

2023年幼儿园年度工作计划及总结 工作总结及下一年工作计划(优秀10篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

幼儿园年度工作计划及总结篇一

年，我县供销社在县委政府和上级供销社领导下，认真贯彻落实中、省、市“关于深化供销合作社综合改革”的3个文件精神，分解目标，细化举措，进一步健全为农服务体系，拓宽为农服务领域，做大做强社有企业，全县供销社综合改革和供销合作事业取得一定成效，现将年工作总结如下：

(一)全县供销社综合改革有序推进。

1、制定完善方案，出台实施意见。按照省、市党委政府深化供销合作社综合改革精神，结合我县实际，围绕组织体系创新、经营体系创新、服务体系创新、农村金融体系创新、管理体制创新、政策体系创新这六项重点工作，制定完善了

《仪陇县深化供销合作社综合改革实施方案》(草案)，**年8月，县委县政府以仪委发[**]17号文印发了《仪陇县深化供销合作社综合改革实施方案》，按照“先易后难、分步实施、重点突破”的原则，明确了任务目标、工作要求、完成时限，综合全面地指导全县供销合作社的综合改革工作。

2、加强社有资产管理，扎实开展清产核资审计。今年以来，本着“实事求是、全面准确、依法有据、规范明晰、公开透明”的原则，按照彻底全面摸清社有资产、明晰产权结构、明确社有资产保值增值情况，满足综合改革需要的目标。我县供销社社有资产清产核资及保值增值审计工作，按照县委

县政府《关于扎实做好**年“四项工作”的实施意见》(仪委〔**〕3号)文件的要求，纳入了全县“四项工作”重点目标考核内容之一。县供销社成立了以主任胡战林同志任组长，副主任邓勇同志为副组长，相关股室和企业负责人为成员的清产核资和保值增值审计工作领导小组。该项工作开展以来，县社领导及相关股室主动作为，积极配合审计纪检等相关部门，大力推进清产核资工作顺利进行。目前以县审计部门牵头，以审计事务所工作人员为骨干，组成3个审计小组进驻全县9家基层社和4家县直属社有企业，对20xx年产权制度改革企业相继重组以来至**年3月底，这一期间的社有资产保值增值情况、县供销社与社有企业的股权关系进行进一步明晰，为综合改革的顺利实施打下坚实的基础。此项工作将在**年1月底前完成。

(二)农村新产业新业态建设进展顺利。

1、积极探索为农服务新途径，大力实施土地托管项目□20xx年起，我县供销系统以县辉煌农资有限公司为主大力实施土地托管项目，全县在日兴、双胜、度门、思德等乡镇10个村，在去年试点实施完成了5100亩土地托管面积基础上，今年增加土地托管面积2300亩，扩大土地托管种植规模到7400亩，全县累计土地托管面积达20000余亩，其中全托管2500余亩，半托管17500余亩。在土地托管区域建农民专业合作社11个，吸收入社成员2800余户，其中贫困户346户□20xx年助农增收户均4500元，最高达7000元。**年在学习总结三台、盐亭等地土地托管经验基础上，在日兴镇白塔村建设总投入528万元的为农服务中心1个，计划在**年完成。我县供销合作社土地托管项目的建设成效，得到上级组织的充分肯定，**年7月在全省供销社土地托管盐亭现场培训会上被确定为经验交流发言之一。

2、大力实施乡村振兴战略，参与农村电商扶贫事业。在邮政供销战略合作框架下，与县邮政部门合作，以“邮乐购”为平台，邮政供销手牵手、服务三农心连心，积极参与全国电

子商务进农村示范项目，实行“三放心”（放心化肥、放心农药、放心种子）和“三到户”（质量承诺到户、技术服务到户、商品配送到户）服务，把土地托管项目生产的优质农产品和本地特色有机食品，优质化肥农药种子配送到新马线、濠新线、新农村建设的农村电商驿站，全年新增电商服务点35个，为方便农民群众生产生活和促进农民增收取得了较好的效果。

（三）为农服务基层组织体系进一步完善。

1、加快基层社建设步伐。**年结合对全县9个基层供销社的人员资产的全面清理，整合现有资源，目前已在日兴镇、思德乡新建成立2个惠农供销合作社，先行取得试点突破。农民专业合作社代行基层社职能29个。

