

甜品师工作流程 个人工作计划(优质10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

甜品师工作流程篇一

二、创新工作的目标和主要任务

工作目标是：稳定较低生育水平，到20xx年，人口出生率控制在10‰以内，人口自然增长率控制在6‰以内。提高人口素质，开展出生缺陷干预，新生儿缺陷发生率明显降低；出生人口性别结构保持正常；育龄群众享有生殖健康服务得到全面推广，群众对计划生育工作的满意程度明显提高；镇计划生育服务所服务功能不断完善，计划生育服务水平进一步提高；全面实行计划生育村民自治，村级自我教育、自我管理、自我约束能力明显增强；宣传教育不断加强，新的婚育观念和生育文化广泛推广；依法行政水平明显提高，综合治理人口问题的格局趋于完善。

主要任务是：坚持各村支部书记和村主任为第一责任人要亲自抓、负总责，建立落实捆绑责任制，完善上下联动机制；建立和完善以财政投入为主，奖励扶助、特殊困难家庭救助、关爱女孩、生育关怀为主要内容的计划生育利益导向机制，并将低保户的评定、危房改造、文明家庭的创建、新农村建设、组织发展都与计划生育政策实行兼容。建立和完善以避孕节育、生殖健康服务和提高出生人口素质为主要内容的优质服务机制；完善镇负责、村为主、组配合、户落实的农村计划生育工作运行机制，建立和完善依法办事、程序严格、行为规范、文明执法的执法机制。

三、综合创新的主要内容

1、抓好村级组织建设。充分发挥村党支部的战斗堡垒作用和共产党员的模范带头作用，抓好村级班子和村级计生协会建设，配强计划生育村民组信息员，制定村计划生育信息员公选条件、标准和办法，打破村民小组区域界限，公开竞选信息员。人口居住集中的自然小区，按每120150户育龄妇女设1名信息员，人口居住比较分散的地方，按不少于60户育龄妇女设1名信息员。育龄妇女信息员的报酬每人每年不少于360元。信息员报酬与专干一并上卡发放。进一步完善计划生育信息员入户访视责任制、月例会责任制和经常性工作责任追究制，建立激励约束机制，落实报酬待遇。

2、抓好村级计划生育民主政治建设。按照《村民委员会组织法》有关规定和“建章立制，以制治村，民主管理，优质服务”的要求，建立村民大会和村民议事制度，每年召开村民大会不少于1次。从整章建制入手，将计划生育奖励扶助、特殊困难家庭救助、党员干部生育孩次、二孩生育审批、社会抚养费征收等内容纳入村民大会讨论和议事的内容之中，完善计划生育《村规民约》和《自治章程》，规范《合同》或《协议》，明确双向的权利与义务。坚持重大事项群众讨论，民主决策，民主管理，民主监督。

3、抓好群众工作队伍建设。通过直选的方式，选举村级协会会长和理事，组织会员开展自我教育，自我管理，自我服务活动，每年评议计生工作1次，做到“组织健全，活动经常，形式多样，群众满意”，真正发挥群众在计划生育村民自治中的作用。

甜品师工作流程篇二

象棋兴趣小组活动刚刚在我校启动，我们将针对性的进行基础教学，着重提高学生的棋艺知识水平，重视棋德教育，力求使学生在在学习象棋项目本身的同时，加强自身修养提高综

合素质。

- 1、了解象棋的来源及象棋的文化。
- 2、认识象棋的棋子，并学会棋子的走法。
- 3、了解国际象棋的基本规则。
- 4、基本吃子训练和一步杀着的练习。
- 5、能进行分组简单对弈实践练习和总结分析。

教师讲解 学生实践

三到四年级的学生，每班由班主任推荐5位，共计划20人。

左计虎

每周三下午第三节课

周次、活动内容、备注

第二周、选拔兴趣小组活动人员、讲解的同时进行 实战练习

第四周、象棋漫话

第六周、棋盘和棋子

第八周、棋子的走法

第十周、王车易位

第十二周、兵的走法和吃子

第十四周、将军和应将

第十六周、胜与和

第十八周、棋子的实力价值和记录法

石门中心小学

20xx年3月

甜品师工作流程篇三

空调行业连续几年的价格战逐渐推进了。二、三级市场的高端需求，同时随着城镇建设和人民生活水准的不断增长或者产品升级换代时期的到来推动了一级行业的大幅下降降幅，从而促进了整体行业容量的扩张□xx年度内销总量超过20xx万套，较20xx年度激增11.4%□xx年度力争可超过2500万—3000万套。根据产业数据显示中国行业容量在5500万套—6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场总量容量的界定，深圳空调行业的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占行业营收的13%。

