# 最新新工作工作计划精选(82篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-02-15

*新工作工作计划一1、通过专业实习，使学生深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况，把握现代企业管理，特别是现代企业财务会计管理的发展趋势。2、通过专业实习，使学生将学校所学同实际所用结合起来，理论联系实际，以巩固并加深所学基础理论与专业...*

**新工作工作计划一**

1、通过专业实习，使学生深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况，把握现代企业管理，特别是现代企业财务会计管理的发展趋势。

2、通过专业实习，使学生将学校所学同实际所用结合起来，理论联系实际，以巩固并加深所学基础理论与专业知识。

3、通过专业实习，使学生基本掌握企业会计核算和财务管理工作的组织形式和基本方法，综合运用所学知识进行调查研究、分析判断，以培养观察问题、分析问题和解决问题的能力。

4、通过撰写实习报告，培养综合分析能力和文字表达能力。

实习内容要与实习岗位相结合，以财务会计、成本会计为主，对会计专业的基本技术进行全方位的操作实习。主要包括

1、了解企业(或单位)的经营性质和特点，了解企业(或单位)生产技术的特点和生产工艺流程及其对会计核算的影响，了解财务会计岗位的设置。

2、熟练掌握各种会计方法及程序操作的基本技术。其中包括建账方法、填制与审核原始凭证和记账凭证、编制科目汇总表的方法与程序、登记现金的日记账、银行存款日记账以及登记各种明细账和总分类账的方法与程序。掌握结账、对账、编制资产负债表与利润表的基本技术。

3、熟练掌握各种成本会计核算方法和程序操作的基本技术，其中包括产品成本的构成要素核算、生产费用在完工产品与再产品之间的分配、产品成本计算的各种方法、产品成本核算的账务处理程序等。

4、了解企业(单位)纳税的种类，纳税的计算及与纳税部门的联系情况等，务处理程序，掌握常见税种的业务处理程序、计算、核算与交纳的方法。

5、熟悉财务软件，掌握会计电算化操作业务。

6、初步了解企业筹资、投资等资金管理业务，了解内部控制制度的制定与审计工作的实施业务。

具体采取按岗位轮岗实习的方法。会计岗位一般分为会计主管、出纳、财产物资核算、工资核算、成本费用核算、账务成本核算、资金核算、总账报表等，具体分为出纳的职责、明细会计岗位职责、主管会计岗位职责等。

7、编写实习报告

学生在实习完毕后，结合自己知识及实习内容，以实习报告的形式记录实习情况，完成实习周记和实习报告。

20xx年10月15日——20xx年6月8日：学生校外实习

1、保守秘密。服务实习单位财务人员的安排，不能随意摘抄会计资料数据，恪守财务和会计的制度，不外传实习单位的财务和会计信息。

2、安全第一。实习阶段注意安全，在厂区内要服务安全人员的指挥，不准随意走动，否则将酌情在实习成绩中做扣分处理。

3、遵纪守法。遵守国家法律和实习单位规章制度，遵守社会公德和社会秩序，不准擅自离开实习地点，不准无故旷课旷工、迟到早退，不准寻衅闹事、打架斗殴，若有违纪行为，按学校规定处理，对不尊敬老师和现场秩序的学生，视情节严肃处理。

4、虚心向实习单位财会人员请教，尊重领导;注意精神文明建设，讲究文明礼貌，爱护公物，同时与实习单位搞好团结。

5、实习结束时，每个实习生应带回实习周记、实习总结，并由实习单位负责同志签署意见并盖单位章。实习周记及实习总结要求手写。

成绩评定采取综合考评的方法加以评定，并实行实习单位鉴定一票否决制，即实习单位鉴定不合格者，一律按实习成绩不及格处理。

**新工作工作计划二**

回顾一年以来我们的工作，可以说，我们一直做的很好！之前很多次的努力，在今天看来也是值得的。希望一年胜似一年，为此，我们将以前好的方面坚持做下去，对于存在的不足，我们有深省的认识并加以改进，并在来年重点做好以下几个方面的工作：

一、培养员工的观察能力，提供个性化服务，创服务品牌随着行业发展，饭店业的经营理念与服务理念在不断更新，仅仅让顾客满意是不够的，还需让客人难忘。这就要求在规范服务的基础上，提供个性化服务。酒店服务讲究“想客人之所想，急客人之所急”。服务人员要注意观察，揣摸客人的心理，在客人尚未说出要求时，即以最快的速度提供服务，就向我们常说的“刚想睡觉，就送来一个枕头”。试想顾客对这样的服务是不是难忘？部门将重点培训员工如何根据客人的生活习惯，来提供个性化服务。在日常工作中通过鼓励培养、搜集整理、系统规范和培训奖励等，使这成为员工的自觉行动，从整体上促进服务质量的提高。

1、鼓励培养：对于工作中有优秀表现和受到客人表扬的服务员，部门会将他们列为骨干进行培养，使其服务意识和服务质量更上一层楼，立足本岗位，争创一流服务。

2、搜集整理：部门管理人员在日常工作中加强现场管理，从一线服务中发现个性化服务的典型事例，进行搜集整理，归纳入档。

3、系统规范：将整理的典型事例进行推广，在实践中不断补充完善，从而形成系统化、规范化的资料，并做为衡量服务质量的一个标准，使模糊管理向量化管理过渡。

4、培训奖励：整理好的资料可以做为培训教材，让新员工一开始就了解工作的要求及学习目标，使老员工通过对比找差距补不足，以此提高员工的认识。对于工作中表现突出的员工，部门以各种形式进行表彰奖励，使员工能形成争先进、比贡献的良好氛围。商业的核心在于创造产品，酒店的核心在于创造服务。日常服务中要求员工按照简、便、快、捷、好的服务标准，提供“五心”服务。

简：工作程序尽量简化，工作指令尽可能简单明了，意见反馈要做到简明扼要。

便：要让客人从进店到出店，处处感受到方便。

快：客人的需求要以最快的速度得到满足。

捷：服务员的反应要敏捷，对客人的言谈举止能迅速地理解并作出应对，然后进行服务好：客人接受服务后要有“物”有所值的感受。物就是酒店产品即：服务。五心服务：为重点客人精心服务、为普通客人全心服务、为特殊客人贴心服务、为挑剔的客人耐心服务、为有困难的客人热心服务。

二、外围绿化环境整治，外围绿化一直是由员工自行管理，由于缺乏技术和经验，有些绿色植物养护的不太好，明年将联系一家合适绿化公司，达成协议，解决这一问题。

三、减少服务环节，提高服务效率服务效率是服务的一个重要环节，很多投诉都是因为服务缺乏效率而引起。客人提出的任何要求和服务都是希望能尽快帮助其解决，而不是被推来推去，因此推行“一站式”服务势在必行。客人入住酒店以后，对各种服务电话均不清楚，虽然我们在电话上制作了一个小小的电话说明，但大多数客人都不会认真看，需要服务时都是拿起电话随便拨一个电话号码，而电话也总会被转来转去，如此很不方便客人，使客人对我们的服务满意度大打折扣。我部将从减少服务环节来提高服务效率。

（一）成立宾客服务中心。目前总机和服务中心均是通过电话为客服务的两个岗位，有很多客人需要服务都是将电话打到总机或其他分机上，总机或其他分机接到服务后再转给服务中心，这样很容易造成服务延缓或服务信息丢失，因为其他岗位根本不了解客人的需求，若手头工作忙就会将服务指令延缓传达或忘记传达，给我们的服务带来极大的不便，很容易遭到客人的投诉。只有接听电话的人才了解客人焦虑的心情，清楚客人真正的需求，更清楚哪个服务最急于去办，合理的去通知服务。为了减少服务环节方便客人，将总机和服务中心合并成立宾客服务中心，酒店所有的服务和查询只需拨电话“0”，一切均可解决。

1、宾客服务中心的职能宾客服务中心也是酒店的信息中心，收集酒店所有的信息和外部对酒店有关的信息，并进行分拣、传递；统一接收服务信息，并准确传递服务指令，确保服务能及时提供。

2、宾客服务中心的工作内容

①接听电话并提供服务。总机和服务中心合并以后，酒店所有的外线电话和服务均由宾客服务中心接转，特殊情况时可亲自为客人提供服务，如此一来不仅提高了服务效率，保证了服务的准确性，还减轻了楼层服务员的工作量。

