

# 创新团队的规章制度 农机租赁团队管理方案(模板9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 创新团队的规章制度篇一

第一条 为加强公司发票管理，维护经营秩序，有利于公司经济核算，根据《\_发票管理办法》及税务机关相关规定结合公司实际情况，特制定本办法。

第二条 本制度规定了发票的领用、填开及保管的方法和要求。

第三条 发票的领用

1. 目前，我公司使用的`发票主要有两种：

(1). 陕西省国家税务局通用机打发票

(2). 陕西省国家税务局通用手工发票

2. 发票统一由公司财务部到税务机关购领交各部门使用。

3. 财务部设“发票领用登记簿”分栏登记领用时间、领用数量、发票起止号码、领用人。

4. 各部门确定专人负责发票的领用、退回、开具等工作。

5. 发票只限在本公司合法经营范围内使用，不得对外转让、出售。

6. 发票启用前要认真检查有无残缺、错号、缺联，如有问题应整本退回税务机关。

## 第五条 发票的填制

1. 填开发票须在有销售行为发生时，不得多开虚开。
2. 发票必须按时间、票号顺序填开；项目要求真实、齐全、准确，字迹清晰不得涂改；全部联次内容一致。
3. 手工发票不得拆本使用。
4. 作废发票不得损毁，应加盖作废章或注明作废字样。
5. 应将所附销售小票粘贴在发票记账联右侧背面。

## 第六条 发票的保管

1. 发票保管人应保证本部门空白发票、已开具发票、作废发票、发票存根联的安全、有序、完整。
2. 已开具发票存根联由开票人按税务部门要求顺序装订成册，加盖封面，交由财务部存档。
3. 发票存根联保管期为5年，期满保税务机关查验后销毁。

本办法由财务部负责起草并解释

本办法自颁发之日起执行

## 创新团队的规章制度篇二

为切实加强农业机械安全监管，落实农机安全生产责任制，提高拖拉机、联合收割机驾驶员和其它农业机械操作手的技术水\*，发送农机安全生产技术状态，遏制农机事故的发生，

进一步规范农机工作人员的职责，强化服务、岗位责任意识，特制定《xx镇农机事故责任倒查制度》，望自觉遵守执行。

农机事故是指农业机械在本行政区域内的乡村道路、田间、场院作业、行驶和停放过程中造\*身伤亡或者财产损失的事故。

- 1、拖拉机、联合收割机登记、入户程序是否符合规定。
- 2、拖拉机、联合收割机年度检验内容、程序是否符合规定。
- 3、申领的驾驶证是否经过农机驾驶培训学校培训。
- 4、申领驾驶证的基本条件是否具备。
- 5、申领驾驶证各项登记、申领人信息记录是否真实有效。
- 6、申领驾驶证各科考试成绩录入情况。
- 7、超越权限、违法违规、办理拖拉机、联合收割机登记、入户和办理拖拉机、联合收割机驾驶证业务的。
- 8、擅自增加行政审批、许可条件者或实施已经取消的审批、许可项目的。
- 9、对符合法定条件的审批、许可申请不予受理或者不予许可的。
- 10、超越权限和范围实施检查的。

## 创新团队的规章制度篇三

自1954年管理大师彼得·德鲁克首倡目标管理(management by objectives)简称为mbo)以来，这一管理模式就逐渐成为当代企业管理中最重要的组成部分之一。德

鲁克认为，企业的目的和任务必须化为目标，企业的各级主管必须通过这些目标对下级进行领导，以此来达到企业的总目标。如果一个范围没有特定的目标，这个范围必定被忽视。如果没有方向一致的分目标来指导各级主管的工作，则企业规模越大，人员越多，发生冲突和浪费的可能性就越大。

在了解目标管理之前，先来认识目标。就电话销售而言，经理正是在领导团队为实现目标而不断努力的过程中实现自己价值的。

### 【故事】

1926年，美国人艾德莉仅用14小时31分就成功横渡了英吉利海峡，以第一个游泳横渡英吉利海峡的女性而闻名于世。两年后，她从卡德那岛出发，游向加利福尼亚海滩，想再创一项前无古人的记录。

那天天公不作美，浓雾弥漫，海水冰冷刺骨。在游了漫长的16小时之后，艾德莉的嘴唇已冻得发紫，筋疲力尽。她抬头眺望远方，迷雾茫茫，仿佛陆地十分遥远。“看来这次是无法游完全程了。”她这样想着，身体立刻瘫软下来，甚至连再划一下水的力气都没有了。

