

# 2023年蒙氏园工作计划表(汇总10篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 蒙氏园工作计划表篇一

### 一， 协会内部管理

#### (1) 干事的培养

一直都这么认为，协会其实可以看作是另一种比较新颖的交友平台，因此我们协会一直把每一位新招的干事看作自己的朋友，在这里，没有会长的盛气凌人，也不会有部长的高高在上。我们所谓的干事培养其实就是把我们在做干事期间的所悟所感给新干事们分享分享而已，还有就是把我们博览的以书会天下友的口号唱到每个角落，和干事们一块玩一块学，一块儿感悟一块儿交流。

#### (2) 部门规章制度

2， 例会缺席次数超过3次，直接失去优秀干事考核资格，以后在新旧换届时直接影响会长部长的竞选。

3， 我们部门设有两会长，四个部门——策划部，宣传部，外联部，活动部，共七个部长。这些部长各司其职，招新后，按干事们的意愿将他们分组到各个部门，干事们就由部长们带领管理，干事有什么不懂可以问部长。如果还有什么解决不了的大家就开会商议，集思广益，知道想到合适的解决方案。

2，元旦游园晚会。这是每年每度都有的一个活动，在元旦期间举行的较大型的活动。旨在丰富大学生的课外生活，也可以展现新颖的校园文化。

这个活动名叫“谁是大导演”，是计划与话剧社合作的一个活动。我们博阅给他们提供剧本，他们安排演出。

这个活动想出的初衷是想，喜欢读书的人可能也有喜欢写东西的爱好或习惯，当然，这也包括一些剧本。这样的话这个活动就是一个很好的展现自己，发掘个人潜能的平台。这个活动目前安排在20xx年六七月份。

## 一， 宣传方式的转型

关键做到以下几点：快、新、好。

以前不是很了解关于新闻报道这一宣传方式，觉得那只是在电视上才经常为人们采纳的宣传方式，错误的估计了它的广普性。现在才知道，它是一个不错的宣传渠道。我们社团协会在搞一些大大小小的活动时，要想扩大自己社团的知名度，就得让更多的人了解你们社团的这些活动。

因此，在以后办较大型活动时要快速及时的与新闻部的相关负责人联系，让他们在第一时间就赶到我们活动现场，并如实地讲述他们新闻部那边需要的信息，耐心等候他们记录相关信息。

还有，以前我们经常用的宣传板也得派上用场，宣传板要及时摆出去，下雨天要注意不能把宣传板弄湿弄脏了，这些细节都要熟悉在心，不容含糊。

活动期间我们要留有一些有代表性的活动现场照片，活动过后可以再把照片展现出来，再度宣传一下，以此达到更好的宣传效果。

## 二， 关于外联工作的定位及其活动经费规划

外联部的主要任务是调节社团与社团，社团与社联，社团与校外的一系列活动的正常运行。

1) 在社团策划活动时，如果自己的社团规模比较小，办一个活动的资源不够，就可以考虑与其他与自己社团性质类似的社团合作，一起办活动。此时就需要外联部与这些协会交流以达到意见上的一致。

2) 我们在举办活动时，毫无疑问需要经费，这时我们外联部的就需要与社联那边交涉，商讨有关经费的问题，从而达到意见上的一致。

3) 我们博阅是一个与书分不开的协会，这就要求我们与图书馆那边有很好的交流，像我们的图书漂流活动就是与图书馆那边合作的。这些方面的'交涉也是外联部的工作范畴。

4) 当然，我们社团的活动是一天比一天办的好，当好到一定程度时，我们就可以与校外其他名校相类似的社团合作，这样可以扩大我们社团的知名度，引来更大的一批爱好者，这样就可以慢慢一步一步实现我们最初的梦想。

总的说来，外联部，就像国际上的外交部，需要与各色人物交流，以达到意见，利益上的一致。他的任务任重而道远！

## 三， ， 新学期的招新计划

一年一度的社团招新又要拉开了序幕，其实我们都明白，要想把协会社团办好，招新这一环节特别重要，我们不能忽视。这就要求我们要有比较新颖的招新点子，以吸引别人的眼球，让更多的人心甘情愿地加入我们社团或协会。