**新工作工作计划三**

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

1、不断学习行业知识、产品知识，为客户带来实用介绍内容，更好为客户服务，显得行业的专业性；

2、先友后单：与客户发展良好友谊，转换销售员角色，处处为客户着想，把客户当成自己朋友，达到思想和情感上的交融；

3、调整心态，进一步提高自己的工作激—情与工作自信心；百倍认真努力地对待每一天工作、每一个潜在客户的挖掘；

4、去除任何客户拒绝的恐惧心理，对任何一个营销电话、任何一个潜在客户要自信专业性的进行交流；

1、制定工作日程表；（见附表）

2、一天一小结、一周一大结、一月一总结；不断查找工作上的不足，及时纠正工作的失误，完善工作的整体效率；

3、不断挖掘潜在客户、展示产品、跟进客户；乐观积极向上自信的工作态度才能拥有很好的工作成果；

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

5、拜访客户之前要对该客户做全面的了解（客户的潜在需求、职位、权限以及个人性格和爱好），并准备一些必要的话题或活动去与客户进行更好的交融及相应的专业产品知识的应付方案；

6、对xx省xx省xx省xx省四大省市、县公路段单位负责人进行逐个电话销售，挖掘潜在客户，跟进并对相关重要客户进行预约拜访；

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、通过电话销售过程中了解各盛市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

1、xx市公路xx管理局xx科xx科长、xx科xx科长；

2、xx、xx、xx、xx各省市级公路局xx科；

3、xx省xx市公路局、xx县公路段、xx县公路段、xx县公路段的相关负责人；

4、xx省xx市xx区公路段桥工程；

5、xx市政管理处的x科长；

以上是我xx月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作；敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

**新工作工作计划四**

全面贯彻xxx《关于基础教育改革与发展的决定》，以《xxx中央xxx关于农村教育的决定》为指针，认真全面贯彻落实都江堰市教育局制定的有关文件精神，以质量为生命，以科研为动力，以课改为契机，以学生发展为目标。在教学教研工作中，加强新课标的学习，重视课堂教学研究，扎实过程管理，提高教学质量，促进学生全面素质的提高。

1、加强教师队伍建设，提高教师业务水平。积极送培教师参加各级教研培训，同时校内加强理论与实践相结合的校本教学研究，提高教师饥饿哦学能力，并制定好课堂教学促进方案，有目的、有针对性地提高课堂教学实效。

2、认真执行国家课程计划，抓好教学常规管理工作。

3、抓教育科研，抓好新课题的实施工作，认真研究，结合本校实际，将校本教研与科研结合，提高研究的有效性。

4、抓好教学质量全过程监控。认真落实教学“八认真”(认真备课、认真上课、认真布置和批改作业、认真辅导、认真考试、认真实验、认真计划、认真总结)，抓好单元的质量监控。对学生质量检测多元化，以考促教，以考促发展，确保质量全面完成。

5、抓好教研组的工作，把学习与研究结合，有计划，有目的地开展教研组活动，提高教研组工作的实效性。

6、重视特殊儿童教育工作，毕业班工作，学前儿童教育工作，学籍管理工作和学生安全教育工作及良好习惯的养成教育。

7、督促教师听课，每月4节(40岁以下每月4节，40至45每月3节，45以上每月2节)，教研组长全期听完该组成员的课。

8、将《国学经典》融入语文教学中，让师生在诵读活动中收获人生智慧。

9、关注学生身体、心理健康，通过体育课、体育与健康课及阳光体育，教育学生科学锻炼，培养他们良好的心理品质。

1、深入学习新课标精神，提高教师对课标新理念的认识，转变教育观念，改进教与学的方式，提高教学水平。

2、落实国家课程计划，认真抓好教学常规管理，抓好教风、班风、学风。

3、以课改为契机，加强和深化教研教改工作。

第一学月(9月)

1、教研组长制定教研组工作计划。

2、开展教研组教研活动：

①审议计划、学习课标、看教学光碟、写教材分析。

②根据学校新课题(小学课堂教学有效性的研究)，确立教研组的小课题。

③9月下旬开展全校作业评比(每班抽15份，)。

第二学月。(10月)

1、教研组内开展35岁(含35岁)以下的青年教师的赛课活动。

2、英语组开展活动。

3、素质检测。

第三学月(11月)

1、教研组内开展教学设计比赛(组内确定同一内容，45岁以下的老师参与)

2、开展全校写字比赛。

3、研究期末复习。

第四学月(12月)

1、上旬开展全校作业展评。(全班学生作业)

2、素质检测。

3、做好期末复习工作。

一、行政人员深入各年级了解教师教学情况、参加组内教学研究安排：

一、二年级数学： 蔡殷 一、二年级语文：向迪松

三、四年级数学： 周泽彬 三、 四年级语文：谢涛

五、六年级数学：郑志林 罗晓芸 五、六年级语文： 巨登宝

英语学科：卫永红 艺体学科：彭宏

其他学科：卫兵

二、行政深入教研组：

教 研 组 组 长 行政人员

xx 一年级语文xx xx

二年级语文 xxxx

三年级语文 xx

四年级语文 xx

五年级语文 xx

六年级语文 xx

xx低段数学 xx

中段数学 xx

高段数学 xx

英语组 xx

艺体组(体育、美术、音乐) xx

综合组(思品、科学、生命与安全、计算机) xx

**新工作工作计划五**

刚刚度过了一个欢快的寒假，在渐渐转暖的春风中，我们迎来了一个新的学期。此时此刻，正是回顾过去、抓住现在、展望未来的美好时刻。现在的我们，不再管以前的一切，而只是好好做好接下来的工作。

新的学期新的开始，我院学生会也需要注入新鲜的血液，文艺部更需要能歌善舞、出谋划策的人才。文艺部的招新目标不仅仅是有才艺的人能加入我们部门，只要是对音乐有热爱，对文艺活动有自己的理念，对策划组织有自己的创意，你都可以来加入我们的组织。我们会将原本单一的文艺部丰富起来，让更多人有机会通过这个平台来展示自己、锻炼自己、证明自己。

（1）招新对象：大一新生。

（2）招新要求：从高中新来的大学生，对于大学、学生会、团组织了解的很少，所以面试的时候不必苛求他们对团组织了解多少，当然也有高中时有过类似经历的更好，我们面试的目的是看看他是否有能力进学生会，这个能力包括：自信心、责任心、感恩心、学习力、临场应变能力、是否踏实努力。检验是真的想进学生会努力工作提高自己还是纯属参加面试图新鲜！但是由于文艺部的工作职能，我们文艺部更需要能歌善舞、有组织策划能力的人才。即：

①性格开朗、态度踏实、善于交往、有目标、有纪律、大方、待人随和、自信者；

②具有团队合作精神、富有创造性思维、有强烈的工作热情和责任感；

③对文艺有足够的爱好的人，工作态度端正、能够吃苦耐劳、服从上级领导分配的工作；

④能够听取他人建议及意见，敢于承认并改正自身错误，同时能够负责任地向同伴或团队提出建议和意见。

⑤以部门工作为己任，心存善念。

（3）招新人数（3——5人）男女不限。

（1）前期工作

①宣传，确定招新时间；

②统一发放招新报名表，并要求其规范填写，贴好照片，收集并做好记录；

③统一好面试时间地点。

（2）正式招新

面试部分。

①自我介绍10分；

②个人才艺展示（三分钟）15分；

③情景表演10分；

④即兴命题表演25分+时事评论10分；

⑤现场回答问题15分；

⑥个人总结，之后选出心目中最佳人选并评论10分；

⑦形象气质5分。

1、自我介绍。

从他的介绍中了解他的过去、经历及性格爱好，是否有特长、谈吐力、自信心等（设定在一分钟到两分钟左右）另外可以从他的招新报名表的规范程度上，看出这个人的态度。

评分要求：现场即兴发挥、口齿清楚、语言流畅、有条理，在介绍过程中自信、大方，时间不得超过90秒。

2、才艺展示。

个人进行才艺展示，内容限于所学专业外的才艺（舞蹈、表演、音乐等），如有其他方面的才能可以酌情考虑。

评分要求：充分展示自我专业外的优秀才艺，根据展示情况进行打分。

3、情景表演，由考官随机抽取考题对考生进行考核。

考核方法，单人抽题表演，准备时间不超过一分钟，表演时间不超过三分钟。

评分要求：演绎功底、即兴发挥、表演得当。

**新工作工作计划六**

在《英语课程标准》的指导下，结合英语作为语言课程的特殊性，进一步开展自主的探索研究，旨在提高学生的英语素养。以更新观念为前提，以育人为归宿，以提高教师素质为核心，以提高课堂教学效率为重点。灵活的课程体系，多元、开放的课程评价标准，重视基础，适应个性需求，关注学生情感，提高学生自主学习能力，为学生构建发展的平台。转变教研理念，改进教研方法，优化教研模式，积极探索在新课程改革背景下的教研工作新体系，努力将新观念、新思路渗透到英语课堂教学之中，真正做到理论与实践相结合。团结奋斗，努力将外语组打造成一支师德高尚、素质精良、结构合理、充满活力、反思型、科研型的教师队伍。

