

# 最新中职数学学期工作总结(精选7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。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。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 工作计划的前提篇一

我离职之前已将所有工作交接好，为了交接，我在离职的二十几天里几乎天天免费在加班，周末也在那里免费加班，且离职那天部门主管有批准，行政部门的人员也给办了离职手续，收走了厂牌，撤了宿舍，离职前公司并决有在辞职单上写明要扣工资，离职后行政经理才说他没有同意，说要按公司制度走，扣我半个月工资。

[公司扣辞职工资]

## 工作计划的前提篇二

本人是在一个私企小公司上班，咨询几个问题?希望可以提供准确信息，以下规定是否合法合理。谢谢。

(1) 公司规定，病假、事假均扣除当天100%工资，一月当中头次请假扣除当天100%以外，再扣除100元“歇班罚款”一月中二次请假(包括二次请假)除扣除当天工资100%以外，不再扣除“歇班罚款”。

(2) 遇到国家规定法定休假日，一月工资计算方法为，当月工资/当月实际工作天数。

(3) 工龄计算方法为，员工转正后开始算起满一年为一年有效

工龄，试用期3个月不算在有效工龄中。不享受年假、奖金等福利。

(4)年假计算方法为，员工满一年有效工龄以上(包括已满一年有效工龄)，可享受6天带薪假期，不因工龄的增加，递增年假天数。

(5)公司扣除员工的个人所得税与公司上交个人所得税不符。

如果不合理、合法，我将如何维护自我权益。谢谢。

一般是按公司制度来定的，(某一个公司的“病假1天扣除1天工资，事假1天扣除1.5天工资，旷工1天扣除3天工资)这样的做法不太人道主义，我现在公司对请假是这样规定的：请病假要出具三甲医院的所有证明，病假一天扣60%的日工资，不扣全勤奖，如病假超过2天，扣除全部全勤奖；事假要提前一天提出来，扣除当天100%的工资，无全勤奖。未提前一天请假不批事假，按旷工算；员工旷工一天，扣除当天150%的工资，全勤奖扣全部扣除(全勤奖100)；旷工三天予以开除处理。

## 工作计划的前提篇三

敬爱的老师、亲爱的同学们：

大家早上好！

从开学到现在，在大家的共同努力下，我校的各项工作都取得了丰硕的成果。在教育管理方面，教师的爱岗敬业、乐于奉献精神得到了弘扬，学生的勤奋学习、关心他人的文明程度得到了显著的提高。在教学工作方面，我校的教学质量有了很大的提高。这些成绩的取得，是我校师生求真务实、奋发进取的结果，更是全校师生凝心聚力、辛勤劳动的结晶。

老师们、同学们，成绩永远属于过去，伴随着5月的开始，我

们又将走进一个崭新的季度。为了能让我们梦想成真，就让我们在新的学期里发扬互帮互助、积极主动、探索创新、努力进取的精神，取得各自满意的成绩。共同描绘叶甸中心小学美好的明天！为此，在新学期开学之际，我代表全体老师向同学们提出争做“八好少年”。5月特别开展”唱好歌“活动。

每个同学都爱唱歌，可是在集体活动中要重点唱好两首歌。一是作为每个中国人要唱好的国歌，一是作为学生要唱好少先队队歌。力求做到，精神饱满、声音响亮，节奏准确，展现出中国人和少先队员应有素质风貌。下面让我们一起唱起国歌。

老师们、同学们，学校的奋斗目标和美好前景要在我们手中创造和实现。让我们以饱满的热情去迎接新的挑战，为叶甸中心小学的明天而奋斗！。

## 工作计划的前提篇四

唱好歌的前提：给自己足够的信心！这是任何唱歌技巧和发声方法都弥补不了的！

很多人认为嗓子的好坏是天生的，乐感更是天生的，觉得自己的嗓子条件不好，声音不好听等等，这种观点无疑是给歌唱爱好者头像了心理上的阴影，这种观点的危害性首先于它否定了歌唱者的主观能动性，第二是扼杀了歌唱者可能存在的潜在能力，自从卡拉ok兴起以来，革命队伍日益壮大，原先被判为“五音不全”，“缺乏音乐细胞”的人也敢一试歌喉，歌唱爱好者都有一个很关注的问题，那就是自己的嗓子究竟是好是坏？朋友们：在这里我可以真诚的告诉大家，不要被表面的“好听”和“难听”的现象所迷惑，嗓子是可以改造的，可以通过方法来改变，只要把自己的嗓音潜能发挥出来，条件就不是绝对的了。

