

年度工作计划及总结 个人体育工作计划 措施(精选8篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。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。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

年度工作计划及总结篇一

指导思想：

为贯彻学校培训活动精神，本着“搭建平台、友好合作、互相学习、交流经验、取长补短、共同发展”的宗旨，根据学员实际情况，有计划、有组织、有步骤地通过学习交流方式，使浙江永康石柱初中赴我校交流的老师，在较短时间内感受学校优秀体育文化的建设及我校体育教师良好的精神风貌，了解现代教育教学理论在课堂教学中的实践和取得的经验，使其具有较强的体育教育教学能力，特制订本计划。

带教内容：

- 2、中学体育课听课、上课、评课能力的提高；
- 3、教科研论文或案例的探讨或撰写；
- 4、课余活动及运动队建设的探讨；
- 5、学校优秀体育文化建设及体育教研组管理探讨等。

带教任务和目标：

2、通过合作交流使应老师能感受到学校优秀体育文化的建设及体育教师的工作热情与激情，通过听课、上课、评课等使自己的专业素养、业务能力和管理水平有一定的提高，并在学校层面进行录像课展示。

浙江永康石柱初中体育教师开课时间：

第8周星期一下午第1节课老校区操场

具体听课安排：

邬腾项10/16周二第4节八(1、3)男软式排球老校区操场

吴敏10/17周三第6节六(10、13)女各种方式的投掷老校区操场

奚静芬10/18周四第3节八(5、11)女软式排球老校区操场

年度工作计划及总结篇二

1)、预期收益稳定，风险较低

养老年金保险的预期收益是根据合同约定的利率来计算的，保险公司通过多元化的资产配置实现长期稳定的预期收益，不会受外借银行利率变动的影晌。

养老年金保险的回报是写进保险合同的，即使市场波动、经济停滞，即便发生了金融危机，年金保险也不会受到影晌，保险公司仍然是按照合同约定风雨无阻地给付养老年金。

2)、保障养老需求

养老年金保险明确约定退休后给付生存金，给付的金额确定，消费者可以根据自己的需求指定养老保险方案。在领取之前，

每年需缴纳一定的保险费，具有轻质储蓄功能，确保资金不外流，延长投资期限，提高投资预期收益。

3)、国家政策支持

对于商业养老保险，国家是有明确规定的。根据《_办公厅关于加快发展商业保险的若干意见》要求要积极发展安全性高、保障性强、满足长期或终身领取的养老年金保险。另外在税收上还会给予一定的优惠政策。

2、缺点分析

1)、商业养老年年金保险保障的就是被保险人的生存所需的资金，保障重点在于生存保障，缺少疾病、伤残等健康保障功能。我们在选择养老年金保险产品时，需要提前确定自己已配齐意外险、医疗险等基础保障，让自己得到更全面的保障。

2)、流动性差

年金险需要长期投入，且投入的钱短时间内不能取出，如果真要取出也可以，就只能退保，但是退保的话保费会有损失。

所以在选择年金险的时候一定要看投入的钱是否是长期用不上的，以免造成家中出现突发事故急需钱，又取不出来的情况。

3)、回现价时间较慢

年金险的总收益是慢慢增长的，由于是复利计息，所以只有等到后期收益才会比较可观，需要长期投入，慢慢累计现金价值。

买不买年金险更多的要看自身的需求和自身家庭实际情况，

不能因为你的亲戚朋友向你推销年金就稀里糊涂的买了年金险。你清楚不清楚年金险的作用，有没有懂年金险的优缺点，有没有合适的产品，这些都是影响年金选择的关键因素。

我们更要有家庭资产配置的理念，只有合理的、提早的规划才能有面对生活万事的从容不迫

年度工作计划及总结篇三

20__年，我社区紧紧围绕市委、政府关于扶贫帮困工作的有关精神，结合帮扶社区的实际情况，_，把排民忧、解民难作为帮助基层办实事的出发点，把对口帮扶工作和日常工作紧密结合起来，为所帮扶社区解决实际困难。

一、指导思想

以实践_，通过深入扎实的开展扶贫活动，充分发挥建设系统党员领导干部的先锋模范作用，密切党群干群关系，不断提高城市建设发展水平，促进东胜区经济和社会事业的健康发展。

