

最新租房协议标准版填写 民房租房协议书标准版(优质5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

工作计划安排表 工作计划篇一

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来

一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

三、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。 以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的'单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

工作计划安排表 工作计划篇二

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文，也是应用写作的一个重头戏。机关、团体、企事业单位的各级机构，对一定时期的工作预先作出安排和打算时，都要制定工作计划，用到“工作计划”这种公文。工作计划实际上有许多不同种

类，它们不仅有时间长短之分，而且有范围大小之别。从计划的具体分类来讲，比较长远、宏大的为“规划”，比较切近、具体的为“安排”，比较繁杂、全面的为“方案”，比较简明、概括的为“要点”，比较深入、细致的为“计划”，比较粗略、雏形的为“设想”，无论如何都是计划文种的范畴。以下是由查字典范文大全为大家整理的xx年电脑销售工作计划材料，希望你有所帮助。

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

1: 每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2: 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。

3: 见客户之前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。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 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。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 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。

10: 为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，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!

为进一步发展全民健身事业，广泛开展全民健身运动，根据《全民健身条例》和《**省全民健身实施计划》要求，结合我市实际，制定《**市全民健身实施计划(xx—xx年)》。

一、基本原则

工作计划安排表 工作计划篇三

20xx年，是“情智发展课堂”全面实施关键年，是务实集体备课的攻坚年，是规范教师从教行为的机遇年。教研室将认真贯彻各级教育工作会议精神，坚决执行“求生存保稳定，创平安和谐校园，办百姓信任学校，凝心聚力为家长、学生

服务。”的总体目标。明确“开展情智发展课堂，提升课堂质量”这一主线；把握“抓好初四备考工作，提升教学质量；加强集体备课，提升教研质量”两个重点；实现“教学、教研和课堂”三个发展。

1、管理出成效

扎实推进集体备课、教研各项管理制度，实现管理规范到位、制度执行到位、服务意识到位、发展保障到位。凝聚人心，形成合力，追求精细，精致和谐。

2、质量上台阶

全面推进“情智发展课堂”实施，以课堂中出现的问题为教研重点和难点，促进课堂教学的时效性。以教材重点和难点章节为集体备课内容，重在研究不同班级、不同学情的教学设计和教学策略，以实现课堂教学的高效性。

3、中考出成绩。

继续开展“走进初四课堂，共铸学校辉煌”活动，通过学科集体备课和教研，共同探讨《中考说明》考试方向和考试重点，重点研究提高课堂教学效率。

4、做好市级小课题结题工作。

教研室组织教师按照课题计划开展工作，定期收集科研成果，组织课题组长按时撰写课题总结。

5、教师渐发展。

积极参加各级教育部门组织的培训活动。通过师徒结对活动、青年教师汇报课活动，促进青年教师发展。通过开展师德教育和法制教育，增强教师立德树人的荣誉感和责任感。引导

教师阅读经典，提高修养。

1、开展教师学习活动：

(1)组织教师认真学习课程标准，掌握学科教学的基本要求。组织信息技术的培训，增强学科教学能力和信息技术应用能力，促进信息技术与教育教学的深度融合。

(2)组织教师学习《中小学教师行为规范》、《中小学教师违反职业道德行为处理办法》规范教师的教学行为，提高教师的职业道德。

2、开展第五届“发展杯”课堂教学大赛活动

注重信息技术与“情智发展课堂整合，通过大赛着眼教师专业成长，特别是加强对青年教师的培养。

3、抓好“读书年”活动

组织教师自学教育著作，号召全体教师积极撰写读书心得和读书笔记，学校结合实际，组织一次读书心得交流，开展读书汇报活动。

4、初四教研活动常抓不懈，

继续开展走进初四课堂活动，教研室组织听课，重点研讨提高复习课效率。学校领导对初四教育教学全过程进行把脉和掌控。各学科教师积极进初四课堂，在聆听中明确中考方向，在评议中互相促进。

