# 最新新一年的工作计划(24篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-08-24

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。新一年的工作计划篇一一、指导...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**新一年的工作计划篇一**

一、指导思想：

认真学习国家领导重要讲话，认真学习《教师法》、《教育法》及《未成年人保护法》等法律法规以及新出台的教育规划刚要，使自己对各项法律法规有更高的认识，做到以法执教。忠诚于党的教育事业，立足教坛，无私奉献，全心全意地搞好教学工作，做一名合格的人民教师。对邓小平理论和“三个代表”重要思想进行认真细致的学习，切实履行科学发展观，吃透精神实质，使自己的理论水平和思想觉悟得到更大的提高，做到从言语到行动与党中央保持一致，爱岗敬业，为人师表。坚守高尚情操，发扬奉献精神，自觉抵制社会不良风气影响。做一个人民满意的教师。同时，要关心学生的学习、生活，做学生的良师益友，不误人子弟，争做学生喜欢的老师。另外，要加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

二、具体措施

1、读书学习——注重个人素质的培养，不贪名利，切实提高自身理论水平和业务水平，力求为学生创造最好的教育。用教育理论武装自己，为了自己的教育教学尽快的提高,读书是一种至关重要的途径,所以我在本学期要坚持读有关教育的书籍.来武装自己的思想。

2、师德——教师职业作为一种以人育人的职业，对其劳动质量提出的要求是很高的、无止境的，所以，作为一名教师，我时刻告诫自己要追求卓越，崇尚一流，拒绝平庸，注重自身创新精神与实践能力、情感、态度与价值观的发展,使自己真正成长为不辱使命感、历史责任感的优秀教师，把自己的全部知识、才华和爱心奉献给学生、奉献给教育事业，我相信这也是每一个教师所追求的思想境界。我要使自己具备更强烈的事业心和责任心，当好人梯，对教育事业忠诚不二，矢志不渝，无怨无悔。要树立现代学生观，学会以发展的眼光看待每一个学生。相信学生的巨大潜能，并努力去探索发掘;在教育教学活动中发扬学生的主体精神，促进学生的主体发展，努力做到因材施教。

3、教育教研——教育教学离不开教学研究，为了提高自己的教学,我要积极向同伴学习,多走进同组教师和优秀教师的课堂,并积极完成每周的教研,把握组内开展的各种学习机会,向同组教师学习.在同伴互助的基础上提高自己的教学质量. 尝试课堂创新，改革传统的教学方式---教师教，学生学,学生的学习兴趣不高,而且不能充分培养学生的探究能力.在本学期中,我将和其他教师共同探讨并推广我校新的教学模式,来激发学生的学习兴趣,在教学中对教材要认真分析,认真设计每一节课,并及时对每节课进行反思,认真分析课堂中出现的问题,并及时进行反思记录. 充分发挥小组合作、交流、互动、勤于动脑的特长来吸引学生，使学生喜欢自己的课，并能在自己的课堂上得到发展，能满足学生成长和走上社会的实际需要，有足够的实践性教学环节。

4、自我管理——作为一名教师，我要时刻提醒自己，我服务的对象是很多的孩子，不能以自己的利益去牺牲孩子们的利益。本学期，我将严格遵守劳动纪律，不迟到，不早退，不随便串课要课。

三、学期工作目标：

通过本期教学，使学生形成一定的素质，能自觉运用知识解决生活中的问题，形成扎实的基本功，为今后继续学习打下良好的基础。培养一批尖子，能掌握科学的学习方法。形成良好学风，形成良好的学习习惯，形成融洽的师生关系，使学生在德、智、体各方面全面发展

在这个学期的教学中，我会在各位校长和老师的帮助下，通过自己的努力，不断地完善自己的德育工作、教学工作。继续发扬优点，改正缺点，开拓进取，努力工作，为把我们三小打造成师生素质高、学风正的校园而努力，争做一名家长、学生满意的教师。

**新一年的工作计划篇二**

所谓\"一年打基础，两年成规范，三年出成果\"，高三努力拼搏之后，应该是到了出成果的时候，毋庸质疑。高三最重要的任务就是使学习成绩有所突破，在高考的时候能交出一份满意的答卷。以下是我班在高三学年的工作计划：

一、指导思想：

在学校领导下，以突出体现学生主体为中心，巩固对学生的行为规范教育为契入口，提高学生的自我教育、自主管理的能力，培养学生具有健全人格，具有拼搏进取精神，为高考作好准备。

二、主要工作：

1、全面做好学生思想教育工作，指导学生从思想、知识、心理等方面做好准备，帮助学生树立信心，提升竞争意识，激励他们以良好的精神状态去挑战高三。

2、认真上好班会课，做到有备而上。利用各种形式的班会课对学生进行思想教育，调动学生学习的积极性，培养学生良好的品格、修养等。有计划地安排一些主题班会，提高每一次的班会课的质量。

3、实行学生班主任轮流值日负责制，严格考勤，严格控制自修课纪律。配合开展学校的各项活动，给学生提供展示平台，使人人有机会实现自我价值。

4、持之以恒地抓好学生的日常行为规范教育，培养学生的责任意识。同时，建立班级检查、考核、监督机制，定期检查，定期反馈，赏罚分明，

5、关注各类特殊学生，通过谈话、家访等途径，及时了解他们在学习生活上的真实想法，疏通思想并竭尽所能地为他们解决困难。

6、争取各科任老师的大力支持，做好培优转差。确定好优生的培养目标和差生的转化目标。同时，通过月考及质量监控考试，及时进行教育教学分析、思考与总结，合理调整教学策略，提高上课效率。

7、多与家长沟通。定期召开家长会，通报学生在校各方面表现。对家长会有严格的请假制度。同时，树立安全意识，遇到特殊情况能及时与家长联系。

三、具体措施：

1、温馨的充满激情的教室能给同学营造一个良好的学习生活环境，在花费了一番心思后，教室环境焕然一新。班级口号\"把握今天收获明天\"时刻鼓舞着大家。

2、高三班级成绩的提高需要同学的努力和老师的协助配合，那么各科课代表就需做好\"桥梁工作\"，及时与任课老师沟通，反映同学们存在的问题，同时也要第一时间传达老师的意图和想法，做到师生交流的\"快捷准确\"。

3、营造良好的学习氛围是高三拼搏必不可少的条件之一，早自修午自修都必须做到全身心投入，教师里无嘈杂声而上课时更是应做到全神贯注，主动配合老师，开动脑筋，积极思维。

4、加强班级管理建设，即在紧张的学习同时，各项班级的基本工作依旧将有条不紊的进行，遵守学校的规章制度，热爱劳动，把学校、班级当作是自己的\"家\"。

**新一年的工作计划篇三**

20xx年，本人有幸成为孙明西名师工作室的一员，这既是一份荣誉，更是一份责任，既给了我压力，同时也带给我不断学习前进的动力。在孙明西老师的带领下，工作室开展了一系列的教研活动，通过一年的交流学习，使自己在教学、教研等方面的能力得到很大的提高。在总结上学年的学习经验的基础上，结合工作室的发展规划，特制定20xx-20xx学年度学员工作计划。

学习目标

1、名师工作室孙老师的带领下，本学年度我将与工作室各成员密切配合，以名师工作室的课题《名师工作室在促进优秀物理教师专业成长中的作用研究》为抓手，研究教育教学中存在的问题及解决的对策、建议，以各种方式传播先进的教育思想、课程理念、教学方法，发挥名师在教育教学活动中的示范、引领指导和辐射作用。

2、借助工作室这个平台，加强交流学习，提升自己的理论水平、教育教学能力、科研能力。希望通过名师工作室的学习使自己能成为阜阳市物理学科的学科带头人，真正起到引领和辐射作用。

