# 最新工作计划书(精选16篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-07-29

*计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。工作计划书篇一9、 协助...*

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**工作计划书篇一**

9、 协助业务人员回款;提供应收帐款及其相关信息;10、 协助销售人员编写商务文档，编制投标文件。11、 按要求进行市场信息收集并每天提供信息简报，以邮件方式报销售公司经理12、 完成领导交给的其他任务。

内勤是公司运转的一个重要枢纽对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活。

二·销售内勤应具备哪些能力

(一)要有主动性。作为销售内勤，工作的主动性非常重要，主要就是要在“勤”字上下功夫。一要嘴勤。货物发出去，要在第一时间与用户沟通，告知实际发货型号、数量、质量、运输方式等。同时勤于回访用户，了解用户生产经营状态，并及时向单位反馈用户信息，以便单位领导正确决策。二要手勤。任何用户来电要随时准确记录，发货记录、报表填写、合同起草等时效性强的材料不能久拖不办。用户资料的收集是个繁杂缓慢的过程，要勤于补充、整理用户档案，保证资料完备。三要腿勤。与业务相关的生产部、财务部、质检部多走动、常联系，了解本企业生产动态、产品质量、票据开具等，事事做到心中有数。四要脑勤。对收集的信息和各月业务报表，要动脑分析研究，采取归纳比较、判断推理的方法，透过现象看本质，分析用户购货周期、产品的市场占有额、潜在行业需求等，养成勤于思考、善于思考的习惯。

(二)要有及时性。除了要在勤字上下功夫，做销售内勤还要体现在一个“快”字上，要具有很强的时间观念和责任意识，要强调工作实效，办事不拖拉。在用户具备购货意向时，应在第一时间引导用户，传送公司产品相关资料。尤其是起草合同要尽量往前赶，能现在完成的决不拖到下一刻，要干净利索。当然，在追求工作效率的同时，不能忽视工作的准确程度，要保持头脑清醒，忙而不乱。

(三)要有条理性。内勤工作涉及面广、工作量大，既有紧迫性的业务工作，也有琐碎的事务性工作，因此非常繁杂。这就要求工作要有条理性。一是要物放有序。比如企业产品资料、用户档案、统计台帐、样品邮寄资料要分类编号存放，确保查找方便。二是处理事务要分清轻重缓急，不能眉毛胡子一把抓。急事要急办，有的事情时效性很强，不能拖延，要抓紧去办，比如订单处理、用户投诉、统计月报表等，做到确保重点，统筹兼顾。

(一)增强业务知识的能力。要想争取订单，必须具有过硬的业务知识能力，尤其要具备本企业产品知识，包括产品各方面性能、用途、优缺点，甚至生产工艺、设备改造、质检等基本知识。同时还要不断学习用户对本企业产品的技术要求、生产流程知识，了解其生产动态，只有对用户的质疑咨询解答得有条有理、游刃有余，才能让用户放心，真正做到“知己知彼，百战不殆”。

(二)增强协调沟通的能力。“商场如战场”，随时都有意想不到的事情发生，而销售内勤就是处理突发事件的第一窗口，协调结果好坏直接关系到企业形象与利益。由于有些产品质量没有硬性指标，而是经供需双方协商达成一致意见的，这就很容易造成不必要纠纷。比如同样白度级别的矿产品高岭土，却表现出灰白、亮白、青白几个不同状态，用户往往会提出货物质量异议。沟通、解释、协商、再沟通，在不给公司造成任何损失下，一定要让用户达到最大限度满意。

(三)增强引导用户购买的能力。销售内勤每天要接听很多各地各种用户来电咨询，这就需要销售内勤根据咨询内容判断用户是否具有购买意向，是否能发展成为意向用户或潜在用户。针对用户需求，要学会站在用户角度考虑问题，层层解除其顾虑。第一步要引导用户认知企业产品、质量、服务，包括企业文化，第二步要学会分解费用为用户算账，最后通过寄送样品，逐步满足用户小试、中试等小批量产品需求，从而在不断地沟通交往中将一个电话咨询者发展成真正用户。

在日益激烈的竞争中，销售内勤人员只有不断加强业务学习，提高综合素质和自身修养才能够脱颖而出。一是业务要精。要加强产品应用技术知识、营销理论、消费者心理学、法律法规的学习，提高自身业务技能及判断事物的能力。做到干一行、爱一行、专一行，并善于总结、善于思考、善于创新，争取成为“多面手”，做个好“杂家”。二是作风要实。销售内勤工作一定要实实在在，实事求是，要从自我做起，从小事做起，善于将简单、重复的琐事串联起来，形成体系，把握好工作方向，服从整体工作。通过实实在在的工作和扎扎实实的作风维护好企业利益与形象。三是纪律要严。要严格遵守公司各项规章制度，防止违规违纪问题的发生。

销售内勤工作纷繁杂乱，只有不断学习、勤于实践，善于思考，勇于创新，才能做好销售内勤工作，真正发挥好企业与用户的纽带作用。

当然这个对于我来说可能有点远,可这是一个销售内勤的基本工作，所以我得慢慢的去学，不过现在得把眼前的问题解决了，那就是沟通与接电话的问题。准备于7天后把它们解决了。

