

2023年支部三会一课计划表(通用5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。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间和资源分配。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

本周工作计划总结篇一

一、加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，护理部计划上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。

2、加强专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷并由护士长组织进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。

3、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试一次，理论考试二次。

4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情景。

(二)、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

1、组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。开展护士礼仪竞赛活动，利用“5.12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教于乐的节日晚会。

(三)、更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，各科室护士长组织学习专科知识，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可经过请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。同时，有计划的选送部分护士外出进修、学习，提高学术水平。

二、加强护理管理，提高护士长管理水平

(二)、加强护士长目标管理考核，月考评与年终考评相结合，科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

(三)、促进护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并召开护士长工作经验交流会，借鉴提高护理管理水平。

三、加强护理质量过程控制，确保护理工作安全、有效

(一)、继续实行护理质量二级管理体系，尤其是需开发提高护士长发现问题，解决问题的本事，同时又要发挥科室质控小组的质管作用，明确各自的质控点，增强全员参与质量管理的意识，提高护理质量。

(二)、建立检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理部人员经常深入各科室检查、督促、考评。考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理工作的问题，提出整改措施。

(三)、进一步规范护理文书书写，从细节上抓起，加强对每

份护理文书采取质控员—护士长—护理部的三级考评制度，定期进行护理记录缺陷分析与改善，增加出院病历的缺陷扣分权重，强调不合格的护理文书不归档。年终护理文书评比评出团体第一、二、三名。

(四)加强护理过程中的安全管理

1、继续加强护理安全三级监控管理，科室和护理部每月进行护理安全隐患查摆及做好护理差错缺陷、护理投诉的归因分析，多从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范与改善措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究护士长管理及个人的有关职责。

本周工作计划总结篇二

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司__—__年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在__-__年至__-__年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“格兰仕空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的09年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在8年04月—8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

6、团队建设、团队管理、团队培训

团队工作分四个阶段进行：

第一阶段：8月1日—8月30日a[]有的促销员进行重点排查，进行量化考核。清除部分能力底下的人员，重点保留在40人左

右，进行重点培养□b□制定相关的团队管理制度及权责分明明晰和工作范围明晰，完善促销员的工作报表□c□完成格兰仕空调系统培训资料。

第二阶段9月1号-20__年2月1日第二阶段主要是对主力团队进行系统的强化培训，配合公司的品牌及产品的推广活动及策划系列品牌及产品宣传活动，并协作业务部门进行网点扩张，积极进行终端布置建设，并保持与原有终端的有效沟通，维护好终端关系。

第一：跟随进货源，保证货源充足，比例协调，达到库存最优化，习题尽量避免断货或缺货现象。

第二：招聘培训临时促销员，以备做活动，全力打造在各个环节都比较有战斗力的团队。

第三：严格执行公司的销售策略及促销活动，并策划执行销售促进活动，拉动市场，提升销量。

第四：跟进促销赠品及赠品的合理化分配。

第五：进行布点建设，提升品牌形象。随访辅导，执行督导。

第六：每月进行量化考核

第七：对每月的任务进行分解，并严格按照wbs法对工作任务进行分解做到环环相扣，权责分明，责任到人，工作细节分到不能再细分为止。

第八：利用团队管理四大手段：即周工作例会；随访辅导；述职谈话；报表管理。严格控制团队，保持团队的'稳定性。

第九：时时进行市场调研、市场动态分析及信息反馈做好企业与市场的传递员。全力打造快速反应的机制。

第十：协调好代理商及经销商各环节的关系。根据技术与人员支持，全力以赴完成终端任务。

本周工作计划总结篇三

本周主要是针对台州杭州宁波苏州市场开发，沃尔玛、国美、苏宁、乐购的市场调查及开发。

1、行程简述：

台州—杭州—宁波—苏州

2、工作内容简述：

1、针对台州路桥家电批发市场的开发。

2、针对杭州安淇尔及华东家电市场的开发，及国美苏宁沃尔玛乐购市场调查。

3、针对宁波家电市场及宁波轻纺城批发市场的开发，了解国美苏宁沃尔玛乐购市场情况。

4、针对苏州华东家电市场的开发。

3、代理商经销商沟通简述：

1、台州批发市场王建平，有合作意向，看后期有机会到深圳看看产品和公司在说。

2、杭州安淇尔姜贤荣是长兴通达的金正，如果有政策支持，可以合作。杭州国美卖场先科代理，公司老总出差，后期联系。

3、宁波家电市场陈金兵是汇达通的客户，以金正为主，沟通后，感觉可以，说后期到深圳来厂，在定。宁波轻纺城批发

市场朱砍塘比较有意向，后期到深圳开厂洽谈合作。

4、苏州华东批发市场，徐世庭，他准备要上一个牌子，说要货给我电话。汪桂芳比较有意向，说考虑下。

4、市场整体状况简述：

1、台州：台州家电批发市场在路桥卖芝街东路一条街上，做av代理只有15家左右，多数都是以音响和碟机液晶为主，是比较专业的音响av市场。还有一部分集中在台州贸易大厦(数码城)有5到10家av代理，多数是在义乌及杭州拿货。

