

# 中医药工作计划总结(优质7篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 中医药工作计划总结篇一

时间过得真快，一转眼2011年的工作就要结束了。在这一年的时间里各级领导在工作上给予我极大的帮助，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，大家齐心协力，各方面的工作都取得了一定的进步。在此我从以下几方面对我这一年的工作作一个总结：1. 工作和安全方面；这段时间里我部门里没有出现过因任何人为因素而引起的异常和未遂，个人失误和差错得到了有效控制。每天早上上班，我都会提前进入车间里了解设备运行情况，并亲自带领巡检人员一道，检查全厂所有设备。做到每台设备的运行情况了如指掌并记录在册。结合工作内容进行认真分析，制定可行的控制措施。

每天工作过程中进行全面的检查监督，并对检查监督中发现的问题及时进行纠正和考核。同时分析当日出现问题员工的思想动态，尽量确保受到处分、考核的员工思想上不出现抵触情绪。做到了有问题及时解决，有隐患及时排除，有任务及时完成。机修电工在采用电子打考勤后达到很好的效果，以前的不良习惯基本得到控制。部分设备经过合理的技术技能改造后也能达到理想的效果。2. 理论学习方面：根据厂里实际情况，对员工进行长期的理论和技能培训并进行考试。考试不合格者做出停薪再学习，重新考试合格后才上岗。为提高员工的技术技能奠定了一定的基础。3. 存在的不足：工作方面的一些不足之处，主要表现在以下几个方面：（1）自己的管理水平不够，需要付出更多的努力和学习来提升自己，才能把工作做得更好。

(2) 机修队里有个别员工,我行我素,工作态度消极,不是很配合工作,仗着特殊的关系,自以为是。还有个别嘲讽冷语甚至挑拨离间,搬弄是非,非常不利于同事之间的团结和谐。主要责任还是我管理不到位,从员工的思想教育方面还要找寻到一个好的方式方法,为创建一个技术过硬,团结和谐的班组做出不懈的努力。

(3) 机修队伍还是要提高整体素质,尽量选择文化和各方面素质高的。应该做到优胜劣汰,能者上岗,形成你追我赶的风气。(4) 电工岗位欠缺专业技术人才,希望人力资源部加大宣传力度。尽快引进技术技能对口的各种人才为公司的发展打下坚实的基础。

#### 4. 现有设备的硬件问题需改造

(1) 前纺老线纺丝箱保温差,影响了计量泵正常运转从而影响产量和产品质量。

(2) 计量泵减速机和电机由于设备厂家为了降低成本配置了质量低下的产品。在正常使用情况下已经坏了不少,建议购买质量好的进行更换。卷绕上油效果不是很理想,如果能够改成双面上油,我相信肯定会对提高产品质量有一定的帮助。

(3) 后纺集束架场地太小,导致盛丝桶不能按要求摆放,影响丝束均匀度和张力调节,从而也影响后纺的整体牵伸倍数和产品质量。

(4) 新线干燥箱由于铺丝不均匀,干燥效果也不是很理想。切断机前应安装曳引机来减小切断机的负荷和稳定质量。打包机结构不合理(中空三维专用)严重影响产量和质量。(5) 所有设备的操作工很有必要进行操作技能学习,撑握各个设备的运行情况和操作性能。要求进行考试,成绩合格才准上岗。

(6) 所有物资的采购要及时,特别机物配件要跟据需要保质保

量在规定时间内到位（包括远够物质）。(7)全厂的消防器材及设施急需到位。建议组建厂内部消防队，定时有计划进行演练，为公司财产的安全保驾护航。(8)后纺地沟电缆一直在污水中浸泡，有的已经严重老化很容易造成安全隐患急需改造。

(9)锅炉车间用水和饮用水现在严重受到污染（偏碱）对锅炉使用极为不利，容易带来安全隐患。当然长期饮用对人体也没有好处，建议安装自来水。司炉工还是要定期进行专业培训，要求持证上岗才能保证锅炉的安.稳.长运转。(10)现有的水井水位严重下降（50m)以上基本没有水了，我提倡全厂各车间和每个员工节约用水及合理用水。5.在今后的工作中要不断创新,及时与员工进行沟通,向员工宣传公司管理的相关规定,提高员工的安全和责任意识。多向领导汇报工作中的思想和感受,及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量,要合作才会成功。我相信在上级(周总)的正确领导下,鸿兴化纤有限公司的未来会更加美好!

