

2023年计划区域合村能被更名吗 区域销售工作计划(通用10篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。我们该怎么拟定计划呢？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。

计划区域合村能被更名吗篇一

针对自己所在区域，提前展开详细调查，了解区域内的人口数量、素质、投资氛围，对xx品牌的认知程度，以及经济发展的重点，该区域的定位，银行网点，周边券商在该区域业务的开展情况等。

1、优势分析。

国信品牌的优势□xx网、xxx□xx证券账户□xxx□xxx周刊，开户效率高，每天都可以开户，单个营业部规模比较大。

个人优势：本人金融学本科毕业，因此有一定的专业背景优势；而且投资资本市场有四年了，积累一定的经验及一些分析技巧；希望在这方面能为团队成员提供到一些帮助。

2、劣势分析。

营业部数量相对较少，荐股准确率比较低，部分客户经理素质有待改进；另外部分新的客户经理普遍存在专业知识不全面的及不够专业等情况。

3、机会点部分企事业单位炒股人数并不多□xx市场仍未达到饱和状态，新开户的潜力还很大，尤其是偏远地区。

4、威胁各大券商之间大打佣金战，这是一种饮鸩止渴般的自杀，有如当年电视行业大打价格战，最终胜者几何！尽管如此，但其它券商有价格优势，我们要扬长避短，加强员工的培训。

1、银行网点的维护与营销。

2、户外营销。

3、新渠道的开拓。

4、与其他单位进行合作营销。

5、提供一定的激励措施。

6、加强与员工之间的沟通。

自己本身从销售到管理的转变。帮助客户经理确定每月的行动目标。全力支持客户经理业务的开拓。帮助部分优秀的客户经理成为团队明星，树立大家学习的榜样。经验的分享与交流。提高客户经理工作的积极性。团队要有三方面的要素才能称得上是团队：一是目标要集中，二是关系要和谐互助，三是工作方法要保持一致与适当弹性。

1. 参加一些有关沟通与管理知识的学习；

2. 本身对股票市场行情的关注与持续性学习；

3. 通过与客户的交流接触，从客户身上学习；

团队文化作为一个二十一世纪现代化企业的灵魂，文化是一个经济主体能实现可持续性发展的关键，至于如何能探索到适合我们自身的团队文化，我会通过观察、沟通与交流等尽快建立起一支高效、积极的团队，探索出适合自身团队的文化。

计划区域合村能被更名吗篇二

(1) 市场环境主要考察市场环境的变化主要包括行业的状况；消费者的消费习惯和特征是否有变化 (2) 竞争品牌的状况。主要分析a□同季度竞争产品的销售情况□b□消费者的评价（主要考察消费者对产品的品质认可度，价格认可度，服务认可度□□c□市场费用投入情况□d□渠道布置情况（当经销商为地区经销商时，要清楚其在城区和县城的渠道布置，即产品通过不同类型渠道的销售情况，同为饮料，有时竞争对手在特殊通路卖得比我们好。例如，在笔者工作的城市，银鹭八宝粥在火车站，汽车站这些特殊渠道的销售情况超过了娃哈哈、洪大妈。只有关注，才能够找到原因，进而制定突破策略。这就要求我们平时要多多关注竞争品牌，不要到写工作计划时，觉得写不出什么东西来□□□e□产品销售网点的数量；重点客户数量及在不同渠道的分布情况□f□二级客户的评价等）

(3) 销售团队有战斗力的队伍在销售过程起着十分重要的作用，考察主要竞争品牌的销售队伍在xx年相比xx年是否有变化，特别要重视团队成员数量的变化，比如，王老吉在xx年的销售团队成员数量只有5人，而在xx年的人员数量迅速增长到12人，人员增加产生的直接效果是销量有了120%的增长。比较后，必须清楚竞争对手我们相比存在的优势，不要太去关注他们的不足，要看到他们的长处。(4) 去年同期的销售目标及达成状况。如□xx年第一季度a饮料在b地区的销售目标是3万件，结果只完成了2.5万件，一定要弄明白销量没有达到的原因。不要从客观上去找，而要从主观上去分析。比如：终端建设没有做到位，产品陈列面不够充分，业务员没有按照我们的作业标准作业，产品的分销率不够，二级批发的积极性不高。综合一分析，就会发现完全能够完成3万件的销量。因此在制定08年一季度的销售目标时一定要为目标的达到找到充分的支撑点。如□xx年一季度a饮料在b地区的销售量为3.5万件。接下来就是要摆论据了。比如，在城区新增加10个有销售能力的二级批发，开发4个乡镇市场，开发特殊渠道。如新开发10个ktv□这样下来你的工作计划就有说服力，上级看