“把我拖上去吧！”她对护游小艇上的人挣扎着说。

“咬咬牙，再坚持一下，只剩下一英里了。”艇上的人鼓励她。

“你骗我。如果只剩下一英里，我早就应该看到海岸了，快，把我拖上去。”

于是瑟瑟发抖的艾德莉被拖了上来。就在她裹紧毛毯刚喝完一碗热汤时，海岸从浓雾中出现了，她甚至还看到了在海滩上欢呼等待她的人群。这时，她才知道艇上的人并没有骗她，她距成功确实只有一英里了。

对已经游了16个小时的艾德莉来说，游完最后一英里，并不是很难的事情。她之所以失败是因为她失去了目标。没有目标，成功即使触手可及，也会充满遗憾地擦肩而过。

1953年，耶鲁大学对毕业生作了一次关于人生目标的调查。当被问及是否有清楚明确的目标以及达成目标的书面计划时，只有3%的学生作了肯定的回答。20年后，相关人员再对当年的毕业生跟踪调查时，发现那3%的学生的收入远高于其他同学。

个人如此，团队亦然。没有目标就像没有目的地的旅程，团队没有办法为这个旅程做充分准备。而制定了目标，经理就可以根据这一目标指导队伍，制定相应的销售策略。除此之外，目标还有很多优点：

通过制定有挑战性的目标可以提高业务员的积极性和绩效；

可以作为业务员绩效考核的客观依据；

将每个业务员的工作与公司的整体发展目标联系起来，增加他们的集体荣誉感和归属感；

明确了对每个业务员的要求，有助于他们进行自我管理；

使业务员明确了解自己的职业生涯发展方向。

由此可见目标有多么重要！组建完队伍后，经理首先要做的事就是制定目标。然而，目标如何制定、又如何进行管理，并不是每个经理都掌握了。

## 目标类型

有一个古老的故事。有人问三个石匠在做什么，第一个石匠说：“我在混口饭吃。”第二个石匠一边敲打石块一边说：“我

在做全国最好的石匠活。”第三个石匠眼中带着想象的光芒，仰望天空说：“我在建造一所大教堂。”

第一个石匠知道他要从工作中得到什么并设法得到它，他会“正确地工作，以便得到公平的报酬”，但不是且永远不会是经理人。第二个石匠认为技艺极为重要。当然，一个销售团队的成员应该竭尽所能，但这里也存在着这样一种危险：一个人在雕琢石块或聚集了很多下脚料时，认为这本身就是成就了。在团队中应该鼓励成员发挥他们的技能，但技能应该始终与整体目标相联系。第三个石匠才是真正的经理人。

很多经理正如第二个石匠，关心的只是工作本身。这可能使一个人把精力从公司和团队的目标转移开来，把职能性工作本身作为一种目的。而另一种情况是，很多经理知道团队目标的重要性，也会帮助业务员设立目标，但他们除了和业务员一起设立的业绩目标外，就没有其他目标了。电话销售的业绩靠电话量取得，这个量包括高质量的电话资料量、拨打的电话数量、准客户积累数量等，经理如果只抓业绩目标，将无法对业务员的工作过程进行管理，也很难保证最后的结果。

因此，每位经理都要像第三个石匠，知道自己在打造什么，显然，这需要一个目标组合才能实现。除了业绩目标，还有很多目标可以和业绩目标进行组合，以保证完成公司下达的销售任务。来看这些目标：

### 1、按组织结构分类

公司目标：公司的发展目标、年度销售额、季度销售额、月销售额等；

团队目标：每月业绩目标、团队发展目标、在公司所有部门中所处地位的目标等；

经理目标：职业生涯发展目标、培养后备经理的目标等；

业务员目标：职业生涯发展目标、每月个人业绩目标等。

## 2、按时间长短分类

长期目标：一年目标、三年目标、五年目标等；

中期目标：本季度目标、半年目标等；

短期目标：本月签单目标、本周签单目标、意向客户积累目标、每日电话量目标等。

## 3、按对象分类

财务目标：每月完成的销售额目标、赚钱目标等；

家庭目标：储蓄目标、买房买车、每月给父母的赡养费、给孩子买钢琴等；

学习成长目标：配笔记本电脑、读一本书、听培训课等；

娱乐目标：买摄像机、旅游等。

.....