2、加快社会化服务体系建设。以华泰日杂、辉煌农资为龙头，充分利用和整合新农村建设的相关项目和资金，对服务网点和设施加强改造。在新农村综合体的新政、赛金、五福、日兴、马鞍等乡镇，对示范点的标识标牌、内部设备设施全部按“城市版”打造，经营服务项目向“全方位、多层次”发展。以点带面，助推“农村社会化服务体系”全面发展。新建和改建农村社区综合服务社71个、庄稼医院60个。

3、加快专合组织建设。充分发挥各类专业合作社、专业协会的优势，根据新农村建设的需要，结合土地托管项目的实施，在日兴镇黎明村、思德乡韩家湾村、雨台山村等地新建果品、种养、植保等农民专业合作社22个，获批省级示范社1个，市级示范社1个。

4、加快再生资源回收利用体系建设。在对兴社源清产核资审计评估的基础上，充分利用公司场地和牌子，整合资源，恢复运行，再生资源回收利用业务逐步恢复，起死回生。

（四）参与脱贫攻坚取得新成效。

一是全县供销合作社充分发挥自身的组织优势和服务优势，以拓展现代农业服务、农村流通服务和农村综合服务为重点，积极推进脱贫攻坚。以土地托管为抓手，吸纳贫困村7个，贫困户346户。在贫困村建专业合作社，既解决了贫困户的增收难题，又解决了贫困村无集体经济收入的问题。今年已实现4个贫困村出列，228户贫困户脱贫。

二是切实履行结对帮扶责任，认真落实“五个一”帮扶责任，成立了2个工作组，深入思德乡韩家湾村和雨台山村，对两个村113户贫困户和非贫困户的6类人户进行细致的排查了解，切实解决问题，化解怨气，谋划脱贫发展事业，为两村的精准脱贫工作助力。同时，全社认真开展“万人帮万户”活动，供销社结对帮扶的思德乡韩家湾村及雨台山村可率先脱贫出列，。

(五) 安全信访维稳工作扎实有序开展。

**年，我社认真贯彻落实“党政同责、一岗双责”，严格执行“谁主管谁负责、谁生产谁负责、谁经营谁负责、谁受益谁负责”的原则，加大安全生产宣传培训力度，对安全生产做到警钟长鸣。加大安全生产检查和隐患排查，认真开展安全生产大排查大整治活动，特别是对企业职工的职业健康的宣传力度，全面落实企业安全生产主体责任，坚持对各企业，特别是安全高危的华泰日杂公司，当代运业仪陇分公司，辉煌农资公司和9个基层企业实行了每月一次安全隐患检查工作，共查出不安全隐患217起，其中基层房屋跨塌隐患达11起，其它安全隐患26起，对所查出的安全隐患已全部进行了整改。开支安全隐患整改经费近40万元，从而避免了不安全事故的发生。

在信访工作中，做到了件件有登记，事事有回音，妥善处理了各类信访案件。今年来共受理社员退股、棉麻公司部分下岗职工要求二次分配、个别下岗职工要求落实历史工资待遇、下岗职工落实社会养老保险、医疗保险、失业保险、下岗职

工困难补助、老干部政策享受不到位、改制职工房产未过户等信访案件48起，接待上访人员近73人。特别是陈安国长达14年的上访案件，我社通过司法途径，理清了标的物权属关系，坚持依法合理处置社有资产的原则，对争议的房产进行公开公正公平拍卖，并通过数次调解，使该上访案件得到妥善解决。

1、改革资金严重不足。供销社在发展综合服务经营网络、农民专业合作社经济组织、基层供销社综合改造重建等方面没有直接的资金来源，导致供销社综合改革任务难以推进。

2、优秀经营人才缺乏。由于历史、体制以及经济等方面的原因，目前基层供销社干部职工队伍青黄不接，年龄结构、知识结构老化严重，优秀干部想离开，社会人才不进来，人员队伍基本处于断层状态，严重制约供销社综合改革向前推进。