了后也很明白，知道你要做的工作是什么，不然那些只有目标而没有支撑目标实现的方法，不仅计划制定者不知道能不能实现，就连主管上级也不知道能不能实现。

有了清晰的目标，并且为目标实现找到了有力的证据后，接下来就是具体的执行了。建立一只高效运作的团队，能够加速和推动目标的实现。制定了3.5万件的销售目标，需要对特殊渠道进行开发，当然需要人，因此，把对人才的需求体现在工作计划中，工作计划最终是要执行并取得有效效果的，有说服力的计划，相信主管上级会支持你合理要求的。

如果在设定销售目标时，不考虑上月库存5000件的消化时间，盲目把1月的销量目标定为10000件，这样1月底的库存数量为7000件，势必会给2月的销量带来较大的压力。有人或许会问，本季度你不是设定了3.5万件的销量目标吗？2月去掉春节假日的时间，实际产生的销售量不是会比1月更低吗？怎么解决这个矛盾，答案其实很简单，找到新的销量增长点，比如，开发10个二级批发，开发特殊渠道：20个ktv□开发5个乡镇市场，这样就为产品的分销找到了有力的支撑点。一定要知道，当你的销售目标找不到有力支持的证据的话，就只能成为一句空话。

工作计划一定要把我们的经销商写进去，因为计划的执行是需要经销商的大力配合和支持的，在工作计划中可以有一下的体现：如每个月帮助经销商举行业务员培训，帮助经销商设置合理的产品库存进销表，帮助经销商设置合理的财务管理系统，帮助经销商制定有效的客户管理系统等。

计划区域合村能被更名吗篇三

区域活动是有目的、有计划的一种学习活动，让幼儿在自立、自由的探索活动中学习、探索，掌握知识。同时也是幼儿非常喜欢的一种学习活动，是当前幼儿园实施素质教育，推动幼教改革的一种重要的教育形式，它能促进幼儿全面素

质的形成，发展和提高。

1. 学会与人友好相处，相互合作，懂得体谅别人，不争、不抢玩具，不影响他人，爱护玩具。2. 能在各种材料的吸引下积极参加活动，和同伴共同协商解决活动中出现的问题。3. 通过自主活动，发展幼儿的动手探索操作能力和创造能力。

1. 美工区：主要提供材料：编织图、滚珠、颜料、颜料桶、油画棒、勾线笔、图形变变变范例、线描画范例、各种贝壳、各种手工纸、白乳胶、棉花、橡皮泥、泥工板等。2. 益智区：主要提供材料：花片、拼插模型、数字卡片、纽扣、《沉与浮》操作材料及记录卡、《磁铁的好朋友》操作材料及记录卡等。3. 操作区：主要提供材料：串珠、图形卡片、插花材料、扣纽扣、夹子、锁、多米诺骨牌、穿线板等。4. 阅读区：主要提供材料：绘本、亲子自制图书。5. 语言区：主要提供材料：《三只蝴蝶》指偶、自制图书、小雨点画、《贪吃的哈罗德》操作材料等。6. 建构区：主要提供材料：建构图、大中小纸砖块、王老吉罐子、线轴、万通板、塑料罐、瓶子、花片等。7. 棋类区：主要提供材料：五子棋、围棋、飞行棋、斗兽棋、跳珠及各种自制棋盘。四、重点指导区域：建构区
五、指导过程：（一）谈话引入，激发兴趣。1. 回忆上次建构区游戏情况。2. 介绍建构区新增设的图片：今天老师要请小朋友们根据建构图，运用铺平的方法建构桥，桥建好了再请小朋友想一想桥的旁边有什么建筑物。

