

2023年工作计划怎样做才有效呢(大全5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

工作计划怎样做才有效呢篇一

2. 收集近一年重要时事的新闻和图片资料，并制成手抄报；
3. 可以以家乡的变化或近一年来的重要时事为题材，画一组用以表现国民经济发展的组图，寒假结束后，通过绘画比赛的方式展示出来。

2民俗类作业

1. 让学生出一期手抄报，主要内容包括介绍春节的来历，各地过春节的风俗，家庭几代人过春节的对比等，从中感受到我国改革开放以来取得的巨大成就。
2. 让学生给自己家、军烈属、孤寡老人等张贴至少十副春联，并把优美的对联抄写下来，认真研究，熟悉对联的押韵、对仗等手法，体味中华民族传统文化的独特魅力，然后收集一些优美对联，作为摘抄本中的摘抄内容。
3. 阅读书报，了解一些春节礼仪，包括春节期间的拜年、祭祀、敬酒等活动。
4. 了解中华民族民间风俗、民间手工艺、民间小吃等，开学后进行手工艺展示，可表演一段民间风俗或制作一件民间手工艺品等。

工作计划怎样做才有效呢篇二

一次销售谈判大致划分为三个阶段：计划与准备阶段、面谈阶段、后续收尾阶段。下面是本站小编整理了怎样有效的销售谈判技巧?欢迎您阅读。

虽然讲到谈判，大多数人总联想到面谈，但计划与准备阶段是这三个阶段最关键的，至少一个典型的谈判其结果如何，有50%就在你和客户见面之前就已经决定了。

计划与准备阶段如此之重要，而大多数销售人员进行谈判时仍是仓促上阵，未能做充分的准备，使得谈判结果不能尽如人意。因此，在每一次销售谈判之前做好充分的计划与准备，是我们取得良好谈判结果的基石。

销售谈判的计划与准备阶段涉及以下几项内容：

1. 知道自己需要什么：如果没有事先考虑好自己应该从谈判中得到什么就开始进行谈判，那么谈判结束后：(1)你可能会带着很多“礼物”离开；(2)你可能会放弃有价值的项目代之以得到无价值的东西而告终。因此谈判结束时，对自己需要得到什么应该有一个明确的设想。
2. 知道自己为什么需要它：对你而言，得到的结果对你有什么用。弄清楚你想得到的东西的原因是什么，可能会有助于你达到你隐蔽的目的。即使这些原因你未曾有意识的去考虑。
3. 如果没有实现自己的目标，将会发生什么事情：如果没有得到自己想要的结果，可能发生的最坏的事情是什么？自己如果能够接受，或者说当你明白会发生什么时，或许你能

找到解决问题的其它方法。

4. 知道自己首要考虑的事： 将自己在谈判当中想要得到的全部目标分解成若干组成部分，考虑一下：哪一部分首先考虑；哪一部分作居其次；哪一部分最后才考虑。

5. 自己不能接受的是什么：在谈判中，也许有些条件是自己无论如何也不能接受的。如果谈判将迫使你要超越出这些原则性的限度，也许你就不值得再花时间和精力继续谈下去了。

6. 知道自己的谈判界线：在谈判中，你能做的最有价值的事情之一就是弄清自己在谈判中的界线。这样你就可以知道，谈到什么时候你应终止谈判；什么时候可以说“是”，什么时候可以说“不”；什么时候态度必须强硬；什么时候，可以离开谈判桌结束谈判。也就是说，如果到了这个界线，你可以考虑自己应该去做什么了。

7. 为自己设定谈判的顶线目标、现实目标、底线目标：

当你知道自己想要什么，不想要什么，什么对自己最重要时，你就可以开始为自己拟定谈判中顶线、现实、底线目标。这些目标是你将希望达到的结果和拥有的活动范围具体化的一个方面。