学习计划

1、加强课堂教学的研究，提升教学水平。

(1)每学期至少听4节有影响力的物理老师的公开课 听课前做好相关内容的教学设计，听课后积极参与交流。

(2)每学期至少在本校开公开课两节。

2、加强理论的研究和学习，完成论文的编写和发表。 在我校开展高中物理科学探究教学模式的有效性研究，力争本年度能取得很好的成绩，计划完成和研究内容相关的教学论文两篇。

3、积极参与课题研究

(1)每学期至少3次研讨交流课题的有关内容。

(2)学习与《名师工作室在促进优秀物理教师专业成长中的作用研究》、《中物理科学探究教学模式的有效性研究》 相关的教育理论，结合教育理论，提出课题研究各种可能的设计方案，并具体实施。

(3)每学年完成与课题相关的论文2篇。

**新一年的工作计划篇四**

一、思想政治学习方面

以“三个代表”重要思想和“构筑和谐社会”主要精神为指导，在实践当中不断坚持依法治教与以德治教相结合，围绕学校中心工作，进一步加强政治理论学习，强化政治思想教育，增强先进性标准，自觉做坚持党的基本路线的模范。

二、教学工作方面

1、及时拟定高一的教学计划，见附录1。

2、及时拟定高二的会考复习计划，认真总结，见附录2。

3、面对新的教材，新的内容，精心备课，注重日常教学常规的扎实与提升，及时认真总结，不断加强自身的教学能力。

4、紧密联系学生的实际情况，寻找科学合理的教与学的方法，让学生感兴趣。进行学情分析，做好引导，不仅仅教会知识，更重要授之予渔。促进学生今后的发展，长远的发展。

三、其他方面

1、加强自身的身体素质能力，只有具有更强的体魄才能在今后的教学工作中实现个人的价值。

2、不断进行终身自我学习，提高教学水平，提高学业水准，及时进行评价，不断更新，上学生满意的课，家长放心的课。

3、适当给自己生活的压力，认识生活，把握生活的程度，适当提醒自己的使命，让自己获得有价值。

**新一年的工作计划篇五**

新的学期又开始啦!我有幸又任一年级班主任。一年级是孩子进入正规教育的转型过渡时期，对孩子的后续教育甚至一生都会留下深刻的痕迹。我们都非常重视启蒙教育，班主任这个角色显得尤为重要。作为班主任的我愿虚心学习，用我的爱心、耐心与责任心为每一个孩子撑起一片挚爱的晴空，为了让班级充满活力与创新，为了让他们得到全面发展，特制定班主任工作计划如下：

一、班级基本情况：

我班共有学生35人。其中男生20人，女生15人。每个孩子都活泼可爱，有着很强的求知欲和好奇心，他们纯洁善良可爱。但是孩子年龄小，自理自制能力弱，在幼儿园接受的.教育与学校教育是有很大不同的。为了让孩子更快的适应校园生活，提高他们学习的兴趣，特制定了如下工作计划。

二、基本工作内容：

(一)搞好日常管理工作，组织和建立班集体。

1、教导小学生上各门学科的课堂纪律，保证学生尽快做到自觉遵章守纪。

2、教导学生怎样集体意识，参加各项集体活动都能做到集合快，纪律强，效果好。

3、利用课间带学生学习跳绳，踢毽子，教他们做眼保健操，保证人人动起来，并且做好。

4、建立正常的卫生值日制度，通过老师手把手地教，使学生掌握正确的打扫方法。实现班级卫生人人有事干，事事有人管，培养学生热爱劳动的好习惯。

5、培养团结协作的优秀小干部群体，发挥干部的榜样作用。

(二)对学生进行思想品德教育。

1、每周一升旗的时间，指导学生尽快的排好队，听从口令。利用国旗对孩子进行爱国主义教育，升国旗，唱国歌，行注目礼。

2、结合生活情境，适时对学生进行品德教育。教育学生要诚实守信，热爱班集体，主动关心帮助他人。

(三)教育学生努力学习。

1、密切与各科任课老师联系，注意教学模式的创新，注意教学方法的多样化，以激起学生强烈的求知欲，提高学生的学习兴趣。

2、加强对学生的学法指导，让学生不仅乐学，而且会学。

3、加强对个别学习困难，注意力难以集中的孩子的教育辅导，提高学生学习的积极性。

(四)关心学生身心健康。

1、对学生进行日常卫生保健知识的讲解，使学生树立正确的卫生意识。

2、教育学生加强体育锻炼，增强体质。

3、教育学生养成良好的生活习惯和学习习惯。

4、在班级之中努力营造宽松和谐的心理氛围，配合科任老师，形成一股积极向上的班风。密切注意学生群体和个体的心理动向，进行适时教育。

(五)加强与家长的合作

1、建立学校家庭电话互访制度。班主任留有每位学生家长的电话号码，生每有进步或特殊情况在第一时间告知家长，使家长有“孩子就在身边”的感觉。

2、通过走访和家长联系册的形式密切与家长的联系。争取家长对班级工作的支持，努力使家校教育形成合力。

**新一年的工作计划篇六**

一、指导思想本学期我将教三、五、六年级，我将重点投入到养成良好的学习习惯。激发学生学习英语的兴趣，培养他们学习英语的积极态度，使他们建立初步的学习英语的自信心;培养学生一定的语感和良好的语音、语调基础，使他们形成初步运用英语进行简单日常交流和书写，为进一步学习打下基础。

二、教学要求和目标

1、使学生获得一些英语的感性知识，激发学习英语的兴趣，培养他们英语学习的积极态度。掌握基本的英语交际用语，培养学生初步运用英语进行交际的能力。

2、培养学生一定的语感，打下良好的语音、语调和书写基础。

3、培养学生学习英语的自觉性，养成良好的学习习惯。

4、掌握基本英语交际用语，使他们形成初步用英语进行简单日常交流的能力。

5、遵循英语教学规律，寓思想教育于语言教学之中，促进学生良好品德的形成。适时介绍中外文化差异，尽力使学生感兴趣。培养学生创新精神和实践能力，努力为学生的终身发展奠定语言基础和思想基础，并为进一步学习打下基础。

6、在学习课本知识的同时，加强英语知识的拓展、延伸、加深。

三、教学重点难点

1、能按四会与三会要求掌握所学单词。

2、能按四会要求掌握所学句型。

3、能在情景中熟练的运用所学的四会句子。

4、能在图片、手势、情景等非语言的提示下，听懂清晰的话语与录音。

5、培养良好的书写习惯，能做到书写整洁、规范。

难点：

低年级：养成良好的听英语、读英语，说英语的习惯，能自觉的模仿语音、语调，逐步培养语感。

高年级：掌握基本英语交际用语，培养学生对英语的观察、记忆、思维、想象和创造能力。培养学生预习的习惯，能够把不懂的词标记出来。在课堂能够认真听讲随时记笔记。

四、方法措施

1、认真备课，钻研教材，进行课堂的有效教学，提高课堂效率，做到当堂内容当堂掌握。

2、创新运用各种不同英语教学法来辅助教学，如：情景教学法、直接教学法和tpr全身反应法，并开展一些有趣的活动、游戏让学生在轻松的氛围中学习英语。

3、创设英语情景和环境，使学生们在一定的英语语言环境里习得 第二语言 。做到 生活中有英语，英语中有生活 。

4、鼓励学生大胆说英语，肯定他们的进步(尤其是英语基础不好的学生)，树立学生的信心，培养学生朗读和书写的习惯。

5、注重教材的灵活性和可操作性，以满足不同层次的学生的需求。帮助英语基础不好的学生，提升英语基础好的学生。

6、多教授chant和歌谣或小故事等促进学生多单词和句型的记忆。充分利用教科书中的课文创设栩栩如生的情景，如打电话、购物、生日聚会、野餐、旅游、问路、看病等，为学生提供使用英语进行交流的机会。

