

# 实用的年度工作工作计划有哪些 实用年度工作工作计划(优质12篇)

每年都要对安全工作计划进行一次全面审查和更新，以适应工作环境和安全需求的变化。在此分享一些成功的党委党支部工作计划范文，供大家参考和学习。

## 实用的年度工作工作计划有哪些篇一

1. 认真学习领会和全面贯彻落实公司经营工作的一系列指示精神和决策部署，完成各项工作任务，完成公司确定的指标。
2. 完善部门工作，培养一支纪律严明、训练有素、热情服务、文明执勤、作风顽强、保障有力的保安队伍。
3. 做好与公司全体部门在各项工作的沟通、协调、协助工作。
4. 抓好公司保安队伍建设，做好招聘、培训、训练工作;形成良好的从招聘、吸收人才----培训人才----培养人才----留住人才的良性循环机制。

一. 保安部结合公司实际情况做好20xx年安全保卫工作。

1. 各服务处正确处理好与小区业主、租户之间的关系。
2. 严格控制出入各小区的人员与车辆，杜绝无关人员、车辆进入小区;维护小区的`安全，创造舒适、放心的居住和办公环境。

## 实用的年度工作工作计划有哪些篇二

20\_\_年，我在公司领导的大力支持下，圆满了完成了工作任务，20\_\_年已经到来，我将在20\_\_年的基础，保持的情况下，

继续努力，以下为我20\_\_年的工作计划：

1、大门口玻璃推门两天必须洗1次，保证把手无污迹，玻璃无浮尘；玻璃幕墙每半月至少擦拭1次，保证玻璃幕墙明亮清洁，无污迹和蜘蛛网等。

2、每天地面打扫一次，保持地面光洁，无污迹、污水、纸屑；保持墙面良好，无明显污迹、蜘蛛网、浮尘。

3、前台窗口两天擦一次，保证无污迹，玻璃无浮尘。

4、前台和走廊盆景、花木每天清理一次，每三天浇水一次，盆内无污物，花木无枯黄。

卫生间：

每天必须打扫1次，及时清理垃圾桶里的纸巾等，保证厕所墙面、地面、便池清洁干净，无杂物、无积水，无异味。

茶水间：

饮水机、桌面保持整洁，无污迹、纸屑、杂物。

会议室：

地面、会议台、报刊架、办公桌、办公椅、必须打扫1次，因会务需要，应按办公室要求，做到随时打扫，保证会议室清洁。

总经理办公室：

1、地面、桌椅、沙发、茶几、电话等每天打扫1次，保证地面清洁，桌椅、沙发等无浮尘。

2、窗玻璃、书橱及陈列品每天至少擦拭1次，保持书籍资料

以及陈列品摆放整齐，无浮尘。

3、经理室盆景、花木每天清理一次，每三天浇水一次，盆内无污物，花木无枯黄，生长旺盛。

各办公室：

地面每天早上、打扫一次，保持地面光洁，无污迹、污水、纸屑；保持墙面良好，无明显污迹、蜘蛛网、浮尘；每天收集办公室纸篓垃圾一次。

## 实用的年度工作工作计划有哪些篇三

一年来在公司的统一领导下，经过部门员工的共同努力，完成了公司安排的各项工作任务，得到了公司及同事们的认可。

保洁只不过是物业服务管理行业中的一个行当，它体现着行业单位的态洁形象，同时也给业主、顾客在使用视觉感观上留下第一印象。俗话说：进门看地面，坐下摸板凳，这就是人们审视卫生状况一惯的心理常态。在新的一年里，我们将根据公司的管理制度继续完善各项工作内容。

### 一、保洁标准化

在去年的基础上，再细化工作内容，严格考评打分标准。不同区域，不同部位都有具体的分值考评。这样，便于操作，利于检查。

1、按标准培训，针对岗位轮换和新员工入职较多的实际情况，实行班会讲理论，在岗做做示范的方法进行培训。班长于把手教，熟练工传、帮、带，发挥班长的业务技能，调动熟练工的积极性。这样受培训者也容易接受和掌握，即提高了受训者的技能，又拉近了同事间的距离，一举两得，相得益彰。严把培训关，讲清操作要领要点，做到眼勤手快（即：眼勤

看手快做)；先粗后细，一步到位，人走物清(即：一次做彻底，人走垃圾、杂物、工具全带走)。

2、按标准去做，责任到人，签定岗位责任书，让员工心中有标准，日工作表上排列有顺序，操作起来有个准。

3、按标准去查，在检查工作中，不走过场，杜绝一糊二混，发现问题及时提出。持之以恒的日常检查，是保洁标准化不可缺少的措施，只有这样，墙上贴的才不会是一纸空文，商业街的卫生也才能赢得业主和广大顾客的满意。

二、管理要素的实施。

1、基础设施的管理。平时仔细检查设施，发现问题及时报修；

2、物资物料的管理。领料过程及手续齐全，严格执行审批制度，绝不浪费一分钱物料；

5、职业健康安全的管理。对保洁各岗位存在的潜在风险进行识别，针对危险源制定措施，并对员工进行工作过程中的自我保护教育，确保安全服务。如保洁高空洗玻璃，有腐蚀性化学药品的贮存和使用。

三、加强人力资源管理，知人善用，重视培训，奖罚分明，优化资源组合。

1]对员工进行不同层次的培训，为员工制定工作目标，鼓励员工自我学习和自我发展，努力提高自己的综合素质。

2、保洁员工的管理必须再度加强。

## 实用的年度工作工作计划有哪些篇四

20\_\_年是我县实施《永嘉县中小学校本培训评估细则》

的第一年，根据《zz市教育局关于进一步推进校本培训工作的通知》文件精神，接下去县里将着重加强校本培训基地的建设和评估，校本培训学分的认定将以学校的认定为主。这种转变既承认了学校作为校本培训的主体地位，也给各校本培训基地活动的开展、效益的追求增加了压力。本着“以人为本，和谐发展”的办学理念，我校确立了“关注教师发展、服务学生成长、聚焦课堂教学、共建特色基地”的校本培训教科研工作思路。具体工作计划如下：

## 一、教学常规不放松：

在20\_\_年下半年的县教科研工作会议上，教育局陈益杰副局长讲到一句话：“学校工作千头万绪，抓教学质量是主线。”语重心长的一句话可以成为一所学校的办学指导思想。自古以来，质量就是根本、质量就是生命线，质量就是一所学校荣辱存亡的决定因素。

那么，质量从何而来呢？在社会、家庭、生源、师资、硬件等条件不变的情况下，教师是否实施科学规范的教学行为就成了影响教学质量高低的关键因素。正因为如此，市教育局教研室才提出了zz市义务教育学校教学四项规范达标基本要求，并且从20\_\_年以来，连续五年不遗余力地开展针对学校和教师个人的“四项”规范达标评估验收活动。很荣幸，在全体教师的努力下，我校已于09年顺利通过验收。但是，在验收通过后，我们稍有松懈现象。因此，我们有必要重申备课、上课、作业批改、质量监测四项教学常规的重要性，并且在实际工作中勤检查、严要求、不打折。同时，各教研组要组织成员认真学习《浙江省小学各学科教学建议》，予以落实。

## 二、课堂教学讲效益

今年5月份，在zz市“有效教学工程”推进会上，林卫平局长发表重要讲话，指出，有效教学就是要化更少的时间取得更

大效益，也就是负担轻，效益高。推进有效教学工程，一要优化教学环境。创设和谐、公平、开放的教学环境，促进教学的有效性。二要加强课程建设。开足开好国家规定的课程，有计划、有步骤地推进实施地方课程、学校课程，促进学校“特色项目-特色课程-学校特色-特色学校”的发展。三要构建高效课堂。深化“学法、教法、考法”研究，优化备课、上课、作业和检测等教学环节，以学定教，倡导启发式教学、自主学习、合作学习和探究式学习。鼓励引导同类学校形成学科教研共同体。四要完善质量监控。实施“教育部中小学生学习质量分析反馈指导项目”zz推广计划，健全小学学业质量抽测调研制度。林卫平强调，有效教学是综合性、系统性的工程，是局长、校长们的重要工作，要作为大事来抓，以教学工作为中心，共同把zz教育工作做好。

