# 团队生活年计划范文推荐60篇

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-03-18

*团队生活年计划范文 第一篇在上学年里通过组内各位教师的齐心协力、共同奋斗，我们团队较好地完成了学校布置的各项任务。在这个充满希望的新学期里，我们二年级数学教研团队的成员有所变动，但我想我们也一定能团结一心，一如既往的做好各项工作，争取成为优...*

**团队生活年计划范文 第一篇**

在上学年里通过组内各位教师的齐心协力、共同奋斗，我们团队较好地完成了学校布置的各项任务。在这个充满希望的新学期里，我们二年级数学教研团队的成员有所变动，但我想我们也一定能团结一心，一如既往的做好各项工作，争取成为优秀团队。现将本学期的教研团队工作计划如下：

>一、指导思想

本学期我们教研组将以课程改革为核心，以课题研究为载体，以学生全面发展、教师业务能力不断提升为目标，以提高课堂教学效率、提高教学质量为根本，加大教学研讨力度，坚持科学育人，扎实有序地开展数学教科研工作。本期的教研主题为：抓好教案的复备、课堂教学的精上、课后辅导的认真工作。

>二、工作重点：

1、认真落实并自觉执行学校有关规章制度，通过教研组的理论学习、备课、听课与评课、作业批改等活动，把教研组的各项工作落到实处，切实提高教学质量。

2、根据二年级学生的心理及生理特点，制订出适合他们的教学计划。抓好平时的课堂教学，提高平时的课堂教学质量。抓好学生的学习常规，把培养学生良好的学习习惯贯穿于整个教学的全过程。抓好学生的基础知识，培养学生的创新精神。

3、严格按照学校教学工作中“五认真”的要求，加大备精品课的力度，深入分析教材，从教材本身着手，拓展数学的外延，切实提高学生的数学学习能力。

4、充分发挥教研组功能，开展交流心得活动，互学互助。

5、结合学校开展的全员赛课活动，组织队员积极参加，争取取得好成绩。

6、结合二年级数学的教学考核目标，努力工作争取达到目标。再次讨论再次二次分配方案，学习教学计划、教研计划和培优辅差计划。

7、本期的教研活动主要研究课堂教学，从原来的教材研究过渡到课堂的研究上。

8、加强团队建设，努力争创优秀团队。

>三、教研措施

1、认真学习课程标准，研究新课标、新教材。全体教师通过进一步解读新课标，以新的教学理念来指导教学，积极实践、探索新课程下的课堂教育教学规律。立足于课堂教学实践，用好新教材，通过反复探索、研究、反思、实践，把课程改革的精神扎扎实实地落实到具体的课堂教学中。

2、加强教材研讨、集体备课的研讨，在教学中坚持以备课研究为重点，以课例研究为核心。在假期内完成好电子教案。

3、优化课堂教学，强化质量意识。本学期将把优化课堂教学，提高课堂教学质量作为我组的重点工作。教学后写出深刻的教学感悟和体会，反思要深刻。本期上教研课4节，通过互相听课、评课，取长补短，不断提升自己的教科研能力。每月组员听本组教师的课2节，组长听课4节。

4、开展多样化教研活动，本期开展六次教研组活动外，还可多开展民间活动，以教研活动促进教师专业成长。

**团队生活年计划范文 第二篇**

销售小团队建设计划书

(一) 销售小团队建设宗旨

团队建设的核心是参与和共赢。团队的参与特征体现在团队的项目协作上，团队中每一个成员都能没有任何顾忌的发表自己的意见，在一种和谐的氛围中，共同研究解决问题的方案，依据方案完成项目的销售工作。团队的共赢体现在团队成员都能够在其他成员的协助下快速成长，并且能取得更好的销售业绩，从而获得满意的经济收入。

(二) 销售团队定位与总体目标

销售团队要有团队定位及团队目标。团队定位视团队成员的能力而有所不同，团队目标依据团队定位的差异可进行一定调整。

团队建设规划

1、建立团队文化的几点要素

（1）成就的认同。

（2）互相协作，不推诿，不抱怨。

（3）有共同地切实可行的业务目标和实行路线。

（4）竞争，团队内部的竞争以及团队之间的竞争。

2、建立共同目标观念

（1）每个团队的成员必须相信，当公司获利时，他们也会得利。他们必须相信，当区域的运作顺利时，他们也是赢家。

（2）安排有赢家的善意竞争，但如果达成目标的话，就不要有牺牲者。

（3）内部竞争是健康的，不是特别指明某个业务员对抗另一个业务员。

（4）鼓励团队中的成员一起努力。要他们彼此帮忙，平衡优缺点。

（5）销售团队中任何人的杰出表现都要让公司本部知道。

(三) 团队建设

团队的建设对于销售提供最基础的保障。团队名称：昆山杰德光环境集团-销售（龙、虎、豹、狼）队

团队成员：销售经理和销售工程师

销售团队职责：主要负责联系区域内设计院、钢构公司、建设公司以及业主等客户，洽谈客户，维护客户以及产品推广工作。

（四）成员职责

1.销售经理

A职位内容

1）不折不扣地完成上级领导制定的销售拓展目标以及团队业绩要求；

2）在销售总监的工作部署下，制定本区域的季度计划和月度计划，确认重点目标客户，并在销售工程师协助下完成所有指定目标客户的跟进和维护；

**团队生活年计划范文 第三篇**

我叫王明普，曾从事过酒类销售工作、驾校的人事管理以至到最后转为个体消防工作的全部管理及运行模式。通过这些经历，让我的人生积累了丰富的经验，同时也积攒了一定的人脉关系，为以后工作的发展和规划奠定了良好的基础。

来到恒昌财富我会以饱满的热忱和全心的精力，尽快熟悉专业知识，以团队经理的要求严于律己，结合以往的知识和经验，发挥团队的优势，本着公司与客户合作共赢的纽带，以公司对客户负责，客户对公司信赖，满意的原则，以积极向上踏实的态度去工作，现将我进入公司前三个月的工作计划汇报如下：

第一个月：

1、首先让车队队员对公司的运营模式加以了解，对理财知识进行培训，规范车队日常行为，树立良好的形象，为将来服务客户做准备。

2、其次，制定计划，让每个队员开拓市场，以团队为单位到人群比较集中的地方，宣传本公司的理财产品，让他们掌握和了解本公司的模式和运营，以及安全情况，积累有理财意向的客户及隐形客户。

3、经过追踪回访，及时了解客户的动态意向，为客户解释，稳定心态，做到客户“高兴而来，满意而归”，这样我队这一个月有了一定的成就感，也为我营业部产生效益。

第二个月：

1、进行业务知识精细化培训，进一步提升每个队员的业务能力。经过知识的武装，能力提升了，队员以个人为单位，分片区进行市场调查，积累客户信息，拓展业务。

2、争取在短时间内在我县开拓市场，让客户“有所必求，有求必应”，逐渐成为稳定的客户。与此同时，进行团队扩展计划，增加4人，业务在上个月的基础上提升20%。

3、安排队员调查客户对我公司的所有理财产品的了解和信任度，并把公司的运营模式和政策导向为客户一一细心的讲解清楚，直至他们从怀疑到肯定。（比如：风控和还款风险金到借款人的审核）

第三个月：

1、让每个队员不断完善自身各方面的能力，提高素质。以我公司为坚实的后盾，利用前两个月的客户和客户源，让每个队员以优质的服务，积极巩固自己的客户，努力让客户带动客户，起到一个推荐作用，在客户中为公司坚定一个很好地口碑。