工作思路

1、教学目标：培养英语学习兴趣，加强学法指导，抓常态课堂、高效课堂，稳固提高英语教学质量。

2、教研目标：

(1)配合学校及教务处、教研室组织进行校内外的教学研究活动，认真撰写论文，组织老师上观摩课、示范课，通过听课、评课、研讨等形式，做好课后反思，使本组教师理论与实践水平共同提高。

(2)本学期继续加大力度落实集体备课制度，旨在通过集体备课，让教师们更好地掌握课程重点，了解教学难点，形成较完整的备课教案。同一个备课组同一层次的班级要求统一进度、统一作业、统一练习。各年级具体目标如下：

七年级：以构建课堂小组合作模式为契机进一步培养学生学习英语的兴趣，强化基础知识的学习和基本技能的培养，抓好起始年级的英语学习习惯，平时注重口语的训练，切实做到轻负优质。

八年级：加强阅读教学，适当补充阅读材料，注意让学生在阅读中慢慢体会到乐趣，在稳固现有成绩的基础上，强化培优补差，力求进一步提升质量。

九年级：在总结反思的基础上，挖掘潜力，查缺补漏，着力加强学法指导和能力培养，着重对复习课型和中考命题方向和命题的基本原则、方法、思路的探讨研究，为实现20\_\_年中考的新突破打好基础。

教研活动

1、加强理论学习，更新教学理念，全面推进素质教育。全体英语教师都要抽出时间学习新理论，以先进的教育理念指导自己的教育教学实践。改进评价理念和评价模式，即努力做到关注学生学业成就的同时，还要关注学生情感态度、行为方式的发展，注重培养学生综合实践的能力，全面提高学生的素质。

2、强化教学常规的落实，提高课堂教学效率，组织教师认真学习学校教学常规，指导检查教师的教学工作，特别抓好“备课”、“上课”、“课后辅导”、“培优辅导”等主要环节，鼓励教师充分发挥教学特长，有效提高教学效率。

3、打造“常态课堂、高效课堂”。教研组各教师认真学习常态课堂的基本要求，并每人按计划上一次组内公开课，要求集体备课，及时评课，找出不足，共同学习，共同促进，以学生的主体作用为重点，以合作学习的时效性为重点，从而来实现高效课堂。

4、加强集体备课仍是本学期教研组工作的重点，因此要做到有计划、有目标、有实效。各备课组要集体备课，研究教学内容，研究学生情况，研究教学方法，教学进度、安排及教学资料要一致。每周至少活动一次，时间固定，要有活动记录。每次活动要定中心发言人，定活动主题，做到活动有充实内容，每次集体备课都由指定老师作话题发言，指出每个单元的重点、难点及如何突出、突破的方法，再由备课组全体老师集体讨论、改进，力求精益求精，最终形成一个较好的、统一的方案。备课组要做到“五个统一”，统一进度、统一内容、统一检测、统一作业及通过各种方式对学生做出统一的评价，及时了解反馈，及时调整改进，以提高集体备课的质量。通过集体备课、课堂教学、课外辅导、培优补差等多种形式缩小平行班间的差距，争取整体取得较好的成绩。

5、规范教学的每个环节。教研组要在落实常规方面发挥重要作用，要配合教务处和教研室做好常规落实的检查、督促工作;要定期组织教学研究活动，围绕相应的研究专题，组织相应的公开课、观摩课、示范课，通过研讨、观摩、评议等形式，使教研组全体英语教师能够共同提高，人人受益。

6、组织好英语课外小组活动和竞赛活动。协助教务处做好期中、期末命题双向分析和补缺、补差同学的成绩跟踪，加强考试命题分析的研讨和落实。从中及时了解学生学习的情况，对教学和命题进行调整。建立备课组内教学评价和质量保障体系，以达到自我诊断、自我调解、自主发展的目的。在英语教师中提倡精选习题、精编习题、因材施教。进一步做好英语补缺补差工作。加强九年级毕业班教学工作的研究，提高毕业班教学效率。组织九年级英语教师及全组成员认真学习《英语课程标准》、《20\_\_年连云港市中考说明》，加强对中考动向的信息收集和试题研究，凝神聚力，争取九年级中考听力口语自动化考试成功。扎扎实实做好一、二、三轮复习，要在基础知识到位的同时，抓好听、说、读、写综合能力的培养，特别要重视学生阅读能力和写作能力的训练。

7、组织本教研组教师撰写论文。英语组要确定教研专题，全体英语教师通过理论学习和校本培训，不断反思、探索，并联系实际积极撰写英语教育教学论文。积极组织教师参加教育局举办的各类教育教学论文比赛。

**新工作工作计划七**

在20xx年的房产销售工作中，我将加强自我在专业技能上的训练，为实现20xx年的销售任务打下坚实的基础。进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自我在20xx年的销售工作中始终坚持高昂的斗志、团结进取的工作热情。

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，为销售策略决策供给依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对20xx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，应当如何应对以确保实现20xx年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

我在20xx年的房产销售工作重点是××\*公寓，我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不一样的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

我将结合20xx年的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将经过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销售方法。

我将按计划认真执行销售方案，根据销售情景及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情景，做好预案，全力确保完成销售任务。

明年的可售产品中商铺的所占的比重较大，这就要求我要具更高的专业知识做保障，我将在部门经理与同事的帮忙下，进行相关的专业知识培训，使销售工作到达销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

**新工作工作计划八**

一、 目的要求

班级是学校教育教学的基本单位，要充分发挥班的作用培养良好的班风，营造良好的学习环境促进学生全面健康发展。

二、工作重点

以全面推进素质教育的实施为中心，本学期班工作主要有下面几点：(1)加强学生前途理想教育，树立明确的目标。(2)建设一个良好的学习环境，使学生能有效率地进行学习，形成良好学风、班风。(3)及时了解学生的思想动向及时排除并引导其向正确方向发展。(4)培养学生的良好的学习方法和学习习惯。

三 班级情况分析

初二(1)班现有学生47人，其中女生24人，男生23人。总体上观察，学生情绪稳定，纪律仍有些松散，而且学生的学习目的不够明确，学习的自觉性差。根据这些情况在本期的工作中将以营造良好的学习氛围为中心，培养得力的班干部，树立模范，组织管理好班的工作。

四、主要措施

1. 安定学生情绪，做好思想引导。

2. 对学生进行前途理想教育，举出身边的实际事例结合当前社会发展形势，激发学生学习的信心。

3. 组织并培养好班干部，明确分工职责，调动其积极性及时反映问题，处理问题。

4. 加强班风建设，利用班会及课余时间组织学生继续学习《中学生守则》，强化中学生日常行为规范教育，贯彻“在家做好孩子，在校做个好学生，在社会做个好公民”的主题教育，多开展系列有益身心的活动，活跃学生的课余生活，促进班风的建设。

5. 尊师守纪，勤奋学习，安全守纪教育。

6. 组织学生探讨各科的学习方法，谈学习心得。加强学法指导，提高学习的效率。

7. 组织学生开展文体活动，如篮球赛、拔河赛、书法赛等活动，促进学生团结合作。

8. 常到班了解情况，多与学生交谈以缩短师生间的距离。并加强与科任教师的密切联系和配合共同管理，结存在的总是及时处理。

9. 做好“后进生”的转化工作，并多与家长联系，争取家长的支持和配合共同教育学生。

10. 纪律、卫生工作要常抓，使之成为制度。

11. 对学生进行思想教育“发掘潜能，勇于竞争。”

**新工作工作计划九**

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。

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。

二、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。

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。

**新工作工作计划篇十**

在学校工作计划的指导下,坚持“以人为本、服务育人”的思想,进一步增强后勤工作人员的责任心和事业心,努力发挥后勤人员的积极性、主动性和创造性。做到认识到位、责任到位、措施到位、检查到位。全面做好学校教育教学的服务保障工作,努力打造一支思想觉悟高,工作作风硬的队伍,确保后勤服务工作更上一层楼。

(一)、加强队伍建设,提高工作人员的个人素质

1、加强政治理论和业务素质的学习。通过学习政策法规,学习教育教学理论,提高管理人员自身素质;通过学习现代技术和先进管理经验,掌握一定技能,提高管理水平;通过加强思想政治教育,创优质服务,树立爱岗敬业、职业道德高尚的新形象;通过按时参加学校安排的各项学习,了解社会动态,了解学校工作中心和工作要求,为广大师生提供更优质的服务。

