

最新房产工作计划如何写(汇总7篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

房产工作计划如何写篇一

一、 部内制度

1. 干事、会员记分制（细则后详）

2. 小组制度

将会员分成若干小组，每小组任命一名干事担任小组长，干事起到承上启下的作用，及时地将协会和部内决定、信息传达给会员。若会员有何意见、新创意，可向小组长反映，被吸纳的将会得到相应的加分（加分细则附注），这样既能完善优化内部结构，又能很好的使每位会员都能及时的参与到每次活动中来。

3. 纪录监察制度

（1）实行部内积分制，年底评选优秀干事、优秀会员，细则后详。

（2）由干事轮流制记录每次部门会议、校内校外活动，每小组成员出勤情况，若会员无故缺席一次，扣一分；无故缺席三次以上，则取消其竞选优秀会员资格；无故缺席超过五次，则与协会记录监察部协商予以开除。若小组长未通知到会员导致会员缺席，则对小组长扣分。

二、部内活动

1. 10.28 干事纳新（6-8人）
2. 10.30 部内会员见面会 礼仪小组、文艺小组报名
3. 11.04 选拔礼仪小组、文艺小组成员
4. 每两周部内举办“会员风采大展”活动，内容大致如下：

第一环节 会员多元化 多形式展示自己

两轮下来，根据相应排名给予不同分值的加分，累积到年底的积分榜。

会员风采大展 初定时间 11.13、11.27、12.11

5. 11.19—11.21 继续开展“瓶换花”活动
6. 11.28、29 希望能够继续开展协会经典活动——“卫生进社区，服务你我他”义诊活动，以社区内孤寡老人，五保户等弱势群体为服务对象，为老人们测量血压，讲解血压常识，同时用“会员风采大展”活动中的竞赛知识为老人志愿服务。
7. 12.16—12.23 年底最后一次活动面向全校同学举办“志愿者闪闪之星”大型赛事，以志愿服务内容为主线，力求不同于学校往届赛事，大致环节已成型，具体方案后定。

房产工作计划如何写篇二

我们和孩子们一起又迎来了新的学期。这是我班幼儿进入小学前最关键的一学年。本学期，我们将一如既往地认真开展工作，针对上学期工作中出现的不足进行调整，使每一位幼儿能够得到发展。

一、指导思想：

- 1、以园务计划为指导思想，深入学习“新纲要”，树立“学会学习、学会做人、学会合作、学会生存”终身教育理念。
- 2、加强班级常规教育活动的组织与管理，保教结合，围绕“一切以幼儿为利益优先”的原则为家长与孩子服务。
- 3、在探索中享受工作的快乐，在反思中寻求发展，在改革中共同进步，与时俱进。加强班级集体意识、班级交流，在班级工作中开展行为反思，以身作则，从我做起，促进班级成员的共同成长。增强班集体的凝聚力，互相之间通过合作、沟通、交流等方式，更好地完成班级工作。

二、班级情况分析

一学期来，孩子们在成长，在进步。大多数幼儿身体发育良好，通过早锻炼、丰富多彩的体育活动、器械操等各种形式发展了幼儿的基本动作，使幼儿身体协调性得到了较大的提高。但由于各方面的原因，有少数幼儿身体抵抗力较差，易受天气变化和环境的影响。还有部分幼儿生活卫生习惯不能很好的坚持，如饭后漱口，离园时整理自己的物品等常常需要成人的提醒。孩子们入园时间长了，难免有些调皮，走路、排队时时常有吵吵闹闹的现象。随着幼儿的自我意识增强，我们要注重培养他们自我保护意识和能力，教育幼儿注意安全，避免发生安全事故。同时提高自我服务意识，提高生活自立能力，总之在学习和生活上，要制定好适合幼儿特点的内容，培养良好的学习习惯，师生共同制定行为准则促进幼儿全面发展，为幼小衔接做准备。

三、家长情况分析

本班家长一直以来都非常支持我们的工作，特别是在上学期的各项活动中，家长们团结一、积极参与，体现了良好的家

园关系，共同为幼儿创设了良好的精神环境和物质环境。部分家长有较高的文化水平和思想素质，在育儿问题上能主动和教师沟通，并达成一致。少数家长对于幼儿的生活照料过细，重知识、轻能力的培养。极个别家长存在溺爱孩子的现象。

