

最新公共场所工作计划(精选7篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。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。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

公共场所工作计划篇一

加强对国家有关安全生产法律、法规、条例的宣传和学习，加强对公司、工厂各项安全生产规章制度的宣传和学习，提高员工安全意识和素质，为全年安全生产打下良好的基础。

1、根据厂部安全目标，制定车间全年工亡、重伤及多人中毒事故为“零”；重大设备、操作事故为“零”；重大火灾、交通事故为“零”；重大环境污染事故为“零”；工业水复用率80。并层层分解，最终落实到班组，落实到每位员工。

8、严格“三级”安全教育和转岗安全教育，使其了解现场存在的危险因素，熟知岗位安全操作规程；班前会必须提醒、交待作业安全注意事项；班中严密巡查、监督其作业行为；结合岗位实际，认真开展每周班组安全活动，不断提高全员的安全防范意识。

9、全力以赴，打好年修攻坚战。加强现场安全工作，对现场施工、用电、气瓶、电焊气割、电器等安全使用进行检查，确保安全。坚持“保安全、保质量、保环保、保进度”的原则，强化年修人员尤其是外协人员的安全环保意识，加强对现场的监督检查。加强对安全生产关键装置、重点部位的管理。针对年度大修和月、定修的项目进行有重点的管理，编制好检修方案，并经审批才能施工。做到准备充分、组织到位、措施得力、责任到人。

10、教育好车间全员做好交通安全和消防工作。加强消防检查;强化交通安全意识。

11、加强动火作业管理，对车间区域内的动火必须实行100动火证制度。

12、加强对充装液氧的管理。充装车辆必须证件齐全，充装时必须做好安全措施，严格按照操作规程进行充装。加强对气瓶充装的管理。运输充装车辆必须证件齐全，充装前必须做好安全措施，严格按照操作规程进行检查和充装。加强对危化品的安全管理。对氧气生产、液氧贮存，液氧、气氧的充装等环节进行安全管理。

14、做好青安岗工作。加强安全隐患的整改工作。按照要求对检查中发现的安全隐患认真进行整改，并做好记录，对无法整改的安全隐患制定出整改计划。

15、加强安全考核工作。严格按照厂部、车间等制度进行考核，以提高各班组的安全责任意识。

公共场所工作计划篇二

为创造良好的公共场所卫生条件预防疾病保障人体健康2009年公共场所卫生监督工作、水质卫生监督工作、化妆品卫生监督工作将一如继往以“三个代表”重要思想为行动指南贯彻党的十七大精神与时俱进开拓创新按照“有法可依、有法必依、执法必严、违法必究”的原则严格执法、文明执法遵守监督程序和规范做到服务与监督并重总结2008年卫生监督经验及教训的基础上继续按照《公共场所卫生管理条例》及《实施细则》、《全国卫生监督机构工作规范》、《传染病防治法》、《生活饮用水卫生监督管理办法》、《化妆品卫生规范》认真做好公共场所卫生监督工作强化卫生管理提高卫生管理水平。

一、工作目标 一公共场所卫生监督

- 1、组织公共场所从业人员健康体检和卫生知识培训体检率和培训率达100同时做好职业禁忌人员的工作调离率达100及时发放健康证和培训证发放率达100。
- 2、开展公共场所新开业或卫生许可证复核单位卫生审查和监测及时完成本年度换发证工作。
- 3、加强公共场所卫生监督并提供卫生技术指导对新建扩建的公共场所的选址和设计进行卫生审查并参加竣工验收。
- 4、加大公共场所卫生监督力度对所管辖的各类公共场所宾馆、旅店、招待所、理发店、美容店酒吧、茶座歌舞厅等进行经常性卫生监督覆盖率达100。
- 5、把旅业、美容美发、游泳场所、娱乐场所等公共场所作为监管重点完善洗涤、消毒、保洁等设施健全卫生管理制度全面整顿、规范娱乐场所经营食品的行为。
- 6、加强公共场所的卫生监测和用具的消毒效果监测。