（二）鼓励幼儿自主选择区域活动。

师：你今天想玩什么区域？怎么玩？（三）师幼共同提出游戏要求。1. 根据区域人数自主选择并插好入区卡。2. 活动时专心操作、探索，遇到问题要自己先想办法解决，如果不懂再和其他小朋友或老师商量。3. 玩玩具的时候不争、不抢玩具，不影响他人，爱护玩具。（四）幼儿自主活动，教师重点指导建构区。1. 幼儿按自己的兴趣和意愿进入活动区活

动。2. 教师观察幼儿的活动，对个别新材料，个别幼儿作适时的指导。3. 鼓励幼儿大胆尝试、探索，及时捕捉幼儿的创造表现，给予肯定。4. 发现幼儿遇到困难想放弃时，给予适时指导，争取取得成功。（五）师生交流共享，引导幼儿评价游戏情况。1. 幼儿交流活动中遇到的困难及解决问题的方法，鼓励幼儿能主动解决问题。2. 请建构区的幼儿说说建构图的使用情况。

计划区域合村能被更名吗篇四

一、工作时间：夏天08:00—下班时间跟实际情况待定冬天8:30—下班时间跟实际情况待定。

二、为了创造一支以公司利益至高无上准则，建立高素质、高水平的团队服务于每一位客户公司制定了以下严格的管理规章制度，望各位员工自觉遵守！

1、员工本着互尊互爱、齐心协力、吃苦耐劳、诚实本分的精神。尊重上级、有何正确的建议或想法书写文字报告交于上级部门，公司将做出合理的回复！

2、服从分配服从管理、不得损毁公司形象、透露公司机密；

4、员工项目车施工实行轮牌制，不得抢单、挑单、跳单；更不准拒客、挑客；

5、员工上钟操作必须按照技术流程完成，不得偷工减料；

6、工作时接听私人电话不得超过1分钟，卫生实行区域包干制，必须做到整洁清爽；在没有工作的时候不允许串岗和闲逛，必须在制定的休息区域待岗。

7、认真听取每为客户的建议和投诉并及时的处理和回复、损坏公司财物者照价赔偿，偷盗公司财物者交于公安部门处。

8、员工服务态度：

(2) 了解各产品的性能，向客户合理的介绍；（工作中---请！不好意思！请稍等！对不起！走路轻、说话轻）

(3) 工作后---对本次服务是否满意？麻烦您对我们的服务多提宝贵意见！跟单！请慢走欢迎您下次光临！

三、辞职条件：

3、辞退员工将不发放任何工资待遇，辞退条件如下：

(1)、连续矿工3次/月；

(2)、拒客5次/月；

(3)、泄露本公司机密3次/月；

(4)、偷盗本公司财物者；偷盗车主财物者。（并送交派出所）

员工离职、辞退后在两年内不得向外透露本公司商业机密，如对本公司造成不良后果责任将由对方负责，并向有关单位提起诉讼！

四、普工工作职责：

1、服从经理和技师的领导，听从技师的安排，协助技师工作；

2、努力学习和掌握汽车美容护理技巧及操作规范，不断提高操作水平。

3、作业中严格执行操作规范，确保作业质量，提高作业效率。

4、搞好设备日常维护，确保设备工作正常；

5、打扫、整理作业场地，保持作业场地清洁和物品摆放有序。

五、技师工作职责：

1、服从经理的领导，安排、协调和督促属下普工的工作；

3、仔细阅读《派工单》，按其要求进行作业；

4、作业中要合理安排普工配合自己作业，严把质量关，既要确保效果，又要提高效率；

5、要严格执行操作规范，避免出现操作失误和工伤事故；

6、作业完毕，将《派工单》送交财务人员，以便及时打单结算收费；

7、交车时，向客户讲解本次美容的效果和日常护理注意事项；

8、不断总结提高，有好的经验和建议及时向经理提出，以便推广应用。

