活动，交流教学经验。

一月份：

1、结合元旦开展“迎新年”亲子游园活动。

2、展示本班特色成果。

3、幼儿身心发展评估。

4、学期末家长会。

学期结束，做好班级财产清理工作

妇保工作总结和计划 销售全年工作计划篇五

免疫规划是具有长期性、艰巨性、科学性的一项工作，是预防传染病最有效的措施。为了贯彻“预防为主”的方针，进一步落实《传染病防治法及其实施办法》、《疫苗流通和预防接种管理条例》、《预防接种工作规范》及国家基本公共卫生服务项目服务规范等，以达到控制消除传染病、保障人

民群众身体健康，特制定以下工作计划。

- 1、建卡、建证率：以乡为单位12月龄儿童建卡、建证率均要求达98%以上，包括流动人口等特殊人群儿童。
- 2、“五苗”、“七苗”接种率：以乡为单位12月龄儿童“五苗”单苗、全程接种率达95%以上；七苗全程合格接种率达到85%以上。
- 3、乙肝疫苗接种及时率：确保首针24小时及时接种率达90%以上。
- 4、疫苗相应传染病发病率：“脊灰”、白喉、百日咳、乙脑、流脑城区不发病，麻疹发病率城区小于1/100万。
- 5、继续推进儿童预防接种信息化系统建设□20xx年以后出生儿童接种个案信息录入上传率达100%。
- 6、报表及时率、准确率：各种报表应按上级规定时间内准确、及时上报，及时率、准确率达100%。
- 7、入托、入学儿童预防接种证查验率达95%以上。

贯彻“预防为主”的方针，大力开展免疫规划工作，控制和消除疫苗针对传染病的发生与流行，保障我区人民身体健康。

利用各级政府加大对公共卫生投入契机，按照基本公共卫生服务项目规范及区卫生局构建“幸福鼓楼、健康同行”计划要求加强基层预防保健队伍建设。至少举办一期业务学习班，同时通过不定期的防保人员工作例会，以不断提高基层防疫人员的业务理论水平，提高免疫规划工作能力与工作质量。

继续组织实施《扩大国家免疫规划实施方案》，保持现行国家免疫规划疫苗高水平接种。不断健全规范化预防接种门诊

工作制度，保证周六在内至少三天的接种日。不断提高接种质量和接种率，确保安全注射及疫苗效价。持续推进儿童预防接种信息化系统建设，部署开展福建省预防接种信息系统实时在线录入试点运行工作。

主要考核儿童预防接种建证率、幼儿园查验接种证登记情况、单苗及全程接种率、疑似预防接种异常反应报告、应急处置药品和器械及免疫规划有关资料整理、收集等情况。

开展各种疫苗预防接种工作，降低我区各种传染病发病率，尤其是麻疹发病率。同时针对不同传染病流行季节、易感人群开展各类疫苗接种工作，按照上级部署认真完成一类疫苗的查漏补种工作。

完善领发苗登记制度，保证冷链正常运转，确保疫苗效价，做到有效接种，做好生物制品的计划、订购、冷藏、分配和统计汇总工作。我区现有冷链设备大部分已更新，今后做好冷链设备维护工作并加强冷链管理，尤其疫苗运输过程中的冷链。

利用4月25日免疫规划宣传日等契机，大张旗鼓对辖区居民进行免疫规划相关知识宣传，提高群众对预防接种重要性的认识，扭转从“要我接种”变成“我要接种”的局面。

落实入托入学儿童查验证制度，加大宣传，最大限度争取家长配合，加强流动人口、计划外生育儿童出入的信息交流，开展对特殊儿童的主动搜索，不断提高流动儿童接种率。

针对麻疹防治相关知识召开培训班，对麻疹疑似病例进行现场流行病学调查和监测采样，并对确诊病例周边开展含麻疫苗的查漏补种工作。

免疫规划工作是一项社会性、科学性工作，必须继续依靠各级政府、各级领导的支持和广大群众的参与以及通过全体预

防保健人员共同努力，采取切实有效的措施，规范免疫规划工作资料收集，提高预防接种质量，使我区免疫规划工作走在全市前列，保障儿童健康。

妇保工作总结和计划 销售全年工作计划篇六

全市农机化科技创新工作会议后，区农机局高度重视，立即召开了局班子会议进行专题研究，认真学习了市局下发的《农机化科技创新工作要点》，并根据区工作实际，全面部署了全区农机化科技创新工作。

