

2023年制定工作计划常用的编写格式 如何制定工作计划(精选10篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。什么样的计划才是有效的呢？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。

制定工作计划常用的编写格式篇一

增强他们的集体意识和集体荣誉感，调动他们学习的积极性和主动性。

二、班委会建设：开学初，本着“公开、公平、公正”的原则，采取自我推荐、民主选举与科学考察相结合的方式，选拔成立了一个具有很强战斗力、向心力和凝聚力的班委会组织。同时，打破班干终身制的局限，实行班干考核制，对那些表现突出的班干予以奖励，对那些不能适应班级发展形势，不能领导同学进行学习和生活上革命的班干予以辞退。

三、量化考评的杠杆作用。将班级量化考评结果与每周评优、每月评优和学期评优挂钩，对那些表现突出的同学，在精神和物质上予以一定的奖励，对表现较差的同学予以谈心、学习班规、学习名人名篇等处分。

四、艺术管理：班级管理就是门艺术，她只有在经过我们班主任和任课教师的精雕细琢后，才有可能少些瑕疵。为将班级雕琢的更加精细，我打算做些创新。

五、班会、班务会不断出新招。

a.班务会模式：本学期准备采取“班主任创意，班干分头实施，学生主持，师生互动”的模式召开班会、班务会，以便

更好的调动学生的积极性和主动性，培养学生的创新意识和实践能力，帮助他们塑造科学的世界观和人生观。

b.活动方案设计：丰富多彩，形式新颖，活动时间待时而定。

a.常规教育、安全教育不断深入：引导学生自主管理班级，营造民主、文明、科学的班级氛围，注意给孩子以表达思想的机会，如果同学发言，尤其是差生发言，我们要特别注意引导同学平等的对待他们，一方面唤起他们的自尊自信，另一方面培养他们平等、友爱的思想。

b.真情告白平台一：师生情感交流。没有交流就没有教育，就没有感情。通过师生情感交流会，师生统一思想，提高认识，共同学习，共同宣泄情感，共同感受生活。

真情告白平台二：老师，我想对您说(学生版)。每个孩子都是一个世界，要想成为每个孩子的朋友，要想更加成功的教育我们的孩子，我们必须信任、了解我们的孩子。通过“老师，我想对您说”活动的开展，让学生把自己对老师的真实的情感通过文字的形式宣泄出来。让孩子在无形重接受一次心理教育的同时，也让我们的老师近距离接触一下学生的内心世界，为更好的开展教育教学工作提供一定的感悟。

d.真情告白平台三：孩子，我想对您说(老师版)。人类生来就有沟通的需求，在和平时代，民主谈话在很多时候也许能让人“柳暗花明又一村”。我们教育者，如果要想充分的贯彻教育精神，我们必须让我们的孩子理解我们。为此，不妨请相关教师给孩子们写封信，让孩子们在老师语重心长的沐浴下，从心里受到一次强烈的震撼。

e.真情告白平台四：孩子，我想对你说(父母版)。请家长给孩子写封信，介绍孩子的经历，谈谈对孩子的期望，以帮助我们更多的了解孩子，使我们的教育工作更加到位。在认真阅读来信后，挑选出具有代表性的信件，请孩子在班务会上

公开阅读(保留家长、学生姓名),让学生在心里再受一次强烈的震撼,进而产生积极的作为。

f.真情告白平台五:妈妈(父亲),我想对您说(子女版)。让孩子给家长写封信,说句心里话,要求写出自己真情,说出实感,在心灵上于父母实现一次零距离的沟通。老师在经孩子允许后,可以从中挑选几篇具有代表性的信件,在班务会上阅读,让更多的孩子感触生活、感受父母。

g.真情告白平台六:班主任,我想对您说(学生版)。请学生评论一下自己,说出他们对自己的真情实感,包括优点和缺点以及他们的意见和建议。班主任在认真阅读后,予以归纳总结,向学生坦然自己的缺点和失误,请孩子谅解。如果孩子对自己又所误解,注意阐明、解释。通过活动,班主任可以更好的了解自己的不足于缺点,以便在今后的工作中予以改进。同时,也可以让班主任在心灵上与孩子实现一次良好的沟通,为今后的工作奠定一定的基础。