(2)毕业年级教师要把集体备课和教研组活动作为常态

5、开展“本土、特色、发展”教师论坛活动

为了促进教师对课堂教学的深刻思考，为教师提供交流和展

示平台，我校举办第五届“教师论坛活动。本组根据实际情况，推选教师代表参加论坛活动。其他教师共同帮助代表完成讲演稿和课件制作。

6、注重青年教师培养

建立师徒结对制度，教研室进行跟踪督导，青年教师定期上交教案、课后反思，期末上一节公开课。

7、抓实课题实施过程，物化教科研成果。

以“情智发展”课堂为契机，抓好市级小课题结题工作。

8、加强教研和集体备课活动，保证课堂教学效益

(1) 教研组活动：要做到有计划、有落实、讲实效。

(2) 集体备课：以教研组、备课组为依托每周开展备课组活动，备课要立足学情，立足课堂高效，要突出激发兴趣、主动参与、自主学习。

(3) 深化网络教研活动。

三月

第一周

1、教研活动：制定本学期教研计划

2、收假期作业

第二周

1、教学例会

2、集体备课：制定本学期集体备课计划

第三周

听课

第四周

集体备课

四月

第一周

网络教研

第二周

集体备课

第三周

听课

第四周

集体备课、教师论坛

五月

第一周

小课题结题

第二周

集体备课

第三周

小课题结题

第四周

集体备课

六月

第一周

青年教师研讨

第二周

集体备课

第三周

小课题结题

第四周

集体备课

七月

第一周

教研组总结

第二周

收集课题材料

工作计划安排表 工作计划篇四

始终遵循学校总体工作思路，围绕“一个”中心：安全、稳定这个中心；做好“一个”服务：做好教育教学服务工作，落实“三个”到位：认识到位、责任到位、措施到位。通过建设和加强后勤管理制度，建立良好的后勤管理秩序，挖掘后勤工作潜力，调动后勤工作的积极性，确保后勤服务工作更上一层楼。

1. 开源节流，增收节支，管好水用好电，切实减少办公费用和车旅费支出，增强工作的计划性，科学合理地安排各项工作。

2. 进一步完善购物领物工作，购物有申请，日常用品、易耗品进出库手续齐全，切切实实建好材料账，按月分类实行财产审核，杜绝浪费。建好固定资产明细帐，管好、履行好财产保管与使用责任书。

3. 全面提高后勤人员素质，服务意识、节俭意识、增收意识不断增加，力争师生、家长和学校“三满意”。

4. 制定并逐步落实校园整体规划，依照“创办特色，规范办学”的整体要求，不断优化校园环境，发挥环境育人的整体功能。

5. 严肃财经纪律，规范财务管理和收费行为，合理收支，强化审计，接受监督。收费有公示，自觉接受社会和上级的收费检查。

1. 建立健全科学、规范的校产管理制度，加强对校产的日常管理。及时做好校产登记、保管、申领、维修、报废、转让等各环节工作，增强教师和学生爱护公物的意识。

2. 建立完善各项制度，加强学校财务管理。
3. 加强教学设施的维修与更新。
4. 加强绿化管理，美化校园环境。
5. 负责水、电及其他物品的检查维修上报，及时解决存在的问题。
6. 树立后勤为教学第一线服务的思想，进一步改进工作作风。要多思考、多学习、多听反映、多听意见。遇事能做的，随时处理，不拖拉，多服务、服好务。
7. 完善物品采购制度，根据采购物品的价值大小，做好采购审批制度及物品的验收归库工作。
8. 切实加强各功能教室、活动室的管理，充分发挥各功能教室、活动室的作用。严格执行专用室的保管责任制和谁损坏谁赔偿的原则。

1、重点抓好学校安全工作。

(1) 经常检查场地、设施和各处室中的电器、线路、装置、设备，发现问题及时解决隐患，切实做好防水、防盗、防触电及防其它意外事故的工作。

(2) 认真负责地做好各项后勤常规管理工作。

2、重点抓好校舍、校产及财务管理工作。

(1) 进一步完善学校校产管理制度，增强师生对校产的爱护意识。完善校产维修报修制度，由相关人员将报修单送到后勤处，以便及时安排；维修完毕，由报修人负责验收签字。

(2) 加强对校产校具的管理，提高对各类设备的使用效率，

做到妥善保管，合理使用，正常维护，每期期初要对校产校具、设备、图书进行清点登记，责任到人。

(3) 严格校产管理制度化、规范化，充分发挥教学器材和现代教学设备的作用，严禁乱拿、乱用、乱丢、乱放等不负责任的行为。

(4) 完善财务制度，经费的领取，支付等工作，应按程序进行，严格财务审查和复核；实行会计报账制度，用款人办理报销必须持有有效凭据，杜绝过期或伪发票入账。严控审批范围，严格履行开支单据与物品入库签字手续。实行现金购物，不计帐。

(5) 实行民主理财。学校的财经收支情况，定期向教职工公示，做到财务公开，主动接受群众监督，每向学校汇报一次收支情况。

(6) 加强用电用水和日常检修管理，坚持勤俭节约，反对铺张浪费，努力为学校节约一滴水，一度电，一分钱。

二月份：

- 1、做好开学初的常规工作□a□分发新书□b□分发各类布置教室物品
- 2、各室公共财产登记。
- 3、发放教师基本办公用品。
- 4、调整部分教室的课桌椅。
- 5、协助学校做好开学迎接检查工作。