7、鼓励后进生。我们英语老师最头痛的是后进生队伍越来越壮大，因此我们要鼓励后进生，善待后进生，纠正后进生的错误观念，让他们知道自己能行，鼓励他们去追求。在课堂上，要多用鼓励性的语言，要掌握评价的艺术，保护后进生的自尊心，发现他们的优点与长处，让他们尽情发挥。教师要耐心帮助他们，以自身的人格魅力去影响和感化他们，从而提高教学质量。

**新一年的工作计划篇七**

新世纪的教师，应具有高尚的师德，扎实的专业知识和良好的心理素质，具有精湛的教学技艺，能够掌握和运用教育科研前沿成果，创造性地从事教育教学工作。教师发展是教师人生价值实现的过程，是教师在充分认识教育意义的基础上，不断提升精神追求，增强职业道德，掌握教育规律，拓展学科知识，强化专业技能和提高教育教学水平的过程。

x年7月，我来到了\*\*学院，开始把自己融入梦寐以求的教育行业。在教学方面，面对教学任务我毫不怠慢，对每一节课都精心准备、全力以赴，以饱满的热情全身心投入工作，潜心钻研，勇于创新，不断进取。一年来，我先后担任英语专业本专科《英语语音》、《英语阅读》，和应用技术学院英语商贸专业《商务英语阅读》等课程的教学。由于经验尚浅，我利用课余时间不断学习，刻苦钻研，通过长期随堂听课虚心向前辈请教，并认真反思比较，努力改进自己的教学。除此之外，作为高校教师，我十分注重用先进的文化教育理念引导学生，注重教书育人，树立为人师表的良好形象。

然而，教书育人必须以自身地发展作为前提。我相信有眼界才会有境界，有思路才会有出路，在认真学习了学校发展规划和各部门工作目标后，针对自己的特点和不足制定个人工作计划如下：

第一，思想方面。作为一名青年教师，首先要坚持学习党的理论知识，牢牢把握党员标准，严于律己，继续忠诚于党的教育事业，具有高度的责任感，服从工作安排，积极争取成为中国共产党的一员。除此之外，在未来工作中，努力贯彻执行党的教育方针政策，全心全意为学生服务，遵纪守法弘扬社会主义道德风尚，创造一流工作业绩，以实际行动展现一名青年教师的风采。教师职业作为一种以人育人的职业，对其劳动质量提出的要求是很高的、无止境的，所以，作为一名教师，我时刻告诫自己要追求卓越，崇尚一流，拒绝平庸，注重自身创新精神与实践能力、情感、态度与价值观的发展,使自己真正成长为不辱使命感、历史责任感的优秀教师，把自己的全部知识、才华和爱心奉献给学生、奉献给教育事业。

第二，教学方面。作为一名高校英语教师，首要任务是要教好书，我认为要保证这一点，应该从以下几个方面来努力。

1、专业水平的提高。

(1)学习教育理论，在理性认识中丰富自我。

认真学习领会新课程，掌握自己所任学科的专业特点，善于思考，养成多思多想多写的习惯，做的最优化要落实到学的最优化，形成自己的教学风格。认真阅读《课程教学大纲》等有关资料，钻研新教材，新课标，研究教法，体会新课程的性质、价值、理念，提高自己的业务能力。

(2)专业素质的提高，在汲纳中充实自我。

在其他老师的帮助和指导下，坚持教学相长，获得自我发展。勤听课，通过课堂听课，与授课者进行交流与沟通;勤质疑，勇于提出自己的问题或不同观点，在共同探索中达到共同进步;从中得到真切的感受，不断完善自我，促进个人专业知识的提升，让自己不断成长。

2、日常教学常规的扎实与提升。

精心备课;细心批改每一本作业，杜绝错批、漏批现象，探索趣味性作业，创新性作业。要求批语的书写要认真、规范，要及时做好批改记录。认真准备教案、课件，不迟到、不坐着讲课、不提早下课、不拖堂、不挖苦讽刺学生等;尤其要多关注基础较差的学生，帮助促进后进生各方面能力的提高。

3、勤于反思，完善自我。

学会思考教育问题，积极把先进的教育理念转化为教师的行为等，从反思中提升教学研究水平。每节课后，把自己在教学实践中发现的问题和有价值的东西赶快记下来，享受成功，弥补不足。在总结经验中完善自我。

4、利用信息技术手段辅助教学。

充分利用网络优势，学习教育教学方面的新思想，掌握新方式，运用新理论，提高教学效果。利用课余时间向电脑能手学习，提高自己的计算机水平。

5、勇于创新，全面发展。

根据社会的变化与教育改革的发展，及时发现和改正自己的不足，调整自己的知识结构与能力结构，以自己的发展促进社会的发展、学校的发展。养成善于学习、乐于学习、主动学习的习惯，为自己营造一个学习的心境，认真学习学科专业知识及系统的教育理论知识，广泛阅读教育教学的报刊、杂志及专著，提升对新课改理念的认识。使自己具有综合的科学文化素质，掌握多层交、多元化的知识结构，使自己能科学、系统的驾驭教学内容成为一个具有多元化知识结构的人。同时在教学过程中实现\"教-学-研\"一体化，理会生活化、情境化课堂教学的精髓。工作中要善于积累，勤于思考，做到教学中既有理论依据，又有实践创新，使自己的教育教学水平上一个新的台阶。

第三，科研方面。科学研究是高等学校教师工作的重要组成部分。教学需要科研作为基础，作为引导，而有了科学的研究，教学质量才能得到有力的保证。无疑，科研对提升教师的综合素质是非常有利的。作为本科毕业生，现阶段在科研方面，我是一个新手，基础相对薄弱，但我有信心做得更好。在接下来的五年里，我将把教学作为一个大的研究方向，结合英语技能和文化的相关内容逐步形成自己稳定的研究兴趣和方向，以教学实践为基础，以科学理论为依托，争取在五年之内发表相关文章数篇，提高自己的科研水平。

在今后的工作中我会严格要求自己，我将继续带着我的激情教育教学，在实践中摸索，在实践中成长，在实践中创新。不断完善自己，发展自己。

**新一年的工作计划篇八**

新学期又开学了，为了更好的进行本期个人工作，特制定计划如下：

一、指导思想

以《纲要》和《规程》为指导，自觉遵守园的规章制度，服从上级领导安排，做好本职工作，加强政治学习，提高自己思想政治素质， 树立良好的形象和科学的儿童观、教育观，使幼儿的身心健康发展。

二、教育教学方面：

1、继续深入学习《纲要》，并根据〈纲要〉中精神，不断提高自身素质和业务水平，对幼儿进行全面培养。

2、在教学中为幼儿创设轻松、愉快的学习环境 ，结合主题加强环境与教育的互动与结合。

3、创设良好的语言氛围，鼓励幼儿大胆发表自己的见解，使幼儿想说、敢说，发展幼儿的发展幼儿的交往能力和语言表达能力。

4、按时完成本园的教学任务，及其他工作安排，努力尝试英语教学，让幼儿在愉快游戏中学习，培养幼儿学习兴趣。

5、抓好幼儿日常生活常规工作，在各项环节中，培养幼儿良好的生活习惯及自立能力，让幼儿身心得到健康发展。

三、保教方面：

1、充分利用自然因素，开展体育游戏、户外体能活动，锻炼幼儿身体，增强幼儿体质。

2、合理安排幼儿在园生活，培养幼儿良好生活卫生时惯。

3、在日常生活中，加强安全教育，提高幼儿自我保护意识。

四、家园共育方面：

1、充分利用早接和放学的短暂时间，积极主动地与家长沟通，使家长了解自己孩子在园的情况，在家长的配合下实现家园共育，促进幼儿的全面发展。

2、利用宣传栏、家园联系手册、电话以及家庭短信箱等途径，与家长沟通联系，及时向家长反馈幼儿在园的学习、生活情况。

3、 家访了解幼儿的家庭教育环境，耐心听取家长合理正确的意见和建议，互相配合共同教育幼儿，使幼儿的健康成长!