下面是我摘录“新艺声传媒”的资料，那里有很多免费唱歌资料的，对唱歌技巧感兴趣的朋友不能错过了。

声乐艺术是一门技术性和实践性非常强的学科，仅凭理论知识和文学资料去进行学习是非常困难的，它主要是通过正确的发声训练和不断的歌曲演唱来逐步完成的。每位歌唱者必须通过发声练习的途径，掌握科学的歌唱发声的基本方法，使歌声美妙动人。

## 一、歌唱发声练习的目的和要求

歌唱发声练习的目的，简要地说，就是将歌曲演唱中对声音所需求的各种技术环节，通过有规律、有步骤的发声练习，逐步提高歌唱发声的生理机能，调节各歌唱器官的协作运动，养成良好的歌唱状态，使歌唱发声的技术成为歌唱表现的有力手段，为达到声情并茂的演唱服务。我们练声的目的是要调整巩固科学的发声状态，把良好的歌唱状态保持到歌唱中去，改变平时生活中自然的发声习惯，使之成为符合歌唱发声的习惯和状态，所以必须明确我们练声的目的，而不是简单的“开开声”而已。

歌唱发声练习要求每个歌唱者首先要了解和熟记歌唱发声器官的生理部位及其功能，掌握歌唱发声的基本原理，全面理解其精神实质，通过反复的练声及歌唱实践来消化和验证其歌唱规律。因此在发声训练过程中应注意以下几点要求：

1) 每位歌唱者一定要充分理解和运用气息发声和气息控制的方法（即横膈膜的呼吸方法），因为在整个声乐功能系列中，歌唱呼吸是最重要的一环，是整个歌唱建筑的基础，因此必须明确呼吸的重要性，重视练好歌唱呼吸的基本功。

2) 打开喉咙，稳定喉头，是歌唱基本功训练的核心，这是歌唱者声乐技巧能否顺利发展的关键之一，很多歌唱者声音上的毛病，多是由于歌唱时喉头不找开、不稳定造成的，而正

确的喉头位置是协调呼吸器官的运动，获得稳定、流畅声音效果的关键。

3) 要恰当地运用好歌唱的共鸣，要使声音传得远，充满剧场，且圆润，优美动听，这是要经过专门训练的，对于初学者来说，是比较难掌握的课题。由于共鸣训练常常与其它发声基础要求分不开，因此要求歌唱者通过母音的转换，稳定喉头，打开口腔，调节气息等手段，把声音振响在鼻咽腔以上的高位置头腔共鸣点上，来增大音量，扩展音域，美化音色，统一声区，使高、中、低三个声区的声音协调一致，天衣无缝，走动自如灵活。

运动能力，使之更完美而生动地表现歌曲和情感和内容。

5) 在歌唱发声时，还要注意对音准、节奏的训练，通过发声练习，逐步掌握连、顿、强、弱等全面的歌唱发声技巧，丰富歌曲的表现手段，增强歌曲演唱能力。

6) 在每次练习时，都要保持正确的歌唱姿势，正确的歌唱姿势是进入良好歌唱状态的前提。

7) 在练声、唱歌前，一定要摒除一切杂念，稳定情绪，要有非常好的心理状态，要有良好的歌唱欲望，要充满信心、放松自如地进入歌唱状态，否则是唱不好歌的。

8) 从开始练声起，就要同音乐结合起来，即练声也要有良好的乐感。音程、音阶一方面是肌肉、音准、气息、共鸣等方面的技术练习，同时它们又都是乐曲的组成部分，要给它们以音乐的活力和生命。因此练声一开始，要求每个歌唱者把音程、音阶、练声乐句也唱得悦耳、动听。以上我们可以领悟到，在歌唱发声的过程中，呼吸、共鸣、吐字、表现缺一不可，它们是相互联系、相互促进、相辅相成的，这就是我们所要求的“整体歌唱”的涵义。