三月份：

- 1、做好校园绿化工作。
- 2、做好财务季度报表工作。

四月份：

- 1、协助学校做好教师考核工作。
- 2、做好后勤人员的年度考核工作。

五月份：

- 1、安排“五一”假值班。
- 2、搞好大扫除，完成好疾病预防消毒工作。
- 3、完成固定资产的盘点、报表工作。

六月份：

- 1、做好全体师生的防暑降温工作，给师生提供最佳服务。
- 2、拟定暑假维修事项。
- 3、安排教职工假期值班。

七月份：

- 1、做好后勤工作总结。
- 2、财产验收（各班、各室）。
- 3、档案整理。

九月份：

1. 做好开学准备工作。落实各类财物的采购工作。
2. 制定后勤计划。
3. 搞好校园垃圾清运工作。

十月份：

- 1做好全校安全检查工作。
2. 做好秋季运动会的准备工作

十一月份：

- 1、搞好大扫除，完成好疾病预防消毒工作。
- 2、做好校园绿化工作。
- 3、做好全校安全检查工作。

十二月份：

- 1、做好全校安全检查工作。
- 2、拟定寒假维修事项。
- 3、档案整理。

玉清九义校 20xx年2月15日 附：

学校后勤工作领导小组

组长：唐盛凯

成员：吴应官 陈 勇 蔡顺平 孟贤礼 颜 俊 周 滔

工作计划安排表 工作计划篇五

- 1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。
- 2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。
- 3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)□b(平价、微利上量产品)□c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

工作计划安排表 工作计划篇六

工作计划具有指导、推动、考核的作用,工作计划的特点:预见性、目的性、可行性、创新性。2017年工作计划怎么写?以下是本站小编为大家整理的关于2017工作计划范文大全，给大家作为参考，欢迎阅读!

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，

有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达*万元以上(每件*万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到*万元以上代理费(每月不低于*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要进行调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知

彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对2017年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2017年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2017年新的挑战。

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

转眼间又要进入新的一年-2017年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争

激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2017年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]xx年取得更好的成绩，全面提高自己。

工作计划安排表 工作计划篇七

时光匆匆，岁月如梭，大一就这样成为了过去，也就意味着我在团支书这个职位上干了一年了。在这一年里，我努力做好自己的本职工作，积极完成老师布置的各项任务，同时也存在许多不足的地方。现将过去一年的工作总结如下。

1， 班会取得的成果。

a[]为了使班级的新同学更快的适应大学这个新环境|、增加班级同学的交流及增加班级的凝聚力，我们班委在大一上学期每月举行了各种主题的班会，并取得好的成效，得到同学们的认可，达到了预期的效果。

b[]由于班级的各位同学都来自不同的地区，为了提高各位同学的胆量、勇气和加强对各位同学的了解，我们在主题班会上加入了个人演讲这一环节。在这一个环节中不少同学积极发言，讲述了许多自己的事情，让我们对他们有了更多的了解，同时也加强了同学之间的交流。

c,为了让我们的主题班会更加有活力，我们都会在主题班会上增加许多游戏，并且还有礼品相赠。同时为了增加男女同学之间的交流，我们会特意的将全班的同学划分为几个组，把男女同学相混合。这样不仅可以增强他们之间的交流而且还可以加强他们之间的团队合作精神。

2， 节日happy[]我们都是离家在外的孩子，为了让班级的同学

感觉到我们这个大家庭的存在，每逢节日都会举行各项聚会活动。如，元旦节的“可乐石头”，我们在那里吃到了自己煮的饭菜，我们在那里尽情的k歌、打牌、下棋、玩游戏、看电影。让同学们感觉到了家的存在，在这里并不孤独。还有我们的中秋，端午，用班费为同学们买了月饼，粽子、咸鸭

蛋。谁说“每逢佳节倍思亲”，在这里我们一样快乐，一样有“亲人”。还有我们的狮子峰一日游，虽说是又苦又累，但也是将美好的一日留在了那里。

3. 团支部建设。

a.向党靠拢。在这一年里，积极组织各团员学习党的知识，通过各种途径了解国家大事，积极向党组织靠拢，已经有超过60%的团员写了入党申请书，并有5名团员被确定为入党积极分子。

b.五四评优及争先创优活动。组织班级团员积极参加五四评优和争先创优活动，让团员积极参加各项活动，争做一名优秀团员。

c.团日活动。开展了关于“学党史，知党情，跟党走”的主题团日活动。分为“玩转前湖”“团日微博”“红歌之夜”三个环节。在这次活动中同学们积极参与，都非常用心地完成了活动内容。同学们对这些活动也有很好的反响，她们不仅在活动中得到了很多快乐，而且从中也获得了很多知识，懂得了团队精神的重要性，同时也无形中加深了对党的认识和了解。