(一) 保育工作

- 1、在医务人员的指导下，严格执行幼儿园的卫生保健制度。
- 2、将幼儿的生活照顾、身心健康放在首位，耐心细致的照顾好每个孩子，加强培养幼儿良好的生活卫生习惯。随时关注孩子的生活细节，多一份细心、耐心，让家长满意。
- 3、与孩子交朋友，建立良好的师生关系，将幼儿生理与心理健康结合起来，促进幼儿的身心健康。
- 4、管理好幼儿的每日生活，保证设备、物品、环境的清洁卫生工作，按时消毒，灭蚊虫。

(二) 教育教学

1、针对幼小衔接，我们将培养孩子的学习兴趣、提高学习的能力、培养良好的学习习惯作为对孩子学习方面的评价标准，通过老师的引导孩子主动学习、探究性的学习。在主题活动中提高活动对孩子的挑战性，让孩子在活动中掌握各种学习的途径，提高学习的能力。

(2) 为了让幼儿能够较快地从幼儿园过渡到小学生生活，我们将采取适当延长幼儿学习时间、减少游戏时间等。

(3) 在日常活动中培养幼儿正确的读书、写字、握笔姿势，同时，让幼儿懂得保护好眼睛及各种感觉器官。

(4)注重安全方面教育，让幼儿懂得并遵守交通规则，学会看红、绿灯，走人行道;有困难找警察，记住各种急救电话;知道不能玩水、玩火，玩电。

(5)通过谈话、故事、社会实践培养幼儿的独立意识，增强独立解决问题的能力。让幼儿感知到，即将成为一名小学生了，生活、学习不能完全依靠父母和教师，要学会自己的事自己做，遇到问题和困难自己要想办法解决。

(6)培养幼儿的时间观念，在学习生活中，要学会自我观察、自我体验、自我监督、自我批评、自我评价和自我控制等，让他们懂得什么时候应该做什么事并一定做好;什么时候不该做事并控制自己的愿望和行为。

(三)、环境:

认真做好各项卫生工作，尽可能为幼儿创设一个洁净、明亮的环境，根据主题内容更换《家长园地》，平时用幼儿的手工作品布置教室，让他们体会、感受成功的喜悦，并定时更换陈旧的挂件，请心灵手巧的家长制作一些小玩意，我们还将开辟丰富的自然角，有可饲养的小鱼，还有种子发芽，让他们通过亲身观察、记录，了解其生长变化，充分利用空间让幼儿去学习。

(四)、家长工作

本学期的家长工作，重点是提高教师的服务意识，加强与家长的沟通。尊重每位家长，以亲切的态度、良好的工作作风赢得家长的信任。

1、开学初，我们将召开家长会，向家长介绍班务工作计划，取得家长对班级工作的理解和支持，同时了解家长对我们工作的建议以及幼儿的情况，需要进行个别教育我们将加强交流、沟通。

2、家长是幼儿园的教育伙伴，是最珍贵的教育资源，我们将充分发挥家长这一群体的优势，通过班级活动、家长开放日、家长参与的亲子活动、家长参与教育资源的收集和教育管理等活动增加家长的参与。

房产工作计划如何写篇三

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当

根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术

手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养xx部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化

的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

(五) 强化流程管理，提高风险控制水平

房产工作计划如何写篇四

新的学年来了，我被学校任命为九(三)班的班主任，从此我必须负责我们班39个学生的大小事情，感觉很激动又特紧张。不管怎么样，学年伊始，我对自己今后的工作做了如下计划。

首先，我选择了“严爱结合、用心用情”这八个字作为我今后开展班主任工作的主要方针。通过我一年的工作经历，我对学生有了些许的了解，他们愿意接受一个老师的真心，也愿意与一个用真情去关心他们的老师进行交流和沟通，当然，对待学生用心用情，用爱去关爱他们并不是溺爱和纵容他们，而在这种关爱的同时更应该有一种严格的纪律来规范他们的行为。所以，这八个字“严爱结合、用心用情”是一个不可分割的整体，而成为我今后工作中不可缺少的座右铭。

其次，我希望把我们班建设成为一个有良好学风和班风的班级。正如学校的学风所言：勤奋好学、务真求实。这也将是我们班必须建立起的一种良好学习风气。另外，我希望我们的班级有着这样的班风：健康快乐、积极向上。在团结和谐的班集体中大家快乐幸福的爱上学习，在学习中大家互帮互助，让他们在学习中不仅要有三心“信心、耐心、恒心”，更要知道在班集体的建设中“团结协作”的重要性。