在学习的过程中要持之以恒，切忌偷懒，并每天去看看，使得自己有一定的目标压力，使得计划得以完善。

**工作计划书篇二**

一、确定宴请人员，并根据人数和餐标确定相应的酒店。

1、准备予请人员名单，男女双方人员名单汇总。

(1)要圈订酒店所在的范围。以交通便利为原则。

(2)制定心理价位，决定价位之后在再有目地的选择酒店。

这样在圈订范围的酒店里又可以适当排除了一些酒店。

(3)在预估出了大约的桌数之后，一定要实地考察。

在订酒店之前只需要确定大概的人数，不需要考虑如何安排位子。统计人数一般分3大块来统计：男方亲属、女方亲属和新郎新娘的朋友(包括同学、同事等)，这样分类统计可以方便很多，也不容易遗漏。统计出大概的人数后就可以确定大约需要订几桌，然后也可以知道大概需要多大的场地了。订的时候一般都会备1-2桌，比如现在统计下来是20桌，那么订的时候一般为20备1或2，具体备几桌看情况而订。实际桌数在婚礼前1个月左右再最后和酒店确定。具体安排位子和酒桌的排放可以等到婚前一个星期左右的时候拍板。

定酒店和酒桌人员的定位一定要多与父母商量。必定老人见多识广，考虑的比较周到，多听听他们的意见。

2、考察适合并喜欢的酒店，初步要看的\'一些内容是：

交通、餐厅(大厅是否方正，是否有柱子，如果有的话是否对视觉有十分严重的影响。)有无化妆间，(因为有了化妆间可以节省很多时间，也可以让新人们有存放酒水，服装，以及换装和休息的地方。)有无比较开阔的迎宾区等，当然还有很重要的就是不要忘记先询问一下是否有你要订的日子。

(4)大的问题基本满意后再询问一些细节问题。如：赠送项目、服务和酒店负责的项目

可以跑几家做一下比较，最后决定你想要订的酒店然后付订金。

二、准备物品

1、确定宴请人员后，在婚礼前30天至45天，填写好请柬并送达到宾客。

2、在此同时确定要买的请柬、喜字、口布、红包、签到本、签到笔等数量。

3、准备订购宴客当天所需之烟、酒、糖、茶。

筹备婚礼的原则：

新人在确定了酒店以后，就要确定婚礼形式和内容，要明确婚礼的档次、规格和投入计划，然后委托专业的婚庆公司，婚礼策划师或者专业的主持人制订一个粗线条的策划方案。然后依照这个策划案来选择婚庆用品和设备。在选择婚礼形式上一个是要自己喜欢，二要根据酒店的环境，三要征求家人的意见。

一、细节打造完美婚礼，开始的时候工作一定要细。

二、完成一项，就把它放下，去做下一项，不要反复的回头重复已完成的工作。

三、具体实施

1、确定婚礼工作人员名单及婚礼总管

只要能够使新人充分体验到婚姻的神圣幸福，心满意足，终身难忘，喜庆而有意思，体现新人的个性，品位以及身份就可以，完全没有必要搞噱头，采用一些十分另类的婚礼形式。

新人在与婚庆公司或者策划师交流时，尽量的说明白你们的想法，多听听专家的意见，量力而行。

新人在对婚典制订了整体策划以后，就可以着手聘请服务人员：

司仪、摄像师、摄影师、化妆师、花艺师、督导等。

选定服务人员：总管、证婚人、主婚人、男女傧相、牵纱花童、迎亲人员、辅礼人员、接待人员等。

**工作计划书篇三**

向客户销售产品，从事销售工作多年。首先保证产品的质量及良好的服务态度才能获得客户长久的合作。转眼年上半年的工作已经结束了做好年上半年工作总结的同时，也做好年销售下半年工作计划：

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，部门负责的客户大体上可以分为四类。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”策略，制定详营销计划，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等，形成持续的市场推广攻势。

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，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。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，解决存在问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

这也是行的基础客户，深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户。并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。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。20xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，客户资源是全公司至关重要的资源。要利用对公统一视图系统，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：

客户资源比较丰富的网点应适当增配，一是要按照总行要求“二级分公司结算与现......

**工作计划书篇四**

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当前的形势，希望不会让自己失望!

**工作计划书篇五**

告知投入计划和股份，不浮夸；环形图例能直观呈现，不难看；金额合理且去向清晰，不逞强。

展现公司雄心壮志的时候到了，列明策略和数据。

锅里的米未来很重要，可现在碗里的也不是粑粑，比起搞出个大新闻，产品上线才是第一目标；即使基数小，数据也要合理，数学不能让体育老师教。

时间跨度很小，看着靠谱；目标很现实，就是地推覆盖；总之，这张ppt很丑，但是它很温柔。

\*以上是11星座初级版本

\*以下是处女座高级版本

**工作计划书篇六**

如下：

一、人口计划执行情况

1、全乡基本情况：全乡总人口21540人，育龄妇女5274人，己婚育龄妇女4467人。全乡共清理出生人口167人(补报往年出生44人)，当年常住人口出生率为5.43‰。当年出生的123人中(男孩70人，女孩53人)。其中出生一孩60人，二孩59人，多孩4人，政策外7人。按照考核口径分常住人口出生147人，其中多孩4人，常住人口符合政策生育率为97.9%，流动人口出生20人，其主体指标全部达到县局下达我乡的计划生育目标责任状要求。