二生活饮用水卫生

- 1、全面掌握全县城乡居民生活饮用水基本情况加强全县集中式供水单位的卫生管理做好饮用水卫生监督积极配合疾病预防控制中心做好水质监测工作。
- 2、组织集中式供水单位供管水人员进行健康体检和卫生知识培训体检率培训率均达100。同时对职业禁忌人员进行调离调离率达100。
- 3、做好对辖区内城市市政水厂、自建水厂和二次供水设施集中式供水城市市政供水、自建供水和二次供水单位卫生管理

情况集中式供水出厂水、末梢水和二次供水水质卫生状况卫生监督工作认真做好其卫生许可证的换、审、新办证工作对县自来水厂监督四次以上。

4、做好生活饮用水的卫生监督管理完善和细化集中式供水单位量化分级管理评分表及相关分级标准试点推行水厂量化分级管理。

5、加强涉水产品等健康相关产品的监督力度对涉水产品生产厂家和经销商开展经常性卫生监督通过对制水单位、商场等单位的索证杜绝无证涉水产品进入市场。

6、加强对矿泉水、纯净水生产企业和经营单位的许可管理和卫生质量监督管理拟5月下旬召开一次全县矿泉水、纯净水生产经营单位负责人和从业人员的宣传教育和培训工作严格进出厂检测程序指导其建立食品卫生长效管理制度。

三化妆品卫生

1、全面掌握全县化妆品经营单位、药店化妆品经营基本情况。

2、开展县城、资源镇等重点乡镇化妆品专卖店、药店业人员的健康

证及卫生知识培训工作。

3、根据《化妆品卫生监督条例》有关规定和上级整顿精神对辖区内经营单位进行卫生监督覆盖率达100。四消毒产品开展消毒产品专项整治工作。根据《消毒治理办法》和《消毒产品标签说明书治理规范》的要求组织人员对全县的消毒产品的经营使用情况开展专项监督检查将重点开展我县卫生用品生经营单位的整治。

五、完成上级主管部门和业务指导部门及政府下达的各项工

作。

六、做好公共卫生监督员培训、积极引进先进技术和先进经验。

七、完成卫生部及上级部门下达的各项专项整治工作。

八、做好“春节”、“五一”、“国庆”、“元旦”等黄金周及资源县重大活动公共场所及饮用水卫生安全保障工作。

二、工作要求

四要认真做好监督检查的总结工作并按照规定的时间要求上报有关材料

五强化新闻宣传意识积极主动的开展新闻宣传工作及时向社会公布本地区公共场所卫生监督检查情况。对执法检查中发现的典型、重大案件要及时上报卫生局。

三、时间安排

全年进行巡回监督2009年1至3月份对全县辖区内从事公共场所营业单位的卫生许可证的审、换、新证和从业人员预防性健康体检进行通知及卫生监督检查的培训及准备工作4至7月份完成审、换、新证的8010月底前基本完成全年工作任务。

四、今后后工作思路

推行公共场所和集中式供水单位卫生监督量化分级管理试点工作探索公共场所和集中式供水单位卫生监督管理新模式规范卫生 许可和事后监管。

五、存在的问题分析

00九年二月十八日 二

公共场所工作计划篇三

一、在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低药品价格。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。

二、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

三、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。

四、降低现款供货，寻找新的供货来源。

五、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

六、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。

七、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。

八、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领更多的市场份额而积极努力。

九、对于周期性及流行性的疾病做好更加充份的准备。

十、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的内勤是十个乃至更多优秀销售员的坚强后盾。

新的起点，新的机遇，新的挑战，未来从来都是因为它的不确定性而让我们充满激情。我似乎已经看到了我们部门变得强大的光芒，我将留取精华，摒弃糟粕，不纯为了完成任务而工作，要以创造更多利润来提升自身价值。我将以更饱满的热情投入到各项工作中去，与公司全体员工共同学习、共