总结人：李明 2011.12.24

## 中医药工作计划总结篇二

月工作计划总结模板怎么写，制定良好的规章制度 项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，但是更应该成为遵守规章制度的表率，下面带来月工作计划总结模板范文，欢迎阅读参考。

我店7月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名。

门头、电话安装都已到位，工作顺利展开。

7月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已

交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是15000元佣金。

其中一套买卖房屋是同王成谊合作，订金交付到王成谊处，未统计在内，下月十号左右过户。

目前，我店和有效房源(二手房西航花园)22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。

可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。

实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

8月工作计划：1、抓好培训。

一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。

对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

3、8月我们的目标是最基本做到xx0元。

把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。

## 一、班级情况分析：

本学期我们托班有男生12名，女生10名。

由于都是新生对幼儿园又会产生一定的不适应，会因为入园焦虑出现哭闹现象，更会影响大面积孩子的情绪。

所以做好开学前班级和家长的准备非常重要。

在常规方面，孩子完全是从未知开始，我们会根据本班的实际情况，拟订本月更为完善的工作计划。

二、在环境创设方面要贴近幼儿的心理生理年龄特色，并能有适合幼儿的功能墙。

划分好图书角、美工角、益智建构角、娃娃家等。

## 三、本月教育教学目标

### 健康领域

- 1、身体健康，在集体生活中情绪稳定、愉快，坚持上幼儿园。
- 2、生活、卫生习惯良好，学会正确的洗手、进餐、睡觉又侧卧。
- 3、喜欢体育运动，能够按教师口令列队，跟老师的信号走。
- 4、喜欢做早操、律动、手指游戏。