制定工作计划常用的编写格式篇二

不同的人 在语文上得到不同的发展”等基本教育理念,使学生学会语文、会学语文。培育学生创新能力,使学生成为身心全面发展的新型社会所需人才。

二、教材分析

本册共八个单元,每个单元都有课文、口语交际、习作、语文活动组成。课文内容既有大自然的美景,又有人物的美好心灵;既有古诗,又有成语故事;既有科学知识,又有童年趣事;既有语文知识,又有教育意义。可谓内容丰富,多姿多彩。本册教材共30篇课文,其中22篇讲读课文,8篇略读课文。讲读课文教师要重点讲解,并教给学生分析课文的方法,略读课文主要由学生自学,教师从旁协助。

三、学生情况分析

本班共26人，其中女8人，男18人。只有一小部分学生能从已有的知识和经验出发。获取知识，思维水平有了一定的发展。基础知识掌握牢固，具备了一定的学习语文的能力。绝大多数学生养成了良好的思想品德和学习习惯。在课堂上能积极主动地参与学习过程，实行分工合作，各尽其责。能充分动口、动手、动脑，主动收集、交流、加工和处理学习信息。勇于发表自己的意见，听取和尊重别人的意见，独立思考，掌握学法，大胆实践，并能自评、自检和自改。大部分只会跟着老师走。个别学生基础知识差对语文不感兴趣，学习被动，上课不认真听讲，作业不能按时完成，学习有困难。还有个别学生比较聪明，但学习不勤奋，成绩不高。

四、目的要求

(1) 知识与技能

学习本各单元生字、新词，并能正确书写部分生字。正确、流利、有感情地朗读课文。理解课文内容，感受文中所描绘的画面。能按要求完成各单元的口语交际、习作训练和语文活动。

(2) 过程与方法

以朗读感悟为主，充分利用小组合作探究的学习优势，理解课文内容，解决学习上的疑难。

在读懂题目的基础上，充分挖掘课外资源，结合教师的指导完成学习任务。在读中感悟，在讨论中明确，在表达中锻炼，在写作中提升，充分利用各种资源，全面积累，灵活运用。

边读边想画面，抓住重点句子、段落、朗读感悟。

(3) 情感态度与价值观

通过学习课文，让学生感受到大自然的美丽，激发热爱大自然、亲近大自然的感情，提高对美的鉴赏能力。培养学生的语文兴趣，激发学生积极参与活动的意识。养成良好的语文学习习惯，激发学生的语文学习兴趣。培养学生认真观察生活，深入思考问题，勇于探索发现的习惯。培养自信、乐观的人生态度，学会珍惜、善待生命。教育我们应勇于挑战失败，有战胜失败的勇气和毅力。敢于坚持自己正确的判断。能正确面对困难，学习文中人物面对困难的精神。

五、教学措施

1、以课程改革的新理念、新思维为指导，关注学生的全面发展，通过多种教学形式，激发学生学习兴趣。

2、注重教学过程，为学生创设良好的自主学习情境，鼓励学生先自主学习，敢于发现学习中的问题，大胆想出解决问题的方法。

3、创设宽松、和谐，师生共同探讨问题的学习氛围。

4、尊重学生个体差异，鼓励每个学生选择适合自己的学习方法，每节课均有机会让学生都动脑、动口、动手学习。

5、引导学生敢于讲出自己的体会和理解，尊重他们的想法，鼓励他们在语文的学习实践中领悟、掌握和运用所学的语文知识。

6、在作业设计中，注意有多种多样的题型和不同层次的题型。

7、引导学生完成新课标规定的阅读量。

8、注意优生的培养和潜能生的转化。对于优生要提高要求，

额外补充营养，让他们成为班内的榜样。榜样的力量是无穷的。对于潜能生要发现其闪光点，多鼓励，让他们找到自信。多辅导和帮助他们，让他们体验成功，爱上学习。当然也不能忽视中等生。

制定工作计划常用的编写格式篇三

对于职场人士来说，及时对2013年作出规划和展望，找到取得成功的捷径，才能在新年工作上取得新突破。千万不要把工作计划当作是交差了事的例行事项，应该借着这个机会，重新检视自己的职场生涯规划。

工作计划的目的，一方面是跟主管沟通年度的计划，另一方面也是作自我检讨。在内容上，对主管而言，你是在设定今年预计达成的工作目标，对自己而言，是在设定自我突破的计划。制定工作计划的第一步，是事先了解公司的年度目标。