顶线目标是获得你真正想要的一切。在一个理想的状态下，你有可能实现它。

现实目标是实际上你希望得到的结果，不同的谈判对象，其结果可能不同。

底线目标是你的底线。当谈判达到这条界线时，你应该终止谈判，离开谈判桌。

(1)我必须拥有什么？什么东西我不准备作出任何让步？

(2)什么对我来说不重要？

(3)我有什么必须拿去作为交换条件而准备放弃的呢？

谈判的准备工作不能仅仅考虑自己的要求和需要，同时也要考虑谈判的对方可能需要什么。这时需要你作一个换位思考，站在对方的位置上来考虑问题。如果你是对方，在谈判中你需要什么；你为什么需要它；你需要得到这个结果背后的原因可能是什么；什么问题对你来说最重要；你首要考虑的是什么；什么问题你不能作出丝毫让步；对你来说最糟糕的结果可能是什么；你的顶线、现实、底线目标是什么；你准备拿来交换的是什么；你可能会失去什么；你为了支持你的立场可能会提出哪些问题；你是否有足够的事实数据或信息来支持你的立场与观点。

共2页，当前第1页12

工作计划怎样做才有效呢篇三

把你能想到的问题，以及你打算要做的事情，123456.....事无巨细的罗列出来，形成一个长长的todo list列表，不要遗漏。

2、按照「重要」和「紧急」进行分类排序

这个事情重要：打勾，不重要：打叉；

这个事情紧急：打勾，不重要：打叉。

然后先擦掉打了两个叉的计划，即所有不重要和不紧急的计划，这些事情不必考虑。

如果你是管理者，接着擦掉不重要但紧急的计划，这些事情应该交给下属，不应该是你需要花时间考虑的。

最后把打了两个勾的计划，即重要而且紧急的计划列在最前面：

如果这些计划不超过5个，接着填写重要而不紧急的计划，填到5个截止；

如果重要且紧急的计划超过5个，说明你评估问题重要程度有错，重复上述步骤。

如果你是一线员工，只保留最前面的3个计划，其余擦掉；如果你是团队管理者，只保留最前面的5个计划，其余擦掉。

3、针对每个计划制定可衡量的指标

什么时间点完成什么功能特性；

工作效率提高会带来什么样的产出增加；

代码重构预期会提高web访问吞吐量增加20%等等

工作计划怎样做才有效呢篇四

很多家长都希望了解孩子在做些什么、想些什么，希望能和孩子沟通和交流；很多孩子也都希望父母能听听自己的心里话，在自己遇到困扰或问题时父母给自己力量和勇气这就需要亲子之间进行积极有效的沟通。下面本站小编整理了与初中孩子有效沟通的方法，供你阅读参考。

在亲子交流中父母处在一个相对主动的位置，所以作为父母要善于寻找、安排和孩子交流的时间。比如可以利用和孩子

一起外出逛街、购物的时间和孩子交流。也可以在家里建立“无电视日”，就是规定某一天(这一天应当是家人的时间都相对比较宽松，比如周六、周日)家里的电视不能打开，一家人就利用这天的时间在一起聊聊生活中的快乐和失意，听听彼此的打算和想法，在没有干扰的时空里用心去聆听彼此的心声，用心去感受真情、关爱和幸福。有的家长可能工作很忙，也没有固定的休息时间，而孩子可能在寄宿学校读书休息时间比较集中，这时家长可以根据孩子的集中休息时间来安排自己的工作日程，事先把自己的工作日程安排好，在孩子集中休息的时间空出一至两天的时间来和孩子在一起。

作为家长，我们往往总是习惯性的把孩子当作“孩子”，而孩子随着年龄的增大会越来越强烈地希望成人把自己当作一个“大人”，希望自己能独立地做事，希望自己被尊重、被信任。要想有效地与孩子交流沟通，我们就需要尊重孩子，在非原则问题上给孩子更多的自主空间，让孩子自己试着决定自己的一些事，让孩子独立去经受一些事，因为孩子总是要长大的。也许我们能通过自己的参与或替代让孩子少走一些弯路，少受一些苦累，但我们不可能永远的参与或替代，更无法替代孩子的成长。对于我们赞同的事情，我们要尊重孩子;对于我们不赞同的，如果孩子选择了而且不会给孩子或者他人造成伤害，我们也应当尊重孩子的选择。当孩子和我们交流的时候一定不要一边做事一边听孩子说，而应当停下自己手中的事情认真地听孩子说完，或者让孩子先等一等，等自己把事情做完再听孩子说;对于孩子的问题要认真地回答不要应付了事、心不在焉。