### 一、总体计划：

培育班级的健康向上的灵魂，以学生的长远发展为目标，保证班级的全面进步、领先，形成良好的班风、学风，培养祖国未来需要的人才。不断超越、不断进步，让每个学生的潜能和智慧均得以充分开发。

把育人当头等大事来抓，让学生学会做人，学会求知，学会发展。先养成良好的纪律、学习、处世习惯，先严而得以形成，后宽以形成良好的氛围。

不断修正，不断开拓。

二、具体的计划：

(一)开学准备工作：

- 1、布置教室，出好黑板报。
- 2、打扫教室，包括地面的清洁及窗台的清洗。
- 3、整理桌凳，安排座位，临时指定班级干部。
- 4、发书，发本。
- 5、演讲，让学生知道到学校的任务、责任。

(二).班主任工作的分类：

第一类：每天必做的事情

- 1、值日生日记(值日生填写)，班级日记(班干部填写)。
- 2、课前安排。
- 3、自习课的管理，要养成学生自觉的上自习。

- 4、放学以前的工作小结，布置作业。
- 5、检查学生的行为规范，由学生自己检查。
- 6、值日生小结，总结当天的值日情况，提出问题并建议改正措施。

第二类：每周必做的事情。

- 1、小组评比，每周评出一个先进小组。
- 2、每周一次语文生字词听写。
- 3、每周批改一次日记，学生每周写一篇。
- 4、组织班会，由班干部找班会主题，利用班会来渗透素质教育。
- 5、欣赏美文，由每组每周轮推出一篇美文全班欣赏。
- 6、周五放学前对下周的安排。
- 7、争取全校每周的流动红旗。

第三类：每月必做的事情。

- 1、统计月考的成绩，奖励进步的学生。
- 2、统计一个月来作业全交名单、学生出勤情况、好人好事情况。
- 4、对学生的鼓劲加油。
- 5、给班干部提建议，给班主任提意见。

6、树立永争第一的信心，积极参加学校的各种活动。

### (三) 班主任工作思路

1、以人为本，对人有礼貌，教育学生成为一个正直，善良，智慧，健康的人。

2、营造一个温馨，和谐，自然的学习环境，让学生到了班里就象回到了家里一样。

3、教会学生学会生存，学会与人相处，学会付出和爱。学会发展，学会学习。

4、奖罚分明，宽容为本，弘扬正气。利用各种活动增强班级的凝聚力，让每一个学生都为班级而自豪。

5、关爱每一个学生，走进每一个学生的心里，成为学生的真正意义上的朋友，为学生排忧解难，树立信心。

6、上好每一节课，认真抓好课堂纪律，让班级永远充满活力，积极，向上，永争第一！

### (四) 班主任工作要点

1、对学生进行思想品德教育，树立远大理想，端正学习态度，明确学习目的，提高学习兴趣，使学生主动学习，提高学习成绩。

2、鼓励学生大胆创新，坚持真理，勇于探索，敢于竞争，开启智慧，为祖国培养创新性人才。

3、对学生进行行为习惯养成教育，使学生成为有礼貌、讲文明、守纪律、讲卫生的好青年。

4、积极参加学校组织的各项活动，使学生在活动中受到教育。

- 5、严肃纪律，健全班委会，明确分工，提高学生的管理能力。
- 6、贵在平时，一定要做好平时的各项工作，增加工作的前瞻性，扎扎实实，立足未来，一定要取得各项工作的最后胜利。