这只是一些基本的目标。关于目标的设定，经理们可以有自己创新。

任何销售团队必须形成一个真正的整体，每个成员所做的贡献虽然各不相同，但他们必须为共同的目标而奋斗。只有这样，他们的贡献才会融为一体，才能产生良好的整体业绩。

目标管理可以使团队成员亲自参与到目标的制定中来，从而实现成员的“自我控制”，进而努力去完成工作目标。而由于

有明确的目标作为考核标准，对业务员的评价和奖励也显得更客观、更合理。

简言之，目标管理就是经理和业务员一起制定目标，并让业务员靠自己的积极性去完成目标，在工作中实行“自我控制”的一种管理方法。

目标管理是实现业绩的保证

【故事】

曾经有人做过一个实验：组织三组人，让他们分别朝着十公里以外的三个村子步行。

第一组不知道村庄的名字，也不知道路程有多远，只告诉他们要跟着向导走。刚走了两三公里，就有人开始叫苦。走到一半时，有人几乎愤怒了，他们抱怨为什么要走这么远，有人甚至坐在路边不愿走。越往后，他们的情绪就越低落。

第二组知道村庄的名字和路段，但路边没有里程碑，他们只能凭经验估计行程时间和距离。走到一半时，大多数人就想知道他们到底走了多远，比较有经验的人说：“大概走了一半的路程。”于是大家又簇拥着向前走，当走到全程的四分之三时，大家情绪低落，疲惫不堪，觉得路程似乎还很长。这时，有人站出来说：“只有四分之一，快到了！”大家又振作起来，加快步伐。

第三组不仅知道村子的名字、路程，而且每一公里就有一块里程碑。人们边走边看里程碑，每缩短一公里，便有一阵快乐。行程中，他们用歌声和笑声来消除疲劳，情绪一直高涨，很快就到达了目的地。

当人的行为有了明确的目标，并且把行为与目标不断加以对照，清楚地知道自己的行进速度及与目标的距离时，行为的



动机就会得到维持和加强。人会自觉地克服一切困难，努力达到目标。

团队的目标很容易具体到人和事上，每位业务员手中的准客户数量、客户质量、每天实际电话量、每天积累的意向客户数、每月签单量（数量和金额）、团队本月目标、个人的月目标等，每一项都是具体的、可衡量的，并且是环环相扣、循序渐进的，少了其中任何一环都可能使最终的结果不理想。只有收集客户资料的目标达到了，才能达到电话量的目标；只有电话量的目标达到了，才能积累一定数量的准客户；只要达到一定数量的准客户，才能转化成最终签单客户，从而实现个人的业绩目标，最终完成团队的目标。这就是一个在目标的指引下完成目标的过程。

## 创新团队的规章制度篇四

### 蛋糕店创业计划书范文

#### 一、市场分析

在蛋糕的消费过程中，顾客都会有“先入为主”的心理。如果第一次购买后，觉得这家蛋糕店的产品不错，就会认定这家。因此，对新开张的蛋糕店而言，必须要留住顾客。特别注意，现在人们都追求健康，不太喜欢高热量的食品。所以，打造健康蛋糕概念，会增加对顾客的吸引力，我们可以在每一款蛋糕或面包上注明原料、生产日期以及对健康的好处等。

#### 二、设备投资

模拟方案以10平方米左右的小店为例。启动资产大约需万元。

1、房租5000元

2、门面装修约2000元（包括店面装修和灯箱） 3、货架和卖台投入约1500元

4、员工（2名）统一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元（包括制作蛋糕的全套用具）

### 三、首期进货款

1、面粉、奶油等原材料，约6000元。

2、设备购买过程中，要特别注意质量，因为是长久使用。蛋糕的制作方法可购买光盘自学，这样可以节省不少成本费用。目前市场上《全套蛋糕制作教学光盘》一般17盘含70项目技术共200元/套。

### 四、济效益估算

1、月销售额（平均）：21000元据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。 2、每月支出：14033元房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约5000元。