2、杭州：安淇尔批发市场，没有想象的那么多，而且不是专业的家电市场，市场里面什么都有。有10家左右的av代理代理商，多数都要求价格便宜，要政策支持。华东家电市场，是以零售加批发为主，有5加av代理，做得都不是很好，多数以专业音响，冰洗，彩电为主。

卖场：国美、苏宁、只有飞利浦代理一家专业的av代理，其他都是以音响加碟机。主要集中在；沃尔玛和乐购。均有本公司金正产品销售。

3、宁波家电市场里面有10家左右的av代理，都说碟机现在市场量很小，多数以冰洗彩电为主。轻纺城的5到10家代理，有两家大户，洪雷志是托步代理。朱砍塘以杂牌碟机为主。

卖场：国美苏宁只有一家飞利浦的代理，是杭州做过来的，后期跟进联系。沃尔玛乐购和浙江其他地方一样。

4、苏州有两个批发市场，华东家电市场及中翔电器市场，今天针对华东家电市场开发，市场比较正规，比较大，做av10到15家，在市场上看到三家有长兴通达的产品，都是南京代理发下来的，有两家比较有意向，后期跟进。

合理化建议：

1、产品方面：

1、华东以移动和音响为主，碟机市场很萧条。

2、价格方面：

3、政策及其市场管理：

本周工作计划总结篇四

第一周(某月某日——某月某日)

1、清点学生人数，了解假期状况，尤其是好人好事情况。

2、组织学生清理环境区和教室的卫生，布置好教室，尽力创设好的文化氛围。

3、宣布课程表和时间表，正常开展开学初的教学活动。

4、开学初关注行为习惯教育和安全教育。

5、报知德育处学生变更情况以及教材调整情况。

第二周(某月某日——某月某日)

1、学生的思想依然停留在放假的状态中，利用班队会拉回学生的心。

2、为迎接教师节，出好黑板报。并开好以感恩教育为主题的主题班会。

3、强调学生做好眼保健操和课间操，保护好视力，锻炼好身体。

4、活动时间组织好学生的活动，同学生一起打羽毛球和乒乓球。

5、写好班务计划，交回德育处。

6、准备好国旗下讲话稿。

第三周：（某月某日——某月某日）

1、星期一升旗，并将国旗下的讲话稿交给大队辅导员。

2、组织学生借阅图书，事先做好保护书籍的思想工作，并且登记好学生的借阅状况。

3、重新选举班干部，分配好卫生值日的小组，建立好相应的奖惩制度。

4、对不利于班级健康发展的“小团体”，给予“分裂”其势力的措施：调整座位、鼓励其发挥正面的榜样作用。

5、班主任经验交流会（低段）。

第四周（某月1某日——某月某日）

1、对学生进行社会实践火女的安全教育。

2、针对学校量化考核结果，提醒学生对症下药：路队要整齐，做操时动作要规范，晨读时将内耗降到最低，做值日时要做到快而净。

第五周（某月某日——某月某日）

1、提醒学生值日时，要注意擦干净灯罩的上方。各小组内互相监督，组外互相监督，争取让每个人都能以最高的热情投身到班级卫生工作中去。

- 2、提醒学生放假时把东西全部收拾回去，因为教室在假期难免会有不安全因素。
- 3、时间改为冬季作息时间表，提醒学生学生切勿迟到。
- 4、做好放假前的安全教育工作，注意水、电、交通、食品卫生等方面的安全。
- 5、规定放假期间，不准有任何一个人来学校，否则丢了东西负连带责任。
- 6、举行“赛红歌”活动。

第六周(某月某日——某月某日)

十一长假

第七周(某月某日——某月某日)

- 1、做好长假后的调查工作，看班级内是否有人在此期间有不良行为。如：偷窃、打架等。
- 2、社会实践活动表彰大会。
- 3、准备好下周的国旗下讲话稿。

第八周(某月1某日——某月某日)

