

2023年业务工作计划(精选7篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

业务工作计划篇一

一、工作宗旨：

作为一名团支书，肩负着把握着整个班级的思想方向的重要职责。故在本学期跟上一学期的最大不同之处就是要以思想建设为抓手，提高自己的积极主动性，在理论学习、活动和平常生活学习中时刻注意提高同学们的政治觉悟。以思想建设带动“三风”建设；以“三风”建设促进思想建设。两者互相促进，互相发展。并且要不断鼓励同学们积极向党组织靠拢。

二、工作：

9月份工作提要

1. 按照团委安排，积极认真地做好同学入校继续学习的安排工作，并做好与对同学们的沟通交流工作。
3. 妥善安排好团支部内部的建设工作，把工作精细规范化。

10月份工作提要

1. 上个月的工作经验，不足改进，力求进一步深化组织工作建设。
2. 继续认真努力贯彻工作管理制度。

3. 开好团委团支书会，积极主动和老师同学们沟通，拓展大家的思维。

4. 做好班级团员转接工作

5. 全心做好团委招收新成员的审核准备。

6. 随机做好对各部分的考核工作。

7. 适当的搞一些小型有意义的活动。

11月份工作提要

1. 开一个月末工作会议，并要求做好下一步工作计划，总结前面的经验，全面改进工作方法，力求工作更加顺畅，效率高。

2. 继续深入完善工作管理制度，进一步加强思想的教育

3. 做好支部会议工作，开好团支书会。

12月份工作概要

1. 前面的'工作继续保持并加强

2. 本月进一步更深的多搞一些活动，拓展同学们的思想

3. 进一步的加强“外交”工作，加强支部交流

1月份

1. 前面的工作继续按步进行

2. 结合前面所有工作经验，更多的在举行一些活动

3. 认真贯彻班级 老师的管理方案

4. 认真做好期末考试复习准备工作，组织同学积极复习迎考。加强考试诚信教育，争创积极向上的学习氛围。

5. 开一个研讨会研习一下本学习的工作效果。

6. 开好支部工作总结会议，将所有资料全面整理好，处理好，全面做好放假工作。

一、指导思想：

坚持以党的xx大方针和“三个代表”的思想为指导，在学校党支部和教委团委的共同领导之下，围绕学校教育教学中心工作，认真履行团支部职责，用科学的理论、先进的思想、正确的舆论、高尚的精神，模范人物的先进事迹去引导教育广大团员，树立正确的世界观、人生观、价值观，为“立功在实小，青春献教育”不懈努力。

二、工作要点：

1、进一步加强政治思想工作，通过自我学习和集中学习相结合的方式，引导广大团员树立正确的世界观、人生观、价值观。

2、以党团课为主阵地，开展优秀团员事迹报告会，用身边人、身边事激励广大团员青年扬起奋进的风帆，就一些社会热点问题在广大团员中开展广泛地交流、讨论，提高广大团员教职工的政治素养，引导优秀团员积极向党组织靠拢。

3、结合学校“名师工程”，组织团员开展岗位练兵，激励团员教师成为教学骨干。净化教师语言，规范教师行为，美化教师形象，努力提高广大团员教师的职业道德素养。

- 4、结合学校青年教师多媒体课件制作技术培训和青年教师业务学习两大活动，积极鼓励团员教职工加强学习，以教师聘任制为契机，进一步激活团员队伍，使团员教职工在教育战线上焕发出更加灿烂夺目的光华。
- 5、继续推行优秀教师与青年团员国旗下讲话制度，要精选讲话人，结合时令特点和每周教育重点确定讲话内容，充分发挥国旗下讲话对学生的教育作用。
- 6、总结前期团支部工作经验，在不断完善团的自身建设的基础上，创造性地开展生动活泼的团组织活动，丰富团员教职工的业余生活。
- 7、继续做好团费收缴、上交工作。
- 8、配合学校党政及各职能部门开展各项活动

