

最新部门工作计划表(汇总12篇)

护师计划通过对护理人员的规范培训和考核，提高了整个护理队伍的整体素质和职业形象。小编为大家准备了一些团委团支部工作计划的模板，大家可以根据自己的实际情况进行修改和使用。

部门工作计划表篇一

不管做哪份工作，若想做好，必须给自己一个时间段周详的工作计划，接下来小编为大家推荐的是如何写销售工作计划书，仅供参考。

核心内容

销售计划是每一个销售员工作的依据，大公司的销售员写销售计划书是必做的工作。当然有很多小公司对销售员不计划，不培训，不指导，只追求销售量。可想而知，大多数销售员都难以完成销售任务，公司所制定的销售任务也变成了空中楼阁，根本只是个摆设或者一纸空文。

销售计划包括以下几个方面

1. 市场分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。
2. 销售方式。就是找出适合自己产品销售的模式和办法。
3. 客户管理。就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。
4. 销量任务。就是定出合理的销售任务，销售的主要目的就是要提高销售任务。只有努力的利用各种方法完成既定的任

务，才是计划作用所在。

5. 考核时间。销售计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。

6. 总结。就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上六个方面是计划必须具备的。

20xx年，在公司各级领导的密切关怀下，在公司各兄弟单位的鼎力支持与高效配合的前提之中，销售全体人员经过努力的工作，取得了一些成绩，业绩有了较好的增涨，市场得到了进一步的拓展。但同时销售部也还存在一些不尽人意之处，在后续的工作中还需要大力的改进工作方法与工作技能，提高服务意识，完善服务水平。

随着市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为销售负责人，我激情高涨，信心百倍，又深感责任重大。着眼公司当前，兼顾未来发展。未来，在公司各级的领导正确思想的指引下，在销售工作中我们坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极以更好的成绩向公司交一份满意的答卷。

一、销售指标回顾与制订：

回顾近几年的销售情况，根据近几年的销售情况和增涨幅度，确定下一年的销售目标（需大量的数据支持）

二、销售目标拟定与分解：

1、年度销售总目标（数据）；

2、月度销售目标（数据）；

3、分客户年度销售目标（数据）；

4、分客户月度推进销售目标（数据）；

三、市场细分：

根据近几年的销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析（客户的支持层面、信用合作层面、产品满意层面分析）。

四、具体实施方案：

1、具体分工：

由各区销售将分工明细确定

2、销售交流：

各区定期与客户组织交流，与公司的技术和团队一起交流（具体方案和形式可自己决定，要创造良好的舒服愉快的交流环境与方式）

3、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈，已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

（2）适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我的年度工作重点。

五、销售团队管理与建设；

1、督导各区的销售工作；

2、定期的销售总结；

销售总结工作是需要和销售计划相结合进行的。销售总结主要目的是让每一位销售人员能很具体的回顾在过去销售的时间里面做了些什么样的事情，然后又取得的什么样的结果，最终总结出销售成功的法则。当然，我们可能也会碰上销售不成功的案例。倘若遇到这样的事情，我们也应该积极面对，看看自己在销售过程中有什么地方没有考虑完善，什么地方以后应该改进的。

定期的销售总结同时也是我与销售人员的交流沟通的好机会。我能知道销售团队里面的成员都在做一些什么样的事情，碰到什么样的问题。以便我以及可以给予他们帮助，从而使整个销售过程顺利进行。

销售总结同样也可以得到一些相关产品的信息，知道竞争对手的一些动向。要知道，我们不打无准备之仗。知己知彼方可百战百胜。

3、销售团队的管理；

销售团队的管理可以说是一个学问，也是公共关系的一个重要方面。如今的销售模式不再是单纯的单独一个销售人员的魅力了。很好的完成销售任务，起决定性左右的就是销售团队。

在所有销售团队里面的成员心齐、统一，目标明确为一个基本前提的基础上，充分发挥每一成员的潜能优势，是其感觉这样的工作很适合自己的发展。感觉加入我们的销售团队就像加入了一个温馨的大家庭中间。我想，每一个队员都会喜