## 蒙氏园工作计划表篇二

在二部童总的带领下在工作计划、组织执行、市场分析等方面有了较大的提高，工作方式也有了比较大的改观，在不断学习、不断积累业务知识中，有了一定的进步，能够妥善地处理一些问题，同时也提高了工作的主动性。

b.认识到沟通能力要提高，认识到非正式沟通很重要，日常的沟通往往比正式沟通更为有效，沟通是走向成功的桥梁，同时也能提高工作效率和工作氛围。

d.要学到专业提升及个人学习，专业来自沉淀，任何一个人的知识与能力的提升都是在实际工作过程中不断积累、修正和完善的。

沟通管理可分为：有效的执行公司制度、提高员工工作态度、改善员工工作习惯、保持良好的工作氛围四方面来使区域稳定中开展业务，作为区经最基本的上传下达，处理客户投诉和解决突发事件都是要良好的沟通来解决，良好的沟通是走向成功的桥梁，同时也能提高工作效率和工作氛围。

一个科学系统的管理制度和管理方法是团队走向成功的基石，对我们销售更加重要，要打造优秀的销售团队，我计划从绩效考核、奖惩制度、和工作氛围等方面入手，严格按照《金牌经纪人工作指引》来要求属员，此手册包含了中介基本知识、销售技巧等21条，另外结合我们实用的《龙骨表》、《集中销售》、《跑马表》等工作表格来引领属员成长，从而取得业绩提高，并且根据区域业绩来制定户外活动、现金、实物奖

励等激励方法来打造区域精英，打造优秀分行。

员工是否成长，其直系领导起到了关键的作用，员工综合素质的优劣也直接影响到客户成交，为此，在引进优秀人才的同时也要加强员工培训来打造职业化的精英销售团队，具体了从请、育、用、留四个方面根据各个员工自身优势来安排工作。

在今年个人管理中进步最大的一点就是数据化管理，根据《龙骨表》等管理表格中分析出每个员工的业绩、活动量、工作重点、心态等方面，通过数据化分析结果及时调整工作计划，从而找出短板来直接提高业绩。

“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取以往工作经验，克服自身不足，力争做的更好来回报公司给予的信任。

## 蒙氏园工作计划表篇三

### 一、 团结协作，不辞劳苦

资料室工作烦琐而零碎，在工作中园长、老师们相互配合，在物品和办公用品购买中不辞辛苦，不计时间得失。

### 二、 各种资料的管理

严格按照标准配备各种报刊，教育教学图片，资料及现代化教育教学设备，资料编号，登记，规范。完善各种领用制度，为教师借用提供方便，使各种资料的充分发挥作用，提高资料管理水平。

### 三、 物品的发放和借用

每月物品发放及时，并严格进行登记，使物品发放管理工作

规范化。

#### 四、 加强对活动室的管理

加强对多功能活动室的`管理和保管，强化主人翁意识，配合各班教师教育

幼儿爱护各室的物品。

### 蒙氏园工作计划表篇四

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)[]b(平价、微利上量产品)[]c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

### 蒙氏园工作计划表篇五

承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在19年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。20xx年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在以前的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为19年的业务开展提供强有力的人力保障。

今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作的需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。20xx年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

## 蒙氏园工作计划表篇六

亭馆连城敌谢家，四时园色斗明霞。

窗迎西渭封侯竹，地接东陵隐士瓜。

乐意相关禽对语，生香不断树交花。

纵游会约无留事，醉待参横月落斜。

亭台楼馆，连绵不断，与城相接，规模超过了东晋的谢家；园中四季如春，百花斗妍，如云似霞。

推开小窗，迎面是一大片修竹，苍翠欲滴；踱出园门，毗邻有一大块瓜田，景色如画。

禽鸟相亲相近，你呼我答；满树的繁花相续，香气弥漫，清幽淡雅。

我尽情地游赏着园中的美景，无牵无挂；喝醉了酒，等待着月亮西落，参星横斜。

金乡：今山东金乡县。

谢家：东晋谢安家。

明霞：彩霞。

东陵饮食瓜：秦末东陵侯召平，秦王后，为饮食，种瓜长安东门外，瓜味甜美，俗称东陵瓜。

无留事：没有闲事牵挂。

这首金乡张氏园亭是他在宋仁宗天圣四年的时候应张氏园亭的主人之约而写的。全诗佳处在于生动的描写。诗歌的前四句利用典故阐明了张氏花园的富庶与高雅。“亭馆连城敌谢家”，开首便气势恢宏，将张氏园亭的繁华述说殆尽。亭台楼阁像城墙一样绵延起伏，勾勒出一条触目的天际线，谢家指的是东晋的谢氏大家族。曾经富甲一方，经营东南，世代为冠带豪门。张氏园亭既然如此繁华恢弘，其四季的风景也足以和天上的彩霞之美一比高下。