### 语言领域

- 1、愿意与人交谈，讲话礼貌。
- 2、注意倾听对方说话，能理解日常用语。

## 社会领域

- 1、能主动地参与各项活动，有自信心。
- 2、乐意与人交往，学习互助、合作和分享，有同情心。

## 科学领域

- 1、对周围的事物、现象感兴趣，有好奇心和求知欲。
- 2、能运用各种器官，动手动脑，探究问题。

## 艺术领域

- 1、能初步感受并喜爱环境、生活和艺术中的美。
- 2、能听懂不同的信号音乐，喜欢唱歌、跟音乐做动作，节奏感强。

## 三、具体常规工作要求和措施：

1、新学期开始，稳定孩子情绪，创设安全、温馨、宽松的心理环境，使幼儿尽快与教师建立依恋关系。

### 2、常规和自理能力的培养：

(1)教育幼儿高高兴兴入园、离园，会主动使用礼貌用语，不随便带玩具和吃的。

(2)掌握洗手的方法，先学习挽袖子，排好队，一个一个轮流洗手。

提醒男孩小便时尿进盆里，养成活动、开饭、午睡前后入厕，饭前便后洗手的习惯。

(3) 安静就座，愉快就餐，一手扶碗，一手拿勺，细嚼慢咽，不挑食，集中精神吃饭，不做漏嘴巴，姜片和饭渣放在桌上的餐碟里，不乱扔。

饭后会自觉去送碗、洗嘴、放凳子。

(4) 午睡时，自己脱鞋子放在小椅子下摆整齐，自己学脱外套叠好放在小椅子上，按顺序上床，安静有右侧卧入睡，起床时自己穿鞋，学穿外套。

(5) 学会自己保护自己，正确搬凳、上下台阶、使用体育器材、玩大型玩具。

户外活动时按老师的指令做游戏。

(7) 学习收放玩具。

### 3、提高保育质量

加强传染病的预防工作，配合保健医做好定期使用预防药、检查身体、每天做好消毒和记录、服药和记录等。

幼儿杯中随时备有温度适宜的开水，注意提醒幼儿多饮开水。

定期检查幼儿的指甲，以免有抓伤现象。

春季多让幼儿晒太阳、多散步，呼吸春天的新鲜空气，加强户外体育锻炼，每天保证幼儿两次的户外活动。

选择有趣的户外体育游戏和丰富多彩的活动，调动孩子活动兴趣，鼓励每个幼儿都参加集体活动。

及时为幼儿增减衣服和被子，提醒家长及时更换幼儿的被子。

每天对室内、毛巾、杯子、碗勺进行消毒，保证室内空气流

通、厕池水池便盆干净无异味，保持桌面、凳面、地面、柜子干净。

开展丰富多彩的户外活动，保证幼儿充足的户外活动和运动量。

#### 四、家长工作

1、 幼儿入园前家长会上向家长提出新生入园的注意事项。

向家长公布班务计划，征求家长的意见和建议，取得家长的配合与支持：请家长帮助孩子调整好作息时间，使幼儿养成按时起床去幼儿园的习惯，不要迟到。

2、 教师利用早送晚接时间主动与家长加强沟通，及时交流孩子的健康状况、睡眠情况、饮水饮食状况等。

在本项目做销售已有半年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

#### 二：金牌销售员的认定及培养

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出最具价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7

天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好记录，待培训时做好总结，通过对于新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

### 三：高效团队的建设

主管已不再像销售一样单单靠自己去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。

自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

1. 营造积极进取团结向上的工作氛围 主管不应该成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越轻松，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的`积极性。

在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

2. 制定良好的规章制度 项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，但是更应该成为遵守规章制度的表率。

如果项目主管自身都难以遵守，如何要求团队成员做到？

3. 建立明确共同的目标 项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

### 四：落实自身岗位职责

1. 应把公司的利益放在第一位，以公司最大效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2. 协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3. 主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。
4. 创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的积极性，并保持团结协作、优质高效的工作气氛。
5. 及时传达公司下达的政策，并不断的考核。
6. 负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。
7. 做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。
8. 负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。
9. 负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自己还将不断的学习，总结经验，快速进步，望自己能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。

最后对于领导在百忙之中有此雅致来看自己的工作计划深表感谢，祝愿公司领导工作顺心，身体健康！

## 中医药工作计划总结篇三

### （一）组织建设方面的计划

(1) 由于体育部的任务特点，将采取比较机动的会议方式，但是我们同样设置了固定的例会时间，我的新学期工作计划。无特殊情况下，每两周开一次例会，体育部干事和各院部长

都要按时参加，与会者带好笔和本，认真做好记录。

(2) 全体成员必须准时出席。无故迟到者须说明理由，例会每次须到，多次不到者除名。若有事不能来时，应提前向部长或副部请假，经同意后方可。

(3) 例会实行轮流主持制度。每次例会由部长，副部长轮流主持。

(4) 严格遵守例会纪律。开会时态度严谨认真，做好会议记录，讨论时发言踊跃，积极主动，保证会议的严肃性和活泼性。

(5) 加强与各学院的紧密联系，更好的监督和督促我们体育部存在的缺陷和不足，加以改正。同时为更好建设学校的体育活动，和学生社团联合会保持密切地联系，尤其是篮协、足协、排协、乒协、羽协等一些深受广大学生们喜爱的体育社团，多做经验的交流共同促进共同发展，共同开展体育活动。

(6) 与学生会各部联手，建立友好的交流平台，取人之长补己之短。

(二) 干事培养管理计划提高本部成员的自身素质，多给干事提供一些锻炼的机会，使他们的才能得到充分发挥，这才是一个团体长盛不衰的根本所在。

(1) 在每次例会中，我们将尽量让干事有更多的发言权，把总结的机会留给部委，尽量让他们发表好的意见，好的观点，并且从中观察他们各方面的能力，再加以培养。

(2) 轮流安排部委每月上交工作总结，并对体育部提出建议要求。

(3) 每次活动的之前要详细工作分配与部委，要求各有关部委工作到位。活动结束后要有工作总结。

(4) 关心部委的学习与生活，紧密与干事间的关系，促进部门成员间的交流和工作的开展。

(5) 制订完整的计划让体育部成员知道本学期活动的总的方向，同时也可以为一些同学的新创意提供计划书写的参考。

### (三) 活动安排计划

(1) 为增强校学生会成员的爱国热情，我部初定于第四周周一组织一次校学生会全体成员的升旗仪式。地点是青春广场，时间第四周周一早晨7:20。

(2) 为满足排球爱好者的需要，我部将如期举办第二届学生排球赛。现在我们正在紧张的筹备工作中，比赛初定在四月初举行。活动对象为全校18个院，医院为单位组织队伍。

(3) 为让同学们有更多的时间和机会锻炼身体，丰富课余生活，加强院系凝聚力，发掘足球人才。我部定于运动会后即刻举行足球赛，筹备工作在运动会之前完成。以保证给同学们留下更多的时间准备考试。

