

地球受伤了教案(模板5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

工作计划汇报篇一

乙：_____

鉴于：_____（事实经过）。

双方对以上所述事实均予以确认，并无异议。

基于以上所述，甲与乙经友好协商，就甲向乙偿还乙投入全部款项事宜，达成本协议如下：

第一条甲、乙双方在此确认：甲应向乙偿还乙投入全部款项款共计人民币_____元。

第二条甲分期返还乙投入全部款项共计人民币_____，具体还款计划如下：

一、年月日前还款_____元；

二、_____。

七、年月日前还款_____元。

八、甲每期应还款必须于当月xx日前主动存入乙指定账户：_____银行_____支行户名：_____账号：_____。

本协议签署后，甲任何一期不能按时还款，则甲余下应还款

视为全部到期，乙除有权追收甲全部应还款额之外，还有权追收全部应还款的20%作为违约金。

第三条强制执行条款

1、甲、乙双方共同确认：根据有关法律的规定已经对赋予强制执行效力公证的含义、内容、程序、效力等具有了明确的了解，经慎重考虑，双方同意本协议签订后向_____公证处申请办理公证并赋予本协议强制执行效力。

2、甲保证承担举证义务，自每期款项付清之日起1个工作日内，向乙和_____公证处提供有关证据证明其已经支付了应付款项，并分别由乙和承办公证员核对签收，否则视为甲对未支付事实的确认，即甲未按期履行当期应付款项。

3、甲、乙双方同意如自任何一期款项付款期限届满之日起1个工作日内，甲未向____公证处按期提供付款凭证，且乙出具文件说明甲未能按期支付应付款项时，乙有权单方面依据具有强制执行效力的本协议向_____公证处申请签发执行证书。乙承诺在申请强制执行证书之前，将按照甲在本协议中确定的联系地址向甲发出《履行应偿借款通知书》（函寄或送达），同时注明宽限期起止日期。在宽限期截止时，如甲仍未向____公证处举证其已按期支付了应付款项，或虽积极举证但不足以对抗乙的债权，也未与乙达成任何关于还款的展期协议，则视为甲不履行或不完全履行的事实确有发生，在此情况下，乙将向____公证处申请出具强制执行证书。

4、乙有权依据____公证处出具的具有强制执行效力的本协议及执行证书直接向有管辖权的人民法院申请强制执行甲应向乙支付的.全部未付款项。甲愿意接受人民法院的强制执行。

5、乙在申请执行证书时，应承担相应的举证义务并提供以下文件，保证向____公证处完全、正确地披露甲履行债务的情况：

- (1) 《强制执行申请》；
- (3) 经公证的具有强制执行效力的本协议；
- (4) 乙在____公证处的监督下向甲发出的《履行应偿借款通知书》；
- (5) 其他材料；
- (6) 甲承诺愿以其全部资产接受强制执行，其资产中包括但不限于以下内容：____公司其法定资产及其法定代表人和其他与此项目有关的股东或项目负责人（____，身份证号：____，身份证号：____）的法定财产。

第四条双方各自的承诺和保证

- 1、甲、乙双方在达成签订本协议意向后即向____公证处申请办理本协议的公证事宜。
- 2、甲应按本协议的约定按期足额支付应付款项；乙应按本协议约定办理有关收款和债务抵消的财务手续，并有义务在甲付款当日向甲出具有关发票凭证。
- 3、乙从本协议书签订之日不得通过各种方式损害甲名誉及甲股东与管理人员的人身权利，否则甲保留追究乙法律责任的权利。
- 4、甲如每期按协议规定按时还款，乙不得对甲提起以本项欠款为标的的诉讼，否则甲保留追究乙法律责任的权利。
- 5、若甲任何一期不能按时还款，并且没有主动与乙协商好，乙有权在____及____两地报刊及所有网络上刊登发表以公司法定代表人及项目负责人为债务人的追款通知书。

甲：_____

乙：_____

_____年_____月_____日

工作计划汇报篇二

为了有效遏制公司在建项目及已完工项目的工程款拖欠，解决拖欠工程款“前清后欠”的现象，调动回收拖欠工程款的积极性，加大公司资金回收力度，缓解公司资金周转困难，确保公司正常的经济运行，维护公司的长久稳定，保证公司和所有员工的利益不受损害，特制定本办法。

