

# 2023年次月总结 工作计划格式工作计划 工作计划(汇总10篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

## 次月总结 工作计划格式工作计划工作计划篇一

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

### 2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取

多样化形式,把学业务与交流技能相结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地

指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

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。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕

细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,\*\*\*万元,纯利润\*\*\*万元。其中:打字复印\*\*\*万元,网校\*\*\*万元,计算机\*\*\*万元,电脑耗材及配件\*\*\*万元,其他:\*\*\*万元,人员工资\*\*\*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验

收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

## 2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标,厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构,确定和区分每个职能部门的权责,争取做到组织架构的科学适用,三年不再做大的调整,保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理,完善员工薪资结构,实行科学公平的薪酬制度;

5、充分考虑员工福利,做好员工激励工作,建立内部升迁制度,做好员工职业生涯规划,培养雇员主人翁精神和献身精神,增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训,加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制,调动公司所有员工的主观能动性,建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益,为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

## 二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

## 三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

## 四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

## 六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。



3、加强和外界接触人员的专业知识和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

## 七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

## 2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1.不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

## 次月总结 工作计划格式工作计划工作计划篇二

月考结束，我在此对这次月考的情况进行一下总结。

首先我对这次月考的成绩表示比较满意，满意在基本发挥出我掌握知识的水平，不满意在有些错误根本是不应该错的’。

比如做作业时出现过的差错，过后没有认真复习，同样的错误又再一此出现，有一些完全是粗心造成的，使那本该属于我的分数离我而去。

我哭泣着；

后悔着，可那些分数却对我不泄。对于我如此的白痴行为，丢掉的分数仿佛在幸灾乐祸。算了，不说这些令人烦恼的一面了，说说这次能考得不错的原因。

字形的重点看容易混淆的字；

解释的重点则要看句子的解释及重点字的解释。千万不要忘了，还有通假字哦！不管任何时候默写是务必要做的，给课文的后句知道前句，给前句知道后句，还要知道每句话所表达的思想感情。

至于阅读，只能是多读多练。作文吗，那就更不用说了，一定要多读些好文章，多积累些好词、好句，多背诗。在做文中可以引用一些名人名言，为自己的文章锦上添花。

数学是我最喜欢的科目。它不需要用大量时间来背东西，而且会使我们的脑筋变得非常灵活，这正是我喜欢数学的原因。这次月考我对数学的成绩不太满意，应该考得再好一些。

“数学这东西，就是要多做题，各种类型的题都见过了，还怕什么！”这句从我妈嘴里说出的，总在我耳边回旋的，永不

变更的话，听起来还真有一些道理。

实话说，英语考得不好。主要问题出现在阅读方面，导致阅读不好的直接原因在于词汇量太少。很多单词都不认识，造成句子与句子之间的关系很难明白。以后我应该多积累词汇，多一些英文书籍，扩展英文词汇量。

二是多做题。

令我最不满意的成绩就是化学。

主要问题出现在概念不清，不认真审题方面。学好化学一定把书读透，一个字一个字的吃透，不要觉得有些话是废话。对于计算题也是要多练。

对于实验不要走马观花，要把实验现象、结论与装置记牢。

在这次月考中我之所以取得了较好的成绩，离不开多年来在为民学校的学习。在这里，我扩展了思维，养成了良好的学习习惯，成绩有了显著的提高。

## 次月总结 工作计划格式工作计划工作计划篇三

月考就是一面晶莹明丽的镜子，把你的学习情况毫不掩饰的透露出来。面对初中的第一次月考，我满怀信心。虽然数学和英语达到了理想的成绩，可是我一向“擅长”的语文这一次却令我猝不及防。

人人都说：“一分耕耘，一寸收获。”这句话我时刻铭记在心，通过这一次的考试，我也冷静的分析了自己的不足：平时很少读书，课外积累的知识太少了，导致词汇贫乏，不懂病句该怎样修改。上课也没有认真听讲，学习态度不端正，诗句的意思和用意不理解。老师反复提出的要点也没有牢记，我还太自负，总觉得什么都会，没有把不懂的理解清楚，尤