3、货品成本：30%左右，约5000元人员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计2000元。 4、水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元 5、月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。 1、装修风格：

a□连锁店的名字为：橙，黄，绿，青，蓝，紫等，用水钻打造梦幻的感觉，水钻给人静心，典雅，精致的感觉，利于吃糕点时的小憩，享受内心的恬淡，以及梦幻般的美好，不同颜色为主色的店，给人的感觉不同，这样有利于将“蛋糕”做大！

b□欧式风格，典雅，绅士的环境，特别上海是个有文化修养

较高的城市，欧化的生活也逐渐被人所接受！

c□拓谷一样的感觉，让人忽然从上海的小资情调转移到谷地一样的好地方，清晰，自然，给人一种洒脱！装修材料多用天然的石头和特殊自然造型的东西，因为买的是自然加稍微人工的造型，所以成本比较高。

2，装修费用相对较低的方案：

像普通的店面一样，设零售区和蛋糕工作间，另外设几个吊篮和各式的桌椅□shopping累了的时候可以小憩一会，因为本店销售奶茶和冰淇淋。

蛋糕店创业计划书范文

一、项目简介

背景：目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

前景：目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

二、主要产品

面包、蛋挞、冻品类（慕斯）、月饼、西饼 一般产品 蛋糕、生日蛋糕diy产品

三、服务计划

1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。 3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

#### 四、竞争性分析

##### 目前市场上面包店的不足

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场 6、缺乏特色产品。

##### 我们的优势

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算针对比较重要的原材料，与人合作，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度□ diy□

情侣：共同制作的甜蜜感，一起分享快乐

其他：亲手制作蛋糕送人以表示心意

五、营销策略 1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉。5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

本店特色：

diy□为家庭带来新颖的娱乐休闲方式，为情侣提供温馨浪漫的环境，提高生活品味。

diy服务流程：顾客需提前预约，在约定日期内至店内diy专区，

由一名店员指导，顾

客根据自己的需要选择蛋糕胚的形状和大小，然后自己动手，选择奶油或水果等原料，发挥自己的想像力，根据自己的需要做出蛋糕的样子，然后在店内包装好，带走。这样即满足了顾客的送礼形式，最主要的是表达了心意，一举两得。

## 六、投资与收益分析

资金需求：

- 1、店面租金：3万/年(30平米)横街中心小学附近
- 2、装修：1万
- 3、设备：2万
- 4、证件执照：2000左右
- 5、工资：1名店长3万每年;3名店员共6万每年，总计9万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在12万左右。

收入分析： 每日平均销售额500左右，月销售额3万，年销售额18万。（12万由父母出资所得）

七、风险与防范措施 风险：

- 1、竞争对手开业多年，有一定的固定消费群。
- 2、蛋糕等产品属于高热量，女当今减肥当道的女性审美观念相冲突。
- 3、经济的发展虽然使人们对面包需求更大，但其他食品也在不断发展，热门的选择余地更多了。
- 4、新店刚开业，品牌知名度不高。

防范措施： 1、针对竞争对手的问题，相信本店凭借合理的价格和更优质的服务，一定能够赢得消费者的青睐，再加上

我们活动的支持，足以赢得更多顾客的光顾。

2、针对女性爱美人士，我们研发推出了低脂面包等产品；对于要健康的客户，我们研发推出了营养面包；对于老年人，我们研发推出了低糖面包。针对不同客户群体，我们研发推出了不少单品，尽量满足不同消费者的需求。

3、虽然人们购买食品的选择越来越多，但面包的重要性依旧不减，并且我们开发研制

了功能性食品比如早餐面包和下午茶餐点，尽可能多地让我们的面包和甜点进入人们的日常生活，变成人们不可或缺的一部分。

4、新店开业准备例如diy蛋糕大赛;diy巧克力拼图;新店开业促销活动等，相信随着活动力度的加大我们的品牌影响力增加。

最新甜美蛋糕店创业计划书范文

## 2一、计划摘要

伴随着经济的发展，激烈的竞争是不可避免的，“烦躁”、“郁闷”成了人们经常挂在嘴边的话语；与此同时，现如今的孩子们缺少动手实践的机会；另外，“求异”的心理在大众尤其是年轻的学生群体占有不可或缺的地位。制作一个独一无二的蛋糕、糖果等食品，拥有一次非同寻常的亲自动手的过程，在小资、孩子、学生们的群体中拥有巨大的潜力！因此，为了缓解激烈竞争的压力，给孩子一个自己动手的条件，给年轻人一个独一无二的享受，我们的“diy食品连锁店”应运而生。考虑到我们大学生资金短缺的事实，决定打造个从小到大的产业，从简单的“diy蛋糕店”做起，打响自己的品牌，逐步扩大自己的产业，形成diy食品连锁一条龙。打造都市避风塘！

