

最新社工站年度计划撰写培训 公司年度计划书(模板9篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。

社工站年度计划撰写培训篇一

- 1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年2月底做好上市所有的准备工作，培训好厨师团队。
- 2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。
- 3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。
- 5，主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整

二、关于xx店

- 1，通过对一些和路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

3, 菜单确定后, 完成菜单所有菜品的标准化和规范化, 并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训!

6, 在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战, 我决心再接再厉, 努力打开一个工作新局面。

社工站年度计划撰写培训篇二

从这一年开始, 大多数同学都有了比较清晰的学习进程和相对稳定的学习、生活态度。然而, 除此之外, 我们还应将各部分做得更合理、完善;这样才能顺利地走下去。

对于学习, 当务之急就是为英语a级做好充分的准备, 若对自己要求更高, 计划就得更为精细、严密、合理。

主要内容是: 一, 结合自身和客观情况对所需的准备量有大致的把握;

二, 充分利用时间、认真执行学习计划。

值得注意的是: 由于刚接触不久, 我们对自己的专业课程还不是特别清楚, 有的还产生了些许畏惧和慌忙感。因而, 在心情相对平稳的大二, 着力培养对专业课程的兴趣、学习方法, 是很相宜的。我们还应明白, 无论什么事一上手时, 总是有点陌生的、不安心的, 后来慢慢熟悉了, 很多道理也就在点点滴滴的领悟中明晰了。尽量克制、避免急噪、恐惧等不良情绪。

态度决定命运, 环境影响人生, 这我们都听腻了, 但没几个正确地看待它。

即将走出“象牙塔”的我们, 身肩来自各个方面的责任。因而, 在着、这特殊而宝贵的一年里, 我们不能再像一个无知

而任性的顽孩子，而应该像许多成功的伟人年轻时候那样，树立宏大的奋斗目标，踏踏实实地过好每一分钟。不要以为这一分钟很不好过，要知道；如果现在放纵自己懒散的习性，以后残酷的现实会让你更难过。再说了，只要你现在花个一小时——哪怕10分钟，真正去体味思考着的乐趣，相信你不久就会再次怀念那美妙的、无与伦比的愉悦。

思考就是生命，就是生活。

主观、客观因素往往制约着一个人的成功。所以，我们不可不谈环境与自己的关系。对与我来说，与人交往是最为主要的、影响我们的外界条件。善于把握自己，与人交往的同学会从中享受到很多裨益；相反，那些平时惯于沉默、排外、极易失控的同学则会把它视为无底深渊，让人没完没了地烦恼、忧愁。我以为要搞好人际关系，首先你自己必须是一个性格明朗、讲道理、负责任、心胸宽阔的人；其次，你还须明白没有人是完美的，他们的所有品性皆由自然所造，也可为之所修。因此，我们应学会用发展的眼光看待任何人。只要你够真、够纯、够味，总有一天，总有一个人会懂你，到那时你的天空将会出现一道微笑的彩虹。最后，把你和你的“视敌”看清楚，尽量缓和彼此间的矛盾，在没找到解决问题的途径之前，周旋无不是最佳方案。

社工站年度计划撰写培训篇三

xxx百货是一个高速发展的百货企业。在将要结束的xx年，公司先后开办了珠海店、兰州店、阳江店，积极筹备东莞店、连锁店等，这一年是公司前所未有的、发展速度最快的一年。2xxx年，xxx将继续在全国迅速扩张，对人才的需求提出了新的要求：一是人才的数量要求增加，无论是分公司还是总部都需要增加量的管理人员及普通员工；二是对现有人员的素质提出了新的要求，原有的管理观念有待于更新，原有的管理方法有待于改善。随着公司的迅速扩张，公司员工数量急剧增加，对公司的企业文化、凝聚力提出了新的问题，如

何深入宣导企业文化、提高员工对企业的凝聚力是培训所要面临的一个重要课题!

近几年,百货业发展迅速,人才需求激增,而人才数量的增加受一定的时间限制。在xx年的招聘中,公司所需的许多职位难以招到合适的人选,特别是具有行业特性的职位,如招商、分公司中高层管理者。鉴于此,人力资源开发中心制定2xxx年人才培养开发计划,重点培养公司急需的人才。

xx□人力资源开发中心在深圳总部及三家分店(华侨城店、量贩店、华发北店)、分公司(管理顾问、音像)范围内开展了一次培训需求调查,共发出665份调查问卷,收回645份有效问卷。本次调查广泛收集了员工的实际培训需要、了解员工的工作心态和现状,为合理、科学的制定年度培训计划提供了充足的依据。

总部、分店、分公司基层员工认为:

1. 需要进行管理知识培训的51;
2. 愿意休息时间参加培训的45.2;
3. 内部培训师对公司发展作用较作用以上的约50;
4. 个人可以承担培训费用的占32.5,不承担费用的占51;
5. 认为培训能够提升工作绩效的占35,不能够的占15.2,说不定的占37.9;
6. 可以接受签订协议的占32.7,不可以接受的占43.2。

分析以上数据,说明基层员工对培训有了较初步的认识,在某些方面仍有较的改善空间。在课程的需求方面,较急需《沟通技巧》、《人际交往谈判技巧》、《顾客服务技巧》

等课程，而绝大多数员工认为《百货业岗位技能》、《百货业营运知识》是必须的培训课程。

总部、分公司经理助理以上、分店组长以上员工认为：

1. 个人可以承担部分培训费用的占35.8；
2. 培训能够提升工作绩效的占34.3, 不能够的占11.9；
3. 可以接受签订协议的占37.3, 不可以接受的占49.3；
4. 愿意利用休息时间参加培训的占50.8, 不愿意的占43.3；
5. 认为内部培训师对公司发展作用较以上的占52.3。

从数据上看，中层管理者对培训的认识和基层员工的相差不，在某些方面略有提高。这是培训组织部门急需解决的一个重要问题。中层管理者急需的是《人际交往谈判技巧》、《时间管理》等课程，《企业文化》、《有效领导与激励》、《职业经理的绩效管理》、《如何塑造优秀团队》等课程是必须的课程。

公司高层管理者认为：

1. 可以承担部分培训费用的占62.5，
2. 培训能够提升工作绩效的占100，
3. 可以接受签订协议的占87.5，
4. 愿意利用是休息时间参加培训的占62.5，
5. 认为内部培训师对公司发展的作用很的占62.5, 较的占37.5；

6. 现场评估培训效果最佳的占37.5, 闭卷考试的占37.5, 岗位技能测试的占25。

公司高层管理者对培训的认识明显比基层员工及中层管理者高很多, 这为公司开展培训工作提供了有利保障。高层管理者对急需的课程是《人力资源管理》《团队建设》, 必须的课程包括《企业文化》《人际交往谈判技巧》《影响力与领导风格》《如何授权》。

从问卷反映的其他数据还可以看出, 员工在公司任职期间参加的由公司组织的培训较少, 且难以形成系统, 而员工对公司培训的期望还较高。公司存在的一些问题也能反映出公司的培训需要力提升, 以提高员工的职业素质和管理技能。

xxx百货迅速发展的xx年, 人力资源开发中心将在培训方面为公司发展提供力支持, 力求达成以下培训目标:

1. 完善基层员工的培训课程, 加强培训, 显著提高基层员工的专业知识、服务技能;
2. 执行人才开发计划, 培养一批公司急需的中层管理者;
3. 提高现有中层管理者的职业素质与管理技能;
4. 为公司高层管理者提高自身管理技能提供条件;
5. 进行规模的团队建设培训, 加强部门、员工的沟通;
6. 积极宣传企业文化, 增强员工对企业的认同, 提高企业对员工的凝聚力。

在既有的《xxx培训课程目录》的基础上, 继续丰富和完善课程体系。重点开发一线员工(导购员、收银员、防损员)的业务技能与服务意识培训课程、中层以上员工职业素质培训课