2、手术完成情况：完成结扎手术144例；上环72例；

补救16例。

二、专项工作完成情况

（一）宣传教育：建立了两个大型固定宣传牌，书写固定性宣传标语14副，完成了\*\*村的宣传文化院落建设。

（二）出生人口性别比治理：严禁非医学需要的胎儿性别鉴定和选择性别的人工终止妊娠，加强孕期管理，确保全乡出生人口性别比基本平稳。

（三）流动人口管理：对春节期间流动人口进行了认真清理登记，督促流动对象兑现计划生育相关政策，建立了流动人口全民维权服务工作机制。

（四）依法行政：完成了依法行政村村动登记管理工作，严格社会抚养费征收管理程序，依法行政、文明执法，无因计划生育引发的恶性案件和群体性的事件发生。

（五）协会工作：完成了乡村两级计生协会组织建设，完善了协会会员的登记管理工作，按照“两个层面六个抓手”要求规范协会工作，完成了10个计生协会合格村创建工作任务。

（六）利益导向工作：完成享受“四项制度”对象的建档管理工作，积极协调相关部门完成三结合帮扶任务。

（七）双诚信双承诺工作：启动了17个村双诚信双承诺工作，完善了对马村、联营村双诚信双承诺示范村建设，主动协调，争取到了各部门的积极配合，建立了一证先行、无证缓办、部门联动、齐抓共管的工作新机制，查验诚信证明1000余份，为抓好我乡人口计生工作奠定了良好的基础。

（八）“三按月”工作：扎实推动计划生育“三按月”工作，严格兑现奖惩。

三、主要工作措施

半年来，乡党委、政府对全乡人口计生工作提出更高要求，对照上级下达的各项目标任务，狠抓计划生育全程管理服务，千方百计降低多孩率、提高符合政策生育率；认真搞好全员信息核查和创优服务工作；加大妇检工作力度，大力消化手术库存，解决历史遗留。杜绝人口漏报、错报，提高手术落实率，加大阶段性工作督查力度，严格过程监督，将出生、手术、妇检、信息采集和帮扶联系工作责任到人，严格兑现奖惩，具体抓了如下几项工作：

1、坚持人口计划主线不动摇。以妇检、优质服务为突破口，以协会组织为载体，以广大育龄群众为依托，以服务为桥梁晓之以理动之以情，让广大育龄群众主动参与和接受人口计生工作，实现工作方式方法得以根本转变。

2、精心组织，继续开展以“一把手”负总责，乡领导班长子联系村制度，分管领导具体抓、部门协调配合抓，年初集中力量开展流动人口专项治理活动及春季计生集中宣传活动，为20xx年各项目标任务打下坚实基础。

3、认真探索计生工作“三结合”帮扶思路，引导群众走致富之路，带动广大计生户实现少生快富，群众生育观念得到明显改变。

4、建立了较为合理的部门联动工作机制，将计划生育“村民自治”工作向纵深推进，实现计生工作重心真正下移，做到管理到位、到边，不留死角。

5.严格兑现“三按月”奖惩制度。

四、廉洁奉公方面

一是严格按照党章党纪的要求，坚决反对铺张浪费，打紧开支，杜绝以少报多，大吃大喝现象，办公支出严格把关，将经费用在刀刃上。二是要秉公办事，杜绝吃、拿、卡、要不廉洁的行为。三是以身作则，率先垂范，自觉接受干部和群众监督。

五、存在问题：

1、计生队伍薄弱，人员流失较大，干部兼职等严重制约了计生工作正常开展。

2、流动人口范围广、流动量大、流动性强、外出特别是举家外出逐年增多，增加了管理难度。

3、因计生工作的特殊性和复杂性，收集违法生育对象事实难以及时完善，依法向法院申请强制执行程序多、时间久，计划生育执法没有一定的连续性，对违法生育对象没有震摄力。

六、下步工作思路

1、认真总结工作经验，切实围绕计划生育全程管理服务，从婚姻、怀孕、生育、节育、随访全程管理开展工作，开展优生优育、出生缺陷干预服务，积极稳妥地开展好计划生育生殖健康优质服务，逐步完善广大育龄群众生殖健康思想顾虑，而自觉遵守计划生育法律法规。

2、加强计生队伍建设，抓好“双诚信双诚诺”、“三按月”为抓手，严格按照“三按月”兑现奖惩制度，激发计生干部的工作动力，严格过程管理，发现问题及时整改。

3、继续深化部门联动机制，加大“三结合”帮扶力度，帮助贫困计生户走致富之路，加快广大育龄群众实现“少生快富”步伐，使计生家庭率先进入小康。

”，欢迎进行查看。

20xx年，我办人口和计划生育工作坚持以党的十七大精神为指导，深入贯彻科学发展观，认真落实市委关于20xx年计划生育工作的有关精神，以进一步完善人口和计划生育利益导向体系，以落实人口和计划生育惠民政策为目标，将计划生育工作纳入重要议事日程，紧紧围绕加快发展、科学发展，和谐发展的主题，继续深入推进计划生育三结合工作，采取有效措施，扎实履行本部门职责，全面完成市委、市政府下达的计生各项工作任务。现将一年来的工作情况总结如下：