2、这个月我会让我对队员预约所有的新老客户，我会和他们亲密的探讨受益情况和有无安全隐患的问题，真正做到服务客户，满意客户的所需，从而也加深了客户和我们的友谊。

3、在不断地努力中，继续提升业绩，吸收新的队员，完善我队为公司所有的理财产品进入我县千家万户而奋斗！

以上是我的计划，我想信以我的拼搏精神和公司对我的信赖，一定会取得成绩。在今后的工作中，我会不断学习，努力提高自己的工作能力完善

和加强工作计划，高标准要求自己和我队的每个队员，尽全队的力量，不辜负营业部对我的厚望。

公司需要每个人的维护，业绩需要每个团队的努力和奋斗，相信我团队的加入，能为公司注入新的活力，我团队的付出能为营业部交上一个美好的答卷。

**团队生活年计划范文 第四篇**

>一、指导思想

以提高教学质量为目标，以课堂研究为根本，追求有效课堂，强化校本教研工作。落实“教研为提高教学质量服务，教研为促进教师发展服务”，坚持“科研兴校、科研促教”的科研理念，以“实践、思考、写作”三种方式提升教师科研层次与水平,促进每个教师的专业发展，大力倡导“教师即研究者”的理念，鼓励教师发现问题、分析问题、解决问题，在工作实践中不断反思，求真务实，与时俱进。

在学校教学领导的指导下，全面实施素质教育，努力塑造山灵水韵的孩子。团结本组教师，齐心协力，战胜困难，努力提高语文组教学质量。

>二、工作目标

1、研读教材，学习课标，努力提高教师解读文本的能力。

2、进行常规教研——交流作业批改、辅导、检测，研究大家教学中的困惑，传授教学经验等。

3、结合日常教育教学活动，开展“百利杯”课例展示研讨活动。

4、有效课堂教学的课例研究，为提高课堂教学质量作准备。

>三、工作重点：

1、团结本组教师，努力提高语文教学质量，达到学校下达的目标要求。

2、研读教材，提高解读能力。

3、有效课例研，探索有效课堂。

>四、工作措施

1、在自我研修的基础上，利用每周二教研活动时间，专题研究学习教材、教参、课程标准。

2、组内成员互相听课，及时沟通交流，共同记录、处理教学中的困惑或问题。

3、加强教学、检测、作业、辅导的研究，及时进行单元质量分析，及时进行辅导。

4、组织教师学习相关理论，与时俱进。

5、发挥团结合作的精神，认真推进教师成长系列工程，为教师发展提供平台。积极争创优秀教研组。

**团队生活年计划范文 第五篇**

一、实际招商开发操作方面

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻;抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访x六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：x市、x县、x县，回访完毕。

在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

二、公司人力资源管理方面

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的人力资源管理体系。

3、做好公司x年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

**团队生活年计划范文 第六篇**

>一：《狂队》精神

(1): 狂队目标：提高业绩，争做最强团队

以业绩作为我们的最高追求，努力达成公司给予我们的任务。

(2): 狂队口号：永不言败，争创第一

在困难面前，我们永不认输，永不放弃，拿出最好的状态，做出最好的成绩。

(3)：狂队性质：提高工作效率，加强团队意识

工作时百分百投入，把懒惰的消极的情绪扼杀在摇篮里，提高工作效率，加强团队的配合。

(4)：狂队思想：改变观念，端正态度

狂队每一个成员都要做到：专心、专注、专一 这样我们才能够不断的提升自己思想观念。 工作态度必须要严谨

(5)：狂队使命：做出最好的业绩来体现自身在团队的价值

业务最基本的要求就是业绩，以业绩来考核每一个团队成员，业绩始终是我们的最高追求。

(6)：狂队核心：以狼队为我们的核心力量

始终坚信以狼队为我们的中心领导，狂对是狼队的小分队，加强团队意识，建立团队精神.

精神总纲： 提高团队凝聚力，加强团队合作精神，发挥我们狂队的本质，因为我们年轻，所以我们

要成长 因为我们要成功，所以我们要拼搏；因为我们有存在的价值，所以我们要张狂； 我们不可有傲气，但我们要有傲骨；我们不但要做得更好，我们还要做得最好。

>二：狂队励志格言

1: 没有做不到的，只有想不到的以及你不想去做的。

2：人所缺乏的不是才干而是志向，不是成功的能力而是勤劳的意志。

3：物竞天择事已至，优胜劣汰由天定。

4：逆水行舟，不进则退。

5：黎明是在凌晨最黑暗的那一刻之后。

6：今天的失败孕育着明天的成功。

7：成功者与失败者之间的区别，常在于成功者能由错误中获益，并以不同的方式再尝试。

8：兵强胜人，人强胜天

9：如果说我看得远，那是因为我站在巨人们的肩上。

10：天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为。

格言总纲： 谁都有两颗心。一颗是严厉督促激励自己之心，另一颗可以说是懒惰之心，宽容之心。

“加油呀”和“已经可以了”，这两种心情常常在一个人身上交织在一起。有时， 严厉之心得胜了；有时宽容之心，妥协之心占了上风。世界上没有十全十美的人。

何况谁都会知道还是休息舒服。然而，我们是带着自己的理想带着自己的抱负愿望进入业务 世界的。因此，如果事业半途而废就不成体统。希望更多的去拼搏。希望拼得更好的那种 热情，也不允许我们休息。想起来，我们觉得自己之所以能战斗到现在，只是凭着这股热情。

**团队生活年计划范文 第七篇**

>一、活动背景

近年来，全区学校团队组织以青少年思想道德教育为主线，以培育\_四有\_新人为目标，以活动为载体，以服务为宗旨，夯实基础，拓展职能，扎实工作，讲求实效，团队活动蓬勃发展，青少年健康茁壮成长，令人欢欣鼓舞。但是随着形势的发展和环境的变化，团队工作还存在不少问题：

1、学校团队工作模式相对滞后。当代青少年在价值取向上呈现出重个性张扬、求个人发展的特点。由于学校教育资源和空间的有限性，相对封闭的团队

工作模式与当代青少年学生的多样性追求存在着难以整合的矛盾。

3、学校团队工作理念有待转变。学校没有从应试教育中真正解放出来，一些学校团队组织用应试教育的办法参与素质教育，往往重智育轻德育，重课堂教学轻社会实践，重校内教育轻校外教育。同时品牌意识不强，工作亮点不够突出，团队特色精品活动范围不广，影响不深远。

这些问题，迫切需要我们打造学校共青团、少先队工作品牌，增强团队活动的针对性和实效性，走出一条促进青少年学生全面发展并富有地方特色的素质教育之路。打造学校团队工作品牌的\_一校一品、一品一优\_工程。

>二、活动总体目标。

积极创建学校团队活动品牌，提高学生参与团队活动的兴趣，形成“人人了解学校品牌，班班拥有中队品牌、个个努力争创品牌”的校园品牌活动氛围，不断丰富学校特色品牌的内涵实质，使路北区的的学生会参与、受教育、懂礼仪、善学习、能合作、惹人爱，促进学生的全面发展。

>三、工作思路

坚持一个中心：校校有品牌，团团（队队）有精品

依托四个载体：团队干部、班队集体、学校团队、教育基地。

形成三个层面：普及层、提高层、精品层

促进五项建设：校本团队课程建设、校园文化建设、教师队伍建设、班集体建设、学校团队建设

突出六大结合：

团队活动和校本课程开发整合相结合；

和谐校园的创建与团队品牌活动相结合；

思想道德教育与行为规范养成相结合；

学生健康成长与团队事业发展相结合；

全员普及与个别提高相结合；

基础性活动与校外教育相结合。

>四、活动主要做法

（一）深入调研，贴近学生。

为\_一校一品、一品一优\_工程顺利实施，打开良好的工作局面，各学校团队组织主要做好三方面工作。一是提高认识。通过召开会议、开展与中队辅导员和学生座谈等多种形式，来统一学校的思想。二是深入调研。专门组织人员，深入班级，学生之中，开展多种形式的调查研究，制定各校“一校一品、一品一优\_活动计划，要有目标任务、工作步骤和组织领导。三是强化品牌。各校要定期召开专题会议，研究\_一校一品、一品一优\_工程在实施过程中出现的新情况，及时解决新问题，努力争取活动的长期化，品牌化。

（二）精心打造，整体推进。

\_一校一品、一品一优\_工程是以局部带动整体的精品战略，是团队各类活动的龙头，是整合学校、家庭、社会教育资源的有效途径。深化教育理念，拓展工作领域，塑造精品活动。