欢自己的工作，喜欢我们的环境的。

公司为大家创造了很好的企业文化，同时也给大家提供和搭建了很好的销售平台，所以，销售人员应该感觉到满足，并胸怀感恩的心。

现在的销售人员不是过去的简单的找工作，而是会分析公司的文化，公司的策略，公司的背景等等很多方面。所以销售团队的管理也是至关重要的。也是起决定性作用的。设想销售部门的每一个销售人员都是有自己的想法，都是一味的按照自己的想法去销售产品，那么，还会有企业文化，公司形象吗？答案是肯定的。我们要让每一位销售人员学到相应的东西。

4、销售团队的沟通

建立有效的沟通渠道，团队内部和公司要有上下沟通，水平沟通，问题研讨。

5、销售培训

销售人员培训的主要作用在于：

- 1、提升公司整体形象
- 2、提升销售人员的销售水平
- 3、便于销售总监的监督管理
- 4、顺利构成定单的产生

六、绩效考核：

绩效考核的评定虽然比较繁琐，但是势在必行。对于很好的完成销售指标，绩效考核是一个比较直接的数据。

绩效考核大致的内容包括：

- 1、原本计划的销售指标
- 2、实际完成销量
- 3、开发新客户数量
- 4、客户的拜访数量
- 5、客户的回款情况
- 6、月定单数量
- 7、增长率
- 8、新增开发客户数量
- 9、丢失客户数量
- 10、销售人员的行为纪律
- 11、工作计划、汇报完成率
- 12、需求资源客户的回复工作情况

一个制造型的企业销售是公司的龙头，生产是公司的核心，技术是成功的关键，人是企业战略走向的决定因素。销售工作除了要做好市场以外，还需要与公司的各级和各层的紧密配合才能真正地走出去，才能走得步伐稳健有力，潇洒漂亮。企业的成功需要有你、有我、有大家的支持与配合，需要我们大家友爱才能更完美。

部门工作计划表篇二

(一)加强集体备课,重点突出安全教育,将学生安全置于首位。丰富集体备课形式,将集体备课落实到实处。

利用每周星期二上午集体备课时间,进行集体备课,同时注意开展即时性教学研讨;及相关课间、兴趣小组活动内容研讨。

(二)加强活动课的安全教育丰富活动课组织形式。

1、安全教育:

树立新的安全教育观念,体育教师的教学工作应当向安全教育倾斜,安全教育要交织于每周的课中。组织体育教师学习各种安全教育教学理论书籍!

2、活动课教案的撰写:

本学期,进一步引导本组成员积极参加各级各类教育教学的论文评比。力争在获奖数量、层次上有新突破!

(三)加强各种参赛队伍的训练管理,抓好课余的训练。

1、各运动队应做到:

有计划、有目的、有内容、有时间、有地点。

2、提高师生的思想认识:

有能吃苦的精神,有知难而进的精神,有永不服输的精神,重视自身素质的提高,让自己的运动技能、技巧不断提高,为学校争荣誉。

(四)加强对体育教学工作的管理:

(1) 体育教师要有自己模块的教学计划。

(2) 多听课, 做到发现问题及时解决。

(3) 多研课: 要求研课做到三有: 有记录、有评议、有讨论!

部门工作计划表篇三

建立员工个人工作档案, 详实记载员工工作经历, 体检状况, 工作考核状况等。继续加强员工的思想工作, 引导她们牢固确立保教意识、服务意识, 树立工作主人翁精神。继续坚持每日巡视制度, 及时发现问题, 分析症结, 并与相关人员交换意见, 发挥指导功效。继续实施员工工作考核制度, 奖优罚劣, 进一步激发后勤人员工作的积极性与主动性, 提高工作质量。

部门工作计划表篇四

9月份的到来, 为了进一步的提高自己的实际工作效率及工作能力, 特制定以下9月份的工作计划:

1、制定工作日程表;(见附表)

4、每天坚持打40个有效电话, 挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标, 供参考, 尽量做到), 促使潜在客户变成可持续客户:

7、提高自己电话营销技巧, 灵活专业地与客户进行电话交流;

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人;

1□xxx市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长;

