

2023年工作计划书 政治教师工作计划书 如何写(精选8篇)

一个合理的工作计划可以提高我们的工作积极性和主动性，使我们更加专注地完成任务。如果你正为暑假计划而烦恼，不妨阅读一下这些范文，或许可以找到一些解决的办法。

工作计划书篇一

xx初二政治教师下学期工作计划范文1

通过教学使学生学会交往，提升学生的道德水平，培养学生的竞争和合作意识，增强处事能力，促使自身发展。教会学生与同学、教师结伴同行，走过美好的青春，走向幸福的人生。在冲突的学习中化解矛盾，健康成长。并掌握一定的法律知识，培养学生知法，懂法，用法。

教学内容分析：

共有四个单元：第一单元让爱驻我家，有相亲相爱一家人和我们共有一个家两课组成，本册书把学会交往作为主线，培养学生的交往能力是教学重点，第一单元以与父母交往作为开篇，有着现实的重要意义。第二单元学会交往天地宽，有在交往中完善自我和掌握交往艺术，提高交往能力两课组成，这一单元是要让学生学会与同学和老师的交往，是上一单元的深化。第三单元在合作中发展，有合作竞争求发展和合奏好生活的乐章组成，这一单元是前两个单元的扩展。第四单元我们依法享有人身权，财产权，消费者权，有法律保护我们的权利、伴我们一生的权利、依法享有财产权，消费者权四课组成。

教学重点：

通过教学使学生学会交往，提高学生的交往能力。教育学生学

会做人,做一个懂竞争,知合作,能宽让,讲平等,善体谅,诚实守信的人。同时要学会运用法律武器保护自身的合法权益。

教学难点:

对于师生之间,学生与学生之间的矛盾如何化解。如何处理父母与子女之间的矛盾。克服逆反心理。教会学生形成良好的交往品德、掌握交往的艺术。

教学方法:

讲授法、讨论法、自学法、练习法。

学情分析:

本届学生绝大多数学习比较自觉,学习目的明确,主动性较强,上课精力比较集中,作业能认真完成,这部分学生不需要花费太多的时间。也有个别学生学习不自觉,上课精力不集中,讲话,不注意听讲,作业又不认真按时完成,教师要多用心。教师严格要求学生、转变教学观念、改变教学方法,使这一部分学生尽快进入学习状态。

实施目标的方法:

- 1、重视学生自主学习,注意学生的接受性,注重学生的互动合作,强化学生学习的建构性。激发和提升学生的体验,用活动激发和提升学生的体验。在亲身体验中发展。
- 2、注重学生的互动合作,互动活动蕴涵着人文关怀,在学生的互动活动中提高教学的实效性。突出探究式学习,主题探究是每一个单元的灵魂,如何组织主题探究。
- 3、加强学生的道德实践,讨论社会现实与自我成长的问题,根据学生实际和教学条件。

4、搞好教学还要抓好以下几个问题：

第一、充分了解学生的生活实际，这是教学的基础。

第二、分析透彻活动和材料，这是传授概念、观点的前提。

第三、组织好体验活动，这是促进学生内化的手段。

第四、指导好学生的实践活动，这是实践学生良好行为的途径。

xx初二政治教师下学期工作计划范文2

以培养学生的公民意识为中心，重点放在学生从法律上了解和认识到自己作为中国公民的权利和义务，知道如何去维护自己的公民权利，如何去履行自己的公民义务。最后把落脚点放在培养学生的社会责任感这一点上。

这届学生的基础一般，有一定的学习积极性，加之本学期学习有关法律的一些知识，和现实生活联系较紧密，学生比较感兴趣，容易调动学生的积极性。教师也要严格要求学生、转变教学观念、改变教学方法，使学生尽快进入学习状态。但也要注意有一部分学生学习不认真，成绩较差，要做好他们的工作。

权益，自觉履行义务。通过教学使学生了解和掌握有关权利与义务的基本知识和两者的关系，了解和掌握我国法律规定公民在人身、文化和经济方面的权利和义务，引导学生树立正确的权利义务观，崇尚公平和正义，做一个遵纪守法的讲文明讲礼貌的好公民。

在学生不断扩展的生活中，与别人打交道，不仅要学会交往、掌握交往的品德和艺术，而且必须正确处理权利义务关系问题。了解自己的合法权益和应该承担的义务，正确行使权利、自觉履行义务，是学习交往的继续，是进一步提高道德水平

的需要，更是增强法律意识的需要，有利于进一步增强学生的公民意识。因此，按照课程标准学生逐步扩展的生活是本课程建构的基础帮助学生做负责任的公民的基本理念，以及权利义务等内容标准，围绕权利义务这一大的教育主题，综合建构本册的教学内容。具体内容分为四个单元，围绕正确对待权利义务、维护人身权利、维护文化经济权利、崇尚公平正义四个综合主题展开，设置了十课教学内容：国家的主人广泛的权利、我们应尽的义务、生命健康权与我同在、维护我们的人格尊严、隐私受保护、终身受益的权利、拥有财产的权利、消费者的权益、我们崇尚公平、我们维护正义。

- 1、理解权利与义务的关系，学会尊重他人的权利，履行自己的义务。
- 2、知道法律保护公民的生命和健康不受侵害，了解法律对未成年人的生命和健康的特殊保护，学会运用法律保护自己和他人的生命和健康，不得侵犯和危害别人的健康、生命和权利。
- 3、了解法律保护公民的人格尊严不受侵犯，能够自觉尊重他人，运用法律维护自己的人格尊严。
- 4、知道法律保护公民个人隐私，任何组织和个人不得披露未成年人的个人隐私，能够自觉地尊重别人的隐私。关心和尊重他人，学会换位思考，能够与人为善。
- 5、知道公民有受教育的权利和义务，学会运用法律维护自己受教育的权利，自觉履行受教育的义务。
- 6、知道法律保护公民的财产，未成年人的财产继承权和智力成果权不受侵犯，学会运用法律维护自己的经济权利。
- 7、知道法律保护消费者的合法权益，学会运用法律维护自己作为消费者的权利。

8、懂得社会是一个合作系统，合作既带来利益也产生负担，合作需要公平，公平互惠的合作有利于社会稳定和个人的发展，树立公平合作意识。

9、懂得正义是面向每个人的，它要求每个人都必须自觉遵守制度规则和程序，没有人可以例外；能够分辨正义行为和非正义行为，养成积极健康的社会正义感，以自觉遵守各项社会规则和程序为荣，努力做有正义感的公民。

1、理解权利与义务的关系，学会尊重他人的权利，履行自己的义务。

2、知道法律保护公民个人隐私，任何组织和个人不得披露未成年人的个人隐私，能够自觉地尊重别人的隐私。关心和尊重他人，体会‘己所不欲，勿施于人’的道理，学会换位思考，能够与人为善。

3、知道公民有受教育的权利和义务，学会运用法律维护自己受教育的权利，自觉履行受教育的义务。

4、懂得社会是一个合作系统，合作既带来利益也产生负担，合作需要公平，公平互惠的合作有利于社会稳定和个人的发展，树立公平合作意识。

教学方法

讲授法、比较对比法、情景教学法、小品表演法、小组讨论法、读书指导法、案例教学法、活动教学法、师生谈话法、社会实践法等。

1、教师要转变观念，不能用老方法教新教材，要选取多种适合学生的教学方法，激发学生的学习兴趣。

2、要联系学生和本地实际，面向丰富多彩的社会生活，选取

学生关注的话题和案例，与学生共同分析和讨论，以提高认识，明确观点，树立正确的权利义务观。

3、教师的角色是学生学习的伙伴，主要任务是完成引导和点拨任务。教师要教会学生学习的方法，引导学生自主学习，主动参与教学活动，做学习的主人。

4、注意引导学生的情感体验和道德、法律实践。

工作计划书篇二

案例1：我曾有两次向老板要求调职的经验，也就是变相的加薪要求。结果不同，教训也不同。

第一次是我在那家公司工作快三年了，对那份工作和那个职位已熟悉到近乎麻木的地步，而老板一直没给我加薪。于是，我就以自己熟悉业务为谈判条件向老板提出调动职位——现在想来，这是非常错误的举动。老板不同意。此后，我们的关系大不如前，最后我不得不离开。