1、团（队）教两家紧密联系，多方协调，上下联动，为\_一校一品、一品一优\_工程的实施营造良好的环境。建立健全多元化、多角度的激励性评价体系，尊重每位学生的主体地位、心理需求、个性发展和个体差异，让他们在活动中体验成功的愉悦，感受自身价值的存在，促使他们更加热爱自我、悦纳自我、超越自我。

**团队生活年计划范文 第八篇**

一、销售工作具体量化任务

1、制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每一天至少打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，午时时间长可安排拜访客户。研究地广人多，交通涌堵，预约时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，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户供给针对性的解决方案。

4、做好每一天的工作记录，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。

二、对销售工作的认识

1、市场分析，根据市场容量和个人本事，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供给商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并能够和同行分享行业人脉和项目信息，到达多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自我的好朋友，到达思想和情感上的交融。

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

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

三、销售与生活兼顾，欢乐地工作

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，并且同行间除了工作还能够享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更欢乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常坚持联系，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，能够增进彼此的感情，更好的交流。

**团队生活年计划范文 第九篇**

一、实际招商开发操作方面

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻;抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访\_\_六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：\_\_市、\_县、\_县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

二、公司人力资源管理方面

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的人力资源管理体系。

3、做好公司\_\_年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

**团队生活年计划范文 第十篇**

>一、活动口号：

“促团结、增友谊”

>二、活动目的：

考虑到雨季天气，不便开展大型室外活动，为了增进部门员工之间的沟通，缩短领导与员工之间的距离，提供一个良好的沟通平台，特此举办“促团结、增友谊”活动。

>二、活动时间：

xx年8月28日下午2点至6点

>三、活动地点：

>四、前期工作：

行政部人员准备好活动需用资料，主持内容等。

>五、活动形式

1、由行政部主持活动。

2、由输的一方出少量资金购买食物给赢家吃。

3、邀请人员：公司所有员工均要参加。

>六、活动内容

方案一：团队抱抱抱

活动说明：公司成员分为两组，每组5-10人，分别围成一个圈，然后没人呈半蹲状态，双手搭在前方人员的肩上。然后主持人喊开始，计时，看哪一个对坚持的时间比较强。时间最长为10分钟。

活动规则：1、5-10名成员围成一个圈，双手搭在前一个成员的肩上，呈半蹲状态。

2、主持人喊游戏开始，计时看哪一个队坚持的时间长。

方案二：心有灵犀

活动说明：

每组选派5名选手参加，进行比划猜词，由第一名队员用手势依次传递，由最后一名队友说出答案，每队比赛时间为5分钟。 活动规则:

1、五名队员排成一列，每两名队员间隔一米，其中第一名队员面对裁判，其他4名队员均背对第一名队员。

2、游戏开始，第一名队员抽签选择自己的词语组，然后由工作人员依次将所抽组的词语给予第一名队员，然后开始动作传递，直到最后一名队员说出结果，结果正确或是接近答案则加3分，若未能回答或者回答错误将由裁判对最后一名队员追加补救提问，答对者加1分，答错或者不答不得分。

3、第一名队员可选择跳过其认为不易表达的词语，但全部过程只允许3次跳过。

4、中途如果有队员用语言表达违反规则，则扣分，该词语传递到此截止，由裁判更替下一个词语。

活动道具：

A4纸张50张（用过的），抽签箱2个

**团队生活年计划范文 第十一篇**

>一、指导思想：

围绕学校教育教学工作重点，以课堂教学为主阵地，以课程改革为核心，以电子书包的研究与应用为载体，以学生全面发展、教师教学水平不断提升为目标，以提高课堂教学效率、提高教学质量为根本，采用多种措施，多种研究形式，加大数学教学研讨力度，，扎实有序地开展数学团队工作。

>二、工作目标：

1、自觉加强最新的、前沿的、有效的教育教学理论学习，努力提升自身的教学理论水平和教学研究水平。

2、围绕“电子书包进课堂”这一主题，深入探索电子书包的各项功能以及如何在数学课堂教学中有效的进行使用。

3、通过数学活动的开展，增强学生的数学意识，形成良好的数学校园文化，增强学好数学的信心，全面提高学生的数学素养。

>三、工作措施

2、在团队教师自我学习的基础上，在每周的团队活动中有针对性的进行课堂教学研究。

3、围绕“电子书包进课堂”这一主题开展团队研究课活动。

4、组内全体成员积极互相听课，及时沟通交流，反思评课，取长补短，互相学习。

5、通过师徒结对，加强对青年教师的培养。每月指导青年教师完成成长汇报课，并有针对性的进行评课与反思。指导青年教师参加各级各类的比赛活动。

6、爱数学、学数学、用数学，开展丰富多彩的学生活动。

>四、具体计划

1、围绕“电子书包进课堂”开展研讨活动，深入探究电子书包的各项功能以及如何在数学课堂上有效地使用。

2、围绕“电子书包进课堂”这一主题开展团队研究课活动，并撰写教学反思。

3、开展青年教师成长汇报课的听、评课活动。

**团队生活年计划范文 第十二篇**

一、坚持做好传统品牌服务项目

1、做好3月份学雷锋月的一系列传统项目。重点做好：为漓江洗脸、城市环卫等环境保护项目。

2、继续推进阳光校园、青年文明路创建等系列的校园文明建设，为学校创造一个文明、健康向上的校园氛围。

3、倾力配合\_、校团委做好20\_年大学生西部计划志愿服务工作，为祖国的现代化建设、大学生就业提供一个更好的平台。让更多的青年大学生到祖国建设最需要的西部去。

4、坚持两头抓、中间带的方针，做好文化助残、爱心学校、咨询服务、社区服务、军民共建等长期传统项目。

5、动员广大自愿者做好寒暑假挂职、创建志愿服务团队的工作。使广大志愿者利用寒暑假的时间到基层中服务社会，充分利用当代大学生的价值，广大志愿者在奉献的同时学会成长。

6、为鼓励广大青年大学生加入志愿者服务队列，表彰优秀志愿者的奉献精神，继续开展十佳公益形象大使、十佳公益服务团队的评选活动。

7、配合校团委开展教育文化节一系列活动。

二、加强自身建设，加强基础建设，改进管理模式和工作方法，树立良好工作作风。

1、加强协会内思想建设。积极组织协会干部参加校团委的各项理论学习和思想教育活动，提高协会理论水平和思想素养。增强团队的团队合作意识和主人翁的精神。

2、进一步完善制度建设，完善和修改现行的制度，使制度透明化。

完善协会的档案管理，严格财务制度，对历届的档案归档，对现有的资料和档案建立合理的适用的档案库，完善协会的人事档案。

**团队生活年计划范文 第十三篇**

>一、指导思想

多年来，我校坚持举办“交特殊队费”主题活动，已形成常规工作，成为着力解决青少年实际困难、关心青少年成长、构建龙岗和谐教育的重要举措。

为使更多有需要的青少年得到关心帮助，根据深龙教通〔20xx〕29号区教育局《关于开展“交特殊团（队）费 关爱你我他”主题活动的通知》精神，经研究，决定在全校开展“交特殊队费，关爱你我他”主题捐款活动，

>二、活动目的

倡导理性消费，合理利用过年压岁钱，宣传中华民族扶贫济困、乐善好施的美德，引导少先队员在活动过程中体验关心他人、服务他人的快乐，培养队员的社会责任感。

活动的目的在于帮助我们身边困难家庭的青少年解决读书难、生活难等问题，促进他们健康成长。捐款主要用于xx陇南地区教育帮扶，同时用于xx市青少年帮困助弱，援建xx区“手拉手”希望小学，对口扶持其它援助项目，资助我区困难外来建设者子女入学和困难家庭的青少年。

>三、活动主题：

交特殊队费，关爱你我他

>四、捐款对象:

全体少先队员

>五、捐款时间:

2月26日至3月16日

>六、捐款方式:

以学生自愿为原则,捐款多少由自己决定

>七、工作要求

（一）充分发动，加强教育

**团队生活年计划范文 第十四篇**

>一、销售观念

当柜台销售员面对一位有潜力的购买顾客时，每一位营业员都应该做到如下几点：

1.面带微笑2.仪表整洁3.注意倾听对方的话4.推荐商品的附加值5.需求消费者最时尚最关心的话题拉拢消费者

>二、了解商品的特点

作为销售员，了解商品的基本知识的目的是为了帮助建立顾客的购买信心，以促进销售1.以商品的品质问题向顾客说明珠宝玉器的价值，全球第一家买卖包回收的保障性2.就商品的特别之处作为顾客有价值的有点进行说明

>三、了解顾客

1.顾客购买的主要障碍(1)对珠宝首饰缺乏信心，(2)对珠宝商缺乏信心

2.顾客的类型：了解顾客是什么类型的人，是与顾客做成生意的基础。要了解顾客可以从这几方面着手：(1)认真观察;(2)交谈与聆听

3.顾客的购买动机。

4.顾客的购买过程：(1)产生欲望(2)收集信息(3)选择货品(4)购买决策(5)购后评价

>四、销售常用语

作为珠宝行的员工，使用专业规范的销售常用语，不但可以树立品牌形象，也能建立顾客的购买信心。因此，要求每一位营业员使用一下常用语：

1.顾客进店时的招呼用语：您好!您早欢迎光临您想要些什么?我能为你做什么?请随便看看请您稍后对不起，让您久等了欢迎您下次光临，再见

2.展示货品时的专业用语

介绍珠宝的专业用语：ABC货等等谁才增值

3.柜台礼貌用语

(1)这是一件精美的礼品，我给你包装一下。

(2)这是您的发票，您收好。

(3)收您多少元，找您多少元，谢谢。

4.顾客走时的礼貌用语

(1)真遗憾，这次没有您满意的货品，欢迎下次再来。

(2)新货到了(指圈改好后)，我们会马上给您电话。

(3)这里是一份介绍珠宝知识和珠宝保养得小册子，送给您

>五、售中服务

1.顾客进店：不管手头有任何工作，都应该放下手中的工作。面带微笑，亲切的问候：您好(早上好，中午好，下午好，晚上好)您选点什么，请随便挑选，有喜欢的可以试戴一下。

2.当顾客显示兴趣时，要做到对货品的熟悉能马上拿出顾客所感兴趣的货品。

3.展示推荐

(1)轻拿轻放：可显示出的贵重与导购的素质，也可以让顾客试戴时小心注意

(2)观察顾客：脸型手型皮肤的颜色着装习惯，有助于向顾客介绍款式并可以显示出导购的专业。

(3)推荐时要以顾客喜欢的款式为主，不能强行改变顾客的意愿这样很容易导致交易的失败，可以在销售过程中适当提出一些自己的意见和见解。

**团队生活年计划范文 第十五篇**

1、教学

(1)教师同行之间相互听课

加强教师的听课力度，使之互相学习，互相提高。每个教师至少听同行3-5节课。(高群)

(2)积极推进现场教学

将房屋构造、建筑材料、建筑施工、工程计量等课程中专业技能的课堂教学安排到施工现场，进行现场教学。(丁以喜)

2、教材建设

(1)《房地产投资分析》第二版和《房地产经济学》第二版(高群)。

(2)现场管理综合实训等立项综合实训教程、学生手册、教师手册等资料的编写。(陈林杰、丁以喜)

3、继续拓展“产学研”合作

在保持与未来、永道、同正三家公司的亲密合作之外，继续加大与其他单位的合作，争取以后有更多的产学研合作单位。争取在今年与上述三家合作单位作到以下工作：

(1)新增实训基地两个。(高群)

(2)加强合作，争取共同开发产品或者合作研究课题两项。(高群)

(3)加强教研室老师和企业单位管理人员互访，交流经验和心得。(陈卓、郭娜)

4、科研

(1)论文：完成论文10篇，其中核心期刊5篇。EI检索论文3篇。

(2)课题：完成院级课题两项，横向课题两项。(肖时瑞、高群)

5、专业建设

(1)做好学校的说专业竞赛。(丁以喜)

(2)将工程造价专业建成学校的重点专业。(高群)

(3)进一步加强建筑工程技术专业的建设，力争明年继续招生。(王兴吉)

6、师资建设

进一步加强师资队伍建设，努力打造理论能力强，实践经验丰富的年龄结构合理的双师型师资队伍。

(1)加强师资培训，暑假或者其他时间送教师到企业单位或者高等院校去培训，增加教师的知识和见闻。(陈卓、郭娜)

(2)鼓励年轻教师考取更高的学历，增强理论知识。(肖时瑞)

(3)鼓励教师考取经济师等资格证书，成为双师型教师。(万娟、范婷)

(4)继续引进双师型教师和具有博士学历的教师3名。(高群)

7、学生职业技能证书培训

继续做好施工员和资料员的考证考级工作。(肖时瑞、高群负责)

8、实训中心建设

继续做好实训中心的考察、论证和方案工作。(陈林杰、高群、丁以喜、王兴吉)

**团队生活年计划范文 第十六篇**

时间过得真快，转眼间又是新的一年了。在20\_\_年，我们广告公司业务取得了一些成绩，但距离公司发展规划还存在一些差距。为了在新的一年里做好我们的工作，因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

通过20\_\_年各项工作开展情况的总结，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我计划20\_\_年做到如下几点：

一、 制定每日、每月、每季度的工作计划

充分利用现有资源，尽努力、限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端客户数量有限的情况在争取的同时，也会为未来的市场 多做铺垫工作，争取有大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端客户数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

二、制订学习计划

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的 工作，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。在工作的过程中，及时的给自己充电，不断的提高自己的业务水平。产品 知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

三、冲刺目标

切实可行的原则，要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取客户意见、博采众长，反对主观主义。突出重点的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

四、建立狼性团队

团队的精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的团队。

我们广告公司20\_\_年团队创建目标是：树立核心形象与威信、创造良好的沟通环境、合理分工各尽其才。考勤制度、会议制度、台账制度、激励制度实施执行。

广告公司20\_\_年怀着“把每件事做的好些、更好些”的热忱，永不满足现状，以前瞻创新的思维创立广告公司广告业新标准!

**团队生活年计划范文 第十七篇**

以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习和贯彻党的十六届五中全会精神，紧紧围绕上级管理中心团委和我校党政工作目标和任务，以提高青年教师和青年学生的素质为目标，以强化团队工作作风为核心，以团员意识教育活动为抓手，通过开展丰富多彩的主题活动和扎实的团务队务工作，大力加强团的组织建设，积极推动工作创新，促使我校团队工作稳步发展，为创建我市特殊教育窗口学校、为争创全国特殊教育现代化实验示范学校做出积极的贡献。

一.以争创“行知式青年教师集体”和“行知式青年教师”活动为抓手，积极推进“三立(立志、立德、立业)工程”，切实加强教工团员队伍建设，努力提升我校青年教师的思想素质。

1.继续深化“三立工程”，积极争取党政的关心，有效并切合实际地开展青年教师成长培训的探索，以塑造精神和提升文化品质为目的，以以争创“行知式青年教师集体”和“行知式青年教师”活动为抓手，在青年教师中开展研讨、比赛、展示、科研、考察等形式多样的活动，不断提升青年教师的综合素质。

2.注重青年教工团员在青少年学生中的形象，积极发挥教工团员的“传、帮、带”作用，建立教工团员辅导员制度，配合学校团总支组织举办好学生团干部的培训和第八期少年团校。

3.本年度结合“五四青年节”、教师节等契机，组织1—2次积极向上、文明健康的休闲活动。

二.积极推进青少年道德文明工程，以丰富多彩的活动为载体促进青少年思想道德建设。

1.根据各年级段学生身心特点有针对性的开展主题教育活动：小学低年级以基本的生活常规，日常学习常规培养为主;小学中注重培养良好的学习习惯，具备基本的待人接物的礼貌;小学高年级应具备基本的是非判断能力，学习处理自己与他人的关系;初中学生要学习选择，学会与人相处;高中学生要有自己的理想，会用辩证的眼光看待生活。