公司目标与个人目标

如果你想要的是学习新技术，你的工作计划就必须加入学习计划；如果是想增加收入，就必须制定增加业绩的计划，或是调换部门的准备计划。

先了解公司的年度目标以及个人的年度目标，你在制定工作计划时才不会无所适从。

计划合理但要具挑战性

为什么要具有挑战性？主管不会希望你只是去设定你原本就可以达到的目标，他会期待你在未来的一年，无论在工作上或学习上都能有所突破，所以，虽然要避免好高骛远，但也得设定自我挑战的计划。

目标数字化、行动具体化

有了上述的准备与调整，接下来就进入实际制定工作计划的四个步骤：

1、目标数字化。只有形容词的空泛目标是没有意义的，所以要把工作计划的目标与内容数字化，例如时间化、数量化、金额化。

2、行动具体化。有了数字化的工作目标，还要附带有效的执行计划，可以先把明年的工作时间表大致罗列出来。

3、学习计划。你应该同时制定年度的自我学习计划。公司对员工自我学习通常是抱持正面的看法，有些公司甚至规定学习计划是工作计划应具备的项目。

4、人脉建立规划。学会沟通、建立自己的人脉圈，搞好与上司关系、与同事关系，更好的融入团队。

总之，不要把制定工作计划当作是交差了事的例行事项，应该借这个机会，重新检视自己的职场生涯计划。

制定工作计划常用的编写格式篇四

在新季度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，包括总体的销售目标、销售团队的建设、电话约访的数量、新客户开发数量、老客户维护流程、新员工培训纲要、员工工作状态、贵金属技术知识每日学习等，都要进行有效的规划，这样在我们日后的工作当中才会做到有章可循，有理可依，做到高效、高率。

一、明确目标

首先要明确我们的工作目的，作为电话销售，我们的每天的

工作目标就是一个，约访客户，对于每天打多少个电话，打这些电话当中能有多少对贵金属投资感兴趣的人，有多少人能约访来公司或者参见讲解会，我们要在这些问题当中明确自己的目标。

作为销售二部主管来说，主要的责任在于团队的建设，建立一支熟悉业务，相对稳定的电话营销团队，因为人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于一个好的销售人员，建立一支具有团队凝聚力，有合作精神的队伍。

二、计划

1 人员在部门建设当中，要不断壮大成员人数，比如可以队内转介绍，并制定奖励政策。以及在壮大队伍的过程中，积极配合行政人员做好新员工的培训工作。

2 意向客户在对于我们手中积累的一些客户，我们要学会做好客户的分类工作，分为a类客户和b类客户a类客户属于非常有意思的，有投资意愿的可以分a类客户b类客户属于对于贵金属投资不了解，但是在日后跟进的过程当中不是很排斥可以分为b类。我们要不断积累b类客户，把手中的b类客户转换成a类客户。

3 建立完善的考核制度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。

1)工作态度考核

* 工作的执行力以及完成度。

* 与其他各部门员工的沟通，协作力。每月互动，以小纸条形式来写出同事的优点，票高者小奖励以资鼓励。

* 培训课程的学习力以及掌握能力。

2) 业绩考核有效电话量，邮件数，意向客户数，约访数量

三、方法

1 完善的电话营销流程，一套完整的营销流程是对销售很有帮助的。电话营销部门，团队内要同意电话话术，要做到客户的每一个问题，有问必答，做到熟练应用，在统一的话术当中加入自己各自的话术特点，做到游刃有余。更快的提高整体的工作效率。

2 制定员工月度考核机制，制定考核机制的目的是激发员工的潜能，让大家在规定的任务中完成任务，做到高效，高率。考核制度为月末淘汰制，员工奖励制，对于三个月连续销售业绩末尾者淘汰。对于连续三月销售业绩前三名者，提升为组长，带领团队，有资金奖励。

3 于一个客户的开发及维护过程，不仅仅在于一个部门的努力，是要求公司的各个部门的一个团队协作的一个过程。要加强本部门人员的工作态度、工作执行力、协作度、沟通度。

4 对于每天打电话的过程当中要确保每天有效电话的数量，对于我们电话营销部门，其实每天打电话的工作过程是很枯燥的，所以我们要在枯燥的工作当中从中发现其中的乐趣，在乐趣中工作，是最有效率的。