第三，除了学校的规章制度之外，我还将拟订好班级公约，用来规范学生的行为，为班级管理的实施提供更详实的管理条例。

第四，为了班级更加的和谐和充满活力、凝聚力，选取《爱的翅膀》作为我们九三班的班歌，这首歌曲主要是激励学生

不畏困难，朝着成功的方向，鼓起勇气向前闯，在初三的这最关键的一年里，要给他们树立足够的信心和勇气，勇敢地去面对各项挑战。

第五，认真地做好班委的选举工作。首先，通过学生的自愿竞职演说，初步确定出班委会的成员，然后通过对这些同学的考察(前任班主任以及一些任课教师的看法)，进行试任;最后，通过一个星期的试任期，确定班委的名单。规定好各班委的工作范围和职责所在。

第六，利用一个月的时间真正熟悉和了解每一个学生，并且走访大部分学生，了解他们的家庭情况。针对每个学生的不同情况，经常找学生进行谈心，了解学生的近期学习状况和心理状况。尤其是潜能生的转化工作更要付出更多的努力。我有一个设想，潜能生的转化，根据他们的实际情况，帮他们找互帮的“老师”，这个“老师”可以是我们教学的各任课老师，也可以是班上的同学，让他们在互帮中逐渐的成长。

第七，在班集体建设中，围绕学校的活动月内容，每一个月召开一次主题班会。不断发现学生各方面的优点和长处，尽量给每个人提供展示的平台。

第八，加强“快乐中队”的建设，围绕我们班中队名称“明阳”开展系列的主题活动。像创造和制作小活动——变废为宝diy小制作活动;感恩活动——托起明天的太阳的回报活动;自信风采的展示——我快乐，我健康，我歌唱等等活动，让明天的太阳更加朝气蓬勃。

第九，加强“温馨班集体的建设”，重点建设“温馨教室”——主要是为学生的学习提供一个良好的学习场所。让他们来到教室就有一种家的感觉。尽量考虑学生生活与学习的方便，在教室中布置一些专栏，便于大家交流和学习。

房产工作计划如何写篇五

一、仪表、着装

加强规范自身的仪表、着装，尽量是职业装，重点是端庄大方。

二、电话接听和转接，收发传真、信件和报刊

1、做到迅速辨别来者者地目的，问清对方姓名，再给领导、同事传达简洁准确信息，做好记录，不遗漏、延误。

2、及时将收到的邮件送到主人手中。

三、客户的接待

1、基本咨询和引见，端茶送水，保持良好的礼节礼貌并通报相关接见人员。

2、及时打扫会客后的垃圾。

四、卫生

1、尽量提前二十分钟到公司打扫好前台办公区域。

2、咨询接待室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净。

3、制定合理、科学的卫生轮值安排表，并督促同事们完成

4、定期抽空让各部门用业余时间大扫除。

五、办公用品

1、必须定期安排检查库存，以便能及时补充办公用品。

2. 做好物品领用，购进的登记。
3. 做好低值易耗品的分类整理工作。
4. 管理维修打印机、传真机、复印机等办公器材。
5. 做好办公室设备的维护和保养工作。

六、打印、复印文件和管理各种表格文件

1. 文档要格式规范，打印复印要尽量节约成本。
2. 做好了各类公文的登记、上报、下发等工作。
3. 把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

七、通知公告

根据上级意思，发布通知和公告，并督促大家执行，完成。

八、员工考勤和外出登记

1. 对于出差人员的出入时间事件地点的登记。
2. 力所能及的主动承接外出人员的工作。

九、接受行政主管工作安排并协助人事文员的工作

完成各种临时的指派工作，让工作有条不紊的进行。

十、安排约会、会议室及差旅预定

将事件按照标准、重轻急缓程度，排先后顺序，并及时与与会者。

房产工作计划如何写篇六

收获6s管理知识的全面了解。良好习惯的养成。对今后工作具有指导性的作用。

通过学习，使我从思想上深刻的认识到6s管理是经过实践证明了的一种先进的、实用性极强的现场管理模式；是企业各项管理工作的基础，它能帮助企业消除工作和生产过程中的各类异常现象，为企业创造一个整洁、规范、优美和舒适的工作环境。为提高企业形象，激励员工士气，促进文明生产，增加企业效益有着极大地推动和指导作用。

6s现场管理包括有整理、整顿、清扫、清洁、素养和安全六个方面的内容，其主要功能是为企业创造一个良好的工作空间，使每个员工都养成一个良好的工作习惯，从而达到提高工作效率，降低生产成本，保障生产安全，最终实现提高企业经济效益的目的。