现在格兰仕在深圳空调行业的占有率约为2.8%左右，但按照市场数据显示近几年仍然进入洗牌阶段，品牌市场占有率将产生高度的集中化。根据公司的实力及xx年度的产品线，公司xx年度销售目标完全有也许实现□20xx年 美国空调品牌约有400个，到20xx年增长到140个左右，年均淘汰率32%。到20xx年在格力、美的、海尔等二线品牌的围剿下，中国空调行业活跃的品类不足50个，淘汰率达60%□20xx年度lg受到日本指控倾销；科龙遇到财务问题，市场总量大幅下降。新科、长虹、奥克斯也得到企业、品牌等方面的不良影响，市场总量也有所下降。日资品牌如xx□三菱等品牌在20xx年度得到美国人民的极力抵日心态的制约，市场总量下划较大。而格兰仕空调在广东市场则展现出快速下降的态势。但深圳市场基础相当薄弱，团队还非常年轻，品牌影响力还必须巩固

与拓宽。根据以上状况做下面工作规划。

根据以上状况在xx年度计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据行业具体状况进行分解。分解到每年、每周、每日。以每年、每周、每日的销售目标分解到各个平台及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售利润。主要方式是：提高队伍能力，加强团队管理，开展各类促销活动，制定奖罚制度及鼓励方案（依据市场状况及各时间段的实际状况进行）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行力度较大的销售促进活动，强势推动大型终端。

2、代理商管理及关系维护

对于现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管控及关系维护，对各个k/a客户及代理商成立客户档案，了解后期销售状况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。此项工作在8月底完成。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状况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入费用，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。有也许的状况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以缩减影响力，还可以构建良好的客情关系。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宽）

根据公司的xx年度的经销目标，渠道网点普及还会长期的降低，根据此种状况随时、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，（依据公司的展台布置六个氛围的规定进行）。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作按照公司的业务部门的必须进行加强。布置标准严苛按照公司的统一标准。（特殊状况再适时调整）

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在xx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，第二根据届时的行业状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。主题模式以避其优势，攻其缺点，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。

甜品师工作流程篇四

对xx营销□xx等方面的知识，都要很好的了解和掌握，扩大自己的知识面，不断提高自己的xx能力□xx能力和xx能力。

比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。并向有经验的同事们学习客户回访技巧，经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

一要关心，要站在客户的立场上去考虑他们的利益和价值，让客户明白消费，物有所值；

二要耐心，对客户提出的各种问题，要耐心地给予圆满的，不厌其烦的回答；

三要热心，对客户遇到的困难和疑虑，要热忱相助，点拨指引，解答疑虑，化解矛盾；

四要诚心，对客户要进行诚信服务引导，既要为卖方负责，也要为买方负责，用诚信争取客户的信任。

工作时要摒弃杂念，不能将私人的事务带到工作中来。希望我能通过自己的不断努力学习，是自己成为一名有能力，对工作充满热情的xx[]同时希望通过自己的努力能向更高层面发展，希望自己不仅仅是做xx一职，希望能往更高的管理层面发展，希望自己能有这个机会，同时能够把握好这个机会。

甜品师工作流程篇五

回顾过往，我们既有骄傲的情怀，也有遗憾的'叹息。在新一学年的工作到来之际，体育部将以饱满的热情迎接新一年的挑战，注重借鉴过往的经验教训，推陈出新，努力把学院体育工作做得更好，为同学们创造良好的体育活动氛围，为学院争得优秀的体育赛事成绩。

不同以往，这一年体育部将策划各种小型体育活动，通过这

些活动，调动同学的积极性、加强年纪交流、发现优秀的体育人才加以培养。目前规划的几项活动主要有：

时间：周二下午

形式：四男四女组队报名

内容上：男生在三分线上投篮，女生在罚球线上，每人各投十球，以投

中总数排名

奖项上：取前六名，有小奖品，综测加分

时间：周末早上

奖项上：取前三名，有小奖品，综测加分

形式上：两人组队报名

时间上：周末早上或傍晚

内容上：在登山比赛中设置各种趣味环节，如吹气球，跳远，踢毽子，

跳单绳等，趣味环节加分加计时排名

奖项上：取前六名，有奖状，有小奖品，综测加分

形式上：各年级以班级为单位报名

时间上：周末

内容上：每班挑选20人参赛

奖项上：取前六名，有奖状，综测加分

形式上：以个人名义报名

时间上：周二下午

内容上：竞赛内容涉及足球比赛规则、射门技巧、排兵布阵等等

奖项上：取前六名，有奖品，综测加分

在举行这种种活动的过程中，能够有效调动同学们的积极性，加强院内同学的交流，活跃院内的体育氛围。体育部会请学生会其它部门和体育股协助，一起做现场工作，重点在于在各个环节中安排工作人员注意参赛人员的表现，对于表现良好的参赛人员，要及时记录信息，发掘人才，组织训练培养，以备后用。