二、目标任务

今年，我社区继续帮扶主要从五个方面进行帮扶：一是针对社区内贫困家庭中具有劳动能力的，帮助就业和实现再就业，通过帮助其自主创业、自谋职业或就业、再就业，增加收入，提高生活标准；二是对困难家庭中子女上学难的，帮扶其完成学业；三是帮助社区完成基础设施建设，完善社区办公条件；四是协助社区建立辖区人员分类管理和网络信息管理平台、短信平台；五是对辖区内贫困户进行帮扶，领导干部“一帮一”结对子的形式开展，解决扶贫户在生活中遇到的各种困难。

三、帮扶措施

一是由领导带头，党员干部经常到社区贫困户家里了解情况，及时解决他们在工作、生活中遇到的实际困难，并帮助定出长远致富计划和短期脱贫打算，使他们早日摆脱贫困走上致富道路。

二是积极创造条件，对贫困家庭中具有劳动能力的，帮助安排就业或自谋职业；

三是根据社区建设的实际情况，筹集资金，完善社区的各项基础设施建设，解决社区办公条件，为社区居民和职工提供良好的工作生活条件。

四是通过“一对一”的帮扶联系，解决贫困户在基本生活、就医、子女就学等方面存在的困难，提供其基本生活保障。

四、具体要求

一是把扶贫工作放上重要议事日程。不断探索扶贫帮困工作的有效形式，提高工作标准和质量，确保贫困工作取得扎实成效。

二是分工明确，抓好落实。急群众所急，想群众所想，帮群众所需，制定具体的实施计划和措施，使帮扶工作能充分发挥效益，努力形成一种从领导到帮扶干部层层抓落实的良好局面。

年度工作计划及总结篇四

一、指导思想：

以《新课程标准》为动力，深入开展教育教学研究，不断提高教学效率，全面提高学生素质，使学校的体育工作越上一个新台阶。以《学校体育工作条例》为体育工作的基本法规，以健康第一为宗旨，把学校体育工作作为实施素质教育的突

破口，以科学的管理促进学校体育工作全面健康发展，建立完善科学的管理体系，深化教学改革，全面推进素质教育。贯彻《小学生体质健康标准》。争创学校的体育特色，培养全面发展的学生。

二、工作目标：

- 1、继续深化教育科研，强化学科研讨，提高教学质量。
- 2、抓实特色示范校项目(足球)，加强业余训练，提高运动质量。

三、工作重点及主要措施：

1、狠抓课堂常规，提高课堂质量

本学期体育组将狠抓体育常规，提高堂课质量，根据大纲，新教材，积极组织好体育教师对新教材的理解和运用能力，使体育教师领会新课程标准的精神实质，根据新教材和学生具体情况制定好教学计划，备好室内和室外课教案。加强理论学习，提高师德水平，理论水平，教学和教科研能力。在各方面严格要求自己，做到为人师表，严守学校作息制度，不迟到，不早退。上课统一运动服装，对待学生耐心细致。建立好体育科研小组，有计划，有步骤地实施教科研，多统计数据，以论文的形式来汇总。上课多练，多讲，以达到提高学生身体素质的目的。

2、规范实施《学生体质健康标准》

严格执行课程计划，按表上足、上好体育课，课余时间让学生真正动起来，确保学生每天有一小时的活动总量。本学期，要强化学生广播操的训练，每天到各班巡视检查广播操和眼保健质量；根据《学生体质健康标准》有计划的组织学生练习，确保成绩合格率达市规定指标。

3、积极开展教科研活动

根据教导处工作计划和学校关于开展教研活动的要求，本学期的体育教学的重点是提高课堂教学的效率和教师新课标的领悟和运用能力，并更好的抓好运动队的训练，在已有的训练经验上不断的总结提高和完善。在总结过程中注重训练的实用性和科学性。正常开展教科研活动，深化课堂教学改革，优化教学结构，切实提高课堂教学效率。认真学习体育理论知识和体育教学方法，注意工作经验的积累和总结，撰写教学论文，促进体育教学水平和业余训练水平的提高。组内教师要开展好听课、评课活动，分管体育的校行政要加强随堂听课并及时反馈意见，以促进体育教学水平不断提高。