## 二、歌唱发声练习的步骤

歌唱发声基本功的练习，一般按音域进展的规律，可分为三个阶段进行。

### 第一阶段

以中声区训练为基础，掌握基本的发声方法，调节和锻炼肌肉以适应歌唱技术的需要。无论哪一个声部，都应该从中声区开始训练。练中声区的音相对巩固后再逐步扩大音域，要知道声乐学习要从基础入手，中声区是歌唱嗓音发展的基础，基础必须打得扎实，要记住“欲速则不达”的道理。

### 第二阶段

是中声区的基础上，适当扩展音域，加强气息与共鸣的配合训练，练好过渡声区（即换声区的训练），为进入头声区的训练打好基础。第二阶段的练习是关键的一环，需要花费的时间相对也比较长，但千万要有耐心和信心，不要急于唱高音，要沉得住气，等这段音域巩固后，再进入高声区的练习。

### 第三阶段

即高声区的练习可以在比较巩固上两个阶段的基础上加强音量音高的训练，进一步扩大音域，做较复杂的发声练习，使各声种达到理想的音高范围。这了阶级的练习要特别注意高、中、低三个声区的统一，音的过渡不要发生裂痕和疙瘩，重点是加强头声区的训练，获取高位置的头腔共鸣，从而达到统一声区的目标。这样我们歌唱发声的乐器基本制造完毕，可以唱一般难度较大的歌曲了。

## 三、歌唱发声练习的起音

发声练习开始的时候，必然会遇到如何起第一个音的问题，

我们称它为歌唱时的“起音”或“起声”。歌唱的起声可分为激起声、软起声、舒起声。

### 1、激起声

是当吸气完毕后，胸腔保持不动，声带先自然闭合，然后，再以恰当的气息冲击声带使之振动发声，这样发出来的声音结实有力，我们在发声训练如顿音、跳音的练习中常常使用，也用这种方法纠正声带漏气的毛病。此时与之相应的呼吸方法往往采用急吸急呼。

### 2、软起声

软起声是声带在开始闭合的动作时，气息也同时往外送，开声门与气息振动声带同时进行。这种方法气息的冲击力比较“激起声”要柔和，发出的声音比较平稳、舒展。我们发声训练中也常常在练连音和长音中采用，同时也用“软起声”的发音方法来纠正喉音的毛病，与之相应的呼吸方法往往采用缓吸缓呼法。

### 3、舒起声

舒起声是声门先开，然后气息再振动声带，它的特点是先出气而后发声，像叹气一样。在劳动号子中，常常用到这种起声法。在发声训练中，这种方法可用来纠正声音过于僵硬的毛病，在通俗唱法中使用较多，较口语化。总之，歌唱的起音首先要精神饱满，全身协调，根据不同类型的练声曲例来确定起音的方法，注意起音的音量不要过分强，以舒适的mf或mp音量为合适。

## 四、歌唱发声练习曲

练习曲的练习，是发声歌唱的重要的基础训练。练声曲可以用各个母音或混合母音或子母音混合音，也可以用音阶的音

名1234567等等来练唱，也可以在练声曲上安排歌词来练习叫带词练习。发声练习过程中，是以声音效果和发声器官肌肉适度的标准去调整发声器官的机能和状态的，每个人的发声器官的构造、嗓音条件、声音类型、发声习惯各不相同，因此，并不是每一种类型的练习都必须唱，而是有计划、有针对性地进行选择练习，而且不同的学习阶段，选择的发声练习也是不同的，但一般情况下，开始的练习总是选择元音和比较平稳的音阶开始练声。一般来说选择“o”或者“u”之类的比较圆润的元音开始着手练习，因为这些元音容易形成需要的空间，比较容易保持喉咙打开的基本状态，也比较容易形成喉咙空间的状态。但这也不是绝对的，唱歌者应根据自己的感觉找到最适合自己的母音来练习。我们在练习中要多动脑子，善于思考这些唱歌技巧和发声方法的精髓，千万不能一个劲地傻唱。