另一次的情形也差不多，只是这次我采取的是商量、倾诉的策略。告诉老板我的工作态度、对工作的感受、一般的情况，老板非常注意聆听，并且尽量帮我解决问题。虽然这次我仍然没能调职成功，但我得到了一次加薪。

其实，雇主和雇员的关系是平等的。只要你认为加薪是合理的，你就有权提出。但提出加薪时最好是巧妙地、有技巧地同老板交流自己的想法，就算万一不被老板接纳，也不会给大家留下难堪，以致影响日后的工作。

案例2：向老板要求加薪的技巧

南方网讯 在公司由于业绩下滑，从而大幅削减员工奖金，甚至冻结薪金的时候，要求老板加薪，似乎有点像痴人说梦。而且即使你找到合适机会，鼓起勇气要求老板加薪，他也会告诉你公司目前资金短缺。这时你不要绝望，记住，没有老板愿意失去他最好的员工。

新一期《财富》杂志教你如何从薪资停滞的泥沼之中拔起脚来。

设计你自己的激励计划

首先设想你能为公司作出多大贡献。一家名叫劳动力效率中心(the center for workforce effectiveness)的企业管理咨询公司负责人fred crandall表示，真正有头脑的员工在谈到加薪问题时，会心平气和地坐下来，与自己的薪酬顾问一起讨论这个问题。

举例来说，如果你的公司正在为运作成本居高不下而感到苦恼时，你可以告诉老板，你将采取什么办法帮助公司削减成本。这时，你就乘机 and 老板讨价还价——这笔节省下来的资金有多大比例能被转移到你的薪水里去。同样的，相同的向老板要价的策略可以在公司盈利方面需要加强时运用。

抓紧时间与你的老板谈谈有关公司未来的发展计划。如果前景是诱人的，你可以立即要求成为计划的实施者，并可以乘机要求加薪，或一旦公司业务有转机，也可要求以发奖金的方式代替加薪。

给出加薪的替换方式

不要在基本薪资问题上与你的老板直接交锋。由于员工薪金是公司的固定成本，所以提升员工薪金将意味着加重公司的负担。因此，你可以换一种方式要求加薪，例如，让公司给你部分认股权或加少许奖金等。

提供一些可供老板选择的加薪方案，也是方法之一，但要确定这些方案在实践中都是具有可操作性的。薪酬顾问建议，可要求老板提供更好的办公场地、停车场或通讯设备等。这些东西虽然不能让你看到实际的薪水加幅，但实际上是增加了你的收入。如果你的公司规模较小，你可以要求老板报销你大部分费用。

要想一些变通的方法将一些公司资金转移到你自己的口袋里。举例来说，你可以建议公司，辞退临时工或合同工，其工作可由公司正式员工来代替，同时要求将公司省下来的这部分钱分配给你们这些员工。但要确保这种要求符合公司的需要，而不只是你自己的需要。

也不要只盯住你的工资现金账户。如果你的公司资金短缺，你可以向公司要求一些非现金报酬。例如，可以要求公司压缩一周的工作时间，实行弹性上班制或给予额外的休假时间。towersperrin公司的首席薪酬顾问paulatod表示，当一家公司实在没有能力给员工加薪的时候，它将更乐意给员工提供上述的补偿。他说：“然而你要注意的是，不要由于你增加了在外头的时间，而让你的同事陷入被动局面。

同时不要忽视了你的职业发展。虽然职业发展不像现金报酬那样是实实在在的，但职业生涯的发展机会才是无价的。这些机遇不但可以帮助你公司经营有起色的时候，迅速提升你自己，而且还能让你的才能全部施展出来。因此你可以尝试将加薪要求转化为要求公司给你提供职业发展机会，包括增加培训，转换工作岗位等。或者要求公司给予你参与完成任务、或加入委员会、或参与建立公司未来发展计划等机会，以便让更多的人了解你的才华。

在开口之前先想清楚

hewitt联合会的人力资源顾问frankbelmonte表示，在要求公司加薪前，要好好的自我反省一下。要肯定今年你不是由

于一些类似工作表现不佳的原因才使你今年没有得到加薪的机会。或者想一想你出色地完成了哪些项目，在哪些工作方面你还能提高，以及你在未来还能为公司作出哪些贡献。

mercer人力资源顾问公司的steven gross补充说，首先要目标明确。问问题前，要考虑清楚你的老板认为如何的表现才算他满意的，因此你要知道自己应该怎样做才能达到目的。

将考虑重心放在未来，留意你的公司要过多久才能再有加薪的能力。房产赔偿资源顾问公司(consultinghousecompensationresources)的负责人dan moynihan建议说，将自己定位成是公司的核心员工之一，这样你就是公司加薪的对象之一。

不要鲁莽冲动 gross提醒说，不要以威胁离开的方式要求公司加薪。在找老板谈话之前，要提醒你是在为自己的未来作打算。围绕你的需求问老板问题，但不要只顾你自己。确信你提出的建议，能使公司整体受益 crandall说：“越少说你自己想要什么和别人没有什么，你就越能让自己接近目标。”

案例3：谈加薪有技巧 怎么才能薪想事成

中国管理传播网 ， 2005年2月23日，作者：不详

薪水是反映工作能力和成就的最直观的标尺之一。不管你是享乐派还是工作狂，想要涨薪水总是难免的。

要想涨薪水，无外乎等着老板主动加薪和主动找老板加薪两条路。最理想的结果当然是老板下查民情，体恤员工，主动的、乐呵呵的给你涨薪水了。当你努力工作，尽力表现，夜夜想象着明天一早老板把你叫进办公室，和蔼可亲的对你说：辛苦了，做得不错，我决定给你加钱。苦苦期盼，这个激动的时刻却一直没有到来。

职业顾问告诉你，老板肯定有想法！问题是老板对你会有怎么样的看法？这些看法会不会对你不利？中国首家职业顾问 上海可锐管理咨询有限公司针对这个问题，对企业管理层和人力资源部门进行调查，发现资方对于员工的加薪要求的看法有一定共性，让我们来看看他们是怎么想的。

开始注意员工稳定性问题

员工提出了加薪，说明员工不再安于现状，岗位的不稳定因素增加。作为老板，应该怎么应对呢？是答应要求，提高员工待遇以求员工忠心度的提高，岗位稳定的增加呢？还是驳回要求并为可能出现的员工离职的情况做出对策呢？一般情况下，老板从不认为钱是解决稳定性问题的关键。

员工的自我评价太离谱

有些员工在是想加薪就要求加薪，根本没有客观评价自己为公司创造的价值。要加薪凭的还是实力，有实力才能有话语权。如果这个提出要求的员工本来就是可有可无或者根本就没有使用必要的人，这种行为无疑于自寻短见。

等于逼着老板“快刀斩乱麻”