一、基本情况

我办现有人员27人，其中已婚育龄妇女7人。

二、抓组织领导，强化机关计生工作

1、明确工作任务，层层落实责任。

一是及时调整了计生工作领导小组。单位计生工作领导小组由党组书记、主任赵武贵任组长，办党组成员、副主任宋海燕任副组长，各科室负责人为成员，综合科负责计生日常工作。

二是制定了年初安排。根据市上的文件要求，结合本部门实际，认真研究制定了《移民办二00九年计划生育工作要点》下发到本单位各科室并要求认真贯彻落实。

二是签定了责任书。年初单位与市委市政府签定了《xx市移民办20xx年人口和计划生育工作网络目标责任书》，把计划生育责任制落实情况做为衡量政绩、奖惩任用干部的重要内容，对工作失职者追究责任，坚持领导干部问责制、一票否决制，形成一把手亲自抓、负总责，分管领导具体抓，有关科室负责人共同抓，层层抓落实的工作格局。

2、加强素质教育，增强计生意识

结合三大主题实践活动和学习实践科学发展观活动，定期组织全体干部职工认真学习中央《决定》、《中华人民共和国人口与计划生育法》等有关计划生育的法律法规及政策，进一步增强了干部职工婚育新观念和抓好人口与计划生育工作的责任感、使命感。

3、规范计生工作，夯实计生基？

一是组织本单位已婚育龄妇女体检，及时掌握环情、孕情情况。建立健全了计划生育信息卡、工作台帐齐全，内容详实、准确，各类报表及时、准确上报，使计划生育率、女性初婚晚婚率、避孕节育措施落实率、独生子女办证率均达到了100％。

二是落实晚婚、晚育、丈夫陪伴假和采取避孕节育服务政策措施，全办干部职工参与计生工作的积极性进一步提高。全年我办没有违反计划生育政策的人和事。

三、履部门职责，切实为计生工作服好务

坚持把《人口与计划生育法》、《计划生育技术服务管理条例》、《流动人口计划生育工作管理办法》等计生法律法规及国家政策规定纳入移民宣传教育内容，紧密配合移民乡镇抓好人口与计划生育的法律法规及相关政策的宣传教育工作，引导公民牢固树立婚育新观念，切实提高群众计划生育法制观念和实行计划生育的自觉性，积极推进依法管理计划生育工作。

2、继续抓好三结合帮扶工作

今年以来，配合聚源镇政府加强对三结合工作的宣传力度，制定和完善对计划生育家庭的优先优惠政策，对我办帮扶的9户帮扶户进行有针对性的分类指导，帮助他们解决在实际生产生活中遇到的实际问题。加强横向协调和纵向联系，及时了解帮扶工作动态，全年完成帮扶资金5800元。

关于业务员工作计划报告怎么写

2024年企业经理工作计划报告范文企业经理工作计划报告怎么写

**工作计划书篇七**

我们带着希望和憧憬又迎来了一个新的学期，本学期我将继续在“课改”新理念和新的《课程标准》的指导下，以学生发展为本，齐心协力，落实好学校制定给我组的各项工作，更新教学观念，提高教学质量，规范教学过程。在完成教学任务的同时提炼自身的教学水平，在帮助学生发展各方面素质的同时，使自身的业务水平得到提高，再上一个新的台阶。

二、学生分析

本学期继续担任八年级三个班的化学教学工作，这些学生基础高低参差不齐，有的基础较牢，成绩较好。当然也有个别学生没有养成良好的学习习惯、行为习惯。这样要因材施教，使他们在各自原有的基础上不断发展进步。从考试情况来看：优等生占10%，学习发展生占30%。总体情况分析：学生两极分化十分严重，中等生所占比例不大，一部分学生对学习热情不高，不求上进。而其中的优等生大多对学习热情高，但对问题的分析能力、计算能力、实验操作能力存在严重的不足，尤其是所涉及和知识拓展和知识的综合能力等方面不够好，学生反应能力弱。

根据以上情况分析：产生严重两极分化的主要原因是学生在八年级开始接触化学，许多学生对此感到无从下手，不会进行知识的梳理，导致学生掉队，致使许多学生产生了厌学心理。

三、目标任务

1、理论知识联系生产实际、自然和社会现象的实际，学生的生活实际，使学生学以致用。激发学生学习化学的兴趣。培养学生的科学态度和科学的学习方法，培养学生的能力和创新精神，使学生会初步运用化学知识解释或解决一些简单的化学问题。

2、使学生学习一些化学基本概念和原理，学习常见地元素和化合物的基础知识，掌握化学实验和化学计算基本技能，并了解化学在生产中的实际应用。

3、激发学生学习化学的兴趣，培养学生科学严谨的态度和科学的方法。培养学生动手和创新精神。使学生初步运用化学知识来解释或解决简单的化学问题逐步养成自己动手操作和能力。观察问题和分析问题的能力。

4、针对中考改革的新动向，把握中考改革的方向，培养学生适应中考及答案的各种技巧。

5、重视基础知识和基本技能，注意启发学生的智力，培养学生的能力。

6、培养学生的科技意识、资源意识、环保意识等现代意识，对学生进行安全教育和爱国主义教育。

四、方法措施

1、重视基本概念和理论的学习。

2、备课、上课要抓重点，把握本质。在平日的备课、上课中要把握好本质的东西，

3、在平日讲课中学会对比。

4、讲究“巧练”