业务工作计划篇二

为加强疟疾防治工作，按期实现《中国消除疟疾行动计划（20xx-20xx年）》和《**省消除疟疾行动计划（20xx-20xx年）》的目标，落实消除疟疾的各项措施，提高疟疾防治水平。根据《**市20xx年疟疾防治工作计划》，结合我县实际制定20xx年疟疾防治工作计划。

我县根据20xx年**省疟疾防治项目管理方案要求，将继续开展消除疟疾巩固工作，做好疟疾监测与防治工作，防止输入性疟疾疫情引起扩散与流行。

- 1、进一步完善消除疟疾资料整理工作。进一步收集、整理疟疾防治资料，完善有关疟疾防治的文件、数据、图片等相关资料归档工作，以便保存与查阅。

2、加强业务人员培训工作。我县将加强基层人员和县综合医院人员业务培训工作，提高医务人员疟疾防控知识水平。

各医疗单位对临床初诊为疟疾、疑似疟疾、不明原因发热，以及来往于疟疾流行区的发热病人，尤其是对到过国外（非洲、东南亚及南太平洋地区等国）及国内的海南、云南、安徽、河南、湖北等疟疾流行程度较高省份回归人员，及时开展血检疟原虫工作。

按照卫生部、卫生厅要求，我省为疟疾三类流行区，按行动计划的要求我县血检人数不少于总人口的5/万（传播季节5-10月血检人数不低于血检总数的80%），全县共需血检“三热”病人250人次，血片必须按《疟疾防治手册》要求制作，发热病人登记表应按要求录入计算机，血片和名单由县疾控中心保存备查。20xx年各医疗单位血检任务分配如下。

1、疟疾病例诊断后应在24小时内进行报告，县疾控中心应做好每个病例的流行病学调查和疫点处理工作，并在3天内及时将个案调查表传到市疾病预防控制中心传染病防治科；发现本地传播病例应及时上报省疾控中心血液寄生虫病防治科和市疾控中心传染病防治科，并按照“疟疾防治技术方案”进行处理，及时扑灭疫情。

2、每个疟疾病例均应进行实验室检测和分子生物学检查，对确诊的疟疾病人要及时按照疟疾防治方案给予系统规范化治疗（间日疟用氯伯八日疗法，恶性疟用蒿甲醚或氰蒿琥酯加伯氨喹），防止恶性疟死亡或继发病例的发生；高危人群应开展预防性服药，针对间日疟病人易复发的特点，在春季对上年的间日疟病人进行休止期治疗，减少传染源积累，防止疫情蔓延。

3、加强健康教育，因地制宜开展卫生杀虫的宣传、咨询工作，提供出国人员疟疾咨询、诊断和治疗服务，尤其是输入性恶性疟的防治工作；结合4月26日“全国疟疾日”，采用群众喜

闻乐见的形式，普及疟疾防治知识，提高人群防病意识。

业务工作计划篇三

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。

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向结合。

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。

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, 努力去做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培训和素质教育工作，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。

业务工作计划篇四

1、 办公室正常的前台接待，电话接听工作，会加强自主性，把公司形象维护好，不让公司形象在我这里受损。

2、 做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并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，做好了各类信件的收发工作。

3、 对于存档的重要资料、证件的领用或借阅，一定要借阅签字并催促借阅人归还。

- 4、 对于档案管理也努力加强学习，从网上查询更好的存档方式，加强档案管理。
 - 5、 做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。
 - 6、 在员工考勤和考核方面，严格按照公司制度执行，细致、严谨、公平、公正，不出现错误。
 - 7、 对于各个部门需要的各种资料、文件等做到随用随取，将提前准备好所有文件和资料，对于经常使用的公司证件，提前复印好放在手边，以便大家在使用时可以随时领取，不耽误大家工作。
 - 8、 协助领导做好节假日的排班、值班等工作，确保节假日期间公司的安全保卫工作。
 - 9、 认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作，同事互帮互助，共同维持和谐的工作环境，提高工作效率。
 - 10、 加强礼仪知识学习，如业余时间认真学习礼仪知识，公共关系学，了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识。
 - 11、 加强与公司各部门的沟通，了解公司的发展状况和各部门的工作内容，在不影响本职工作的前提下，申请回生产部进行一次培训，了解产品的生产工艺和制作流程，加强自己的知识储备。
 - 12、 随时准备接受更多的工作内容来完成，抱着学习的心态，在完成自己本职工作的前提下，尽自己的努力，来接受新的工作任务，来提升自己，完善自己，为公司多尽一份力。
- 20xx年马上就要到来，在新的一年里，我一定努力完善自己，严格按照公司的各项规章制度办事，及时完成领导交给的各