5 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。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。

四、总结

本行业的知识积累，对于当今从事金融行业的人们来说，只有不断的学习，才能让自己在这个行业当中走的更久，走的踏实，对于我们销售人员来讲，只有通过扎实的金融知识，和对贵金属行业的了解才能更好的开发我们的客户、维护好我们的客户。

制定工作计划常用的编写格式篇五

根据目前炼钢厂目前生产状况及公司给炼钢下达的任务指标一起连铸特制定以下份工作计划：产量：

1、厂部下达产量任务75000t□车间目标78000t

2、分解到班组每班任务25000t□目标26000t

3、要完成任务产量要班产1250t□完成目标产量要1300t

5、为保证完成以上生产任务和目标产量制定以下保产措施：

1)、接班前做好生产用的物料准备工作避免出现事故扩大。

2)、减少或杜绝人为操作事故，做到精心操作，如出现事故抓紧时间积极处理耽误时间算出影响产量写出报告交车间。

3)如电器、设备出现影响产量事故必须经过调度分析认可写出报告交车间。

4)机长必须每天班前会必须做出本班产量分析，目前完成多少吨产量、还差多少吨没有完成，要完成还需班产多少吨。

5)以上产量任务分解到人，做到人人都有指标，计算方法：
工资除以任务产量乘以实际产量消耗：

2)节约用电、节约用水、禁止长明灯长流水，切割滚道禁止

空转，小余50公斤物品上平台禁止使用天车以节省用电。一经发现以上行为严惩。

3) 严格控制大中包浇余，大包下渣后再开一次观察，杜绝剩钢现象，中包热换剩钢不许超过100mm拉下中包不许剩钢。

4) 单流拉下或铸机拉下合理掐好定尺，本班出的头坯尾坯尽量回大包调温

质量：

1) 必保公司下达的99.5%以上，目标99.8%以上

3) 机长接到拉矫工通知必须及时处理如不能处理及时拉下，每流最多不许出3支废品

4) 出现铸坯质量情况机长及时通知相关领导安全：

1) 机长必须班前会班后会强调安全问题，加强职工安全意识

2) 做好安全教育，各种记录台账认真填写

3) 及时制止各种违章违纪行为

4) 排查安全隐患，把事故消灭在萌芽状态

5) 做好班组的防暑降温工作准备好防暑降温用品

6) 确保安全事故为零。

以上为本车间8月份工作计划各班组要认真学习，确保计划的稳步实施

制定工作计划常用的编写格式篇六

我们都知道制定计划不仅是部署以后的工作，也要总结此前的工作，我们在制定下半年工作计划的时候，要和上半年的工作总结同步，这样才能更好的承上启下，比如：上半年拜访了30位客户，那么下半年可能需要对这30位客户进行回访。

有不少企业或者是个人在完成上半年的工作总结之后，马上就可以写出下半年的工作计划，原因是全年计划在那里，只要把上半年的去掉，就是下半年的，其实这种做法是错误的，下半年工作计划制定前，一定要统筹安排，分析上半年为何没有完成任务，或者是超额完成任务，下半年如果继续上半年的状态是否合理，即使是全年计划放在那里，也不一定照本宣科，因为计划赶不上变化，所以能够制定一份可落地实施的工作计划，远比写一份有计划的白纸实用的多。

无论是公司还是个人其实工作计划都是一个一个小目标组合起来的，所以我们在制定下半年工作计划的时候，要注意，计划是可以分开的，也就是说可以分成月计划、周计划甚至每天做什么，这样做出来的计划，不仅操作灵活性强，更能顺利的执行下去，只有准确定义、定位的工作计划，才是一份合格的工作计划。

用excel表比word的好处就是减少了套话、虚话，更实际一些，比ppt好的地方在于能够做更为详细的说明，而且一目了然。

下半年工作计划关系决定着整年的工作安排，所以计划不要只说做到什么样，还要说怎么做，这是很多公司、个人写计划最容易进入的误区，目标确立了，怎么做才是最关键的，做不到，再好的目标也只是空中楼阁。