5、在平日要注意化学实验。

6、跟踪检查。

7、加强课堂教学方式方法管理，把课堂时间还给学生，把学习的主动权还给学生，使课堂教学真正成为教师指导下学生自主学习、自主探究和合作交流的场所。

五、教学内容

六、教学难重点

本学期教学重点：第五单元《化学方程式》，第六单元《碳和碳的氧化物》。

｛｝

教学难点：《化学方程式》，第六单元《碳和碳的氧化物》中课题二《二氧化碳制取的研究》。

**工作计划书篇八**

年度职业目标应立足于自身的发展，从内生涯和外生涯两个方面进行，可以短期(1年)、中期(3-5年)、长期(5-10年)不同时间跨度进行规划。内生涯包括从事工作时的知识、观念、能力、经验、成果、心理素质以及内心感觉等方面。外生涯包括工作时的职务目标、工作内容、工作环境、经济收入、工作时间、工作地点等。

定出目标做出计划，不能只是白纸黑字写了就不管了，而应该让自己行动起来，依照既定的规划进行实施。只有按规划去实施了，才有可能接近自己的目标，要知道罗马不是一天建起来的，成功也不是从天而降的。付出不一定得到，但不付出肯定得不到。

有人说计划赶不上变化，所以职业规划只是纸上谈兵。我们要说，计划是赶不上变化，但如果不计划，你就可能永远处在变化不定的尴尬中。人只有在一种自知与自信的状态下，才能自如实现各种选择。当你非常清楚自己的人生目标、职业目标是什么时，你才懂得理智取舍职场中的重重选择。一旦确定了你的人生规划，在大方向不变的情况下，适时对中短期计划进行调整只会让你加速达成目标，少走弯路。

现有的平台是否能够让你充分展示自己的能力?或者说你能否在现有的职位上体现出自身的价值、获得足够多的成就感?如果可以，那就按照你的规划有条不紊地开始你新一年的全新表现，如果不能，那么你就该在同行业中其他企业来寻找更加适合你的发展空间了。

这个流程主要是分析自己与理想目标的差距及其如何进行弥补，可以从工作状况、岗位要求以及学习充电三个方面进行规划。今年能够挑战的新目标是多少?从销售员到销售主管，除了要有出色的业绩外，其他能力要求具体是什么?自己的能力与主管的岗位要求差距有多大?如果想要达到年度目标，自己具体的行动计划是什么?需要进行哪些学习，采取怎样的方式，在什么时间段完成。

**工作计划书篇九**

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化学知识的根本，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，只有这样才能抓实基础。“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。常言到，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。

**工作计划书篇十**

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(thecenterforworkforceeffectiveness)的企业管理咨询公司负责人fredcrandall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，你就乘机和老板讨价还价———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在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frankbel?monte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stevengross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是他满意的，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danmoynihan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 ，2024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个可有可无或者本来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。如何能够让自己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一个适合的工作，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。

**工作计划书篇十一**

本人于xx年毕业于中国石油大学化学工业与化学工业学校，现任教学部副部长，xx年调到高二化学教学工作。

我校现有高中化学教师28人。高中化学教学工作在全国化、工、农、林、林等部门的高度重视和大力支持下，在学校领导下，全校教师团结协作，扎实工作，取得了一定的成绩。现在总结如下：

一）、教育教学质量稳定提高情况

在教育教学工作中，我校教师以学校工作目标为导向，以教育教学质量稳定提升为目标，全面贯彻“科学、严谨、求实、和谐”的办学理念，认真落实教学常规，狠抓教学常规管理，切实提高教学质量。

二）、教学常规管理工作开展情况

1、认真落实教学常规检查工作。

2）、加强教学教研组建设，提高课堂教学效率。

3）、抓好集体备课。

4、抓好教师队伍建设，提高教师教学水平。

5）、抓好教学质量监测，促进学校教学工作。

6）、抓好教学质量的监测、抽测工作。

7、教育科研工作。

本学期教导处积极配合学校进行教育科研的工作，以提高教育教学质量为核心。

8）、积极开展“三个结合”教学研究工作。

9）、加强学习，提高教育教学理论水平。

10）、开展“五个一”活动，

11）、开好校级公开课活动，做好学校常规检查。

12）、开展好课改观摩活动，提高青年教师的教科研能力。

13）、组织好教师参加教科研培训。

14）、开展“青蓝结对帮扶”活动，促进青年教师成长。

15、抓好教师业务培训工作。

16）、认真落实教学常规检查工作。

17）、积极开展“教育质量年”工作。

教学质量是学校的生命线，为了保证教学质量，我校在学期初就制定了教学教研工作计划，并把计划落到实处。

18）、加大教学质量的监控力度。

19）、加强教师业务培训，努力提高教师业务水平。

20）、加强教师对课堂教学的研究，提高教师的教学质量。

21）、开学初，学生在校情绪高涨，对学习不重视，对学习的积极性不高，针对这些情况，学校提出“狠抓教学质量提高教学质量”的思路。通过抓教学质量的提高来保证教学工作。