程，同时引进重要职位所需的技能培训课程、管理技能课程。引进的方式有两种，一是派遣内部培训师参加外部培训课程，进行二次开发，形成公司内部培训课程；一是直接聘请外部培训师，形成外部培训课程及外部培训师团。通过以上各种方式，最终形成一套较完善的培训课程体系。

培训师资的培养是2xxx年培训组织部门的工作重点之一。按照新的培训管理办法，2004年5月1日后，所有的培训师应取得资格证后才能开展培训活动。总部需要培训一批较高素质的公共课程培训师，各分公司(分店)需要培训一批担负一线员工技能培训的培训师和一些公共课程培训师，在新的培训管理办法生效后，至少保证每个分公司的每个现场部门有一名岗位技能培训师。在本培训年度内，人力资源开发中心为内部培训师创造多种机会提高培训技能，提供开发课程便利，使内部培训师能高效地实现培训目标。

xx年，继续完善培训设施，力争总部能建立一个独立的合适的培训教室，各分公司有自己的培训场地。总部应添置光学投影仪、摄像机、数码相机、便携式cd机、dvd刻录机等培训设施。

xx年，继续完善培训管理制度，根据执行反馈的情况修改现有的管理制度，增添新的培训管理制度。在整个公司(包括分公司)内部建立培训管理员体系，年底前达到每个分公司(分店)有一至两名素质较高的培训管理员，有一个运行良好的培训管理体系。

近期人才培养开发计划主要以培训行业特色较浓的职位人才和具有很高协调能力和服务意识的中层管理者为主，包括营运经理、楼层主任、防损经理、防损组长、收银主管、收银组长、物管部主任、财务主管等分公司(分店)中层管理者和总经理、副总经理等高层管理者，同时培养现有的中高层干部，提升其职业素质，提高其工作效率。通过培训开发，培养xxx自己的人才梯队，使公司的人力资源适应公司发展的需

要。

较长远的人才培训开发计划则主要考虑到公司两年以上的人才需求，通过较长时间的培养完全融入xxx企业文化、独挡一面的人才。

人才培训开发计划的采取以下步骤执行：

第一步：确定人才需求

人才需求主要是依据两个方面的情况来确定。一是公司的新店开业计划。根据开业计划，确定适合分公司需求的人才；二是动态人才需求。公司的人才可能因员工离职、人才晋升、职位调动、公司发展部门增编等情况而出现的职位空缺。根据以上两种情况，人力资源开发中心统计整个公司所需要的人才。

第二步：确定人才的来源

人才的来源有两种方式，一种是内部竞聘、选拔。通过在公司现有的人力资源中选拔来实现人才需求，可激发员工的潜力，提高员工的积极性，而选拔的人才也更了解公司的情况，更易于融入整个团队当中。另一种方式是外部招聘。通过招聘选拔适合公司需要的人才，能及时满足公司的人才需求，并可以使公司获得较新鲜的观念、方法。

第三步：培养的方式

人才的培养采用以下方式，一是进行岗位锻炼，在岗位锻炼中由上一级管理者进行工作指导，这是一种最直接、迅速其岗位技能、积累行业经验的培训方式；一是在不同岗位、不同的地区进行实习，通过此种方式，培养较高层次管理者的；一是按照职业素质模型对其进行培训，提高其职业素质，管理技能。

培训体系运行计划评价指标有以下三项：

1. 培训课程开发数量；
2. 内部培训师数量与技能；
3. 培训制度及人员体系完善状况。

人才开发计划执行评价指标为人才培养数量与公司人才需求满足程度。

培训课程实施计划执行的评价指标有以下四项：

1. 培训课程实施的数量；
2. 员工素质及技能提高的程度；
3. 员工满意度及士气；
4. 员工工作行为的改变与工作效率的提高情况。

社工站年度计划撰写培训篇四

为使公司能有计划地开展各项内外工作,做到有条不紊,特制定年度工作计划,来看下下面的范本：

今年以来,公司在董事会的领导下,经过全体员工的努力,各项工作进行了全面铺开,“xx”品牌得到了社会的初步认同。

总体上说,成绩较为喜人。

为使公司各项工作上一个新台阶,在新的年度里,公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。

以下是本公司的年度工作计划：

一、切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。

按 xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。

经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。

为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。

而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。

可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。

在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。

其目的—是塑造“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。

广告宣传、营销策划方面□xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。

新的一年，公司将充分运用此部分资源。

策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。

其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

二、全面启动招商程序，注重成效开展工作

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定□xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。

公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。

为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。

新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。

因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。

我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。

今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。

由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。

因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。

为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定xx医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。

该工作在董事会的同意安排下进行。

三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

xx的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造□xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。

新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。

小事做细，细事做透。

务实不求虚，务真不浮夸。

规范行为，细致入微。

通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。

该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。

为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《xx工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。

我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。

xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于xx的各类人才，并相应建立xx专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

3、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。

新的一年□xx策划代理公司在进行营销策划的同时，对于xx文化的宣传等方面，亦应有新的举措。

对外是 xx品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。

因此□xx文化的形成、升华、扬弃应围绕xx企业精神做文章，形成内涵丰富的xx企业文化。

4、充实综合素质，提高业务技能

xx集团注册后，有着不同专业的子公司，也有不同的`工作岗位。

员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。

新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训工作计划，包括工程类、物流类、医药营销类、地产类、物业管理类、酒店宾馆类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

四、以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。

企业靠制度管人，而不是“老板”管人。

为使公司管理有序进行，员工自觉成为真正“xx人”，公司将推行绩效考核制、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行绩效工资制、推行各级责任制。

通过“五个推行”，把员工锻造为符合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。

考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。

方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。

员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。

公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。

强化措施，分明奖罚。

即可以责任到人，又能避免无据推论、“钦定”责任，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。

只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。

因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。

其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。
按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行绩效工资制，充分保障员工权益

对绩优效高的员工给予增资励，对绩劣效低的员工给予降级，这是绩效工资制的核心要素。

公司在新的年度将制定绩效工资标准，实行绩效工资制。

通过绩效考评考核，对表现优良、工作成绩优异的员工进行增资；对表现平平、工作效能低下的员工给予降资甚至淘汰，以使企业永远充满活力。

一、指导思想

根据县教育局工作要求，本年度重点加强幼儿安全意识的防范，加强学校周边环境的整治，加强师资队伍稳定及业务水平的提高，沟通好学校与家长的关系，全方位保障幼儿健康成长。

二、主要工作目标

1、加强社区派出所与幼儿园的联系，促进校园安全保卫工作走向正规化，强化保安、教师、员工的安全意识，加强幼儿良好行为培养及自我保护教育，提高幼儿园防范恶性事件的能力。

2、围绕课程目标的建构与大朗镇幼儿园良好行为习惯养成目标的落实，加强研讨，强化幼儿一日生活管理，提高幼儿来园活动质量。

3、加强师资队伍建设，引导全体教师敬业爱岗，勤奋工作，提高他们职业道德水平，树立我园教师的良好形象。

通过幼儿园课题研究计划及各年龄段课程活动，提高教师教学研讨水平，进一步明确办园目标。

4、加强教师专业技能培训、培养，促进教师素质内涵的发展，使教师的专业水平有明显地提高。

分段开展课题现场交流、反思，并鼓励教师多写经验总结，促进幼儿体智德美在原有基础上的明显发展。

5、广泛听取家长建议，努力探索家教指导的途径与方法，增加亲子活动的次数，丰富亲子活动内容，不断提高家长工作的质量，加强家园沟通。

6、有计划地进行幼儿园环境创设，为幼儿提供良好的学习、生活条件，逐步提高幼儿园硬件设施的质量。

7、树立正确的健康观念，加强健康教育，做好保育与消毒工作，防止秋季流行病在校园流行，保障幼儿身体健康，安全快乐的成长。

8、参照大朗镇教育工作行事历，积极配合教育办做好相关工作。

三、主要措施

(一)加强师德建设，全面提高教师素质

1、利用每周的学习时间，学习相关法律知识，加强师德教育。

加强对教师爱岗敬业的教育，当好幼儿的镜子，用自己的一言一行、一举一动去潜移默化幼儿，真正做到教师的言行举止成为幼儿学习的良好榜样，以关怀、尊重的态度与幼儿交往，全身心地投入幼教工作，有效的将新观念转化为教育行