2.团委坚持以“青春\*奉献—我与祖国共奋进”、少先队以“我与祖国共成长”为主题统领全年活动，在具体的活动中促进青少年道德品质地提高。

二月底—三月初，启动新一轮学雷锋活动，结合学习“时代英雄丁晓兵”活动，引导青少年树立远大理想、锻炼坚强意志，培养优良品质。一方面，一如既往组织“践行雷锋精神，争当世纪新人”万名学生志愿者行动，履行与德溪社居签订的“共建文明社区”协议，组织八—高二的学生定期为德溪社居委、嘉源小区服务。让聋哑学生走出校门，接触社会，弘扬爱心，增长才干，为建设“文明社区”贡献一份力量。另一方面，组建校内志愿者服务小组。在高中学生中征集三至四名爱心志愿者，做好双休日“爱心书室”管理开放工作。在高一、高二四个班与一、二、三、四年级四个班之间开展结对活动，由高中年级学生在学习、生活方面给低年级学生提供帮助，引导学生形成学雷锋从身边做起的意识。

三八妇女节组织一次“用心传递，让信沟通”亲子、师生沟通活动。用写信的形式为妈妈、奶奶，老师等女亲人送去节日的祝福，并借此机会与她们进行一次较深入的沟通，可以是回顾自己在成长的过程中，这些人给他的帮助，或从她们身上得到的启发，也可以和她们谈谈自己的生活感受，还可以说说自己的理想等等，引导学生会关注身边的人和事。

四月份，以祭扫革命烈士墓为契机，纪念红军长征胜利70周年为主题，进行革命传统教育。

五四前夕以“青春\*奉献—我与祖国共奋进”为主题，做好新团员发展工作，十八岁成人仪式工作，五四青年节组织青年学生开展一次“绚丽的青春”主题联欢会活动。为青年学生的成长创设一个健康而又充满生机的氛围，引领青年学生走好成长的每一步。

六一组织儿童节庆祝活动和特别队会(一年级队员入队和八年级队员离队工作)。

暑期组织好学生夏令营。指导学生过个健康快乐的暑假，组织开展内容鲜活、吸引力强硬态度道德实践活动、青年志愿者活动，丰富实践内容，发挥青少年在建设和谐家庭、和谐校园、和谐社区当中的积极作用。

三、以深化团员意识教育长效机制和少先队干部队伍建设为工作点，规范团队组织建设，提高团队工作管理水平。

1.在少先队组织建设方面，实行队长例会制度，每两周举行一次队长会议，以学生干部队伍建设为抓手，在提高队干部素质的基础上做好全体少先队员的思想道德建设。抓好少先队员思想建设的同时，通过设计在学生认知范围内的队前教育活动，为做好一年级队员入队打好基础。做好八年级队员前的筹备工作，让离队成为学生成长的一个新的起点，为学生更好地发展作好准备。

本学期将把学生干部培养作为工作的一个重点。给学生舞台和必要的指导，就是他发展才能的可能，通过分阶段，有计划的培养造就一支有特色、有能力的学生干部队伍。

2.在团的基层建设方面，继续深入巩固团员意识教育活动，将之与促进团的各项常规工作结合起来，规范团员组织生活制度，加强团工作台帐管理和团员日常教育管理，不断完善评议激励制度、团干部考评制度，开展好青年团校和团员继续教育工作，做好发展新团员工作。

**团队生活年计划范文 第十八篇**

一、指导思想：

以文明城市复查为契机，结合学校整体工作思路，以落实为重点，继续加强和改进未成年人思想道德建设，深化两个主题教育活动(感恩教育和养成教育)，加强对我校办学特色和办学理念的学习，推进学校特色建设。把学校团队工作推上一个新的台阶，为学校各项教育教学工作的顺利开展奠定坚实的学生基础。

二、工作思路：

降低工作重心，注重德育过程;让学生从后台移到前台，以学生发展为本，充分调动学生的主体意识;努力营造鼓励、激励性文化。以学生发展为本，努力给学生搭建舞台，为学生全面发展服务的宗旨。抓好两支队伍：学生干部队伍和学生自愿者队伍建设;一个特色建设：大力推行时间银行。

三、主要工作任务：

(一)重点工作：

1、市级依法治校示范校的创建工作

完善20\_\_年-20\_\_年3年法制资料：管理制度健全、校内管理体制完善、办学活动依法规范、民主管理机制健全、教师权益受到保障、学生权益得到尊重和维护、法制宣传教育成效明显、依法治校工作机制健全等八项60小项。

2、“时间银行”的推行和实施

学校提出的办学理念(崇尚服务，经营幸福)体现在学生层面时间银行是一个很好的载体。充分利用黑板报、班会、朝会、学生集会做好宣传工作。计划分为几个阶段：

(1)、宣传发动阶段(专题学习氛围营造);

(2)、实施阶段(小组、班级、年级为单位);

(3)、评比阶段(以月为时间段);

(4)、表彰阶段(以综合素质为依托)。

对我们来说时间银行在我校推行是一个新的尝试，摸着石头过河，要集思广益，我们将以月为单位，及时反馈和总结。

3、学生干部队伍建设

A、充实完善学生干部队伍。

B、做好学生干部的培训选帮带工作。

c、完善学生干部考核制度。

D、定期召开学生工作例会。

E、进一步深入开展学生干部值周制度。逐步推行实施值周学生总结制度。

(二)常规工作：

1、大型活动组织一次：以纪念12、9爱国运动校园文化艺术节。

2、做好推优入团工作，加强团校的建设和管理，充分发挥中学生团校在团前教育、加快团员发展和提高团员素质等方面的重要作用，做到团的基础教育全员化。认真做好了本学期团员的发展审批工作;

3、坚持每周每天升旗仪式

4、坚持每半月一次黑板报，组织评选工作。

5、实行大型活动设施设备准备包班制度。

附：主要活动月行事历

九月份：

1、召开校团支部、学生会干部会议。

2、检查学生礼仪常规。

3、开学典礼及弘扬培育民族精神月启动仪式。

4、校团支部、学生会各部工作安排。

5、庆祝第30个教师节。

6、布置本学期德育主题内容和黑板报。

7、召开以时间银行为主题的班会活动。

8、庆中秋、迎国庆的系列活动。

十月份：

1、召开各班团支部书记会议。

2、各支部做好展板和黑板报及评比工作。

3、学生团员干部工作交流会。

4、以时间银行为主题召开会议，反馈、总结，安排下一阶段工作。

十一月份：

1、入团积极分子选拨。

2、团校开班。

3、各支部开展过一次团组织生活。

4、学生工作半期总结。

5、准备校园文化艺术节。

6、以时间银行为主题召开会议，反馈、总结，安排下一阶段工作。

十二月份：

1、纪念一二、九爱国运动。

2、入团积极分子结业考试

3、新团员宣誓活动。

4、优秀学生和学生干部表彰活动。

5、以时间银行为主题召开会议，反馈、总结，安排下一阶段工作。

一月份：

1、庆元旦系列活动

2、复习迎考工作。

3、寒假工作安排。

4、开展时间银行总结工作。

5、布置学生暑假社会实践活动。

6、做好年度工作总结。

7、制定20\_\_春团队工作计划。

**团队生活年计划范文 第十九篇**

20\_\_经逐渐离我们远去，这一年里销售部按照集团领导的指示，充实了队伍，深层挖掘客户群等等，在各个方面都得到了显著提高，对于即将到来的\_\_年，做如下计划：

一、带领本公司共同努力超额完成公司下达的各项任务。

二、加强基础管理，强化量化考核指标。

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝\_蛇尾现象发生。

三、对各项工作分工明确，各区域市场挂牌承包。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a、b、c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

**团队生活年计划范文 第二十篇**

一是提高内部管理水平，加强企业文化建设

1、加强内部控制管理。我行各岗位人员已基本部署到位，要严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、分级实施、责任到人的管理制度，严格控制各业务环节风险，加强制度落实，进一步增强员工风险防范意识，确保全年内控综合评价保持一流银行目标。