2□xx□xx□xx□xxx各省市级公路局养护科；

4□xx省xx市北郊区公路段桥工程乐；

5□xx市政管理处的姚科长；

部门工作计划表篇五

新学期开始了，学生会的工作计划书大家准备好了吗？下面小编为大家介绍学生会部门工作计划书，希望能帮到大家！

学生会是实现自我教育、自我管理和自我服务的组织，是联系学院与学生之间的桥梁和纽带。

1、由活动型向服务型转变。服务是贯穿各项工作的主线，是工作的目的；活动则是载体、是手段，不能为搞活动而搞活动。

2、管理模式由“纯粹管理型”向“指导监督型”转变。只有实现这种转变才能使各部门相互关心，相互协作，通力合作，才能实现学生会的和谐发展，将学生会工作带向一个新的高度。

1、强化学生会自身建设，全面提高学生会干部思想素质，政治素质和业务素质。一方面通过培训，一方面通过传、帮、带。

2、完善学生会制度建设，严格执行各项考核制度，实施奖惩办法。实施过程要保证公平、公正、公开，作到有据可查，有制度可依。

3、培育学生会精神文化，打造一支团结、务实、高效、创新的团队，每个学生会干部都是一面旗帜，每个学生会干部都是一个榜样。

1、正确处理好与普通同学的关系。取得广大同学的支持是学生会组织存在和发展的基础，学生会成立运转的最终目标是维护广大同学的最根本利益。

2、正确处理好与老师的关系，做好老师的助手，做好老师和同学之间的桥梁和纽带，反映同学的需要和心声，促进教学的良性互动。

3、正确处理好学生会内部组织之间的关系。处理好各学生团体、组织之间的计划、协调的关系，明确各自的职责和权限，共同繁荣我院校园文化建设，服务于同学，服务于学院发展。

4、正确处理好与上级部门的关系。学生会是在院党委领导下和院团委的指导下的全院学生的自治组织。要始终把贯彻落实学院精神放在首位，紧紧围绕团委工作要点开展各项工作。同时，要处理好与学院相关职能部门的关系，协助他们在学生中开展工作，并反映广大同学的建议和意见。

以上是我对学生会工作思路所作思考的一个基本框架，愿与大家共同探讨。我认为要实现和落实好以上四点，有赖于在座的各位一齐努力，通力合作，胸怀大志，持之以恒地为学生会建设出谋划策，真正把学生会建设成为能密切联系同学的、值得同学信赖的、能为同学切实办好事的、让学院党委放心、团委满意的成熟学生会而奋斗！最后，我初步拟定了本学期主要工作任务计划：

(1) 依托学生理念工作组，引导学生自发开展活动，创造良好的学习、学术氛围。

1、 根据学生关心的热点问题，邀请专家开展学术报告。

2、 为增强学生实践能力，定期开展社会调研。

(2) 强化学生会自身建设

- 1、 加强对学生会干部的培养和锻炼发挥其骨干作用。
- 2、 实行学生干部考核制度和奖惩办法，提高学生干部的组织纪律。

(3) 指导学生，解决学生困难。

- 1、 做好新生入学工作。
- 2、 做好对困难学生资助及勤工俭学工作。
- 3、 加强学生心理健康教育。
- 4、 加强学生安全防范能力。

部门工作计划表篇六

20xx年是执行、标准、打仗的一年，我们应该按部就班，应对一个又一个的高峰。为完成提前进入第一集团军的任务指标，我们责无旁贷。制定具体工作计划如下：

- 1、继续严格管控干支线班车时效，确保快件路由顺畅，监督、引导辖区内网点健康有序发展。
- 2、继续严抓分拨的操作质量及形象建设，做好员工储备及培训工作，教育大家尽职、尽责、尽心、尽力，对快件负责，不管出现再大困难，绝不延误快件中转。
- 3、对辖区内网点及时开会培训，传达总部指令，及解决运作过程中出现的问题，确保帮助每个网点健康发展。
- 4、分拨根据航空货量计划开通航空口岸的运作，为网点业务量快速增长，实现航空陆运两条腿走路提供保障。