因此，大力开展有效教学研究，切实落实减负提质政策，向40分钟要质量，是一项非常重要的工作。

### 三、教研组建设再推进

经过近两年的努力，特别是20\_\_学年后半期的努力，使我校的教研组建设有了一个质的提升。20\_\_年，我们要进一步加强教研组建设，基本上有这么几个思路：

1. 保证教研组活动经费；

3. 20\_\_年，教研组的台账整理将根据校本培训评估细则的要求进行，届时将更严格、更规范、更完善，教研组长一定要重视台账收集整理，养成教研活动材料及时总结归档的良好习惯。

### 四、教师培养更主动

1. 继续加强新教师培养工作，做好师徒结对工作；

2. 继续实行学习汇报制度，进一步研究培训学习一体化机制；
3. 继续实行双周周一教师业务学习会制度，每周二、三、四下午教研组集中学习制度；
5. 进一步加强与兄弟学校的联系与交流切磋活动；
6. 进一步聘请县市级名优教师到我校传经送宝；

## 实用的年度工作工作计划有哪些篇五

各守其位，各司其职。工作计划是人们在工作前所构想出来的工作思路，以便后续的工作。下面是小编带来的是市场部年度工作计划2300字，希望对您有帮助。

### 一、市场分析

竞争激烈

自佳利建材城竣工以来，市场部忙于前期的招商，后期的市场宣传，取得实质性的成果，并建立了较为完善的市场招商程序，为我市场部开拓市场打下了坚实的基础。但由于本市场乃新型市场，存在诸多问题，使的佳利建材城在市场竞争地位中变得被动。

### 二、品牌推广

就佳利建材城现状，已初步具备了一定市场竞争优势，为了能够迅速有效的扩大我们市场份额，并获得长久的发展，我们将以公司的发展战略为核心，从市场的品牌形象、产品定位、市场推广，市场网络建设、等四个方面系统规划品牌推广策略。

## 1、品牌形象

为打造“佳利建材城大理第一市场”的品牌形象为目的，不同类型利用广告资源的包装策略。

## 2、产品定位

## 3、市场推广

a.积极利用公司现有的所有资源。（地产客户及广告公司资源）  
b.在报刊、杂志或电视媒体上刊登广告和文章，扩大市场知名度，在市场宣传过程中制作广告衫和pop张贴广告广泛张贴宣传本市场，扩大市场品牌影响。

c.及时反映消费者的要求，反馈市场信息，更新市场产品信息，做到质量过关  
d.利用多种形式与本市场大型品牌商户开展促销活动，促进市场良性运作。

e.在一些周边及县份做一些墙体广告。

f.定期举办不同程度的主题活动，提高市场的销售量，形式可多种多样。

## 4、网络建设

销售渠道是企业的无形资产，国外的市场运作、网络的初步形成，网络建设仍将作为公司未来发展的重点工作，努力加强县份网络的建设，积极发展新市场源，使市场销售网络更稳定。进一步开发周边州市及县份市场，扩大市场范围。

## 三、工作思路

### 1、明确工作内容



首先就必须真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、市场管理等基本的岗位职能，以市场商户及消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

- 2、通过全面的调查分析，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升对应方案；
- 4、指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展；
- 5、针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。
- 6、在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出方法和经验

#### 四、内部管理

- 1、严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。
- 2、市场折扣，价格、阶段性与商户商议统一协调。
- 3、进一步严格按照公司所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。
- 4、充分发挥本部门人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。
- 5、一切从公司大局出发，强调市场体系一盘棋。积极做好协调公司系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高市场销售系统整体战斗力，做好最优质的服务工作。
- 6、配合集团公司的日常行政管理。做好后勤保障工作和日

常服务性工作。创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

五、市场推广费用预算；

户外广告；

a;公司广告部；

位置：滇源路客运东站前30米处；总216平方，每平方以50元，共10800元 b;户外墙体广告；大约1-2万元。

c;县份客运站广告；11县份大约7-8万元。

dm类广告；

a;大理日报，2期；每期14000元共28000元

b;亚太广告；15期，每期4000元共60000元

c□邮政dm□2期，5000份每期2800元共5600元

广告类费用支出总和；194400元

六；开业活动费用预算

a;开业典礼费用约2万-3万元

b□活动和礼品费用约8-10万元

费用支出总130000元，

广告类及活动类费用预算约350000元整！

六；市场部问题；

a;市场部及物业部门的交接，（经市场部开会讨论决定，物业管理部由市场部统一管理调配。）

b□人员不足；（需逐步增加文员1名，物业管理员2名，水电工2名，保安员5名，保洁员2名）

c□办公用品的采购（办公桌2套，电脑2台保安监控室1台物业部一台）

每个公司的市场部发挥的功能都不一样。特别是现在刚成立如何能高起点、高效率需要集团公司资源、人力，财力各方面支持。市场部由经理负责制，主要对方案提出看法和改进建议，对于需进一步修改完善的方案调配，统筹！而公司的态度和做法，决定了市场部实现共融和共荣。

因此我将会努力做到以下几点：

a□将负责市场调查、信息统计、市场分析工作。

b□市场推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编。

c□宣传方案制定、广告宣传活动现场执行。

总结；冰冻三尺非一日之所寒，我们一定要在遵循客观事物发展规律的前提下做事情！只有这样才能保证市场的健康发展，也只有这样才能实现市场部的可持续性发展！

立足现在，必须把握重点工作，抓紧主要矛盾！明确工作思路！必须保证方向正确，必须在战略正确的前提下，灵活的掌握战术，加大执行力。

那么在此基础上，展望未来，我们充满信心，明年，市场部将迎来一个生机盎然的春天！

## 实用的年度工作工作计划有哪些篇六

着眼公司当前，兼顾未来发展。为了提高公司产品的销售量和影响力，扩大公司的生产规模，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务，\_\_市蓝辉印务有限公司销售部特制定以下销售目标及方向。

### 一、计划拟定：

年销售目标：

1)：作业本年销售目标300万元/年。

以每年10%-20%的销售额递增。

2)：笔记本本年销售目标200万元/年。

以每年10%-60%的销售额递增

### 2、销售方向：

1、本地市场，以\_\_市为根基，向周边县级市场拓展业务：

1)：\_\_市区各批发市场发展经销商，每个批发市场必须发展一名以上经销商（长青路批发市场除外）其他市场尽量全面发展客户。

2)：\_\_市区及郊区的文化用品零售店展开地毯式拓展。公司许配合零售文具店配货和配送。

3)：\_\_市区及郊区各学校以及学校内商店也需大力发展，潜力较大。

4)：延安地区每个县城的批发门市须努力开发，若县城批发

门市无法做到客户资源意向可开发零售商，必须达到每个县城都多少有蓝辉印务有限公司的产品，或了解蓝辉印务有限公司的产品。

## 2、外地市场：

1)：陕西省周围各省一级批发市场全力以赴发展代理商或经销商，暂时包括以下地区：西安、郑州、洛阳、太原、呼和浩特、银川、兰州、西宁、成都、重庆。

2)：每个省一级批发市场至少发展一名代理商或2-3名经销商，暂且根据市场客户的实力、信誉，对本产品的认识积极性等以及一些客观性情况而定。

3)：如果各省的一级批发市场，暂时很难做到市场的投入或投入后效果不明显，可以在其省内二级（地市级）批发市场发展经销商，使二级市场成熟之后包围一级市场，但二级市场至少做2-3家经销商，从而达到我们的销售目的，完成销售目标。