其是阅读，我没有用心的去读、去领会，照以前的阅读经验做题，扣掉许多不应该的分数。我十分后悔。总结了这些之后，我明白了这个道理：业精于勤，荒于嬉；行成于思，毁于随。人只有勤奋刻苦、努力用功并持之以恒才能取得成功。

例如：黑人乔丹很喜爱篮球，并且十分刻苦的练习，曾一度是小学篮球队的主力，中学以后，乔丹随伙伴们一起报名参加篮球队，却因为种种原因没有被录取，从此乔丹更加勤奋的进行练习，技术飞速提高，终于成为了一代篮球巨星，被人们称为“空中飞人”。还有明末清初的思想家顾炎武童年非常不幸，天花病差点夺走了他的生命。虽然他体弱多病，但是在母亲的教导和鼓励下，顾炎武勤奋苦读，以过人的毅力手抄《资治通鉴》，终于成为一代大学者。

荣耀和成功都是靠勤奋换来的，从今以后，我要改正自己骄傲和懒惰的坏毛病，刻苦用功，成为一个优秀的人。

我知道老师对于我有着很大的期望，可是我还是没有考好。对于这点我感到十分抱歉。但是既然犯了错误就要改正，所以，通过考试我也想了很多以后一定要学习的东西。

首先我要改掉考试不细心读题目的坏习惯。有时候我往往看着题目前面就顺手把后面的问题写上了，但是却错了很多。这也许也和答题技巧有关系。总之，通过以后的练习，我一定要在考试的过程之中认真审题，自习读题，把题目看准、看好。时间允许的时候要多检查几遍，绝对不允许自己再犯类似于这样的无谓的错误。

其次，我还要加强语文、数学、英语三门主科通过考试，我终于明白山外有山，人外有人。平日大家都聚在一起做一样的题目，感觉不出来有什么明显的差异。可是一当考试，才发现原来那么多考试题目是我从来看都没看过的。只怪自己买的练习题做的少。不能允许自己再继续这样下去，所以，我一定要加倍努力，从这次考试之中汲取教训，增加力量，

为下一次考试做好准备，打好基础。

考试技巧贵在练习。生活之中，我还要多多加强自己的练习和复习，考试之前制定周详的复习计划，不再手忙脚乱，没有方向。平日生活学习中学会积累，语文积累好词好句，数学也要多积累难的题目，英语则是语法项目。对做完形填空等练习题也是提高英语的好方法。

对于各科老师，我希望老师不要对我失去信心，虽然我这次考得并不理想，但是我相信自己的实力。下一次考试，我一定会努力的！

## 次月总结 工作计划格式工作计划工作计划篇四

月考已经落幕了，但期中考也随即跟进。还是先让我来谈谈我的`月考心得吧。

中国有一句古语说的好：宝剑锋从磨砺出，梅花香自古寒来。在学习上，我认为这也是一句至理名言。可是我却做不到这一点，也许是自我的约束力；也许是不想面对学习上的困难；也许是一次失败后的挫折，使我不敢再次克服它。

经过了这次学习上的检测，我渐渐发现了自身的一些缺点：粗心大意、考前的盲目自信、考后的沮丧心情、学习上的一些态度。。。。。

对于这次月考的成绩，我的心里既悲伤又气愤。悲在我明明可以写对的理解错了；愤在我气自己这次的临场发挥。想起以前的成绩，再与现在的相较之下，简直是一个天上一个地下。我想：这应该是和我自身的学习态度有很大的牵连。。。。。

想起以前一个老师说过的一句话，还令我久久不能忘怀：逃避是永远不能解决问题的，它只能说明自身的懦弱。而解决

问题的唯一方法就是面对问题！这声音久久在我脑海之中回荡着，久久的不愿离去。我苦笑着但却下定了决心。

我以后在课堂上，不会再那般浑浑噩噩的过下去，什么问题必要去想一想。放下那所谓的什么尊严，只是问一个问题而已。

第一次月考，让我受益匪浅：有爸爸、妈妈的鼓励让我感到，学习是公平的！只要全力以赴，成绩必定会让自己的脸上露出阳光般的灿烂笑容！

## 次月总结 工作计划格式工作计划工作计划篇五

细雨中的青藤愈长愈发，树荫里的雀儿越叫越响，金秋送爽，当我和我的同学们坐在考场中，没有了往日的喧宾夺主，也没有了往日的潇洒自由，而面对初中的第一次考试，同学们相反多了几分沉着镇定，也多了几分紧张忧郁。