3、原改制企业遗留问题难解决。尤其是部分改制职工在改制时的土地、房产过户收费等问题难以落实。

1、建立“双线运行”机制。按照省市相关要求，结合我县实际，按照政事分开、社企分开的方向，遵循依法治社思路，积极探索供销合作社“双线运行”机制。不断深化县级联合社体制改革，创新联合社运行机制，理顺联合社和社有企业关系，着力构建县级联合社机关主导的行业指导体系和社有企业支撑的经营服务体系，加快形成社企分开、上下贯通、整体协调运转的双线运行机制。建立健全县供销社“三会”制度，恢复召开县供销合作社联合社社员代表大会、理事会、监事会会议，理清社员代表大会、理事会、监事会职责。规范理事会、监事会选举制度，完善理、监事会主任、副主任选举程序。

2、规范社有资产运行管理。一是推进社有资产监督体制改革，理顺社企关系。要落实社有资产出资人职责，通过成立社有资产管理委员会、建立社有资本经营预算制度，确保联合社

机关把控好社有企业为农服务方向，促进社有企业面向市场自主经营，实现为农服务与社有资产保值增值相统一。二是成立资产管理公司。采取现代企业管理模式注册成立供销社控股或全资公司，负责对社有资产的出租出售和维护利用等日常工作，确保社有资产的保值增值目标有效落实。

3、加快基层社改革进程。积极配合审计纪检等部门全程参与社有资产清核和评估审计工作，彻底弄清已重组基层供销社与相关人员的经济往来关系，对企业留守人员进行了结。与此同时大力实施“基层社示范建设工程”，在积极、稳妥、试点可行的基础上，新建成立新型惠农供销合作社，全面完成市社下达的基层社建设任务，力争在20xx年前实现全县基层服务网络全覆盖。

4、扩大土地托管建设规模。在**年土地托管项目建设基础上，探索适应小农生产特点和各类新型经营主体需要的社会化服务形式，推动多种形式产销对接，加快在日兴镇的“为农服务中心”建设进程，力争尽快完成项目建设验收任务。进一步扩大全县土地托管面积和规模，在深化为农服务基础上，探索创新新机制，以“为农服务中心”为圆点，以日兴镇为核心，打破区域界限，5年内实现全县土地托管10万亩的目标。

5、按现代企业制度要求规范社有企业行为。一是全面推行契约化管理，完善薪酬分配制度，形成程序合法、约束有力、运行规范的企业制度机制，充分调动企业员工的积极性主动性创造性。二是在经营机制上，大力推进社有企业产权改革，通过实行股份制改造，盘活现有社有资产，促进产权多元化并形成有效制衡的股权结构和科学的公司法人治理结构，做到“股权结构多元，股东行为规范，内部约束有效，运行高效灵活”，不断推动社有企业稳步向前发展。

幼儿园年度工作计划及总结篇二

来到__厂已经五个多月了，到岗位实习也有一段时间了。对

于我这个进入安钢大家庭的“新人”，感受颇深。下面，我将近期工作总结如下：

一. 工作态度

从刚入厂到现在，深刻体会到，不管是在哪个岗位，积极认真的工作态度决定了工作效率和质量。工作态度也同样体现在安全上，作为钢铁行业的员工，安全很要。只有对自己和他人负责的工作态度，才能保质保量安全生产。

二. 工作面貌

安钢今年亏损26个亿，全厂已经到了危急存亡的紧要关头，我们在“战危机，求生存”口号的号召下，应该转变自己的工作作风，多想着为公司做点实事，为安钢明年的扭亏转盈做出自己应有的贡献。

三. 技术支持

进入到真正岗位上以后，相继认识了很多老员工，老师傅。就拿我来讲，我已经对现场的土建和文字工作有了一定的认识。今后还需要自己不断摸索，努力学习。摸索出适合自己的一套完整优化的工作方案。过硬的技术还要不断学习，创新。以后要稳扎稳打，学好技术才能立足岗位。

四. 工作计划

往一专多能方向靠拢，做一个无论何时能能把工作落到实处的合格员工。

幼儿园年度工作计划及总结篇三

我于20__年x月进公司固体制剂车间实习，首先在前处理工段

实习了半个月，学习了物料管理方面的知识和称量配料的实际操作技能。接下来调到流化床制粒岗位，正好赶上新流化床制粒机[wsgplus-120]的安装调试和卡托普利片的生产转移工艺验证。在厂方工程师安装调试设备期间，我学到了许多有关设备保养方面的知识。卡托普利片的工艺验证中，师傅教导了我许多流化床制粒的知识技能，我也把从学校里学到的知识，运用到实际工作中来，积极思考努力学习。在实习期内，我就学会了独立操作设备，按照生产工艺规程，完成日常生产任务，并可以独立处理设备出现的小故障和有关制粒质量方面的问题。