## 二、客户回访：

目前在国内市场笔记本种类偏多，技术方面不相上下，为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户之间的关系：

### 1) 关系维护：

为与客户加强信息交流，增进感情，对一级客户每两月拜访一次；对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间。

### 2) 售后协调：

目前情况下，我公司应以：“卖产品不如卖服务”，在下一

步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与客户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

### 三、价格政策：

#### 1、定价原则：

- 1)：拉大批零差价，调动代理积极性；
- 2)：结合批量，鼓励大量多批；
- 3)：以成本为基础，以同类产品价格作为参考，使价格具有竞争力；
- 4)：顺应市场变化，及时灵活调整。

#### 2、目的

- 1)：树立蓝辉印务有限公司的产品标准形象，扩大其影响；
- 2)：作为奖励代理的一种方式，刺激代理商的积极性。

### 四、开拓创新，建立灵活的激励销售机制。开拓市场，争取客源：

销售部将配合公司整体新的销售体制，制定完善市场销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高销售代表的工资待遇，激发、调动销售人员的积极性。销售人员实行工作日志制。以月度销售任务完成情况及工作日志综合考核销售人员。督促销售人员，通过各种方式争取团体和零散客户，稳定老客户，开展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

## 五、密切合作，主动协调：

与公司其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与公司其他部门密切联系，互相配合，充分发挥公司的整体销售活力，创造最佳效益。加强有关宣传，充分利用多种广告形式推荐公司产品，宣传公司，努力提高公司知名度。

以上几点请各位领导多提建议与意见，为了公司的宏伟蓝图，齐心协力，共同进步，使公司走向辉煌的明天，挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩。

\_\_年公司一直在稳步成长中，综合部的工作也在这一年取得了一定的成绩，同时在这一年中公司的管理也在逐步走上完善和正规。根据公司\_\_年的工作计划和目标，综合部根据部门的特点和职责，制定了\_\_年的工作计划。

综合部在\_\_年的总体工作目标是：围绕公司的经营目标，建立健全整套管理制度，完善公司员工社会福利，加强人力资源管理，高效率地配合其他业务和职能部门的工作，做好公司的后勤保障工作。

### 一、部门内部工作：

整合部门内部资源，提高工作效率。根据公司对综合部职能的调整，整合部门内部资源，重新确定部门人员工作内容，明确各人的工作范围及职责。加强部门人员专业知识的培训。根据公司对部门工作的调整及各项工作的开展情况进行相应的岗位编制调整。

### 二、后勤保障工作：

（一）做好后勤保障工作，加强与各部门工作的配合，保证

公司各项工作正常有序进行。

2、做好办公物品的采购和配给工作；目标责任人：\_\_

3、证件年检：3月底前完成；目标责任人：\_\_

（二）配合公司标准化管理，加强制度制定落实工作，做到有据可依。

3、加强公司相关制度的监督、检查、落实情况，并做好整理和反馈工作；

4、加强公司资料档案、部门档案文件及员工档案的管理，做好公司相关数据的存档备份工作，统计各部门文件档案情况，进行分类后制定相应的归档制度及流程，加强公司内网及crm软件的应用。

（三）确定公司的组织机构，明确部门职能及合理的岗位编制，为绩效考核提供依据。

（四）配合公司发展规划，加强企业形象建设。

2、因公司业务的发展员工队伍在不断壮大，新员工随时都在增强，各部门工作相对独立，大家沟通的机会不多，致使很多员工一起工作很久却互不认识，建议为员工胸卡便于大家互相了解，同时对外公司的形象亦会有提升。

（五）加强企业文化建设，进一步提升企业凝聚力。

1、每年至少组织一至两次员工集体活动（春游、秋游）；目标责任人：\_\_

3、年终举办年终工作总结及联欢晚会，对公司及各部门上一年的工作总结并对优秀人员进行表彰，同时确定公司下一年



度的发展目标及计划。目标责任人：

（六）对外协调工作，保证各项工作的有序开展。

加强订餐、订卡、快递及物业公司的配合。做好相应资源的储备，以保证有序更替。

（七）做好部门财务预算的进一步控制。

（八）根据公司项目运作情况做好配合工作：

协调安排公司目标的分解、市场调研、信息收集、对外联系等等。目标责任人：\_\_

### 三、人事工作

现在的企业都提倡以人为本，随着公司的日益发展对人事工作的要求也越来越高，综合部\_\_年对人事工作仅限于配合各部门完成人员面试及报到的通知、员工入职、岗位调动、离职等相关手续的办理，人员档案也是员工的入职表及学历、身份证明的复印件等最基本的信息，甚至还涉及不到人力资源管理的内容。\_\_年综合部的工作重点及难点就是人力资源管理工作。而针对人力资源管理的相关经验也入于学习的摸索阶段，经验的不足也严重影响着此项工作的开展。鉴于此，综合部\_\_年对人事工作主要从以下方面开展：

（一）制作完整的员工

员工手册是员工入职后对公司及规章制度认识的第一本手册，因此制定好员工手册，是\_\_年人力资源的重要工作。

（二）制定各岗位的薪资结构，推行薪酬管理。

确定各岗位级别工资，服务年限工资等，使之更加科学化，提升企业的凝聚力。4月底以前完成，目标责任人：

### （三）加强招聘管理，做好人员储备配给。

1、网络招聘与51job建立常期的合作关系，以保证公司各岗位人员的储备，同时加强纸媒广告（前程周刊）的投放力度（预计每月一期小版位），保证销售人员及急缺岗位的人员配备；特殊岗位需求如项目经理亦可以参加大型人才招聘会；目标责任人：

2、配合各部门做好人员的初试（主要从任职经历、工作经验、人员素质等方面进行）、入职通知、入职手续办理、制度讲解等工作。目标责任人：

3、加强新聘人员资料的审核力度，包括学习经历及工作经历。目标责任人：

### （四）完善人事档案管理，规避用工风险。

员工档案内容逐步完善，为规避公司的劳动风险，春节后与全体员工签定正式的劳动合同。加强员工薪资、岗位调整、保险资料、个人资料、离职交接等档案的完善。目标责任人：

### （五）员工福利与激励政策。

1、做好养老、医疗保险等相关资料的统计整理工作，做好相应的方案，以备随时启用；目标责任人：

2、设立全勤奖（奖励方式）、加班补助、

3、员工聚餐、生日会、婚嫁等福利；

4、设立部门及各人奖项。

### （六）建立绩效考评制度。

确定考核形式、考核项目、考核办法、考核结果及考核重申等制度。

#### 四、财务工作：

预算管理：项目预算费用控制、各部门预算费用控制。

#### 五、综合部财务支出预算表

##### 一、集体林权制度改革方面

1、按时完成集体林地家庭承包任务。继续落实林农对集体林地的承包经营权，巩固扩大家庭承包改革成果。将一些矛盾突出、纠纷较多、产权不清的村的林地按照林改政策进行确权；对联户发放的大证，要逐步细化达到一户一证，真正落实农民的集体林地承包权，尽快达到均户到户率70%以上。

2、林权管理机构逐步健全，积极设立林地纠纷仲裁庭。我市先后成立了\_\_市林权管理中心和\_\_市农村土地承包经营纠纷调解仲裁委员会林地承包仲裁办公室。随着农村林地价值的不断提高和林权制度改革的不断深化，林地承包经营纠纷越来越多，因此做好林地承包经营纠纷调解仲裁工作非常重要，计划成立林业仲裁庭。20\_\_年需解决人员、场地、人员和资金问题，使林权管理中心正常开展工作，建建设成林地纠纷仲裁庭，妥善处理林权纠纷、化解矛盾，依法对林地纠纷案件进行调查、调解、审理和仲裁。