5、根据货量情况有总部调度中心路由规划中心协助开通干线班车。进一步实现快递更快、更好的发展。

6、库房内宿舍迁移计划。为保障明年旺季能够提供更好的中转场地，请工程部协助规划分拨宿舍迁移规划。

7、合理建议及调整省内二三线城市路由，进一步扩大24小时派送区域，总部协助合理调整线，进一步提升东北区域整体实力，为快递跨越式发展，打下坚实的基础。

我们做为公司的一份子，深知自己肩负的责任和使命，自己的一言一行都代表着总部的形象，自己的一举一动都关乎总部及各方面的利益平衡，始终坚持总部给出的指导方针打造强势服务性的总部，执行过程中做到灵活运用，在牵扯总部的利益决不让步的前提下尽最大努力为网点服务，相信天道酬勤、人道酬诚，相信付出就有收获，相信我们在以总经理为首英明决策团队带领下□20xx年注定更加辉煌。蓝图已绘，战鼓已响，我们定会坚持原则，不断学习，争取在中转体系打败同行，提高服务质量，减轻遗失、破损、延误数据，做到尽心尽责图总部发展，全心全意为网点服务。让我们以饱满的工作激情，迎接20xx年的到来，坚信铁军定不负重托，勇往直前，迎来更加辉煌灿烂的明天。

部门工作计划表篇七

（一）小组名称：

快乐成长，少年先锋。

（二）理念 / 理论

青少年是人生成长非常重要的一个阶段，在这个阶段，青少年面对很多的变化，自信心、人际关系的沟通及合作的理念都会慢慢成长起来。城市困难家庭的孩子面临的经济压力和

人际环境压力会影响到他们的自信心的建立和人际交往能力的培养。有针对性地对他们开展以团队为基础的训练，可以增强他们的自我认同和自信心，增强他们与人交往和协作的意识、能力，发挥他们的潜力，以更好地适应社会，顺利成长。

团体动力学：每个团体都具有多方面的影响力，小组组员借助于团体的影响和其他组员的影响，达成自己的改变。

经验学习法：又称体验学习，通过组员自愿参与一系列活动，使他们在活动的快乐体验中获得知识和感悟，获得经验，并将这些知识和感悟及经验用于生活及工作、学习。这是目前国际较流行的学习方法。

优势视角：每个人都有自己的资源和优势，协助他们发现和发掘。

（三）小组目的和目标

1、小组目的协助社区青少年调整和改变自己性格中比较负面的方面，健康快乐地成长，在同辈群体中具有一定的组织领导能力。

2、小组目标

（1）让组员变得更自信、自主，更加开放自己，学会真诚表达，学会快乐地生活；

（2）使组员乐于交朋友，善于交朋友，增加人际交往的意识和能力；

（3）使组员学会与人合作，增强团队合作和组织创新的意识和能力。

（四）活动内容

（1）小组性质：成长小组。

（3）小组周期□20xx年7月10日—30日。

（4）聚会次数5次。

（5）免费。

（五）招募及宣传

到社区进行招募，在社区贴海报宣传，通过社区工作人员介绍，工作员可上门动员。

部门工作计划表篇八

（一）自身优势

- 1、热衷教师职业、热爱学生，有较强的责任感和进取心。
- 2、谦虚好学，不断进取，能够胜任初中阶段地理教学工作。
- 3、对不断完善、更新的教育理念有着较强的适应能力；能够正确处理与同事、学生和parent的关系。

（二）自身不足：

- 1、教育、教学经验不足。
- 2、班级管理经验和教育学生的艺术有待提高。

面对素质教育和新课程改革，我认识到在当今这个科技迅速发展、社会不断进步的时代，学习对于一名教师的重要性和紧迫性。只有不断地学习才能适应新的课程理念、新的教材、

新的课程评价观，才能适应时代对于新教师的要求。因此，我将在今后的教育教学中努力朝着这个目标奋斗，做一名走在时代前列的学习型的教师。新世纪教育工作者应具备最先进的教育理念及课堂驾驭的能力，向40分钟要质量，提高教育、教学质量。因此我制定如下计划：