六、设备维护制度

1、设备操作者要做好日常维护工作，具体标准是整洁、润滑、安全、高效、保持完好率。

2、设备管理人员，要定期对设备进行检查，其项目包括：

(1)、检查使用的工具、设施、安全装置、仪表、仪器是否性能完好，灵敏有效。

(2)、检查设备运行的原始资料是否齐全，记录是否准确。

(3)、根据原始资料和设备实际状况对设备进行定期预修，条件不具备时，与厂家联系，共同实施。

每月公休3天

计划区域合村能被更名吗篇五

地理教学计划

地理教学计划（一）

一、指导思想

关心与热爱，与与日俱增，在潜隐默化中提升了他们的思想熟悉水平与道德情操

二、情况分析

（一）教材分析

第一章中国的疆域与人口

第二章中国的自然环境

第三章中国的自然环境

重要矿产资源如煤铁，石油，铁矿和有色金属的分布

第四章中国的区域差异

三、教学目标

四、教学措施

4、重点热门抓辐射，重点依据生活实际的具体题目，运用地理知识解决题目，学以致用，活学活用，切忌将教材内容重复温习一遍，运用探究性，自主性的学习方法，相互研究，回纳，让学生从教材内容中挖掘有一定思维深度的题目，激

活学生思维，培养学生思维能力，并做到“宽口径、粗线条、广辐射”

6、认真学习新课程标准理论，领会新课标精华，用科学理论指导教学实践

7、教学中关注学生的身心发展，结合学科特点，开展学科知识竞赛，激发学生学习爱好

五、教研重点与教改专题

“345”教学模式的实践

六、教学进度安排表

地理教学计划（二）

一、指导思想

在新课标理论的指导下，以学校教导处工作计划为指导，高效地完成本学科教学目标。积极参加教科研活动，努力提高教学水平，业务能力有更大的提高。培养学生学习地理的兴趣和初步能力，最终使学生从“学会地理”，走向“会学地理”。

二、学情分析

从期末检测成绩看，总体上学生对地理知识有了一定的感性认识，具备了初步的读图、分析、判断的能力，初步掌握了一些基本的地理知识，及学习地理的方法，对地理的学习有了一定的兴趣，对世界概况有了一定的了解。但也有一少部分学生对地理学科的学习不够重视，没有掌握应掌握的知识，没有达到应有的水平，期末考试成绩欠理想，因此，本学期地理教学必须扎扎实实。

三、目标要求

界一些国家在开发利用自然资源方面的经验和问题，增强可持续发展以及对外开放意识，培养全球观念，树立科学的人地观。培养学习地理的兴趣，初步养成求真、求实的科学态度和地理审美情趣。认识到应尊重不同地区的文化和传统，增强民族自尊、自信的情感。

四、教学重点、难点

重点：

- 1、世界上主要国家和地区的自然地理和人文地理的特征。
- 2、读图分析能力和运用所学的地理知识，分析解决问题的能力。
- 3、初步掌握区域地理的学习方法。

难点： 各地理要素之间相互联系相互影响相互制约的关系。

五、教学措施

- 1、提高课堂效率，向45分钟要效益。首先要以新课程理念为指导，充分备课，做到备教材、备教法、备学生、备自己、备课标。尤其要深刻理解课标，吃透课标。其次，注重课堂教学的分层次，关注课堂教学中每位学生的表现。注意信息反馈，调动学生的积极性，激发情感。再次是开展多种教学形式（如：辩论赛、课堂小讨论、知识趣味竞猜等），充分利用现代教学手段。
- 2、要注重必要的地理基础知识的储备，强化学生的基本技能，如学会读图、填图。注重提高学生运用所学的地理知识进行分析解决问题的能力。