3、集体林权流转更加规范。面对林权流转管理工作的新形势，出台《\_\_市林权流转实施细则》，加强对森林资源的流转进行规范，建成林地交易流转信息平台，进一步提高我市林权流转管理，保障广大农民、林业经营者和投资者的合法权益。

4、稳步推进林权抵押贷款工作。一是要规范和健全林权抵押登记，完善林权登记管理和服務，对林权证的内容可靠性、

准确性进行确认，在林权抵押期间，未经金融部门同意，不发放林木采伐证，不办理流转手续，确保抵押权人的合法权益。二是要积极鼓励担保收储机构为林权抵押贷款进行担保收储，帮助解决林业资源的融资水平。

5、加快林下经济发展。积极扶持林下种植种药，加快纸坊、小屯等乡镇养殖基地的建设，争取上级对林下经济发展的资金支持，使林下经济产值达到1亿元。

6、积极扶持林业合作组织建设。明年计划发展5家合作社，使合作社达到35家。入社农户数2805户，带动农户增收580万元，积极争创省级示范社，推选市级林业专业合作社。

## 二、公益林的建设

落实好我市现有省级公益林面积1.6万亩的管护任务，加强对补偿资金的管理和使用，建议市政府尽快划定市级公益林16.1万亩，加快市级公益林建设的步伐。

## 三、积极推进服务型行政执法建设

在全局开展推进服务型行政执法建设活动，推进文明执法，树立林业系统良好形象。加强林业行政执法服务体系建设，提高林业行政执法效能。充分发挥行政服务中心的作用，凡与企业 and 群众利益密切相关的行政审批事项，都纳入了行政服务中心办理。积极推行“一个窗口受理、一站式审批、一条龙服务”运行模式，我局的所审批事项均在审批大厅一次性办理。全年不出现林业行政执法违规违纪问题，不发生因重大失误引起的行政诉讼、复议和群体性信访事件发生。

## 实用的年度工作工作计划有哪些篇七

转眼间又要进入新的一年—20\_\_了，新的一年是一个充满挑

战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已快1个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了20\_\_工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩，为本地易购的高速发展出一份力。

20\_\_，在唐总的正确领导和大力支持下，在文浩、向勇、涂纯敏三位经理的引导下，在技术部、售后服务部、前台廖菲的配合下和组员及各同事的鼎力相助下，我快速的融入公司并且急速与公司同步成长成为前线工作人员。

20\_\_，作为工作人员的我应该为公司尽一份微薄之力，因此特拟定以下几点：

#### 一、业务部的专业化服务

业务员的拉订单的方式应该有所改变，不应该像以前那样去做业务，我们应该更专业化，这个专业化我的建议是体现在这几个方面：

第四，业务员应该准时，守时，把客户作为自己心目中的上帝。

第五，带新人学会如何找客户？如何打电话？如何与客户交谈？如何介绍公司？如何专业的介绍业务？不能少于5次；特别是在电话营销的时候，一定让主管当着新人的面给客户打电话。让新人学习该怎么说，说些什么。而且我们公司的经理基本都是从业务员做起的，都是非常优秀的业务员，他们比主管有更丰富的经验。在带新人的时候，经理更应该教授新人如何做。

当然这些都是专业化服务的最基本的要求，其实还有很多需要业务员自己去整理和归纳，在这里作为我个人计划的一部分像公司提出一些意见，希望公司越来越兴旺。

## 二、公司的制度化管埋

在20\_\_公司为了提高业务量并加强员工的管理，曾试着通过分组和拿提成的方法来提高员工的工作积极性和公司的业务量，但是实行一段时间后发现：组与组之间，成员与成员之间是提高彼此的积极性，然而后来我们又发现了一些不好的效果。成员之间因为业务的关系彼此之间的合作关系大大不如以前了。

导致成员之间经常因一些小事而不和，而且最重要的是因为合作出了些问题，因此当然业务量的增加不如预先估计的那么好。显然公司在管理层面上是有些问题的，世界500强的大公司之所以能做的比其他公司好，最主要的原因就是因为管理模式上比其他公司更胜一筹。而其中对业务员的管理更显得重要，因为一个公司的销售做的好，公司才有利可图，而销售又与业务员有至关重要的联系。故我认为公司应该拟定一套层次化、责任制具有执行力的制度，并加强对业务员的培训和管理。对这个制度我的看法是：首先应该把公司的员工划分到各个部门，对每个部门来说，进行专业化的培训，这样分工明确公司的效率才会提高，而且各个部门应该设立一个负责人，负责各个部门的工作安排和人员调动。并每个月由负责人举行各个部门的部门会议，并把讨论结果和建议向唐总汇报，同时唐总只须下达指示和看其结果给予评价或者追究责任实行奖惩。还可以通过一些奖励机制来提高员工的责任心和积极性，如全勤奖等。

其次公司向前发展，就应该越来越细致了，不能还像刚成立那样去经营，应该考虑的更细致，更专业了，这个细致和专业不是说说就算了的，重要的是让客户感受到，这样才好吸引更多的客户。因此，这就要我们大家一起探讨我们的服务那里还有不足的地方。再次对于业务员来说，这个管理是最重要的，我的建议是业务员上岗之前应该对我们公司和服务有深刻的了解，因此之前一定要进行好培训。应把一些业务做的好的员工作为带头人，带领整个业务员队伍的发展，可

以让他们传授经验，当然他们的作为带头人是业务精英，公司应该采取奖励机制，这样公司就会朝着业务精英的方向发展。总之，公司的发展一定要体现制度化和专业化了，到目前为止推广效果基本上达到了预期的效果了，关键就在于公司服务的质量上了，也就是说人们都知道了本地易购，关键是人们对你的服务质量的认可了，所以重在提高服务的品质了。

## 实用的年度工作工作计划有哪些篇八

公司部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市常中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占

比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点（含综合业务网点）应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的’差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑到对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客



户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率，深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升服务质量，实现全公司又好又快的发展目标。

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有

效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

在下半年里，我们团队的汽车销售工作计划以上三点都已列出。在工作中我会做好自己并带领好团队去克服种种困难，为公司的效益尽到最大的努力。

## 实用的年度工作工作计划有哪些篇九

认真贯彻“安全第一，预防为主，综合治理”的安全生产方针，适应新形势、新任务的要求，实现20\_\_年度安全生产各项工作目标及任务，经矿委会研究，现制定20\_\_年安全工作计划如下：

### 一、指导思想

在公司及矿委的正确领导下，坚定“转型发展、安全发展、和谐发展”的理念，进一步完善安全生产体制、推动工作创新，健全安全保障体系、构建安全生产长效机制，强化两个主体、落实安全责任，夯实监管基础，突出重点环节，深化专项整治，加强自身建设，有效遏制各类事故发生，推动我矿安全生产状况持续稳定发展。

## 二、全年安全目标

- 1、全年无轻伤以上事故。
- 2、轻伤事故控制率在0.01人次/万吨以下。
- 3、安全教育培训合格率为100%。
- 4、隐患整改合格率为100%。

## 三、隐患排查方面

坚持“以人为本、安全第一”的方针，质量标准化严格把关，以查“三违”查“隐患”，杜绝各类事故为重点，坚持每周二、周五隐患排查，摸清、搞准我矿在安全生产管理中存在的突出问题和薄弱环节，对井上、下各作业地点、井下停掘巷道、运输提升系统、机电设备管理、供电系统、通风系统、压风自救系统、火工品管理与使用、地面土建工程、矿区内交通、水沟清理、防洪、防雷电、所有职工住房、厂棚、库房等进行全面细致的排查，发现隐患立即进行排除，并坚持周三雷打不动的安全例会，向职工认真贯彻学习上级文件精神，及时总结上周安全生产存在问题及下周的安全工作部署。