4、抓好学校运动队的训练

我校的体育成绩一直比较好，建立健全完善的校级运动队框架，是长远的事。按照体育竞赛计划表，认真抓好的训练。制定好周密而详细的计划。每天保证训练一个小时。并规范运动队训练制度，要求各班班主任和学校领导的积极配合和支持。为我校能成为体育特色学校而积极努力。加强田径队训练，争取在小学生田径比赛中获得好成绩。

5、抓好足球教学以及足球梯队训练

我校是省级足球示范校，学生人数多，如何有效开展足球课以及组织梯队训练是本学期研究的主要问题，为保证每个年级每个班的学生每周能保证至少一节体育课，对每个体育教师的课进行了合理安排，让时间能够穿插开并能充分利用好，分年级段组织训练小组，每位老师带一个组别，形成梯队式训练，争取带动全校师生一同参与到足球项目中来，为提高我校足球成绩做保证。

6、做好器材管理

有标准,有计划地配置器材、设备等,落实场地、器材、设备的管理制度,做到器材有借有还的制度,确保其的使用率和安全性。

年度工作计划及总结篇五

1. , 也就是社保中的养老保险,这一部分费用由企业和被保险人按不同缴费比例共同缴纳。

被保险人只有满足以下两个条件,即: ; 按规定的,经劳动保障行政部门核准后的次月起,方可按月领取基本养老金及丧葬补助费等。

2. , 也就是企业年金,一般是。具体资金多少主要是看企业效益好不好,效益好的企业可以多投,效益差的可以不投。

3. , 是保险公司承保的各种险报形式、产品的总称。

保险公司中的养老保险又分为四个部分,。

其中是以为主要目的,。

但是有一点不好的是,因为回报率固定,所以一到膨胀率上升,这笔钱带来的回报就会偏低。

年度工作计划及总结篇六

以科学发展观为指导,全面贯彻落实党的十_大会议精神,坚持“以人为本”、“进区入户”、“开发式扶贫”的方针,突出“整区推进”、“科技培训”和“产业化扶贫”三大工作重点,紧紧围绕中央提出的建设小康社会的要求,大力实施“基础扶贫、科学扶贫、社会扶贫”五大工程,强化“科学、资金、队伍”三大管理,切实做好定点帮扶工作,确保各项任务圆满完成。

二、工作重点

- 1、巩固本社区原有的资源，在社区党支部的领导下，始终把老龄工作作为一项长期的重要任务，要从广大老年人精神生活需要出发，利用远程教育平台组织开展各种有益活动，推动“和谐社区”的建设。
- 2、了解掌握社区内残疾人权益保障情况，听取残疾人意见，为残疾人提供优先、优质、优惠的法律服务。
- 3、通过远程教育平台学习和掌握有关低保政策，对困难家庭实行定期走访制度。及时掌握他们近期的家庭生活状况，实行动态管理。
- 4、社区要利用远程教育平台积极为所帮扶人员创造就业机会，鼓励他们树立自强自立的精神，为创建和谐社区做出贡献。

三、具体工作措施

- 1、明确帮扶对象。凡持有本辖区常住非农业户口的“4050”人员、低保人员、特困家庭和有一定劳动能力的残疾人员等对象均可获得帮扶。必须及时了解掌握帮扶对象的动态变化情况，做到“出现一个发现一个”。
- 2、进一步做好社区孤寡独居老人关爱工作，针对各种不同需求的独居老人提供各类相关的服务，巩固所有老人一对一的结对关爱活动。认真做好老年人来访、来信工作，热情接待，及时解决他们提出的困难。
- 3、落实残疾人最低生活保障制度和登记工作。及时了解掌握残疾人的需求，帮助解决实际困难，保障残疾人的基本生活。推进残疾人就业。大力扶持残疾人个体就业。
- 4、掌握本辖区内就业困难群体情况，全面了解辖区“4050”

人员、双下岗失业人员、单亲下岗失业人员等就业困难群体的个人和家庭基本情况，建立就业困难群体登记台帐。广泛动员下岗失业人员参加职业培训。加强对下岗失业人员择业观念的教育，摒弃把工作分为高低贵贱和眼高手低、过分挑拣的陈旧求职观念，树立自食其力、劳动光荣，市场就业、竞争就业、灵活就业的新观念。