以上是新学期的工作计划，希望在今后的工作中不断的总结经验，取得更好的成绩。

**新一年的工作计划篇九**

为加强自身学习，促进个人发展，起到模范带头作用，根据江桥中心校骨干教师职责所提出的要求，特制定本学期骨干教师工作计划如下：

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

1、加强政治理论学习，严格遵守教师职业道德，热爱本职，踏实工作。

2、加强业务知识学习，努力提高综合素质。从实践中学，向同事学习，学习他们先进方法和思想。从书上学，学习自己专业知识，学习教育教学理论，每学期读好两本以上与教育相关的专著，并撰写两篇以上读后感。(每篇不少于1000字)。

3、积极撰写教育教学论文，争取在区级以上刊物发表。

4、继续做好《家庭参与学校家庭教育指导新模式的探索研究》市级课题的研究工作，做好《班主任专业化发掌》课程的开发工作，完善“家庭结对制”特色工作。

5、按时参加各级各类培训，做好笔记，定期总结。

二、创新教学，努力做到有突破，形成特色。

1、积极参加上海市美术教学评比嘉定区选拔活动。

2、上好一节公开课，做好一次教学讲座。

3、以二期课改的新理念，创造性地设计教案与教学思路，学习flash等美术教学现代化多媒体应用手段，

4、在美术学科中渗透民族精神教育与生命教育，承担美术民族项目拓展课程的教学。

5、创新教学，形成个人风格，积极引导学生主动参与研究性学习实践活动。

三、做好带头工作

1、参与学校改革，积极献计献策，每学期至少提供给学校2——3条有价值的建议。

2、做好对带教老师的指导工作，每月听课不少于2节，指导其进行公开课的展示。

3、积极参加学校组织的骨干教师沙龙，包括网上论坛交流。同时做好对班主任博客制的管理工作。

4、运用个人所长为学校、同事做好服务工作。

我将本着“勤学、善思、实干”的准则，一如既往，再接再厉，把工作做得更好。

**新一年的工作计划篇十**

新的学期刚刚开始，为了提高自己的业务水平和教学素质，提高幼儿学习和游戏的积极性，做到一切以幼儿为主，具体计划工作主要有以下几点：

一、思想方面

严格要求自己，要遵守园里的规章制度，积极认真地投入工作。坚持正确教育观，以正面教育为主，讲明道理。要平等对待每位儿童。认真参加园内的政治学习，以学习精神为工作的动力，不断更新思想，以饱满的热情参加新的工作，时刻以一个优秀教师的标准来要求自己。

二、个人学习方面

积极学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学，给自己充电，积极进行学历进修学习。加强教育教学理论学习，提高个人的教学质量，使幼儿在德、智、体、美等方面全面发展，并让他们能够从玩中学，学中玩。加强思想业务学习，加强职业道德教育，加强责任心，规范言行，加强精神建设，做到“五讲、四美”，当好幼儿的镜子，用自己的一言一行、一举一动去潜移默化幼儿。业务上精益求精，敢于改革创新，紧跟形势，适应时代的要求。平时在工作中遇到问题能和班级人员共同商量，在教学中遇到问题时，能虚心向有经验的老师学习，认真参加教研活动、园本培训，树立“终身学习”的目标。

三、工作方面

对工作做到主动、积极、踏实，勇于承担责任。对幼儿有爱心、耐心，能细心地观察幼儿，努力做到对每个幼儿因材施教，给孩子创造一个舒适、优美、良好的生活和学习环境。跟幼儿建立一种平等、尊重、信任的关系，视孩子为自己的孩子。对家长热情，及时向每个家长了解幼儿在家情况，并向家长反馈幼儿在园的表现，做到对每个幼儿心中有数，视家长为自己的教育伙伴。上班做到不迟到、不早退。按时制定各种计划，认真准备和组织好班级的教学活动，活动后认真分析和反思活动的效果,仔细填写家园联系手册，做好家访记录。做好安全、卫生工作，强化安全管理，加强“安全第一”的意识，做到时时事事处处讲安全，发现不安全的隐患及时处理，杜绝事故的发生，确保幼儿的人身安全。并且做好安全教育工作，对幼儿进行自我保护意识教育，不跟陌生人走。做好交接班工作，发现问题汇报，妥善处理。培养幼儿良好的生活卫生习惯，正确使用手帕及自己的一巾一杯，养成饭前便后洗手的良好习惯，培养幼儿良好的进餐习惯，做到爱惜食品，不挑食、不浪费;午餐后组织幼儿散步或做安静游戏。并且保证幼儿的户外活动量，促进幼儿身心健康发展。抓好教育教学工作，提高教学质量，教育教学做到面向全体幼儿，因材施教，因人施教，各班级制订出科学的、符合本班幼儿实际、切实可行的教育教学计划。

四、家长工作

1、及时向家长反馈幼儿的信息，加强互动。主动与家长沟通，增加宣传力度。2、召开家长会，收集家长的宝贵意见和建议，共同配合教育好幼儿。

五、个人努力方向

1、再多点爱心，多一些耐心，使孩子在各方面有更大进步。

2、续抓好班级的常规工作，使得有更好的班风班貌。

3、加强自身基本功的训练。

4、提高自己的攥写的能力及科研能力，多看书，多动笔。

教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。社会在发展，时代在前进，学生的特点和问题也在发生着不断的变化。作为有责任感的教育工作者，必须以高度的敏感性和自觉性，及时发现、研究和解决学生教育和管理工作中的新情况、新问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作，以完成我们肩负。

本学期自修反思计划重点我拟订在课堂教学上，只有从最基本的课堂常规教学上进行深刻反思，才能真正达到一位人民教师修身养性上的提高.

教无定法，在教学过程中勤思考、勤总结，灵活运用各种方法，最主要的是抓住学生的兴趣，以兴趣为师，能有效提高学生的积极性，让学生主动学习。

(一)精选教法，快乐学习，提高音乐教学实效

1.创设舞台，展示自我

“爱动”是儿童的天性。在教学教育活动中，应灵活地运用多种多样的手段，为学生提供“动起来”的机会，从而发挥学生的主体作用，以获得知识、掌握新技能。

2.趣味游戏，快乐学习

无论是什么样的游戏对学生都具有极强的吸引力。学生爱玩的天性决定了他们愿意参与教师为他们精心设计的游戏。

3、以“赛”激趣促学

(二)教学渗透，展开思维，培养学生的创造能力

让音乐与生活沟通起来，营造广阔的音乐教学空间。音乐本来就是从生活中创造出来的。让音乐与活动沟通起来，给予自由的音乐想象空间。音乐最具不确定性，解释的自由度是最大的.让音乐成为师生沟通的情感桥梁。在开放的音乐教学中，教师应营造一种民主、自由、轻松、愉快的氛围，创设良好的师生关系。