实习期结束后，固体制剂车间为了第一次通过欧盟gmp认证，车间进行大修改造。在此期间，我参与了gmp文件、记录方面的整理工作，我也学习了文件和批生产记录编写方面的知识并完成领导交代给我的任务。通过车间大修改造期间的职工培训，再一次提高了gmp知识和制粒岗位的操作技能。

二，担任班长和教导新员工

固体制剂车间大修结束后，我被提拔为制粒班长。这在车间里转正就担任班长还是先例，这既是车间领导对我的激励，同时也是对我知识技能和基层管理能力的考验。刚开始的工作我颇有压力，每班四人，我和一名技校实习生，带领着两名新进员工。那段时间里真的很忙，什么工作都要亲力亲为，同时还要在短时间内教会两名新进员工，让他们可以快速成长起来。设备还经常出现这样那样的问题等待我去解决，所以我既要把自己的工作做好，完成每天的生产任务，又要处理好设备上的小故障和控制好颗粒的质量。在交接班时与其他班长商讨交流经验，以提高制粒水平。

此外，在历次药监局的检查和客户参观中，流化床制粒岗位更是代表车间向他们展示先进设备和先进制粒技术的平台，这更激励着我增加对自己的专业要求。在担任班长期间，我认真负责，努力学习技能和管理知识，带领着团队保质保量

地完成领导指派的生产任务。在年底的车间评选中，连续两年被评为优秀班长。

三，控制卡托普利片颗粒中的二硫化物

卡托普利片的内在质量检验之一是二硫化物的含量。在一段时间的生产中发现，原来的生产工艺在生产中会出现二硫化物超出内控标准的情况，对此，我们通过实际工作的经验和领导讨论，最终决定在原工艺基础上进行生产工艺的优化，减去了润湿剂乙醇，同时在操作中降低制粒和干燥的进风温度，减慢蠕动泵的喷浆速度，尽可能保持制粒锅中物料的温湿度在一定范围内而波动不大；此外从卡托普利的原料分析，与卡托车间进行协调，控制原料中的二硫化物含量。在生产中根据不同厂家的辅料特性作出相应的工艺微调，以便生产出来的颗粒可以在高速压片机上压片，这样就可以加快整个车间的物料流转，减少中间体的返工及物料的浪费，最终确保生产出合格的药品。

四，欧盟代加工产品的生产

固体制剂车间通过欧盟gmp后，我参与了欧盟代加工产品布洛芬从工艺验证到正常生产的制粒过程的实施，因布洛芬的熔点低，在75度左右，与辅料混合后极易产生低共熔现象，在生产过程中容易导致压片粘冲，这也一直是布洛芬片生产方面的难题，我们采用二次制粒的生产工艺，用高速混合搅拌制粒，流化床制粒机进行沸腾干燥，并严格控制干燥时的进风温度，最终生产出合格的产品。除此之外，还有马来酸依那普利片等的工艺验证和后续产品的正常生产。

五，质量管理工作

由于我出色的工作表现得到车间领导的肯定，二〇一〇年x月调至固体制剂二车间从事质量管理工作。工作中，我严格遵守和执行gmp管理规范，积极参加和开展质量方面的培训及

班前会，同时认真学习优秀的管理知识以提高自身的质量管理水平。

现阶段的工作是生产过程中巡回检查各岗位员工的生产操作情况，以及相关记录的填写和产品生产的中间体过程控制及清洁检查等。工作中认真检查可能影响产品质量的隐患，并时刻向员工宣传质量的重要性。还有对中间体的检查，如片子的外观、硬度、崩解、片重差异；包装的装量，贴标机打印等各项指标。