成立以局长为组长，分管领导为副组长，有关科室负责人为成员的农机化科技创新工作领导小组，进一步明确了责任分工，全面加强落实农机化创新工作。

要切实搞好省级项目区收获机械化创新示范工程项目建设。努力把我区建成建设收获机械化创新示范工程示范区，积极培训收获机操作人员，工业滤布搞好机械收获示范演示。实现五项重点内容：种植农艺规划；收获机试验、改进、定型；研究机械收获的技术路线，形成初步的技术规范；机械收获技术示范和技术培训；项目区机械收获。超额完成推广10台以上收获机的任务目标。要结合农机购机补贴，积极推广新机具、新技术，引进2台以上臭氧发生器的使用推广工作。

滤布通过各类农机展、农机化信息网等平台，积极宣传新机具、农机新技术，搞好科技应用和推广工作，搞好农机科技信息服务工作，积极创建“兴机富民”服务品牌，做大做强农机现代服务业。

积极搞好农机科技下乡活动。采取多种形式开展农机科技三下乡活动。全年计划组织科技下乡、赶科普大集6次，发放宣传资料5000余份以上，通过卓有成效地农机技术服务，普及农机技术，加快农机事业发展步伐。

妇保工作总结和计划 销售全年工作计划篇七

加强教科研骨干队伍建设。要使教科研工作持久深入地开展下去，首先必须要有健全的组织。学校已基本形成由教科室带头，以课题组为主体的教科研网络。本学期，学校将加强教科研网络的建设，进一步健全教科研组织，以形成完整的教科研体系。同时，教科室将在各课题组中扶持、培养一些对教科研比较热心并有一定造诣的先行者，加强学校教科研骨干的培训工作，建立一支以中青年骨干为中心的教科研队伍。

构建教科研基础理论工程。思想是行动的先导。新的教育形势要求我们必须确立新的教育观念，掌握教育科研的思路与方法。因而，学习现代教育理论，构建教科研基础理论工程尤为必要。本学期，学校将继续组织教师学习一些与学校研究课题相关的现代教育理论。通过对现代教育理论的系统学习和讨论，从整体上提高全体教师的理论素养和教科研水平，为深化教育教学的科学研究奠定一定的理论基础。加大对教师新课程培训的力度，组织课改研究的专题培训和学习，将课改进一步落到实处。本学期将组织解读新课程的专题培训及组织教师参加镇江市人事局安排的相关考试，同时教科室将定期检查教师的学习笔记，重点检查读书笔记。

规范教科研课题管理体系。课题研究是教科科研工作的主体，是教科研组织管理的重要内容，它对于提高学校科研层次，提高教师科研水平，促进学校各项工作向前推进具有极为重要的作用。对于各项课题，各课题组要制订本学期的课题研究的年度学校工作计划，进行深入研究，重视教科研资料的搜集中、整理，及时进行总结，撰写研究报告。教科室将加强对课题的过程管理，定期召开课题组组长会议，为各课题研究提供理论依据和方法指导。同时做好各课题的结题的工作。本学期，教科室将着手准备省教育学会新一轮课题申报。

提高教师运用现代教学手段的能力。实施素质教育的主战场

是教学领域，主渠道是课堂教学。要提高课堂教学效益，减轻学生负担，就必须提高教师运用现代教学手段的能力，用现代化的教学法手段来提高单位时间的信息密度。各学科教师要充分利用现有电教设备，提高现有电教设备的利用率，使电教手段的学科覆盖率达100%，课程覆盖率50%以上；外语教师每两周至少使用语音室1次，并及时登记。本学期，每位教师须上一节多媒体课件课，寄宿班的教师利用多媒体设备上课时数须占总课时的40%以上，网络教室和多媒体教室的使用，教科室将定期组织检查，并将之纳入学校教学常规检查之中。同时组织全体教师学习信息技术与课程整合，以迎接进修学校组织的相关考试。

认真组织教育教学论文的撰写与评比活动。从理论与实践的关系来看，实践是理论的基础，而理论对实践又有指导作用。因而，在教育教学中，认真总结教科研经验，将其上升为理论，再用这个理论来指导以后的教育教学工作，是十分重要而且必要的。本学上学期末，学校已作了布置，每位教师必须交一篇与本人课题研究有关的有质量的论文。各位教师要认真撰写，精心修改，及时上交，争取在本次教科研论文评选活动中获取佳绩。