我坐在一个靠窗的位置，放眼望去，同学们一个个低着头奋笔疾书，一支支黑笔也像魔法棒似的，让一道道题迎刃而解，看到这景象我不禁有点想笑。忽然一阵风儿吹过，带着花香，像一位念旧的老朋友，停在我的肩头，我又纤纤一笑，看了看卷子，并无难题，这让我波澜的心平静了下来。“除以一个数等于乘以这个数的倒数……”这些概念我默默地背着，生怕自己扣掉不该扣的分，也幸好在考试前一天潦潦地翻了两下书，草草地背了几道题，我竟然误打误撞地复习到了考点，我不禁有些得意。最后一道动脑筋题，让四肢发达，头脑简单的我犯了难，我努力让自己镇静下来，仔细地观察着每一步，我像是在黑暗中找到一盏灯，森林中找到了指示牌一样，抓住了这道题的规律，自然这也变得小菜一碟。

短暂的十分钟过去，英语又气势汹汹地向我杀来，这敌人可不好惹；卷子一发下来了，“噙”的一下子，我的脑袋都炸了，密密麻麻的全是字，我突然有种自暴自弃的冲动，但是

一阵雀叫声传进了我的双耳，那是被晨光唤醒的声音，那是被露水浸湿的声音，那是被花香浸染的声音，那声音让我幡然醒悟，我努力的拼着每一个单词，努力的回想着每一个概念，我的进度极慢，在距收卷五分钟的时候，卷子写完了，向同学们瞧去；小宏同学在那里奋笔疾书，周雨萱同学在那里仔细检查，牟均浩同学在那里左顾右盼……我在心中默默地为他们加油。

可是面对地理这一科，我投降了，不管我怎样沉着冷静，我还是回答不上来，所以我只好抱着能蒙对一道是一道的观点，很艰难地往下写着，就像老人艰难的呼吸一样，我多么希望上帝可以派一个天使给我，帮我答卷子，但这一切都不可能，于是地理我又草草了事。

接下来的这几科，对我来说简直不是事，每每遇到难题，想想数学老师穿着背带裤为我们加油，语文老师穿着旗袍为我们呐喊的时候，我总会变得坦然，难题也变得简单了。

这次考试结束了，同学们也恢复了往日的嬉戏，天天笑的跟朵儿花似的，我也感受到了原来考试没有那么可怕，但我也明白了“温故而知新；这一道理，它也成为了我人生的一大准则。

## 次月总结 工作计划格式工作计划工作计划篇六

多年以前，在宝鸡的.路上还跑着大大小小的三轮车。随着时间的流逝，三轮车退出了历史的长河，而那位头发斑白的老人的背影，却依然闪烁在我的脑海里。

那天，我们一家人刚从外地旅游回来。晚上8、9点钟，我们拖着大包小包从火车站往家赶。可是，左等右等，始终不见一辆空的出租车，我们只好坐了一辆三轮车回家。

车子启动了。他蓝色的汗衫已被洗地发白，却依然顽强地抵



抗着豆大的汗珠的浸湿。每一根头发的发梢都挂着一颗晶莹的汗珠。蓝色的衣服下有两个凸起的骨头，见证着这苍老而顽强的身躯。

车子上坡了，他的身子抖了两下，十分努力地向前开去。“爷爷，我帮你下去推车吧！”我的声音吵醒了刚睡着的爸爸，他睁了睁眼睛，看了看哪位老人便说：“是啊，我们下去帮你推一下吧！”“不用！”老人摆了摆那布满老茧的手说：“我是个老红军，现在身子骨硬朗地很！”只见他身子向前微倾，显出努力的样子，那两块骨头更突出了。