很多情况下，提出加薪的员工通常都已经或是正在为自己找后路。如果不答应加薪，他就会走人。如果这个员工有能力，有实力，那么这样的要求就是一次逼宫。你亮出了自己的底牌，给了老板两条路，是或者不是。老板肯定在对你的实力、潜力、忠心度进行重新估计（这个估计的客观性公证性当然也是问题），做出抉择。

可以看出，对于员工的加薪要求，企业和老板一般都会持谨慎的态度。如何能够让自已的加薪计划得到实现呢？可锐公司首席职业顾问卞秉彬先生提出专家观点。

需要考虑企业文化和公司管理风格

相对地说，在开放沟通性的企业文化中，员工的加薪要求更容易实现些。因为在这种鼓励竞争的价值评估体系下，贡献和收入的关系更加紧密，老板也乐于与员工探讨价值问题，也乐于用物质方式来提高员工的工作积极性，刺激大家为公司创造更多的财富。

加薪需要理由

理由一：个人重要性

如果你是一个供职于it企业的软件设计部门，那么你就比同公司人力资源部门的同事更有可能理直气壮的提出加薪。因为你处在公司的核心部门。这一点是很重要的，市场决定价值，你值多少钱不是你自己说着算得。对于公司来说，你创造的财富越多，你就越值钱，为了能留住你这样一棵摇钱树，甚至老板会主动的给你加薪。如果你只是一个边缘人，多你不多，少你不少的话，那还是乖乖的，不要贸然触及这个敏感的话题，免得羊肉没吃到，到惹的一身的羊骚。自己的职位是否处于公司核心部门或与公司核心项目紧密相联，是加薪成功的决定性因素之一。

理由二：工作合适性

如果工作不在自己正确的职业生涯发展路线上，加薪难不说，自己没有了发展前景恐怕现在的身价都难保了。这是一个长远的问题，为了一时还是为了一世。每个人都有自己独特的职业气质和属性，都有不同的职业兴趣和倾向，都有自己的能力潜力模式。这些因素决定了每个人都有适合自己的工作，适合的职位就是你实现自我价值的舞台。只有找到了合适自己发展的舞台，你才有不断发展的机会。有了个人和职业的高度匹配，才能让自己的“薪情”好起来。

前面两点是从员工的角度出发，分析得出的’观点。反过来，还应该再从资方的角度考虑问题，让自己的加薪要求建立在客观理性和公正的基础之上。

自己值不值？

这是老板在遇到加薪要求时通常会首先考虑的问题。你的绩效如何？你为公司贡献了多少？你的这些贡献和你现在所获得报偿是否匹配？如果不匹配，那应该再给你加多少？如果答应了你的要求，会给公司带来什么变化？会不会因此打破薪资平衡，引发其他员工的不满？这一系列的疑问归根到底就是三个字“你值吗？”

你合适吗？

这些问题是你在提出加薪之前必须要好好考虑的问题。

跟老板提加薪不是一件很随便的事，也不是一件时常都可以发生的事，所以预先做好充分的准备，考虑一下各种可能出现的情况，权衡一下各种情况所导致的利弊得失，再来想想到底还要不要加薪，只有这样才会有更大的把握。

谈加薪还要有技巧

在周全的考虑之后，你决定要向老板提。这是你需要合适的技巧。技巧使用的得当与否和最后结果是有着很直接的关系的。专家们给出了以下两个建议。

明确的表述自己的意图

最好找直接主管解决问题

顶头上司应该是对你的工作绩效、工作能力最有发言权的人之一了。直接找他谈不仅能更好的表达你的意图，也可以避

免一些不必要的麻烦。要知道，每个领导都对属下越级报告是很有看法的。而且如果你越级上报，对方也不一定对你有什么了解，效果反而会打折扣。

工作计划书篇三

不断完善自己的化学教学和复习的指导思想。

1、立足教材，不超出教学大纲，注意紧扣课本。回到课本，并非简单地重复和循环，而是要螺旋式的上升和提高。对课本内容引申、扩展。加强纵横联系；对课本的习题可改动条件或结论，加强综合度，以求深化和提高。

2、立足双基。重视基本概念、基本技能的复习。对一些重要概念、知识点作专题讲授，反复运用，以加深理解。

3、提高做题能力。复习要注意培养学生思维的求异性、发散性、独立性和批评性，逐步提高学生的审题能力、探究能力和综合多项知识或技能的解题能力。

4. 分类教学和指导。学生存在智力发展和解题能力上差异。对优秀生，指导阅读、放手钻研、总结提高的方法去发挥他们的聪明才智。中等生则要求跟上复习进度，在训练中提高能力，对学习有困难的学生建立学生档案，实行逐个辅导，查漏补缺。

按照校历，第五周内，本阶段必须完成化学课程所有新课的教学工作，第六周开始进行化学复习。

(一)三阶段

第一阶段(三月中旬至四月中旬)：回归教材，抓实基础

首先，熟悉教材，我主张教师和学生都要去熟悉教材。构建单元知识网络。化学课本是学生学习的根本，利用好教材帮助学生准确理解化学基本概念、原理，熟悉化学实验，形成正确的化学思维，只有这样才能抓牢基础。“化学是理科中的文科”正说明了熟悉化学课本的必要性。对每一单元，我们按照“学生读书——教师讲解——学生小结——师生归纳”四步骤进行复习，力求让学生将所学知识系统化。

其次，解析教材，发掘每节的重点、难点、疑点、易错点。教师认真研读教材后，分析学生课堂作业、课外作业、单元检测以及学生提出的问题；认真研究《化学课程标准》和《考试说明》，把握复习的深度与广度。通过精讲精练，发现学生知识缺陷，找出疑点、易错点，及时纠正并辅以针对性的反馈练习，使学生对所学知识逐步完善与提高。

再次，融汇教材，设计单元“反馈性练习”与“过关测试题”。针对学生测试中出现带共性的问题，及时组织反馈练习，帮学生查漏补缺、纠正错误、巩固提高。

第二阶段(四月中旬初至五月中下旬)：分块复习，联系实际，培养能力。

初中化学内容包括：科学探究，身边的化学物质，物质构成的奥秘，物质化学变化和化学与社会发展五个部分。在第二阶段，我们要对知识点、考点和热点到位。我们力求在基础知识和基本技能上有所突破，在学生运用化学知识能力难度上有所提高。

第三阶段(五月中下旬初至中考)：模拟考试，查漏补缺

这一阶段的复习时间大约在五月底。本阶段教学目标：检查学生知识缺性，训练解题技巧，规范答题行为，调整临考心态。积累考场经验，全面提升学生中考应试水平。

(二) 让学生三到位

第一、知识点、考点和热点到位

我们认为，在这个阶段教师要让学生对每个知识点、考点、热点应理解、掌握到位，对识点、考点、热点要训练到位。

第二、能力培养到位

我们认为，培养能力到位，主要做好以下工作：

- 1、培养学生获取信息、及从文字中获取相关化学信息。
- 2、培养学生解决实际问题、及如何去设计方案。
- 3、培养答题的准确性、规范性能力。

如：探究性试题，复习时着重引导学生去获取信息、设计方案、答题三步骤入手，加强思维训练，培养学生阅读、理解、综合分析、灵活运用知识解题的能力。

第三、题型训练到位

显然，知识和能力是基础。但是，具备了一定的知识和能力之后，还要让学生对题目类型全面了解。常言道，见多识广。这样，学生临考时才能做到胸有成竹、应对自如。从考试说明上看，目前试题类型有选择题、填空题、实验题和计算题共四大类；从往年的试卷来看又细分为选择题、填空题、图象题、信息题、实验探究题和化学计算题共六类。