为。

2、鼓励教师利用业余时间进修提高学历，给知识充电，并对获得毕业证的教师进行奖励。

建议教师经常翻阅《早期教育》、《幼儿教育》、《学前教育研究》等幼儿杂志，加强对园本课程的研究。

鼓励教师经常上教育网，不断吸收新信息。

3、教研活动的实效性，教研活动要紧紧围绕问题的产生——如何解决问题——反思教研活动过程等，在内容上要形成专题化、系列化；在形式上要推动全员参与和全员轮流主讲制。

每周进行一次，每两周一个主题，围绕主题展开讨论。

4、邀请有教学经验的专家和教师来园，对教师进行专题教学的培训。

组织教师走出去，参观先进幼儿园，扩大教师的视野，抓住到市一级幼儿园听课的机会，学习别人的长处，回园写出心得体会，并向其他教师讲述自己的感悟，进一步提高教师的教育教学水平和沟通交流的能力。

5、组织开展教师评优课评比活动，利用班与班、教师与教师之间进行互相听课评课，进行交流，“取人之长，补己之短”相互学习，共同进步。

(二)加强教研工作，明确教育目标

1、有效的教研是教学的先导，是提高保教质量的关键，也是幼儿园持续发展的根本的保证。

本学期将扎扎实实抓教研，在“研”字上下功夫，实实在在地研究课堂教学微观领域经常面临的问题，明确教育教

标和任务。

调动教师的积极性，主动地参与研讨，认真制作教玩具，设计有趣的活动，让幼儿在趣味盎然的学习氛围中习得知识，认知水平得以提高。

2、积极构建园本特色，努力促进幼儿发展，要求教师，在级组长的带领下，积极开展每周说课和课堂教学观摩研讨活动，交流经验，及时解决教师日常教学中存在实际问题。

(三)加强卫生保健工作，要求班班创建平安班级，保证幼儿在园的安全。

1、学期初，做好新生幼儿和插班生的体检工作，严防秋季传染病的传入。

做好感冒的预防工作，幼儿的毛巾、杯子、碗筷等日用品进行严格的清洗和消毒，保持园内整洁，室内经常通风，“家长园地”向家长宣传预防传染病的常识，做好晨间检查和幼儿服药记录。

2、组织教员工重温《教师职责》、《教师工作评价表》、《幼儿园安全制度》、《幼儿园教师工作条例》强化教职工的工作责任心，严格做到上岗到位，发现问题及时报告和处理，认真做好保育工作，巡视幼儿安全，确保幼儿在园和接送的安全。

3、严格按照幼教机构卫生保健工作的要求，规范各项卫生保健工作，健全完善卫生保健制度，认真做好各种表格的填写和整理入档工作，迎接保教质量评估检查。

4、督促厨房人员遵章办事，严把食品卫生关。

根据上级部门的要求，继续做好午餐36小时留样、果蔬农药

残留检查工作，严防餐饮事故的发生。

(四) 树立全心全意为家长服务的意识，切切实实做好家长工作。

1、《纲要》明确指出：“家庭是幼儿园的合作伙伴，应本着尊重、平等、合作的原则，争取家长的理解、支持与主动参与。

”在工作中教师应以平等的态度唤醒家长的主人翁意识，激发家长主动参与、积极合作的热情，为幼儿园献计献策，使幼儿园与家庭融为一体。

2、开学前，各班要精心设计班级墙壁，家长园地版面，做到美观新颖，突出主题。

根据本班幼儿的实际情况，及时召开家长会，以派发家园联系手册、电话联系、家访等多种形式继续开展好家联工作。

3、开展多种形式的家园互动和亲子活动，创设一个使幼儿感到关怀、接纳、关爱、支持和家长认可放心的良好环境，鼓励家长委员积极参与幼儿园管理，家长积极参与幼儿园组织的亲子活动，创建一个和谐的家园关系和家园一致的共育教育环境。

课外兴趣小组活动项目，提高活动质量，逐步形成学校传统经典项目。

社工站年度计划撰写培训篇五

大家了解过计划书怎么写吗?做一件事情之前我们都应该做好计划!以下是年度计划书，欢迎大家阅读!

一、指导思想：

儿童的成长需要一个安全而舒适的环境，满足儿童的安全需要就是使儿童有足够的安全感。

为了确保幼儿的人身安全，加强对幼儿的安全教育，培养幼儿自我保护意识和自我管理能力，鼓励幼儿做一个有心人，能仔细观察、处处留意、积极抵御突发事件的发生，加强安全管理、检查、监督力度，严格执行安全管理规程，积极创造一个融洽、和谐、健康、安全舒适的良好环境，确保幼儿的生命安全。

二、具体目标：

- 1、进一步完善安全制度，健全安全工作责任制，使之认真落实。
- 2、增强教职工的安全防范常识，提高安全防范意识。
- 3、使幼儿掌握园内各类大型玩具的玩法，了解上街行走的交通规则，认识水、电、煤气和火使用不当的危险性，初步掌握几种应急、脱险、逃生的办法。
- 4、杜绝重大安全事故的发生。

三、领导小组：

组长：马丽雅 副组长：王海伟

成员：周丹春 陈其辉 郑 恽 余静君

四、工作措施：

- 1、健全组织领导，确保工作到位。

完善园安全工作领导小组、消防工作领导小组、预防“非典”“禽流感”工作领导小组及园膳管会等一系列安全组织。

定期召开各种安全工作领导小组会议。

(一般一学期三次)制定工作计划，研究实施办法，解决安全工作中的问题，布置相关的工作任务。

2、加强宣传教育，提高安全意识。

组织教职工认真学习上级有关安全工作文件和通报，学习本园制订的一系列安全工作规程，并针对幼儿园安全工作特点，对教职工开展消防知识、应急救生知识、保健卫生常识培训；利用家长学校和园内宣传窗，开展安全、卫生知识教育；增强教职工和家长的安全防范意识和知识。

3、规范工作，确保安全。

(1)严格执行园安全管理规程，加强过程管理，把安全工作列入园行政的议事日程，通过定期检查督促，反馈整改，分析小结，及时消除各种不安全因素，并把制度的执行情况的考评与年度教职工任职考核挂钩。

(2)坚持安全设施优先配置、及时维修、专人负责、责任到人的原则，坚持发现设施损坏及时报告制度，安检工作做到一月一次，每年安排总收入的8%用于设备更新和维修，保证园舍设施完好，确保使用安全。

(3)抓好幼儿日常活动的安全防范，规范教职工行为。

严格规定带班教师须留心观察幼儿情绪的变化，不准离开幼儿，幼儿活动须在教师的视野内等；门卫须坚守岗位，管好幼儿的进出，不准让幼儿独自出园门，不随便让陌生人进入园内。