坡很快便上去了。老人的身子随着他的呼吸不停地上下起伏着。豆大的汗珠直往下滴，滴透了那蓝色的汗衫，滴湿了那苍老的脊背。

我们家到了，老人把车停下来，喘了一口气说道：“到了，下车吧！”爸爸在钱包中翻出了10元钱给老人，拉着我快步离开。老人迟疑了一下说：“不对，车费是5元！”说着，他便跑了过来，将5元塞到我手里，对爸爸说：“我的钱，是靠辛苦挣来的。我多拿了5块钱，我的心里不舒服。”说着他转身向他的三轮车走去。

苍老的身躯下，蹒跚的背影中，有一个倔强而顽强的灵魂。

时隔多年后，我依然记得，曾经有一位老人，他的倔强与顽强，他那坚定而自尊的背影，让我领悟到生命的坚强。

## 次月总结 工作计划格式工作计划工作计划篇七

本次月考由于政史地生各科所学内容较少，加之时间较紧，所以按照学校部署，仅仅考了语数英三科，分数表明，多数同学通过努力学习，都能取得较好成绩。

本次月考级段第一名345分(并列2人)，本班最高分为344分，

级段第三名;级段第50名330分,本班13人;级段第100名为322分,本班21人;级段第150名316分,本班27人;级段第200名312分,本班34人。整体来看,成绩还算可以,但仔细分析,部分学生成绩仍有较大的提高空间,如语数英中语文仍有7人分不过百,如果都能考到100分以上,甚至考到105分,这个要求并不苛刻,因为7人之中最低分为97分,只要能在现有知识范围内,减少一些不必要的失误,相信考分增加8分应该不算过分苛刻的祈求。同样,前200名中,数学最低分为99分,最低考到110分亦应不算太难;当然,英语几乎都在110分之上,如若要求所有人都考到115分以上,按目前所学这一点内容来说,绝对可以做到。如果真的能做到这些,相信多数同学的分数都会有所提高,名次自然也会有提高。

我们不苟求前200名的数量,但我们还必须得清醒的认识到,想进前200名对于各个同学来说,都不容易,只有认真学习,努力拼搏,方能在200名中获取一席之地,否则,今天你进了前200名,下次可能就会退出,希所有同学无论进退,都要有清醒的头脑,时刻注意努力学习,否则下一次退出前200名的可能就是你。

我们这样说,是因为,假如上次班内测试算是一次月考,前200名仍按是34人,那么,与本次相比,就有10人退出,他们是纪雨辰退步15名,解淇勋退步29名,李延昊退步3名,李蕤退步16名,陆垚退步10名,赵炎锋退步12名,张芳菲退步16名,蒋昊成退步25名,刘秋贝退步25名,刘书宇退步38名,如果这10人都不退步,班内前200名肯定比现在要多。同样,如果我们不能清楚地认识到这一点,下一次的期中考试,相信还肯定会有人退出前200名。而作为全校尖子生标志的前200名一旦退出,对于你来说,意味着什么,可能你现在体会不到,但相信过不多久,你就会明白,学校、老师、家长、同学们对前200名的渴望度,更高一级的学校对我们学校前200名的在乎度,比如今年中招,你知道有多少高中看中我们学校的前200名生吗,你又知道有多少学校都想得到我们的级段前10名,甚至前50名吗?如此炙手可热的200名,难得你

真的一点都不在意吗?相信经过努力拼搏，你一定能在下次考试中闯进级段前200名，你一定会在级段200名内取得更优的成绩。

已经进入级段前200名的学生，看看学校每次总结、发奖，中招正取生几乎全部都是级段前200名生这一事实，你能忍心退出前200吗?一旦退出，你在同学眼中，在老师心中，还算是优等生吗?初中三年，刚开始就要退步，你心甘情愿吗?还未进入级段前200名的同学，你还犹豫什么，努力吧，相信你会成功。