## 四、严格值班制度。

矿领导及科室长严格执行了入井带班制度，并实行现场交接班，认真填写了当天和当班的安全生产运行情况，存在问题，处理结果，发现隐患及时排除，为安全生产创造良好的工作环境。

## 五、完善各项规章制度

制定完善20\_\_年应急救援预案、灾害预防处理计划。完善各项安全生产管理制度，进一步规范职工的操作行为，同时强

化制度的落实，利用周三安全例会、班前会进行贯彻学习，真正使制度能扎根于每位职工，使执行制度成为一种习惯，从而起到促进管理、促进安全生产工作的作用。

## 六、强化安全教育，深入开展安全宣传和安全文化建设活动

开展形式多样化的安全宣传活动，定期组织全矿职工观看安全培训录相带，进行安全知识竞赛活动等，通过这些活动在职工中营造了自觉守法、守纪的良好氛围，促进了我矿安全生产平稳发展。

1、认真组织开展“六月安全月”活动。按上级部署，结合我矿实际，在总结\_\_年“六月安全月”活动的基础上，围绕活动主题，进一步加大宣传力度，营造人人关注安全、人人重视安全的活动氛围。

2、积极发挥媒体的舆论宣传作用，充分利用报刊、广播、电视和互联网等媒体，通过煤矿安全生产政策法规的宣传和重特大煤矿事故的典型案例，开展“3.18”警示教育日活动，加强全社会关注煤矿安全的宣传教育和正面引导。

3、深入贯彻国家《关于加强煤矿班组安全生产建设的指导意见》，继续推广“白国周班组管理法”，培养一支高素质班组长队伍，组织开展安全生产优秀班组创建活动，完善班组建设标准和考核办法，建立班组建设长效机制；强化警示教育，强化技能培训，落实全员安全责任，全面加强基层基础工作。

## 实用的年度工作工作计划有哪些篇十

根据我厂制定的五年发展规划及今年的工作任务，在20\_\_年，汽修厂计划做好以下几个方面的工作：加强企业管理方面，提高服务质量方面，提升经济指标，为了实现这个目标，打算从以

下几个方面做起：

一、在管理方面进一步加强制度的完善和落实。

1、补充修改工资管理规定。

2、制定班组对组员考核奖惩办法(厂长负责)。

3、建立班组学习例会制度(每月一至二次,各班组组织,厂长负责)。

4、加强对班长的学习和管理技巧培训(每季度一次,厂长负责)。

5、完善监督抽查制度,对检测结果,调修质量不定期抽检,按规定对工作质量情况进行奖惩(由副厂长负责)。

6、加强程序化管理,让职工都能按工作标准开展工作。

二、逐步推行质量管理体系,制定有质量手册,条件具备的岗位一定严格执行。

1、为了保证检测结果的科学性、正确性,以严肃的态度对待工作,要求每名检测职工牢固树立为社会负责,为用户负责的责任心。

2、监督检查工作制度化,班组之间互相检查,领车员查调修后的合格率,调修工监督领车员操作是否存在失误。

3、做好设备的日常检查维护,确保技术状态良好,定期保养、维修。

4、对有疑意的检测结果,对车户有报怨的车辆重检重调。

5、领车员必须按操作规程进行操作,做到不开人情车。

6、严格执行循环监督的工作流程(由张运强、张静负责)。

三、为保证实现今年的经济指标,做好以下工作。

1、全面提升工厂服务形象,提高技术水平,强化服务意识,让用户信任,让用户满意,把优质的服务献给车户。

2、加强与协作单位的沟通、联系,取得他们的支持。

3、加强与南检测线的联系,及时掌握车辆动态,降低人为干扰,以保障上线率增长。

4、节能降耗,确保节能指标的落实,严格执行节能措施。

5、严格控制熟人车辆减免数量和金额,杜绝职工与审车贩子有联系。

6、降低开支,精打细算,绝不浪费。

四、对超市的管理。

1、坚持对厂监督检查,轮岗值班制:单月厂长负责,双月副厂长负责,查质量、查服务、查三证、查安全,谁出问题处理谁。

2、做好设备、添置、装修待定。

3、完善顾客投拆渠道,设意见箱、意见本、投诉电话。

五、20\_\_年几项具体工作。

1、按期完成营业执照、企业代码证、税务登记证、核办产业证、汽车维修许可证等年度审验。

2、完成检测线计量认证、审查认可(验收)工作。

## 实用的年度工作工作计划有哪些篇十一

日子如同白驹过隙，不经意间，我们的工作又迈入新的阶段，立即行动起来写一份计划吧。小编在这里给大家分享一些实用的中班工作计划模板，希望对大家能有所帮助。

望着渐渐成长的孩子们，从他们身上让我感受到一种自豪感，一个学期转眼过去，耳边仿佛还是孩子们刚入园时的热闹声。近半年的集体生活，使孩子们学会了许多，各方面进步也不错，这里，我也该整理一下我的思绪，总结过去的工作经验，以便更好地提高自己的各项工作水平。

### 一、打好”第一仗” (开学工作)

我和孩子们一样，都将在这学期进入新的集体生活，但我是老师，我理应比孩子提前适应新的生活。为了使新入园的孩子尽快适应幼儿园生活，对老师和环境不陌生，开学前，我们对每个孩子进行了家访，填写了《情况调查表》及家访记录，召开了家长会。让父母共同参与，把孩子喜欢的家庭照和玩具布置在教室里，为幼儿营造一份温馨、愉快的教育环境。

### 二、从生活的点滴开始! (保育工作)

我们班有几个孩子情况比较特殊：朱星辰患有严重扁桃体炎；王梓珩是哮喘病患者；徐楷岚至今都不会自己吃饭；沈辰又是人人皆知的动作发展迟缓儿。还有很多小朋友都是在家饭来张口，衣来伸手的“小皇帝”、“小公主”。面对这些情况，我从生活的点滴开始，耐心、细心的不断重复、引导。针对每个孩子的情况，进行有的放矢的教育：鼓励自理能力强一点的孩子由自己吃饭，慢慢地过渡到自己穿脱衣服；自理能力弱一点的孩子则要求他们能自己吃饭，能自己脱衣服，愿意学习穿衣。一学期即将结束，我班已经有三分之二的小朋友自理能力较强，能自己的事自己做。这个学期天气变化大，

一会高温，一会冷空气，这给小班的保育工作带来了更多的麻烦，同时也提出了高要求，及时的看天气制定运动量，增减衣服、擦汗、喝水、消毒，并及时的提醒家长为孩子做好预防等等。

三、二十九个小朋友，每个都是一本书，认真读懂每一页!(行为及个性)

“承志吃饭象小蜗牛，总是慢吞吞的”“东东的耳朵不灵，他不是小兔子”“彬彬把我搭的积木碰倒了”，每个班都有一些个别的孩子，小三班的很有特点的孩子就特别多，时不时会尖叫一声的远远、望望;不会谦让常和小朋友发生冲突的培元、丹羽;每天只躲在一边不和小朋友一起玩的菲菲、诗蕙;还有婧飞、子麒、云涛、从容等等，一个一个仔细想来，研究他们的心理活动，每个孩子的行为都是事出有因。

由于家庭和社会的多种原因，使现代儿童在适应环境、与人交往、处理问题能力等方面的培养和发展极不均衡，孩子自私、独占、孤独、过度的依恋，感情脆弱等等。每个孩子的个性不同，生长环境和文化背景也不一样，特别是父母的教育观念不同。研究每一个孩子心理活动、细心观察每一个孩子，发现他们的潜质和闪光点，发挥出各自的特点，我们努力在做，也会继续这样做。一个学期以来，很多孩子有了很大进步。江江、子麒能大方的在全体小朋友面前讲故事了，彬彬能用普通话和小朋友交流，还经常纠正爸爸、妈妈的发音呢，培元、东东能和小朋友友好相处了;嘉润、皓然每天都能开心的上幼儿园、积极的参加活动了;丹羽、承志遇到困难不再哭了。