努力消除幼儿日常活动中的不安全因素。

(4) 抓好消防安全工作。

配齐消防器材，坚持日常防火巡查，保持安全疏散通道畅通，修订消防灭火预案，组织一次消防灭火救护演习。

(5) 充分重视幼儿的饮食卫生，严把食品卫生关。

继续严格执行食品购置、验收及保管制度，做到专人负责，责任到位。

做到采购索证手续齐全，食品24小时留样，餐具、食品加工用具消毒严格。

(6) 继续严格执行卫生保健制度，抓好各项保健常规工作。

做好各项记录、分析和评估；严格按照要求做好禽流感的预防工作，宣传教育、预防措施到位。

同时，注意孩子的心理健康，使生理和心理健康互相结合，让孩子身心得到和谐的发展。

和谐创新、贴近病人、贴近临床、贴近社会、全面巩固和提升护理服务质量是20xx年护理工作的主题。

一、精神文明方面

1. 树立全心全意为病人服务的理念，进一步改善护理服务态度，构建和谐护患关系。

2. 发放各种护理工作满意度调查问卷，每季度一次。

3. 在征求住院病人意见、出院病医学，教育网收集整理人反馈(或电话询问)，本科室医生及护士认同的基础上，通过科室

的季考核、年评价推荐，年终评选并奖励“护理服务标兵”。

4. “5.12国际护士节”与工会合作举办“护理艺术节”，以丰富护士业余文化生活。

二、护理工作方面

1. 从“三基三严”入手，强化基础护理及分级护理的落实并保证质量。

2. 抓住护士交接班、护理查房、病例讨论等关键环节，以保证危重、疑难病人的护理质量。

3. 加强专科护理业务的学习，提高临床护士的实际工作能力，培训专科护理骨干。

4. 加强病人重点环节的管理，如病人转运、交接、压疮等，建立并完善护理流程及管理评价程序。

5. 进一步探索护理垂直管理及护理单元管理工作。

6. 落实三级护理质量评价，全年护理部质控组评价6~7次。

7. 加强护理安全管理，建立并畅通护理不安全事件的上报及处理渠道！。

年终对表现突出科室予以奖励。

三、业务培训方面

1. 组织全院护士业务学习及讲座6-7次。

2. 对毕业5年内护士分层次进行操作技能培训。

3. 加强对重点科室如急诊室、手术室、icu、ccu、移植、血液净

化中心等专科护士的专业技能培训，并制定专科岗位的技能要求。

4. 以科室为单位对护士进行临医学，教育网收集整理床能力考核，专科业务考核和护理操作考核各一次。

根据上级有关规定，认真贯彻财务规章，进一步加强学校幼儿园财务管理，严肃财经纪律，廉洁党风行风，提高依法治校、民主管理的水平，确保幼儿园经费的使用、保管的规范性和效益性。

一、严肃财经纪律，严格经费管理

财务人员要提高自身素养，不折不扣地执行财经纪律，管好用好幼儿园的钱。

1. 加强预算管理。

预算工作要适应财政预算体制改革的形势，要适应幼儿园内部管理体制改革的需要，合理安排各项支出。

调动各部门理财的积极性，发挥财务监管人员的监督职能，为幼儿园理好财。

2. 加强支出管理。

(1) 严格执行经费预算计划。

(2) 严格执行审批制度，规范经费的'使用程序。

(3) 严格开支发票的会签制。

开支发票需两人以上签名，严格执行国家有关规章制度的开支范围及开支标准。

(4)学校重大支出项目如修缮、内部装璜、设备采购等，应进行事前论证，编制项目预算，经行政会议集体研究，由幼儿园教师代表会通过，报中心学校批准，按有关规定规范操作。

(5)凡纳入政府集中采购的物品采购时按照规定程序办理。

二、抓好财务公开监管，促进民主管理

抓好财务公开、监管工作，完善幼儿园内控制度，增加幼儿园财务的透明度。

1. 抓好财务公开工作。

学生收费项目及标准要在幼儿园校门口的公示栏中向社会公示，接受社会的监督。

幼儿园的日常的收入、支出、重大项目建设、大宗采购，房屋租赁等，要在教代会、行政会议上公开，在幼儿园内公示。

2. 抓好财务监管工作。

(1)凡幼儿园的各项预算外收入、结算资金、物品采购和重大支出项目都要列入监管范围。

(2)开学两周后，对开学收费情况组织一次内部审计审核，并将内部审计审核的结果及时在幼儿园教师会议上予以公布，并提出整改意见。

(3)每个月，向中心学校报一次财务情况，接受乡中心学校审计和监督。

(4)每期末，组织全体教师结算学校经费，并做好审计检查报告和整改结果等资料存档。

三、合理使用学校经费，促进学校发展

经费是幼儿园持续发展的基本保障。

在经费不足的今天，唯有合理使用经费才能促进学校发展，才能在服务师生、服务教学上发挥最大作用。

1、开源节流，杜绝浪费。

用水用电，使幼儿园的一笔大开支，总务处要鼓励教职工养成随手关水、关电的良好习惯，杜绝浪费。

2、种菜养猪，提高福利。

总务处要鼓励教职工充分利用幼儿园空地种菜，利用剩饭剩菜养猪，提高教职工福利待遇。

3、爱护财产，减小损耗。

总务处要鼓励教职工树立主人翁意识，爱护幼儿园财产，提高幼儿园财产利用率，减小损耗。

总之，总务处要充分发挥效能，做好幼儿园财务工作，为幼儿园长足发展服务，把苦竹乡中心幼儿园办成苦竹乡龙头幼儿园，办成全县农村样板幼儿园。

社工站年度计划撰写培训篇六

年初我们就制定了水暖工作的目标和计划，充分调动人员的创造力和聪明才智，对中央空调的操作，维护和保养，与厂家工程师进行交流，全员进行直燃机系统的学习，并应用于实际。对中央空调的辅机保养，做好原有工作，我们对一些由于设备逐渐老化的设备进行全员参与，献计献策，集中解决了部分机组的运行中的问题。对于往年遇到的问题，我们提前做到考虑，做到预防为主。对于节能降耗的工作，从操

作方法上精心设计，精心考虑，在达到效果的基础上做到往年数据的最低化，效果做到往年的.化。经物业工作回访，展位的满意率百分之九十八以上。商场的保温工作，利用商户装修契机，由我们购买材料和施工对一些冷点进行保温处理，达到了较好的效果，对于商场制定的节能目标每个人都铭记在心，由以往的被动工作，变为主动工作。

针对公司提出的微笑服务，开心工作的总体目标，我们每一个人用心领会，有感而发地贯穿于具体工作。取得良好的效果，一句话说得极其贴切，由衷的笑是最开心最美丽的微笑。公司的良好形象源自每个人用真心去体会，去做到。商户，顾客，品牌厂家是一个整体，每一个环节出现问题都会影响到商场整体的发展，所以，我们在为顾客为商户服务时，更加完善，更加主动。将他们的事当做自己的，将他们的舒服与否当做自己的感同身受。

人员综合素质上不去，企业很难说做大，做强。只有每个人都知道学习的重要，对于成长是绝对制胜关键，通过技术的交流，使每个人都得到了全面的提升，通过学习书籍中先进管理经验，使我们更加清醒地看到，只有用知识来武装自己的头脑，加上自己的技能才能成为企业需要的复合型人才。接近一年的学习，我们的每一个人，都有了很大的改善，上下级之间，同级之间，部门之间，相处的更加和谐，由不理解，变成理解，由被动变成主动。网络推广工作，这是物业人员xx年值得去说一下的亮点，我们有一些同志能够长远地为公司的成长做长期的线上推广，这是非常可喜的，而且我们不求回报，只为公司的发展。这些通都是过学习给我们带来的成长。

社工站年度计划撰写培训篇七

(三) 继续开展会计从业人员的培训活动，进一步搞好烟站的基础工作，提高管理水平。企业越发展进步，财务管理的作

用就越突出。随着企业的不断发展壮大，对财务管理的要求也越来越高。为了适应这一要求，就必须继续开展会计从业人员的培训，提高会计从业人员的水平。在提高会计人员水平的基础上，进一步加强检查督促与指导，搞好会计的基础工作，为更好的参与企业的经营管理工作打下坚实的基础。

总之，今年财务科的工作在各位领导的支持与帮助下，在各科室和基层站所的配合下，按照党委的部署和安排，认真组织落实，取得了较好的成绩。但是，来年的任务更重，压力更大，我们财务科全体成员将变压力为动力，积极进取，开拓创新，充分发挥财务管理在企业管理中的核心作用，为企业的发展壮大做出新的更大的贡献！

20xx年我继续在我原来的工作单位工作，工作职务和方向都没有发生任何的变化，唯一的变化就是我在不断的学习中，我知道了怎么去工作，怎么在公司激烈的竞争中拥有属于自己的一片安宁之地。