## 二、企业介绍

1、项目名称□diy蛋糕店——diy食品连锁店 2、项目宗旨：打造都市避风塘，引领年轻时尚!3、项目宣言：我的蛋糕，我的young!4□店面名称：

i cake——diy蛋糕店

注释□1□i——我，i cake——我的蛋糕，就是diy蛋糕，自己动手制作，世上独一无二的蛋糕!2□i与“爱”谐音，就是喜欢蛋糕，喜欢我们的蛋糕店!。5、店面主题曲：

《甜甜的》——周杰伦

主要歌词：我轻轻的尝一口你说的爱我…… 每天会在店里播放一定的时间。6、宣传口号：

我的蛋糕，我的young!

注释□young有两个层面的意义，一方面，是我们面向年轻群体的体现，另一方面□young与“样”同音，即diy自己制作蛋糕，就有自己想要的样子!7、店面商标：

注释：上边一个蜡烛，是字母“i”的变换，左边缺失一块的圆就是蛋糕也是字母“c”□与后面的“ake”连起来就是“cake”代表着蛋糕的意思，再和蜡烛在一起，就是我们蛋糕店的名字“i cake”!8□店面地址：

选择学校附近，靠近年轻人聚集区，且交通便利的地方。（因为本项目主要的面对的对象就是年轻的群体，大家都会以简便优先的原则，且，学校因为其生源的不断更新性，致使能保证客源的持久性，所以选择学校附近的地段）。



三个备选方案：

1、海淀五道口华联附近临街旺铺出租

面 积：50平米

房源描述：周边遍布很多高校交通便利的很绝大多数人耳熟能响高校生们消费的集中地，消费人群不容质疑。是一个极好的商铺经营场。

2、民族大学西门附近的旺铺具备餐饮条件

面 积：45平米

面 积：40平米

房源信息：此商铺位于魏公村临街繁华地段，紧邻大学，临主路公交站牌集中，周边多家品牌餐饮，服装店，小吃奶茶店，人流量非常大，纯一层，面宽8米，上下水，动力电，能注册，适合各种服装饰品，品牌小吃，西餐茶楼等行业。9、店面布局：

风格采用多样化的布局，诸如：童话版、欧版、丛林版、温馨版……各各相互独立的不同主题风格的界面，以供不同人群的喜好。（本身就是一个diy店，就让它一“独”到底！每个人都有自己独特的意境。）

周围排满蛋糕制作的参考图片，大而且容易看，方便大家制作蛋糕。

三、市场分析

## 创新团队的规章制度篇五

为了进一步深入贯彻落实\_、省委省政府和省教育厅关于疫情防控工作的有关要求，把疫情防控作为当前一项重大政治任务来抓，根据我校下发的《通化师范学院新冠肺炎疫情期间线上教学学生管理规定》文件精神，切实做好我院大学生思想政治教育和学生管理工作，保障学校师生生命安全和身体健康，打赢疫情防控战，特制定防控疫情期间学生管理方案，具体工作内容如下：

加强爱国主义教育。开展“【抗击疫情，众志成城】生科学子手写祝福，武汉加油！”活动；开展“我与父母共看红\_”温情活动，传递正能量。

实行疫情“打卡”签到制度。各班班长每天通过班级群要求学生认真如实报告个人身体健康情况，再由班长汇总至辅导员处，做好学生的健康监测。

建立健康台账。学生每日的健康情况需登记备案，如发现发热、咳嗽等症状，要第一时间上报。

发布心理健康服务热线。在疫情期间，若学生出现难以排解的负面情绪，可及时寻求学校心理健康服务。

## 创新团队的规章制度篇六

为确保疫情期间学校师生安全，根据上级单位疫情防控工作相关文件及学校实际情况制定本方案。

一、警务室门口张贴警务室电话号码，方便来访人员在校外与保安交流。如（有事请拨打室内电话）

二、保安或其他物业人员在核对来访人员前要戴好口罩、手套，并保证和其他人来访者接触距离在2米以上。

三、保安需在警务室内锁定学校大门。

四、如其他教师或校外工作人员因工作需要申请进入，保安需向相关领导电话请示，经允许后登记在案方可进入学校，进入学校后，保安员要用红外测温仪进行检测体温并指导其扫描龙江健康码。