妇保工作总结和计划 销售全年工作计划篇八

一、增强责任意识，各职能部门积极做好本部门计划工作

二、加强教师队伍建设，为抓学习打好基础

三、建章立制，规范学校风气

四、改进住宿环境，让学生有较好的善学习条件

五、多组织学生活动，增强学生活力，从而提高学习积极性

1、争取主动、积极配合、充分协调是学校办公室的主要工作

目标。新学期开始，建立办公室定期例会制度，完善内部管理，确定每个岗位、每项工作的标准和责任，坚持从高、从严、从全、从细要求。同时，营造健康的工作环境，自觉维护办公室的整体形象。做好办公室与各科室、年级组、工会等各部门的协调，牢固树立全局观念，强化服务意识。

2、根据学校的实际情况，做好《实验小学制度汇编》，进一步完善《教师年度考核办法》、《校名师评选方案》等管理制度，以管理考核为手段，旨在提高教师的素质，加强我校的教师队伍建设，使优秀的教师通过评比的平台露出头角，满足人才的需求。

3、根据学校整体工作要求，具体协调安排好各种会议、工作，做好会议记录。认真完成校领导交办的工作，注重调查研究，为领导决策提供科学、具体、全面的第一手资料，在求实、务实、落实上下功夫。

4、组织起草学校发展规划、工作要点、工作总结、经验材料及学校领导报告、讲话。提前做好学期结束前的工作安排，根据学校部署及时起草学校工作计划。

5、继续抓好值周值日、教职工考勤工作和文明办公室的建设。

六。具体措施：

1、严格实行“五不”承诺

——承诺“不让办事的同志在我这里受到冷遇”，坚持做到“五个一”。即一张热情的笑脸，一声亲切的问候。一次有力的握手，一番客气的让座，一杯清香的热茶。对办事者的谈话，要耐心倾听，做好记录；对办事者提出的事项，要认真研究，尽快处理；对违反政策原则的要求，要宣传政策，作好解释。让办事者高兴而来，满意而去。

——承诺“不让工作事项因我而延误积压”，坚持做到“五及时”。即及时办理直接受理的一般事项，及时呈报需要审批的工作事项，及时汇总需要收集的数据材料，及时反馈承办事项的进度情况，及时传阅的文件材料。对自己承办的每一项工作都要做到今日之事今日办，明日之事提前办。通过限时办结承办的工作事项，充分体现办公室优质高效、雷厉风行的工作作风。

妇保工作总结和计划 销售全年工作计划篇九

新的一年新的开始□xx年已经到来，在新的一年里我将在以往的工作基础上，总结经验，寻找方法，再接再厉，以更加饱满的热情投身到工作中去。

一是加强各种知识的学习，注重理论结合实际，向镇、村干部学习农村工作方法，向书本学习农村理论知识，从各方面提升自己。个性是加强农村基础知识和关于农村的各项方针政策的学习，不断充实和完善自我，拓宽自身知识层面，以更好地为新农村建设服务。二是参加各种实践，增强基层工作业务水平。多角度、多渠道与外界接触，积累基层工作经验，增强解决纠纷技巧。三是充分利用远程教育平台，及时、经常为群众带给各类信息，要不断的学习，并掌握一些先进的农业科技，构成强大的动力，切实做到“想群众所想，急群众所急”。

一是要继续做好群众工作和村委会日常事务。推进村务信息公开，贴近村民，打好群众基础，在实际工作中树立村干部良好的形象，构建和谐的民政关系，以利于各项工作的开展。二是要更好的融入到群众中去，与群众们打成一片，走进田间地头、走进弱势群体、走进工作一线。要及时了解村里各项工作的动向，多向村干部和村民们学习，多与他们沟通交流，了解村里的各种问题，以便及时的解决。三是多走访群众，了解他们存在的困难和问题，并想办法解决；并处理群众之间一些简单的矛盾纠纷，对他们动之以情，晓之以理，循

循善诱。同时，还能够多向村民们学习一些农业知识，参加一些农村的实践活动。

在完成好村里各项工作之余，根据镇里的安排与部署，认真做好党委办公室的一些工作，及时传达上级的指示、决定和通知，认真做好上情下达，下情上达的工作，做好党委秘书安排的工作以及承担党委交办的其他工作。

总之新的一年，要进一步加强学习，更加严格的要求自己，提高农村工作本领，努力为群众办实事、解难事，为加快新农村建设步伐贡献自己微薄的力量。

妇保工作总结和计划 销售全年工作计划篇十

__年妇幼工作计划根据妇幼卫生工作目标任务要求，为了不断优化妇幼卫生工作环境，进一步加强基层妇幼卫生基础工作，强化职工的思想观念和服务理念教育，切实抓好自身的内涵建设，努力构建具有生机活力的工作运行机制，不断提高妇幼保健服务质量和两个效益，积极完成妇幼保健工作各项质量指标，从实际出发制定工作计划。