这样制定出的工作计划，会更加的实用，而且也更容易得到领导的认可。

制定工作计划常用的编写格式篇七

班级工作计划是为实现班集体建设目标而预设的实施途径、操作方法以及进展时间表，其根本的目的是增强班级工作的目的性，提高工作效率。

一般情况之下，班级工作计划应以一个学期为时间段，由前言和主体两部分组成。前言应包含两个方面的内容：一是班级基本情况简介，二是本学期要达到的班集体建设总目标。主体部分一般以表格的形式呈现，横栏为时间，通常以周为单位安排，特殊情况如重要的节日(六一儿童节、国庆节等)、学校的重大活动(如运动会、艺术节等)可独立成栏；纵栏可分为工作目标(总目标分解之后的小目标)、工作内容、具体操作方法、主要负责人、备注等。班主任制定班级制定工作计划时，应注意以下几个方面：

第一，保证计划的可操作性。可操作性是任何一项工作计划的根本，失去了这个根本，不管其内容如何丰富，都将是一纸空文。对于班级工作计划来说，所谓可操作性，一是指计划中的每一项工作都是一件具体的事，而不是一条指导性的意见。比如，每年三月份，多数学校要开展学雷锋活动，体现在班级工作计划中，就不应该是“开展学雷锋活动”这样一句话，而应该是这样一些内容：“出一期以学雷锋为主题的黑板报”、“开一次‘我们怎样学雷锋’讨论会”、“开展‘体验奉献——为班级做一件好事’活动”。二是指所要做的事既符合学生的身心特点，又有良好的外部条件，是师生通过一定的努力能够最终得以实现的事。班级工作计划是向学生公开的，这样，计划中的内容就成了对学生的一种“承诺”，当这种“承诺”大部分兑现不了时，会在无形之中给班主任带来信任危机。因此，对于写入计划中的每一件事，特别是对于那些学生参与积极性高，需要多方面协调的活动，如外出参观访问、春游、请校外教育工作者参加班级活动等，班主任一定要从上级能否批复，活动经费、活动安全能否保证，时间是否冲突等多方面进行考虑，能够预约的尽量预约，

确定之后再写入计划。

第二，和学校工作保持一致。制定班级工作计划前，班主任一定要详细了解学校的工作计划，要将运动会、艺术节、期中期末考试等全校性重大活动的时间把握准确，一方面，将这活动直接安排到班级工作计划之中，另一方面，可将与之相关的一些班级工作安排在这些重大活动前后，这样，不仅能使班级工作与学校工作在时间上保持一致，而且在内容上相互配合，既有利于计划的顺利执行，又有利于培养学生的全局观念。

第三，要通过民主程序确认。由于计划要由师生共同执行，因此，计划制定也应该由师生共同完成，而且，最终确认时，要经过一定的民主程序，这样才有利于培养学生的民主意识和主人翁精神。有经验的班主任总是善于在自己的主导与学生的民主之间找到结合点。比如，对于某项内容，班主任可以同时做多个方案，然后让学生去选择，不管学生选择了哪一种，都在我们主导的范围之内，但是，学生却在选择中获得了自己做主的体验。

怎样建立班级规章制度

班级规章制度对于班集体建设至关重要。符合实际的班级规章制度，不仅是班级良好秩序的保证，而且对于学生良好行为习惯的形成以及主人翁精神和民主意识的培养，都有巨大的促进作用。可以说，每个优秀的班集体，必有一套运行良好的班级规章制度，那些优秀班主任老师创造性的实践启示我们，建立能够良好运行的班级规章制度，需着重做好以下几个环节的工作。

第一，必须让学生明确，制定规章制度的目的是“秩序、公平、好习惯、高效率”。目前，多数班主任老师在思想上已接受了民主治班观念，但是，在实际操作中，有些老师总是担心，给学生太多的民主会影响教育的主导性。在班级规章

制度的建立过程中，如何把学生的民主和班主任的主导统一起来呢？首要的一点是，从学生的需要出发，让他们认识到，制定各种规范的目的不是“管住”他们，而是为了保证班级所有成员的利益，这种利益可以概括为四点——秩序、公平、好习惯、高效率，这就是我们班主任的主导。有了这四个标准把关，在制度的具体内容上，不管是班主任提出来的，还是学生提出来的，我们都可以让学生尽情地讨论，讨论中，学生自然会得出正确的结论，做正确的选择。例如，关于自习时能不能说话的问题，魏书生老师就让学生从这四个方面进行过利弊的讨论，很快，学生得出了自习说话弊大于利的结论，于是，就有了自习时不准说话的规章制度。有了明确的目的，学生的民主越深入广泛，越有利于班主任主导作用的发挥，越有利于主人翁精神的激发和培养。