项的工作；奉行“后勤服务一线”的工作态度，做到主动帮忙、热情服务，与其他部门人员加强沟通，密切配合，互相支持，我会以全新的面貌做好员工服务，为公司的发展奉献自己的一份力量。

业务工作计划篇五

- 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。

三、销售目标。

业务工作计划篇六

一、坚持科学发展，加快转变经济发展方式

3、加强资源节约和生态环境保护。注重协调经济发展与环境、生态保护的关系，坚持开发与节约保护并重，加快建设资源节约型、环境友好型社会。大力推进企业节能环保技术的应用，鼓励企业开展资源综合利用和推广清洁生产，发展

循环经济。严格执行节能降耗和污染减排目标责任制，重点抓好陶瓷行业的'污染整治工作，坚决淘汰高污染、高耗能的小建陶企业和龙窑电瓷企业，巩固建陶行业含酚废水和粉尘整治成果，努力实现减排、降耗、循环综合利用的目标。加强国土矿产资源管理，提高土地和矿产利用效益。深化“一江五溪”流域畜禽养殖业和工业污染治理，保护城乡饮用水源安全和人民群众生活环境。加强森林资源的培育和管护，加快生态公益林、生态观光林、速生丰产林、城镇园林建设和“青山挂白”治理，提高森林覆盖率，促进城乡绿化一体化。

业务工作计划篇七

坚持“以人为本、德育为先”，围绕“校园文化”建设这条主线，大力抓好学生风貌、学生文明礼仪教育。充分发挥少先队德育主阵地的作用，通过形式丰富、内容多样的少先队主题教育活动，深化未成年人思想道德教育，推动德育工作的针对性和实效性。

1、根据六年级学生特点，开展有特色的年级教育活动。在活动中培养学生安全意识、树立毕业意识，学会做讲文明、懂礼仪的好少年。

2、贯彻、配合学校德育工作计划，落实开展一系列少先队教育主题活动。

(1) 学雷锋活动，大做好人好事，将雷锋精神具体化，赋予时代意义，通过做好人好事，少先队活动、板报、诗歌朗诵等形式进行。

(2) 文明礼仪宣传教育：着重对学生进行以“讲卫生、懂礼貌、守纪律、关心人”的文明礼仪等养成习惯进行教育，诵记《文明礼仪三字歌》，通过小组背诵评比等形式进行。

(1) 对学生进行爱国主义教育和和谐观教育，了解中华悠久的历史 and 名人，知道中国是多民族的国家及各民族的风俗习惯等，通过班会、板报等形式开展活动。

(2) 对学生进行“讲诚信光荣、不讲诚信可耻”的教育，培养学生诚实守信，勤学守纪的道德情操，通过演讲、诗朗诵等形式进行。

(1) 对学生进行法制教育，内容有《新义务教育法》、《未成年保护法》《预防未成年犯罪法》，形式有案例分析、故事解说等，提高学生法律意识，懂得如何守法。

(2) 对学生进行艰苦朴素教育，将革命老前辈的光荣传统，新旧社会的对比，让学生珍惜幸福生活，懂得勤俭节约。

(1) 对学生进行安全教育，主要内容有：在校内、校外及外出时应如何注意安全，形式有班会，讲解等。

(2) 珍惜时间：畅想未来主题队会活动，培养学生珍惜时间，努力学习，共创美好未来的思想。

(3) 考前如何复习，合理利用时间，做到劳逸结合，轻松考试，愉快度假。

暑假安全教育，主要有对人生安全教育，合理安排假期学习和生活，做父母的好帮手。