工作计划书篇四

总结去年的汽车销售情况，虽然刚刚好完成了年初制定的销售计划，但是分析去年市场以后我觉得做得还不够好。因此，

在新的一年里，我制定今年汽车销售人员个人工作计划如下：

在销售顾问的培训上多花些时间，现在销售员业务知识和谈话技巧明显不够优秀，直接的限制到销售部业绩增长。20xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月进行一次业务培训以外，按需要多适当增加培训次数，特别针对不同职业客户对车型的选择上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理常教导大家的话。在20xx年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

(1)现在万州的几家汽车经销商最有影响的“百事达”“商社”对车的销售够成一定的威胁，在去年就有一些客户到这两家公司购了车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售车是没有优势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性(更好的使用了解车辆)、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为

我们的优势。

(2)通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

(3)结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。

(4)当好一个称职的展厅经理，做到销售部带头的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

工作计划书篇五

新学期开始了，作为分管文体部和纪检部的学生会副主席，我深感工作责任的重大。作为学生会副主席，首先我要积极的做好以下工作：

一、协助学生会主席做好学生会日常工作。

协助主席全面负责强化学生会的工作，尤其做好分管部门的工作，对该部门主办的活动进行具体指导与监督。

二、强化学生会干部的责任和义务。

我们是为同学服务的，而且是全心全意的，所以我们必须要俯下身去为大家工作，不能脱离同学，每个学生会干部必须能够和同学们打成一片成为要好的朋友。

三、明确部门职责分工。

我应当协调好所分管部门的工作，因同时我还兼任纪检部部长，所以更得加强同文体部的沟通。督促其部长做到：举办活动准备工作的细致，并充分发挥干事的主观能动性，将活

动的主要责任人分配给部员，不能让大家等吃大锅饭，要分清每一个人的权限和工作范围，合理安排每一个人的工作量。以各尽其能、人人参与为原则，使学生会成为一个有机、合理运行的学生组织。

四、增进民主制度，广开言路。

每次活动都要先争取同学们的建议，收集更多的，更好的意见。平时也要虚心接受同学们的监督，重视其意见，必要时要将信息马上反映给学生会主席。而且应该把这做为我们学生会纪律监督的一个长效机制，这样更有利于我们学生会的建设。

五、在学生处指导老师及学生会主席的指导下，做好每次活动的协调工作，贯彻落实上级布置的各项工作。

六、及时向学生处指导老师及学生会主席汇报其主管部门的工作情况，并自觉接受学生处、院团委、主席的领导。

七、总结前几届招新的经验，联系各部门配合秘书长写出提案向学生处申请全新的准入制度后会内调配的招新模式。

这就是我的本学期的工作设想，如有不完善的地方，希望给与改善意见。如有帮助，我将及时做出更改，为了服务广大同学，我会及时加强个人修养，积极主动的提高个人素质，让自己在各项工作中不断得到提升。我会以自己的努力做好各项学生工作，要求自己做到的更好，做一名合格的学生会干部，合格的学生会副主席。

工作计划书篇六

2、每天负责低值易耗品的发放工作；

3、每天负责记录生产部人员的考勤，更新生产车间的人员情

况；

- 4、每周四上报本部门的工作总结及工作计划；
- 5、每周日晚上汇总上一周的生产数据，周一开周例会时报部门经理；
- 6、每月15号前申报本部门的劳保计划，劳保用品到货后及时下发给员工；
- 7、每月10号，25号申报本部门低值易耗品计划；
- 8、每月25日将上月25日—本月24日的生产用酱及产量，能耗数据上报财务部；
- 10、每月月底汇总各位员工的考勤，奖惩，异常打卡，请假等数据并上报人事行政部；
- 12、定期整理认证所需的相关文件及资料；
- 13、配合人事行政部发布和修改各类制度，通知，考核等；
- 14、生产停机期间对工装库房，更衣室进行整理；

努力完成本职工作之余，学习更多有关财务，统计方面的知识，以提升自己专业学识；积极参加一些和专业有关的培训，有效提高对统计数据的准确性，并做好数据的登记与分析。

1，在工作中，虽然我不断加强理论知识的学习，努力使自己在各方面走向熟练，但由于自身学识，能力，思想，心理素质等的局限，导致在平时的工作中比较死板，心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。同时由于个人不爱说话，与同事们尤其是领导的沟通和交流很少，工作目标不明确，并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习。

2, 身为新时代的大学生, 却没有青年人应有的朝气, 学习新知识, 掌握新东西不够。领导交办的事基本都能完成, 但自己不会主动牵着工作走, 很被动, 而且缺乏工作经验, 独立工作能力不足。在工作中不够大胆, 总是在不断学习的过程中改变工作方法, 而不能在创新中去实践, 去推广。

这是我对这段时间工作的总结, 说的不太多。但我认为用实际行动做出来更有说服力。所以在今后工作中我将努力奋斗, 无论自己手头的工作有多忙, 都服从公司领导的工作安排, 遇到工作困难, 及时与领导联系汇报, 并寻找更好解决问题的办法, 继续巩固现有成绩, 针对自身的不足加以改进, 争取做的更好。

工作计划书篇七

一、按照公司下达的生产计划及指标, 认真落实执行。保证全年的生产任务能够顺利完成; 加强生产组织, 充分发挥调度作用, 减少和控制生产事故的发生, 保证全年的生产有序顺行; 督促对转炉、连铸机、天车、钢铁包等关键部位、关键设备的管理工作, 为生产提供基础保障; 积极推动标准运行, 减少工艺违规项, 保证产品质量。

二、加强学习。学无止境, 书到用时方恨少, 一个人的能力和水平是有限的, 只有抓紧一切可利用的时间努力学习, 才能胜任本职工作, 否则, 不进则退, 终究要被事业所淘汰。要全面地学、深入地学、系统地学、聪明地学, 做到勤学善思, 孜孜不倦地学习政治理论、学习基本业务, 认真落实“读书计划”, 静下心来认认真真地读几本好书, 广泛涉猎历史、哲学、文学、社会、经济等综合知识, 不断拓宽知识领域, 争做一个知识复合的“杂家”。

三、努力创新。只有坚持创新, 我们的工作才能生生不息。要做创新的“生力军”, 我们的差距还很大, 但差距很大也意味着发展潜力很大、进步空间很大。“亡羊补牢, 为时未