第二，班主任既不能游离于制度之外，也不能凌驾于制度之上，应是班级的普通一员。优秀班主任在制定班级规章制度时，总是把自己当作班集体的一位普通成员，置于学生之中，接受班级规章制度的约束。比如，著名优秀班主任孙维刚老师，凡是要求学生做的，他本人样样都要做到。有一次，他因上班途中做好事而迟到，面对全班同学，他没有做任何解释，而是在黑板上写下“今天我迟到”之后，罚自己在严寒中站了一个小时。魏书生老师则在班里为自己定下了“制怒的规矩”，并严格接受学生的监督。他们的行为，不仅维护了班级规章制度的严肃性，引导学生严格遵守，而且还为学生树立了高尚的人格榜样。

第三，要针对班级实际，有可行性。

班级规章制度可以说是班集体的“法”，必须有“法”必依，违“法”必究。因此，所定的每一项制度都要符合班级实际的情况，有较强的操作性，那些不能操作的规章制度宁可不定，因为，不管何种原因，个别的例外可能损害整个班级规章制度的严肃性，给制度的执行带来不利的影响。

第四，要经历“由简到繁，由少到多，相对稳定，调整完善”的过程。

班集体建设的过程是一个动态发展的过程，每一个阶段都各有特点，与之相对应，班级规章制度的建立必然会随着班集体建设的发展而经历一个由简到繁，由少到多，相对稳定，调整完善的过程。哪一部分制度在哪个时间制定，其根本依据是班集体建设的实际需要。太早了容易成为一纸空文，客观上给学生以形式主义的影响；太迟了，问题会越攒越多，容易造成被动局面。

开学之初，班级还是一个松散的群体，此时，秩序最重要，因此，纪律制度、教室卫生制度是最重要的。随着同学们之间的互相熟识，正式班委会的建立会逐渐提上议事日程，此时，可以开始建立班干部任免制度、班委会工作制度。随着班委会的成立，相应地可以建立班级文化建设制度、监督评价制度、奖惩制度等。随着班集体建设的发展，除了这些基本制度之外，还可以根据班级工作中出现的一些特殊情况制定一些特殊的制度和规范。比如，魏书生老师的班里，有班级银行、班级邮局等组织机构，相应地，也就会制定一些相关的制度。随着制度规范的增多，可能相互之间发生冲突，此时，要进行一定的调整，使之保持一致。但是，不管怎样调整，在原则上，一要保持基本稳定，二要通过民主的程序。

第五，在内容上，要符合《中(小)学生守则》、《中(小)学生日常行为规范》和国家的法律法规。

班级规章制度在内容上要以《中(小)学生守则》、《中(小)学生日常行为规范》以及学校的校规校纪为依据，绝不能与国家的教育政策、法律法规相冲突。特别是在奖惩制度中，绝对不能有罚款的内容，不能有侮辱学生人格尊严的内容。在这方面，魏书生教师做得非常好，在他的班规中，那些罚写“说明书”、罚唱歌、罚给班集体做一件好事的办法，既有教育警示作用，又特别人性化，值得教师们学习。

学生“每日十问”

心理学家曾做过一个实验，让黑猩猩照十天镜子后，在黑猩猩的额上点一个红点，黑猩猩再照镜子时，就会用手去摸额头，而且用力搓。如果省略第一步，即使黑猩猩在镜子中看到了红点，也不会用手去摸、搓。这说明：当一个人不知道自己是什么样子时，是不会在意自己的变化的；一旦知道了自己原来的样子，那么一有改变，就会发觉，就会试图更正。所以有没有自知是非常重要的。因此，我进行了“学生每日十问”的设计，配上名言：吾日三省吾身，则智明而行无过矣，让学生贴在书桌的边角上，每天一次反思。问题如下：

一问：今天，充分利用时间了吗？

与其在口头上、书面里去赞美时间，还不如每天根据自己的生物钟，合理安排时间，明确任务。凡事预则立，不预则废。要多向单位时间要效率，踏踏实实地把握每一分钟。熬时间、做时间的仆人，都是“不预则废”。