一、要从源头上防止拖欠工程款的产生。公司所属的所有经营部门要从招投标工作开始之前，就想方设法地以各种渠道充分了解摸清建设单位的资金来源、资金现状、结算方式等等，对所有资金不足的垫资工程项目，不合理的低价工程项目以及超出我们所能承受范围的让利工程项目等，原则上一律不得接受，必要时必须报公司批准，否则要追究相关决策者的责任，严肃处理。

二、严格加强施工合同方面的管理工作。施工合同的签订，必须符合国家的相关法律法规，合同条款一定要严谨，对工程价款的结算、工程资金的回收、有关变更的经济签证等相关条款更是要表述明确、清楚，严防因施工合同的疏漏而造成工程拖欠款的产生。

三、所有工程项目必须严格贯彻执行公司各方面的管理制度和有关规定，无条件地接受公司的检查和监督，各部门需尽最大努力自觉维护企业的信誉。项目收款负责人及其他相关负责人要对所管辖的工程项目的质量、安全、全部债权负责到底。

四、公司所属的所有工程项目的交、竣工，原则上必须与工程的结算、工程价款的清收结合起来。

五、公司已完工项目及在建项目的工程款回收工作必须明确责任，坚持谁负责的项目谁就要负责工程价款的清算和拖欠款的回收这条原则，应杜绝以前只负责施工，不负责回收资金的做法继续存在。并且要与工程项目的奖励兑现结合起来，做为一项重要的考核内容，防止形成新的工程拖欠款和损失。

六、实行清收拖欠工程款的奖罚办法，奖惩标准暂定如下(本办法暂适用于公司所有未结算完毕的项目工程)：

七、奖金支付：自回款到帐后由财务经理申请总经理批准后两个工作日内支付。

工作计划汇报篇三

xxxx年xx月xx日，荣经县公共资源交易服务中心召开10月工作总结报告会。会议内容如下：

一是分析10月荣经县公共资源服务交易服务中心交易情况：建设工程项目共计7项，采用竞争性谈判或比选方式进行，控制价783万元，中标金额674.81万元，节约资金135.19万元，节约率17.26%；政府采购开评标项目共计2项，累计项目预算金额共计31.01万元，中标金额30.6064万元，节约资金0.4036万元，节约率1.3%；砂场矿权出让项目共计7宗，累计项目预算金额共计570万元，中标金额634万元，溢价64万元。

二是对公共资源交易服务中心近段时间的运行分析，指出，虽然近期中心工作取得了一定的工作成绩，但在工作中仍然存在一些问题，主要表现在：工作人员不足，目前公共资源交易中心共有三名工作人员，工程建设、国有产权交易等事项陆续进入交易中心后，人员配备上显得捉襟见肘；工作人员

业务水平有待提高，缺乏建设工程、产权交易等方面专业知识；场地面积小。目前公共资源交易中心面积约300平方米，共有开、评标室各两间，每间房屋面积约50平方米左右，座位30个，不能满足稍微大型点的拍卖会和报名人数相对较多的招标需求。

三是对xx月工作重点进行了安排部署：一是重点服务灾后重建工作。树立服务意识，增强大局观念，认真服务交易项目，特别是灾后重建项目，确保日常工作有序开展，开通“绿色通道”，根据工程项目和建设单位的需求，推行全天候服务，达到方便、快捷、高效。二是充分利用技术手段，推行电子招投标效率。三是加强公共资源交易中心工作人员的学习培训，建立每周学习法律、法规制度，不断提高自身业务水平。

工作计划总结范文模板大全【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客户变成可持续客户：

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

三、重要客户跟踪：

- 1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；
- 2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；
- 3、浙江省临安市公路局、淳安县公路段、昌化县公路段、建德县公路段的相关负责人；
- 4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；
- 5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作。