自修反思过程中，积极思考课堂教学问题，并采用多种方法去尝试新的积极有效的方法才是我们反思的根本目的。

**新一年的工作计划篇十一**

一、指导思想

本学期，在学校工作计划的指导下，以课程改革为中心，以提高课堂教学效率和各科教学质量为目标，以提高教师专业素质为关键，进一步加强教学工作的管理与指导，抓常规养习惯、抓教学保质量，坚持以人为本的观念，以求真、务实、创新的工作作风，教好书育好人。全面优化石羔小学教育教学管理。

二、工作目标

1、以制度为保障，继续狠抓教育教学常规管理，确保我校教学工作正常有序开展。狠抓教学质量，具体抓，抓具体，落实抓，抓落实，向40分钟要质量。

2、搞好学校学籍管理工作，确保小学入学率、巩固率达100%。

3、狠抓学生德育工作。坚持育人为本，强化全员德育，德育工作要全员参与、面向全体、关注全校，体现时代性、具有针对性、提高实效性、达到有效性。

4、抓好学校实验教学和信息技术教育工作，加快学校教学信息化的利用和开发。加强远程教育网的管理、使用效益;要切实加强各种教学信息资源的开发和利用，提高课堂教学的有效性。

5、开齐开足课程，控制学生在校时间和活动总量。

6、学校班子成员工作合作，以身作则。不断提升自己的业务专业水平，注重研究课堂教学，注重提升全校教学质量。积极探索“整体提高教学质量”的教学目标的有效途径。

7、本期侧重于五年级教学质量，用集体的智慧抓好五年级的教学工作，迎接上级抽考，为缩小与兄弟学校成绩的差距而努力。

三、具体措施

(一)教学秩序常规

1、严格执行规定的课程表、作息时间表，不得随意增减、变更。教师不得私自调课，若需调课由教导处统一安排，严禁旷课。

2、上班期间不得大声喧哗，上课期间不得在楼道内大声说话、吸烟。办公室应保持安静，不大声谈论，不玩游戏，以免影响他人工作。

3、上课期间，上课老师不得接打电话，非当堂任课教师不得随意进教室叫学生出教室，有特殊情况，经任课教师同意后进行。

4、上体育课的教师，课堂体育锻炼要认真负责，不得放任自流。

5、认真对待学籍管理制度。不擅自接转学生，不私自给学生调班，必须由教务处统一按政策安排转学、外借读、病休、复学学生就读等工作。

(二)备课常规

1、认真学习教学大纲、有计划地写好个人电子教案。

(1)教案要完整，教学环节齐全、学习目标明确;

(2)有教学的重点和难点;

(3)有板书设计和课内外练习及思考题;

(4)有课堂小结;

(5)教师应写好课后反思，总结亮点，发现不足。

2、任何教师不得无教案进教室上课(包括评讲试卷、复习课、习题课等)。

(三)课堂教学常规

1、课堂教学要情绪饱满，要尊重学生人格，处理问题避免急躁粗暴，不得有伤害学生自尊心的做法，要坚持学科教育和思想教育结合，努力提高学生的思想道德素质，教书育人，并积极主动地抓好“保生留生”工作。

2、课堂教学要坚持教师为主导、学生为主体，注重培养学生良好的学习习惯和严谨的学风，努力提高学生的综合素质。

3、教师应准时上课，不迟到、不早退、延迟下课。

4、上课要求教师坚持用普通话进行教学，教态要亲切、耐心、诚恳，板书要规范、清晰、端正。

5、要对学生严格要求，注意培养学生良好的组织性、纪律性，在课堂上遇到问题及时处理，重大问题及时和班主任联系。

(四)作业常规

1、作业要精心选择，要符合教学要求和学生实际，要适量、有效，不给学生造成过重负担。

2、严格要求学生认真、独立、规范地完成作业，养成良好的学习习惯。

3、作业要全收、全批、全改，要及时、认真批改、认真讲评。作业批改要有统一的评分标准，并注明批改日期。提倡写激励性的批语。对发现的问题要及时解决。

(五)测试和质量分析常规

1、期中、期末考试各校试卷自己统一组织，月考试卷由学区教务处安排该年级的人制卷，命题应以课本为主，注重基础，特别要注意检查学生用所学业知识、理论说明和分析实际问题的能力。

2、监考教师应认真监考，明确考场规则，严肃考试纪律，及时处理各种违纪行为，保证成绩的真实性。

3、教师应按要求，对照标准客观、公正、及时地评阅每一位学生的试卷，并及时做好试卷分析、填写好质量分析表，便于分析和讲评。

4、平时的练习卷及单元性测验卷由任课老师自己命题，杜绝无目的，认真批改，填写好成绩册。

(六)教研活动常规

1、学校由教科室、教务处、教研组协作教研活动的开展，参与教研活动的相关老师要积极参与。因故缺席要请假，并由教研组组长做好记录。教师要积极主动参加校本培训和校本教研，不断提升自身素质和能力。

2、每次教研备课活动要有明确的主题，充实的内容、详细的记录，要充分体现针对性和实效性。

3、鼓励教师间参加听评课学习，每位任课教师每学期听课不得少于12节，并作好听课记录。

**新一年的工作计划篇十二**

敬爱的党组织：

为深入贯彻落实“三个代表”重要思想和党的xx届五中、六中全会精神，进一步做好新时期发展党员工作，省委、郑州市委有关会议精神，结合我市党员发展的实际情况，制定本计划。根据党支部党建工作的要求，结合本人具体情况，特制定了xx年度党员个人工作计划。：

一、思想方面：

1、要热爱祖国，热爱中国共产党，拥护党的领导及路线、方针、政策;不断学习党的各项理论知识，积极参与党组织的各项活动，坚决服从组织安排。

2、提高认识，增强紧迫感、时代感、责任感，适应发展要求，强化“六个意识”：第一，强化自我充电意识;第二，强化科研意识;第三，强化信息网络意识;第四，强化合作意识;第五，强化创新意识;第六，强化服务意识。

二、积极贯彻学校的办学理念方面：认同学校争创浙江省一级重点中学的目标和“学生满意、家长满意、社会满意”的办学思路，贯彻“制度第一”、“精细管理”的原则，带头实践学校办学理念。牢牢把握学校发展良好开端，进一步凝聚师生合力，开拓创新，扎实工作，为学校持续，健康，快速发展提供有力的思想，政治和组织保证。

三、教学方面：在新的一个学期里，面临着同时教三个班的巨大挑战，我一定会尽心尽力，不辜负学校对我的信任。

四、工作方面：积极参与支部提出的“五个一”活动：读一本好书、做一件好事实事、联系一名学生、联系一名非党教职工、争创一项荣誉。

要不断探索发展党员工作的新机制、新方法。做好新形势下发展党员工作，既有新机遇，也有新挑战。各级党组织要不断强化创新意识，坚持在实践中探索，在继承中创新，进一步增强做好发展党员工作的积极性、主动性和创造性，以改革的精神积极探索发展党员工作的新机制、新方法，努力把全市发展党员工作提高到一个新水平。

五、追求高境界：为了学生的发展，为了学校的发展，为了培养优秀人才，牢记为人民服务的宗旨，牢记为人民的教育事业为共产主义奋斗终身是我们每个共产党员的誓言。讲奉献，不斤斤计较个人得失，不要求自己所做的每一件事都要得到回报。宽厚待人，善于和勇于同不同意见的同事相处，公正无私处理每一件事，对待每一个人。

总之，我会认清形势，明确任务，努力发扬“解放思想、实事求是，敬业爱岗、开拓创新”的精神，为完成学校提出的各项目标而奋斗。

**新一年的工作计划篇十三**

一、做好本职工作

由于办公室工作内容及对象的特殊性，使我们处在整个学生会系统的核心地位——重要的枢纽单位。对指示和意见的上传下达;搞好学生会的纵与横的关系。在着重于加强院系学生会之间联系与沟通的同时，也要注意把握学生会与其他学生组织之间的关系，促进学生会及学校的各项活动能更好地开展。切实地做好会议记录和签到，办公室值班，责任办公室送报，办公用品及档案的管理工作和仓库管理工作。严格恪守工作流程，做好用品登记。