建和谐、共创辉煌！

公共场所工作计划篇四

20xx年魏塘街道公共卫生工作以科学发展观为指导，认真贯彻落实党的十七届五中全会和上级有关公共卫生工作会议精神，贯彻落实《省爱国卫生促进条例》，以巩固国家卫生县城、市级卫生强街道、食品安全强街道为抓手，以深化医药体制改革为契机，坚持“政府组织、地方负责、部门协调、群众动手、科学治理、社会监督”的工作方针，全面推进全民健康促进行动的城乡环境卫生整治行动，有效落实公共卫生均等化服务，进一步保障公共卫生安全和人民群众的身体健康，为构建和谐社会、促进我街道经济社会的健康发展作出用心贡献。

1、巩固国家卫生县城建立成果，进一步健全环境卫生长效管理机制，完善考核制度。改善城乡居民环境面貌。大力开展群众性的爱国卫生运动，深化卫生村、卫生先进单位的建立活动，建立1个市级卫生村，各级卫生先进单位3个。

2、以深化医药体制改革为契机，落实基本药物制度，有效落实公共卫生均等化服务，进一步规范社区卫生服务，确保医疗卫生、公共卫生安全。

4、完善合作医疗、健康体检工作。城乡居合作医疗参保率稳定在98%以上，进一步加强合作医疗基金的使用和管理，加强社区卫生服务站实时报销管理，提升合作医疗代办员为民代办报销的服务质量。组织实施好第三轮参合居民健康体检的有序开展，健康体检率达70%以上，妇女常见病普查率达85%以上，并建立、完善体检居民的健康档案。

5、加强疾病预防控制。加大有关传染病预防知识的宣传力度，进一步加强疾病和地方病的监测、预防和控制。加强职业病危害防治与监督管理，全面治理职业病危害防治的薄弱环节，

建立长效机制，确保全年职业病危害防治形势的稳定和无传染疾病和地方病的爆发。

6、深化社区职责医生制度。进一步明确社区职责医生的工作任务和考核机制，完善各项制度，以深化社区职责医生制度为抓手，提高服务水平。

7、加强城乡健康教育。以切实改变城乡居民健康行为习惯，以健康教育课进社区活动为载体，开展多种形式的健康教育，进一步提高群众的健康意识。建立1家健康示范社区，用心倡导健康生活方式，切实改善群众健康行为习惯。确保全街道每户农户至少获得1份健康教育宣传资料，居民基本卫生知识知晓率达85%以上。

8、大力开展农村改厕。结合村庄整治工作，做好农村卫生厕所的调查、摸底，进一步加大宣传力度，用心引导、鼓励农户建造无害化厕所，全年新增农户卫生厕所60户以上。

9、开展经常性除四害工作。以春秋两季为主要季节，结合环境整治，有针对性地开展病媒生物防治，做好四害密度监测，迎接“灭鼠先进城区”复查。

1、以国家卫生县城复查为契机，优化环境卫生面貌。

公共场所工作计划篇五

下面是工作计划网为大家提供的下半年工作计划范文，欢迎大家阅读与借鉴。

篇一：

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。

xx年7月12日

篇二：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加的激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

(三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如俱往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

篇三：

在7月1日早调会上，总经理侯留月对义海能源上半年工作做了简要总结，对下半年各项工作进行安排部署。他指出，上半年，义海能源经受了严峻的煤炭形势考验，在全体干部职工的共同努力下，较好的完成了各项任务指标，也得到了各级领导的赞同和认可。希望广大干部员工要认清形势，不骄不躁，凝心聚力，迎难而上，战胜危机，以优异的成绩完成下半年各项任务。

一是要夯实安全基础。安全是各项工作的底线，要以“双基”为抓手，“1+3”管理模式为主线，做到关口前移，消灭重伤及二级以上非伤亡事故。

二是舞好销售龙头，推动工作正常开展。1、销售部门要加大销售力度，合理配煤保煤质，提高经济效益。充分了解市场，不断开拓新用户、新市场，保证煤炭销售不间断。2、生产和销售要无缝对接，以销定产，相辅相成，要有一盘棋思想，形成合力。3、销量和价格要顺应市场形势变化而变化，随行就市，扩大销量，改变价格。要加大清欠力度，及时货款回收，控制在义煤公司规定范围内。4、公司及两矿要各尽所能，发挥各自优势，分工明确，密切配合。分管领导和财务部门要大力支持。5、合理调整销售结构，市场需要什么煤种，就配什么煤种，满足市场质和量的需求，减轻亏损压力。下半年，要稳定价格，达到产销平衡，推动大煤沟矿减亏进度。