1、不断学习新课程标准，领会课改精神，并付诸实践，在实践中不断思考，提高课堂教学质量。

2、认真撰写教学札记，写好教学反思。

3、虚心向同行学习，向名师学习。

4、不断更新知识，了解孩子的发展规律，与时俱进。

5、不断提高教育能力。包括全面了解学生的能力、正确评价学生的能力、转化后进生的能力、指导学生与人交往的能力等。

6、提高教科研能力。

1、养成及时反思和勤于积累的习惯。有意识、有计划地阅读一些名篇佳作。

2、认真备课，上好每一堂课，把教学能力的提高落实在每一天的课堂教学中。认真参加每一次教研室组织的活动，认真思考并虚心学习。

4、在班级管理方面多下功夫，经常到班，及时处理好班内的事务，组织好每一次班级活动。

5、通过和学生谈心、座谈、活动等形式增加对学生的了解，通过家访、开家长会等形式加深对学生家长及家庭的了解。

6、通过一些现代教育手段，如网络教育、远程教育等，认真

观摩名家的示范课，认真学习，并付诸实践，不断提高自己的专业技能。

7、认真参加中小学继续教育学习和教育部门、学校组织的各种学习、培训。

部门工作计划表篇九

一、活动目的任务：

为发展学生的个性和特长，激发学生广泛的兴趣爱好，丰富校园课余生活，给爱好滑板的同学一个良好的学习环境，推动我校滑板运动的发展，促进我校滑板运动技术水平的提高，学校于本学期开始组建滑板课外社团。为了在教学中取得更好的效果，尽快的提高同学们的技能，特制定本计划。

二、现状分析：

我校硬件设施不是很好但是对于一个农村学校来说基本上能满足课外活动的要求了。目前我们的滑板队刚刚组建，由于我们的队员都来自农村，基础相对薄弱，大部分队员连一个滑板都没有（更谈不上滑的怎样），因此只能从最基本的方法教起（当然队伍中也有个别同学有一定的技术水平，他们可以协助老师帮助其他同学）。另外队伍中女队员很少，女队员的基础也更差。要提高确实要经过长期的训练才行。另外由于队员人数较多，光靠一个老师是无法管理好的，因此必须把队员根据实际情况分成若干个小组，由小组长协助才能得以顺利进行。

三、时间安排：

周五下午4：00——4：50

四、训练要求：

本功为主，对那些基础相对较好的学生还要培养其竞赛水平和心理素质。

五、具体训练内容安排：

- 1、召开全队队员会议，制度训练纪律。
- 2、准备训练所需器材。
- 3、基本步法训练。
- 4、以开火车的形式进行滑板练习，培养学生的运动兴趣。
- 5、滑板专项技术训练。
- 6、滑板基本战术的教学。
- 7、学生队内进行比赛，可以用多种形式进行，以提高比赛成绩。
- 8、训练学生在比赛中的心理素质。

部门工作计划表篇十

秋天带着几分寒意悄然而至，生工学院第七届团总支学生会办公室的工作也将开始崭新的征程，我对在这样崭新的心情下开始工作、学习和生活充满了期盼。作为学生会的一名新人，我怀揣着饱满的热情，对接下来一学期的办公室工作做出如下个人工作计划：

一、主要工作计划

(一)加强与主席团和学生会各部门的沟通，加强部门间的工作指导和交流，认真听取批评建议，加强学生会办公室的职

能建设和内部成员队伍建设，充分调动每位成员的热情和积极性，发挥个人潜能。与此同时我认为还应该加强部门内部的自我反省和自我批评，这样更有助于部长和干事的成长和交流。

(二) 严格加强学生会的管理，做好本学期活动和会议的签到工作。在新学期的各项会议、活动中严格抓考勤，做好每一次考勤记录，统一表格签到。加强纪律的管理。

(三) 做好会议记录。办公室在学生会内部及相关的各项会议工作上，要严格组织、秩序安排，使其顺利有序进行，并做好每次会议记录。每两周定好一个例会，通过会议更好地运作整个工作程序和交流。

(四) 完成文件的整理和归档工作。为了使上级布置的任务落实到工作实际当中，文件是不可缺少的帮手，因此办公室的文件起草以及整理归档工作就显得尤为重要了。在本学期的工作中我会配合上级完成对于重要文件的起草，也会与本部的成员们一起努力做好整个团总支所有文件资料的整理，归类收档各种文件资料、规章制度，使各种信息及时传达、发布。这项工作是异常重要的，这是确保整个团总支学生会工作有据可依、有案可查的根本措施。

(五) 配合书记、副书记做好各项工作。在做好我们办公室本职工作的同时，我也会积极配合上级领导开展团总支的整体工作，尽自己的力所能及，协助书记、副书记等上级做好各项工作的部署、规划和实施。配合上级传达校部、系部的各种文件精神，落实到各个团支部。