22）、抓好学生常规工作，开展“文明班集体”评选活动。

23）、抓好班集体活动，促进学生的全面发展。

24）、加强学生的思想工作，培养学生良好的道德品质，使学生树立远大目标。

25、教师能够做到热爱教育事业，热爱学生，关心学生。热爱学生，是教师工作的核心内容。爱学生，就要尊重、理解学生的人格和自尊心，在思想上与学生同龄，在学习上与学生互尊互爱，在生活上与学生互帮互助，共同实现教育目的。

26、能够做好教师的教育工作。热爱本职工作，认真贯彻落实党的教育方针，坚持以学生发展为本，以培养学生创新精神和实践能力为重点，以素质教育为主线，积极开展课堂教学研究和教学科研，大力提高教学质量。

总之，我校本学期教研工作在学校领导的正确领导和关心下，以学生的发展为根本，扎实工作，开拓创新，不断创新，取得了一定的成绩。

**工作计划书篇十二**

如何写工作计划工作计划是一个单位或团体在一定时期内的工作打算。

写工作计划要求简明扼要、具体明确，用词造句必须准确，不能含糊。

（一）工作计划的格式：1.计划的名称。

包括订立计划单位或团体的名称和计划期限两个要素，如“\*\*学校团委xx年工作计划”。

2.计划的具体要求。

一般包括工作的目的和要求，工作的项目和指标，实施的步骤和措施等，也就是为什么做、做什么怎么做、做到什么程度。

3.最后写订立计划的日期。

（二）工作计划的内容。

一般地讲，包括：1.情况分析（制定计划的根据）。

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。

2.工作任务和要求（做什么）。

根据需要与可能，规定出一定时期内所应完成的任务和应达到的工作指标。

3.工作的方法、步骤和措施（怎样做）。

在明确了工作任务以后，还需要根据主客观条件，确定工作的方法和步骤，采取必要的措施，以保证工作任务的完成。

（三）制订好工作计划须经过的步骤：1.认真学习研究上级的有关指示办法。

领会精神，武装思想。

2.认真分析本单位的具体情况，这是制订计划的根据和基础。

3.根据上级的指示精神和本单位的现实情况，确定工作方针、工作任务、工作要求，再据此确定工作的具体办法和措施，确定工作的具体步骤。

环环紧扣，付诸实现。

4.根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍、困难，确定预算克服的办法和措施，以免发生问题时，工作陷于被动。

5.根据工作任务的需要，组织并分配力量，明确分工。

6.计划草案制定后，应交全体人员讨论。

计划是要靠群众来完成的，只有正确反映群众的要求，才能成为大家自觉为之奋斗的目标。

7.在实践中进一步修订、补充和完善计划。

计划一经制定出来，并经正式通过或批准以后，就要坚决贯彻执行。

在执行过程中，往往需要继续加以补充、修订，使其更加完善，切合实际。

不知道这样的工作计划。

是否令你满意！！！！...

**工作计划书篇十三**

一、学生分析：

今年本人任教初三化学课，初三年级的学生来基础高低参差不齐，有的基础较牢，成绩较好。当然也有个别学生没有养成良好的学习习惯、行为习惯。这样要因材施教，使他们在各自原有的基础上不断发展进步。总体情况分析：学生两极分化十分严重，优等生比例偏小，学习发展生所占比例太大，其中发展生大多数对学习热情不高，不求上进。而其中的优等生大多对学习热情高，但对问题的分析能力、计算能力、实验操作能力存在严重的不足，尤其是所涉及和知识拓展和知识的综合能力等方面不够好，学生反应能力弱。

根据以上情况分析：产生严重两极分化的主要原因是学生在初三才接触化学，许多学生对此感到无从下手，不会进行知识的梳理，导致学生掉队，同时学生面临毕业和升学的双重压力等，致使许多学生产生了厌学心理。

为了彻底解决了以上问题，应据实际情况，创新课堂教学模式，推行“自主互动”教学法，真正让学生成为课堂的主人，体验到“我上学，我快乐；我学习，我提高”。首先从培养学生的兴趣入手，分类指导，加大平日课堂的要求及其它的有力措施，平日认真备课、批改作业，做好优生优培和学习困难生转化工作。

本教材复习时常以以化学基本概念和理论，元素和化合物等知识，化学基本实验操作和实验操作技能和逻辑结构等为骨架。在理论和舒述中结合初中学生身心发展和学生的认识能力和发展顺序及他们对化学知识的认识顺序拟定的。同时从生产和生活的实际出发，适当拓宽知识面，以开阔学生的眼界，培养学生面向未来的适应能力，体现义务教育的性质和任务。

本教材体系的第一个特点是分散难点，梯度合理，又突出重点。以学生生活中须臾离不开的水、空气、溶液，以及碳等引入，学习元素和化合物知识，同时有计划地穿插安排部分基本概念，基本理论和定律。这样使教材内容的理论与实际很好地结合，有利于培养学生运用化学基本理论和基本概念解决生活和生产中常见的化学问题的能力，还可以分散学习基本概念和基本理论，以减轻学习时的困难。为了有利于教师安排教学和便于学生学习和掌握，每章教材的篇幅力求短小，重点较突出。