四、活动中孩子们在不断成长!(活动及主题)

本学期的活动比较多，运动会、艺术节是我校四大传统节日，活动课程的开展，使小朋友在身心等各方面都得到了很大的进步。拍球、练团体操，孩子们从不会拍球到半分钟拍一百



多次，从害怕困难到克服困难，磨炼了意志，充满了自信，增强了集体观念和责任感、表现力。艺术节上他们个个都是小明星，歌表演、儿歌朗诵会、快乐涂鸦墙、语言艺术欣赏会、看展览、看电影、集体舞等等，为孩子们创造了一个充分展示和表现的大舞台，连从不喜欢开口的子麒、江江也能大方的给小朋友表演儿歌了。我们还根据小班刚入学孩子的年龄特点，结合生活常规开展设计了主题活动“我的小手真能干”，并分“小小手指头”、“生活”、“艺术”三个系列，手指谣、舀豆豆、手影游戏、钉按扣、穿衣服、别花花、印小手等等，有趣的游戏吸引了小朋友，小朋友在玩中学、学中玩。活动中孩子们建立了良好的生活、学习常规，老师们也充分发挥自身的优势，在美术及音乐相结合的艺术领域进行了探讨和研究，给孩子们创设了一个温馨、优美的环境，并成功的对全园及教育学院、外省市等多次开放教学观摩活动。

## 五、教育好孩子是我们的共同目标!(家长工作)

小班的家长是幼儿园的新成员，一切工作从头开始。首先，让家长充分了解我们的“园本”课程，我们的教育思想、观念，了解每位老师对孩子的一片爱心，通过孩子的进步让家长认同。从开学第一次的家长会，我们就知道，家长想参与孩子教育的主动性、积极性的迫切心情。但由于多种原因，很多家长的教育方式和方法不恰当，大部分家长们工作比较忙，比较少和老师面对面沟通情况，我们开辟了“小三班宝宝信箱”，相互交流、畅所欲言;如：顽皮的培元做事总是耐心不够，有一天在家练习拍球的时候，坚持练习了一个小时，爸爸马上把这一好消息在网上发布，老师和小朋友都来祝贺他的进步，还给他颁发了“实验特别进步奖”，拍球比赛，培元以半分钟86下获得了“飞跃奖”。我们还把每月的教学活动内容公布在信箱里，让家长及时了解孩子的在园学习情况，老师们辛苦了(两位老师的观察记录及网上沟通达200多份)，但得到了家长们的信任和肯定，也使班级工作有了一个良好、和协的氛围。

家委会成员勤勤恳恳、默默无闻，精心设计了家委会计划，积极地配合老师及各项工作，秋游、运动会、艺术节、迎新年，他们时时处处想着小三班的全体小朋友，为小朋友们做了很好的榜样，并精心组织了学期末的“小三班家长新年聚餐”，“小三班是我们的温馨的家”，“每个孩子都是我们的孩子”，这是老师和家长们的心声，我们共同肩负起教育孩子的重任。

## 六、友谊之手，温暖之手

成长档案、主题活动、环境等班级工作和年级组工作也都落到一个人的肩上。我们没有因此放松对工作的高标准、严要求，两位老师更加紧密联系，及时的发现问题、解决问题，早来晚走，兢兢业业，园领导、年级组、行政组的老师们向我们伸出了友谊之手、温暖之手，使我们小三班的各项工作和活动都能顺利开展，取得了可喜的成绩，让我们倍感实验大家庭的温暖，我们表示衷心的感谢！

总结过去、展望未来，在新的学期里，我们班上的老师会更加团结，更加紧密，建立良好的班风、愉快的身心，使我们的孩子更快乐，我们的家长更放心。我坚信，小三班会以更新更好的面貌去迎接各种挑战。

### 指导思想：

本学期我园工作认真贯彻《幼儿园管理纲要》、《幼儿园工作规程》，紧紧围绕区下发的工作意见，遵循总园工作思路“质量求生存、特色铸优势、创新促发展、服务创品牌”，走内涵发展之路，以办老百姓满意的幼儿教育为出发点，努力提高我园的办园水平。

### 目标与措施：

一、加强师德建设，筑牢教师从业的基础与根本。

1、加强信念，树立正确的职业态度和职业理想，进一步自觉履行《中小学教师职业道德规范》，不断提高教师的职业道德素质和业务水平。

2、建立教师师德考评制度，学期末，对每位教师进行师德测评，包括教师测评和家长测评，对师德不合格的教师给予一票否决制。坚持把师德考核的结果纳入教师教学年度考核内容。学校建立师德师风优秀教师表彰制度，每学期评选优秀师德教师一人。

二、实施精细化管理，促进幼儿园寓教于一日生活。

继续落实我镇“把每天重复的事情做真”的工作思想，以人本化的流程、精细化的管理、游戏化的幼儿生活迎接区半日生活检查。

1、落实我园的常规检查制度，对一日流程进行不定期的抽查。把检查结果纳入期末考核结果，并依此结果作为评选优秀班集体的主要依据。

2、继续落实园长、主任班级调研制度，发现问题及时纠正。

三、促进教师的专业化成长，让理论为教育保驾护航。

1、本学期，把提高教师的各项基本技能和教师科研能力的培养做为教师培训的重点工作，不断促进教师的自我发展与专业化成长。

(1)、教师基本功：根基上级下发基本功比赛规则和要求进行练习，要求人人参与，园内集体考核。

(2)、教研培训：我们采用园内集中培训与年级组分层培训制度。

园内培训内容：幼儿园绘本教学研究和加强幼儿园教学游戏化策略的主题研究。

园内培训形式：集中学习与教师反思相结合

年级教研内容：

除了深化园内学习内容外，每个年级还有新的教学内容：

小中班：探索幼儿评价方式的课题研究

大班：科学进行幼小衔接的课题研究。

教研时间：园内单周五下午一小时

年级双周五下午一小时，王爱红主任参与年级教研(不确定年级)，期末评出优秀年级教研组。

2、加强教师博客建设，每月至少两篇博客书写，内容与教学有关。园内每月进行总结记分，避免搞突击战术。

3、建立外出学习反馈制度，把每次学习的感受与大家交流学习分享。

四、强化安全意识，确保幼儿安全。

1、签订安全工作责任状，各位教师要对本班幼儿的安全负责，本班教师就是第一安全责任人。时时处处幼儿不能脱离教师视线。

2、加强幼儿安全教育，防患于未然。

3、加强幼儿卫生保健工作。教师要对本班环境进行消毒，加强幼儿晨午检。晨午检做到实在，实用。

4、严格接送卡实用制度。无卡接令、代接幼儿必须签字，教师既要认卡又要认人，严禁冒牌接领。

五、加强家园联系，让家长走进幼儿园。

1、向家长宣传幼儿园的办园理念，争取家长的支持。

2、通过亲子活动，加强幼儿园与家长之间的联系。加强家长与教师之间、家长与幼儿之间的感情。

每月工作重点：

九月份：各班家长会

十月份：“我爱祖国”幼儿绘画展

十一月份：家长半日活动开放

十二月份：教师、幼儿讲绘本比赛

一月份：幼儿园绘本教学研究成果展

一、班级情况分析。

本班幼儿总人数有43人，男生有18，女生25人，大部分的幼儿都已经在幼儿园生活和学习两年多了，他们在生活的自理能力提高，基本都能自我服务，学习上有了自觉性，主动性，探索性，生活行为习惯好，文明有理，尊重长辈，尊重老师，团结同伴，能和睦相处，但是仍存在一些问題，如继续加强幼儿午睡的自觉性，继续加强幼儿安全，卫生知识，提高幼儿自我防范，自我保护意识。我们三位教师团结一致，使幼儿的一天保教工作做到最好。