- 1、星期一升旗，并且将讲话稿交少先队辅导员。
- 2、天气变冷，提醒学生及时添加衣物，以防感冒，影响学习。
- 3、通知学生下星期期中考试，组织好学生的复习。
- 4、巩固学生日常行为规范，积极配合学校的养成教育工作。

5、班主任经验交流会。

6、四年级“读书伴我行”队会。

第九周(某月某日——某月某日)

1、出黑板报，主题为“读书”专题。

2、放学后，学生不得在学校内逗留，路上不要吵吵闹闹。

4、体育课、课外活动安全继续强调。

第十周(某月某日——某月某日)

1、做好学生的安全工作，尤其是高年级女生的安全。假期不要独自外出，而且下学路上要有伴。

2、倒垃圾时，切记不要拖拖沓沓，拉长“战线”。

3、男生在上厕所时，一定要大便入坑，小便入池。

4、“放飞梦想”手语操比赛。

3、家长会。

第十一周(某月某日——某月某日)

1、检查教室的玻璃，看看有无松动的现象，及时固定，以免造成不必要的伤害。

2、督促学生在教室后面的黑板上完成板报，培养学生的书写、绘画以及排版的能力。

4、“民族团结教育”主题班会。

5、五年级“争做文明人”主题队会。

6、准备好周一的国旗下讲话稿。

第十二周(某月某日——某月某日)

1、学校研究德育工作会议。

2、教育学生不到校外买零食，以强健我们的体魄和保持我们的卫生。

3、节约水、电，。

第十三周(某月某日——某月2某日)

1、组织好“安全你我行”主题班会。

2、教育学生严格遵守校规校纪，有病有事要请假，但是不请不必要的假。第十二周(某月2某日——某月某日)

1、收缴《家长一封信》、七项活动相关材料，收起装订交政教处邵明新主任——(刘同军办)

2、请点各班到校生人数，未到学生说明原因，形成书面材料，报校长室。——(张美霞办)

3、全面整理卫生。西办公室(国淑芹负责)、东办公室(杨素红负责)、各教室、卫生区(各班主任负责)要求：整理彻底，办公室：整洁、干净、物品摆放整齐，教室：从上到下擦拭一遍，窗棂不准有灰尘；卫生区：清扫干净，不能有落叶、纸屑。宿舍：窗帘系起来，床铺上下整理干净，地面要拖一边。

4、上交读《论语》体会、读《心灵的鸡汤》体会、读《做最好的班主任》体会。

要求：电子稿上传abc/教科室文件夹中的各文件中，文本稿打印交刘校长处——(胡金全办)

5、年前的家长课程培训的各项材料上交政教处——(刘同军办)

7、抓好三餐的路队及就餐秩序，各班主任靠上，值班教师跟上。

8、上午举行收心教育，开好班会，搞好队列队形练习；下午第一节召开开学典礼，各班组织好，遵守好会场秩序。——(各班主任负责)

本周工作计划总结篇五

严格执行规章制度是提高护理质量，确保安全医疗的根本保证。

1、护理部重申了各级护理人员职责，明确了各类岗位责任制和护理工作制度，如责任护士、巡回护士各尽其职，杜绝了病人自换吊瓶，自拔针的不良现象。

2、坚持了查对制度：要求医嘱班班查对，每周护士长参加总核对1-2次，并有记录；护理操作时要求三查七对；坚持填写输液卡，一年来未发生大的护理差错。

3、认真落实骨科护理常规及显微外科护理常规，坚持填写了各种信息数据登记本，配备五种操作处置盘。

二、提高护士长管理水平

1、坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年度计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，

要求护士长把每月工作做一小结，以利于总结经验，开展工作。

2、坚持了护士长例会制度：按等级医院要求每周召开护士长例会一次，内容为：安排本周工作重点，总结上周工作中存在的优缺点，并提出相应的整改措施，向各护士长反馈护理质控检查情况，并学习护士长管理相关资料。

3、每月对护理质量进行检查，并及时反馈，不断提高护士长的管理水平，要求大家做好护理工作计划及总结。

4、组织护士长外出学习、参观，吸取兄弟单位先进经验，扩大知识面：5月底派三病区护士长参加了国际护理新进展学习班，学习结束后，向全体护士进行了汇报。（学校德育工作计划）

三、加强护理人员医德医风建设

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50句。

2、分别于6月份、11月份组织全体护士参加温岭宾馆、万昌宾馆的礼仪培训。

3、继续开展健康教育，对住院病人发放满意度调查表，（定期或不定期测评）满意度调查结果均在95%以上，并对满意度调查中存在的问题提出了整改措施，评选出了最佳护士。

4、每月科室定期召开工休座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给予最大程度的满足。

5、做好护士长工作计划，对新分配的护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育及护理基础知识、专科知识、护理技术操作考核，合格者给予上岗。