晚”，要从即刻行动起来，认真落实个人创新计划，积极参与科内创新项目，以个人的不懈努力，在提高自身综合素质的同时，全力为部机关“增光添彩”。

四、继续做好安全工作。精心组织开展隐患排查工作，确保安全平稳生产，保质保量地完成公司下达的各项安全指标与任务。

五、加强设备的基础性管理。做好检修前的安全防护措施，加强巡回检查制度的监督与落实工作，提高设备的完好率，更好地为生产服务。

六、在20-年的生产过程中根据每台机组的性能。及时调整产品结构和原材料的使用。

七、进一步的提高操作人员的技术水平。及时调整操作人员的技能和岗位，加强岗位责任制，不断的进行岗位培训，提高操作技术水平，为20-年生产目标做坚实的基础。

八、继续做好现场文明生产工作，抓住细节，着眼死角，努力使现场文明生产再上一个台阶。

九、集思广益，群策群力。努力做一些具有开拓性的工作，为安全生产方面，节能降耗方面做出应有的贡献。

十、用敏锐的眼光不断发现身边的一些亮点。努力做好对外宣传工作，树立一个良好的外部形象。

一、工作计划制定

一)、工作计划种类

1、生产计划

5、班组活动计划。是一种班组工作空隙中的计划，通常是安

排与班组建设有关的娱乐活动。

二) 工作计划制定

1、 工作计划制定方法

1) 明确组织目标、目的、客户要求和上级指示，并在此基础上构建工作计划纲领

2) 识别现有资源状况，并与工作计划形成一一对应的关系。

3) 分析全部内容，详细列出初步排程

4) 运用相关识别失效模式及其效应，采取预防措施，并进行必要的修正

5) 把工作计划的初稿交予相关人员商讨，提出建议后再次修订。

6) 确定计划内容，报上级批准后发布执行。

2、 工作计划制定要求

1) 切忌计划内容太复杂、苛刻、不宜实施

2) 千万不要把计划定的很高，员工很难完成

3) 切忌与大多数人的期望或心里承受力不相符，让他们感觉太意外

4) 争取上级的支持、缺乏足够支持的计划往往会虎头蛇尾，不了了之。

5) 计划发布后，切忌朝令夕改。

6) 切忌计划内容只看目标，没有具体目的

7) 计划一旦落空，要有应对措施

三) 工作计划制定的技巧

1、生产计划：班组的生产计划主要是指周生产计划和日生产计划

(1) 周生产计划内容：

c 顾客的订单被再次确认，供应商的材料也有了着落

d 库存与出货情况基本明了，再次生产时不会造成积压

(2) 周生产计划准备

a 计划确认无误后下达给各生产小组，让他们安排工作

c 进一步落实计划项目的执行性，除非情况特殊，各种准备工作原则上应提前一天全部完成

d 着手准备日生产计划实施方案。向车间主任报告

(1) 计划内容是铁定的、容不得半点疑问，不能完成要承担责任

(2) 不能按时段完成计划的，要立即采取措施，如申请人员支持、提高速度或加班等

(3) 超额完成数量，需提前向领导报告

(4) 计划中分时段规定生产数量，以便及时跟踪

(5) 该计划是班组制定生产日报表的依据

2、每周工作计划

主要反映的是班组在一周内除正常生产任务外的其他所有重要事项，既有上周末未完成的事项，也有本周要面临的问题。是与周生产计划相辅相成的，两者通过相互补充，能够促进班组有效完成各项任务。具体要求如下：

- 1) 制定周期：每周一次，在上周末前完成
- 2) 制定依据：上级指示、员工投诉、自查中发现的问题
- 3) 发布范围：将复印件粘贴在看板上，必要时向上级呈送一份
- 4) 保存方式：

虽然每周工作计划并不是必须要制定的，但是，具体制定与否，对于班组的实际工作结果大不一样。

3、人员培训计划

在班组进行的培训计划通常是在岗培训。培训的目的是提升员工的操作技能，培训的项目包括：

一般有班组长制定培训计划，然后向有关人员征求意见，检查其有效性，呈报批准

4、轮流值日计划：

常见的有工作执勤计划和卫生轮值计划两种

- 1) 工作执勤计划：主要是安排非日常班组(如夜班、节假日值班等)的工作事务
- 2) 卫生轮值计划：包括值日如人员姓名、值

日标志、完成状况标记、主要工作事项、检查等内容。一般由班组长制定，制定时要考虑班组区域状态和员工的人数，以及人员实际变化为准，不限定周期。

二、日常工作安排

一) 召开高效率的班前会；

1、召开班前会的意义：

1) 有序安排，提高工作效率。班前会是一个系统交流的机会、主要讲昨天的问题和今天的任务，总结问题时要让大家都知道问题的责任人是谁，产生的后果如何，目的是教育他人和防止事故的发生；布置任务时最好用量化的指标，使大家明确任务，变被动为主动。把策划好的工作，结合实际情况，向全员布置，降低沟通成本，使大家上岗目标明确。

2) 传达信息，保持良好沟通。是了解企业信息的重要渠道

3) 增强集体观念：

4) 倡导良好的工作习惯

5) 培养良好的班组风气

2、召开班前会的目的

1) 营造工作气氛：

2) 进行工作安排

3) 员工教育指导

4) 传达企业信息

3、召开班前会的内容：

班前会要讲主要包括：企业经营动态、生产信息、质量信息、现场5s状况、安全状况、工作纪律、班组风气以及联络事项。

6)企业相关信息：包括：市场和行业动态、客户要求，企业经营状况和发展方向、正在和即将开展的管理活动等。是员工了解生产大局。

一、改造实施生产线的拆装由专业改造公司进行，生产线的具体项目改造由专业产品生产公司进行。

二、改造目的挖掘生产线潜力

提高平均车速

提高生产线效率，降低生产成本

适应未来市场需求

三、改造计划干部改造生产线的速度一定的前提下，干部设备的效率影响了整个生产线的效率。据珠三角及长三角的设备配置来看，采用2台纵切1台横切机1台堆码机是未来生产线配置趋势。当然纵切机采用bhs或马贵等换单速度在1秒以内国际品质的纵切机，用1台足够。

建议生产线干部设备采用1台轮转切断机，2台纵切机，1台横切机，1台吊篮堆码机的配置。

自动化改造全线采用变频。包括将现有的单面机，双面机，及吸风电机的驱动电机改为变频电机，采用变频器控制。这项改造可在5—6个月内收回投资。此项改造投资不大。可由当地的自动化公司实施，也可由行业内专业自动化公司实施。

采用生产线测控管理系统。资料另附。

采用erp生管系统。各个专业公司作了大量宣传，其功能不在此赘述。

蒸汽系统改造生产线疏水系统改造现有的疏水阀，很少有根据生产线的实际情况设计的，没有计算好生产线的蒸汽流量，使疏水阀没有发挥其应有作用最新车间工作计划范例工作计划。用气设备里面的水没有及时排除或排气过多，造成设备表面温度总是上不去或在工作时降温，从而影响了生产线速度。疏水阀没有检测装置，不好排除故障。建议采用新型带有检测装置的节能疏水阀，其漏汽率在5%以内，而国标是3%。这项改造能节省燃煤3—5%。同时也为蒸汽冷凝水回收提供了保障。

生产线冷凝水回收改造进入锅炉的水每提升7度，就可节约燃煤1%。将生产线上的冷凝水进行闭式回收，综合节能在26%以上。在煤炭等能源价格飞涨的今天，其现实意义更大。

以上改造同时需进行，才能达到预期的效果。推荐的回收系统由单独资料介绍

采用接纸机纸箱行业已进入薄利时代，纸箱成本中原纸材料所占的比重又为最大，所以节省原纸与纸箱制造企业的效益息息相关。作为瓦线上能明显带来节约原纸效果的接纸机越来越被纸箱制造企业所接受。

目前国产瓦线平均速度为60—120米/分钟，但是市面上销售的自动接纸机接纸速度一般达到100—250米/分钟，并且价格昂贵。中低档瓦线上安装此类接纸机显然不经济。推荐的自动接纸机资料另附。

转眼间，一年的工作也即将接近尾声，在班组以及各位领导的帮助下通过认真的总结经验，仔细的分析，从已经出现的

问题中吸取教训，在困难中锻炼能力，在反思中进行自我提高，最终圆满完成了全年工作。为了更好的使我在新的一年里个人能力有所提高，工作有更大的进步，根据领导的要求现将我个人一年的工作计划如下。