为了让自己更好的融入到公司的工作中去，也为了自己能够在公司中有属于自己的地位，制定属于自己工作计划，才能在公司中好好的工作下去！

一、个人定位：

根据自身条件及公司发展需要，本人定位于行政部门。

1、自身条件：

我借马云提出的“唐僧团队”的概念，定位自身。本人拥有唐僧的意志坚定，拥有八戒和沙僧的忠心耿耿，却缺少孙悟空的业务本领，所以归属行政部门。

2、公司发展要求：

公司前期运作为构建商务团队、招聘加盟商及公司人员的补充。根据需求，前期工作则为招聘。因本人亲自并独立参与过招聘工作，熟悉招聘工作的 整个流程。具体如下：

(1) 参与网上招聘工作的整个流程。

(2) 招聘前期工作：与人才市场联系，预约展位及招聘时间，招聘内容电子版的转发，招聘费用的申请，交纳。

(3) 招聘现场工作。

(4) 招聘后期工作：个人简历电子档案存根，人才库的建立，电话通知通过初试人员其复试时间等程序。招聘费用收据报出纳处。

二、目标：

在快乐的工作和不断的学习中，提高自身能力及时顺应公司发展需求，做好行政工作。

1、从个人目标来说，全面熟悉并着手行政工作，具备担任行政总裁助理的资格；

2、从公司角度来说，与公司成长与发展，出一份微薄之力，实现招聘招商工作计划和会馆的建立，共同打造“世界”。

三、工作内容(职责)

结合以上两点，定位职责为三点：

(1) 配合市场部门进行初步招聘招商工作及行政人员(前台、财务、文化)的补充；

(2) 继续日常行政工作，培训前台接待员一名；

(3) 熟悉行政工作的整个运程：

- 1、日常考勤
- 2、接待工作
- 3、电话转接、记录
- 4、办公设备的使用与维护
- 5、文件的归档工作(公司书籍、专业资料、客户档案)
- 6、物业：办公室的各项业务管理，与物业公司协调水、电、信函，办公室的照明、植物、家具、钥匙等管理等)
- 7、学习人力资源规划
- 8、学习金融知识和财务方面知识。

四、权利：拥有对公司全体员工礼仪、办公纪律、出勤、外出等事项的全面监督。

五、方法：

行政人员本着多做事，勤做事，做实事，服务与市场部门和总裁办的基本原则，以遵循日常工作程序和灵活对待突发工作作为机动的方法进行工作。如果公司有需求，服从安排和调动。

我可以在公司中很好的工作，可是自己却始终平淡无奇，我也想在公司中有更大的作为，可是竞争的激烈，以及公司中有很多优秀人才，让我觉得很压抑，而我不知道如何才能让领导更好的认识到自己的能力，只能在不断的进步中找到心理的安慰！

相信很多人有和我一样的情况，自己的才华完全的被埋没在人海之中，我只能说，自己的不善表达和遇不到“伯乐”，之恩那个感叹命运的不济了。不过我相信“是金子总会发光”，我迟早会在公司中脱颖而出，实现自己的梦想!

共2页，当前第2页12

社工站年度计划撰写培训篇八

过去一年，在全体员工的共同努力下，公司产业规模不断扩大，产业体系日趋完善，品牌效益得到较大提升，为新年的发展打下了坚实的基础。为满足公司经营管理发展需要，确保公司整体目标的顺利实现，结合公司实际，特制订本工作计划。

一、指导思想

以旅游带动公司产业整体、协调发展的重要思想为指导，以建设“梅州乡村民俗文化村集群”为契机，以市场为导向，进一步优化服务水平，加强经营管理，转变市场策略，提升企业综合竞争力，把旅游业培育成公司的战略性支柱产业和广大游客更加满意的现代服务业。

二、基本原则

坚持整体、协调发展，充分发挥旅游带动的龙头作用，走内涵式发展道路，实现速度、结构、质量、效益相统一；坚持以人为本，安全第一，寓管理于服务之中，不断满足旅游市场日益增长的消费需求；坚持以“商务会议”为重点，积极发展团队度假旅游，有序拓展粤东两翼客源市场；坚持以雁南飞山庄为核心，突出冰川地质公园优势，推动系列旅游产品特色化发展；坚持以市场为导向，合理整合市场资源，实现强强联合的双赢格局，保持企业可持续发展。

三、发展目标

梅州市雁南飞生态农业有限公司2012年度工作计划

营销能力得到有效提升；散客接待量同比增长30%以上，团队接待量同比增长80%以上，客房入住率提升至70%；力争到2015年，公司旅游产业规模、质量、效益基本达到省内同行业领先水平。

四、主要任务

（一）加快旅游集群建设，丰富旅游文化内涵

1、完善“梅州乡村民俗文化村集群”项目建设，有效提升旅游形象。抓紧建设景区大门、农特产品购物街等配套设施，适应景区发展需求；扩建进港大道至雁南飞山庄和冰川地质公园的路道，提高景区可进入性。

2、完善酒店功能建设，提高旅游服务水平。进一步完善绿泉酒店商务会议和休闲娱乐功能建设，丰富夜间游乐项目，提高游客满意度。

3、打造国家地质公园，培育新的消费热点。加强对冰川地质公园的保护和开发，逐步完善冰川地质公园大门、停车场、游客休息区等基础设施建设、增强管理力度和提高业务与服务水平，打造集地质遗迹保护、游览观光、科普教育等功能于一体的综合型国家地质公园。

4、擦亮旅游标签，助推产品销售增长。进一步按照“国家aaaa级旅游景区”标准，完善软硬件配套建设；充分利用“国家aaaa级旅游景区”和“梅州新八景”的旅游标签提升品牌知名度，扩大市场空间。

（二）向管理要效益，强化生产经营管理

统的、具有雁南飞特色的制度管理体系，有效提升工作效率和质量。充分调动员工工作积极性和创造性，努力建设员工满意的服务型管理团队。

2、践行以人为本，加强人力资源开发。完善企业用人机制，树立人才资本意识；扩大招聘途径，引进人力资源、财务管理、营销策划等专业人才；强化培训，推动人才的数量质量优化；通过企业文化建设，加强人力资源激励机制，提高企业效益和员工工作积极性；健全和完善考核评价体系，建立良好的薪酬机制。

3、强化财务管理、提高企业经济效益。提高财务管理工作的科学性、前瞻性、预测性和可操作性，促进财务工作由核算型向管理型转变；建立健全财务内部控制职能，有力保障资金使用的规模化、制度化、合理化；强化成本管理，加强物流管理与成本控制，走低成本、高效率、优质低耗的可持续发展道路。

4、加强旅游安全保障体系建设。着力完善安全管理、检查、奖罚制度；建立安全督察机制，制定高峰期游客安全处置预案和特殊情况的安全处置预案；在重点地段和危险地段设置安全标示和防护设施，配备专职、流动安全人员；加强员工安全防护意识培训，实现年度零事故目标。

（三）以客户为中心，突破市场营销困局

1、通过强强联合，实现双赢局面。与旅游企业、订房中心等专业营销机构合作，以营销联合的形式，实现旅游产品、旅游线路有机组合，打造旅游精品；与服务型企业联合推出产品捆绑销售等多种形式合作，促进旅游产品销售。

2、推行会员制，着力加大与会员俱乐部合作、培育消费大客户。

3、打造精品线路，拉动餐饮、客房消费。着力打造雁南飞——明清古寨——冰川地质公园二天游精品线路，有效拉动餐饮和客房消费。

4、整合营销传播，提高品牌知名度。继续通过互联网、电视、海报等传媒不懈传播雁南飞品牌形象；加强公共关系管理，与新闻媒体、政府单位建立良好的合作关系，实时策划主题活动，保持良好的公共形象。

5、强化售后服务，专注顾客满意度。逐步建立健全客户档案，以游客满意度为基准，通过各种途径跟踪服务质量，搜集客户意见，不断提升从业人员服务意识和服务水平，促进客户重复消费。

（四）实施优势资源开发，推动旅游产品多样化发展

大力发展旅游购物，提高旅游商品、旅游纪念品在旅游消费中的比重。扩大粤东黑猪生产规模，进一步对黑猪、茶叶、果酒等农特产品深度开发，切实提升旅游产品的文化内涵和科技含量；着力完善农产品注册、包装，提炼品牌诉求，提升产品附加值，促进旅游产品的提档升级，打造一批旅游精品和名品，推动旅游产品的多元化发展。