3、对学生进行必要的学法指导，充分利用网络，不断拓宽知识面。

4、充分利用学校现有的校本资源，开展一些活动为课堂教学注入新鲜的血液。加强与各科任教师及班主任的沟通与合作，教师形成合力。

5、深入了解学生，加强与学生家长的沟通。做好后进生的辅导与转化。

6、积极参加教研活动，不断丰富地理教学评价的方式方法。做好地理特长生的辅导工作。

7、关注学生的身心发展。重视对学生进行爱国主义情感、环境保护意识、科学态度和科学精神，以及人文精神的培养。

六、教学进度 ， 希望能帮助您！

计划区域合村能被更名吗篇六

根据公司的有关精神[]20xx年，由我负责湘潭办事处的工作，我深感责任重大，现将20xx年主要工作计划如下，请领导指示。

1、完成湘潭办事处的转型工作，保证营销服务工作延续；在湘潭公司进行调整以后，我将努力工作，将技术服务作为我们工作的重点，加强对客户的技术服务，保证后期营销服务工作顺延和客户的满意，同时，逐步介入市场，积极开展营销工作。

2、深度挖掘华龙证券的潜力，争取华龙证券后期项目，在20xx年我们跟踪和推进的主要工作有：华龙证券集中电话委托项目、华龙证券灾备中心、华龙证券开放式基金代售项目；同时协助总部完成华龙基金公司建设项目。

3、逐步建立营销服务信息系统，完成总部部署的工作。
在20xx年我将努力完善营销服务信息系统，做好总部安排和部署的工作。

4、湘潭地区的银行经过我们的运作，客户关系已经逐渐稳定，甘肃省农行和建行以及交行都是我们友好级的客户，在今年，甘肃省的银行方面还有一些项目，比如：农行个人消费信贷、银保系统和住房公积金项目都有一定的机会。

计划区域合村能被更名吗篇七

1、学会与人友好相处，相互合作，懂得体谅别人，关心别人，不争、不抢玩具，爱护玩具。

2、能在各种材料的吸引下积极参加活动，在活动中感到快乐，知道各种材料的特征和作用，并能较充分、合理地运用各种材料。

3、活动中能热情主动地和同伴交往，和同伴共同协商解决活动中出现的问题，敢于表达自己的意见和要求。

4、在活动中，能自觉地遵守活动规则，从而培养幼儿的控制能力和责任心。学习独立地、较有秩序地收拾、摆放玩具及活动材料。

5、使幼儿喜爱活动，在活动中锻炼幼儿手、眼、脑的协调能力，进一步让幼儿养成能自始至终完成一件事情。

(一)图书室和语言区

1、初步养成爱惜图书的好习惯，能初步看懂图画书中的主要内容，并能够表演。。

2、对文字感兴趣，能在成人的启发上认读汉字，愿意学说普

通话。

(二) 积木区

1、能运用积木拼搭自己熟悉的物体，并能与同伴共同游戏，不争抢游戏材料

3、能大胆表达自己的意见，正确解决同伴间的纠纷。能自觉收拾游戏材料。

(三) 娃娃家

1、幼儿练习抱娃娃，给娃娃喂饭，并能相互商量玩游戏。

2、愿意与人交往，发展交往能力。

3、在游戏中，体验和同伴共同游戏的乐趣。

(四)

1、练习运用筷子的技巧，体验比赛的乐趣。

2、通过捡豆子，让幼儿区分色彩。

3、通过此活动来提高幼儿的动手能力，让幼儿自由发挥，让幼儿感受到自己有双灵巧的手。

计划区域合村能被更名吗篇八

(2) 竞争品牌的状况。主要分析：

a□同季度竞争产品的销售情况；

b□消费者的评价（主要考察消费者对产品的品质认可度，价

格认可度，服务认可度）；

c□市场费用投入情况；

e□产品销售网点的数量；重点客户数量及在不同渠道的分布情况；

f□二级客户的评价等）

（3）销售团队有战斗力的队伍在销售过程起着十分重要的作用，考察主要竞争品牌的销售队伍在xxxx年相比xxxx年是否有变化，特别要重视团队成员数量的变化，比如，王老吉在xxxx年的销售团队成员数量只有5人，而在xxxx年的人员数量迅速增长到12人，人员增加产生的直接效果是销量有了120%的增长。比较后，必须清楚竞争对手我们相比存在的优势，不要太去关注他们的不足，要看到他们的长处。