### 1、“哼鸣”的基本练习

一般在开始练声时，先练练“m”是有益的，因为发这个音容易达到高位置和靠前、明亮、集中的效果。练习哼鸣时首先上下唇自然地闭上、口腔内部要打开，好象闭口打哈欠的感觉，感到声音向高位、额窦、鼻窦处扩展，但切勿把声音堵塞在鼻腔里，否则会发出鼻音。

### 2、母音的练习

除进行哼鸣练习外，更多地是进行母音的练习，如a[i]o[u]e等单母音练习，也可用混合母音练习如ma[m]me[m]mi[m]mo[m]mu等等。

### 3、连音练习

人们常说：“不会连贯就不会歌唱。”歌唱声音的主要表现力就在于声音的连贯优美，只有连贯的声音才能唱出动人的旋律线来。为了使声音有更多的连贯性，可以将练习的音域



相对拉宽些，练习也可以随之难度更大些。

#### 4、顿音练习

顿音唱法又称为断音唱法。要求唱得清晰，短促，灵活，富有弹性，集中感强。练习时要注意一字一音的灵活性和一字一音的连贯性。

#### 5、连音和顿音结合的练习

在基本掌握了连音和顿音唱法的基础上，可以加连音、顿音结合在一起的练习，这样有利于歌唱状态的统一，顿音好象是一个“点”，连音像是一条“线”，这样以点带线，使声音的位置统一，并保持气息均匀流畅。

#### 6、保持共鸣位置不变的练习

在“哼鸣”练习中我们已经讲了找共鸣位置最好的办法就是体会“哼鸣”感觉，如果这个共鸣焦点找准了，那么其它所有的音都应该向这个哼鸣位置靠拢，这样才能达到歌唱的高位置，使声音上下统一。

#### 7、声音灵活性的练习

这种练习主要是为了适应歌曲演唱中快速、流动的要求，以达到更积极的身体、喉咙、气息的配合。

#### 8、结合字声练习（带词练习）

要求根据词意富有想象，有意境，有画面，语气有表现，声音有乐感，有感情地去唱。力求做到字准腔圆，以情带声，声情并茂，慢慢地向歌唱歌曲作品过渡。

#### 9、练声注意事项

1) 要注意保护好自己的嗓子，适当地练唱，发声练习的时间，初学时20分钟一次为宜，以后逐渐地加至半小时或一小时，坚持每天练习最重要，绝对避免用全音量来练习。大声地乱唱，容易使歌唱器官受损。

2) 在没有能力唱高音之前，切勿作高音练习，经常唱一组你最满意的音，选择曲目更要谨慎，不要唱不适合自己的曲目。

3) 每次练习应有新鲜感，精神集中，感兴趣地练习。

## 工作计划的前提篇五

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

### 2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

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 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;xx年对自己有以下计划

- 1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5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(幼儿园年度工作计划2018)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。

#### 一、市场分析

二、营销思路。营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领,是营销工作的方向和“灵魂”,也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点,李经理制定了具体的营销思路,其中涵盖了如下几方面的内容:

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

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。营销策略是营销战略的战术分解,是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势,结合自己多年的市场运做经验,制定了如下的营销策略:

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

4、促销策略,在“高价位、高促销”的基础上,开创性地提出了“连环促销”的营销理念,它具有如下几个特征:

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

二、连环的促销方式至少两个以上,比如销售累积奖和箱内设奖同时出现,以充分吸引

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一

定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,\*\*\*万元,纯利润\*\*\*万元。其中:打字复印\*\*\*万元,网校\*\*\*万元,计算机\*\*\*万元,电脑耗材及配件\*\*\*万元,其他:\*\*\*万元,人员工资\*\*\*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要

贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

## 六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

## 2018年工作计划格式范文【二】

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。

一、根据本年度工作情况与存在不足,结合目前公司发展状况和今后趋势,人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作:

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。



2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

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。

### 2018年工作计划格式范文【三】

为进一步抓好医疗护理质量，提高护理人员业务技术水平。今年的护理工作要以抓好护理质量为核心，围绕医院的发展规划，本着“以病人为中心”，以“服务、质量、安全”，为工作重点的服务理念，创新管理方式，不断提高社会满意度。制定2018年护理质量工作计划如下：

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、

病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

## 工作计划的前提篇六

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划模板，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

2018年工作计划模板

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。

一、根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作：

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。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招聘与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

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。

## 2018个人工作计划

转眼间又要进入新的一年-2018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2018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。



# 工作计划的前提篇七

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模板大全，感谢阅读。

## 工作计划范文模板大全(一)

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个多月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

### 一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

### 二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

### 三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务”，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

## 四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

### 工作计划范文模板大全(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，我会严格按照计划进行每一项工作；  
敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

## 工作计划的前提篇八

### 一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 二、销售工作具体量化任务

1. 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，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的'解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

### 三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，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，争取为公司做出自己最大的贡献。

## 2018工作计划模板【二】

当前，钢铁行业形势十分严峻，依靠科技进步推动企业可持续发展，成为钢铁企业的普遍共识。2018年，酒钢集团公司计划投入科技研发经费达到主营业务收入的1%以上，在资源利用研究、产品开发方面形成6项以上具备产业化条件的研究成果，推动企业进一步提升核心竞争力，为企业摆脱困境提供科技支撑。

今年，集团公司将以贯彻落实《关于全面提升企业技术创新能力的指导意见》为核心，发挥技术委员会策划引导和决策把关的功能，充分体现各产业特点和技术发展方向，确立了加强研发力量，改善研发条件；提高技术改进效果，逐渐形成酒钢的产品和成本优势等六项科技工作目标。

围绕各项目标的实现，2018年，在科技重大专项方面，集团公司计划安排实施科技重大专项13项；计划在资源利用、工艺技术研究等方面立项开展研究项目21项；计划开展新产品开发项目26项，计划新产品批量生产18.2万吨；计划各分子公司第一批具备立项条件的技术改进项目177项。在技术经济指标攻关方面，按照纵向比有进步、横向比有进位的原则，确定了56项主要技术经济指标攻关计划。

在实验室建设方面，计划针对表面分析、材料分析、资源研究和炼轧钢模拟试验等研究环节，增设电子探针、应力腐蚀装置等设施。在技术交流和人才培养方面，今年计划推荐甘肃省领军人才候选人5名，具备教授级高工评选资格的工程技术人员10名。在科技政策利用及科研平台建设方面，计划申报省级、市级各类科技项目30项以上，争取获得各级政府部门项目资金支持500万元以上，力争科技免税5000万元。在科技成果与专利方面，计划取得各类科技成果30项以上；计划专利申请受理量220项。

## 工作计划的前提篇九

俗话说：“心静，是成功的前提”已成为人们生活中永不改变的主题。

唯有心静，才能忘掉尘俗；唯有心静，才能有学习的兴趣；唯有心静，才能专心的学习；唯有心静，才能更好的学习。

贝多芬是一位著名的音乐家，他虽双耳失聪，但凭着自己对音乐的喜爱一直创作着。贝多芬靠的不是听力，而是自己心灵与音乐的感应。每当他作曲时，总是先使自己静下心来，认真地去感应，再加上他顽强的毅力，一次次地改写，他用音钗顶住下唇发音，直到将下嘴唇磨破了，还在练习着，直到有一天著名的《英雄交响曲》诞生了。