二、辅助出色彩

在贯彻“全心全意为同学服务”的宗旨和坚守学生会“为同学之下，做踮脚之石，成就同学有为之事;处同学之中，想同学之所想，给同学之所需;居同学之上，高 瞻远瞩，引领同学趋附时代之潮流”的定位上做出表率。发扬学生会“聚是一团火，散是满天星”的精神。着重发挥办公室的沟通和协调优势，促进各项学生工作的高效进行。用我们的行动向老师和同学诠释办公室的作用和地位。

三、大胆创新，时时学习

在工作中发扬创新精神努力提高质量和效率，积极配合其他部门的工作。每月或一点时间内制定相应的学习目标和小拉练。如：办公软件的专题学习训练、会议记录技巧交流、会议主持及应急表达训练、礼仪训练等。此外，本年度应在办公室失物招领工作上，着重加强开展工作，力求在同学心目中树立一个可以信赖的能真正帮得上忙的形象。打造一个属于我们办公室的校园品牌工作。最重要的是在为老师同学服务过程中锻炼自己，提高自己的工作素质。为同学们做出积极地表率。

四、严格纳新工作

对办公室的新人，无论是工作学习还是日常生活都严格要求。因为学生干部本身就有天然的带头责任。而我们部门又是“交流”最核心的枢纽，所以格外严格的要求是很有必要的。更重要的是，一个光荣的集体不能满足于一时，必须有长久打算才能让荣誉传承下去。即要求学长和老师对新人的业务能力和沟通协调能力要狠抓落实。“梅花开自苦寒来”没有付出就没有回报。为了部门的长久发展，继续教育和危机教育必须狠抓。

**新一年的工作计划篇十四**

20xx年全体紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然。

20xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识

”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

20xx年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在20xx年虽有改变，但效果并不明显。

20xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度

通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源

做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为20xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应

要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约

在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销

20xx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型

20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

**新一年的工作计划篇十五**

根据班级实际情况，确定了以培养学生健全人格为宗旨，以培养学生自主合作能力和良好的学习习惯为目标的工作方法，培养合作精神，弘扬创新个性，塑造全面发展的优质人才。

一、培养健全人格，打造优质人才

在班级树立做人第一，做学问第二的思想，建构自立、自强、自尊、自信的健全人格模式，培养学生追求卓越、乐观向上的人格品质，使学生能客观的认识自我，自觉管理自己的学习生活，自信、合作、诚信、责任，追求健康的精神生活。激发学生强烈的学习动机，孜孜以求，勤奋好学，培养品学兼优、全面发展的优质人才。期望做一个由于自己存在而使别人幸福的人，不仅学业优秀，同时更要人格健全。创品牌管理，出优质人才。

二、形成文明班风，凝聚集体合力

文明向上的班风是良好习惯养成的基础。树立学生以高尚的品德、超人的才情，深厚的素养为人生追求的目标，逐渐形成文明素雅、奋发向上的班级风气。在开学第一天，就在黑板上写出“班级是我家，用心去爱她”的口号，一进入教室就有归家的感觉。班级构建一组为单位，将全班同学分成几组，每个组有自己的口号、目标，鼓励学生在合作中发展自我，沟通情感，培养自信，增强团队意识和班级凝聚力。

三、分层目标管理，捆绑综合发展

按照学生能力和学业成绩将学生分为三层，按优、中、弱分配到各小队组，优化组合，捆绑发展。在小组中，使优生更优化，潜能生提高，弱势群体得到帮助。每人为自己设计进步阶梯，确定自己的发展目标，在自己规定的时间内，达到理想的目标。

四、建立成长档案，评价促进发展

采用多元评价方式，反馈给家长，通过家长评价结合个人反思，总结上周学习生活情况，制定下周努力计划，每月进行评比。通过这种过程性的质性评价，期望有效促进学生的全面发展。

五、质量分析总结，调控平衡发展

定期召开质量分析总结，及时监控学生的学习状况和学业成绩。每次考试后，都要进行质量分析评价，及时对学生的成绩起伏进行分析分层开会，个别访谈，不让一个学生掉队。

**新一年的工作计划篇十六**

一、工作思想：配合好\_\_年本队的各项工作的开展,贯彻落实上级要求、指示。本学期的工作重点是抓好学习,尤其是外场的训练,并注重安全。配合好副班长搞好思想作风建设让同志们心思及时回到学校,全心投入到艰苦的学习训练之中。提高自身修养,完善管理水平。

二、在学习方面,带领大家一起进步!建立学习互助对子。让学习成绩较为落后的同学得到及时的帮助,例如我班学习小教员陈以金,在上学期中帮助不会没弄懂的同学解决难题,辅导他们,提高成绩,完成任务。同时也能培养同学们的互助精神,增强同学间的友谊。下学期应当继续发扬这种好的作风。我在学习上要坚持保持学习成绩好,至少在中等偏上。

三、课堂上以身作责,保证上课率,遵守上课纪律,尊重老师劳动成果。做好带头作用并监督身边的同学遵守上课纪律。配合教员认真完成课堂教学任务。有弄不懂的及时发现使问题早发现,早解决。

四、作为班长,首要的工作就是搞好班级团结。经常和同学沟通,只有在团结和睦的氛围下班级才能更好的发展。下学期刚开学就要及时使班员回归到学习训练状态中,以更好的姿态迎接新的挑战!

五、要明确各个副班长的职责,布置好各项工作,分工负责明确要求,与其共同努力,管理好班级各项事务。

六、在自身上我认为应当以身作则,身先士卒,起表率作用和模范带头作用,有一定的影响力,不能包庇好朋友,公正严明。采用适当的方式管理同学与班级。要搞好与队干部关系,使学员们与队干部关系密切,有助于队干部的管理。要严以律己,宽以待人,要使用正当方式管理学员。要有恒心,做事要坚持下去,不能半途而废。对学员负责,对自己负责。不能拿出班长的架子,要虚心接受学员们的意见。

**新一年的工作计划篇十七**

一、实行班务公开。设立班务公开日(一月一次，以开班会形式)，是班级事务更加公开化、透明化，使班级里的同学人人都可以参与到集体事务中来。同时，广泛采纳同学们对班级事务的意见，任何决策都要集中民意，集思广益，争取使班级工作更上一层楼。

二、鼓励班上同学多参加院里的活动，并争取在活动中取得好成绩。而我作为一名班干部，除了严格要求自己认真学习外，还需要促进同学之间的学习交流和思想沟通。

三、保证班费使用透明，在宣传栏上公布班费使用状况。

四、强调英语的重要性，营造优越的英语学习氛围，为我们的未来更好的工作、生活做准备。

五、不迟到，不旷课，专心听讲，在学习和生活上都严格要求自己，做好表率，在平时积极参加学校或院里组织的活动。

六、积极开展文体活动。活动应该以节俭开支和尽量快乐为宗旨。活动要作好记录，积极的为评优做素材。同时活动要尽量满足大家的兴趣，让每一个人都参与到其中，活动期间要注意安全。

七、发挥班级集体的温暖，向每一位需要帮助的班级成员伸出最无私的援助之手。计划与青年志愿队联系，参与一次大型的公益活动，如慰问老人院等。

八、在工作方面，班长、团支书及副班长、副团支书既要分工明确又要相互配合，坚持每周开班委会，针对班内出现的新问题制定新的对策。班委会由班长或团支书主持召开，应积极准备，保证开会效率。另外，对于班会负责人要做好纪录，以便开展工作。