一、__年妇幼卫生主要工作要求

1、继续加强《母婴保健法》及实施办法等法律法规的学习，进一步提高对母婴保健的认识，切实加强母婴保健工作的领导和组织实施。

2、加强依法管理，坚持依法执业、依法服务，持证上岗，严格遵守妇幼保健治疗、护理工作规范和操作规程，确保母婴安全、健康。

3、加强规范化门诊建设。要积极创造条件，完成创建围产期保健规范化门诊和儿童保健规范化门诊，其它乡镇也要积极做好创建工作。

- 4、加强和完善妇幼卫生信息管理，围产期保健儿童保健逐步实施计算机管理。对妇幼卫生统计工作进行指导和管理；加强《出生医学证明》的管理，做到专人负责。《出生医学证明》的三联必须要有产妇本人签名。
- 5、孕产妇系统管理、儿童系统管理要抓紧、抓实、抓细，工作质量和水平要上新台阶，两个系管率要确保达到上级部门下达的各项指标。
- 6、及时掌握育龄妇女动态，进一步完善台帐管理，切实掌握孕情及新生儿出生情况，提高早孕建卡率、42天新生儿建卡率和系统管理率。
- 8、呼吁卫生行政部门加强定点接生单位产科建设，提高危重孕产妇及新生儿的抢救水平；严禁农村非法接生，有效控制和降低孕产妇死亡率和新生儿死亡率。
- 9、加强体弱儿、高危儿筛查、分级管理，要做好体弱儿、高危儿筛查、登记、并填好体弱儿名单表。

二、做好宣传、教育工作

- 1、加大《母婴保健法》和优生优育知识的宣传力度，制作宣传资料，努力营造全社会关心母婴保健工作的氛围，促进优生优育措施的落实。
- 2、通过广播、电视、发放宣传材料、对乡妇幼保健专干及村卫生室人员培训并组织人员下乡入户宣传《农村孕产妇住院分娩补助》相关政策，使每一位农村孕产妇都能享受到政府的关爱，从而提高农村孕产妇住院分娩率降低孕产妇死亡率。努力推进婚前保健工作，加强婚姻保健工作重要性的宣传，主动加强与民政部门及当地政府沟通联系，积极争取政府的优惠政策，取得政府支持，达到婚检检查政府买单，努力开发新婚保健优生优育服务，认真做好婚前医学检查工作，提

高婚检率。

三、加强托幼机构儿童管理工作。

1、托幼机构儿童保健，要加大宣传力度，认真做好发动和组织工作，努力提高保健的质量和水平，扩大儿童保健的社会效益和经济效益。

2、此项工作要做到精心组织、热情服务、认真检查、科学指导、及时治疗、及时反馈，并不断提高检查质量，针对检查中出现的问题及时提出干预措施。

3、加强托幼机构卫生保健的监测、管理和督查，儿童入学健康检查、

4、门诊医疗救治工作积极申请妇幼保健门诊，对两系管理工作中筛查出的体弱儿、营养不良儿童、缺铁性贫血儿童及孕妇、高危孕妇等及时进行治疗，按照门诊医疗救治规范要求积极开展医疗工作，使预防保健和治疗相结合，提高服务质量。

1、经常深入组、户开展孕产妇系统管理，儿童保健系统管理工作，掌握本村妇幼保健动态，及时上报有关数据，并定期参加乡级例会。

2、积极向群众宣传妇幼保健知识。高度重视加强领导孕产妇底子要清，动员孕妇尽早到卫生院建卡检查，领取孕产妇保健手册(简称孕保手册)，便于乡级管理;重视计外、流动孕产妇管理，可大大减少安全事故的发生。

重视儿童安全教育，防火、防水、防意外伤害、疾病早诊治等，5岁以下儿童死亡率控制在11%以下以下合卫生院做好儿童死亡原因调查工作。

3、待婚男女免费婚前医学检查、孕妇免费增补叶酸降低出生缺陷、孕产妇免费检测艾滋病乙肝xxx预防母婴传播、妇女“两癌”普查、住院分娩补助项目。各村需向对象做好宣传，并配合项目工作开展。叶酸可在乡卫生院领取(时间为待孕前三月和孕早期三月)。