用量及制粒刀的扭矩（功率）解决。压片中遇到片重差异大的情况，及时通知操作员，停止压片，将余下的颗粒重新总混，再进行检测片重差异，并确定是否进行继续压片等。

六，利血平含量均匀性的技术改进

在日常工作中，我还和生产管理人员一道对生产中发生的问题，进行分析讨论，提出合理化的建议。如利血平为复方利血平片中的微量活性成分，在复方利血平片中，每批投料量623kg而利血平仅有0.168kg国家药品标准的提高，必须对利血平含量和含量均匀度的定量检验。今年有一段时间，利血平淀粉预混粉中存在利血平含量均匀性差异大的问题，直接影响着产品质量，导致那一阶段的复方利血平颗粒经常需要返工处理。通过与车间工艺员和领导的协商交流，从以下两个方面着手解决，第一，优化原来的利血平淀粉预混粉的生产工艺；第二，从利血平原料供应考虑，对利血平原料的粒径进行检验分析，得出厂家供应的利血平原料未能达到我们生产的要求，所以在生产中增加了利血平原料的超微气流粉碎这一步骤，从而最终解决了复方利血平片中利血平含量均匀性的问题。

七，lp项目的工作

在今年公司开展的lp项目工作中，我积极参与，并带领本小

组成员认真完成车间项目组交给的各项任务。其中有，完成各岗位标准化清场的工作，最终将制作出清场的标准化手册；已编写出5份质量事故培训教材，并在今后的工作中继续编写；组织开展问题班前会和质量班前会；六大源的清扫等，取得了良好的成绩，获得公司的奖励。

八，其他辅助工作

由于片剂二车间在工作人员的配备上的不足，因此我还兼顾中间站和物料待发的工作；同时，辅助车间文件员，做好车间相关文件的更新优化；工作中，也不仅停留在质量管理的层面上，而从整个车间的生产考虑，工作中起到车间领导助手的作用。

虽然我们片剂二车间生产的品种不多，目前是复方利血平片，常绛片，沙利度胺片，但这也是公司销售的主要产品，每年生产的产量还是很大的，而且这些药品检验项目及标准的一步步提高，必然增加了质量管理的力度，这就要求我们在生产中一定要狠抓质量关，做好现场监督，以便保质保量做好合格的产品。

工作至今也积累了许多丰富的经验，工作细心认真，责任心强，因此也避免了一些质量事故的发生，在20__年度被公司评为质量先进个人。

以上是我的工作总结，希望各位领导、同事们提出宝贵意见，谢谢大家！

幼儿园年度工作计划及总结篇四

重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的. 关键。

幼儿园年度工作计划及总结篇五

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作提升一个台阶。下面我对一年的工作进行简要的总结。

今年我任公司销售部副经理，负责公司工程组，在公司任职期间，我不断的学习产品知识，并吸取同行业之间的信息积累了丰富的市场经验，现在对钢铁行业市场有了更加深入的了解和认识，可以清晰、自如的应对各种客户的各种问题，准确的把握客户的需要，与客户建立了良好的沟通渠道，逐渐取得了客户的信任。经过我的不懈努力，取得了多为成功的客户资源，对自己的销售任务铺垫了坚实的客户端基础。而且在不断的学习知识和积累经验的过程中，自己的能力、业务水平都比以前有了较大幅度的提升。

虽然一直在从事销售工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。这是我需要提升的重要方面之一，下面我就对我以及部门20xx年的工作进行总结。

幼儿园年度工作计划及总结篇六

20__年将悄然离去，20__走进了我们的视野，回顾20__年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我20__年x月x日进的

公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

一、通技巧不具备

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

二、针对已经合作的客户的后续服务不到位

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有__个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

三、客户报表没有做很好的整理

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天

做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又具有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

四、开拓新客户量少

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

五、当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者__、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且

就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候外还需要有一份工作热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

幼儿园年度工作计划及总结篇七

20xx年，县科技局在县委、政府的正确领导和省、市科技部门的指导下，紧紧围绕县委提出的各项奋斗目标和我局工作职能，进一步解放思想，找准优势，以促进我县传统农业产业的提升改造和企业技术创新为重点，大力推进科技进步和科技创新。促进了全县经济社会又好又快的发展。

- 1、搭建科技体系创新平台，引导企业提升自身综合实力。我们以实施科技扶持措施、增强科技企业孵化功能、引导企业提高自主研发能力为抓手，在全县范围内充分营造创业创新的氛围，从而逐渐搭建一个有利于企业自主创新、促进经济增长方式转变的科技创新体系。
- 2、依托科技项目和科技成果两大载体，切实提高科技工作服务经济的能力。我们以科技与经济紧密结合为出发点，以增强区域经济竞争力为突破口，以培育自主知识产权、形成核心竞争力为目标，大力实施一批重大科技项目，加快科技成果转化转化为实际生产力步伐，从而带动产业的整体发展。
- 3、以科技宣传促使群众科技意识的升级。精心组织安排好一系列科技宣传和科技活动，大力增强群众的科技文化意识。4月份举办了“科技活动周”宣传活动，到全县9个代表村开展了送科技服务下乡活动，累计发放科普资料、致富信息