具体工作计划：

1、10月上旬，班委正式选出，班级日常工作积极展开。首先，班委内部需培训，加强内部团结。然后班委需对班级内部形势做讨论，投票选举出最有利于改善班级形势、加强团结的活动方案。

中旬，借学校“迎评”之风，在班委会会议上促使大家对迎评引起重视，使大家思想上达成共识，以身作责，保证上课率，遵守上课纪律，尊重老师劳动成果。增强同学们的集体荣誉感、增强集体凝聚力。下旬，在班级开展晚会，晚会主题为：团结友爱、放飞梦想。

2、11月上旬，完善考勤与请假制度，需请假时一定要写出正式的假条，如：病假，必须是校医务室的假条;事假必须有辅导员的签字，假条由纪律委员保存，点名时无故迟到或未到的均记录留底，考勤记录年终上交辅导员审查。当然英语b级考试网上报名工作需展开。

中旬，结束b级考试报名后，最重要的即是为应对考试，加紧学习英语。下旬，熟悉辩论赛流程，尽快在班级举办一场以锻炼同学能力为主题的辩论赛。

3、12月上旬，计算机考试网上报名。与外班举办一次友谊辩论赛。中旬，英语b级考试开始，除对英语学习紧抓外，还需提醒同学耳机有无故障。

下旬，度过紧张的考试期，为了放松心情，课余时间大家多开展活动，比如打羽毛球、打篮球等等，还可以组织同学一起出去玩儿一次，可以先去吃火锅，再一起去ktv唱歌。让同学们在集体活动中培养集体精神。增加同学间的友谊，让同学们互相之间更加了解。在劳逸结合的同时，更好地团结大家，使我们的班级更具凝聚力。

4、1月上旬，和体育委员商量举办班级体育比赛，或和预科其他班级联赛，亦或与其他预科班级对阵旅馆。具体形式待定。以此来结束难忘的大一上半学期在校生活。

**新一年的工作计划篇十八**

在新学期里我们的工作具体安排如下：

一、分析班级的班风，学风和班级凝聚力等问题经班委会会议讨论总结以往经验，取长补短。继续发扬优良的经验，改正补充不足的方面，吸取其他班级经验，并向其他优秀班级学习。

二、协调管理好班委会的整体性。加强班委会的凝聚力，加大各班干部之间的沟通，交流，提高个班干部的工作效率和工作热情。监督各班干部做好以身作则，做好带头作用，再以各班干部为中心，监督其周围同学遵守学校班级的各项规章制度，带动全班同学的集体荣誉感。

三、针对上课纪律差，旷课率高等情况，我们计划解决方案是：

1、借学校“迎评”之风，在班委会会议上促使大家对迎评引起重视，使大家思想上达成共识，以身作责，保证上课率，遵守上课纪律，尊重老师劳动成果。

2、让班干部做好带头作用，引起周围同学对\"迎评\"的重视，并监督同寝室的按时上课，监督身边的同学遵守上课纪律。

3、配合老师认真完成课堂教学任务，向任科老师提针对本班现象的处理意见，严格要求学生的上课率，及课堂纪律。

4、积极配合班主任的工作，及时反映班上每天发生的事情。使问题早发现，早解决。

5、计划由综合办公室李主任给我们几个班的所有班委会成员开展一个\"干部培训讲座\"教大家如何做好班干部，如何提高工作效率，如何去学习。

通过以上计划，力争改变目前学风松散，上课到课率低等问题，促进班级学风的逆转。

**新一年的工作计划篇十九**

根据x年度工作情况，结合公司发展状况和今后发展趋势;现制定出客服部x年度工作计划，内容如下：

一、发票方面

针对公司发票量不足与顾客急需开票之间的矛盾，制定不同解决方案，包括语言方案和物质方案。

二、会员方面

1、继续鼓励顾客办理会员卡，增加会员人数。

2、确定会员卡积分兑换礼品具体方案。

三、客诉方面

1、根据x年度顾客投诉及建议，制定完善解决客诉方案，不断提升服务质量和服务技巧。

2、开展顾客满意度调查。通过电话回访等方式展开调查，对发现的问题作出相应整改。

3、制定安抚棘手投诉顾客方案，包括向公司申请制作小礼品，报销顾客打的费用或油费。

四、接待方面

1、个人接待。做好客顾客接待和问题反馈的协调处理。

2、团体参观接待。相关人员深入了解公司企业文化及中心相关信息，各区域产品信息，业务流程(收银流程/线上线下销售流程/退换货要求及流程)等。

五、员工培训方面

为不断提高客服人员素质，制定客服人员培训计划。培训内容主要针对仪容仪表、客服礼仪、客服语言技巧、客诉处理、团队凝聚力建立等方面。

**新一年的工作计划篇二十**

旅行社营销工作是整个营销体系中重要的分支，旅行社新线路推出，往往先通过前期考察，就其露营地现在实际情况，旅行社营销通过前期的市场调研，与旅行社沟通，邀请重要旅行社参观考察，做好前期推荐工作，为以后的合作打下基础。旅行社、旅游饭店、旅游交通称为旅游业三大支柱，旅行社销售代表在旅行社营销工作中起十分重要的作用。工作计划如下几点：

一、 销售代表招聘途径：

通过与高校合作，录用高校旅游专业学生实习，通过培训成为一个合格的销售代表，优秀者晋升客户经理。通过人才市场、网络进行招聘。

二、 岗位概述：

负责分管地区的市场调研、销售，掌握市场动态，完成片区销售指标。

三、 工作内容：

第一阶段：

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、公司文化、公司产品;(如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识)

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力;(如：熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等)

第二阶段：

1、根据市场目标，细化并制定所辖区域旅行社调研内容，确定拜访计划，做好调研表及拜访日志;

2、负责对所辖区域的旅行社及各类客户进行拜访、洽谈，确定目标旅行社及客户;

3、邀请重要旅行社及目标客户参观考察，确定合作方式，建立良好的合作关系;

4、在实际操作中熟悉市场动态;

第三阶段：

1、掌握市场动态及合作旅行社、客户的情况，并及时向上级递交书面报告;

2、认真做好访客日志记录、了解近期旅行社线路推荐情况、旅行社收客情况、旅行社广告上线情况、旅行社的特殊要求，从中了解客户对公司的各项意见和要求，及时将有关情况向上一级领导汇报、反映;

3、负责了解所辖区域的市场信息，积极寻找和发现潜在的客户并及时整理、汇报，以便公司对该区域的市场掌控、调整;

4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作;

5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司;

6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能;

7、建立合作旅行社的档案;

8、负责所辖片区广告投放的跟踪工作;

9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作;

10、负责催收所辖区域合作客户的欠款;

11、每周日下班前将上周工作小结及下周工作计划提交旅行社市场主管审批;

四、重点业务片区及辅助业务片区：

中国人口主要密集省份在：河南、山东、四川、广东、江苏、河北、湖南、安徽、湖北、北京，中国经济最发达的省份主要是：广东、浙江、江苏，主要是沿海、沿江省份。所以重点业务片区在：华东、华北、华中、华南及台港澳地区。辅助业务片区在:西南、西北及东北片区。

五、人员招聘人数及安排：

第一阶段(10人)

(1)、华中地区(湖北、湖南、河南、江西)2名

(2)、华北地区(北京、天津、河北、山西、内蒙古)2名

(3)、华南地区(广东、广西、海南)台港澳地区(中国台湾、香港、澳门)2名

(4)、华东地区(山东、江苏、安徽、浙江、福建、上海)4名

第二阶段(销售代表19人+客户经理6人)