第二个特点，突出了以实验为基础的，以动手操作能力要求，每一块中都有有许多学生实验和实验探究，同时又注意了学生能力的培养。

1、理论知识联系生产实际、自然和社会现象的实际，学生的生活实际，使学生学以致用。激发学生学习化学的兴趣。培养学生的科学态度和科学的学习方法，培养学生的能力和创新精神，使学生会初步运用化学知识解释或解决一些简单的化学问题。

2、使学生学习一些化学基本概念和原理，学习常见地元素和化合物的基础知识，掌握化学实验和化学计算基本技能，并了解化学在生产中的实际应用。

3、激发学生学习化学的兴趣，培养学生科学严谨的.态度和科学的方法。培养学生动手和创新精神。使学生初步运用化学知识来解释或解决简单的化学问题逐步养成自己动手操作和能力。观察问题和分析问题的能力。

4、针对中考改革的新动向，把握中考改革的方向，培养学生适应中考及答案的各种技巧。

5、重视基础知识和基本技能，注意启发学生的智力，培养学生的能力。使学生学习一些化学基本概念和基本原理，学习几种常见的元素和一些重要的化合物的基础知识，学习一些化学实验和化学计算的基本技能，了解化学在实际中的应用。

6、培养学生的科技意识、资源意识、环保意识等现代意识，对学生进行安全教育和爱国主义教育。

1、重视基本概念和理论的学习。

化学基本概念的教学对于学生学好化学是很重要的。在复习中，既要注意概念的科学性，又要注意概念形成的阶段性。由于概念是逐步发展的，因此要特别注意遵循循序渐进，由浅入深的原则。对于某些概念不能一次就透彻地揭示其涵义，也不应把一些初步的概念绝对化。在教学中要尽可能做到通俗易懂，通过对实验现象和事实的分析、比较、抽象、概括，使学生形成概念，并注意引导学生在学习，生活和劳动中应用学过的概念，以便不断加深对概念的理解和提高运用化学知识的能力。

2、备课、上课要抓重点，把握本质。在平日的备课、上课中要把握好本质的东西，

3、在平日讲课中学会对比。

要在区别的基础上进行记忆，在掌握时应进行对比，抓住事物的本质、概念特征，加以记忆。如分子和原子、他们在构成物质时区别很小，不易记忆，要列表分析，就较为容易了。

4、讲究“巧练”

在对比学习的同时，练习必不缺少的，关键在于“巧练”，要注意分析，习题的数量不要太大，关键在于“精”，从而达到“巧练巧学”的目的和完善的结合。

5、在平日要注意化学实验。

实验教学可以激发学生学习化学的兴趣，帮助学生形成概念，获得知识和技能，培养观察和实验能力，还有助于培养实事求是、严肃认真的科学态度和科学的学习方法。所以在复习中在加强实验教学的指导和练习。

6、跟踪检查。

加大对学生所学知识的检查，搞好今学期化学课的“单元综合课”模式探索和自考工作，并做好及时的讲评和反馈学生情况。

7、加强课堂教学方式方法管理，把课堂时间还给学生，把学习的主动权还给学生，使课堂教学真正成为教师指导下学生自主学习、自主探究和合作交流的场所。讲全面，提倡以学定教，以学定讲，努力增强讲授的针对性、实效性，努力减少多余的讲授，不着边际的指导和毫无意义的提问，从严把握课堂学、讲、练的时间结构，根据学科特点和不同课型确定适宜讲授时间，严格控制讲授时间和价值不大的师生对话时间。

为了更好地使学生掌握和理解及应用化学知识，帮助学生把教育改革特别是目前中考改革动向，充分考虑到学生的接受能力和自学能力，努力提高教育教学质量，今后继续围绕县教研室开展的“自主、综合、拓展、创新”的教改大课题，结合化学课自身特点，将“规范、参与、探索、创新”为子课题，继续深入研究，既注重基础知识的辅导又注意激发学生的学习兴趣和发展潜力，引导其在观察能力、实践能力上稳步提高。同时将我校开展的“单元综合课模式探索”的教改实验，增强直观教学，将知识进行归纳和总结，培养学生综合分析问题的能力，解决实际问题的能力。

要深入总结、探索优秀生、特长生培养的路子，构建适应优秀生成长的课程体系，改变单一的培养模式；搞好优秀生的早期发现和培养，加强优秀生衔接教育，完善激励引导机制，健全各级各类竞赛体系，以赛促练，赛练结合，鼓励优秀生拔尖、冒尖。这样为了更好地做好优生优培工作，适应素质教育的要求，在辅导期间，严格要求学生，特别在新形式下，有更高的要求，从而培养他们的实践能力和分析能力。同时在授课时要注意方法和技巧，对他们进行举一反三的能力培养。做到适时、适地、适量培养和培训，开阔他们的视野，强化学生的学习兴趣。探索适合学生们的新的辅导和学习方法，努力开发学生们的思维能力，同时又要认真做好备课工作，有目的的计划进行辅导。我还将进行恰当的测试，据各地市有关竞赛试题，编写题目，强化训练，并重点矫正。