(六) 协调其他部门进行工作。与此同时，也要与团总支的其他兄弟姐妹一起，相互协调开展各种活动。协调组织团总支各部门策划、调派、统一开展各式活动，确保各项活动顺利开展、完成，从而使整体工作达到化。

二、个人素质培养计划

(一)首先熟悉学生会的环境，包括人文环境、地理环境、关系环境等，尤其是人文环境，包括各部成员之间委员与部长，以及各部门的设置和功能，学生会的功能等，这是开展工作的前提：注重时间观念是办公室对成员提出的第一个具体要求；激发成员的荣誉感，珍惜机会，珍惜荣誉，是我们所提供并贯彻的。

(二)善于发现问题，学会自主解决问题身作为一名干事，任务就是做好部长分配下来的事务，但并不是让你干什么你就干什么般机械地做事。应该以主人翁的身份，自己能解决的问题就要自主地去解决，不要总请示上级，这样能避免不少麻烦，也是自我能力的一种提高。

三、学习管理理念

(一)学校管理工作像企业管理一样，需要简洁明了的通知和指示来上通下达，以确保内、外工作的高效完成。

(二)社会高速进步，学校管理快速发展，所以作为学生会咽喉部门的办公室会本着“一切服务学生”的宗旨，作到快速的服务，确保学生工作的顺利进行。

(三)有了简洁的号令和快速的传达作保证，就可达到办公室追求的工作目标—高效。

(四)友情是一笔宝贵的财富，它将使我们的工作进一步升华，更加趋于团结与统一。

部门工作计划表篇十一

a.社管存在问题：社管存在问题：

1. 社团之间的沟通交流不够。
2. 没有很好地引导社团办特色、精品活动。
3. 给予资金支持的社团活动多而不精。
4. 与外校社联联系不够，借鉴经验较少。

b.发展方向

1. 继续深化服务社团的宗旨。
2. 在茶话会的基础上继续加强社团之间的交流与联系。
3. 更及时地与社团联系，了解社团动态以及存在的问题并解决。
4. 协助社团提高活动质量。
5. 更加合理地分配资金。

c.部门具体情况:部门具体情况:

一、办公室

1. 资料整理方面上学期共注册了67个社团，其中包括11个新社团。在整理资料的时候，也发现有的社团没有指导老师，或者是在活动的安全方面也需要负责的老师。后来我们跟社团都联系过了，也都汇总了指导老师的信息。但是有一点要反思，就是有的地方并没有完全按照社管中心手册上的章程来办。以前的很多规章制度需要明确以及规范化。这也是我们下学期工作要注意的一个地方。
2. 社团联系方面这学期，我们加强了跟社团的联系，每个干

事固定联系一两个社团，收集社团活动的具体信息，并参与、考核，期末做以整合、汇总。我们跟社团也沟通过了，尽量帮助社团更好地完成活动，给他们提供力所能及的支持。这学期也统计了社团反应上来的，他们存在的问题和需要的帮助。归总下来主要是以下几个方面□a资金问题;b展板问题;c常规活动场地问题;d宣传的海报、喷绘的管理社团之间交流不够。

3. 不足与思考:

1. 校级社团和院级社团沟通不够，活动存在重复现象。
2. 没有很好地引导社团办特色、精品活动。
3. 与外校社联联系不够，借鉴经验较少。
4. 社团活动宣传混乱，影响力不够，建议设立一个集中规范的社团活动宣传展示栏。可以考虑设在教学区、宿舍区、餐厅区。
5. 需要一个网络平台，集中展示社团动态。对社团公示社管工作人员的联系方式，以及申请场地等所需表格。
6. 社团活动月活动时间太集中，有重叠现象，可适当分散。总觉得我们是当局者迷，被平常的琐事和活动限制了眼光，没有跳出角色来思考社团发展。这些问题，都是我们需要思考和解决的。

4. 今后发展方向:

1. 继续深化服务社团的宗旨。
2. 在茶话会的基础上继续加强社团之间的交流与联系。

3. 更及时地与社团联系，了解社团动态以及存在的问题并解决。

4. 协助社团提高活动质量。

二、项目管理部

括前后期代金券8300元与现金4500元。发放资金的同时，社团管理中心组成了考察小组对各项目进行考评。上学期项目管理部的工作对社团的发展起到了一定的积极作用，但仍存在以下不足：