4, 不足之处。

a.班委建设。有时会出现班委工作不积极的时候，对于某些不想参加的活动存有抵制心理，在合作方面也是缺乏默契的。

b.效率问题。有时候工作效率较低，可能是分工不明确造成的，都不知道是谁去做，所以到最后只得草草了事，并不能好好的完成。

c.班委的寝室责任制名存实亡。没有按照开始的布置一样执行下去，所以班级宿舍的管理也有些放松。

d.积极性减弱。到学期后期同学参与各项活动的积极性明显减弱，班委调动同学的能力下降，各项活动难收奇效。

二. 新学期计划。

1. 思想方面

新的一年，同学们都有不少想法，斗志昂扬。要趁这个机会抓同学们的思想建设，在学期初稳定大家的情绪，收心回学校，为自己的目标奋斗。

a□ 团员教育评议

配合校团委及院系团组织的领导，积极向他们报告团支部的发展动向，认真完成团员的学习教育，评议和团籍注册以及优秀团员团干的评选。

b□ 党员培养

作为一名合格的共青团员，我们的目标都是要成为一名共产党员。本学期任然要抓紧团员的思想教育工作，发展更多的入党积极分子，为共产党输送合格的党员。

2. 学习方面

解，本班有不少人对考研感兴趣，所以抓紧学习也是这学期的工作重点。主要从以下两个方面着手。

a.英语过级

十二月份的四六级考试是本学期的重点，这个证件的重要性和必要性大家都清楚。这学期要严格要求自己，以自己为榜样，并积极配合老师督促同学们认真听课，仔细复习，争取这次四级考试通过率比较高。

b.提高上课的出勤率。应该配合老师防止多数同学逃课，有利于班风的建设。

在生活上，依然要保持原有的热情，积极地为大家服务，搞好同学之间的关系，营造和谐愉快的氛围，为大家营造一个舒适的学习环境。经常注意同学们的心理状态变化，为大家排忧解难。

4. 综艺活动。

为了丰富同学们之间的课余生活，应该多举办一些同学们比较感 兴趣的活动，增强班级的凝聚力。

5. 班委建设。

班委是整个班级的骨干，为了让班级更好的发展，班委建设是很有必要的，班委之间要懂得相互配合，协作，共同提高工作效率。

工作计划安排表 工作计划篇八

随着近几年的发展，翡翠这个行业也在市场上有了非常重要的地位，许多人特别喜欢收藏翡翠珠宝和挂件之类的东西，因为翡翠是玉石之王，大家都知道翡翠是一种特别有灵性的玉石。他的不同款式所蕴含的意义也有所不同，许多人喜欢翡翠饰品的原因就是它们都有着各自不同的一些寓意，而且寓意都是极好的。

第2点看挂件的大小，它的大小也要依据个人的身材来选择，看一看自己佩戴起来大小合不合适。如果体型高大一些就要选大一些，如果体型偏瘦就要选小一些。一般来说男性要选大个的，女性自然要选小个的。

第3点看一看它的颜色，挑选手镯最重要的是看种，那么挑选

挂件比较看重的就是它的色了，这个可比它的种要重要多了。好的颜色可以给人提升个人魅力，让自己变得更加独特，哪怕是在很远处就可以看出它的不同，让人看起来典雅高贵，气质独特。其实在选择它的颜色的时候，也要注意与服饰的颜色款式也要相搭配才可以。

第4点看它的种，看完了它的色，自然也要看它的种头了，种头也要比较优越才可以。

第5点就是看它的雕工如何，挑选这种挂件与翡翠是不相同的，这种是可以把拥有普通种头的又带有好看颜色的翡翠雕刻成非常美丽，又具有艺术价值的一种挂件，有着比较高的艺术价值。

第6点，看内部的质量怎样。

其实人家都说，人无完人，玉也无完玉，虽然它有一些裂缝与瑕疵是非常正常的一件事，但在咱们选择挂件的时候，还是尽量避免这种现象，还是要看个人喜好。在挑选这类挂件的时候，也可以依据个人的预算让柜台的销售员给自己推荐一下，一定确保自己能够翡翠的范围合理，对购买翡翠的范围有一个明确的规划。这样既不会掉档次，又不会买不起。