另外，体育部会加强与其它院系的沟通联系，举办上述活动的院间友谊赛，还有学校举行的院间篮球赛、足球赛，安排干事全程观看，通过比赛了解其它院的运动实力，发现自己院内运动方面的不足，及时地拟定措施加以改善。

再有，体育部会加强对于大型比赛活动之前的准备工作。

协助球队招新，加大宣传力度，加强选拔力度，在招新之前开宣讲会调动同学的积极性，争取先选出一批优秀的体育人才。在平时，安排某一干事专门负责与某一球队联系，注意他们的训练情况并及时汇报部长，同时及时把小型活动中发现的优秀人才联系到球队中，协助球队进行训练工作，进行不定期招新，不断增强球队实力。要与12级、13级体育股保持良好的联系，多多沟通，借助他们发现新生中更多的人才加以培养。

与往年相比，要争取延长通知的时间，强调物质奖励及精神奖励，加强通知的煽动性，带动全院运动人才的参与。注意参赛人员比赛结果的记录存档，在这项大型活动中看到优秀人才的实力并加以培养。

这项大型赛事中的重点在于人员的选拔和参赛者的训练。鼓励从以往各项活动中注意到的人才的参与，并在运动会前一个月左右的时间加强训练。部长副部长考虑全局拟定具体训练计划，随时注意训练进度。具体训练项目则交由体育部各位干事负责，有必要的联系体育股协助训练。对于志愿者的工作安排要更具体更全面，建立志愿者专项服务模式。同时一定要注意对参与人员强调集体荣誉感。为在校运会中取得优异的成绩做好一切准备，让运动员找到展示自我的舞台，活跃院内的体育氛围，也为我电气院争光争彩。

在以上这些工作重点之中，还包含了维护学生体育权益的工作内容。通过各项的活动丰富了同学们的课外体育生活，为他们创造了安全，健康的环境中参加体育锻炼。通过积极记录优秀运动员情况，积极组织训练，使他们充分发挥自己的实力，取得令人骄傲的好成绩。在院内体育竞赛中，体育部会选取负责人的公平的裁判人员，制定公正的比赛规则，做到公平，公正，公开，提高体育公平竞争意识，维护学生权益。

通过努力地落实这些计划，体育部在这新一学年的体育工作一定能更好服务同学，回报学院。

甜品师工作流程篇六

在xx年刚接触这个行业时,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认识,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是特别注意的.所以今年不要在选择一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户□xx年的计划如下、. 一;对于老客户,和固定客户,

要经常保持联系，在有工夫有条件的情况下，送一些小礼品或宴请客户，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、每周要增加个以上的新客户，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，不能置之度外肯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、自信是特别重要的。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每月我要努力完成到万元的任务额，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。

甜品师工作流程篇七

回忆起来往事总是那样的短暂，转眼间，又是一年过去了，在这一年当中，有很多的事情都还没有做完，有很多的工作也做得不够细致，有很多的好习惯仍旧自己还是没有养成，所以，为了让自己今后的生活活的更加的充实，暂定计划如下，用以鞭策自己。

首先：要告诉自己的就是，要对自己有信心，觉得“自己行”。只有自己相信自己，自己的孩子自己班级的孩子才能从我们的身上学到自信的力量。

第二，要专注的工作，为什么要用专注呢？因为我总结了自己，做事情就是有头无尾，虽然每次也都是给自己定了计划但对自己缺乏约束力，所以至今仍旧是一事无成。

第三，给子养成一个好习惯，只有自身做好了，才能影响到孩子。因为我们都懂的习惯能让我们的工作变得更加省力但我们却只是培养孩子，从来不培养一下我们自己，孩子又怎能效仿。所以今年开始，包括：作息、读书、用餐、言谈举止、卫生。等潜移默化的影响我身边的人。

第四：在幼儿教育中，多学习心的的知识并且能够巧妙地恰到好处运用到一日教学中，朱永新说过：“教育的每一天都是新的，所以我就要在平凡的教学活动中找出更多有色彩的画面。

第五：爱每一个孩子，公平对待家长，做好家园沟通尊重每一位家长，并换取家长对自己的尊重。

第六：教学中做一名善于观察的老师，教育心理学这本书上写道：“人的差异是绝对的，每个幼儿在认知、情感、兴趣。等各个方面都有差异，我们要对症下药，了解幼儿的个性差异。

因为，我们的心愿都是一致的，为了孩子更加健康更加快乐更加幸福的成长。让我们一同努力吧。

甜品师工作流程篇八

20xx年新的一年，对刚成立二年多的**电气设备有限公司**分公司来说，是一个充满挑战、机遇与压力并存的一年，在这二年时间里，由于上级领导的悉心栽培和全员支持与配合下，客户服务各项工作已逐步完善。为了能够尽快赢得客户的认可，优势于其他厂商，提升公司在客户心中的服务形象，特制定20xx年工作计划，如下：