四、提高护理人员业务素质

- 2、与医务科合作，聘请专家授课，讲授骨科、内、外科知识，以提高专业知识。
- 3、各科室每周晨间提问1-2次，内容为基础理论知识和骨科知识。
- 4、“三八妇女节”举行了护理技术操作比赛(无菌操作)，并评选出了一等奖(吴蔚蔚)、二等奖(李敏丹、唐海萍)、三等奖(周莉君)分别给予了奖励。
- 5、12月初，护理部对全院护士分组进行了护理技术操作考核：病区护士考核：静脉输液、吸氧；急诊室护士考核：心肺复苏、吸氧、洗胃；手术室护士考核：静脉输液、无菌操作。
- 6、坚持了护理业务查房。

本周工作计划总结篇六

一年来，行政部结合工作实际，认真履行工作职责，加强与其他部门的协调与沟通，使行政部基础管理工作基本实现了规范化，相关工作到达了优质、高效，为公司各项工作的开展创造了良好条件。

如：做到了员工人事档案、培训档案、合同档案、公章管理等工作的清晰明确，严格规范；做到了收、发文件的准确及时，并对领导批示的公文做到了及时处理，从不拖拉；做到了办公耗材管控及办公设备维护、保养、日常行政业务结算和报销等工作的正常有序。成功组织了室外文化拓展、羽毛球比赛、读书征文、管理学、市场营销学培训课、员工健康体检等活动，做到了活动之前有准备，活动过程有指导，活动之后有成果，受到一致好评；行政部在接人待物、人事管理、优化办公环境、保证办公秩序等方面做到了尽职尽责，为公司树立

了良好形象，起到了窗口作用。

二、加强服务，树立良好风气

1、变被动为主动。对公司工作的重点、难点和热点问题，力求研究在前、服务在前。异常是行政部分管的食堂、仓库、采购、车辆、办公耗材管控及办公设备维护、保养等日常工作，工作有计划，落实有措施，完成有记录，做到了进取主动。日常工作及领导交办的临时性事物基本做到了及时处理及时反馈，当日事当日清。在协助配合其他部门工作上也坚持做到了进取热情不越位。

2、在工作计划中，每月都突出1—2个“重点”工作。做到工作有重点有创新，改变行政部工作等待领导来安排的习惯。

3、在创新与工作作风上有所突破。在工作思路、工作方法等方面不断改善和创新，适应公司发展的需要，做到工作有新举措，推动行政部工作不断上水平、上台阶。切实转变行政部服务作风，提高办事效率，增强服务意识和奉献精神。

三、加强学习，构成良好的学习氛围

行政部人员要具备很强的工作本事和坚持行政部高效运转，就必须为切实履行好自身职责及时“充电”，做到基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学，不断补充各等方面的知识和深入钻研行政部业务知识。一年来，我部从加强自身学习入手，认真学习了公司业务流程、集团制度等业务资料，切实加强了理论、业务学习的自觉性，构成了良好的学习氛围。

四、认真履行职责

1、狠抓员工礼仪行为规范、办公环境办公秩序的监察工作。

严格按照公司要求，在公司员工行为规范和办公环境等员工自律方面加大了监督检查力度，不定期对员工行为礼仪、办公区域清洁卫生进行抽查，营造了良好的办公环境和秩序。

2、培训工作：为了能切实提高员工素质，以更好地适应市场竞争，我部进取配合公司把优化人员结构和提高员工素质与企业发展目标紧密结合。在“学习培训月”活动中，成功举办管理学、营销学等近60课时的培训课，并把培训工作的规划纳入部门整体的工作计划之中，大力加强对员工政治理论和专业技能等方面的培训。

3、人力资源管理工作：根据各部门的人员需求，在确保人员编制完全控制在标准编制内，本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，协助部门完成人员招聘工作。对于新员工，定期与其面谈，发现问题随时沟通，深入的了解，帮忙他解决思想上的难题，经过制度培训、企业文化的培训等等手段，让员工喜欢公司的文化、了解企业的发展前景、设计员工的职业发展规划。经过考核，肯定优点，更不保留的指出欠失，使员工在企业中顺利的渡过实习期。完成公司人事档案信息的建立完善、公司员工劳动报酬的监督发放、公司人员进出的人事管理等工作；并按时完成员工月考勤记录、月工资报表的上报工作。