二、管理班级工作计划。

- 1、班主任老师带好头，言行好，衣着整齐，能认真接受上级领导布置工作，服从领导安排。
- 2、继续加强幼儿安全、卫生意识，提高幼儿自我防范，自我保护意识。
- 3、继续培养幼儿行为习惯，日常礼貌用语，学习礼貌待人，尊重别人。
- 5、认真参加幼儿园举办教学学习班，加强自身教学水平，提高教育教学质量。
- 6、做好各科的教学具，特别数学科做到幼儿人手一分。
- 7、保育方面、首先能把教室的卫生时刻打扫干净，做好交接班工作，做好午睡工作，时刻幼儿面色变化，幼儿身体的冷热，教育幼儿能自我服务，自己的事情自己做，学习收拾自己的玩具，衣服，图书等物品。

### 三、教学工作计划。

- 1、班主任老师与科任老师互相学习，互相探讨教学，取长补短，提高各自教学水平，提高幼儿的学习兴趣，开发和培养幼儿体、智、德、美全面发展。
- 3、加强体育锻炼，保证每天一小时体育活动时间。通过体育游戏等形式，培养幼儿参加体育活动的兴趣，增加幼儿体质。举行第二届幼儿运动会。
- 4、每周一张贴好一周教学计划，预先备好课，课前做好教学工具准备。
- 5、五大领域。

〈1〉健康————身体运动智能，随儿歌指令

移动身体位置促进身体反应敏捷性;运用不同的

动作表现音乐旋律,增进动作的协调性;学习运用工具玩球尝试投篮,并获得投篮的经验与乐趣;学习穿衣,养成自己事情自己做的习惯;根据指示做动作,发展幼儿身体的平衡感。

〈2〉 社会————人际关系智能;人能主动与人打招呼;知道朋友的重要性,探讨成为别人好朋友的原因;知道自己进步的地方;交流成长的经验,增进对运动安全与游戏的认识,培养互助合作的团队精神;欣赏中华文化中的刺绣和编织艺术;知道京剧是一种独特的中国戏剧。

, 自我认识智能。知道各种庆祝生日的方式,体验过生日的乐趣;学习照顾植物,培养对植物的爱,体会玩叶子的乐趣;养成自己事情自己做的习惯;体验形体扮演的乐趣。

〈3〉 语言————语言智能,理解有情节的儿歌内容,感受中国儿歌连锁调的形式特点;学习阅读;按照情节发生顺序,讲述图片故事;要集体面前讲述自己改编的故事,提高创造运用语言的能力。

〈4〉 艺术————音乐智能;培养使用乐器的能力,能用乐器制造不同的乐音来表现自己的心情;培养对律动的感受力,学习创编新词,演唱新歌曲;体会音节的节奏,做不同的动作;在音乐游戏中,培养对乐曲结构的敏感性。

空间智能;学习创作连环画,准备集体上演和进行创作,联想代表自己的符号,学习设计属于自己的信封和信纸;学习运用脸部肌肉与形体动作做出创造性动作;尝试用点画线创作,培养幼儿丰富的想象力。

〈5〉 数理逻辑智能。观察辨别空间线索,培养初步的推理能力;初步获得年和月的概念;尝试用不同的工具和方式进行测量;培养比较和配对,推测的能力;增进数数能力,学习简易

统计方法并对讨论结果进行归类;比较各种不同特征的线,培养敏锐的观察力。

自然观察智能,建立初步的镜面反射的概念,认识动物中的运动高手,比较动物和人的外形观察各种叶子的外形和特征,观察各种树叶之间的异同;知道水的冷热对泡茶的影响;认识线并寻找生活中各种各样的线,知道某些线有传递声音的功能。

## 安全工作计划

- 1、利用各种形式引导幼儿用电、交通、游泳、放火、防震、放毒等各项安全教育。如教育好幼儿上落楼梯向右走,不准在教室追逐,大小便与喝茶要排队,教室张贴安全标志,教育幼儿不准乱摸电插座,游水前做好预备运动,在水里不准推人与危险动作,在家里不准玩火,不准带火种回幼儿园,并教育好幼儿当遇上危险时请打110向警察叔叔求助,或大声向外叫救命。
- 2、坚持每周进行一次常规安全大检查及卫生检查,并每周五向幼儿进行卫生,常规,安全的教育。
- 3、利用音乐游戏组织幼儿下课常规,调动幼儿的自觉性。
- 4、教育好幼儿不要乱把食物放在嘴里,以防食物中毒。

## 卫生保健工作计划

- 1、做好幼儿冷热工作,能够及时为幼儿增减衣服,午睡注意幼儿的睡意,发现异常立即做好应变办法。
- 2、每天早上做好晨检,做好病号登记,特别要吃药的幼儿名单,。



3、充分利用阳光，空气水等自然因素组织幼儿锻炼，培养幼儿良好的个人卫生习

惯。注意幼儿的心理卫生和心理健康。

4、每周检查幼儿的手指，要求幼儿不准留长指甲，隔天就要洗头，每天要更衣。

5、教育幼儿要多喝水，多吃蔬菜，不要挑吃，均匀饮食，有助身体发育。

## 家长工作计划

我们互相配合，互相支持，互相了解，进一步提高幼儿学习的自觉性。

2、每学期结合教学开展一次、有关家庭教育的活动，积极参与社区教育，文明建设活动，使幼儿园，家庭，社会三方面教育有机结合。

3、结合本园要求，继续开展第三次家长委员会会议，动员家长参与幼儿园管理，发挥家长委员的作用。

一、班况分析：我班本学期有幼儿32名，其中男生18人，女生14人。通过有计划的一年的小班教育，我班幼儿在体、智、德、美、劳等各个方面都有了不同程度的提高和发展，班级呈现出下列的特点：

1. 健康方面：幼儿的自理能力有了较大的提高，都能自己用匙独立进餐，能较安静、迅速地吃完自己的一份饭菜，饭量较入园前有所增加，在用餐时剩饭、挑食现象也有了明显改观。但个别幼儿的进餐习惯还有待改进，如王晗馨、曹脂驭、吴依玫等吃饭时还是吃得很慢，需要老师不断催促才吃完，尤其是刚过了暑假之后，吃饭的习惯都有所退步，我们将继

续与家长联系共同配合来养成他们吃饭的好习惯。

2. 社会性和情感方面：经过一年的生活，幼儿的礼貌礼仪行为有了较明显的进步，能较主动地与认识的师长打招呼。在日常生活中能使用一些简单的礼貌用语进行交往，幼儿的交往能力提高了，愿意与老师小朋友一起游戏，一起谈话。部分小朋友，遵守集体规则的意识较弱。部分幼儿坐姿不正确。一些幼儿在家里常常乱发脾气，本学期将把良好行为习惯、学习习惯、生活习惯的养成作为重点常抓不懈。

3. 艺术方面：幼儿对绘画的兴趣很高，涂色、线条等技能方面也增强了，由于接触了多种形式的绘画，幼儿对绘画的自信心也增强了。但由于生活经验积累得少，因此虽然有时想象力较丰富，创新意识较强，但有的由于技能局限，表达不出，有时由于缺乏经验和感知机会，想象出来的东西单一、雷同，难以表现其真正想表达的东西。

4. 安全意识一直都在强调，上学期也没有发生任何形式的不安全现象，但是我们也发现随着幼儿年龄的增长，他们的运动量在增大，活动的主动性也在增强。叛逆性有所萌芽，他们不喜欢老师强制的管教，有时会趁着老师不注意，疯闹一下，由此带来的不安全性需要得到重视。