5、结对解困帮扶。要采取多种形式，进一步扩大帮扶队伍，通过辖区内各行政机关、社会团体、企事业单位、辖区内共建单位与帮扶对象结对以及社区党员干部带头结对、群众帮群众等行之有效的方式，切实帮助困难群众解决日常生活中遇到的各种难题。要通过宣传发动，广泛吸纳志愿者加入帮扶队伍，以满足帮扶需求。

年度工作计划及总结篇七

一、背景：

（一）、新版《医疗广告法》颁布后，医疗广告管制受限日趋严格已成定势。

（二）、深圳医疗市场竞争日趋激烈，个性是民营医疗机构竞争更面临新的挑战。

（三）、深圳市医保推出十大举措，进一步扩大医保范围。

二、目的：

（一）、客户服务中心是一个专门的医院内部机构，为就医顾客带给诊前、诊中、诊后等完善、全面、高品质的一体化服务。

（二）、医疗市场竞争的日趋激烈，使医院务必向就医顾客带给更好的优质服务和人文关怀，全面贯彻和体现“以顾客

为中心”的服务理念，为就医顾客带给诊前、诊中、诊后等完善、全面、高品质的一体化服务，这样才能保证医院的生存与发展。因此，成立专门的机构医院客户服务中心，来负责向客户带给一体化的服务。透过医院客户服务中心，医院就能够有的放矢地为就医顾客带给完善的服务。

三、指导思想：

（一）、整合医院资源，利用品牌优势，做好地面营销拓展，加强品牌宣传和建设。

（二）、进一步明确客服部职能，加强客服部组织建设，打造一支精悍有力、行动迅速、务实求进的营销队伍。

（三）、透过广泛与市、区、街道、居委等各级政府职能部门（卫生局、健教所、计生委、妇联、共青团委）、民政部门（残联、慈善会）、红十字会、社区、工厂、公司、非竞争性行业等的合作，灵活多变宣传医院各医疗机构，并进行项目营销。

（四）、响应政府“天堂”、“和谐”、“健康”等号召，加强构建政企合作、健康合作。

（五）、按照客服部职能，在做好外部营销拓展的同时，加强对各医院客服工作的监管，配合医院不断提升客服内涵，提高来院客户满意度。

四、部门建设：

（一）、部门职能

1、部门职能定位

1）、市场调研；

- 2) 、市场战略规划及市场策略制订；
- 3) 、活动及事件营销策划；
- 4) 、在医院配合下开展社区
- 5) 、参与医院经营、广告会议；

(二)、部门组织建设：客服部组织架构，人员充实到位。

1、组架构图

2、职责分配：

医院客服部职责：

- 1) 、负责参与医院客服工作模式规划；
- 2) 、负责指导医院客服工作开展；
- 3) 、负责客服中心外勤营销人员培训；
- 4) 、负责参与由医院主导的事件营销策划；
- 5) 、负责建立医院客服中心的考核标准；
- 6) 、负责组织人员完成医院客户满意度调查；

医院客服中心

- 1) 、体检及营销组：负责市场调研、事件营销、地面营销、社区营销；
- 2) 、负责建立健全客服部规章制度；

3) 、参与医院经营、广告会议；

4) 、主导事件及活动策划；

5) 、负责统筹客服部人员培训；导医12导医组1) 、对于来院客户在理解服务过程中，有需要帮忙的，及时带给帮忙，特殊客户需陪同检查治疗的要予以陪同（包括代客人计价、交费、取药，护送各类检查、治疗等工作）。

2) 、建立医院客户关系管理系统，主要分为住院客户系统、健康体检客户系统、团体单位客户系统，开展对客户来源的分析，对客户意见进行研究，对团体单位客户建立定期访问制度。

3) 、组织全员电话回访、定期访问。客服专员5咨询组1) 、咨询员形象是医院的代表，咨询科接听的每一个电话，都是医院投入广告资金带来的意向顾客，以良好的服务态度认真接听并解说好每一个咨询电话，正确引导意向顾客来院就诊，是咨询科每一个工作者的首要职责。

2) 、熟悉各科室的功能和所开展的医疗技术项目；熟悉各科专家的专长、出诊时间及专科出诊时间；掌握各科常见病的分诊和防治知识；了解常做的检验报告的数值和临床好处；与各科室做好沟通，密切配合。