在首联的铺陈之后，诗人笔锋一转，跳出描写富贵离不开满堂金玉的窠臼，将笔触伸到了隐士的故事上去。高层的文人不仅仅要有丰富的物质生活，还必须要有高雅的情调。颔联的“窗迎西渭封侯竹，地接东陵隐士瓜”，接连用了两个《史记》里的典故，《货殖列传》里说：“陈夏千亩漆，齐鲁千亩桑麻，渭ji千亩竹……此其人皆与千户侯等，然是富给之资也，不窥市井，不行异邑，坐而待收，身有处士之义而取给焉。”东陵隐士瓜的典故来源于《史记·萧相国世家》，里面说“故秦东陵侯，秦破为布衣，贫，种瓜于长安城东，瓜美，故世俗谓之东陵瓜。”在这里引用这两个典故是说明张氏园亭的主人不仅富裕非常，而且有高雅的隐士之风。

诗歌的颈联“乐意相关禽对语，生香不断树交花”是历来被人称颂的佳句，这句诗将园林中鸟禽对语，鲜花争相斗艳的情景活灵活现地描写了出来。

尾联与颈联之意相同，并抒发诗人的情感。园中景色迷人，主人又是如此好客，而我呢，有无政务缠身，正好在园中尽兴玩赏，与主人一醉方休，直至参横月落，再领略园中的夜

景。此联一句直抒喜悦无比的心情，二句进一步拓展延伸白天所见美景，虚构最后夜园景色更让人陶醉，“醉”暗说园主人待客热情。此联回应首联写得面面俱到，情意深长。

这首诗虽是写游园，尽情刻画园林美丽，但写出了景物情意交融的境界，另辟蹊径的写作技巧，使人读后顿感无情之物有深情，全诗虽一字未提到园主人，但园主人无时不在陪伴你在园中赏玩。此诗用典密切景情，体制章法严谨细密，对偶工稳，是宋初诗“每首必有一联工，又多在景联，晚唐之定例也”的典范。

## 蒙氏园工作计划表篇七

2、组织科内护士加强对《社区卫生服务实用教程》的学习，并定期考核；

4、组织科内护士学习《21世纪医院发展战略大课堂》中的素质教育课程，转变护士的服务观念，以正确的服务观念真诚对待每一位病人。

3、进一步完善社区上门探访及儿童保健质量控制工作。制定调查问卷，每季进行调查，了解服务对象对我们服务的反馈情况。

5、由儿童保健人员全力负责搞好产前讲座。具体做法：

a□在妇产科门诊做好宣传工作；

b□争取改善讲座室环境，如设置空调及做好室内宣传栏；

c□设置孕妇反馈本及员工进行季度分析总结工作，并改进部分产前讲座课件，力求通俗易懂，孕妇容易接受。每季举行一次家长讲座。

1、不断壮大慢性病支持小组队伍继续做好糖尿病、高血压小组工作，让新护士也尝试学习带小组的方法及技巧。适当改变活动方式，尽量发挥组员的主动性，让老组员带动新组员。年终组织组员做好体检工作，各项检查给予八折优惠。

2、坚持拓展社区护士参与的各项社区业务继续参与社区开展的各类讲座活动，如到工厂、幼儿园、学校、老干局开展健康讲座活动，向社区不同人群传授健康知识，提高社区群众的健康意识。协助做好社区入户调查工作，建立健康档案，并定期跟踪服务。积极参与各种类型的义诊、健康活动，支持总院护理工作，积极参与工会组织的各类活动。积极配合卫生局开展双向转诊工作，每日安排一名探访护士负责转诊。