(4) 最后，我部将进行“我爱体育部”为主题的，以增强部员的团结意识为目的，拍摄校体育部成员，各院系体育部长全家福留念。“江山代有人才尽，各领风骚数百年”。新的学年，我们体育部愿与其他各部成员一起携手共进，迎接新的挑战。

## 中医药工作计划总结篇四

我首先想到的是要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，

选择质量好价格低的供货商供货;勤俭节约, 节省开支、避免浪费, 工程方案设计要合理;内部消耗降低, 日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识, 服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司, 可以借助服务去赢得市场, 赢得用户的信任。同事之间, 企业之间时时刻刻竞争都存在, 自己业务水平不提高会被公司淘汰, 企业不发展将会被社会淘汰。近几年, 耗材市场竞争比较激烈, 今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要, 关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率;员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

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

## 中医药工作计划总结篇五

1、加强对立法工作的研究。结合发改委的职能，发挥业务处室的作用，力争在政府投资项目审批、重点工程管理、创投工作、现代服务业和国民经济综合规划等领域有所建树。做好立法的沟通衔接工作，加强立法课题的调研。

2、认真做好依法行政工作。进一步规范我市行政审批的办文程序、文书格式和考核办法，按照依据明确、程序到位，职权相当、文字严谨的要求，进一步加强政府投资项目审批行为。

3、进一步做好信息公开。把政府信息公开作为建设透明政府的一项重要举措，进一步扩大政府信息主动公开的范围，增强政府的公信力，提升群众对政府的满意度。认真做好每一一起依申请政府信息的公开，做到依法依规，程序到位。

4、积极应对行政争议。加强对《政府信息公开条例》的研读，提高依法行政的能力和水平。积极应对各类行政纠纷，依法依规，化解矛盾，力争做到案结事了。

5、加强普法宣传工作。以“六五”普法规划为指导，加大与发展改革部门有关的法律法规和政策的宣传和学习，提高发改委系统广大干部职工的学法自觉性，为依法行政打牢基础。

6、积极参加招投标管理。由于历史原因和部门职能划分，我委一直未真正参与到我市招投标方面的管理中去。下一步我委将根据国家省市的统一布署，从参与招投标制度建设入手，积极参与到招投标建设过程中去。

## 中医药工作计划总结篇六

为有效加强我区淡水养殖鱼类（虹鳟鱼、鲟鱼等）虹鳟内脏真菌病、肤霉病、细菌性赤皮病的综合防治技术，以保障渔

业安全生产，保障农民就业增收为主要目的，市推广站与我站联手共同推广中草药防治鱼类疾病技术示范推广，建立了鱼病防治示范点18个，通过辐射在我区推广鱼病综合防治技术累计达到150亩，覆盖率达到22.5%。经过此项目的实施，今年我区淡水鱼类常见肤霉病和赤皮病的发病率降低，真菌性肤霉病通过减少发病率25%以上，提高治愈率85%以上，每亩可增加效益600元（提高亩效益4%）；细菌性赤皮病疾病通过减少发病率34%以上，提高治愈率82%以上，每亩可增加养殖效益620元左右（提高亩效益2%）。

我站通过科技下乡、科技周活动、水产田间学校等多种形式的宣传和培训方式，对镇乡的水产养殖人员、科技养殖示范户进行了使用绿色鱼药的宣传和培训，共计300人。辐射人次达到700人。使用中草药防病治病，不仅可以避免由于使用孔雀石绿造成的三苯甲烷等致癌物质在鱼体的残留，从而使养殖的淡水水产品达到绿色水产品的标准。

1. 试验示范面积200亩，示范推广两种疾病的综合防治技术5亩，辐射面积4000亩，建立鱼病示范防治点20个。
2. 配合市站建立两种疾病预测预警技术，并在我区建立示范户10个，应用100亩。
3. 宣传和培训5次以上，达到200人，辐射人次达到650人。