(1)、华中地区(湖北、湖南、河南、江西)2名

(2)、华北地区(北京、天津、河北、山西、内蒙古)3名

(3)、华南地区(广东、广西、海南)台港澳地区(中国台湾、香港、澳门)4名

(4)、华东地区(山东、江苏、安徽、浙江、福建、上海)6名

(5)、西北地区(宁夏、新疆、青海、陕西、甘肃)，西南地区(包括四川、云南、贵州、西藏、重庆)2名

(6)、东北地区(辽宁、吉林、黑龙江)2名

注：客户经理由第一阶段表现优秀的销售代表晋升。

附表一：旅行社市场调研内容

旅行社市场调研表 调研内容 旅行社名称： 联系人及职务 联系电话(手机) 规 模 主要客源 主要产品 年接待量 公司地址 信息渠道 信息反馈 合作意向 调研人： 上级主管： 日期： 附二：拜访计划(江苏、上海、安徽、山东、浙江、江西、福建旅行社)

第一阶段：以华东片区为主体,从扬州、镇江、南京、常州、泰州、南通、无锡、苏州、上海等300公里范围城市按有近及远的原则逐步展开。

第三阶段：重点业务片区市场炒热后，对辅助业务片区(西南、西北及东北片区)进行拜访，寻找合作契合点，形成合作!

附三：拜访日志 拜访日志

客户名称：

拜访时间：20xx年 月 日

(字数不限，请记录拜访时间，拜访人，拜访过程，拜访中遇到的问题，客户意见及建议) 备注：每次拜访完成后，及时上交拜访日志。如无法及时上交，请按日期顺序排列后，再上交!

部门培训：

一、 了解、熟悉、掌握企业经营知识，企业经营的主要产品;

二、 了解、熟悉、掌握销售架构;

三、 市场调研培训;(市场调研的定义及工作流程)

四、 通过一些案例分析、讲解，让营销人员掌握销售方法及技巧，培养其坚持不懈的营销精神;(案例：安徽恩龙营销排头兵——项年宏)

五、 了解、熟悉、掌握旅行社产品、线路【旅行社的产品是将旅游六要素(食、住、行、游、购、娱)整合到一起，附加导游优质的服务，这就是旅行社的主要产品，熟悉旅行社常规线路(如：×××三日游、××二日游)，从而在拜访与旅行社客户交流的时候有共同语言】;

六、 了解、熟悉、掌握旅游线路操作流程，旅行社计调在操作过程中的作用，从而让销售人员明确该拜访谁，找谁推荐露营地，有的放矢。(旅行社计调，在整个旅游线路中起十分重要的作用，主要体现在，旅游用车预定，旅游景区的接洽，旅游住宿安排，旅游餐饮安排，团队结束后的客人意见调查等。)

**新一年的工作计划篇二十一**

一、降价促销

降价也是最常见的一种促销方式，也是体现促销力度大小的一个衡量标准，可以有效吸引顾客的注意力，提高消费动力。降价是消费者觉得最实在的让利方式。但一定要掌握降价的频率和幅度，否则，一方面会缩短产品的利润期，另一方面，降价幅度过大也会让消费者感觉“不踏实”，购买了的消费者会心痛，回来寻“价差”，持币代购的消费者则认为“降这么多，肯定还会再降”的观念，对购买产生疑虑。

二、送赠品或者抽奖

在购买产品时赠送物品和购买产品时可以参加店铺举办的抽奖活动，赢取奖品。

三、特价机供应

就是在将部分产品价格降到很低，以低于成本价或者稍高于成本价出售，起到吸引顾客，带旺人气的作用。特价机都是限量的，这是特价机和降价这两种促销方式的区别所在。特价机的主要作用有三个：一是带旺人气，二是帮助清理库存，三是帮助销售完成销售量和销售额。特价机是利润很低的销售，有时甚至是赔本的买卖，因此要合理运用，否则会造成价格的混乱，影响整体的销售。

四、新款展示

展示是举办产品的展示活动，促进销售的一种方式。展示要充分配合促销活动主题，要有新意，要对市场做出科学的预测。同时，展示涉及的面比较广，要事先联系好售场，做好准备工作，否则会造成物资的浪费，使促销效果大打折扣。

五、人员促销

利用促销人员的能动性进行人员促销，用高提成提高促销人员的积极性。

当然促销的活动还有很多种，只要用心去做，一定会做好，下半年将继续为年度目标的达成而努力。

**新一年的工作计划篇二十二**

经过在公司两年多的工作和学习，我对大中连锁经营的模式有了更加深入的了解，也感悟到了很多，在大中这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁店的综合管理能力。

如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：做好店长工作计划，有较强的学习和适应能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。当然我也有不足的方面，例如：经验不足，所以我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的基本素质：我爱岗敬业，工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律已、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律已的处世之道。

我曾经在多个门店工作过，既要维护高层的权威，又要同店长、经理、管帐和员工相处融洽。正因为我有良好的人格魅力和做人宗旨，与共事的同仁们建立了深厚的感情，到旧宫店工作以来我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条严格要求自己.

为了我所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。

另外我认为做为一名店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的是如何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“五要”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五要”是指：

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

一、店面行政管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1.建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2.注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到﹑懂业务、会管理的高素质人才。

3.建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4.利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5.以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

6.重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7.创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

二、经营管理

1.加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2.明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3.在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4.抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5.知已知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6.尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

**新一年的工作计划篇二十三**

一、对销售工作的认识

1.市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2.适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3.注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4.目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5.不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8.努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1.制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2.见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5.填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8.投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10.争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11.货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12.提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1.定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2.对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3.利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

**新一年的工作计划篇二十四**

大学已经过去一个学期了，我们大家都对大学有了新的认识。不再单纯的迷茫了，开始重新规划自己的大学生活了。举个例子，就拿座位来说，以前大家都是抢着往后面坐。现在却是争着往前面坐。由此可以看出大家的学习积极性有所提高。根据上一年的经验和教训，我对这学期的工作有了新的安排。希望能在新的学期创造属于我们09级生物技术本一班的荣誉。

对此我跟据各位班干的意见和建议，对我们班的这个学期的工作做出以下安排。

学习方面：

1、实行早读制度。每天早晨让同学们有一个好的学习环境学习英语

2、与英语老师还有别的班进行沟通，力求拿到第一手资讯

3、将全班同学分成若干个学习小组，进行英语对读交流和组织英语演讲赛。调动同学们的学习积极性，并让大家保持下去

4、作业及时上交，及时通知大家，力求平时分能够拿到97%

体育方面：

1、两个星期进行一次篮球赛

2、进行晨跑

希望能够通过体育活动，丰富同学们的生活，活跃班级形象，增强班级凝聚力

文娱活动：

1、三月份：文娱活动“我爱记歌词”

2、四月份：户外活动集体大溜冰

3、五月份演讲比赛或野炊、烧烤

4、六月份：八都之行

生活方面：篮球赛等体育活动的用水和一些必备的器材本人和体育委员都会安排人

收发邮件：及时领取我们班的信件包裹，方便大家

班费管理方面：鉴于上次我们班丢了一个篮球，这执行班级财务实名制，具体到个人管理班级财务。如有丢失，则由负责人全权赔偿。实行班费公开制度，一到两个月公开一次班费支出

宣传方面：

1、尽早获取院或校地活动信息，向同学们大力宣传

2、积极宣传我们班的活动

3、配合宣传部做好板报设计工作

到此，暂将班级计划规划如此。希望，能够通过我们大家的共同努力，将我们班的工作做好。让大家的大学生活不会太过迷茫与无聊。

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