假若当初贝多芬不能静下心来，就不会，就不会有谱曲的思路；假若当初贝多芬不能静下心来，就不会有谱曲的毅力，就不会坚持下来，就不会谱写出成功的乐章。

唯有心静，方能成功。

被誉为“诗仙”的李白一生曾创作了多篇诗篇，翩翩令人赞不绝口。李白曾隐居徐来潜心创作，目的为了能找到一个清静，能使自己心静的地方，创作出美好的诗篇。他多清晨创作，通过一次次地观察，一次次感受自然的宁静，最终创作出了千古佳作。

正是因为李白是自己心静，才使得自己有了创作的灵感；正是因为李白淡泊名利，看轻人世间的尘俗，才是自己心静，才能被世人铭记，才能铸就成功的辉煌。

正如一句“妄消空山有风月，心静闹事无喧嚣”所说，就是强调心静的作用。



从古至今有无数成功人士因心静而成功，他们能以一颗平常心对待生活，从而取得成功。

著名的大书法家王羲之一生苦练书法，最终练得一手好字。练习书法的前提是要心静，要做到人心合一，这样写出的字才能有开阔的气势。王羲之之所以能够每天苦练，甚至将十八缸水练完，不光靠的是毅力，而更重要的是他有一颗平静的心。

拥有一颗平静的心，便拥有了一切。我们有时往往追求成功，反而做后却是失败，其实原因在于我们缺乏心静。等到我们心静之时，往往也就是我们成功之日。

“踏一路金花风雨，响一路声声驼铃，采一路兰芷芳飞，唱一路歌声不断……”同学们：“让我们拥有一颗平静的心，学会心静，去到达成功的彼岸吧！”

## 工作计划的前提篇十

计划网专题频道工作计划栏目，提供与月工作计划格式及范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

### 月工作计划格式及范文【一】

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□xx市公路管理局供机科xx科长、养护科xx科长;

2□xx□xx□江西□xx各省市级公路局养护科;

3□xx省xx市公路局□xx县公路段□xx县公路段□xx县公路段的相关负责人;

4□xx省xx市xx区公路段桥工程乐;

5□xx市政管理处的xx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; 敬请xx对此计划不全的一面加以指点, 谢谢!

月工作计划格式及范文【二】

一、思想政治工作计划

始终如一地热爱祖国, 拥护党的领导, 热爱本职工作, 关心国家大事, 坚持政治学习, 记录政治笔记, 提高觉悟和意识。注重个人道德修养, 为人师表, 严于律己, 关心学生的学习、生活, 做学生的良师益友。加强团结, 与同事相处融洽, 合作愉快, 心往一处想, 劲往一处使, 组成一个团结协作的大

家庭。

## 二、教师个人业务工作计划

作为一名教师，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。本学年我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览音乐网页，随时记下可借鉴的教学经验、优秀案例等材料，以备参考。不断为自己充电，每天安排一定的时间扎实提高基本功，努力使自己成为能随时供给学生一杯水的自来水。

## 三、课堂教学工作计划

课堂是教师“传道、授业、解惑”的主阵地，是学生茁壮成长的快乐园。为了使每堂课短短的40分钟井然有序、包容性大，信息量多、形式活跃、贴近学生的年龄特点，发挥其最大的效用。我将注重在课前、课中、课后三个方面下功夫。课前认真备课。作到课前再备课，备教材、备学生，熟悉教学软件的操作过程，保证课前的准备工作及时、充分。课中全神贯注。处处体现音乐课特色，用旋律代替老师的指令，琴声就是他们出发的号角，让学生始终处于音乐的欢快氛围中。

并根据学生的年龄特点进行趣味化教学，让学生在一种轻松愉快的氛围中学习。愉快的心情是产生学习兴趣的重要因素，所以我将从激发学生的学习兴趣入手，运用谜语导入新课、故事贯穿课堂始终、音乐游戏中解决枯燥的乐理教学、充分地调动学生的学习积极性，引导学生在老师的启发下进行一系列的学习活动，自觉的用脑、用耳、动口、动手去完成老师所设计的各个教学环节，兴趣成为了学生学习的动力。