三是合理安排生产组织。大煤沟矿要做好采掘面接替工作；木里矿要把前期的亏产补上，在保证安全的前提下争创高产。

四是加强资金管理。要继续控制非生产性支出，节支降耗。对各项工作要全面进行预算管理，有预有算，财务、企审部门要加大审计力度。

五是加强和完善后勤福利工作管理。后勤部门要管好、用好、维护好各种设备，有计划、有步骤的提前检查，提前检修。有关部门要对后勤工作进行全面检查和督促，保证水、电、

暖正常。继续加强“两堂一舍”的管理，保证职工能够及时吃上热饭、洗上热水澡。

六是加强党员干部工作作风建设。按照6月19日河南能源下发的《关于在处级以下党员干部中开展“三严三实”专题教育》的通知，深刻领会，扎实学习，进一步提高广大党员干部的业务和个人素质，提升工作效率。

篇四：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加的激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公

司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

(三) 进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

1. 2018财务下半年工作计划
2. 2018企业下半年工作计划
4. 2018人事下半年工作计划
5. 2018幼儿园大班下半年工作计划
6. 2018下半年学生会工作计划
7. 企业2018年下半年工作计划
8. 公司2018年下半年工作计划

公共场所工作计划篇六

- 1、根据客户回厂次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象。
- 2、通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因及改进措施。
- 3、对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

入厂台次的增加导致维修高峰期时客户等待时间长和车间超负荷工作，需通过预约工作合理调配，减少客户等待时间。

在客户、保险、备件方面同其他店进行资源共享，促进良性竞争，减少客户的流失及资源浪费。形成备件、技术互动的信息平台，提高整体的战斗力。

- 1、加大培训工作的频次，分为定期和不定期的。培训考核。
- 2、注重理论与实际工作相结合的培训，对sa注重产品基本知识和实操相结合，特别是实际接待能力的考核。维修技师注重操作技能和常规故障排除能力的培训，提高员工的整体战斗力。

随着保有量增加和回厂频次的增加，在加强管理提高工作效率考核人均产值的同时，适当增加维修人员数量。

- 1、目标和表现形式以公平、公正、公开为原则，坚持只有团队利益化，才能确保个人利益化专营店组织培训及考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能。进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训。塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质。

2、实施手段及措施采用将所有培训及考核资料纳入员工个人档案、团队意识直接与员工个人收入挂钩、团队意识强者优先考虑外出培训、职称晋升、福利等优惠。

激励制度是专营店对于员工优良行为或者突出业绩的正面反馈，本质目的是为了能够通过激励强化员工对此类行为的认同并坚持下去，同时，也树立了一个其他员工学习的典范，号召所有员工去做出类似的行为。所以，在激励的过程中，关键的一项就是要保证考核标准的公平性和合理性，避免激励引发员工的不满行为，保证激励的行为是值得保持和提倡的。具体的激励办法，可以根据实际情况在物质和精神方面有选择的实施。

1、物质激励

(1) 目标设定。

(2) 考核标准。

(3) 实施计划物质激励的特点：见效快，明确但持续的时间比较短。

2、非物质激励计划

(1) 目标设定。

(2) 考核标准。

(3) 实施计划非物质激励的特点：实施起来比较麻烦，但对行为的强化持续时间较长。

岗位职责编制与优化关键岗位职责按照东风日产标准进行，各部门根据实际情况进行员工岗位职责的再确定。岗位与岗位之间职责衔接流畅、融洽。层次分明、贯穿各个部门，有

利于部门的稳定，人员变动时的交接明确、清晰，做到责任到人。

公共场所工作计划篇七

学校要建立起新的教育理论，探索和创新教育方法，将课程改革的先进理念切实有效地转化为广大教师的教学行为，解决课改过程中不断出现的一系列问题，使广大教师的主体合作探究作用得到有效发挥，教师作为教师教育的资源得到充分的重视和合理地开发利用，从而有效地解决教师教育的质量与效率兼顾问题，促进我校教师人力资源开发均衡发展 and 教育教学质量的同步提升。