五、食堂送货车在上学、放学的高峰时间段不准进入。严格阻止推销员等外来无关人员进入校区。制止收废品者、捡破烂者、小商贩和其它闲杂人员混入校园。

六、新闻记者来校采访，必须持有记者证和采访介绍信，门卫要事先报告校务办并由校务办报告校长室出面接待。其他人员一律不得私自接受采访。

七、车辆一律不允许进入校园。

## 创新团队的规章制度篇七

为确保公司能够及时、有序、高效地应对可能发生的疫情，预防和控制疫情的发生和蔓延，保护员工的身体健康和生命安全，特制定本工作预案。

（一）普及疫情防治知识，提高广大员工的自我防护意识。

（三）建立快速反应机制。及时采取有效的防控措施，预防和控制疫情在公司的发生和蔓延。

组长：（总经理）

副组长：（总经理助理）

成员：

领导小组负责全面协调，组织全厂防治工作。

（一）宣传教育开展多种形式的宣传教育，增强广大员工公共卫生意识和自我保护能力，培养良好的卫生习惯。

- 1、进行防治知识、方法的分类培训。
- 2、发放预防知识材料、转发相关文件。
- 3、有计划地利用通知栏、公告栏、健康教育课等多种宣传方式，对所有员工普及防范的有关知识。

## （2）预防措施

- 1、严格公司门卫管理，登记进出时间、姓名、联系方式等信息，及时掌握各种人员流动情况。
- 2、改善卫生设施与条件，加强对生产车间、办公室、食堂、宿舍等人群聚集场所的通风换气和公共卫生设施及公用具的消毒，搞好环境卫生。
- 3、坚持检查、登记制度，做好情况统计分析工作，一旦发现发热、呼吸困难、深呼吸感到疼痛、心跳加快、感冒好转突然病情恶化、寒战等情况，及时上报。

## 2、突发性的预警应急反应应急措施

（1）预警级别根据疫情的预警级别划分为一般事件、重大事件和特大事件。一旦达到疫情预警级别，防治工作领导小组将启动应急措施及应急反应方案。

（2）应急反应疫情发生，防治工作领导小组将按照上级部署，启动应急工作预案，开展公司防控工作，落实各项防控应急措施。

### (3) 应急措施

- 1、严格信息报告制度保证疫情发生后在第一时间上报。
- 2、避免人群聚集和流动原则上不组织参加各类大型集体活动。严格控制外来人员进入，切实加强对公司人员出入的管理。
- 3、加强环境的清洁及消毒工作

对生产车间、办公室、食堂、宿舍、会议室、厕所等人群聚集的场所按照相关要求，安排专人负责定期进行消毒、保证空气流通。加强对各种物品的预防性消毒工作。

## 创新团队的规章制度篇八

坚持以\_\_\_和党的“\_\_大”精神为指导，深入学习贯彻新《义务教育法》，努力学习和践行\_\_\_，紧密围绕学校中心工作，坚持以育人为中心，以少年儿童为主体，以少年儿童的终身发展为工作重点，努力培养青少年学生创新精神和实践能力，以服务少年儿童为工作宗旨，做好德育系列活动。通过各种校园文化活动，加强青少年思想道德教育和法制教育，促进学生素质全面提高，以昂扬的斗志和扎实的作风，为培养具有远大理想的创新人才，积极探索与学校发展相适应的工作新机制，不断开拓学校德育工作的新局面。

### 二、工作要点

本学期，我校将围绕一个目标(坚持把德育工作放在首位)，抓三项重点(队伍建设、校风建设、特色建设)，做好五方面的工作：

#### (一)以“五大教育”为重点，全面提高德育质量

- 1、加强日常行为规范教育，加强检查督促。我们要在上学期

开展的文明礼仪伴我行教育基础上，继续坚持以日常行为规范教育为抓手，着重对学生进行以文明礼仪为重点的基础文明养成教育，在教育和训练的过程中要坚持高标准、低起点、多层次、严要求、重训练的原则。通过严格的训练，努力使学生的行为规范外化为行为，内化为素质，逐步养成良好的生活习惯、学习习惯、文明礼貌习惯。要进一步强化管理中的学生主体意识和学生自我管理的意识及能力，充分发挥学生的主体作用，让学生自主组织活动、管理、评价，逐步使学生从“要我这样做”转变为“我应该这样做”，让良好的行为习惯内化为学生的自觉行动。