本周工作计划总结篇七

一、指导思想：

本学期小班年级组工作计划，深入贯彻《纲要》精神，认真学习幼教新理论，全面推进教育改革，转变教育观念，不断提高教师的业务水*，结合本园及小班幼儿的实际，树立以“团结挚爱、求实创新”的团队，全面提升幼儿保教质量，加强安全意识，全面开展“教科研”活动，提高本年级组教师的各方面素质，发挥年轻教师的优势，认真制定适合小班年龄的活动计划，并步步组织实施，使年级组活动能正常开

展。

二、工作重点：

（一）、应把安全工作放在首位，抓实抓好。由于本年级组人员上学期全部带的是大班，大班幼儿的年龄特点与小班幼儿不能相比，小班幼儿第一次从爸爸、妈妈、爷爷、奶奶身边走向社会，走进幼儿园这个大集体，不适应的情况较多，因此，我有必要及时组织教师学习、讨论幼儿活动时会碰到的困难，及时解决，使每项活动有条不紊的进行，杜绝事故的发生。

（二）、抓紧抓好年级组内常规管理工作

1. 强调以常规为主，教育为导，认真按照幼儿作息时间开展一日活动。
2. 重视班级幼儿良好的常规培养，培养幼儿从小懂礼貌、守纪律、爱劳动等良好品质。
3. 年级组长及时进行常规方面的检查并做好记录，每周五为批阅备课本日，周一检查家长园地，随时抽查课前准备工作。
4. 健全体育活动、区域活动、折纸、泥工及户外活动的进行，随时检查并记录。
5. 每月进行二次学习，大家共同分析本月的工作及发现上月工作存在的问题，商量解决方法。

（三）、开展丰富多彩的活动，进行每月考核，提高教师专业素质和竞争意识。针对本学期的园务计划，需不断提高教师素质，更新教育观念，接受新的教育信息。

1. 年级组开展每月一次的考核工作，增强责任感、自觉性，

发挥各自的特长，让教师抓紧抓好自己的工作。

2. 托班老师的专业素质，开展亲子活动及字母新授课。
3. 元旦进行年级组亲子活动，邀请家长参加。
4. 11月份开展半日活动，家长观摩双语课。
5. 认真配合好双语课题组的工作，进行马宏双语的探索。

（四）家长工作

家长工作是家园之间纽带，教师积极主动接待每位家长，按家长要求，根据不同情况及时向家长汇报幼儿在园情况。

1. 开学初，主动向家长了解幼儿在家的生活习惯，有何爱好，个性脾气等情况，召开新生家长会，向家长介绍本学期的教学目标，需要家长配合的工作。
2. 定期向家长汇报幼儿在园的学习情况，发现问题及时和家长联系并共同研究解决。
3. 根据教育重点定期更换“家长园地”中内容。

三、月份工作安排：

九月份：

1. 各班做好清卫工作，进行环境布置。
2. 召开第一次家长会。
3. 做好新生接待工作，稳定幼儿情绪，帮助他们熟悉幼儿园、班级情况。

4. 召开年级组会议，宣读年级组计划进行讨论修改。
5. 各班正常开展教学，制定班务计划，主题计划，教师个人规划。
6. 进行课程安排调整。
7. 幼儿学做新操。
8. 各班出好第一期“家长园地”。
9. 各班围绕“教师节、中秋节”开展有关活动。
10. 每月之星唱歌、讲故事比赛。

十月份：

1. 各班结合国庆节开展活动系列。教育幼儿热爱祖国、爱家乡的情感。
2. 迎接园内幼儿行为习惯检查。
3. 各班开展九九重阳节敬老活动。
4. 每月之星唱歌、讲故事比赛。
5. 幼儿一日常规检查。
6. 幼儿广播操比赛。
7. 教师集体备课，为半日活动做准备。
8. 教师互相听课，相互讨论学习。

十一月份：

1. 本月考核内容：以“冬天锻炼身体好”为主题进行晨间活动考核
2. 向家长开放半日活动。
3. 幼儿涂色比赛，亲子秋果制作比赛。
4. 幼儿生活自理能力比赛。
5. 迎接“泰州市绿色幼儿园”创建考核验收工作。

十二月份：

1. 本月考核内容：各班自定主题进行区域活动考核。
2. 每月之星讲故事、唱歌比赛。
3. 召开家长会。
4. 各班制定复习计划，进行复习。
5. “庆元旦迎新年”活动。

一月份：

做好学前总结，撰写幼儿评语，评选好孩子。

做好各项资料的整理归类。