新的一年，在总经理室的领导下，凝聚全体员工的智慧和力量，再接再厉，开拓进取，共同应对风险挑战，共同分享发展机遇，全面完成年度规划的各项任务，为雁南飞事业的发展作出新的贡献！

一、2015年的经营方针

在认真审视公司经营的优势和劣势、强项和弱项的基础上，公司经营管理中心对当前行业的竞争形势和趋势作出基本研判，将2015年的经营方针确定为：

灵活策略赢市场，扩大规模增实力，加强管理保利润。

2015年，公司的核心经营目标是：

销售目标细分表（计算单位：万元，人民币）

要实现销售收入的大幅度增长，扩大市场覆盖面、扩大实质客户群，进而大幅提升订单量，是必然选择。因此，公司将2015年确定为“市场拓展年”，开拓市场，争取订单。对此，应采取下列措施： 1. 全公司必须以市场为导向，以降低能耗、提高生产效率为经营宗旨。

市场策略需要产品策略强力支撑和支持。

2015年公司的整体产品策略是“产品开发年”，即：对2015年所有开发的项目必须在2015.01.30前进入量产化，2015年所有开发项目的开发周期不得超过3个月。我们必须以最快的开发速度获得或占有有利的市场,为此，应采取下列措施：

1. 加快陕汽市场的开发，提高陕汽市场份额。陕汽市场虽然批量小，品种多，但其产品的利润空间比较大，而且整体价格稳定。

1. 公司注塑机设备，一直没有产生效率，2015年必须充分挖掘市场，利用注塑生产线来提高产值和销售额。 2. 充实技术力量，加快开发进度，利用开发速度抢占有利市场，开发产品必须始终围绕客户要求而非生产要求运转，必须按照产品策略规划和实际定单需求，组织设计开发和品质控制等各项技术管理活动。

3. 按时交付合格产品，始终是生产管理的不容置疑的核心任务。生产部应订立适宜的品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为客户提供合格的产品。

4. 生产成本特别是材料成本和耗电成本的控制，将是考验生产部各车间主管的关键所在；合理的利用原材料并及时提出需要改进的减少材料规格的方案，以降低材料成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量、采用计件计酬方式为基础点，带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低。

（二）人力资源保障

1. 加快人才引进：加快新增人员中的关键职位的引进和流失人力的补充，确保生产、技术用人需求；建立人员淘汰和人才储备机制和计划，在2015年3月31日前将应淘汰人员全部淘汰完毕，将储备人才全部引进到位。

2. 加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，对公司员工进行系统的培训，提升员工的职业和经营素质。

3. 建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、在内的分配体系；并在施行中不断地加以检讨和完善。

4. 建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由管理中心牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则，2015年1月1日起，管理中心对公司经营团队实施考核；绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

（三）综合管理保障

市场竞争，必然在技术壁垒上体现，客户必将更加关注体系认证等技术性措施；公司将2015年定义成为未来3—5年的经营发展奠定基础的“管理基础年”，高效顺畅的管理是公司核心竞争力的一个核心。

1. 自2015年3月1日起，公司推展“建构管理体系，增强公司体质”活动，用3个月时间，建立起包括经营管理、生产管理、技术管理、品质管理等在内的顺畅的、高效的管理体系。

管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实战性、阶段性与前瞻性的有机结合，为必要时的体系认证打好基础。

2. 按照分权管理的原则，由管理中心负责，大力推进管理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

（五）组织管理保障

1. 由总经理负责，与各部门签定《目标经营责任书》，明确各责任中心的目标、责任和相应的权利。

2. 管理中心负责，2015年2月12日前，对各项目标进行层层分解，并各部门签定《目标管理责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级干部的《目标管理责任书》统一汇集管理中心，实施归口管理。

3. 由总经理负责，组织每月/季“经营目标达成检讨会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

五、总体要求

公司高层清醒地认识到：2015年的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是一个充满机遇和机会的计划，也是一个具有挑战和风险的计划；要将这一理想变为现实，需要全体员工的共同努力。

（一）更新观念，创新管理

公司认为，要达成2015年的经营目标，首先要更新观念，各

部门管理人员和全体员工必须彻底摒弃“因循守旧、得过且过、小步前进、作坊经营”的思想观念，以宏观的立场，树立“产业洗牌、不进则退”的危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在生产管理、产品开发的结构系列、采购管理的成本降低、订单评审的菜单管理、后勤保障的服务品质、财务监测的深入一线等等各方面，创新经营思维、创新管理模式，为公司经营从作坊工厂向现代企业的彻底转型奠定良好的基础。

（二）切实负责，重在行动

行动，是一切计划得以实现的首要；执行，是一切目标得以达成的关键。没有行动和执行，一切都是空谈。

公司要求，各部门和全体员工以“负责任”的态度做好各项工作，特别是中层管理人员，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得仍有“功在我，责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：管理人员和员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有管理人员，对于那些纸上谈兵、不尚作为的管理人员和员工，将列入员工淘汰计划的首选，首先予以淘汰。

（三）业绩优先，奖惩落实

追求利润最大化，永远是企业经营的灵魂；任何企业的首要社会责任，是赢得市场，扩大经营，收获利润。

利润是2015年公司经营指标的“核心之核”，销售是实现利润的载体性指标。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，也就是，经营团队以利润为核心指标与公司实施紧密捆绑，中/基层管理人员和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，

采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的管理人员和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有源力从业人员，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，投身“打造高效源力，实现业绩翻番”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献！

管理中心

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造"xx"品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面□xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定[]xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定xx医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

xx的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造□xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制□xx工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。2015年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于xx的各类人才，并相应建立xx专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

3、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年□xx策划代理公司在进行营销策划的同时，对于xx文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是xx品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。因此□xx文化的形成、升华、扬弃应围绕xx企业精神做文章，形成内涵丰富的xx企业文化。

4、充实综合素质，提高业务技能

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。企业靠制度管人，而不是“老板”管人。为使公司管理有序进行，员工自觉成为真正“xx人”，公司将推行绩效考核制、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行绩效工资制、推行各级责任制。通过“五个推行”，把员工锻造为符合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论、“钦定”责任，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行绩效工资制，充分保障员工权益

对绩效高的员工给予增资励，对绩效低的员工给予降级，这是绩效工资制的核心要素。公司在新的年度将制定绩效工资标准，实行绩效工资制。通过绩效考评考核，对表现优良、工作成绩优异的员工进行增资；对表现平平、工作效能低下的员工给予降资甚至淘汰，以使企业永远充满活力。

注：

一、2012年的经营方针

在认真审视公司经营的优势和劣势、强项和弱项[swot]的基础上，公司发展战略中心对当前行业的竞争形势和趋势作出基本研判，将2012年的经营方针确定为：灵活策略赢市场，扩大规模增实力，加强管理保利润。

经营方针是公司阶段性经营的指导思想；各单位、各部门和各级干部的各项经营、管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须始终不渝地围绕经营方针展开、贯彻和执行。

二、2012年的经营目标

（一）核心经营目标

2012年，公司的核心经营目标是：

年度销售收入1800万元，保底销售收入1500万元；年度税后利润300万元，资产回报率20%，保底利润200万元。

在核心经营目标中，利润是能够反映公司经营质量的唯一指标，也是评价和考核经营团队的“核心之核”。

（二）销售目标细分

销售目标细分表（计算单位：万元，人民币）

三、主要经营策略（一）市场策略

要实现销售收入的大幅度增长，扩大市场覆盖面、扩大实质客户群，进而大幅提升订单量，是必然选择。因此，公司将2012年确定为“市场拓展年”，投入巨大投资开拓市场，发展客户、争取订单。对此，应采取下列措施：

1. 全公司必须以市场为导向，以营销为龙头开展经营和管理活动。公司制订相关政策，鼓励全体员工参与营销工作。
2. 国际贸易中心和中国区营销中心必须整合各项资源，在2012年上半年，采取一切措施，集中精力做好海外客户和国内经销商的开发、签约工作。
3. 海外市场的主攻方向是韩国和日本市场，并以“发展中东客户，继续开拓大洋洲及欧洲市场”为目标市场策略。