（4）去年同期的销售目标及达成状况。如□xxxx年第一季度a饮料在b地区的销售目标是3万件，结果只完成了2.5万件，一定要弄明白销量没有达到的原因。不要从客观上去找，而要从主观上去分析。比如：终端建设没有做到位，产品陈列面不够充分，业务员没有按照我们的作业标准作业，产品的分销率不够，二级批发的积极性不高。综合一分析，就会发现完全能够完成3万件的销量。因此在制定08年一季度的销售目标时一定要为目标的达到找到充分的支撑点。如□xxxx年第一季度a饮料在b地区的销售量为3.5万件。接下来就是要摆论据了。比如，在城区新增加10个有销售能力的二级批发，开发4个乡镇市场，开发特殊渠道。如新开发10个ktv□这样下来你的工作计划就有说服力，上级看了后也很明白，知道你要做的工作是什么，不然那些只有目标而没有支撑目标实现的方法，不仅计划制定者不知道能不能实现，就连主管上级也不知道能不能实现。

有了清晰的目标，并且为目标实现找到了有力的证据后，接下来就是具体的执行了。建立一只高效运作的团队，能够加速和推动目标的实现。制定了3.5万件的销售目标，需要对特殊渠道进行开发，当然需要人，因此，把对人才的需求体现在工作计划中，工作计划最终是要执行并取得有效效果的，有说服力的计划，相信主管上级会支持你合理要求的。

如果在设定销售目标时，不考虑上月库存5000件的消化时间，盲目把1月的销量目标定为10000件，这样1月底的库存数量为7000件，势必会给2月的销量带来较大的压力。有人或许会问，本季度你不是设定了3.5万件的销量目标吗？2月去掉春节假日的时间，实际产生的销售量不是会比1月更低吗？怎么解决这个矛盾，答案其实很简单，找到新的销量增长点，比如，开发10个二级批发，开发特殊渠道：20个ktv□开发5个乡镇市场，这样就为产品的分销找到了有力的支撑点。一定要知道，当你的销售目标找不到有力支持的证据的话，就只能成为一句空话。

工作计划一定要把我们的经销商写进去，因为计划的执行是需要经销商的大力配合和支持的，在工作计划中可以有一下的体现：如每个月帮助经销商举行业务员培训，帮助经销商设置合理的产品库存进销表，帮助经销商设置合理的财务管理系统，帮助经销商制定有效的客户管理系统等。

计划区域合村能被更名吗篇九

大部分的幼儿都来自外地，平时和爷爷奶奶生活在一起，对于与人交往的社会经验不丰富，对于一些社会活动也不是很了解。而且这学期我们班将开展早期阅读和英语教学的研究活动针对以上情况，制订了以下活动计划。