每月开展护士业务学习，本年度学习内容主要以《社区卫生服务实用教程》为主，加强护士社区护理知识的培训。

## 蒙氏园工作计划表篇八

为进一步贯彻落实我院关于“推广优质护理服务工作”的部署及要求，深化“以病人为中心”的服务理念，改善护理服务，提高护理质量，全面提高护理工作水平，准备4月份搬迁新的医院后，搞两个优质护理服务示范科室，结合《优质护理服务示范工程》实施方案，特制定工作计划。

为目标的“示范工程”活动，全面推进优质护理服务。

任务：

1、提高思想认识，加强组织领导。

2、通过学习使全科护士掌握优质护理服务工作标准，运用到临床实践中确保取得实效。

3、对护士进行合理分工、分层管理、体现能级对应。并制定

相关职责。

方法及措施：

1、1-3月(筹备启动阶段)组织全科护士学习《优质护理服务文件》《医院实施优质护理服务工作标准》《住院患者基础护理服务项目(试行)》，达到思想认识。

2月组织科室护士结合本科特点，开展护理服务专题讨论。

2、4-10月(组织实施阶段)

a□4月搬迁工作实施阶段。

b□5月试行分组排班，对护士进行合理分工。

c□6月-7月组织全科护士制定适合本科室的职责，工作流程，并运用实施。制定绩效考核方案。

d□8-10月结合我院开展的临床路径管理工作，进一步明确责任护士工作职责，加强主观能动作用，协助医生实施诊疗计划，密切观察患者病情，及时与医生沟通，随时与患者沟通，为患者提供人性化的护理服务。

e□严格落实护士分层专科培训计划，加强低年资护士三基培训考核力度，将边缘学科知识渗入到培训内容中。

f□强化安全意识，将护理安全始终贯穿于优质护理服务的始终，注重质量，注重细节。

3、11月-12月总结阶段 对科室优质护理服务工作进行总结，对提供优质护理服务好，服务有创新，患者反映好的个人进行表彰。找出工作中存在不总，进行原因分析，提出整改措施，保证质量持续改进。

## 蒙氏园工作计划表篇九

20xx年是我们xxx广告部业务开展的开局之年，做好20xx年广告创收工作，对开创市尝 媒体运营管理有着至关重要的意义，做好20xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义，广告部工作计划。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。

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

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大xxx公司的知名度及推进速度告知， 因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮 期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客 户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的 折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放 重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒 、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加， 一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的

终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

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。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。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（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

另外，在xx年年末的时候，我报考了xxx大学的xxxx专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

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20xx年的一些设想，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。20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

## 蒙氏园工作计划表篇十

## 一、班级基本情况和目标：

我班共有学生40人，其中男生29人。除一位本市学生以外，全部来自于苏北。这些学生学习成绩不够理想，但思想纯朴，进取心强。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

## 二、具体措施：

- 1、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，提高效率。
- 2、提高板报、墙报质量，营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。
- 3、利用班级刊物对学生进行思想教育，发挥学生的主观能动性，激励学生。
- 4、通过组织班级活动培养学生的集体观念，增强班级凝聚力。
- 5、定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和习惯。
- 6、开展有益的文体活动，促使学生的身心健康发展。
- 7、组织学生积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。
- 8、定期与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导解决学生的问题。

## 三、活动安排：

第一周：

第二周：庆祝教师节。

第三周：学生报名，安排好学生的住宿和生活问题，参加学校开学典礼。

第四周：挑选班团干部，制订班、团活动计划，强化常规管理条例。主题班会：自我介绍和入学感想。

第五周：主题班会：迎国庆文娱联欢会。

第六周：组建班级运动队，迎接学校运动会。

第七周：班级辩论赛。

第八周：期中考试动员、考风考纪教育。

第九周：复习迎考。

第十周：期中考试。

第十一周：期中考试得失谈。

第十二周：社会实践。

第十三周：主题班会：特长展示(手工制作、网页制作、绘画、书法等)。

第十四周：一二·九庆祝活动。

第十五周：开展学习党章活动。