2、培养吃苦耐劳、任劳任怨的精神,树立风雨同舟的合作意识、永不满足的创新意识、校荣我荣的主人翁意识。

(二)、提高服务意识,进一步树立后勤为教学服务的思想

1、总务工作是学校管理的一个重要组成部分,后勤服务是繁琐而又平凡的工作,后勤服务的好坏影响到整个学校教学工作的发展,总务工作是学校工作的基本保障。

2、进一步健全总务人员的岗位责任制,要从学校工作需要出发定岗、定责,使每一个人都明确自己的工作岗位和工作职责,做到事事有人管,事事有人干,事事有落实。

3、树立后勤为教学第一线服务的思想,进一步改进工作作风。要多思考、多学习、多听反映、多听意见。遇事能做的,随时处理,不拖拉,

4、完善“每周巡视制度”,总务处对学校环境、绿化、卫生、安全、校舍维修、设备使用等进行每周巡视,并做好相关记录。对发现的问题及时做好处理和反馈。学校各部门、班级等提出的报修,要求在最短的时间内做好维修,并作好记录。

(一)、进一步完善各项规章制度

本学期将对原有规章制度重新审查、充实、完善,使之真正起到激励约束和规范个人行为的作用,真正能用制度去管理人、教育人、评价人,对各项工作都能做到有安排、有检查、有落实,及时总结经验,吸取教训,纠正偏差,不断提升后勤服务工作的档次和水平。

牢固树立全心全意为教师服务的思想,树立“后勤为先”的意识和理念,分析各自岗位所服务对象的情况发展变化,对照新的要求和目标,努力提高自己的业务水平,确保总务整体保障能力的提高。

(二)、加强学校住宿楼、食堂餐厅建设工程监督管理，力争及早完工投入使用。多方联系，争取更多校园建设项目，彻底改变校园环境。并且最大的可能搞好学校的绿化、保洁、校园布置等工作,创设更优美环境。

（三）、加强校产管理

1、进一步完善购物、保管、维护、使用等财产保管制度,做到制度健全,职责分明,同时要抓好库存物品的管理,减少库存数量,避免积压,做到精打细算,少花钱多办事,库房内要物放有序,并做到防火防盗。对办公用品的发放实行登记制,水电器材的维修实行按实领用、以旧换新、修旧补废,明确责任,减少浪费。对按规定借出的物品要及时督促归还。

2、加大对校产校舍的定期及日常的检查力度,随时排查各建筑物及管道等设施的安全和使用隐患。对学期初发放的各种物品及室内设施责任到处室、年级、班级,谁丢失谁负责,对学校桌椅、门窗等要及时检查,并作好修理及登记工作,通过班主任对学生进行爱护公物的教育,强化班级财产管理制度力争把人为损耗降到最低程度。

3、管好校舍校产是总务人员的重要职责,在往年的工作基础上进行落实、规范、科学、创新,做到账账相符、账物相符,同时做到账务规范、手续规范、票据齐全。

(四)、水电工作

进一步加强水电管理,要求规范操作,增强责任感,加大检查力度,确保水电安全运转,及时处理供电隐患及供水管道的跑冒滴漏现象,配合学校搞好用电检查,同时号召学校各个部门各年级、各班级齐抓共管、群策群力,全体师生要牢固树立节水节电的意识,严禁私拉乱接,杜绝长明灯、长流水,使每一度电每一滴水都物尽其用,杜绝浪费现象及安全事故的发生。争取教育局专项资金,尽快完成校园变压器增容和电路改造工作，使学校空调早日使用。

学校总务后勤工作面广量大事杂，但是我们有信心，在校长、支书的政群领导下，在老师们的支持配合下，我们能克服重重困难，排除种种不利因素，分清轻重缓急，辛勤工作，完成所有工作任务

**新工作工作计划篇十一**

标签:

工作计划

一、计划概要

1、年度销售目标600万元;

3、公司在自控产品市场有一定知名度;

二、营销状况

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖 南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷;2、近两年湖南房地产业发展迅速，特别是中高档商居楼、别墅群的兴建;3、湖南纳 入西部开发、将增加各种基础工程的建设;4、长株潭的融城;5、郴州、岳阳、常德等大量兴建工业园和开发区;6、人们对自身生活要求的提高;综上所述，空 调自控产品特别是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

三、营销目标

**新工作工作计划篇十二**

推动统计工作重点要抓好以下五个方面的工作：

我们着力在经济普查宣传、摸底、正式登记、数据录入等方面做好工作，同时充分用好经济普查的有关资料，把全区各类调查单位的行业结构、生产经营状况等情况了解清楚，为党委政府实施宏观调控，制定和调整有关政策，加强经济管理提供决策依据。

在统计服务过程中，切实做到“三个把握”，即：把握经济运行发展态势，及时做好预警监测；把握区域发展形态，抓好横向城区间的比较分析；把握全区工作导向，密切关注重点工作完成情况。

通过“三个强化”来进一步提高统计数据质量，即：强化目标考核，加大对街道统计工作的考核力度；强化数据审核和评估，加大各指标间数据的匹配；强化“四大工程”建设，加快统计信息化建设步伐。

继续深化和完善行政执法责任制，建立健全依法行政有关制度，积极构建行xxx力阳光运行机制，不断规范自身依法行政行为，依法开展统计监审，不断提高统计数据质量。认真开展统计“六五”普法宣传教育。加强部门统计调查管理，建立部门统计调查项目审核备案制度。加强统计执法队伍建设，严格对统计执法人员的资格管理，不断提高统计执法人员的业务素质。

**新工作工作计划篇十三**

初中的初二年级是学生最容易产生两极分化的年级，我所担任的初二(6)班，经过一个学期的努力，班级的学风、班风都有了很大的进步，但还存在着很多不足，为作好这学期的班主任工作，特制定如下计划。

1、第一周召开班委会议，明确具体分工，使班委工作正式运作。

2、及时进行班风校纪的教育，以常规管理为载体，规范学生的各项管理要求，重申学校各方面的要求，防患未然。

3、开展礼仪教育和人文素质教育，从学生的吃穿住行等方面入手，养成良好的卫生习惯，同时进一步优化人文素质环境，增强集体凝聚力。

4、开展监督员值日活动。让每一位同学成为沟通老师和学生的纽带，带头做好老师布置的各项工作。特别是在一些师生之间、同学之间的矛盾化解上起到桥梁和纽带的作用。

5、继续做好后进生工作，稳定、激发同学们的集体主义观念和积极上进的学习自觉性。

6、继续开展写周记、日记活动，征求同学们的意见，及时把握学生的心理状态，做到和学生时刻保持心灵上的沟通。

8、以学习委员为核心，以各科课代表为主的自习课和午间自主学习活动，开发学生的学习自主性和创造力。

9、充分利用课余时间办好黑板报活动

10、制定适合班级实际情况的各项管理制度，进一步约束同学们的思想行为。

11、实施班干部常委制度。

12、培养竞争意识，开发创造力。

13、严格请假制度，坚决杜绝私自外出。

14、大力加强安全教育，时时处处讲安全，以防为主，同家长经常取得联系，防止各类事故的发生。

15、充分利用考试的杠杆作用，查找经验与不足，并列出整改计划和下次考试的目标。

16、开展心理健康教育，增强学生的心理品质，摆正学生的同学交往观念，确保主要精力放到学习上。

17、做好“双差生”的工作和重点学生的家访工作。

18、对学校布置的各项工作不折不扣的完成。

19、坚决服从学校的管理，并教育学生令行禁止，有问题时可以通过正当的渠道进行逐级汇报妥善解决。

20、做好班费的公开明细工作，严格班费使用制度。

**新工作工作计划篇十四**

经过半年的学习和锻炼，学生们已经对学校的基本情况及规章制度较好的适应性，能够融入到初中阶段的学习当中。但在心理上需要老师的及时引导才能够正确地树立人生观、社会观。鉴于此，特作出本学期工作计划，希望能够给自己的班主任工作以明确目标。

对于班集体，我一直要求学生要有强烈的集体意识，把自己的个人行为放到班级中来，时时刻刻都要注意自己的一举一动代表的是整个班集体的形象。所以，本学期的工作重点就放在争创模范班集体上。具体工作从三方面入手。

第一，鼓励并要求大家严格遵守校规校纪。

重点从提高学生树立文明意识做起，从小事做起，建立更加良好的行为习惯和心理习惯。要求学生力争做到不迟到、不早退、不旷课，积极参加义务劳动，为班争光。养成良好的生活习惯，保持周围环境的整洁卫生，也保持个人的卫生和服饰整洁。定时召开干部会议，鼓励、培养他们的管理意识和能力，争取使每个班干部都能胜任自己工作。