等1000余份，接受群众现场科技咨询3000余人次。

4、完成了省轴承产业技术研究院具体建设方案、规划、章程等申报材料的编制，并成功成立了省轴承产业技术研究院。

我局按照省级工程技术中心建设条件，结合河南科技大学机电工程学院、洛阳轴承研究所的专家，初步完成了省轴承产业技术研究院具体建设方案、规划、章程等申报材料的编制，并深入轴承工业园区，调研县轴承产业的创新平台现状，向全县企业征求技术需求。

二、科技工作中存在的主要困难和问题

20xx年全县科技工作和科技进步得到了较大发展，但仍存在着不同程度的问题，亟待在今后工作中解决。

1、科技创新意识有待于进一步增强。

2、社会发展水平低，农业基础设施薄弱，劳动者文化素质不高，给科技成果转化和科技知识普及带来一定难度。

3、科技服务体系虽然健全，但发育不足。

4、人才资源不足，特别缺乏综合性复合型人才，科技培训需要进一步加强。

1、发挥科技创新平台作用，大力发展高新技术产业；提升企业研发水平，争创国家级高新技术企业1家，新增市级高新技术企业1家；加快新产品研发，开发市级以上新产品2项；获国家授权专利2项；完善科技扶持政策，强化科技创业中心服务功能；争创省科技强县。

2、以管理为抓手，加强机关自身建设。深入开展学习型机关、学习型党组织、学习型党员干部和效能型、服务型机关建设。

并以此为契机，提高干部素质、提高服务水平。继续抓好集中学习 and 业务培训，开展多形式多载体的学习，鼓励干部自学成才，提高自身素质。继续与广播电台、电视台加强合作，做好科技宣传工作。办好科技活动周，开展各种形式的科技下乡、科技扶贫、科技宣传、科技咨询、科技讲座等，使科技培训受益人群达到5000人次以上，强化科技知识、科学思想的普及提高。

3、院士工作站正积极筹备中，11月份，已与院士在武汉会面，计划明年三月份签约。

幼儿园年度工作计划及总结篇八

1、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，保持仪表的整洁卫生。

2、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。

3、保证幼儿的户外活动量，促进幼儿身心健康发展。

4、积极做好幼儿的安全防护工作。利用健康教育，社会性教育，对幼儿进行自我防护意识教育。当班老师应及时点名，做好交接班工作，严格执行接孩子签名制度，发现问题及时汇报，妥善处理。

(二) 教育教学

1、重视幼儿的品德教育。

(1) 以爱国主义教育为主要内容，坚持每周一上午举行升旗仪式，并举行国旗下的讲话，结合国庆、元旦等节日举行庆祝活动，培养幼儿爱祖国、爱国旗的情感。

(2)从小培养幼儿爱集体、爱劳动、守纪律。讲礼貌、助人为乐、关心他人等良好品德，各班要设立评比栏，及时表扬好人好事，每学期末评选好孩子和文明孩子，并进行表彰奖励。本学年评选文明班级两次。

2、积极实施素质教育。

(1)认真学习教育工作的有关文件，坚持正确的教育思想，全面、准确理解素质教育，转变观念，树立正确的教育观、人生观、质量观。

(2)全面贯彻党的教育方针和《幼儿园教育指导纲要》，以提高国民素质为宗旨，面向全体幼儿，促进幼儿全面和谐发展，尊重幼儿发展的权利，关注幼儿不同的发展特点和潜质，关注幼儿不同的发展需要和能力倾向，创造适宜的教育机会和条件，促进幼儿富有个性的发展。

3、根据《幼儿园教育指导纲要》的培养目标和《福建省幼儿园教育指南》精神，将健康、语言、社会、科学、艺术等领域的内容有机联系、相互渗透，运用整合的思想采用适宜的组织形式，以达到最优化的结合，从不同角度促进幼儿情感、态度、能力、知识技能等方面的发展。要提前一周备好课，于周五上午交分管教学的副园长查阅。课后还要进行效果分析和反思。