2、提高服务质量。与同行相比，我们员工的服务质量存在一定差距，主要表现在服务态度生硬、缺乏主动性和专业水平等方面。为此，我们将加强评估监督和培训学习。多次被客户评价服务态度差的员工，在劳动合同到期时，将被列为停止续签的对象。

3、加强和完善考核激励机制，增强员工的积极性和协调性。通过市场细分，突出业务发展重点，制定具体工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案这一强大平台，进一步加大奖惩力度，褒奖先进，鼓励落后，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，促进业务发展。

4、增强企业活力，构建团结和谐的家庭。充分发挥妇联和团支部的主导作用，多组织集体活动，为员工缓解压力，让每位员工都有一份切实可行的个人银行工作计划，在工作中倾听员工的声音，帮助员工解决困难，让员工工作愉快，增强对银行的归属感。

二是完善和强化服务功能，加快业务发展

(1)客户部门

**团队生活年计划范文 第二十一篇**

>地点：

筹建处篮球场

>时间：

20xx年1月1日（元旦节）15:00～17:30

>活动资料具体如下：

以群众游戏为主，现场报名，自由组队，游戏强调团队协作，各项游戏中获得第一名的将获得礼品。

本着“娱乐第一，比赛第二”的原则，重在参与！期望大家能够在欢乐与笑声中度过一个愉快的下午！

>活动项目：

1、齐心协力

游戏方法：现场报名，自由组队，3位员工一组，3名队员站成一排，将中间相邻的脚绑在一齐，做3人4足，然后用筷子夹着乒乓球运到5米外的另一边（可左右手同时进行），两分钟内看哪组运得最多的胜出，（乒乓球掉地上的做废，不能再夹起来）。

2、当仁不让

游戏方法：（经典老游戏“抢板凳”）游戏开始先把凳子成圆形（按参加人数减一计算，即8人摆7张），然后，参加人员在凳子外面围成一圈，主持人敲鼓或放音乐时参加人员就沿着圆形顺时针或逆时针跑动（注意不能插队），当鼓声或音乐停下时参加人员要讯速找到一张凳子座下，因为凳子少一张，所以会有一人没凳子座，这个人就算是被淘汰了，这时要把凳子减少一张，其余的人继续玩，直到剩下最后一人为止，这人就算赢了。赢的人给予奖励。

3、马兰花

游戏方法：多人游戏，大家在顺时针跑动时随主持共同大声朗诵童谣““马兰花，马兰花。风吹雨打都不要怕，勤劳的人们在说话，请你立刻就开花。开几朵？”“开5朵”（主持人），大家根据主持人说指令，就近迅速抱拢，人数为主持人宣布的数量，多了少了都为失败，失败者即遭淘汰。剩下的人继续游戏，最后，主持人根据状况宣布胜利者（原则上3人以内）

4、“水！水！水！”

游戏规则：每个组出5个人站成一列，每人嘴上叼一只纸杯，然后从前往后传水，不能用手，全凭嘴和头的动作，在规定时光内按传到最后的水的多少算胜负。

5、混合接力

篮球、排球、乒乓球（严肃规则，篮球弹两次为违例，排球、乒乓球落地为违例，违例者回到起点重新开始）

6、飘来飘去

参加人员：两组对抗（每组一般为3人到7人）

**团队生活年计划范文 第二十二篇**

在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里我要给自己进行重新定位，振奋信心、保持本色、重燃希望，在改掉自己不足的前提下努力学习知识提高自身各方面的能力，并做出了20xx年以下工作计划。

一、首先在个人心态方面不仅好好调整，无论在任何的困境下都要和公司和团队荣辱与共，共渡难关。用自己的良好的心态去影响身边的人和公司的团队。

二、其次对于个人在团队管理上存在的不足自己要制定出详细的团队管理目标和实施方案。

三、学习招聘面试方面的技巧，重视每次的招聘面试工作，每次在面试之前都要设计出面试的方案，尽可能为公司吸纳和留住优秀人才。

四、在培训工作方面，制定出详细的培训方针和大纲，每个月末都要根据实际情况做出下个月详细的培训计划，针对新人和老人区别做出培训计划。并尽努力严格按照培训计划执行。落实项目部日常的管理制度，并严格按照管理制度去执行，无论任何人只要触犯公司的原则问题都一视同仁绝不姑息，牢牢记住＂管理即是严格的爱＂。

五、针对自己的沟通不足问题。每周固定两次和置业顾问进行有效沟通。及时的了解并掌握置业顾问的\'心态和动态。

六、关于监督督促工作在春节前也要形成制度，有奖有罚奖罚分明。

七、关于执行力不足问题，制定出关于执行力不到位的奖罚措施，争取任何事情达到，高质量的去完成。关于做事拖沓问题，自己要从每天上班开始锻炼，要求自己每天上班必提前20分钟到项目部，制定出处罚措施由秘书监督进行处罚。

都说公司是自己的第二个家，既然是家，没有谁有理由不爱自己的家，在这个家里我一直都是，忠诚可靠，乐于奉献，一切以公司利益为出发点，忠于职守，不以权谋私，敢于管理，尽心尽力，尽职尽责，管的公平、公正、一视同仁，心胸宽广，宽容善待他人，任人为贤。积极热情、充满活力。用自己的热情去感染自己的下属，关心他们的工作和生活。当然没有谁是十全十美的，我也有很多的不足之处，在执行力方面的欠缺，有时候性格的过于温和，对团队管理经验的不足，以及和下属沟通的欠缺，都给工作的进行带来了一定的困扰。作为一名销售经理，想好更好的发展，这些缺点和不足都需要一一的克服和解决，我有信心能够很好的解决。

学习犹如逆水行舟，不进则退，深刻的认识到自身知识水平有限及能力的不足，对未来我充满着期待和信心，相信在公司领导不断的批评和指导下我会进步的更快，变的更加成熟。

**团队生活年计划范文 第二十三篇**

本学期认真分析学校团队工作面临的机遇和挑战，努力将学校团队组织的基层建设推向更高的平台。整体推进，强化管理，建立一整套适合学校青少年工作特点的工作机制，把上级团委的理论指导变成各团支部和少先队的生动实践，使各项工作落到实处，卓有成效地干出成绩，是学校团队组织必须坚持的一项基本经验。在严格执行县教育局党委和团县委等上级组织的工作安排得同时，结合学校实际，对我校20xx年春季学期的团队工作做出如下，并在以后的工作中严格按照计划实施：

一、建立、培养一支思想素质好、作风扎实、工作积极的团队干部队伍，是抓好学校团队组织基层建设的关键。

关心的身心健康，激励他们刻苦学习，引导他们关心国家大事，有一付炽热的心肠，真心实意地做学生的知心朋友。在工作、学习、生活中做团员、青年的表率，把青年凝聚在一起，实现步调一致，协作统一，培养强烈的集体主义思想。

在团队干部培训中，使用的形式，规定自学与组织上团课、队课相结合，系统学习与重点学习相结合，理论学习与实践活动相结合的培训方式，既能在一定的累计时间完成团的基本知识学习，又能使团队干部在工作实践中不断得到锻炼和提高，促使其早日成为一名合格的团队干部。

二、正常开展团队的组织生活。

定期组织以团支部、少先队组织的全体团队员参加的，具有一定教育意义和教育内容集体活动的团的生活，对团队员进行教育和自我教育;结合学年不同阶段的特点，开展三月“文明礼貌月”活动;四月爱国卫生宣传，教育活动;一、五月团章知识巩固、新团员入团;五。四、六。一系列庆祝活动等。以及每周一的升旗、降旗活动中对学生日常行为的点评、教育。

三、开展“创新争优”竞赛活动，增强团员的模范表率意识，推动学校的校风建设。

根据学校工作特点和学生实际，结合不同时期的要求，制定“争取加入共青团”、“做一名合格团员”、“做一名合格团干部”、“争当优秀团员、优秀队干”等适合不同团员、青年发展自我过程的奋斗目标;制定“做三好学生”、“创一流工作学习成绩”、“创文明班级”等适应学习、生活的奋斗目标。对涌现出的好人好事及时地表扬，对公认的典型及时经验，大力表彰和推广。