第二，培养学生在学习中的竞争意识，形成“你追我赶”的比学、敢学的好风气。

学期初，强化表扬上学期期末考试中奖励的优秀学生以及最有进步的学生，调动学生们互不服气的意识，使优秀学生相互学习，中等学生围绕优秀学生，薄弱生围绕中等生，形成“优比优、优带中、中帮若”的学习氛围。作为班主任，我必须及时了解学生的学习情况，进行辅导和督促。

第三，融洽师生关系。

经过一学期的接触交往，我和这个班的学生已经非常有感情了，我相信我真诚的爱和关心，他们是应该能够感受到的。另外，帮助新老师尽快熟悉学生，促进老师和孩子们的关系发展。还要加强和家长的联系，争取家长的配合，更好地培养学生的行为习惯。

通过一个学期的锻炼，部分学生已经具有较强的工作能力，并且在工作中认真负责，将继续重用，同时发掘一批新的学生干部，以旧带新，使班里更多的学生了解学校的各项工作，培养更多的学生胜任班级管理，使大家都能参与到班级管理中来，作为班级的一个管理者，而不总是被管理者。

结合学校的有关规定，在日常的学习生活中，积极完成学校布置的各项工作，尤其是卫生和自习的管理。有关德育作业的要求，要做到明确目标，按要求完成，并制定相关的检查方案，让孩子们能从德育作业中得到一些快乐，而不是当成一种负担。

四、积极配合任课老师进行有序的教学工作

配合任课老师，提高学生在各方面的学习兴趣，让孩子们学会调整和安排课余时间，将综合科目的复习巩固穿插在平时的学习过程中，而不是期末的大满贯。从而提高整体水平，建立学风浓、学风正的班风。还要经常向任课教师了解学生的学习情况，以自己的能力配合任课教师给学生更多的辅导。

又是一个新的开始，我相信凭借自己的工作热情和对学生发自内心的爱，自己在新学期的工作中一定能够顺利完成学校的各项任务，使学生们在新学期中也能有更多的收获和更大的进步。

**新工作工作计划篇十五**

严格执行学校的各项规章制度，树立“健康第一”的指导思想，贯彻落实《学校体育工作条例》，推进新课程标准的实施，以教学质量为重点，更新观念，提高教学质量和管理水平，认真组织实施《学生体质健康标准》，促进体育教学工作健康发展。

1、坚持“以人为本，健康第一”的课程教学理念。

2、培养学生逐渐增强“终身体育”的意识。

3、加强自我学习与反思，不断更新教学手段，探索更为有效的教学方式。

4、学校体育竞赛有所突破。

1、强化体育课常规教学管理。

2、课间操与学校大型集会的组织与管理。

3、区运动会的前期准备与训练。

4、体育中考的准备，协助初三老师做好中考工作，并在其中积累经验，为明年做准备。

5、与组内老师一起组织学校第六届体育艺术节。

6、积极参加教育局和教研室组织的教育教学活动。

2月份：提前备好一周的课，上学期总结，本学期计划。报道后检查体育器材。

3月份：为区运动会做准备(田径、集体项目)

4月份：参加区运动会、体育中考、学校七、八年级期中体育测试。

5月份：学校第六届体育艺术节

6月份：七、八年级体育期末测试

本学期对于八年级的学生来说进入比较关键的时期，如能按照计划顺利进行，对于初三的中考来说会有很大的帮助，本学期以跑为基础，着重发展学生的速度，中考项目的重点是立定跳远和排球垫球，辅助练习实心球，运用多种教学手段，帮助学生提高体育成绩，为初三打下坚实的基础。

为了确保年度核心工作的落实，明确目标任务，提高工作效率，根据学校教学工作要点，结合我校八年级实际，特制定xx—xx年教学工作计划，望每一位教师按计划指导各自工作，并确保每一项工作目标任务的全面落实，确保年级工作顺利开展，取得实效，使我校教育教学工作再迈上一个新的台阶。

以学校学期核心工作精神为指导，以学校工作计划中重点工作目标为努力方向，抓重点工作，抓薄弱环节，落实各项管理工作。

通过推进课堂教学改革，加强年级班级管理工作，积极开展各项活动，努力建设教师队伍，实现全面提高年级教育教学整体水平，力争在年级管理工作和学科教学工作上获得更大进步。

(一)加强教师队伍建设

1.通过组织学习和集中培训进一步提高教师的管理水平和教学研究能力。

2.加强师德建设，使年级形成一只爱岗敬业、乐于奉献、拼搏进取、团结战斗的高素质队伍。

3.通过教师结对子开展一帮一活动，带动教师在课改上快速进步。

(二)管理工作

1.加强制度建设，各班要着力做好学校各项管理制度的再学习，同时要结合本班实际制定好班级管理方案。

2.加强班级日常管理，反复学习讨论星级管理评比细则，并真正抓好日常工作落实。

3.落实好教务处、政教处布置的学期重点工作:

(1)班级值勤工作，

(2)班报板报任务，

(3)橱窗出版任务，

(4)周主题班会工作，

(5)废品回收工作，

(6)大课间活动组织工作，

(7)读书活动组织工作，

(8)楼道秩序管理工作，

(9)洗浴管理工作，

(10)物品保管工作。

4.年级组各班要加强宿舍区秩序和卫生的管理，班主任要认真搞好自查，确保在考评中少出问题。

5.年级领导要对教案和作业进行抽查并进行考核记载。

6.年级领导要经常性地进行抽查性听课，推门进班，随时记载教师日常授课和课改落实情况。

7.对教师课余辅导要经常巡视检查和记录。

(三)教学工作

1.坚持落实好各学科的集体备课活动，不走形式，不走过场，小组长要认真负起责任来，把备课做实、做细、做出效果。年级领导和教务处要经常参与和检查。

2.落实开放式“自主有效，精展训练”课堂教学改革模式，有效使用多媒体进行教学。

3.讲学稿要及时、规范、实用，突出各学科的特点。

4.语文教师要抓好晨读和读书课，高度重视作文教学，深入开展读书活动，落实高效阅读课题的研究，建设军事化课堂。

5.加强各班的学习小组建设，在学生培养上要抓实三个层面的学生：

(1)培养小组内的优生——使优生真正达到优秀

(2)提高小组内的差生——使差生能够坚持学习

(3)促进组内的中等生——使中等成绩不断提高

通过努力实现三个目标，来达到提高学生整体成绩这一目的。

6.加强教学过关考查，洋思中学“三清”的成功经验很适合我们，在教学中一定要做到“堂堂清、周周清、月月清”。每一个任课教师都要耐心开展好这项工作，能否做到“三清”，将成为制约我们教学效果好坏的关键所在。(做到“三清”需要坚持，需要耐力，需要付出---)

(四)教研工作计划

**新工作工作计划篇十六**

市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出营销任务。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。

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，并为客户提供针对性的解决方案。

**新工作工作计划篇十七**

一 、指导思想

坚持以科学发展观统领工作全局，根据县局20\_\_年工作思路及中心学校五年发展规划，深入贯彻“四个为本”(教育以育人为本、办学以教师为本、教学以质量为本、课堂以学生为本)，全面推进素质教育，努力规范办学行为，强化优质服务意识，细化学校内部管理，确保校园安全稳定，积极营造和谐向上的校园文化，不断提升办学层次和教学质量，不断增强学校可持续发展能力，促进田庄教育全面、协调、持续、健康发展。

二、任务目标

1、科学规划学校布局，扎实推进校安工程，大力整合教育资源。

2、加强学习培训，提高服务竞争意识，提升教师思想业务能力。

3、进一步规范学校办学行为，狠抓教学教研及教师管理，全面提高教育教学质量。

4、注重管理，扎实推进素质教育，有效开展教育教学活动，使学生全面发展。

5、加强校园文化建设，加强安全系列教育，确保学校安全稳定，创建和谐教育大局。

6、积极谋划中心幼儿园建设，加强学前教育的改革推进。

三、主要工作措施

(一)努力改善办学条件，大力发展基础教育。

1、根据县局安排的校舍加固工程规划，积极上报薄弱学校改造计划。力争提前规划设计，统筹安排。本期学校建设要服从布局调整与学校标准化建设大局，重点建设中心小学，中学扩建，\_\_小学。其他学校适当扶持，不再进行大量投入。

2、加快镇办中心幼儿园建设，积极发展学前教育。逐步深化学前教育体制和教育模式改革，坚持“学校办园，交费入园，公办民助，自主发展”的原则，积极发展中心学校主办，依托小学管理的幼儿学前教育。加大对民办幼儿园的监督管理，在教育保育管理、教师管理与发展、幼儿身心健康成长等方面不断创新方法，积累经验，逐步形成田庄特色的学前教育。