2、开展形式多样的少先队活动，提高德育实效。继续规范每周一的升旗仪式，以“五爱”为主线，做到学期有计划，周周有主题。要充分发挥红领巾广播站、黑板报、宣传栏等阵地的宣传作用，对学生进行“五爱”教育。要充分利用德育基地以及丰富的人文资源进行爱国主义、集体主义教育，引导学生树立正确的人生观、世界观、价值观。要充分发挥少先队组织作用，以重大节日、重要人物和重要纪念日为契机，通过丰富多彩的少先队活动，提高德育实效。

3、加强安全法制教育，利用多种形式和学生易于接受的方式，开展生动活泼的法制教育，营造良好的法制教育环境，提高学生的法律意识。尤其教育学生遵守交通规则，增强交通安全意识。

4、开展心理健康教育，组织广大教师学习心理知识，让教师明确对学生心理健康教育的重要性，加强对学生心理的引导。

5、开展“感恩教育”，把“感恩教育”作为德育工作的切入点，对全镇学生全方位地实施“感恩教育”，精心培育学校“感恩文化”。

(二)以“四项建设”为基础，完善德育工作保障机制。

基础必须夯实，才能给德育工作提供有力的保障，德育工作要持续发展，必须加强德育队伍、课程、文化、制度等方面的基础建设。

### 1、加强德育队伍建设。

(1)严格遵守教师职业道德规范，在全校教师中形成“敬业爱生、明礼诚信、平等合作、勤学乐教、廉洁奉献”的师德师风尚，展示我校教师“让学生喜欢我的课，做学生喜欢的老师”新形象，形成我校以德育人新风尚，构筑润物无声铸师魂的新局面。

(2)从大处着眼，从小事入手，加强班主任队伍建设。继续做好班主任、辅导员队伍的培训工作，坚持每月召开一次班主任例会，邀请专家做班主任工作辅导讲座，学习了解《辅导员》杂志、《少先队活动》、《中国少年报》等报刊的新信息，认真填写《班主任工作手册》，通过总结交流、学习，不断提高班主任的工作水平和能力。

### 2、加强德育课程建设。

重视中小学德育课程的设置和开发、德育内容的优化和教材建设以及德育课程的实施和评价。加强社会实践活动，增加学生的参与度，提高学生对德育工作的认同感，提高德育工作的效率。

### 3、加强校园文化建设。

校园环境是学校精神文明建设的窗口，同时又是学校日常德育的载体。优美的环境氛围，高雅的校园文化，给人以奋发向上的力量。要努力净化、美化校园环境，引导校园文化气氛向健康、高雅方向发展。

(1)改善校园环境:保持校园的整洁和美丽，精心设计，突出

人文主题，创设一个温馨的学校德育环境。

(2) 搞好班级文化环境建设:各班教室张贴物既有统一标准，又充分张扬个性，办好班级黑板报、学习园地;在班级环境建设中体现学生全员参与的主体意识。

(3) 开展首届校园文化艺术节，激发少年儿童对艺术的兴趣爱好，陶冶他们的性情，丰富他们的知识，培养和提高学生欣赏美、创造美的能力，发展他们的才能，使少年儿童在愉悦、向上的校园文化环境中活泼健康地成长，使艺术之星脱颖而出，形成良好的校园文化氛围，让其成为我校的教育特色。

#### 4、加强德育制度建设。

健全德育工作的激励制度。继续完善三好学生、优秀干部等评选制度，克服“三好学生”和优秀学生干部评比表彰中，以学习“成绩好”代替“三好”的不良倾向。建立优秀班主任、德育工作先进个人、优秀班集体等评比表彰制度，调动教师参与德育工作的积极性。

#### (三)要敢于创新，联系时代特性，改善德育的质量

1、德育方式和手段要跟上时代步伐:要充分利用好学校的多媒体器材和实验室，利用网络来实现教育目标。

#### 2、德育管理要和家长配合

德育工作应放到整个社会大系统中去思考。要建立以学校教育为中心、家庭教育为基点，共同管理、相互支持的模式，加强和家长的联系，真正做好教育工作。

### 三、月份安排

#### 二月份



- 1、总结寒假好人好事，做好防溜、巩生工作。
- 2、制订下发工作计划。
- 4、整理校容校貌，班级布置评比。
- 3、加强新《小学生守则》、《小学生日常行为规范》教育和训练，少先队阵地建设。
- 5、召开总辅导员会议。