一、不断加强安全管理工作

一是坚持开展安全培训工作。将安全用电、各工种及设备的操作规程和应急抢救知识作为培训重点，不断强化意识安全。

二是突出安全重点，抓好安全薄弱环节的有效监控。

三是坚持安全常规管理，对安全工作常抓不懈。健全车间安全生产会议、巡回检查、设备检修、交接班等记录，将整个生产过程记录在案，便于分析查找问题。

二、提高员工的质量意识，加大质量管理力度，提高成品一次合格率

一是加强生产操作人员质量培训，强化员工质量意识。

二是加强检验员的质量巡检工作，避免重大质量事故的发生，并要求其对当班质量情况记录在案，使我们有迹可循，便于质量管理与研究。

三是建立合理的奖惩制度，在考核机制中加入质量考核，与员工的收入挂钩，奖优罚劣。通过以上措施保证全年产品一次合格率达到98%。

三、开源节流，降本增效

一是合理安排人员，对现有的岗位人员进行梳理，以产定员，尽量减少公司的劳动力成本。

二是合理安排工作时间，尽量连续生产，避免能源浪费。

三是对原辅材料进行精细管理，杜绝浪费现象的发生，将原辅材料的消耗控制在3%之内。

四是将消耗与员工的收益挂钩，有奖有罚。

四、保证工艺贯彻率

在20__年，我们将加强员工的生产工艺培训，增加员工对本工位的工艺熟知度，加强员工的技能水平，保证工艺的贯彻率达到98%。

五、加强设备管理

一是制订设备保养及管理办法：对设备的日保、周保、月保制度化，定期检查，实施各种激励手段，引导员工运用正确的方法进行设备保养。二是要加强设备保养技能交流、培训，定期召开设备管理会议：主要是纠正不良设备使用和保养行为，交流工作技能。上述措施有效的保证了设备的高效、稳定运转，为按时保质交货提供了强有力的支持。

六、加强现场管理，推进6s管理制度

在20__年，我们将进一步加强生产现场管理，对生产组织，人员、设备、物资调配等不断优化，保持生产现场的整洁有序，推进标准化生产，推进6s管理制度，力争在20__年生产管理工作不断提高，走上新台阶。总之，为实现20__年预计目标，我们将知难奋进、开拓进取，发扬特别能吃苦，特别能战斗的精神，从点滴小事做起，严格落实岗位责任制，内强管理，外树形象，力争通过扎实有效的工作，圆满完成公司下达的各项任务指标。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经

过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，为公司做出了应有的贡献。为确保车间20-年的生产工作的顺利开展，充分借鉴20-年的管理工作经验，不断推动车间的综合管理，现根据车间工作的实际情况，拟定了本车间20-年度工作计划。

一、认真学习会议精神

切实做好车间的各项工作，紧密联系本车间的工作实际及车间职工情况，坚持学以致用，用以修身，用党的精神完善自身。进一步明确本部门的具体奋斗目标，提出改革发展的新思路新举措，推动车间工作的全面发展。

二、加强政治思想教育

我车间将继续高度重视对职工的政治思想教育，将提高职工思想素质作为一项基础工作来抓，只有提高车间的全体素质，才能保障各项工作的顺利进行。踏实学习，敢于创新。

继续落实“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，以落实安全责任制为主线，严抓本车间末端安全管理，打造和谐安全文化，建立健全安全工作长效机制。

三、深化管理，优化班组建设

根据总厂相关条例，综合实际情况组织人员制定合理，细致的车间考核制度。开展6s管理标准化建设，依据指定的岗位人员考核制度进行考核，以班组为基本单位，建立合理的奖惩制度，在考核机制中加入质量考核，与员工的收入挂钩，奖优罚劣。

四、规划生产，提高工作效率

维修保养工作进行期间，将明确班组的调配情况，根据实际情况对于设备维修单位生产时间进行人员分配，执行早中晚

三班轮流制。为不断提高设备保养技能，有力的保证了生产效率的提高和产品质量的稳定：

1、生产工具规范使用，车间将定期清点整理工具，明确维修过程使用时，定点摆放；生产完毕后即时存放，对于发现损坏和缺少工具进行申报，做到即时配备生产。

2、是制订设备保养及管理办法：对设备的日保、周保、月保制度化，定期检查，实施各种激励手段，引导职工运用正确的方法进行设备保养。

3、要加强设备保养技能交流、培训，定期召开管理会议：主要是纠正不良设备使用和保养行为，交流工作技能。

4、是对于大修、日常保养以及定期计时保养情况所需的配件将集中分类存储，在发现配件不足时，及时补充货源，以保证生产正常进行。

5、定期将每月的生产数据纳入结算核对后及时上报财务。做到不缺少数据，真实反映工作情况，避免总厂效益受损。

上述措施将有效的保证了设备的高效、稳定运转，为按时保质交货提供了强有力的支持。

在20-年，我们将加强生产现场管理，对生产计划，生产组织，人员、设备、物料调配等不断优化，保持生产现场的整洁有序，推进标准化生产，推进6s管理制度，力争在20-年生产管理工作不断提高，走上新台阶。总之，为实现20-年预计目标，我们将知难奋进、开拓进取，从点滴小事做起，严格落实岗位责任制，内强管理，外树形象，力争通过扎实有效的工作实现生产目标。

风风雨雨的20-年过去了，迎来了挑战性的20-年，回顾20-年的工作，首先感谢领导对我工作的支持与帮助，感谢所有班

组长以及员工，在这坎坷的一年里勤勤恳恳，兢兢业业，共同努力，圆满的完成了公司下达的各项工作指标；在这一年里跟着领导学到的多，得到的也多；20-年我车间认真执行上级领导们的会议精神，虽然有些成绩但离领导的要求距离还很远；质量的不稳定，工作事故的出现，设备的损坏，面对着种种困难，方法总比困难多，在这一年里更能体现我们的管理能力，更能发挥我们本身的潜力，结合实践经验对以后的工作做以下计划：

一、不断提升服务质量(全年执行)

我们将在认真吸取以前教训的基础上，把提升维修服务质量作为公司管理工作的重中之重来抓，采取多种措施保障安全生产无事故。将维修技能提升和标准维修操作流程为培训重点，不断强化员工主动服务意识。加强维修现场管理，做好车辆维修后自检与互检工作。

二、减少客户报怨量(全年执行)

针对20-年在客户报怨上存在的一系列问题，我们将在20-年采取以下措施来减少客户报怨量，提高一次性修复率。第一，加强车间人员技能培训，强化员工服务意识。将与售后各部门合作，对相关人员进行定期的培训，使员工了解本职工作的重要性，端正服务态度且在平时维修现场中对员工维修质量意识不断强化，使其熟知职位可能产生的维修问题和避免方法。培训频率做到至少一月两次。第二，加强检验员的质量巡检工作，避免二次返修的发生，并要求其对返修情况记录在案，使质检工作有迹可循，便于维修后分析与研究。第三，建立合理的奖惩制度，在考核机制中加入维修技能考核，与员工的收入挂钩，奖优罚劣。通过以上措施尽努力提升进站车辆的一次维修合格率。

三、提升维修产值(全年执行)

在提升维修工时前提下，建立新的产值奖惩制度，建议加入维修新增金额提成率。即下维修工时费任务，做到完成任务或超出任务有奖，完不成任务要罚。（具体任务量根据前三个月工时费平均值进行汇总统计，然后逐渐递增）

四、加强现场管理，推进6s管理制度(每周检查)

在20-年，将进一步加强车间6s现场管理，保持车间维修现场的整洁有序，推进6s管理制度，将该指标作为优秀员工考评指标之一，避免做得好和做得差都一个样的大锅饭思想!力争在20-年售后车间6s管理工作不断提高，走上新台阶。

五、加强车间设备及工具管理(每月检查)

针对车间设备管理现状，制定车间维修设备及工具管理负责人，减少设备及工具使用不当造成的故障率，提升设备及工具故障及时报修率，设备及工具负责人对设备的日保、周保、月保制度化，定期检查，实施各种激励手段，引导员工运用正确的方法进行设备使用和修护。上述措施有效的保证了设备及工具稳定运行及正常维修使用，为按时保质交车提供了强有力的支持。

六、做到以身作则，以德服人，良性竞争

作为领导必需严于律己，以身作则，遇到困难不退缩，迎难而上，做好带头人。采用能者上，平者让，庸者下的用人原则!对经常违反纪律，不听从指挥，恶性竞争，影响公司形象的员工，坚决予以辞退。争取为满意度和一次性合格率双提升打造一个公平公正的良性可持续发展的工作环境。

在20-年我们将知难奋进、开拓进取，不断创新的精神，从点滴小事做起，严格落实岗位责任制，内强管理，外树形象，力争通过扎实有效的工作，争取做得员工与客户的双满意，实现公司新一年的经营指标!