3、加强专业学科教学设施设备的添置工作。

(二)注重学习培训，提升管理队伍整体素质。

1、切实加强师德建设。

坚持以德治校，依法治教，认真贯彻落实《中小学教师职业道德规范》，大力提倡严谨治学、敬业爱生、乐于奉献的精神，使广大教师牢固树立正确的教育观、价值观和职业道德观。要求全体教师要有良好的敬业精神，并不断增强服务意识、提高业务水平、加强合作、提升创新能力，通过开展学生评教、学生评选“我最喜爱的教师”等活动，树立优秀教师典型，明确教师努力方向，以促进学生更快更好地发展。

本学期继续加强“六个保持”教育(保持一条清晰的工作思路：在加大学校投入上下大气力;保持一条坚定的主线：育人质量再提升;保持一种昂扬的工作激情：坚定信心，不怕困难，完善机制，走向成功;保持一种宽松和谐共进的人文环境：

和谐、宽容、信赖、大度，敢说话，敢负责，敢工作;保持一种精细推进的意识自觉：精力集中，调整思路，增强执行;保持一种强烈的机遇意识：担当责任，全力工作，把工作做得更好);各校认真组织两大主题活动：在行政管理人员中开展《我为教师发展做什么》的主题活动，在教师中开展《我为学生成长怎么做》的主题活动，并针对两方面活动召开管理经验交流会，并将优秀事迹结集出版。

2、树立终身学习理念，努力构建学习型组织，不断提升思想政治与业务素质。本学期起要求每位教师读一本教育专著，对教师的日常教学反思开展一次评比、表彰并结集出版。

3、积极开展教师业务培训工作。

鼓励和支持广大青年教师不断提高学历层次;围绕实施素质教育多层次、多形式开展教师业务培训，对教师进行现代教育理论辅导与培训，切实提高教师的知识水平和教学能力;请进来与走出去结合，促进和带动教师整体素质的提高。

本学期邀请至少两位教育教学专家来校讲学，组织两次“教改大舞台”活动，利用暑期和假日，除积极参加上级教育主管部门组织的各类培训活动外，还将把教师送出去进行集中培训，在教师中真正树立起“最大的福利就是培训”的意识，整体提升教师队伍素质。

4、实施名师工程。激发教师的自我发展意识，发掘教师的发展潜能。20\_\_年中心学校将组织“班级一日开放”活动，对外全面展示我校教师教学水平，促进教师自我发展;完善“各级骨干教师”评选制度和程序，培养一批骨干教师队伍;制定教师专业成长规划，让有志于教学研究、教学效果显著的教师脱颖而出;组织开展教师教学基本功竞赛、教学论文评选等活动，为教师搭台子、加梯子、引路子、压担子，促进教师的专业成长。

5、加强对县局新分教师的管理、指导及各方面保障，积极创造条件促进新分教师工作的多赢局面。

(三)抓好常规管理，进一步规范办学行为，提升学校内涵。

要坚持“向管理要质量”思想，，切实加强学校常规管理，不断规范办学行为，提升学校内涵。

1、规范完善各项规章制度。学校要进一步修订和完善各项常规管理制度，力求使学校管理制度化、科学化、规范化、精细化。尤其要逐步完善学校绩效考核制度，不断创新绩效考核机制，发挥绩效考核的导向作用，通过绩效考核促进教师间的良性竞争，引导干部队伍、教师队伍、班主任队伍的健康发展，为德、才、能兼备的教师提供进一步发展平台。

2、规范招生行为。严格执行上级教育主管部门对于招生借读的规定，不允许借收学生之机乱收费。

**新工作工作计划篇十八**

本学年本着自愿结合的原则，我与本组的林老师“结对子、一帮一” 。希望通过在教学、教研和教改中的交流和合作，达到共同学习、互相促进，共同提高的目的，从而进一步提高自己的教育教学能力，优化教学效果，提高教学质量，我们拟制定如下工作计划：

工作目标：

在工作中，我们将本着“共同学习，一起进步”的理念，在互帮互助的学习xxx同成长。相信在我们的共同努力下，不断提高我们的教育科研水平，更好胜任教育教学工作。

具体措施：

(一)师德方面：

1、树立依法执教，为民服务的精神。首先，我们的教育活动要依法，我们将进一步学习、领会《中小学教师职业道德规范》和教学常规管理细则，严格遵守教育教学常规细则，依法治教。其次，我们将进一步树立为民服务的思想。我们的从事的职业是服务性行业，我们教学要对学生负责，对学生的家长负责，对社会负责，对人民负责，对祖国的未来负责。

2、培养爱岗敬业，团结协作的精神。谁不珍爱自己的岗位，谁就不能干好自己的工作。我们要深入学生，了解学生，面对学生;要敢于争先创优，现代教育理论和教学思想日新月异，我们将时时注重学习，同时要勇于从旧的教学思想中跳出来，开创新的教学思路，从而提高教学质量，争做新时期教学改革的弄潮儿。二是要有团结协作精神。我们的教育事业是一个团队的事业，在具体的教学过程中，我们将努力营造一种良好的合作氛围，互帮互带，取长补短。有经验有成绩大家一起分享，有困难有问题大家一起解决。

(二)教育教学方面：

在日常的教育教学中，我们将通过一起学习、互相听课、评课等形式的活动，共同探讨、研究教学中遇到的问题，寻找解决问题的方法，不断改进与完善自身的课堂教学方式，从而不断提高自身的业务素养。主要从以下几个方面来做：

1、加强学习，树立新的理念。我们将通过重温《课程标准》及解读，将理论联系到实际教学工作中，解放思想，更新观念，丰富知识，提高能力，以全新的素质结构接受新一轮课程改革浪潮的“洗礼”。树立“以人为本，育人为本”的思想。树立学生主体观、发展观，关注学生情感的体验，关注学生学习兴趣等非智力因素，重视了学生独立性，自主性的培养与发挥，使获取知识，学会学习，掌握知识和技能的过程，成为学生丰富情感完善自我，学会合作，学会做人的过程。

2、加强课堂教学的研究，提高教学质量。学习方式的改革是本次课改的核心之一。不会学习的人将是21世纪的新文盲。在教学过程中关注学生学习过程和方法，凸现发现、探究、研究等认识活动，使学习过程更多地成为学生发现问题、提出问题、分析问题、解决问题、掌握方法的过程。新课程向传统的教学方法提出了挑战。教师要走下高高的神坛，由居高临下的权威者变成学生学习的伙伴、学生发展的促进者。我们要努力营造民主、平等、互动、合作的师生关系，在与学生交往互动、合作交流中与学生心灵碰撞、情感交融中健全学生人格，完善学生个性，促进师生共同发展。

3、做好课后反思。上完每一节课后，趁记忆犹新，回顾、反思写下自己执教时的切身体会或疏漏，记下学生学习中的闪光点或困惑，积累教学经验和吸取教训，从而不断改进课堂教学，提高教学水平。

4、做好课后辅导工作，注意分层教学。在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生的需求，同时加大了后进生的辅导力度。

(三)、自身素质方面：

在工作的同时，要提高自己的自身素质。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。

1、多学习。一帮一结对子教师要抓紧点滴时间学习，学习先进的教育教学理论，学习身边老师的宝贵经验，学习专业知识。要让读书、学习成为自己生活的一部分。

2、多反思。自我反思是提高业务素质的基本途径。在今后的工作中，教学后要对自己的教学行为，学生的活动方式，教学目标的确定以及教学内容选择进行反思。使自己通过教学反思才能从“经验型”教师转向“科研型”教师。

3、多琢磨。继续贯彻赏识教育，以构建良好的师生关系。通过赏识学生使学生感受到自己的价值，从而增进师生、生生之间的感情。只有学生与学生之间相处得很融洽，老师与学生之间相处得愉快，才能更好地进行班级管理。同时还要多琢磨班级管理的办法，努力形成积极向上的班风。同时还要在班上开展自我教育，使学生能够自己管理自己，自己约束自己，自己教育自己，自己超越自己，从而不断进步。

**新工作工作计划篇十九**

20xx年，我市生态环境保护工作将以省生态环境保护督察“回头看”、中央生态环境保护第二轮督察为契机，压实各部门生态环境保护责任，全力打好污染防治攻坚战，着力提升水、大气、土壤环境质量，增强人民群众环境获得感。重点工作开展以下工作：