市场策略需要产品策略和价格策略的强力支撑和支持。

2012年公司的整体产品策略是“亲民路线”，即：在确保品质的基础上，在设计、选材和价格上，始终围绕客户需求，以客户需求为出发点和归属点，以适销对路为原则，降低单套产品利润，提升总体销量，实现利润总量最大化。为此，应采取下列措施：

1. 国际贸易中心应调整主打产品，从实木产品向现代产品过渡，以做辅助材料为主（如柜身及门板）。
2. 中国区市场的产品策略按产品系列推进：

必要调整4、5、6系列，少量改进7、8、9系列，增加低价位烤漆系列、中价位实木系列，新上石英石项目。

2) 针对衣柜产品，推行“整合资源、全新导入、量力扩展、同步推进”的策略，以行业中等价位推广产品。

3) 针对浴柜产品，以“依据需求、适当投入，力推国贸、淡对国内”为策略，以出订单为主，以适度利润为目标。国内市场除非承接大量工程订单，否则，以较少精力投入。

3. 生产中心应根据上述策略和业务实际需求，制订产品的开发、采购和品质保证的相应计划，采取必要的行政措施，确保产品开发结构和生产结构的调整到位。

（三）品牌与招商策略

品牌是产品营销的催化剂和拉动力。

经过近十五年的经营，“xx”已经成为行业的优势品牌，具有较强的号召力；同样，经过多年的运作，“xx-x”也已成为“xx”旗下的优质品牌，在市场上和消费群中具有良好的美誉度。因此，2012年，公司必须集合品牌资源，区分目标客户群，综合运用平面、电波、网络等通路，集中力量向海外市场和中国区市场推广“xx”和“xx”两大品牌。为此，相应措施如下：

1. 国际贸易中心应以“xx-x”为主打品牌，以展会、网络等通路为手段，以海外建材商、采购商和经销商为目标大力开展招商活动。

2. 中国区营销中心应在中国区市场主推“xx-x”品牌，采用以商招商、广告招商、专员招商、展会招商等手段，面向橱柜业、家电业、建材业、卫浴业和意向投资者五类潜在客户展开强力招商活动。

四、实现目标的保障措施

（一）生产资源保障

1. 公司新增投资400万元，增加生产设备，扩大生产场地，确保产品生产6500万元和各项营销策略的实现。

2. 生产中心作为二线部门，理应成为国际贸易中心和中国区营销中心的坚强后盾，必须始终围绕客户要求而非生产要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际定单需求，组织设计开发、物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。

3. 按时交付合格产品，始终是生产管理的不容置疑的核心任务。生产中心应订立适宜的品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为经营一线准时提供合格产品。

4. 生产成本特别是材料成本的控制，将是考验生产中心各级干部的关键所在，必须列入各级干部的首要议事日程，必须以非常手段克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量、采用计件计酬方式为基本点，带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低，使主营业务的材料成本控制在46%以内。

（二）人力资源保障

“服务、支持、指导”是人力资源管理永恒的宗旨，保障一、二线部门的后勤供给，构建体系、理顺管理，指导核心部门改善人力资源管理，是人力资源中心2012年的三大任务。为此，必须从以下四个方面做好人力资源管理工作：

1. 加快人才引进：以《2012年人力配置标准计划》为基础，加快新增人员中的关键职位的引进和流失人力的补充，确保一、二线用人需求；建立人员淘汰和人才储备机制和计划，在2012年6月31日前将应淘汰人员全部淘汰完毕，将储备人才全部引进到位。

2. 加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，对公

司员工和加盟商进行系统的培训，提升员工和合作伙伴的职业和经营素质。

3. 建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、红利在内的分配体系；并在施行中不断地加以检讨和完善。

4. 建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由人力资源总监牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则，2012年1月1日起，总经理对公司经营团队实施考核；至迟于2012年4月1日起，各中心对中层干部（部门）和基层干部（作业组）施行考核；绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

（三）综合管理保障

市场竞争特别是出口贸易竞争的加剧，必然在技术壁垒上体现，客户必将更加关注体系认证等技术性措施；公司将2012年定义成为未来3—5年的经营发展奠定基础的“管理基础年”，高效顺畅的管理是公司核心竞争力的一个核心。

1. 由人力资源总监主导，集合内外资源，自2012年3月1日起，公司推展“建构管理体系，增强公司体质”活动，用6个月时间，建立起包括营销管理、生产管理、技术管理、品质管理、经济管理等在内的顺畅的、高效的管理体系。

管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实战性、阶段性与前瞻性的有机结合，为必要时的体系认证打好基础。

2. 按照分权管理的原则，由经营团队成员负责，大力推进管理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

（四）财务资源保障

2012年，公司将为一线部门提供优势财务资源，在广告、人力、费用、收益分配等各项投入上向一线倾斜。与此同时，财务中心必须从下列四个方面加大监测和监控力度：

1. 逐步下放费用审批：在2011年已经下放部分权限的基础上，财务中心按“责任中心”和“成本中心”的思路，将各类费用的初审权下放给各业务中心总监（厂长），以便形成权责对等机制；财务中心在费用流向的合理性等方面加强监测。
2. 主导成本降低活动：在设定成本降低目标的基础上，财务人员必须更多地“走出去”，直接参与市场调研，或组织各类专项活动，协助、指导相关部门降低成本。
3. 整合多个公司资源：由财务中心主导，对奥米尼、米尼、新得宝、德国华伦西尔等公司资源的工商、银行、税务、海关资源进行整合，为一线部门提供便捷的财务交流和结算通道。
4. 健全财务监测体系：财务中心必须积极参与“建构管理体系，增强管理体质”活动，理顺、健全财务监测体系，重点关注物流活动背后的财务信息流。

（五）组织管理保障

1. 由董事长（总经理）负责，与经营团队签定《目标经营责任书》，明确各责任中心的目标、责任和相应的权利。
2. 由各责任中心总监（厂长）负责，2012年2月12日前，对各项目标进行层层分解，并与各级干部签定《目标管理责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级干部的《目标管理责任书》统一汇集于人力资源中心，实施归口管理。

3. 由财务经理负责，2012年2月12日前，出台《财务预算和成本责任控制办法》，明确各类责任人的成本控制项目、目标、责任和奖惩事项，并每月组织检讨和通报等工作。

4. 由人力资源总监负责，2012年2月12日前，以董事长（总经理）为授权方，与各责任中心总监（经理）签定《安全生产责任书》，明确年度安全生产特别是工伤预防的目标和责任等，确保年度重大事故控制为零。

5. 由营销总监负责，组织每月/季“经营目标达成检讨会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

五、总体要求

公司高层清醒地认识到：2012年的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是一个充满机遇和机会的计划，也是一个具有挑战和风险的计划；要将这一理想变为现实，需要全体员工的共同努力。

（一）更新观念，创新管理

公司认为，要达成2012年的经营目标，首先要更新观念，各级干部和全体员工必须彻底摒弃“因循守旧、得过且过、小步前进、作坊经营”的思想观念，以宏观的立场，树立“产业洗牌、不进则退”的危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在生产管理的流水作业、产品开发的结构系列、采购管理的成本降低、订单评审的菜单管理、后勤保障的服务品质、财务监测的深入一线等等各方面，创新经营思维、创新管理模式，为公司经营从作坊工厂向现代企业的彻底转型奠定良好的基础。

（二）切实负责，重在行动

行动，是一切计划得以实现的首要；执行，是一切目标得以

达成的关键。没有行动和执行，一切都是空谈。

公司要求，各级干部和全体员工以“负责任”的态度做好各项工作，特别是经营团队和中层干部，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得仍有“功在我责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：干部和员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有干部，对于那些纸上谈兵、不尚作为的干部和员工，将列入员工淘汰计划的首选，首先予以淘汰。