一年我部门在公司总部的指导下，完满地完成了全年的工作任务。在20-年内，我将带领生产系统的全体员工继续努力，务必完成公司给我们提出的考核目标，使公司的业绩更上一层楼。

1、整体工作思路：20-年生产系统的整体工作思路是：以结果为导向，以流程为方法，以规章为考核，努力做到人人有事做，做事有流程，流程有规范，规范有制度。

2、做为生产管理干部，主要任务就是公司内部的生产管理，我觉得要做好一名合格的生产管理干部必须做好以下几点：

2)、负责生产任务的跟进，按时保质完成销售订单；

3)、负责处理产量与质量的关系，水电煤、原材料损耗、出品率、合格率以及产品

成本是第一负责人；

3、20-年工作措施及方法：

4)、质量控制方面：

a□没有系统的质量管理体系，需建立并运转；

c□与质量治理相关的记录不完善，需进一步加强并实际运转；

d□品控质检员的培训没有完善的制度机制，需建立并实施；

g□对员工的培训需要再规范，编制培训计划、培训教材并跟踪培训效果；

h□需针对技术部出的工艺规范、质量标准，完善监视检查标准、监视检查方法等规范；

4)、安全方面：落实规章制度，严格安全管理；

c.将各项安全责任落实到个人，与车间主任签订安全责任承包书，把安全工作落到实处；

成绩和荣誉代表这过去，接下来的日子还存在着很多的困难和挑战，我要继续加强自身的业务和思想学习，不断提高知识水平和实践能力，改正错误和缺点，克服困难和不足，以更高的标准严格要求自己，不辜负领导的重托，通过自身努力，团结身边的全体同仁，圆满完成公司交给我们的各项任务。

在这一年来的安全生产工作中，我工厂采取了强有力的措施，做了大量的工作，消除了不少安全隐患，在取得成绩的同时，我工厂的安全生产形势依然严峻，安全管理工作永远没有终点，在以后的安全管理工作中我工厂将根据实际，明确责任，加大力度，把安全生产工作深入扎实、坚持不懈的抓下去，以确保全工厂安全生产形势稳定。因此，明年我们将着重从以下几个方面开展安全生产工作：

八、加强特种设备的使用和特种作业人员的安全管理工作，严格执行特种作业人员持证上岗制度，及时对特种设备进行自检，严防特种设备带病作业，防止安全事故的发生；安全生产管理工作永远都没有终点，我工厂将认真贯彻“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，强化安全生产管理，把各项安全管理工作落到实处，要努力营造全员参与安全管理工作的企业安全文化氛围，抓好工厂各项安全生产管理工作，为“创造一个好的安全生产环境，切实保障人民群众生命和国家财产安全”而不懈努力。

20-年是公司发展的又一个重要年份，坚持公司“安全第一、预防为主、综合治理、持续改进”的企业安全生产方针，是本年度安全生产的主题，认真贯彻执行国家安全生产法律法规、上级部门有关安全生产规定，用安全标准化的管理要求

强化车间安全生产的监管，发现隐患及时整治，及时开展安全活动和对员工的安全培训教育，通过抓好班组安全生产来夯实车间安全生产的基础，全员签订安全生产责任书分解责任，本车间安全目标如下：

- 1、在用生产设施完好率100%；
- 2、死亡和重伤事故为零；
- 3、劳动防护用品正确配戴率100%；
- 4、职业病发生率零；
- 5、新员工“三级教育”率100%；
- 6、确保消防设施和应急器材完好，定期检查合格率100%；
- 7、车间隐患治理(整改)完成率100%；
- 8、火灾、爆炸事故为零；
- 9、在用监视和测量设备合格率达100%；

我车间完成安全生产目标的做法有：

一、通过监督执行岗位工艺指标，提高安全生产水平。

1、进一步完善工艺安全以及操作的标准化，从工艺操作管理着手，杜绝违章操作，树立我要安全的思想观念。

2、分析生产过程中的危险因素，对症采取防范事故的措施，生产过程中严格执行投料比、反应压力、反应温度，生产周期等控制指标。

3、抓好生产过程中的安全监管，主要针对操作人员的管理，

重点落实检查考核，树立任何事故都是可以控制的思想。

4、针对危险源和危险目标加强管理，吸取先进安全管理经验。通过扎实的基础管理，尽可能消除或减少危险目标。

5、对本部门所涉及到的特种设备(压力容器、压力管道、起重机械等)及其安全附件按期进行检验，做好检验和试验记录，对检验为有隐患的设备要及时停用及上报，并有计划地进行维修和更换。

6、抓好危险化学品的管理。进一步督查本车间涉及到的原料及成品物料的标签，加强物料存放管理，确保安全通道和物料存放安全。加强安全设施的规范管理，发挥安全设施对安全生产不可缺少的作用，与生产设施同时运行。

7、生产场所按照清洁生产清洁工艺要求，保证员工的职业卫生健康加强车间三废管理，树立环保优先的理念，环保装置与生产装置同时运行，生产服从职业卫生健康管理。

二、加强全员安全技能、意识的培养和企业安全文化建设。

1、开展车间安全活动每月不少于二次，车间安全教育每季度不少于一次，车间安全例会每月不少于一次，每月进行安全考核，做到有奖有罚。服从公司开展的各级项安全培训工作。抓好安全生产有关法律、法规学习和日常安全教育。明确各自安全职责，增强安全意识，提高安全操作技能，提升企业整体安全生产水平。

2、加强车间新进厂员工(包括参观实习人员以及来厂施工人员等)的安全教育，切实搞好“二、三级”安全教育，以及复工、换岗、转产员工和新设备、新技术投产应用前的安全教育工作，使员工掌握基本的安全生产技能，合格上岗。

3、抓好员工的培训，提高员工对溴化产品操作处置技能和安

全意识。特种作业人员的安全培训取证、复审，保证100%有效持证上岗。对因工作变动和新进厂从事危化品作业的人员进行培训取证。

4、积极开展反“三违”（即违章指挥、违章作业和违反劳动纪律）活动，规范人的行为，尽可能地控制违规操作、违章操作事件的发生。深入安全生产隐患排查治理，杜绝安全事故的发生。以“治理隐患、防范事故”为主题，不断提高企业全员安全意识。

三、加强安全生产应急管理和应急救援体系建设，提高安全生产应急救援能力和环境安全水平。

1、把防火、防爆、防泄漏、防酸灼伤、防环境污染作为车间管理的重中之中来抓，加大生产过程监控，加强安全防护器材的维护和管理。对现场应急喷淋装置、洗眼器、急救箱、氧气（空气）呼吸器等应急设备（施）维护保养，要落实专人负责，确保随时有效好用。