### 三月份

- 1、学雷锋纪念日开展“雷锋精神永驻心中”系列活动。
- 2、“3·8”妇女节，开展感恩母亲系列活动。
- 3、“世界水日”开展“珍爱生命的甘泉”主题中队活动。
- 4、“3·12”植树节，开展“校园是我家，美化靠大家”植树栽花等综合实践活动。
- 5、全国安全教育周，开展“安全伴我行”“创建平安校园”等活动。

### 四月份

- 1、清明节开展“缅怀革命烈士”主题活动。
- 2、组织学习“预防未成年人犯罪法律知识”。
- 3、召开期中班主任工作经验交流会、家长会。
- 4、心理健康教育专题讲座。

## 五月份

- 1、庆“五一”国际劳动节开展系列活动。
- 2、五一长假学生安全教育。
- 3、开展以“沐浴阳光、展我风采”为主题的首届校园文化艺术节。

## 六月份

- 1、庆祝“六一”儿童节，召开表彰大会，举行文娱汇演。
- 2、期末安全教育。
- 3、德育团队工作总结。
- 4、开展“百名教师访千家”活动。

## 创新团队的规章制度篇九

为认真贯彻落实《\_食品卫生法》，进一步加强学校食堂卫生管理，根据《食品卫生法》，《学校卫生工作条例》，联合我校食堂实际情况，使全部师生有一个干净、美白祛斑产品推荐舒适的工作环境，保证就餐任务的顺利进行，保持食堂的荣誉。特制定食堂工作美白产品排行榜如下：

一、要持续进一步加强食堂工作管理，加强技巧培训，进步食堂员工的业务水温和服务质量。

二、在干好食堂工作的前提下。全部食堂人员要积极参加政治学习，不断进步为师生服务的自觉性，做到礼貌待人，文明服务、热情主动。

三、严格履行食品卫生法，工作人员必须做到持健康证上岗，严防卫生事故。

四、搞好食品采购、运输、保管、卫生工作，凡是创造已经变质和腐烂和食品，果断不预采购，以防食品中毒。

五、搞好学校食堂卫生，食具要做到天天消毒，生熟离开，预防沾染病的产生。

六、食品要洗尽，饭不夹生，尽量做到现吃现做。

七、食品要保持干净，夏季要加大防蝇措施，冬季做好保温工作。

八、必须搞好粮、油、菜等各种食品的采购，抓好月底的各种库存盘点及有关事宜。

九、各种物质、食品、蔬菜的采购要保证质量，供给必须及时，少采勤购，器重价格本钱合算。

十、正确处理伙房人员之间的工作关系，要相互支撑，友爱相处、协同工作。

十一、所采购的食品必须有张惠明、浦静华两人验收，合格后在发票上签字方能交给会计报销。

十二、采购伙房需用物质(餐具、炊具)及其它物质，必须由总务主任批准后方可采购。动用大的资金应由校长批准。

十三、要自觉做好本职工作，工作中吃苦耐劳，不断进步饭菜质量，保证无毛病，安全无事故。

十四、对各种要下锅的食品，包含：面食类、油盐类、调料类、蔬菜类、肉食类等要认真做好本钱合算，以保证食堂经济的正常运转。

十五、个人方面要注意：上班时要穿戴好工作服，不要在食堂会客，工作时间严禁吸烟以及与工作无关的其他事宜。要定期洗澡。理发，不得留过长指甲。对于分给个人的卫生区，要保持及时收拾干净，保证饮用餐具、地面、库房的整洁。对食堂大的清算任务周五由班长负责全面清算，使食堂始终保持干净、卫生、有序。

十六、以转变报务方法，进步服务意识为突破口，把改良食堂饮食、强化饭菜质量为重点，抓真抓实。

十七、充分发挥膳委会的职能，定期召开会议，及时听取及反馈师生中的信息。

十八，新学期开端，食堂全部职工要以新的姿势接收新的寻衅，为了保证食堂工作的全面开展，我们有信心遵守好学校各项规章制度，做到不迟到不早退，爱护公共设施，注意节俭，把工作落到实处，为建立良好的学校整体形象作出应有的努力。