4、30岁以下教师每学期开两次公开课，30至40岁的教师每学期开一次公开课，41岁以上教师每学年开一次公开课。10月下旬举行中青年教师评优课。

5、每位教师每周写一张钢笔字、一张毛笔字，画一张简笔画，检查方式为随机抽查。

6、积极开展丰富多彩有文体活动，坚持每天做早操。本学年要求学会四套操(上期学会两套操，下期学会两套操)。

每学期开学后第一月的月底进行早操比赛。认真上好体育课，发展幼儿的基本动作，增强幼儿的体质。每月由文体股安排2-3次娱乐活动。拟定元旦举行家园同乐音乐会，六一举行家园同乐运动会。

7、积极开展各类游戏，开学初制定游戏计划，做到有目的、有计划地开展游戏活动。发动家长、幼儿收集废旧物品制作教玩具，不断丰富区域内容。各班要设立小动物饲养角、种植角、认知角。

8、组织亲子活动，增进亲子之情，丰富幼儿知识，同时也增长见识。

9、指导幼儿绘画，参加六一师生绘画展览。

10、做好幼小衔接工作，5月份组织大班幼儿参观小学。

11、要互相学习，要求30岁以上教师每学期听课20节，30岁以下的教师要针对自己的薄落的学科，每周听课两节。

(三) 卫生保健

1、保健教师应坚持每天晨检，做到一看、二摸、三问、四查。保健教师应定期检查厨房、厕所、班级卫生及餐具消毒情况，定期消毒寝室和教玩具。每周到班上抽查陌生情况2-3次，要求做到有检查、有记录，并提出处理意见。

2、注意环境卫生，要求每天打扫教室2次，保育员每天拖洗教室、走廊、楼梯一次，经常冲洗厕所，保持环境整洁卫生。

3、保健教师要妥善保管好药品，负责小伤、小病的诊治工作，如有重病的意外事故应配合本班教师送往医院治疗。

4、结合季节与传染病流行阶段，采取各种形式向家长进行防病、卫生保健常识的科学宣传，取得家长的密切配合，做好卫生保健工作，每月出卫生保健专栏一期，加强传染病的预防工作，由保健医生负责。

5、要求保育员保持寝室空气流通，做到整洁卫生，午睡前15分钟开窗通风换气，幼儿睡时注意保暖，定期洗晒被套、枕套、枕巾、草席等。要求每周洗枕巾一次，每月洗被套一次。

6、做好安全教育工作，对幼儿进行自我保护意识教育，教育幼儿不玩火，不跟陌生人走。要求当班教师点名，并做好交接班工作，发现问题汇报，妥善处理。

7、要求保育员、炊事员每周认真打扫寝室和厨房一次，做到六面光。

8、保健老师应做好每学期的幼儿身高、体重、视力测查工作(每学年4次)。

三、培训工作

幼儿园年度工作计划及总结篇九

2017年我们要把下面的几项工作作为主要的工作来做：

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓，分别利用不同渠道开展销售工作。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

4、建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的石油、石化销售渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

幼儿园年度工作计划及总结篇十

(1) 每天早晨由园长带班配合保健医、教师晨检，接待

幼儿来园，维护入园秩序。

(2) 坚持每月安全检查，对园内的大型玩具、消防器材及各种设备进行安全巡查，对发现的安全隐患及时排除或报修，并做好相关处理和记录。

(3) 逐级签订安全责任书，明确安全责任。加强后勤人员的安全责任心，严格按卫生部门的要求做好食堂的索证、进货验收、留样、消毒、卫生等工作，规范各项操作程序。为防幼儿走失，做好家长持卡接送工作。本学期请亚运村消防大队副队长为教职工培训消防知识，并进行了消防应急疏散演练，加强师生应对突发事件的能力。不定期向全体教职工教授正确的消防器材使用方法，提高全体教职工的安全防范意识和实际操作能力。

(4) 后勤人员晚离园时到大门口值班，送幼儿和家长离园，维护离园秩序。有效加强幼儿园的常规管理。

(5) 加强对住宿教师的管理，设立宿舍长，明确职责，对安全用水、电等，切实负起责任来，协助园里管理好宿舍的事情。

三、强化后勤各岗人员工作，不断提高服务的质量。