## 中医药工作计划总结篇七

我班现有幼儿25名，通过家访 电话联系 与来园幼儿交流等方式，我们对全部幼儿在健康 认知 社会等方面的发展有了初步的了解。

### 二、幼儿情况分析

我班幼儿全部为新生，其中部分幼儿从未上过幼儿园，入园

时幼儿情绪会不稳定，甚至有哭闹现象。另外，有7名幼儿刚满3周岁，生活自理能力较弱，需要教师的悉心照顾和帮助。我们将为幼儿营造一个轻松和谐 丰富的教育环境，让幼儿愉快的生活学习。

## 健康领域

### 目标：

- 1、在日常生活中培养幼儿良好的常规习惯，提高自理能力。
- 2、培养幼儿参加体育活动的兴趣，提高幼儿上下肢协调能力。
- 3、养幼儿的安全意识，掌握必要的安全知识。

### 措施：

- 1、通过优美的音乐，引导幼儿愉快、安静地进餐。
- 2、鼓励幼儿自己的事情自己做。
- 3、通过体育游戏、竞赛活动等使幼儿喜欢参加体育活动，提高上下肢的协调能力。
- 4、通过故事，幼儿之间的讨论等形式，提高幼儿的安全意识。

## 语言领域

### 目标：

- 1、培养幼儿注意倾听他人讲话，主动与他人交往，敢于当众讲话。
- 2、理解并较正确地运用动词、连词、形容词、口齿清楚，较连贯地表达自己的愿望或朗诵、讲述等。

3、培养幼儿能够听懂常用英语，并能够与其他人进行简单的交流。

措施：

1、与幼儿共同开办班中特色区“快乐餐车”，使幼儿不但可以相互之间有沟通交流的机会，而且可以达到班与班之间的互动，幼儿有了大胆表现的机会和条件。

2、为幼儿提供英语的环境，平时各个环节多与幼儿用英语交流，可通过竞赛等形式鼓励幼儿大胆并喜欢说英语。

3、开展“我是小小故事星”栏目，鼓励幼儿大胆在人前表现，敢于当众讲话。

科学领域

目标：

1、培养幼儿主动观察探究事物，提高幼儿的思维能力。

2、认识五种以上图形，了解图形的主要特征，会拼摆组合图形。

3、会按大小、长短等特征进行排序。

4、比较事物的大小、长短、远近等关系。

5、喜欢种植与饲养动物，在活动中观察了解动、植物的特征习性与生长变化。

措施：

1、在活动中与日常生活中，通过幼儿自己动手的完成，加强幼儿创新能力和学习习惯的培养。

2、在游戏区中投放相应的益智玩具，引导幼儿对不同物体进行分类。

3、幼儿通过玩建筑区等形式，引导幼儿认识了解图形的主要特征。

4、与幼儿共同制定动植物的观察纪录，了解动植物的特征与生长变化。

## 社会领域

### 目标：

1、喜爱周围的人，学会同情关心与帮助他人。

2、喜爱民间节目活动，体验节日的快乐，感受西方多元文化。

3、礼貌友好与他人相处，愿意接纳别人，会分享、轮流、谦让。

### 措施：

1、通过评选“小小劳动者”，培养幼儿愿意劳动以及能够关心与帮助他人。

2、通过故事、环境，以及与幼儿共同制定游戏活动及内容，体验民俗，感受西方多元文化。

3、开展“快乐餐车”活动区，培养幼儿礼貌友好与他人相处，愿为他人服务。

## 艺术领域

### 目标：

- 1、能够运用自己喜欢的方式积极大胆地进行表现活动。
- 2、通过对周围环境事物的观察，充分发挥幼儿想象力进行创造，运用绘画，制作等多种形式表现出来。

措施：

- 1、在活动区中投放多种辅助材料，鼓励幼儿大胆想象与创作。
- 2、开设表演区，与幼儿共同商讨表演游戏的内容及共同提供并制作游戏材料及道具，鼓励幼儿大胆进行表演。

家园共育积极与家长进行沟通交流，做到家园互动。

措施：

- 1、及时与家长沟通交流，了解幼儿各方面的情况，促进家园沟通。
- 2、按时更换家园栏目，为家长提供育儿信息，积极鼓励家长投稿，相互交流育儿经验，充分达到家园互动。
- 3、及时召开家长会，介绍本学期的工作。
- 4、充分利用先进设备，开设班中邮箱，与家长进行网上交流，解决不便之处。