1. 审批项目过多；

2. 对于各个社团的资金支持普遍太少，仍不能很好地帮助社团开展活动；

3. 资金分配不尽合理；

4. 社团活动开展过程中对于资金的使用太过单一、没有新意；

5. 社团活动仍不够精彩；

针对以上不足与社团管理中心宗旨，项目管理部在今后的工作中有如下几点发展方向：

2. 更合理地根据社团所申请的项目分配资金，使得每一元钱都能用在刀口上；

3. 鼓励社团使用富有新意而性价比高的宣传方式；

又富有创意的优秀活动；

三、活动策划部

1. 对社团管理中心来讲，一个好的活动必须立足于是否有利于社团文化的传承与发扬，是否有利于社团与社团、社团与社团之间的团结互助，是否有利于良好社团文化氛围的形成。正是出于此种考虑，我们站在社团的立场设身处地为社团健康快速发展出谋划策，在以往宣传社团活动月开幕的基础上，社团管理中心策划了社团茶话会这一活动，并在其中穿插有游戏互动、社团展望等环节。

2. 一方面，实现以社团为主，充分调动各社团负责人的参与热情，达到了我们预期的效果，形成了社团之间手拉手，社管牵线一齐走的互利共赢的局面；另一方面，在严密的`活动组织过程中让干事们从中学到了从整体到细节，充分贯彻整体思路理得顺，工作落实抓到位的工作理念，对他们今后茁壮成长，更好地担当为社团服务，社团社管比翼飞的重任有重要的作用。3. 在培养干事方面社团管理中心坚持以人为本，因材施教的原则，根据每个干事的特长与缺点有选择性地分配任务，这就要求对干事们的特长、性格等因素了解到位，所以我们在平常工作时会有意识地增强与干事们的沟通。在生活中与干事们成为益友，共同面对生活中的困难；在工作中要求职责明确、严谨高效，我们会要求他们尽量在最短的时间将手头上的工作完成，避免拖沓应付等现象的发生。

4. 团委老师大力支持和引导，校会其他各部门团结合作对社管工作的开展起到了极大的推动作用。

总结教训：

1. 应增强我们的突发事件的应急能力，在举办大型的晚会时，提前做好两手准备，以应对晚会上可能出现的各种小情况。

部门工作计划表篇十二

一、活动目标：

如皋实验小学六年级航模班以科学发展为指导，以推进素质教育和“合”“和”特色教育为目标，帮助广大少年儿童树立航空航天理想，学习航空理论知识，培养动手操作能力，养成进取精神，提高综合素质，促进内涵发展，促进学生全面而和谐，自主而充分，独特而有创造性的成长。

1、培养学生多才多艺，享有快乐学习童年。

2、使学生能完成航模的拼装和熟练掌握其操作，学会通过调整重心、水平尾翼、垂直尾翼等来调整飞机的飞行效果。并能自己动手进行合理的改装。

二、具体措施：

1、在航模教学活动中，锻炼学生的动手能力、动脑能力、团队协作以及交流能力。

2、在教学中，有意识的采用探究式教学，如飞机的飞行原理等，就完全可以让学生们自己思考、合作交流讨论、试验。

3、鼓励学生自主学习，利用多媒体以及学校购买的航模书籍杂志开展自学并且了解航模活动的最新动态。

三、每周安排：

1、航空模型的一般知识。

2、航空模型的分类。

3、制作模型滑翔机。

4、调试模型滑翔机、放飞。

5、放飞模型滑翔机。

- 6、模型滑翔机组内制作比赛。
- 7、模型滑翔机组内放飞比赛。
- 8、初级杆身橡筋模型飞机制作、放飞。
- 9、初级杆身橡筋模型飞机组内制作。
- 10、初级杆身橡筋模型飞机组内放飞。
- 11、操控模型橡筋飞机。
- 12、无线电遥控和线操纵的简单原理及操控手法。
- 13、操控无线电遥控飞机和线操纵飞机。
- 14、车模的一般知识，学习车模制作，并进行车辆模型竞赛训练。
- 15、进行车辆模型竞赛训练。
- 16、操控车辆模型竞赛。
- 17、海模的一般知识。
- 18、学习海模制作，针对海模竞赛项目进行训练。
- 19、操控海模竞赛。
- 20、总结，评选优秀组员。