（三）业绩优先，奖惩落实

追求利润最大化，永远是企业经营的灵魂；任何企业的首要社会责任，都是赢得市场，扩大经营，收获利润。

利润是2012年公司经营指标的“核心之核”，销售是实现利润的载体性指标。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆-绑，分层考核”是公司的基本政策取向，也就是，经营团队以利润为核心指标与公司实施紧密捆-绑，中/基层干部和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆-绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的干部（包括团队成员）和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有得宝从业人员，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，投身“打造高效得宝，实现业绩翻番”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献！

社工站年度计划撰写培训篇九

社团年度计划书，年初的时候就要写年度计划书了，下面是整理了社团年度计划书范文，欢迎大家阅读。

一、 常规工作

1、 定期例会：为了加强委员以及部长与委员之间的交流，定期召开社团部例会，了解委员情况，分配任务。

同时与会人员还有三个社团社长。

2、 学习写策划：为了更好的服务各个社团以及对委员自身素质的培养，每个委员在例会上学习如何写策划，了解策划的具体模式。

3、 策划的审核与修改：每个社团在要举办活动之前，需要将策划交至社团部进行备份与审核。

4、 参与社团活动：部长每周例会将近期社团活动情况向委员公布，并且以自愿为首要原则，安排委员参加社团活动，并于活动结束后上交感想(字数在50以上，内容以社团活动的开展优点、缺点为主)

二、 特色活动

1、 社团发展规划交流会：每次社团换届选举后，准备进行社团发展规划交流会，旨在加强新社长对社联的了解以及对社团管理的了解。

拟邀嘉宾以社联主席团、五星级社团前任社长为主。

2、 期末社团工作总结汇报会：每学期末由社团部主办社团工作总结汇报会，该会旨在对社团一学期的发展进行各方面

总结，以发现缺点，总结优点为主进行汇报。

拟邀嘉宾李慧老师，主席团等。

3、 社团大型活动：以三个社团和社团部为主举办一次大型的

活动，在例会上讨论具体方案，若有优良的方案，则沿用去年的歌词接龙大赛。

新学年、新气象，在新学期的开始，团体部要继承和发扬上学期团结务实的工作精神，积极热情的工作态度；要总结以前工作中的失误，争取在新的学期中把学生团体的各项工作做的更好，顺利开展第六届社团文化艺术节各项活动，将我校的学生团体工作再上一个新台阶。

一、工作思想

以马克思列宁主义，毛泽东思想，邓小平理论，“三个代表”重要思想为指导，本着更好的为同学服务的态度，将常规工作与评建工作相融合，以饱满的精神和青春的活力迎接新学期的挑战，不断提高部门的工作效率，优化部门的工作形式，丰富部门的工作内容，锻炼部门干部与干事的工作能力，完善部门的工作制度，更好地发挥团体部的作用，协助团委、学生会谱写出辉煌的工作乐章。

二、工作宗旨

团体部会以“和谐、热情、求实、拓新”为工作理念，积极引导、服务、协调、监督和考核全校学生社团，组织学生社团广泛开展丰富多彩、健康向上的学术、文化、体育、实践及公益活动。

三、工作主题

成员的合法权益，为评估做出最大努力。

四、重点工作

(一) 招收干事

(二) 社团开学注册

(三) 社团招收新会员

(四) 社团管理层转轨工作

(五) 社团文化艺术节

(六) 各种电子版、纸制档案的收取，整理。

(七) 抓紧各个系院学生团体部的职能，为成立社团联合会打好基础。

五、具体工作

第一、二周

完成各个社团开学注册工作，张贴海报公式，并注明具体招收社员时间(第四周内)，同时完成本部门干事招收工作，并分配各个任务。

第三、四周

完成所有社团新社员招收工作，完成所有社团管理层转轨工作，确定新社团负责人并做好相关通讯录，确定社团文化艺术节总方案并将子方案全部收齐；举办社团文化艺术节开幕暨社团巡展。

第五、六周

监督审查各个社团的活动。

第七、八、九周

做好学生团体发展论坛预备工作，第九周论坛正式开始。

第十、十一、十二周

做好社团文化艺术节当中的每一个环节。

在第十二周搞好闭幕式。

第十三、十四周

做好社团文化艺术节的总结工作。

第十五、十六周

做好本学期收尾工作，各个社团的学期总结，部门的总结。

六、部门工作分配

根据团委、学生会本学期的工作要求，我部现设立五个小组分配如下：

1、部长、副部长：做好平时的日常监督管理；组织、策划各类学生团体活动以及协助各个社团活动的开展；学期末对干事和社团做最后的评定。

2、办公室：做好档案、资料及日常文件的分类整理工作；更新社团工作人员的联系方式，以保信息畅通。

3、秘书组：以积极的态度、坚韧的毅力、务实的作风，完成对新干部的培训，引导新干部思想工作，使其更好的投入到工作中；做好历史档案的整理及存档；做好每次例会的考评；作

好每一次的会议记录;协助办公室做好各社团资料的整理存档。

4、活动、策划组：做好日常工作的同时并协助部长做好部门内部各种活动策划;审核各种社团上交的文件;完成“校园社团新秀汇演”的活动策划书;上交主席团进行修正、审批;进行招新的面试。

5、宣传组：做好对各个社团的`海报通知;更新新的社团社长通讯录。

部门人员分配如下：

1、部长、副部长□XXXX

负责人□XXX

2、办公室□XXX

负责人□XXX

3、秘书组□XXX

负责人□XXX

4、活动、策划组□ XXX

负责人□XXX

5、宣传组□XXX

负责人□XXX

以上就是我这学期的工作骨干，我认为有了骨干是一切的基础，有一个清晰的骨干就会有将来繁茂的枝叶，我们团体部

是有信心做到让老师、让同学，让所有人看到一个有活力、有生气的部门，我们会尽自己的最大可能让大家展示自己的才能，让大家的大学生活过得开心快乐，为本科评估做出我们最大的努力。

xx文学社是我院最早最优秀的社团之一，是在中文系和社联的指导下，由我院在校大学生特别是热爱文学的大学生组成的□xx文学社奉行“xxxxxxx”的宗旨，服务社员，团结同学，探讨文学，互助友爱。

本年度□xx文学社将继续开展文学座谈会，出版社团报纸，举办摄影展，开展辩论赛等活动，邀请专业老师对广大社员和同学进行文学知识的讲解和作文技巧的学习，促进同学们作文水平的提高，活跃文学探讨的氛围，加强思想碰撞和交流，促进自身科学文化水平的提高，对中文系同学而言，更可以起到对课本进行补充的作用。

社团出版的报纸也是社团的一项重要活动，通过出版□xx□报，一方面完成社团任务，另一方面也可以锻炼编辑人员对文章的赏析和思想情感水平的提高，同时还可以提高广大同学的作文热情，充分挖掘同学们的宣传才华，加强校园文化氛围，促进他们养成良好的作文习惯。

同时也为新闻专业的学生提供了报纸编排设计的试验田，对他们的学习和今后的走上工作岗位也有着良多益处。

我社认真举办本学期我社应有的活动如辩论赛等，对于各项活动，我们会在在网上做好宣传工作。

及时，完整地把活动

内容粘贴到网上，使同学们能了解活动的具体内容和进展过程。

配合中文系和社联做好对外联系工作，举办一系列的题宣传活动。

对本学期的各项工作进行备案。

尽量详细、完整地把活动记录保存下来，和其他社团、广播站以及院报密切合作，全方位多层次的开展宣传工作。

配合所有其他社团的不可预见的活动的宣传。

由于各社团本学期的工作多，比如新老生见面会，难免会有我社在时间上有冲突，所以为使工作到位，我社将加强沟通，确保我社每项活动的顺利开展。

此外，还要努力提高我社管理层的工作能力和素质，在提高工作质量的同时提高工作效率，使我社的工作开展的更加顺利。

xx文学社力求丰富校园文化生化，在创造良好的校园文学氛围的基础上陶冶学生的情操，树立我院社团的良好形象，认真负责地工作，努力创造xx大学纯净的文学世界，请领导放心。