在学习上出现危机，我很难想象在接下来的三年内你将任何度过，你的成绩最终会是什么样的，恐怕没有人能说得清。

因此，只有立足于拼，面对成绩，下决心努力往上赶，才能不断进步，才能越学越优，而事实证明，较之上次班内测试，本次月考赵津萱、吴妍杰、韩鹏、薛雅、张怡雪、刘一帆、曹元博等人就是从上次的53名之后逐渐赶上去的，他们能赶上去，相信只要努力，你也能行。但我们还要清醒地认识到，本次考试中，刘秋贝、张家瑞、尚程前、张晓铭、刘书宇、张雅洁、董思为、张全威等8人，却不幸从前53中退出，其中最慢的班内退步28名，如不小心，他们的今天就是你的明天，相信你能明白这个道理。老师渴望每个同学都能通过自己的努力，取得好的成绩，也相信全班所有同学通过努力都能进步，家长、老师及所有关心你的人，都在热切盼望你不断进步，相信你绝对不会让所有关心你的人失望。

本次考试虽然班级整体成绩较好，但对于刘秋贝等31名本次没有进入级段前400名的学生，从目前来看，成绩不妙，亟应引人瞩目。也许刚刚进入初中，你还没有从暑假生活中完全解脱出来，也许你还正沉浸在昔日的回忆中，但正如某生所说：“我只是向后桌借了块橡皮，转身就只剩26天了”时间真的过的很快，当务之急，希你迅速从沉睡的梦中走出，努力学习，迎头赶上，相信只要努力，你绝对可以迅速提高自

己。

31人当中，有部分学生原本十分优秀，如刘秋贝、刘书宇、张家瑞、张晓铭等，上次班内测试还处在较为靠前的位置，突然大起大落，令人有点不可相信；尚程前、鞠亚冉、郭小瑞、董思为、张全威、张雅洁、吴采伊、麻韬、朱红艳等人曾几时何，都被老师认为是最有潜力的学生，猛然变差，令老师至今不敢接受如此现实；李万航、孔启衡、孔丰茜、马浩翔等人老师至今仍然认为是给点阳光就灿烂，稍作努力即可大进，较为用功就能十分优秀的好学生；张博、郭智博、周怡凯、王浩霖、魏俊光、邓博文、范润堃、张翼驰等人被老师、同学都认为是聪明可教的智能卓尔不俗，成绩欠佳，我相信这也只是一时的事，只要努力，相信最终能笑到最后；而张诗雨、田帅、孟家明、朱世林、夏子脩、王大陆等人，尽管现在成绩不尽人意，但我相信笨鸟先飞早入林，只要努力，同样可以取得好的成绩。整体来说，班内无不通情达理之人，没有教不会的学生，只要自己努力，相信每个人都能成才。

31人当中，我认为只要静心努力，只要潜心向学，至少下次考试还有15人有希望考进级段前400名，虽然其他学生暂时还不能有大进，但走出差生行列，则完全有可能。

我完全可以自豪地宣布，我们班内只有优秀生与潜质生的差异，我们班完全没有差生，只要你努力，你完全能成为最优秀的好学生，我对所有人都充满信心，只要拼搏，什么奇迹我们都能创造，衷心祝愿所有同学期中考试都能考出好的成绩。

本次成绩虽好，但现在已成过去，期中考试马上就要到来，希不甘于现状的你一定要努力学习，争取不断进步。同时，我也真心提醒所有同学，你在努力学习，别人也没闲着，你不付出比别人多几分的努力，你又怎么会取得比别人更优秀的成绩？谨记：成绩面前找不足，问题面前找出路，找出出路努力拼，相信你定能笑到最后。

满招损，谦受益。天行健，君子以自强不息！祝你学习始终头脑清醒，祝你不断进步！

## 次月总结 工作计划格式工作计划工作计划篇八

这个周四我们把10月份的月考全部结束了，这是我们进入初三以来第一次月考，经过9月份的摸底考，我们已经对考试有一种莫名的恐惧了，每次考试之前我们都会往坏处想。但是的确每次考试都会有意想不到的事发生。

周一我们完成了语文的月考，拿到卷子我一看第一大题的默写，我就愣住了，因为是初二的内容，所以我好像没有什么深刻影响了。语文其他的应该还可以吧，但是我们班还有三个不及格，肯定没有我，语文及格了，我的心里的石头也放下了，第一门过关了！