完善市环委会和市环委会办公室职能职责，补齐生态环境系统垂直管理后我市生态环境保护方面空缺;成立乡镇自然生态办责任，明确分管领导和1-2名生态环保护专干;设立园区生态环境保护机构，加强园区环保机构力量配备;强化相关行业主管部门生态环境保护主体责任，提高主动作为积极性，真正形成高效、有序“大环保”格局，推动全市生态环境保护工作再上新台阶。

认真做好中央环保督察整改“回头看”交办信访件办理工作，扎实推进省环保督察组反馈问题整改--长依垅垃圾填埋场活性污泥无活性问题，确保按时保质完成。以的姿态迎接20xx年省生态环境督察“回头看”和中央第二轮生态环境保护督察工作。

对照省、郴污染防治攻坚三年行动计划，根据我市实际情况认真查漏补缺，制定年度工作计划。重点推动以下工作：

一是开展工业污染防治工作，督促资兴煤矸石发电有限责任公司完成发电机组除尘、脱硫、脱硝超低排放改造，加快推进金磊南方水泥搬迁工作;落实施工工地、渣土运输、城区道路扬尘“六个100%”管控措施，加强城区及周边秸秆、垃圾焚烧综合整治，着力提升大气环境质量。

三是在农用地土壤污染状况详查基础上，完成受污染耕地的质量类别划分，开展受污染耕地成因排查和整改试点工作。完成原方舟化工公司污染地块治理等项目建设，净化土壤环境。

四是推动饮用水在线监控平台、环保智慧平台建设，构建先进的环境监测预警体系、完备的环境执法监督体系，提升我市生态环境领域信息综合决策、监测执法监管大融合水平。

**新工作工作计划篇二十**

进入某某工作已经一年了，回想这年的工作经历，确实让我成长不少，从一个没有商场管理经验的销售人员成为客服部一员，所有的经验教训时刻提醒我必须克制自己的莽撞和那颗不服输的心，但是所有的小成绩又在不断的激励着我，促使我必须去了解自己、经营好自己。在回顾过去，总结经验，展望未来，联系实际的基础上，我制定了自己在客服部新一年的工作计划：

一、指导思想

我要以转变工作角色为突破口，积极融入现场管理服务部的新发展；以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平；以遵章守纪为重点，努力确保为部门树立良好的形象；以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神；以拓展兴趣爱好为追求，不断提升自身的综合素质。

二、工作目标

1、转变观念，明确奋斗目标

俗话说“意识反应态度”、“态度决定一切”，心态的好坏直接影响着一个人对工作的态度。因此，我要把客服部当做新的工作岗位，新的工作环境，面对现在百货行业激烈的竞争形势，我要转变“打工”的思想，坚持“工作是为自己做的”。提升工作效率和执行力，充分发挥岗位在商厦经营管理中的角色。另一方面在思考问题，处理事情时，必须跳出以前的思维方式，摆正自己的位置，树立服务意识，切实转变工作角色，积极融入部门的新发展当中。

2、加强学习，提升个人素质

学习是历史使命，是时代要求，选择学习就是选择进步。要向“书本学、向师傅学、向同事学、向领导学”，虚心听取大家的指导和教育，而且要善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作的运行和处理问题的程序，做到守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的统一。

3、拓展领域，实现个人价值。

把自我价值与某某价值相结合。我坚信只要多为某某做贡献，就能更多获得某某的尊重与肯定，才能更好的实现自我价值。某某为我们员工施展个人才华提供了广阔的发展平台，在以后的工作中，我要紧紧抓住发展机遇，以朝气蓬勃的精神状态创造性的做好自己的工作。

4、强化客服部技能学习

（1）对于常规工作，要根据部门制定的每季、每月、每日工作计划开展，力求做到每天有目标有计划的做好每项检查工作，同时做好巡视记录，发现问题即使与相关部门沟通解决。并配合班长做好每周、每月的汇总上报工作。日常纪律、设施、商品质量和服务的监督与管理，必须依公司相关规章制度，一视同仁，严格落实，做到公平公正，不厚此薄彼，达到监督检查透明化，管理标准化，执行标准统一化。

（2）要积极配合班长下达的指定任务，对于所管楼层，要经常与销售部领导和员工交流，提出合理化建议及意见，积极参与楼层开展的各顶活动，并做好借鉴工作。

（3）顾客投诉接待与处理。坚持继续向老员工学习处理经验，争取利用部门例会或沟通会、专题培训等形式与楼层管理人员就公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例等进行沟通交流，相互学习。以规范自身接待形式、规范服务为目标，力求做到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、接待及记录规范化。

**新工作工作计划篇二十一**

新的一年新的开端，意味着今年一场大的商业战争也摆开了阵势。面对当前形势分析，最近市场超寻常变化已无规律而言，这就需要我们对市场吸取教训，总结经验，怎么在困境中还能正常生产，求利润。

为了更好地完成今年的任务做如下工作计划：

1、了解市场

了解市场首先要了解的是货物需求量，销售量，生产量，库存量，根据货物流通量观察市场。销售向全国进军，打开外围客户通路，才能保证资源供应。

2、信息汇报

把每天所了解到的第一信息及时准确地向上级主管部门汇报，并通过信息作出相应的方案调整对策，及时适应市场需求。

3、把握客户

要做到把握客户很难，要把握它必须知己知彼，还要掌握它的销量和产能，再就是沟通，与客户做好业务必须经常交流像谈情说爱称兄道弟无话不谈，让客户倒出心里话，从而更进一步深入了解客户。

4、服务到位

每项业务的完成好坏都取决于服务，只有达到客户和自己的满意还有同仁的赞同才是服务到位，在今后的工作中我必须认真学习专业知识，提高本身业务素质，把更好的服务展现出来。

以上是今年工作计划，具体落实到实践中还要继续努力，不断加强个人工作修养，提高工作能力，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，我想今年的工作是多彩多姿的。再就是把今年的任务尽最大努力地完成好，争取更进一步的发展。让我们共同创造宝来美好的明天。

**新工作工作计划篇二十二**

教学工作是学校的中心工作，教学督导是教学工作正常运行的有力保证。督促教师正常上课，指导教师上好课；帮助年青教师在教学实践中总结经验教训，养成经常反思教学实践的习惯，树立良好的师德师风；引导\*\*级教师尽快改变教育观念和教学理念，适应新课程改革的要求。加强\*\*级的教育教学督导，促进教学质量的全面提高。

工作重点：针对教风、学风、教学内容、教学方法、教学手段、教学秩序和教学管理等等，并及时地帮助教师改进教学技能和教学管理工作。

教学督导室将在学校党政的领导下，在教务处等部门的大力支持下，并根据我校教学督导的职能、原则和要求，积极地开展督教、督学和对全校教学的检查、督促、评价、指导和反馈工作，以实现对6个年级教学目标和教学过程的有效监控，为切实保证我校正常教学秩序和全面提高教学质量服务。

1、在督导工作中，督导的出发点应着眼于“帮”和“促”，或指点解决问题的思路，或提出有针对性的工作建议，或提出可行的改进方案，或为之创造各种有利的发展条件，最终目的是促进我校教学工作和教学管理工作再上新台阶。

2、督导方式灵活多样，以课堂督导为主，还可采取调阅教师教案、召开座谈会、检查学生课堂听棵状况、抽查学生作业及试卷、分析学生成绩、参加师生活动等多种形式。

3、对教学工作进行督导的同时，对教学班的班风、学风及课堂秩序进行督导（包括出勤情况、课堂纪律等），发现问题，及时反馈，并提出改进的措施和办法。

（一）做好课堂教学督导工作

1、随机抽查听课

课堂教学督导是督导工作的主要任务，本学期教学督导室以随机听课的方式，对中青年教师的课、学生反映存在问题的教师的课和典型薄弱学科进行督导，全面了解教学状况，帮助和指导中青年教师不断改进教学工作，促进我校更多优势学科的形成。对授课教师的课堂教学情况实事求是地评价时，既要充分肯定成绩，同时也要诚恳地指出不足之处，以利于授课教师改进教学工作。听课后与授课教师的交流，一定要富有学术性、启迪性和激励性，使授课教师切身感受到教学对其教学水平的提高真正起到了促进作用。教学督导重在指导，尤其要重视引导青年教师提高专业素质和教学能力。

本学期随堂听课重点放在高三年级：（1）调研中考试薄弱学科；（2）年级组收集的需要督导听课的教师；（3）在学生中了解到的课堂存在问题的学科教师。

在每次听课中，听完后立即对任课教师的课堂进行问卷调查，让学生对被听课教师的课堂进行评价。同时检查上课教师的备课本，对无备课本或使用老备课本的教师给予通报，并上报学校按照相应制度执行。