工作计划总结范文模板大全【三】

为了能在接下去的工作中能比上半年工作更加顺利，特做了以下的工作计划。

一、要不断加强急诊护理站的建设，提高护理人员的应急能力

- 1、加深护理人员的急救意识和群体意识，定期进行有计划、有组织的业务目标训练，培养急诊专业合格的护理人员。
- 2、不断建立、健全急诊科的各项规章制度，加强人员卫生行政法律、法规的学习，增强人员的法律意识。
- 3、推进各项急诊工作标准化管理，以提高抢救成功率。

二、重点抓好“三基”训练与临床实践相结合，以提高人员的专业素质。

- 1、纯熟把握常见病情的判断及抢救流程及护理要点，施行定

期考核。

2、纯熟把握心肺复苏术的抢救技能。

3、纯熟伤口的处理和包扎止血技术及伤员的心理护理。

4、纯熟急救时的催吐、灌肠、注射、给氧及体位一系列操作技术及病情监测等专业技能，要求准确及时到位。

三、严格抢救室、处置室的管理，为患者争取宝贵的抢救机遇

1、纯熟把握各种仪器的运用并保证其性能良好，随时备用。

2、各类抢救药品、器械由专人负责，定时检查、定点放置、定期消毒、维护药品基数与卡相符，严格急救药箱管理，保证院外急救的正常运用。

3、各类急救药品运用后及时清理、补充、记录，保持整齐清洁。

四、严格执行各项工作标准，确保护理工作的安全有效及整体护理工作的全面落实

1、严格执行“三查、七对”制度，杜绝差错事故的发生。

2、严格执行无菌技术操作原则及护理程序，以增进或恢复病人的健康为目标开展整体护理，从生理上、心理上、生活上关怀体贴病人，推行人性化服务。

3、严格执行“十二项核心制度”

4、加强废旧一次性物品的妥善管理，防止院内感染的发生。

工作计划汇报篇四

为了有效遏制公司在建项目及已完工项目的工程款拖欠，解决拖欠工程款的现象，调动回收拖欠工程款的积极性，加大公司资金回收力度，确保公司正常的经济运行，维护公司的长久稳定，保证公司和所有员工的利益不受损害，特制定本办法。

一、奖罚对象：市场部人员及项目管理部人员。

二、回款责任：市场部负责所有项目首付款，项目管理部负责进度款及尾款。

三、奖惩办法

(1) 业务部门

1、市场部需严格加强项目合同方面的管理工作。项目合同的签订，必须符合国家的相关法律法规，合同条款一定要严谨，对项目价款的结算、项目资金的回收、有关变更的经济签证等相关条款更是要表述明确、清楚，严防因项目合同的疏漏而造成项目拖欠款的产生。

2、项目首付款根据合同签订的付款时间，及时到账的(可延迟一周)，奖励500元，未及时到账，超过一周，但在一个月以内(含一个月)，不予奖励，超过一个月的，罚款500元，遇特殊情况，向领导汇报说明原由，根据领导决定，可不予罚款。

奖励及罚款比例：部门负责人：60%，员工40%

(2) 项目管理部

1、所有项目必须严格贯彻执行公司各方面的管理制度和有关

规定，无条件地接受公司的检查和监督，项目管理部门需尽最大努力自觉维护企业的信誉。项目管理部门负责人及该项目负责人要对所管辖的工程项目的质量、安全及工程款负责到底。公司已完工项目及在建项目的工程款回收工作必须明确责任，坚持谁负责的项目谁就要与部门负责人负责工程款的回收这条原则，应杜绝只负责施工，不负责回收工程款的做法。

1、进度款根据合同约定的付款时间，及时到账的(可延迟15天)，奖励500元，未及时到账，超过15天，但在40天以内的，不予奖励，超过40天的，罚款500元，遇特殊情况，向领导汇报说明原由，根据领导决定，可不予罚款。

2、项目尾款根据合同约定的付款时间，遇特殊情况，可按该项目竣工验收日期计算，及时到账的(可延迟15天)，奖励500元，未及时到账，超过15天，但在40天以内的，不予奖励，超过40天的，罚款600元，遇特殊情况，向领导汇报说明原由，根据领导决定，可不予罚款。