周三考英语，本来我还想得很好的，英语是我的强项，其他不好，只能靠英语拉拉分了，但是结果还不如其他的。英语难的根本不能做，听力填表格根本填不出几个词。语法又比平时难，阅读更不要提了！结果昨天分数出来，我们班只有十个人及格的，不过幸运的是我是其中之一！虽然分数不高，但是至少及格了，耶！

周四考理化，这个物理时间根本不够我们做，60分钟做一张半卷子，而且题目很满。但是又有疑惑了，那就是别的班问下来都做好了，又是我们班独一无二来不及做。是不是我们班动作真的那么慢啊？化学40分钟做一张卷子时间又太空了，我做好还剩很长时间，但是因为是我们班主任监考我们这个考场所以又不能睡觉，只能呆呆地看着考卷。这考卷也不知道是谁出的，化学时间那么空，物理那么紧，如果能把化学多余的时间放到物理上，那该有多好！

初三真不是人过的日子，每个月都要考试，从开学到现在，9月摸底考，10月月考，11月又要期中考，12月月考，1月就要

期末考了。这什么日子嘛，现在我好怀念那些历史、地理等一些副科，想想当年我们上副科不是睡觉就是做其他作业，根本没有好好珍惜过。现在我好想好想这些课啊，如果上天再给我一次机会，我一定会好好珍惜，好好上课！哎！

## 次月总结 工作计划格式工作计划工作计划篇九

在每个人的成长中，总会有许多难忘的第一次，每个第一次都给我带来许多的收获，而让我最难忘的.是第一次月考。

我第一次月考，我并不是很喜欢数学，但是我很讨厌考试。

有一天，我在家里复习了一遍，然后就把它放在我的房间里，我就去复习了。

第一次月考，我并没有很认真地复习，而是有一些紧张。考试的时候，我一直在想：我一定要拿出好成绩！可是，我却有点不知道该怎么面对试卷。因为，我在家里面做了一次小测试，所以就不知道应该怎么面对试卷。我想，一定是那些难题。

第二次月考，我考了八十几分了，我心里美滋滋的。这次我考了九十九分，一个是八十七，一个是九十七。我一个一个地考完了，但是我还是很难过，我就想：我一定要把这个月的成绩拿出来！可是，我的手一直抖个不停，我想，这应该不会太差了吧！

这一次月考，让我知道了，我是不是该上进了，可是我又想考第二个，我想：这次应该不会太难过了吧！

我在考场的桌子上面放着一张写有“高高在上”几个字的纸条，还有一些笔，我一直在想，高高在上的这一次月考，应该没有什么大不了的，我还是要去看一下成绩。

第二天早上，我一到学校，就看到了我们班级的“高高在上”三个大字，我心想：哈哈！我考的这个名字好像就叫高高在上吧，我心里一点都不开心，因为我就要被高高在上的高高在上了。

我一看，高高的，就知道是高高在上的高高在上，我一定要拿出好成绩！这时我心里又开心又紧张，高高的，我一定要考第一名！可是，我的心里又紧张，又紧张，又紧张，高高的，我的成绩也有了一点变化，还有一点变化。

这时，我想到了我考得不好的事情，于是就把那张纸条拿回了家，我就这样一直考到了99分。我心里想：高高，我一定要拿出好成绩！我一定要拿出好成绩！

## 次月总结 工作计划格式工作计划工作计划篇十

1. 对教材知识不够熟悉，对各种公式记得不牢。
  2. 平时练习太少，做题不多，对各种题型的解题方法没有掌握。
  3. 英语词汇量太少，考试中对英语阅读理解不能读懂意思，所做题目几乎靠猜。
  4. 数学运算能力不够，计算速度太慢。
1. 树立信心，找回失落的理想，重树个人形象。
  2. 抓紧时间，认真看书，多背定理、定义和公式。勤学好问，多向班上成绩好的同学请教。
  3. 上课认真听讲，不打瞌睡，不搞小动作，不玩手机，不讲小话。

4. 多做练习，认真完成作业（独立）

5. 遵守校纪校规，不随意请假，力争在下一次月考中自己与自己相比，总分力争多20分。