**工作计划书篇十四**

今年我们经营公司新一届领导班子，愿在局领导的正确领导和指挥下，鼓足干劲，努力完成局领导交给我们的任务，做好我们的本职工作，特制定工作计划如下：

一、总计划

今年计划总收入40.75万元，计划支出35.75万元，实现经济效益5万元。

在计划经济收入中有以下几项收入：

(1)宾馆计划收入10万元

(2)旅游船只收入5万元

(3)上坝收费3万元

(4)绿化收入7.5万元

(5)房屋出租收入3万元

(6)果园收入1.25万元

(7)劳务输出收入11万元

总计收入40.75万元

计划支出费用有以下几项：

(1)工资支出总额为15万元

(2)提取三金3.2万元

(3)劳动保险4.3万元

(4)劳动保护0.65万元

(5)电话费0.5万元

(6)差旅费0.8万元

(7)办公费0.3万元

(8)折旧及摊消6万元

(9)税金3.5万元

(10)招待费1.5万元

总计划支出为35.75

二、总计划的详细说明和工作部署

1.金湖宾馆

为了鼓励整个经营公司的全体员工具有竞争意识，对金湖宾馆准备向公司全体员工竞标承包，在现有状态下，标底为10万元人民币。若局里作出计划，对宾馆投资，进行一定程度的改造，或填补一些用品、设备及线路改造的情况下，标底为12万元人民币。首先，我们先开一个全体员工参加的动员大会，让全体员工看清当前充满竞争的形式，让全体员工具有竞争意识，发挥他们的潜力。这也是我们今年降低标底的最大目的，让承租者看到希望，让承租者尝到成功的喜悦，让承租者能够看到成功的结果。以此为目的，逐渐让集体职工能够自己管理自己，自己壮大自己，将来能够完完全全地独立起来。

如公司内部没有人承租金湖宾馆，我们再对管理局内全体职工招标租赁。如全局职工也没有人承租，最后就对社会招标，用社会的力量来管理金湖宾馆。

宾馆承租的边缘条件是必须带2名全民职工，8名大集体职工，这10名职工的所有费用由宾馆承担。

虽然我们计划采用的机制为承包责任制，但是在管理上不能以包带代管，我们公司经理部决定让副经理深入到管理中去，掌握宾馆的经营情况，及时回流资金，为金湖宾馆的经营当好参谋把好关。

在安全上，做到每周一次安全会，一周进行一次安全检查，做到开会、检查必有记录，做到安全第一，预防为主。对治安综合治理上，也是做到每会必讲，经常检查，教育员工视顾客为上帝，减少员工与员工、员工与顾客、顾客与顾客之间的摩擦与矛盾。我们自己的员工要做到不参与打架斗殴和赌博事件，为公司的安定团结而努力。

2.船只管理

今年我们实行的政策，还是像以往一样，实行公开竞标。先对公司内部员工公开招标，实行竞标上岗，竞标底价分别为2.5万元、3.5万元、3.5万元人民币(含人员工资在内)。如公司内部没有人竞标或没有完全竞标，再对局内职工招标，如局内没有人竞标，再对离退休人员招标。

对船只的管理上，尤其在安全上，必须遵守国家、省、市有关条文规定，必须按照局安委会对船只的要求规定执行。在公司的管理上，虽然属承包性质，在签合同上对各项要求都得严格，公司也不能对其放之不管。对船只、船员的管理上，做到定期、不定期的检查、督促工作，争取把隐患消灭在萌芽中。

3.上坝收费

在上坝收费上，我们想延续原有的方式，对全局进行公开招标，竞标上岗，承包人必须带公司6名集体职工，承租底价为3万元人民币。

4.绿化工作

今年在绿化上实施的办法是分片划分，分配到人，依据工作量挂牌管理，做到经常检查、经常督促，根据工作的质量来决定工资的收入。春季最早的两项工作是联系好东西山头造林的苗木及三角地苗圃的苗木，按局里的要求，完成局计划的所有任务。

以上，是我在\_\_年的工作计划，感谢领导审阅及批评指正。祝我们日红公司在\_\_年里与时俱进，勇创辉煌！

**工作计划书篇十五**

在新的一年中，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对2024年的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现2024年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

**工作计划书篇十六**

20\_\_年，在扎实做好参合患者医药费审核补偿结算等日常工作的同时，着力做好以下几项工作：

一是在2.28日前做好20\_\_年未报销医药费的报销工作。

二是着力做好从网上在线结报，对联网的卫生室做好日常指导及培训工作。

三是继续强化宣传，并将宣传工作贯彻于新农合实施的全过程。让农民全面了解新农合政策，明白自己的权利和义务，让农民“知晓制度、享受制度、遵守制度”，进一步打好打牢新农合工作的群众基础。

四是进一步加强对定点医疗机构的监管和督查。坚持定期考核和动态管理制度，严格规范诊疗程序和用药行为，提高服务质量和服务水平，强化医疗机构监管，努力采取综合措施控制医药费用的不合理增长。

五是做好新型农村合作医疗制度与农村特困群众医疗救助制度的衔接工作。对新农合工作人员进行特困、优抚、五保等特殊人群的补助培训工作，通过新型农村合作医疗与医疗救助的协调互补，共同解决农民看病就医难的突出问题，努力为贫困参合提供合作医疗和医疗救助双重保障。

六是做好新农合工作人员及乡村医生的日常培训工作。加强对新农合报销过程中的审核工作，落实责任，确保新农合工作的平稳运行。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找