6. 上学期新插班的幼儿通过我们的努力进步很大，也得到了家长的肯定。

7. 家长工作有序进行，家园之间的配合顺畅，建立了一种良好的教育合力的关系。

观察上学期末的幼儿全面测试情况，我制定了本学期的工作重点：

二、工作重点及措施：

1. 继续加强幼儿一日作息以及教学常规管理，在执行一日作息的时候，让幼儿明确生活的作息以及每个环节需要遵守的常规，引导他们自觉遵守，尽量不要老师一而再再而三地管，变老师管为幼儿自我管理。
2. 继续加强幼儿学习习惯的培养，继续培养良好的倾听习惯、文明的操作习惯以及积极思考问题、回答问题的习惯。
3. 继续根据中班年龄特点以及教学活动所需，开展形式多样、生动有趣的主题活动，拓展幼儿的知识面，提高幼儿各方面的能力。
4. 继续配合幼儿园特色研究，探索器械室器械体育活动的开展，积累相关的资料，保存活动的设计，写好反思心得。
5. 在自理能力方面，重点学会系鞋带、穿开衫衣服。
6. 加强幼儿心理健康教育，在教育生活各个环节中关注幼儿的情绪，关心幼儿，有问题的及时疏解。
7. 继续探索家长工作的新方法新形式，保持良好的家园配合关系，进一步增强家长对教育工作的重视力度。
8. 加强与社区的联系，利用周末活动或其他参观的机会，引导幼儿参与到社区中，了解自己所住的区域的环境，利用社区资源，对幼儿开展教育。

### 三、各领域目标：

(略)

### 四、保育工作：

我们将继续通过开设专门的自我服务活动，结合日常生活进行教育。时常遵守“爱孩子就要放手让孩子去锻炼”的原则。

进一步加强保育工作力度，以游戏法，情境教学法的方式教孩子学习生活技能，以竞赛、评五角星、阳光宝宝等方式，巩固孩子的好习惯，平时不对孩子包办代替，放手让孩子做力所能及的事，进一步提高幼儿的独立生活能力和自理能力，在一日常规的保教工作中努力做到三位教师的要求一致，并提出循序渐进的要求。并且结合“阳光宝宝”评测的标准，对幼儿进行各个方面的促进和提高。将保育工作进一步渗透到一日生活的各个环节中，做得更细更到位。

## 五、家长工作：

班级工作的顺利开展离不开家长的支持、理解、关心和参与。

1. 利用多种渠道让家长了解幼儿园的工作，继续争取家长的信任。如：每周张贴的教学计划使家长了解幼儿园的课程安排；通过“科学育儿”把一些先进的教育理念和思想传递给家长；通过家长会、家长学校让家长了解幼儿园的工作，争取家长的信任；通过家长开放日等活动让家长了解幼儿园的学习与生活。
2. 注重多方位的沟通与交流，如：通过电话、短信□qq等形式，针对日常教学生活中的事件，及时通过与家长沟通，以获得家长的理解支持与配合。通过组织亲子活动、网上个别交流□qq群、发电子邮件等多种方式为家长提供交流的平台。
3. 通过向家长开放半日活动，让家长进一步了解自己孩子的在集体中的快乐生活以及发展水平。
4. 努力取得家长的支持和配合，使家园能共同配合做好孩子的成长档案建立工作。

## 六、分月活动安排：（略）

### 一、集体活动：

1、《快乐六一》：通过布置教室、节目表演、各种娱乐活动，体验“六一”的欢快气氛，知道“六一”是全世界小朋友的节日，所有的人都在关心小朋友的成长，感受家长和老师对小朋友的关爱。

2、《愉快的夏天》会用适当的词语描述夏季的特征及人们在夏季的活动，加深对夏天的认识；了解一些夏季卫生知识，学习自我保护的方法。

3、《我要升大班啦》：通过参观、谈话等活动，了解大班哥哥姐姐的学习和生活活动，感受到大班哥哥姐姐本领大，知道自己要做大班小朋友了，在各方面都要积极向上。

## 二、日常生活

1、请每一位孩子都准备一个有特色的节目，在六一儿童节那天表演给大家看。在边吃边观看的活动中，带领孩子进入一个快乐的节日氛围中。

2、天气转热，教育幼儿合理饮食，少吃冷饮，早餐要吃好。

3、和幼儿一起商量如何布置有关“六一”节日气氛的教室环境。

4、让幼儿在出汗的情况下自己擦汗，保持自身的清爽干净。

5、在平时的教学活动中引导孩子多多与他人分享，体验升大班的快乐。

## 三、家长工作：

1、请每位家长赠送给孩子一件有意义的礼物，同孩子一起度过一个欢乐且有意义的六一节。

2、多积极引导幼儿学习他人之长，补己之短。

3、合理安排幼儿的夏季生活。

4、继续做好自然角植物的观察、记录活动，并请宝宝在家中也选择一种植物进行养护、持续观察。

#### 四、特色活动

在六月一号举行“庆六一·才艺表演”活动。

1、学说儿歌，对民间传说感兴趣，丰富动态词语。

2、发展平衡、钻、爬、跑的动作能力，喜欢利用多种器械进行竞赛游戏。

3、扩展对恐龙的认知，表现形态各异的恐龙。

4、学唱三拍子歌曲，感受三拍子音乐的特点。

5、通过多种游戏方式，让幼儿在活动中养成这些良好的行为和习惯，逐渐内化为良好的个性。

6、知道出汗后合适的做法，学会保护自己。

7、探索物体的浮沉，能运用经验解决问题。

8、喜欢听民间故事，能连贯讲述故事，扮装故事角色，表演故事。

## 实用的年度工作工作计划有哪些篇十二

我科自2011年开展优质护理以来;明确一个主题：“夯实基础护理，提高满意度”。通过加强护理质量管理，积极落实基础护理，极大提高患者满意度我们的护理工作需要进一步改进，现将计划报告如下：

1、完善制度，修订常规，简化文书书写，促进基础护理质量的提高

根据目前icu收治病人的范围、病种修改icu护理常规，为护士提供临床护理指导。

2、为基础护理提供人文化和物质文化支持，全面提升基础护理质量

在病区增设晨晚间护理用物，由床旁护士为患者做面部、足部清洁等生活护理项目；在护士长日查房中将基础护理作为工作重点；制定并实施规范的交接班流程；为患者实施安全护理，保证有效治疗，提高护士的疾病观察意识；开展品管圈活动，让护士明确各班职责，为患者创造优质环境。

3、“以病人为中心”加强人文沟通，为危重病员及家属创造良好的人文化环境

我科修订探视制度，对于急危重病人适当延长陪护时间；建立病人及家属意见表；利用下午家属探视时间，征求家属意见并评价护理质量，促进护理工作的提高。

4、加强人力资源管理，改善排版模式。

科室根据护理部的精神，结合本科特点，在对全科护士学历、职称、工作经验、专业理论水平等全方位评估的基础上依次分配任务，同时根据病人数量及病情轻重排班及分配人力资源，保证病人得到持续、无缝、安全的护理服务。

5、转变护士观念，提升护士队伍素质，调动积极性

定期组织学习优质护理规范和操作规程，并进行考核；通过进行分层次培训与考核，提高icu护士的急救意识和急救配合能力；通过宣传教育使护士认识到基础护理的重要性和必要性；

为提高护士工作积极性，经科室讨论通过提高护士夜班津贴。

## 6、院方与科室给予高度重视，持续改进护理质量

不断与兄弟科室谈经验、体会、相互交流、学习；定期召开科室会议，及时发现问题，纠正偏差；护士随时听取主管医师意见并积极改正。

总之，实施优质护理不是机械的将基础护理项目分解开来完成，而是围绕患者的病情、医疗

安全、诊疗效果、转归和康复的需要，将基础护理更专业化、专科护理更人性化，二者结合在一起有效实施整体护理，用高度责任心、爱心、慎独、敬业、奉献的精神履行自己的本职工作。