四、开展丰富多彩的文体活动，丰富学生的课余文化生活。

结合学校实际，积极开展各类文化、体育、娱乐活动，使广大团员和队员通过在活动中自己的亲身，达到受教育的目的。加强团队的文化感，增强团的吸引力。本学年我们主要从以下几个方面开展工作：

1、积极开展“学雷锋精神，做四有新人”的义务服务，社会服务等活动，提高团员为社会、为集体、为同学做好事的自觉性。

2、组织团队员参加各类健康有益的活动，丰富他们的业余文化生活。

3、结合各类节日、重大纪念活动及学校整体活动的安排，积极配合开展各类主题文化、娱乐、纪念活动，使团队的文化建设达到阶段有主题、长期成系列，总体达目标的要求。

**团队生活年计划范文 第二十四篇**

>一、指导思想：

以文明城市复查为契机，结合学校整体工作思路，以落实为重点，继续加强和改进未成年人思想道德建设，深化两个主题教育活动（感恩教育和养成教育），加强对我校办学特色和办学理念的学习，推进学校特色建设。把学校团队工作推上一个新的台阶，为学校各项教育教学工作的顺利开展奠定坚实的学生基础。

>二、工作思路：

降低工作重心，注重德育过程；让学生从后台移到前台，以学生发展为本，充分调动学生的主体意识；努力营造鼓励、激励性文化。以学生发展为本，努力给学生搭建舞台，为学生全面发展服务的宗旨。抓好两支队伍：学生干部队伍和学生自愿者队伍建设；一个特色建设：大力推行时间银行。

>三、主要工作任务：

（一）重点工作：

1、市级依法治校示范校的创建工作

完善20xx年-20xx年3年法制资料：管理制度健全、校内管理体制完善、办学活动依法规范、民主管理机制健全、教师权益受到保障、学生权益得到尊重和维护、法制宣传教育成效明显、依法治校工作机制健全等八项60小项。

2、“时间银行”的推行和实施

学校提出的办学理念（崇尚服务，经营幸福）体现在学生层面时间银行是一个很好的载体。充分利用黑板报、班会、朝会、学生集会做好宣传工作。计划分为几个阶段：

(1)、宣传发动阶段（专题学习氛围营造）；

(2)、实施阶段（小组、班级、年级为单位）；

(3)、评比阶段（以月为时间段）；

(4)、表彰阶段（以综合素质为依托）。

对我们来说时间银行在我校推行是一个新的尝试，摸着石头过河，要集思广益，我们将以月为单位，及时反馈和总结。

3、学生干部队伍建设

A、充实完善学生干部队伍。

B、做好学生干部的培训选帮带工作。

c、完善学生干部考核制度。

D、定期召开学生工作例会。

E、进一步深入开展学生干部值周制度。逐步推行实施值周学生总结制度。

（二）常规工作：

1、大型活动组织一次：以纪念12、9爱国运动校园文化艺术节。

2、做好推优入团工作，加强团校的建设和管理，充分发挥中学生团校在团前教育、加快团员发展和提高团员素质等方面的重要作用，做到团的基础教育全员化。认真做好了本学期团员的发展审批工作；

3、坚持每周每天升旗仪式

4、坚持每半月一次黑板报，组织评选工作。

5、实行大型活动设施设备准备包班制度。

附：主要活动月行事历

>九月份：

1、召开校团支部、学生会干部会议。

2、检查学生礼仪常规。

3、开学典礼及弘扬培育民族精神月启动仪式。

4、校团支部、学生会各部工作安排。

5、庆祝第30个教师节。

6、布置本学期德育主题内容和黑板报。

7、召开以时间银行为主题的班会活动。

8、庆中秋、迎国庆的系列活动。

>十月份：

1、召开各班团支部书记会议。

2、各支部做好展板和黑板报及评比工作。

3、学生团员干部工作交流会。

4、以时间银行为主题召开会议，反馈、总结，安排下一阶段工作。

>十一月份：

1、入团积极分子选拨。

2、团校开班。

3、各支部开展过一次团组织生活。

4、学生工作半期总结。

5、准备校园文化艺术节。

6、以时间银行为主题召开会议，反馈、总结，安排下一阶段工作。

>十二月份：

1、纪念一二、九爱国运动。

2、入团积极分子结业考试

3、新团员宣誓活动。

4、优秀学生和学生干部表彰活动。

5、以时间银行为主题召开会议，反馈、总结，安排下一阶段工作。

>一月份：

1、庆元旦系列活动

2、复习迎考工作。

3、寒假工作安排。

4、开展时间银行总结工作。

5、布置学生暑假社会实践活动。

6、做好年度工作总结。

7、制定20xx春团队工作计划。

**团队生活年计划范文 第二十五篇**

>一、活动主题：

团结协作，提升能力。

>二、活动目的：

通过户外拓展训练，培养员工的组织能力、团结协作能力以及思维创新能力，使管培生更好地融入到集体中，形成良好的团队精神和主人翁意识。同时，挖掘管培生的潜力，促进管培生间的交流与合作，提升管培生对工作的激情和活力。

>三、主办单位：

集团公司

>四、活动对象：

公司管培生

>五、活动地点：

海边沙滩

>六、活动时间：

>七、活动前准备工作：

1.宣传方式：会议通知各组长，组长下达活动精神

2.考察场地、准备道具

3.召开参加人员会议。

>八、具体活动方案：

**团队生活年计划范文 第二十六篇**

纵观古今中外的成功人士，无不有自己的宗旨和信念，若缺少了这种信念，就断送的自己的成功路，作为一个团队一个集体我们更应该有我们的宗旨和信念，本学期我们将围绕着我们的宣言中心“阳光”作文章。在培养大家的学习兴趣与习惯方面，我们将采取阳光活动之“计分”性评价方式，对认真完成作业，上课积极发言的同学行奖分，鼓励同学们养成良好的学习习惯。相反，对于那些没有良好学习惯的同学，将实行扣分，使同学们产生一种自主学习的习惯。这个活动方案将于本周星期三正式实行。

>具体的奖励方案是：

一、每天的作业没有一科有问题者便可得一分（让大家养成认真完成作业与提前预习的习惯。）

二、上课回答两次问题得一分。（培养同学上课积极回答问题的习惯）

三、凭借一张优秀的16开练字，可获得一分。（培养同学练就一手好字）

四、主动做课外习题或是有家长签字的抽写抽背，可获得一分。（培养同学主动复习的习惯。）

五、积极参加学校或班级组织的各种活动可得一分，获奖者可得二分。

注：攒够十分可得一颗星，满五颗星可得到奖品。（学习用品）

本学期两位找茬班长将主要负责监督纪律。对于排队说话，课间疯打闹、上课无故迟到者进行处罚，并列入卫生小分队队员名单中。副班长豫威将于老师一起给同学们组织一些有意义的综合活动。

**团队生活年计划范文 第二十七篇**

新的一年已经到来，作为一名服装导购员，每天的工作即忙碌又充实。导购员在服装销售过程中有着不可代替的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给客户介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，下面是我个人20\_年的工作计划：

一、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

二、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

三、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

四、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们服装店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**团队生活年计划范文 第二十八篇**