语言区、美术区、手工区(泥工作坊)、娃娃家、小菜场、理发店、玩具店、超市、银行。

语言区：提供给幼儿识字的卡片和英语图片。

目的：

- 1、激发幼儿学习英语和认识汉字的兴趣。
- 2、能自己主动的学会一定数量的汉字。
- 3、会看到图片说出汉字很英语单词。

美术区：提供幼儿蜡笔和绘画纸。

目的：

- 1、激发幼儿对美术活动的兴趣。
- 2、学会美术活动的一些技能。
- 3、能主动的进行美术活动，发挥幼儿的想象力和创造力。

手工区(泥工作坊)：提供幼儿彩泥和泥工工具。

目的：

- 1、激发幼儿对泥工活动的兴趣。
- 2、学会泥工活动的一些技巧和技能。
- 3、能有兴趣的进行泥工活动，表达自己的意愿。

娃娃家：提供幼儿娃娃、小家具、小炊具等。

目的：

- 1、引导幼儿学习观察生活，在游戏中发挥创造力、增强独立

生活的能力;培养幼儿合作能力和语言交往能力。

2、反映家庭的日常大亨货内容，体验爸爸、妈妈对娃娃亲切关怀的感情。

小菜场：提供大小塑料筐、玩具蔬菜、水果、秤等。

目的.：

1、熟悉各种蔬菜和水果，并说出名称及主要外形特点，丰富有关知识，激发幼儿玩游戏的愿望。

2、知道菜场是购买菜的地方，了解菜场中营业员的劳动情况;培养幼儿热爱生活的情感和语言交往能力，激发幼儿学习做营业员的愿望。

理发店：提供幼儿玩具理发工具、洗发水等。

目的：

1、认识理发员，了解理发员的劳动与人们生活的'关系，激发幼儿模仿理发员理发。

2、在游戏中知道幼儿运用礼貌用语与人交往。了解理发工具及理发过程。

玩具店：提供幼儿各种玩具。

目的：

1、让幼儿了解各种玩具的特点和玩法。

2、在游戏中扮演营业员和顾客的角色，发展幼儿的口语交往能力。

超市：提供幼儿各种饮料瓶包装盒等。

目的：

1、认识超市，知道超市里有食品、日用品等，了解营业员的主要工作任务，学习模仿营业员的劳动，逼真的扮演营业员和顾客等角色。

2、在角色交往中学习社会性行为，发展口语表达能力，培养幼儿收拾玩具及会主动整理玩具的习惯。

银行：提供幼儿银行的牌子、玩具钞票等。

目的：

1、了解银行的作用，产生初步的存储概念。

2、锻炼幼儿初步的计算能力，培养幼儿做事仔细、专心的良好习惯。

我们小二班共有幼儿35名，大部分的幼儿都来自外地，平时和爷爷奶奶生活在一起，对于与人交往的社会经验不丰富，对于一些社会活动也不是很了解。而且这学期我们班将开展早期阅读和英语教学的研究活动针对以上情况，制订了以下活动计划。

语言区、美术区、手工区（泥工作坊）、娃娃家、小菜场、理发店、玩具店、超市、银行

语言区：提供给幼儿识字的卡片和英语图片。

目的：

1、激发幼儿学习英语和认识汉字的兴趣。

2、能自己主动的学会一定数量的汉字。

3、会看到图片说出汉字很英语单词。

美术区：提供幼儿蜡笔和绘画纸。

目的：

1、激发幼儿对美术活动的兴趣。

2、学会美术活动的一些技能。

3、能主动的进行美术活动，发挥幼儿的想象力和创造力。

手工区（泥工作坊）：提供幼儿彩泥和泥工工具。

目的：

1、激发幼儿对泥工活动的兴趣。

2、学会泥工活动的一些技巧和技能。

3、能有兴趣的进行泥工活动，表达自己的意愿。

娃娃家：提供幼儿娃娃、小家具、小炊具等。

目的：

1、引导幼儿学习观察生活，在游戏中发挥创造力、增强独立生活的能力；培养幼儿合作能力和语言交往能力。

2、反映家庭的日常大亨货内容，体验爸爸、妈妈对娃娃亲切关怀的感情。

小菜场：提供大小塑料筐、玩具蔬菜、水果、秤等。

目的：

- 1、熟悉各种蔬菜和水果，并说出名称及主要外形特点，丰富有关知识，激发幼儿玩游戏的愿望。
- 2、知道菜场是购买菜的地方，了解菜场中营业员的劳动情况；培养幼儿热爱生活的情感和语言交往能力，激发幼儿学习做营业员的愿望。