下面就通过对6s现场管理模式的学习，谈谈我个人的认识和感受。通过学习，总结6s六个方面的内容，其关键点在于人、物、环境和管理几个环节上。

一、提高人的思想意识是解决问题的关键。所以首先要使人从思想上认识到企业管理对企业的生产、安全和经济效益的重要性，能够自觉的遵守各项管理制度，使之在工作和生活中都养成一个良好的习惯，按章办事，规范行为，增强团队观念，提高主人翁意识。促使我们每个员工都能从小事做起、从我做起，从思想上养成规范化、标准化做事的良好习惯。只要做好这一点，其他问题就容易解决了。

二、整理，整顿。它不仅仅只是体现物品本身的形态，同时还体现着企业的形象。对需要的物品管理中，要求做到物品定位，明确标示，物归原位。定位即是物品要摆放整齐，按

类各归其位，做到整齐摆放，一目了然，不错放，不乱放，按照其性质和用途合理放置。达到井然有序，操作便利。例：以前的数控车间，物品的摆放杂乱无章，标示不清，卫生环境不够清爽明朗，安全隐患自然存在。经此次6s整改后，原有物品的摆放，标示不仅整齐且条理清晰。卫生环境也大有改观，基本消除了死角现象。安全隐患降到最低！

三、环境是影响人情绪的一个主要因素。有一个良好的工作和生活环境，可以改变人的精神面貌，激发人的工作热情。所以创造一个优美的工作环境也是6s管理的一项重要内容。有了一个清洁的环境，不仅可以使我们的精神保持一个最佳状态，同时还可以及时帮助我们发现工作中的不足，以便及时得以解决。

四、让管理无真空。抓好了管理生产才能得以顺利进行。从每个环节抓起，从细、从严、从实是抓好管理工作的关键。要使每个部门、每个员工、每道工序、都严格按照制定的规章制度办事，这样才能使企业走向规范化、标准化，才能提高企业形象，使企业更加充满活力，从而达到提高经济效益的目的。通过学习6s管理模式，使我认识到要想树立企业形象，促进企业生产发展，提高企业经济效益，必须加强企业管理，而6s现场管理模式正是现代化企业最有效的管理方法。在今后的工作中，我们不但要将6s贯彻到行动中去，而且还要将6s似规章制度一样的执行，标准化的落实。我们的举止言行等问题都要形成素养，让好的成为制度，更要成为习惯。以致教养修身！“一提起建筑工地，人们不自觉地会联想到建筑扬尘、建筑噪声、环境脏乱差等。特别是目前，建筑工地大部分位于辖区主要干道，由于管理不到位、不规范，车辆带泥上路等，影响了城区环境卫生，污染了环境。”谈到建筑施工污染从小的方面讲，建筑施工车辆扬撒遗漏、沙土类易扬尘物料裸露等，直接破坏了环境卫生，增加了环卫工作量；从大的方面讲，建筑施工是导致城市扬尘、形成雾霾的重要因素之一。比如以往施工工地出入口路面未硬化，没有

冲洗设施，运输车辆带泥上路，泥土附着在地面极不易清扫干净，而路面上残留的泥土遇到风，就会形成扬尘。又如部分工地围挡设施不健全、不标准，使施工现场灰尘满天飞，直接影响周边环境等。

作为监理工作者呼吁，整洁的城市卫生绝不仅仅是靠环卫工人这一个群体细致勤劳就能实现的，而应是需要更广泛的范围、更深的领域，社会方方面面的配合支持。因此，在全市范围深入开展城市管理“6s”行动非常必要。而住建系统开展的建筑施工现场整治从源头着手，把建筑施工对城市环境的影响降到最小，这对彻底改善城市环境容貌有着重要的推动作用。这项工作如果能坚持下去，在施工企业形成良性运行机制，将可极大提升城市形象。

此外，我们还建议，作为城市建设的主力军，建筑施工企业也应设法探求与城市的和谐共存，尽可能做到美化城市。举简单的例子，建筑工地不应是“脏乱差”的代名词；能否通过科技进步减少工地噪声对周围居民的影响？工地围挡能否做得更美些，让工地也成为城市的一道风景？！