>一、我们团队建设的优点

1、年龄结构偏小，员工可塑性强；

2、组织结构简单，同事关系单纯；

3、推行纪律自觉，倡导工作自愿；

4、成员地位平等，工作氛围轻松；

5、薪酬制度正规，劳动所得公平。

>二、我们团队建设的缺点

1、员工文化偏低，处世经验很少；

2、工作难以系统，管理缺少计划；

3、政令沟通不畅，执行反馈不足；

4、团队愿景模糊，个人成长迷糊。

>三、我对团队建设工作的理解

1、一个团队，目标制定了，人的因素就成为关键；

2、完美的团队=统一的价值观共同的愿景；

3、团队建设工作，是向＂统一的价值观＂和＂共同的愿景＂不断接近的教育过程；

4、＂价值观＂和＂愿景＂不是制定出来的，必须是在团队建设中＂总结、精炼、实践、发现＂出来的；

5、团队成员，必须与老板的思想保持高度的统一；

6、甚至在企业文化建设初期，团队建设很大一部分工作，就是对老板的价值取向、精神气质和性格特质的推广；

7、团队建设的成果，在于一个员工在处理工作棘手问题时，一闪念清楚自己正确的选择，同时也是团队的选择。

>四、现阶段的团队建设工作

1、＂纪律自觉，工作自愿＂，是我们团队优势最核心的提炼，是我们管理原则的体现；

2、保持上下级的平等地位和称呼，维持组织机构的简单；

3、每月至少组织一场有意义的集体活动，教育和启示员工①个人要有理想、②团队要有理想、③团队的发展关系个人的成长；

4、坚持用集体活动的形式，融入对员工的教育，不断总结经验和注意反馈；

5、集体活动的本质，是员工在带薪学习。要求全员参与，严格考勤管理，处罚迟早旷工早退现象；

6、将所有内部罚款，作为团队建设专项资金使用；

**团队生活年计划范文 第二十九篇**

宣传部制度为确保部门工作正常有序地进行并且逐步提高部门的工作效率及工作质量，特制定以下制度：

>一、 总则

第一条：宣传部是在董事会领导下，由部长组织领导的工作部门。

第二条：宣传部的基本任务是负责全联盟有关宣传方面的事务：制作海报，撰写横幅，广告。

第三条：宣传部全体成员必须严格遵守各项规章制度，以饱满的热情和精益求精的态度投入工作。

>二、机构组成及其任务

1．部长：由竞选产生、经董事会考核合格后任用。全面负责宣传部的各项事宜，总领宣传部各项工作。

2．副部长：由部长提名，董事会考核合格后任用，协助部长做好宣传部对内对外的各项工作。

3．干事：在部长副部的领导下努力做好各项宣传工作，在本部起到带头作用，并且不断学习进取。认真做好本职工作，服从上级安排，努力进取。

4.成员共7-8人，新招生需12人，试用期一个月

>三、工作制度：

1.宣传部成员必须每周巡视广告情况，及时补贴，宣传部将以此作为成员考勤考核及工作考核的依据；

2.宣传部成员之间应当相互配合、相互理解，不得进行工作推诿，如因分工不明确导致预期工作目标未能达成，则此项工作所涉及的所有人员均应承担相应的责任；

3.每项工作负责到每个人。

4. 秘书处主动提醒各个成员签到，如实做好每一次会议记录，严谨地制定部门工作规章制度，自己身体力行，并且要求其他成员认真执行每项规章制度。

>四、分组及各组职能：

1.策划组：针对每次开展的活动提出一些周密完善的策划方案，大胆创新地构思，认真严谨地策划。策划时应细节化，行文条理清楚、格式正确，考虑每一种可能出现的状况，兼顾每一方的责任与分工。

2．广告组：负责宣传广告的设计制作及粘贴摆放工作，通过广告传达联盟的广告信息。

**团队生活年计划范文 第三十篇**

自从中心建立“全科团队”服务模式，中心人员和辖区居民的关系更加亲密，变医患关系为朋友关系，使中心各项工作得以更有效更顺利的开展。今年计划在原有的“全科团队”工作基础上，总结经验，完善工作中的不足，使今年的各项工作圆满完成，具体计划如下：

>一、 加大人员培训，增强服务意识

目前随着工作的不断成熟，中心的全科团队工作越来越扎实，但在规范方面还有欠缺。中心将利用每月的工作例会，加大相关培训，特别是进一步增强人员的服务意识和责任感。力求做到“谁辖区谁管理，既管理就规范“。

>二、完善居民档案

目前中心虽然已完成有关\_门规定的居民建档率，但档案的填写还有不规范的地方，今年要将已建立的档案进一步完善。每个工作团队每个月至少要新增5例居民档案。居民的电子档案要继续录入，对于20xx年以前录入的档案要求一律重新录入。

>三、为65岁以上老年人免费体检

计划4-5月份完成今年辖区65岁以上老年人的年检工作，在体检项目上今年要有所增加，计划新增：心电图、尿常规等。做好前期活动宣传，已建档的老年人逐个电话预约，未建档的老年人如果前来体检，也要接纳并建立档案。各项资料要妥善留存归档。

>四、慢病管理

全科团队人员要进一步学习 “国家基本公共卫生服务规范（20xx版）”要求，对辖区的高血压、糖尿病患者进行规范管理。力求做到“谁辖区谁管理，既管理就规范“。基于目前中心建档的慢病患者人数过少，为了鼓励大家对慢病患者“及时发现，及时建档”，计划今年每一例新建慢病档案给予20元的奖励。今年“高血压”和“糖尿病”俱乐部活动继续开展，今年更注重促进患友之间的沟通交流。

“全科团队”是中心的核心力量，对确保中心今年的各项工作圆满完成起着至关重要的作用，今年要进一步团结人员，加强队伍建设，建立奖惩机制，使“全科团队”工作更好的开展！

**团队生活年计划范文 第三十一篇**

为了卓有成效的推进我行各项业务快速发展，集中精力强化我行竞争力，全面实施经营战略转型，促进业务发展工作有计划、有目标，富有成效的开展工作，结合我行实际，制定20xx年第一季度业务拓展部工作规划。

>一、加大支农业务发展力度

根据县域“三农”发展进程，我行将进一步结合自身实际，深挖市场潜能，探索具有本地特色的支农新模式，全面提高“三农”服务水平、巩固“三农”金融市场领头羊地位。

（一）加快存、贷款规模扩张，提高市场份额

1.争取20xx年第1季度各项存款净增亿元，其中低息存款净增亿元，县内金融机构存款市场份额达到35%。

2.争取20xx年第1季度各项贷款净投放1亿元，其中新增农业贷款亿元以上，县内金融机构贷款市场份额达到60%。

（四）建立健全专业化服务体系

1．做好福祥系列卡的宣传，开展福祥卡借记卡发行工作，一季度发行福祥借记卡6000张，并开展发卡劳动竞赛活动，对完成一季度发卡任务的给予一定的奖励；

2．加快推进便民卡推广发行力度，争取在20xx年1月份发行福祥便民卡，一季度发行福祥卡100张以上，与一家以上集团客户签订合作协议，迅速提高服务覆盖面，充分发挥福祥便民卡得灵活优势。

**团队生活年计划范文 第三十二篇**

(1)市场环境 主要考察市场环境的.变化 主要包括 行业的状况;消费者的消费习惯和特征是否有变化

(3)销售团队 有战斗力的队伍在销售过程起着十分重要的作用，考察主要竞争品牌的销售队伍在08年相比07年是否有变化，特别要重视团队成员数量的变化，比如，王老吉在 06年的销售团队成员数量只有5人，而在07年的人员数量迅速增长到12人，人员增加产生的直接效果是销量有了120%的增长。比较后，必须清楚竞争对手我们相比存在的优势，不要太去关注他们的不足，要看到他们的长处。

(4)去年同期的销售目标及达成状况。如：07年第一 季度a饮料在b地区的销售目标是3万件，结果只完成了万件,一定要弄明白销量没有达到的原因。不要从客观上去找，而要从主观上去分析。比如：终端建设没有做到位，产品陈列面不够充分，业务员没有按照我们的作业标准作业，产品的分销率不够，二级批发的积极性不高。综合一分析，就会发现完全能够完成3万件的销量。因此在制定08年一季度的销售目标时 一定要为目标的达到找到充分的支撑点。如：08年一季度a饮料在b地区的销售量为万件。接下来就是要摆论据了。比如，在城区新增加10个有销售能力的二级批发，开发4个乡镇市场，开发特殊渠道。如新开发10个ktv，这样下来你的工作计划就有说服力，上级看了后也很明白，知道你要做的工作是什么，不然那些只有

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！