奖励及罚款比例：部门负责人：60%，项目负责人：40%

四、奖金支付：自回款到账后由财务负责人申请，经董事长、总经理批准后三个工作日内支付。

工作计划汇报篇五

工作计划要怎么写?计划网小编为大家带来了工作计划范文结尾，感谢阅读。

工作计划范文结尾(一)

我们三位老师也经过了从生疏到磨合再到心领神会的转变过程，大家鼎力配合、和谐相处，从孩子们身上，我们也学到了很多，他们稚嫩的心灵，他们活跃的思维，他们调皮的表

情，曾经有过多少次的感动、惊喜与微笑，就像“猜猜我有多爱你”那样，我们竭尽全力爱孩子们，孩子们同样用最大的进步来回报，为你们开心、为你们骄傲、为你们喝彩，为我们美好的幼儿园生活加油！在接下来的工作中，我们会做好09年上半年工作总结及计划，争取将工作做到更好。

工作计划范文结尾(二)

充分发挥政协的独特优势，切实做好各项联谊工作。加强联谊交往，增强人民政协的凝聚力，要充分发挥人民政协作为最广泛的爱国统一战线组织的作用，求同存异，把不同党派、不同阶层、不同民族、不同信仰的人在爱国主义和社会主义的旗帜下团结起来，团结一切可以团结的力量，在实现祖国统一和振兴中华的大目标下凝聚起来，努力增进全县人民的大团结、大联合。进一步加强海内外联谊，多渠道、多形式地做好对外联系工作。广交新朋友，不忘老朋友，为不断扩大我县最广泛的爱国统一战线作贡献。充分发挥政协的特点和优势，不断开辟、拓宽对外开放的新渠道、新领域，为我县经济发展和社会进步做出新成绩。

工作计划范文结尾(三)

探索创新是应有的职责，也是社会向高层次发展的必由之路。我顺应时代付于给我们的历史重任，做好人事年度工作计划，参与人事电脑操作培训，勇于在人事工作方面多使用现代化的武器，不断寻找能人事工作的科学性和规范性，力求能在人事的工作领域寻找出一点有价值的东西。

总之，我无愧于一个人民教师，共产党员的光荣称号，无愧于学校领导所委托的重任。

工作计划汇报篇六

1. 进一步加强应收账款管理，加大货款回收和清欠力度，确

保贷款回收率达 $\times\times\%$ 。

2. 激励销售客服部积极销售，及时回收货款，将销售客服人员的收入与货款回收全面挂钩，体现回款与销售同等重要原则。

第2条 适用范围

本制度适用于销售部全体销售业务员及相关人员。

第3条 销售业务员奖惩细则

1. 销售业务员在完成销售任务的基础上，采取按提成比例进行奖惩。
2. 货款回收率达 $\times\times\%$ 的，给予销售业务员 $\times\times\%$ 的提成奖励。
3. 货款逾期不到位超过 $\times\times$ 天的，销售业务员的提成奖励降至 $\times\times\%$ 。
4. 逾期贷款超过 $\times\times$ 个月仍未到账的，取消销售业务员的提成奖励。
5. 对拖延1年以上的货款，销售业务员除了不能享受提成奖励外，还应接受 $\times\times\%$ 的处罚。
6. 销售中遇倒账或收回票据未能如期兑现时，经办业务员应负责赔偿售价或损失的 $\times\times\%$ 。
7. 凡属销售业务员责任心不强导致发生坏账的，应按坏账金额的 $\times\times\%$ 扣减销售业务员的业务提成。

第4条 企业将货款回收、清欠工作纳入销售业务员的绩效考核范围，并作为今后提拔任免和奖惩的依据。

第5条 其他人员回收坏账人员奖惩

1. 销售部门应收账款回收率达 $\times\times\%$ 的，给予应收账款人员(非原销售人员) $\times\times\%$ 的奖励。
2. 财务部因应收账款账龄分析出错或不及时而导致货款不能及时回收的，予以应收账款 $\times\times\%$ 的处罚。

第6条 法律顾问奖励

1. 企业法律顾问负责对逾期账款提起诉讼，协助销售部清收欠款。
2. 法务部门通过法律途径追回欠款的，给予欠款 $\times\times\%$ 的奖励。