2、完善应急救援保障体系，进一步提高企业的应急响应能力。年内自行组织一次车间应急预案演练。

四、做好职业病防治、劳动保护工作，保障职工安全健康。

1、认真贯彻《职业病防治法》，加强职业病防治工作。在检修、技改、内部环境整治时，要不断改善作业场所条件。

2、坚持定期对各尘毒监测点进行监测，并向职工公告。采取有效措施，杜绝跑、冒、滴、漏，保证尘毒监测达标率100%。

3、加强劳保用品的管理，对劳保用品的计划、审批、订购质量、发放把关，并指导、督促和考核员工按要求穿戴、使用，保证不发生职业卫生伤害事故和人员中毒事故。

综上所述，20-年我车间要咬紧安全生产目标，在完成安全工作的前题下完成生产任务，在完成生产任务的同时，使员工安全生产技能得到提高，在公司完成安全标准化评审的过程中，使车间安全生产工作更上一个台级。

一、指导思想

为加强安全管理，完成安全管理目标，强化安全意识，有效控制各类伤亡和其它重大安全事故，预防或减少一般安全事故，服从上级部门有关安全生产规定，强化监管，深化整治，夯实基础，细化责任，严格执行。以法制化、标准化、规范化、系统化的方式推进安全生产，进一步完善职业健康安全管理体系，不断提高企业本质安全水平，建立安全生产长效机制，确保企业长周期安全运行。

二、控制目标

- 1、全年重、特大火灾、爆炸、中毒事故为零；
- 2、全年重伤、死亡率为零；
- 3、重大安全生产责任事故为零；
- 4、事故隐患排查、整改率100%；
- 5、“三违”查处率100%。
- 6、特种作业人员上岗持证率为100%。

三、工作重点和保障措施

(一)通过加强员工安全教育促进安全生产，实施装置和过程的安全性配置改造，提高车间安全水平。

- 1、配合公司进一步完善安全标准化管理以及安全标准化的评

估。从抓员工的岗位操作规范着手，抓好车间日常安全管理，逐渐树立员工安全操作观念，并适当的根据员工自身对工艺流程的理解和建议对工艺及操作规程进行改进。

2、全面开展员工安全基础教育，计划每月不少于4课时的安全课程，培训主要包括：劳动防护用品的佩戴常识，火灾、中毒、爆炸的基础知识及原理，消防器材的正确使用，应急预案的详细步骤和紧急情况下的逃生及自救知识等。

3、对车间内的设备定期进行安全检验，并做资料保存和做好台帐，对检验时有问题的设备要及时停用或检修，并有计划地更换相应的设备或管线。

4、继续抓好安全隐患的管理。进一步完善危险源的监控措施，在危险源及关键要害部位，增设醒目的安全标识。加强员工安全意识，确保工作过程安全。

(二)推进安全标准化工作，完善安全组织和管理体系，落实安全责任，强化安全管理，并保障有效实施。

1、进一步完善安全生产的目标责任制管理，本车间层层签订安全目标责任书，落实到每个岗位、每个人。并实行“谁主管，谁负责；谁使用，谁负责；谁的岗位，谁负责；谁违章，谁负责”的管理原则，层层落实，加强监督，严格考核。

2、切实落实各项风险控制措施，对重大风险要制定风险削减计划并予以落实(过程改进)，确保作业活动的风险在可承受范围内。认真开展安全标准化工作，对照《危险化学品从业车间安全标准化规范》完善与本车间相关的安全管理制度、记录台帐。按时完成、改进各项工作。

3、严格执行企业《安全生产责任制》，落实安全责任，保证完成生产部交代的安全任务，做到组织措施、管理措施、技术措施的认真落实。

4、强化现场安全管理，认真抓好危险作业的管理，严格遵守审批程序，加强作业过程监控，加大监护力度，节假日和特殊时期作业本车间领导必须坚守现场，确保作业安全。

5、合理进行工作安排，加强协调、沟通，抓好跨区域作业、交叉作业、工作变动时段的管理。

6、严格执行企业检修制度，加强检修管理，特殊情况如涉及安全而进行的检修，必须坚持有关领导到现场，组织协调指挥检修工作。紧急情况下，检修车间值班领导应及时采取临时措施，并立即通知相关职能车间人员到场确定检修方案。

7、严格按照企业《安全检查和隐患整改制度》，组织开展综合、专业、节假日等各种安全检查活动，发现隐患及时整改。本车间应按时完成生产部下达的隐患项目，并将隐患整改情况备案。

8、严格执行外车间来厂施工过程中的安全协管规定，明确安全生产条款和责任，并加强监督。

(三)加强全员安全技能、意识的培养和企业安全文化建设。

1、加强新进厂职工三级安全教育。以及复工、换岗、转产职工和新设备、新工艺、新技术投产前的安全教育工作，使之掌握基本安全生产技能，合格上岗。

2、抓好危化品从业人员的培训和管理，提高人员的危化物品操作处置技能和安全意识。

3、抓好特种作业人员的安全培训取证、复审，保证100%有效持证上岗。

4、组织开展班组安全活动，抓好安全生产有关法律、法规学习和日常安全教育。以车间为车间组织职工学习企业修订后的

《安全管理制度》和安全标准化相关规定，明确各自安全职责，增强安全意识，提高安全技能，提升管理水平。

5、组织开展“安全生产月”活动。通过“安全生产月”，不断提高企业全员安全意识和安全技能，查找隐患，加大整改力度，提高企业本质安全水平，促进企业经济发展。

6、开展安全竞赛活动。通过各种竞赛活动，进一步学习国家安全生产法律法规，增强做好安全工作的责任感和紧迫感。认真贯彻执行安全规章制度，杜绝各类违章作业和违章指挥，提高职工遵守劳动纪律、工艺纪律、安全纪律、环保纪律、提高操作技能的自觉性，总结和推广安全生产先进经验，确保企业长周期安全运行。

7、继续开展好“三查三反一抓”活动(三反：反松懈、反麻痹、反违章；三查：查思想、查落实、查隐患；一抓好：抓好隐患治理整改)，尽可能地控制违规操作、违章操作事件的发生。

(四)提高安全生产应急救援能力和环境安全水平。

1、把防火、防爆炸、防泄漏、防污染作为危化品管理的重中之中来抓，加大生产过程监控力度，从管理中进一步完善。

3、加强对现场应急喷淋装置、洗眼器、急救箱等应急设备(施)维护保养，落实专人负责，确保随时有效好用。

4、完善车间应急救援体系，进一步提高车间的应急响应能力。继续修订应急预案，除公司组织有针对性的事故应急救援演练外，车间对关键装置和重点部位每半年进行一次应急演练，提高员工的应急处置及自救能力。

(五)做好职业病防治、劳动保护工作，保障职工安全健康。

- 1、认真贯彻《职业病防治法》，加强职业病防治工作。车间在检修、技改、内部环境整治时，要不断改善作业场所条件。
- 2、坚持定期对各尘毒监测点进行监测，并向职工公告。车间要采取有效措施，杜绝跑、冒、滴、漏，确保尘毒监测达标率100%。
- 3、加强劳保用品的管理，对劳保用品的计划、质量、发放把关，并指导、督促职工按要求穿戴、正确使用。
- 4、有计划做好员工的职业健康知识教育，保障职工的健康。

工作计划书篇八

又是新的一年，为了公司的更好发展，自身业务能力的提升，我将从以下几方面认真做好本年度的工作安排：

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

- 1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达*万元以上(每件*万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。
- 2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到*万元以上代理费(每月不低于*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等

客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多

的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。现在xx年已经结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自己的工作提前写下了xx年工作计划范文，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到目前的形势，希望不会让自己失望！