课后及时反馈。记下教学中的成功点和失败点，及其改进方法。本学期我还尽量为学生创设良好的课堂气氛，注重培养学生养成井然有序的课堂常规；使他们在轻松愉快、欢乐活泼

的状态下进行积极地学习。

#### 四、文艺汇演

每年的文艺汇演是我工作的重中之重。为什么说它重要呢?因为音乐学科这“小三门”，随着素质教育的提出、教育体制的改革越来越受到重视。当然对于一线的教师，要求也越来越高。今年学校安排了“六一文艺演出“和”元旦“鸿雁杯”歌舞大展台，为我、学生也为学校的艺术教育提供了展示的平台，这演出代表的是我们这个大家庭毕家疃小学的形象。我想我只能为学校、为大家填采。

所以，我压力很大，但我将变压力为动力，工作中保持一种脚踏实地的作风，胜不娇、败不馁的健康心态，锐意进取、追求卓越的精神，我也坚信我的付出会有收获。所以开学年初我就挑选“苗子”，带着他们走那台下十年功的苦练旅程。多少汗水、多少付出，为的就是那短短的一瞬间。

#### 月工作计划格式及范文【三】

月工作计划书的格式应包括标题、正文和落款三项。

##### 1、标题

计划的标题，有四种成分：计划单位的名称；计划时限；计划内容摘要；计划名称。一般有以下三种写法：

(1)四种成分完整的标题，如《村xx月规划要点》。其中“村”是计划单位；“xx月”是计划时限；“规划”是计划内容摘要；“要点”是计划名称。

(2)省略计划时限的标题，如□xx省xx公司实行经营责任制计划》。

(3) 公文式标题，如《□xx省关于xx月农村工作的部署》。

计划单位名称，要用规范的称呼；计划时限要具体写明，一般时限不明显的，可以省略；计划内容要标明计划所针对的问题；计划名称要根据计划的实际，确切地使用名称。如所订计划还需要讨论定稿或经上级批准，就应该在标题的后面或下方用括号加注“草案”、“初稿”或“讨论稿”字样。如果是个人计划，则不必在标题中写上名字，而须在正文右下方的日期之上具名。

## 2、正文

除写清指导思想外，大体上应包含以下三方面的事情：

(1) 目标。这是计划的灵魂。计划就是为了完成一定任务而制订的。目标是计划产生的导因，也是计划奋斗方向。因此，计划应根据需要与可能，规定出在一定时间内所完成的任务和应达到的要求。任务和要求应该具体明确，有的还要定出数量、质量和时间要求。

(2) 措施。要明确何时实现目标和完成任务，就必须制定出相应的措施和办法，这是实现计划的保证。措施和方法主要指达到既定目标需要采取什么手段，动员哪些力量，创造什么条件，排除哪些困难等。总之，要根据客观条件，统筹安排，将“怎么做”写得明确具体，切实可行。

(3) 步骤。这是指执行计划的工作程序和时间安排。每项任务，在完成过程中都有阶段性，而每个阶段又有许多环节，它们之间常常是互相交错的。因此，订计划必须胸有全局，妥善安排，哪些先干，哪些后干，应合理安排。而在实施当中，又有轻重缓急之分，哪是重点，哪是一般，也应该明确。在时间安排上，要有总的时限，又要有每个阶段的时间要求，以及人力、物力的安排。这样，使有关单位和人员知道在一定的时间内，一定的条件下，把工作做到什么程度，以便争

取主动，有条不紊地协调进行。

执行希望，需在正文的最后写出，为计划的结尾部分。但是，这部分的内容，要看实际情况决定要不要。

### 3、落款

在正文结束的后下方，制订计划的日期(如标题没有写作者名称，这里应一并注明)。此外，如果计划有表格或其他附件的，或需要抄报抄送某些单位的，应分别写明。