二、工作目标

坚持以科学发展观为指导，遵循教育教学规律，努力深化教育教学改革，扎实推进素质教育，以深入推进高中新课程改革为重点，以探索优质高效课堂教学模式为中心，坚持面向全体、分层指导、团队协助策略，促进教师专业化发展，积极推进校本教研、新课程课堂教学模式探索、高考命题趋势研究、备课组建设等工作，努力实现教育教学质量的全面提高。

三、具体措施

第一，大兴教育教学研究之风。目前，各科教材已经全面改版，且全国教材将打破传统的大一统格局，各年级组、教研组、备课组都要组织各位教师进行深入细致的研究，认真研究“考纲”、“命题”、“两综”，增删了哪些内容，标高有哪些变化，重难点是否转移，命题趋势有哪些特点，一切要做到心中有数。

第二，积极探索高效课堂教学模式。各位教师要认真研究新的教学思想、教学理念，改变陈旧、落后的教学方法和手段，

借鉴、学习先进课改实验学校的经验，充分利用现代化的教学手段，积极探索自主、合作、互动、开放的新型课堂教学模式。本学期要求40岁以下的教师至少讲一节体现新课改特色的探索课。

第三，大力推进“微型教研”、“问题教研”。“微型教研”的主要目的不在于验证某个教学理论，而在于“改进”、解决教学中的实际问题，提升教学效率，实现教学的价值。“问题教研”主要是研究教学之内的问题而不是教学之外的问题，是研究自己教室里发生的教学问题而不是别人的问题。只有这样，我们才能在日常教学过程中发现和解决问题，而不是让教师将自己的日常教学工作放在一边，到另外的地方做研究。因此，备课组要切实组织好每周一次固定的教研活动，围绕课堂教学实践中遇到的个案和问题来确定我们要研究的“话题”。让各位教师围绕“话题”来设计教学思路，开展集体研讨，以提高校本教研的针对性和实效性。

第四，积极开展两型“五课”活动。每一位教师都要围绕课程、课堂、教材、大纲、学情，学会“设计一堂课、说好这节课、上好这节课、反思这节课、评析这节课”，在研究的状态下进行工作，研究教学中的实际问题，促进教师成长的自我觉醒、自我开发和自我提升。规定每学期开展“五课”活动，即领导干部讲示范课、骨干教师讲研讨课、学科带头人讲探索课、备课组长讲汇报课、青年教师讲过关课。通过公开课、研究课、随堂听课、跟踪听课等多种方式，鼓励教师自觉进行教育教学研究，提高其教科研能力和教育教学艺术水平。

第五，加强青年教师培养工作。建立教师教学业务档案，开展“一帮一”活动，实行导师制，开展“教坛新秀”、“学科带头人”评选活动，以发现和推广先进典型，发挥榜样的示范和激励作用；开展教学基本功达标活动，所有青年教师必须通过普通话等级测试和计算机等级测试，接受各种形式的继续教育。

第六，注重总结教育教学研究成果。每个教研组根据各学科的特点，制订课题，要有组织机构、参与人员，力争出成果。每位教师要结合自己的教学实际，写一篇以上的教学论文或教学体会。年终将优秀论文结集，结集的论文将在评优、晋升考核中给予相应的考核分数。

第七，加强教研组、备课组建设。充分发挥教研组、备课组的作用，备课组每周最少进行一次集体备课活动，教研组每月必须组织一次全组教研活动。各个教研组要成立一个课外活动兴趣小组，每学期必须组织一次学生第二课堂活动。每学年评选1—2个优秀教研组，学校给予适当奖励。