随着社会知识的积累和信息渠道的多元，有些时候孩子了解到东西我们并不一定了解，孩子的一些想法和做法我们可能也无法理解甚至难以接受。在出现观念冲突的情况下孩子可能会和我们“理论”，有些时候可能我们占不了上风，这时我们切忌拿出“老子的威风”——“小子，我说不行就是不行!”，“没长几天你就觉得翅膀硬了，我告诉你，你还嫩着呢!”在跟孩子的沟通中，我们越是端出家长的架子跟孩子的

沟通就越容易出现问題，我们应该把自己放在和孩子同样的高度上，像朋友一样和孩子去探讨，在探讨的基础上引领孩子而不是拿出一条道“咣叽”扔到孩子面前，说：“就这一条道，你走吧！”只有彻底放下家长的架子我们才能真正走进孩子心里，才能听到发自孩子心底的声音，从而实现亲子间的顺畅、有效沟通，建立良好的亲子关系。

沟通是一个双向的互动过程，在于孩子沟通中要想顺利、有效，能否理解孩子的意思以及自己在沟通中带给孩子的情感体验是非常重要的。所以，在沟通中家长要善于倾听，在倾听中了解孩子在想什么，在关注什么和需要什么。这样不仅在需要时能够给孩子更有针对性的指导和帮助，也会使以后的沟通更加顺畅。当孩子跟您诉说时，在认真听得同时您也应当用有声语言、肢体语言和表情神态给孩子适当反馈，让孩子感受到你很关心他(她)，很重视他说的问题，比如“是吗”、“后来呢”“嗯”、拍拍孩子的肩膀、看着孩子点点头等。

亲子沟通是一个情感渗透其中的包括信息传递和接受的互动过程，不同情况下，面对不同的问题，我们跟孩子的沟通方式也需要有所调整。坐下来面对面的沟通交流是最常用的一种直接沟通方式，但有些时候尤其亲子之间出现矛盾和冲突的时这种方武可能就很难保证沟通的效果。这时候我们可以选择书信等间接的方式与孩子沟通，通过书信的方式把你的想法、看法以及为什么是这样告诉孩子。当然，如果你的确做得不对，也应当诚恳地向孩子道歉(记住，做错事时向孩子道歉不仅不会降低父母在孩子心目中的形象，反而会提升父母在孩子心目中的形象，会使亲子关系更加密切)。同时，在书信中也不要忘了告诉孩子“妈妈(爸爸)爱你!”“等待着你的回信!”。随着科技的发展，除了书信之外，电子邮件、博客等也同样能在亲子沟通中派上用武之地。

有效沟通的前提是沟通双方的冷静和理智，一个怒气冲冲或者悲痛欲绝的人都很难跟别人有效地沟通，更无法有效地解

决遇到的问题。作为家长，在跟孩子沟通时不要带着不良情绪，如果是一件事的确让你很生气、很恼火，那就先不要急着和孩子说清楚，而是先让自己平静下来。当自己平心静气的时候再和孩子去交流；当孩子带着某种不良情绪时也要先化解孩子的不良情绪，然后再去沟通。在亲子沟通的过程中，不管孩子的反应如何情绪化、不理智，父母都要注意友善地传达信息，不要因为孩子的情绪化也让自己情绪化，不要对一气之下对孩子吼“你真是个混蛋！”、“我真是白养活你了！”这类的话。

工作计划怎样做才有效呢篇五

寒假作业上的题目有难有易，我们首先要做，其次，我们还要注意难易题目的把握。过难的题目我们可以先放下，把简单题目认真做完。

在把所有作业做完之后，我们可以让孩子集中精力攻克那些相对比较难的题目，可以让孩子通过复习课本对对应的题目进行思考。如果还有不会做的题目，可以寻求家长或者周边的高年级同学的帮助，也可以在网络上寻求老师的帮助。我们要认真对待寒假作业在了每个题目。要通过难易题目的搭配，来复习课本上的相关内容，从而达到巩固提高的效果。

第三，学生自行对寒假作业进行批改

因为寒假作业是孩子在家里自行练习的作业，所以老师无法进行批改。然而没有批改的作业就不能发现问题。所以我们可以让孩子再做完一个章节后，对照答案用不同颜色的笔对作业进行批改，找出问题所在，针对错误的题目重做。

当然，这里要求孩子有一定的自觉性，如果孩子自觉性不强，就会出现抄袭答案现象，从而敷衍了事。这时就需要家长进行监督，对他们的学习过程有效检查，保证学习过程的真实

性，也要在学习习惯上对他进行教育。

/div