2、青年教师的合格课和汇报课

为了促进新教师的成长，本学期与教研组、备课组配合，安排每位新教师和未教满一届高三的教师上合格课和汇报课。对不合格的要求向老教师学习，安排听课任务，在规定的时间内重新上合格课。

教务处安排出新老教师结对后，要求指导教师写好指导计划督导室根据指导计划检查老教师的指导落实情况。

（二）课堂巡查

1、每天巡查课堂至少2次。

2、督导人员每次巡查必须提前10分钟到达课堂现场；发现问题，如教师迟到，教师未带备课本等，应及时处理，不要影响正常教学。及时核实请假和缺席教师情况。

3、检查学生课堂纪律，督促教师加强课堂管理，主要检查记录课堂中睡觉、看课外书、玩手机、听mp3等不良现象。

4、如发生重大教学事故或突发事件，一面向上级领导报告，一面积极协助教师应对处理。

5、每次巡查课堂都要作详细记录；每周末小结一周巡查情况并通报在教务处张贴栏内。

6、课堂巡查安排

（1）校级巡查：

成员：何夕忠、王劲、吴庆频、杨水清，教务处一位工作人员。

任务：每人巡查一天。负责巡视全校6个年级上课情况。巡检后及时将巡视结果交到教学督导室。

（2）教研组长巡查

成员：语文、数学、外语、物理、化学、生物、政治、历时、地理、信息、艺体教研组长。负责巡视全校6个年级上课情况。

任务：每天两个学科教研组长巡查，上下午各一人。负责巡视全校6个年级上课情况。检后及时将巡视结果交到教学督导室。

（3）备课组长巡查

成员：6个年级备课组长、年级组分管教学的副主任。

任务：每天安排1至2人对年级的教育教学情况进行检查。检查后将结果交到教学督导室。

（三）教学六认真督查

与教务处配合，搞好每月一次的教学六认真检查工作。教学督导室与教务处配合制定相应表格（行政听课情况、教师听课情况、教研活动出勤、备课活动出勤、课堂抽查情况、教案检查、作业批改、研讨课实施情况及其他工作），检查后进行相应数据统计（电子稿），作为年度教学管理及教师教学常规的重要数据。

（四）与体艺处配合，搞好我校艺体生的培训工作。特别是艺体课的组织教学和艺体课中出现的随意现象。

1、办公设备的配置：如办公桌、电脑、打印机等

2、需要配备参与督导听课的有经验的老教师，参与督导的老师的工作量的核算问题。

**新工作工作计划篇二十三**

一、目标市场分析预测

1、区市场分析预测

区近几年来随着市政府、省政府各级机关的办公楼的落成使用，国际会展中心投入使用，附近的高级、豪华住宅区相继交付业主使用，使得本区商业活跃，经济发展迅速，目前酒店业十分看好，在市内，xx区酒店的入住率和平均房价是最高的。现在的情况是高星级酒店较少，只有大富豪大酒店等四家四星级酒店，另一家按五星级酒店标准设计和三家四星级酒店标准设计的酒店最快的可以在 20xx年6月份完工试业，其余为三星级中下档、抵挡饭店、娱乐企业，大约有140家，从市场角度分析，现在中抵挡酒店市场日趋饱和，高星级酒店在两年内竞争不算激烈，可以从容采用各种应对措施稳定客源。

2、竞争对手分析

对于每个酒店来说，每个同档次的酒店都是自己的竞争对手，甚至某些不同档次的酒店也成为潜在竞争对手，但从目前情况看，在区甚至在本市称得上本店的竞争对手的不是在市区的五家五星级酒店，而是附近的四星级大富豪大酒店和没有评星的银座国际公寓会馆。

银座国际公寓会馆是一家国际知名财团控股的商务型国际公寓，虽然没有参加评星，但其按五星级标准设计的商务套间，拥有十万多平米高级写字楼，商务设施一应齐全，类似于有家的感觉的长住型饭店，却兼有完善的商务作用，该公寓除了拥有国内外30多家国内外知名企业进驻外，在散客方面很博得西方商务客人的欢心，因此，在商务方面，银座国际公寓牢牢掌握着一部分成功的事业型客人，原因是这部分客人偏执于工作，对于娱乐和饮食方面却不讲究，独立自主惯了，有一个完善的服务环境就很符合他们的心意了。他们的优势是商务服务周全，家居式公寓服务体贴入微，他们的不足是缺乏娱乐恶化餐饮方面的服务，加之上帝式的服务标准化缺乏一种亲切感，使人如住后有一种莫名的压抑感，不符合中国人的生活习惯，至少会缺少本市政界和政界相关客人。

3、本酒店竞争能力分析

本酒店的优势：现今是区唯一的五星级酒店，在品牌和档次上就有一定的独占性和排他性，拥有庞大的高级、豪华商务活动场所和完善的商务服务，可以招揽到商务、展览、学术会议方面的顾客;拥有齐全的高档娱乐餐饮场所，可以招徕商界、政界、文化界等各界宴请和高级、豪华住宅区的客人;由于政府微妙关系，吸引了31家国内外知名企业进驻。此外，酒店营造的龙文化特色氛围很获得政界人士、商界名士、海内外华人华侨的认同。

酒店不足：高处不胜寒，有些散客对酒店有一种畏惧心理而不敢入住，而我们的宗旨是“让每一位顾客慕名而来，满意而归”，在公关上陷入了托大误区;在娱乐和餐饮上项目虽精品不少，但创新不多、更新不快，在与大富豪大酒店竞争中，在价位和项目创新上处于劣势;在商务方面，本酒店虽然服务设施完善，但在宣传方面，却不能体现出来，在广告策划上没有反映出我们的品牌和优势，在与银座常住型客户竞争上处于守势。

4、销售模型制定

为使销售过程与销售小组活动的关系正常化，制定顾客发展模型，对顾客进行销售前研究，以收集并预测顾客愿望，分析其销售潜能;然后探索和分析其特定需求，进行个性化销售宣传，决定竞争者类型及范围;接下来制定满足目标顾客需求的明确的协议书，以得到顾客的认同;第四步是实施具体策略营销，尝试添加满足或超越顾客需求的增值产品或服务;第五步，随时追踪监控服务反馈信息，保证顾客满意最大化;最后是了解时尚趋势，精心研究客户未来需求以保持和扩大伙伴关系。

5、20xx年本酒店客源预测

20xx年稳定客源依然是政府部门关系户，酒店写字楼长租户，回国观光华人华侨，参加商业、贸易会展的商务客人和各种各类会议客人，这部分客源稳有 70%以上;机会客源，节假日、节庆日本市重要企业举行的庆功会和庆祝会，附近高级、豪华住宅小区住户举行的各种宴请，三个黄金周的旅游者，这种客源占到 15%;潜在客源是换了口味，改变观念的其他酒店的客人(包括市市区酒店的)，根据过去经验，大约有10%。这就是酒店几年入住率来一直达到95%以上的原因，因为5%用于控房调剂。

二、20xx年市场定位和目标确定

1、20xx年本酒店市场定位

**新工作工作计划篇二十四**

班主任是学校教育工作的组织者、实施者，是教学工作的协调者，而高一对于学生来说是个关键的学年，这关系到他们的初高中的衔接问题，肩上的责任重大。根据高一学生的实际特点和我们学校的实际情况以及自身的条件，我制定出本班的工作计划：

在德育工作中，班主任要尊重并相信学生的力量，要相信学生都有积极的一面。如果班主任不负责任地去埋怨或者是批评或者是惩罚一个学生，就是对他人格的极度不尊重和不信任，那样的结果是换来学生对你的不尊重和不理解，结果是班主任工作的极难开展。只有在了解的基础上充分的尊重和信任，才能最大限度的发挥学生的潜能。关爱学生是班主任开展工作的前提，只有关注学生才能了解学生，才能顺利、有效地开展德育工作。

1.加强校规、校史教育

让学生全面地了解学校的各项规章制度，行为规范各个方面都符合我校学生行为规范的要求，尽快完成从一个初中生到高中生的转变，成为一名真正的高中生。同时，有必要进行校史教育，使学生全面地了解镇赉一中，了解一中的发展历史，为自己成为镇赉一中的学子而感到自豪。

2.加强班干部队伍建设

⑴.建立一支工作能力强、实践经验足的常务班干部队伍。开学初，进行班干部民主选举，选出新一届班委，确立以班长和团支书为核心的班级领导核心。 ⑵.每个月召开一次班干部工作会议，并不定期对班干部进行工作能力培训。 ⑶.为了让更多的同学得到锤炼，实行值日班干部负责制。

3.增强凝聚力，形成团结、互助互爱的班集体

通过军训、班会、团活动等活动不断将这个新集体建设成为一个团结和谐

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！