道路硬化，绿地点缀，物品摆放有序，现场环境整洁——施工现场一改人们对建筑施工工地“脏乱差”的传统印象。加大了安全管理、文明施工和环境控制的管理力度，强化各项措施，打造安全标准化工地。设置防火阻燃临时设施，设置食堂、餐厅、宿舍、娱乐室、保健室、吸烟饮水室、淋浴室、水冲式厕所等；办公区、生活区及主要道路两旁实行绿化、亮化；生活垃圾定点管理，日产日清，集中清运；职工宿舍亲情式管理，统一布置，卫生制度上墙，设置室长，责任到人；食堂设置隔油池，厕所设置化粪池，施工现场设置排水沟及沉淀池。

施工现场实行封闭管理，设置彩钢瓦围挡，敷设监控系统。主要施工道路混凝土硬化，道路两侧栽花种草，车辆出入口通道口处设置全自动冲洗设备，确保车辆进出工地不带泥土；

主要道路一侧设置自动喷淋系统，确保道路及两侧无扬尘。现场材料堆放严格按照现场平面布置图进行存放，标识清晰；土方存放处及裸露土壤用绿色密目网、遮阳网无缝覆盖，确保施工现场主要扬尘源的控制。楼层建筑垃圾清运设置清运通道运输下楼，及时清运出场。树立“精细、精心、精品”意识，施工区、办公区、生活区安排专人负责卫生管理，按时打扫卫生，对各个区域检查落实；开展宿舍卫生互检活动，实施职工卫生奖惩制度。侯庆廷说，工人们已经形成习惯，随时清理、收拾，减少了施工物料的丢失、损坏，降低了成本，提高了自身素质。施工现场的整洁有序，各种管理的规范化，提升了企业形象，工人们也感觉很自豪，对企业有信心。而对企业来说，规范管理也是企业做大做强的必然要求，是城市发展的需要。

在开展城市管理“6s”行动中，要求广大建设、施工、监理企业高度重视、加强管理，落实好城市管理“6s”行动和建筑安全标准化要求，严格控制带泥上路和施工扬尘，最大限度地降低对周边环境的影响，做到建设一方、美化一方、造福一方。继续深化落实各方主体责任，各方主体相互支持配合，真正形成管理部门、建设单位、施工企业、监理单位四位一体、齐抓共管的管理格局。

严格标准，继续加大监督执法力度。加强巡查、严格督办，继续坚持行之有效的动态监管制度、巡查制度、专项检查制度、督办制度，建立长效管理机制。同时，还运用举报制度、公示制度等手段，坚决打击和遏制不文明施工、不安全生产行为。

房产工作计划如何写篇七

1. 干事、会员记分制(细则后详)
2. 小组制度

将会员分成若干小组，每小组任命一名干事担任小组长，干事起到承上启下的作用，及时地将协会和部内决定、信息传达给会员。若会员有何意见、新创意，可向小组长反映，被吸纳的将会得到相应的加分(加分细则附注)，这样既能完善优化内部结构，又能很好的使每位会员都能及时的参与到每次活动中来。

3. 纪录监察制度

(1) 实行部内积分制，年底评选优秀干事、优秀会员，细则后详。

(2) 由干事轮流制记录每次部门会议、校内校外活动，每小组成员出勤情况，若会员无故缺席一次，扣一分；无故缺席三次以上，则取消其竞选优秀会员资格；无故缺席超过五次，则与协会记录协商予以开除。若小组长未通知到会员导致会员缺席，则对小组长扣分。

1. 干事纳新(6-8人)

2. 部内会员见面会 礼仪小组、文艺小组报名

3. 选拔礼仪小组、文艺小组成员

4. 每两周部内举办“会员风采大展”活动，内容大致如下：

第一环节 会员多元化 多形式展示自己

两轮下来，根据相应排名给予不同分值的加分，累积到年底的积分榜。

会员风采大展 初定时间 、 、

5. 继续开展“瓶换花”活动

6. 、29 希望能够继续开展协会经典活动“卫生进社区，服务你我他”义诊活动，以社区内孤寡老人，五保户等弱势群体为服务对象，为老人们测量血压，讲解血压常识，同时用“会员风采大展”活动中的竞赛知识为老人志愿服务。

7. 年底最后一次活动面向全校同学举办“志愿者闪闪之星”大型赛事，以志愿服务内容为主线，力求不同于学校往届赛事，大致环节已成型，具体方案后定。

另附：与长春华益志愿者协会建立长久联系，多争取参加其组织的到福利院做义工以及社会志愿服务活动。时间根据华益志愿者协会活动再安排。