理发店：提供幼儿玩具理发工具、洗发水等

目的：

- 1、认识理发员，了解理发员的劳动与人们生活的关系，激发幼儿模仿理发员理发。
- 2、在游戏中知道幼儿运用礼貌用语与人交往。了解理发工具及理发过程。

玩具店：提供幼儿各种玩具。

目的：

- 1、让幼儿了解各种玩具的特点和玩法。
- 2、在游戏中扮演营业员和顾客的角色，发展幼儿的口语交往能力。

超市：提供幼儿各种饮料瓶包装盒等

目的：

- 1、认识超市，知道超市里有食品、日用品等，了解营业员的主要工作任务，学习模仿营业员的劳动，逼真的扮演营业员和顾客等角色。

2、在角色交往中学习社会性行为，发展口语表达能力，培养幼儿收拾玩具及会主动整理玩具的习惯。

银行：提供幼儿银行的牌子、玩具钞票等。

目的：

1、了解银行的作用，产生初步的存储概念。

2、锻炼幼儿初步的计算能力，培养幼儿做事仔细、专心的良好习惯。

计划区域合村能被更名吗篇十

一、区域设置，适合幼儿

活动室的特点，将阅读区、点心店、娃娃家等区域设为固定区，其余设为活动区。

二 有计划地投放材料

创设活动区要有一定的计划性，要根据近期的教育目标和孩子发展水平有意识地选择和投放一些材料。

有计划、有目的投放材料是区域活动的物质支柱，是幼儿活动的工具，材料投放的是否得当，对幼儿的发展起着决定性作用。应根据幼儿的年龄特点和最近教育目标及幼儿的实际发展水平投放材料。不要把材料一下子投入进去，应分期分批的不断更新，由易到难，不断吸引孩子主动参与活动的兴趣，使他们有新鲜感。

三、区域活动的总目标

创设一个幼儿喜欢的、自由的、开放的环境，引导幼儿自主

地进行活动，培养幼儿积极主动、活泼开朗的个性，促使幼儿乐意和他人交往，学习互助、合作和分享。

四、各活动区域分目标

1、美工区：喜欢参加美工活动，并能大胆地表现自己的情感和体验，能用自己喜欢的方式进行艺术表演。

2、科学探索区：乐意用多种感知周围的物品、现象，了解物品的颜色、大小、形状、数量、方位等明显特征，尝试简单的比较、分类，喜欢操作、摆弄，尝试提问和表达自己的所见所闻。

3、表演区：喜欢用身体动作来表达自己的想法和各种思想，做有规律的动作，能用声音、动作自由、大胆地表达自己的感受。

4、娃娃家：喜欢和同伴一起做游戏，学会分享、等待与轮流，体验与教师、同伴共处的快乐，理解并遵守日常生活中基本的社会行动规则。

5、阅读区：喜欢看图书，并愿意把看到的内容讲给小朋友听，在讲讲看看中提高语言的表达能力，丰富词汇。

6、点心店：通过生活中点点滴滴的积累，特别是吃点心

的事例，模仿点心店师傅的工作。大胆地制作，热情的招呼，锻炼幼儿开朗的性格和体验游戏的快乐。

五、区域之间的联系

加强区域间的配合，渗透，相互促进。不同区域虽然是相对独立的，但它们之间可以相互联系起来，增强了活动的趣味性，使幼儿保持活动的兴趣。比如引导幼儿在美工区印小鱼

等送到娃娃家，制作花环送到表演角。幼儿对这些活动会很感兴趣，在做做玩玩中能轻松地得到了相应的知识。

六、活动开展内容暂定

第一到三周为准备阶段，第四周起为幼儿自主开展游戏活动

1) 美工区：苹果、香蕉、印章画（萝卜）、手指画、毛笔画、小汽车、小房子、轮船。

2) 科学探索区：盐不见了、平衡（天平）、往瓶中灌水、泡黄豆、声音振动、沉浮。

3) 表演区：节奏练习、小鱼游、小花舞、小鸟飞、小鸭舞、小孔雀、创编。

4) 娃娃家：我和爸爸妈妈是一家、招待客人、爸爸妈妈去上班。

5) 阅读区：我喜欢看图书、看地图找家、我叫xxx□我给你讲故事。

6) 点心店：饼干、汤圆、馒头、水饺、包子、蛋糕。

七、加强指导，为幼儿营造一个宽松的心理环境

在区域活动中要重视讲评，以讲评推动活动的深化。小班幼儿评价能力差，开始可先组织幼儿说说：你今天玩了什么？和谁一块玩？以后逐步引导幼儿说说：你是怎样玩的？谁玩得好？为什么？让幼儿在讲评中把自己的经验感受与同伴分享，体验成功的快乐，发展口语表达能力。而教师的讲评则以表扬、鼓励为主，推广幼儿的成功经验，把活动中的不足之处告诉大家，提出新的游戏要求和规则，使幼儿在愉快、自信的感觉中结束，并激发幼儿下一次继续活动的愿望。

八、活动时间：

周一、周三、周五 上午10：00——10：40

周二、周四 下午15：45——16：25