3) 、深入各个临床和医技科室以及其他相关部门；收集各种医疗技术与服务信息，为客户带给更优质的咨询和导医服务。

4) 、负责医院广告统计。健康顾问12体检及

营销组1) 、负责社区营销开发；

2) 、负责小型健康咨询、义诊、健教的实验；

3)、负责实施市场调研、满意度调查;

4)、负责项目合作开发;

5)、负责体检工作开展;

6)、负责医疗机构业务合作开发; 服务规范

1)、树立“以客户为中心”的服务理念,用心、主动、热情地为顾客带给人性化、个性化、优质化的商品质服务。

2)、中心所有客户服务员都要统一着职业装、佩带胸卡和淡妆上岗,做到仪表端庄,整洁大方,以饱满的精神接待每一位就医顾客及其家属。

3)、使用礼貌用语,做到就医顾客来有迎声、问有答声、走有送声。执行首问负责制,耐心解答、主动关心顾客需要,为顾客排忧解难。

4)、认真接听各种来电,以抖擞的精神应对各种来电。

5)、自觉遵守医德规范,劳动纪律,医院各项规章制度。

(三) 制度建设:

1、明确进一步理顺顾客服务部与医院的工作流程,取得医院全力配合;

2、制订客服部工作流程、规章制度、团队文化;

3、建立健全激励机制,实行区域管理、专人专职。实行问责制,目标到人,职责到人。

五、工作计划草案:

(一)、定期、规范开展市场调研:

1、调研资料：

- 1)、竞争医院主要的营销策略调研并提交调研报告，每季度1次；
- 2)、医院主要竞争对于部分医疗价格调研，并提交调研报告每季度1次；
- 3)、根据医院需求进行的专项调查，并提交调研报告；

年度工作计划及总结篇八

养老规划实际上是一种财务规划，保证我们在退休后，不会由于收入下降、医疗开支的增加等因素，而使我们老年生活质量有较大下降。

我国目前已形成以基本养老保险为第一支柱，企业年金、职业年金为第二支柱，商业养老保险为第三支柱的三支柱养老保障体系。“第一支柱独大”，第二支柱企业年金的增长态势缓慢，三支柱不平衡的情况近年来逐渐引起政府的重视。

以此去应对人口老龄化的趋势，以及日益增加的养老需求，势必会给社会养老保障体系造成沉重的压力，一直被大家关注的延迟退休和养老金缺口，已经显示出了这种压力的显现。

也许你会说，我有社会保险不怕老了没人养。据我了解，如果你不是政府部门事业单位，现在不少企业为职工缴纳社保的基数都是选择的最低标准，并不是以真正工资数去缴纳的，所以退休后你的养老金拿到的也将是比较低的标准。社会基本养老保险是低水平、广覆盖的特点，只保障基本生活，如果你想拥有高品质的老年生活，这时就需要购买商业养老保险做补充。

商业养老保险是社会养老保险的有力补充，建议在中年阶段

即应该开始规划未来的养老现金流，以退休后生活品质维持在退休前同样水平为目标，考虑适当的通货膨胀来选择合适的养老保险计划。

在选择商业养老保险产品时，建议考虑以下几方面因素：

首先，明确购买商业养老保险的目的。对于仅有基本养老保险的人群，或者连基本养老保险都未参加的灵活就业、弹性就业人群，需要尽早规划，通过投保商业养老保险，保障老年阶段的基本生活需求；对于已参加基本养老和企业(职业)年金人群，养老资金较为充足，通过购买商业养老保险可以更好地储备养老资金，丰富老年生活，如满足旅游、入住高端养老机构等需求。

其次，择需根据保障缺口确定所需的保障水平。不同人群的养老保障缺口有所不同。有专业人士建议“通常，养老金替代率(退休时的养老金领取水平与退休前工资收入水平之间的比率)至少应达到70%，方能维持退休前后生活水平基本持平。”个人可根据自身已有的基本养老、其他补充养老情况，结合当前收入水平、未来养老资金支出需求，确定所购买的商业养老保险保障水平。

同时，对于中端及以下的客户，其收入或财富积累相对有限，且收入主要用于生活必需支出(衣食住行、房贷、子女教育等)，可用于养老保险的支出相对较少。专业人士建议这类人群提早规划、尽早投保，增强养老金的增值效果，从而提高未来领取阶段的额度。除此之外，也可选择分期交费等相对灵活的交费方式，降低每期交费压力。