二问：今天，上课积极动脑了吗？

“有一种可怕的危险——这就是学生坐在课桌后无所事事。”当我读到苏霍姆林斯基这句话的时候，心里一怔：我们的许多学生就是这样的啊！课堂上一半是“燃烧的火焰”，一半是“平静的水面”。这种状况的存在，直接阻碍了学生与文本的对话，与同学、老师的交流。课堂是激发学生大脑的最具活力的阵地，阵地上每一员的思维火花都应是熠熠生辉的。

三问：今天，作业独立完成了吗？

四问：今天，班级的任务认真完成了吗？

要使热爱劳动在少年和青少年时期就成为一个人最重要的品

质之一。

五问：今天，主动帮助同学了吗？

现在的孩子是受宠的一代，一生下来身前身后尽是爱；同时他们又是孤独的一代，缺少兄弟姐妹间的交流与沟通。老师要让学生意识到，主动帮助别人也是一种快乐，一种幸福。问问自己：今天给同学送个微笑了吗？借给同学橡皮了吗？帮同学解答问题了吗？……事小暖人心，暖人心之人亦心暖。

六问：今天，不懂的问题解决了吗？

今日事，今日毕，今日不懂之处要今日解决。许多学生有了不懂的问题，通常的对策是“懒”，懒得问老师，懒得问家长，懒得问同学，懒得查资料。日积月累，不懂的地方就成了个大障碍，如果是学习上的，就会抑制进一步学习的信心；如果是生活上的，就会影响身心的健康发展。

七问：今天，做了无效劳动了吗？

迟到、旷课、上课分神、说话、抄袭作业、打骂同学、顶撞老师……这些都是无效劳动。魏书生老师曾让学生每天找一找学习中的无效劳动，全班竟找了100多项。中学生是发展中的人、成长中的人，极易有一些小问题，但也较易纠正。学生如果不时时提醒自己，就会“小问题铸成大错误”，有语云：天下大事必做于细，天下难事必做于易。

八问：今天，我有哪些收获？

总结一天的学生和生活，有哪些进步和收获？

九问：今天，爸妈正在干什么？可叹天下父母情，学生们在校衣食无忧地学习，父母们在家在社会勤勤恳恳地劳作。要让处在“温柔富贵乡”的学生们，时刻记得父母的辛劳，与

父母同笑同泪同悲同喜，共同历练人生。要让学生形成家庭责任感、社会责任感，学会从身边事做起、做好。

十问：明天，我怎样去改变自己？

有则改之，无则加勉。改之，首先，必要有一个良好的心态，因为自信心经常被自己的错误击碎；再次，要寻求方法，或自己摸索，“自力更生，丰衣足食”；或借鉴别人，“他山之石，可以攻玉”。

制定工作计划常用的编写格式篇八

围绕局党组中心工作，做好全局服务工作，严格执行规章制度，勤当参谋，优化服务，确保机关运转高效。

二、工作目标

- 1、理清工作思路，落实工作责任；
- 2、严格执行规章，严格控制公务接待；
- 3、理顺盘活资金，促进开源节流；
- 4、优化服务质量，确保高效运转。

三、工作重点

- 1、抓好机关文秘服务。
- 2、抓好机关信息服务。
- 3、抓好机关综合治理。
- 4、抓好机关信访接待。

5、抓好机关车辆服务。

6、抓好机关财物管理。

7、抓好机关档案服务。

四、实施计划

1、回顾上月工作，理出下个月的工作思路；筹备全市水利工作会议，开展各项扶贫、帮对慰问工作。

2、开展深入学习实践科学发展观活动。

3、分解党代会、人代会、政协提议案任务；落实各处室年度工作目标。

4、配合防汛抗台开展相关工作；完成相关调研和重点工作督查。

5、局固定资产清查，办公楼调整。

6、配合修农田水利建设信息报导，编制局机关行政、事业单位财务预算；着手准备迎接省、市重点工作目标考核。

制定工作计划常用的编写格式篇九

销售工作计划如何制定点评：

你这问题，主要是在没有品牌效应帮助的情况下销售工作计划如何制定的问题了。

销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析。

营销思路是根据市场分析而做出的指导销售计划的“精神”

纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售计划的最重要和最核心的部分。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划。

2、团队管理，明确提出打造团队的口号。真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

制定工作计划常用的编写格式篇十

班级要在班主任的引领下在原有基础上不断进步。这些进步包括班级整体学习成绩的推进、学生个体素质的提升、班级面貌的不断改善、班级凝聚力的增强、班级荣誉的获得，等等。成绩的取得不是靠运气，而是靠实实在在的工作，靠师生双方共同努力。一个班级健康发展的过程，也就是不断积累成功的过程。

在制订计划之前，班主任要对班级情况进行全面的了解。否则，计划就是脱离实际的空谈。这些了解包括：

（1）学生的自然状况：人数、男女生比例、学生来源（原所在学校、地区社会背景等）；

（2）入校时学习成绩：各分数段的学生人数和名单；

（3）学生基本素质：文明礼仪、工作能力、理解能力、表达

能力、合作能力等；

(4) 学生个性：内向、外向，对集体事务的参与热情等；

(5) 学生的志向：有无奋斗目标、每个学生的具体奋斗目标等。

掌握这些基本情况是为了了解班级的起点，给班级设定切合实际的奋斗目标。班主任接手一个新班时，需要处理大量琐碎的事务，工作量很大。但是，有大局观的班主任不会陷于具体事务中，而忘记抓住奠定班级发展大格局的最佳时机。

此时，班主任的工作可以分成两块：

一是抓紧时间处理好眼前必须完成的具体工作，如座位、卫生、班干部分工等；

二是为班级设计长远发展计划。班主任可以采取手上做，眼睛看，心里想的工作策略，一边做事，一边思考和策划，采取主动的态势，不自乱阵脚，不被琐事牵着鼻子走，从一开始就把握好班级发展的大方向。

当然，班级情况不可能在短时间内了解得十分清楚，接班之初要重点了解班级概况。诸如原始的学生学习成绩、本班在年级中的成绩位次、学生自然状况等信息是可以事先了解清楚的，其他信息可以采用问卷调查、谈话、写随笔等多种方法采集。

掌握班级基本情况，是制订班主任工作计划前必做的功课。

每一个班级都是不同的，不能用老经验带新班，必须消除一切成见，用全新的眼光观察新的班级和学生。班级定位准确了，发展方向也就明晰了，行动必然稳健而充满理性。

制订班主任工作计划既要基于班级现有的基础，同时必须以学校总体工作要求为根据，所以，既要服从大局，又要体现班级特点。计划必须符合教育规律，不能对班级提出不切合实际的要求和指标；要具有实际的指导作用，要务实，不要写空话套话，要有实现的可能。

班主任可以对班级工作进行分类，对各方面工作给出一定的奋斗目标，这些是班主任工作计划的主要内容，它包含了班主任带班的战略部署，即班级通过哪些努力可以达成目标。

具体而言，班级发展目标有两大块：一个是可测量的指标，最重要的是学习成绩的推进，还有班级获得的荣誉等，这些指标是刚性的；另一个是无形的，与学生的班级生存状态相关，包括安全感、价值感、集体自豪感、精神面貌、幸福指数，等等。要想打造一个生态环境良好、各项指标优秀、良性循环、螺旋式上升的班级，必须有一个相对完整的工作方案来逐步实现这些目标。

所以，班主任工作计划应该包括以下内容：

- （1）班级学习成绩推进目标以及达成方法；
- （2）班级管理目标以及基本措施；
- （3）学生素质培养目标；
- （4）班级活动的开展。

对以上各项内容还要有具体的表述。比如，关于学习成绩的推进，可以具体作如下展开：

- （1）总平均分在年级中的排名，从入校时的第几名可以上升到第几名；

(2) 高分数段指标，班级要有多少名学生进入年级前多少名；

(3) 减少后进生比例指标，低分数段的学生由多少人减少至多少人；

(4) 以上目标可以通过哪些工作达成，等等。

这些目标看上去有些功利，甚至还可能被扣上不符合素质教育宗旨的帽子，但是，对于一线班主任而言，唯有这样具体的奋斗目标才有现实的意义和可操作性。学生也会意识到一种责任，看到奋斗的方向。随着这些目标的达成，班级会逐步取得进步，教育也在不断地获得阶段性的成功。