认真学习公司与品质有关各种体系流程和业务流程，以便随时应付客户提出的关于品质方面的各种问题，带着“多学习，多沟通，积极主动”的态度，深入到质量投诉的接收、与客户沟通、客户投诉的立即处理等各个工作中去，同时为客户提供质量三包处理（包修、包换、包退）

积极主动地把工作做到点上、落到实处，减少服务时效，当接收到客户质量投诉，应立即处理，减少客户因我司质量问题，产生的抱怨感，尽量减少不必要的损失，为顾客和公司带来更大的利益，同时务必在三天之内关闭客户的质量投诉问题。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，来更好的完成本职工作，同时也增强团队合作能力，来更好的服务于客户。

按客户质量投诉处理规定[wj-xg-s006]应即时反应给相关的制作部门（责任部门），同时并填写客户投诉处理报告，针对质量投诉，制订纠正预防措施。每周对客户投诉情况进行统计分析，以便于更好的统计出质量问题的所在。每月月底将客户投诉以月报形式上报给上级领导，并送相关部门。

（此段可纳为工作总结）

以上，是我对20xx年客服工作的计划，可能还有很多不清晰，不明白的地方，希望领导、同事们多多给予支持与帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待本岗位工作，也力争为公司赢取更多利润，树立公司在客户心目中光辉形象。

甜品师工作流程篇九

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，以崭新姿态展此刻客户面前，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、根据本年度工作情景与存在不足，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、绩效考核供给科学依据；

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、充分研究员工福利，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，分管不一样区域。

(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景和存在的问题，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，以业务部供给的信息量和公司在各区域的业务进展情景，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。经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，初步研究以宣传和扩大品牌，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完美而深刻的印象，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。所以，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、有必须深度的了解，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，到达提高企业经济效益的根本目的。

甜品师工作流程篇十

xx年下半年是一段令人刻骨铭心的日子，我园的保教工作在园长的正确引导与教师们的积极配合下，创造出了一个新的里程碑。忙碌而充实、疲惫却喜悦……是啊，我们的教学工作又将在这忙碌、疲惫中充实、喜悦、收获着。我将吸取xx年遗憾的教训、收获的经验，脚踏实地，追求卓越。现根据园保教工作计划，制定如下个人计划：

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，关心孩子的学习、生活，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。

1、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，提高自己的业务水平。

2、以《规程》和新《纲要》为指针，积极参加园本培训，开展科研活动，深化幼儿园课程改革，切实转变教育观念，以教研活动促进专业化成长，为保持和全面提成的幼儿园的保

教工作的质量作出新贡献。

1、严格履行班长职责，团结班组成员，结合班级工作计划，有目的的完成好各项工作任务。深入细致的备好每一次活动。在备课中，认真研究教材，力求准确把握重难点，并注重参阅各种杂志，制定符合幼儿认知规律的教学方法及教学形式。注意弱化难点强调重点，并不断归纳总结提高教学水平。

2、认真组织好每一次的教学活动，活动中注重幼儿主动性的发挥，发散幼儿的思维，注重综合能力的培养。力求做到玩中学，乐中学，保证教学质量的同时更注重幼儿活动兴趣的培养。

3、注意观察幼儿的发展状况，及时了解幼儿的不同需求，并给予适当的支持与帮助。

4、注重教育理论的学习，并注意把一些先进的理论应用到教学中，做到学有所用。自从参加了“隐性课程”学习后，我更注重在日常生活中挖掘一切教育契机，随时随地对幼儿进行有效的教育，大大提高了教育价值。

5、定期进行家访、电访。及时了解幼儿在家的情况，有针对性地开展幼儿的教学工作，促使我们老师跟家长的相互理解，使关系更密切。让家长参与到我们的工作中。在主题教学活动中，设置亲子活动，让家长和孩子共同完成，真正体现家园共育的教育理念。6、在本班进行舞蹈艺术特色教育：在艺术活动中面向全体幼儿，针对他们的特点和需要，让每个幼儿都得到美的熏陶和培养。对有艺术天赋的幼儿着重发展他们的艺术潜能做好音乐舞蹈特色教育工作，在活动中能结合实践与自我思考，融入新的内容，进一步完善。激发幼儿感受美，表现美的情趣，丰富他们审美经验，使之体验自由表达和创造的快乐。通过艺术活动，充分发挥艺术的情感教育功能，促进幼儿健全人格的形成。使幼儿艺术活动的能力能在大胆表现的过程中逐渐发展起来。自身努力学习新理念并

积极地将之运用到工作实践中。在艺术领域中作到多学、多听、多记、多实践、多思考、多探索、多创新、提高教育研究能力。五月做好幼儿“快乐之夏”文艺汇演的编排工作，自行组织和设计一台文艺节目，向家长呈现我班开展舞蹈艺术特色教育的成效。