

2023年副校对工作计划的要求 班主任工作计划工作计划(汇总7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

副校对工作计划的要求 班主任工作计划工作计划篇一

一、班级基本情况和目标：

我班共有学生40人，其中男生29人。除一位本市学生以外，全部来自于苏北。这些学生学习成绩不够理想，但思想纯朴，进取心强。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

二、具体措施：

- 1、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，提高效率。
- 2、提高板报、墙报质量，营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。
- 3、利用班级刊物对学生进行思想教育，发挥学生的主观能动性，激励学生。

- 4、通过组织班级活动培养学生的集体观念，增强班级凝聚力。
- 5、定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和方方法。
- 6、开展有益的文体活动，促使学生的身心健康发展。
- 7、组织学生积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。
- 8、定期与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导解决学生的问题。

三、活动安排：

第一周：

第二周：庆祝教师节。

第三周：学生报名，安排好学生的住宿和生活问题，参加学校开学典礼。

第四周：挑选班团干部，制订班、团活动计划，强化常规管理条例。主题班会：自我介绍和入学感想。

第五周：主题班会：迎国庆文娱联欢会。

第六周：组建班级运动队，迎接学校运动会。

第七周：班级辩论赛。

第八周：期中考试动员、考风考纪教育。

第九周：复习迎考。

第十周：期中考试。

第十一周：期中考试得失谈。

第十二周：社会实践。

第十三周：主题班会：特长展示(手工制作、网页制作、绘画、书法等)。

第十四周：一二·九庆祝活动。

第十五周：开展学习党章活动。

副校对工作计划的要求 班主任工作计划工作计划篇二

为圆满完成本学期的各项教学教研工作，切实转变教育教学理念，扎实推进素质教育。落实科研兴教、科研兴校战略，提高课堂教学水平和效率，创造性的开展工作。探索教学常规管理的新思路、新方法。特制定下计划。

继续贯彻国家课程改革的指导思想，全面推进素质教育。认真研究改革的方向和命题改革趋势对高中教学提出的要求，加强教学的集体攻关，确保教学质量的全面提高。坚持以提高课堂教学质量为重点，改进课堂教学方法，以促进学生全面发展为中心，大力培养学生的学习能力、创新精神和综合素质，不断增强化学教学过程的科学性和实效性。坚持充分发挥备课组的作用。加强对青年教师的指导和培养，鼓励青年教师树立进取精神和创新意识，为青年教师提供展示才华的机会和平台，使青年教师在实践中不断增长才干，尽快成为强实的新生力量。紧紧围绕提高课堂教学效率这个中心，狠抓教学常规的落实，全面提高本组教师素质和课堂教学水平，深化课堂教学改革，制订切实可行的改进措施和实施方案，确保我校的化学教学效果。

1. 注重发挥教研组的职能作用，加强组风建设：

化学组素有团结、合作、上进的好传统，这也是我们引以为荣的风气。加强教研组各项常规管理工作，充分利用教研组会时间组织本组教师认真学习课改的有关文件、教育教学理论和课程标准以及师德规范，调动教师的教学积极性和创造性，互帮互助，形成良好的教研风气和教研规范，进一步提高教师的教科研能力，追求各学科高水平的教学质量。教研组是开展教研活动的主体，紧紧依靠教研组中的全体化学教师，将教研活动经常化、制度化，增强团体精神和协作意识。提高“组本研修”的实效性，随时修改和完善课堂教学改进点。

2. 加强年级备课组的关键作用

各备课组是学校教学教研活动的基本的单位，备课组内的教师都具有相同的教学内容和相似的教学对象，因此，每个备课组必须要认真做好组内活动。充分发挥备课组的集体智慧，不断进行教学反思和教学总结，提高教学效果。由备课组长定期主持并认真开展集体备课活动，认真学习化学课程标准，分层分次在教研活动中举行形式多样的宣讲活动，进一步领会课改理念和课标要求，明确课堂教学的改进重点。制定科学有效的教学进度计划并加以落实到位，强化教学常规在教师业务教育中的促进作用，并加强各年级备课组之间的交流和研讨。各备课组的活动要规范化，做到“四确定”（确定时间，确定地点，确定内容，确定主讲）和“四统一”（统一进度，统一作业，统一练习，统一重、难点）。备课组长要积极配合年级组长，把好本年级化学学科的教学关，充分运用备课组全体教师的智慧和力量，使集体备课活动成为加强教研的有力手段，保证学科教学整体水平的提高。定时、认真、有一定目标的开好备课组会，发挥所有教师的智能、潜质，精心研究设计每一节课例，推组最佳课，最佳教案设计，最佳实验课和创新课。

3. 发挥骨干教师的示范作用。

化学组是一个具有优良传统的教师队伍，教师之间团结互助。很多教师已经形成的自己的教学风格。充分发挥这些教师的传帮带的作用，同时发挥骨干教师的力量，上好示范课，开展专题讲座。为青年教师健康成长形成良好的环境。

4. 注意毕业班教学的辐射作用

认真做好高三毕业班的教学工作，科学合理地制订高三复习迎考计划，组织毕业班任课教师学习考试说明，总结上一学年度工作经验，针对考试特点，注重在课堂教学中对学生能力的培养、在学科教学中与教研科研的协调。充分调动教师和学生的积极性。

5. 加强青年教师的培训

为了使青年教师快速成长，学科组将通过不同形式学习活动对青年教师进行培训。主要活动：（1）举行由骨干教师主讲的讲座，介绍教学经验和教学心得。（2）督促和指导青年教师撰写教学文。（3）指导青年教师命单元测试题。。

6. 做好大型考试的命题，审题及考试的质量分析工作。

各学科组认真组织教师进行命题和审题工作，并在每次大型考试后上交试题分析，将试题分析反馈给命题教师和学科组。

1. 以课堂教学为主线为突破口。教学上立足以“打造高效课堂”为中心，将“以学定教、师生互动、教学相长”作为课堂改革的主旋律，切实在课堂组织形式、学生学法和教学策略上的突破。重视考试信息和策略研究，抓好试题和学情分析。

2. 提高教育教学能力的“六个一”

每人至少每周听一节课，每学期主讲一次教材分析，读一本教育专著，上一堂教学研究课，转化一名后进生，写一篇教育教学论文或总结。

3. 落实听课评课制度，本学期每位老师至少听10节课，并及时进行评课交流。每位教师以教学反思的形式，反视自己的课堂教学。听组内教师的课，及本班任课教师的课。利用好身边优秀教师资源。继续开展课件设计、开课、评课的工作，提高课件设计的能力，并通过开课使全组教师得到学习的机会，并在评课中使开课和听课教师的业务水平都得到提高。

4. 各备课组选择有效的学生练习试题，做到“适应、典型、高效”，使训练习题做到校本化。认真落实“精备少讲，精炼精考，多答多辅”的课堂教学改革要求，向课堂单位时间要质量。

5. 备课组长要经常检查组内教师的教学进度，教学计划的落实情况，以及是否按照教学常规完成教学设计（包括教学目标、重点、难点、反思及作业反馈）。备课组长确定每一次教研活动的地点与时间，教研活动要有详细计划（主题、主讲人及内容安排）与详细的记录。并及时做好教学质量分析工作。

6. 重视科研工作，搞好课题研究，加强本组教师的科研意识，以科研带动教学工作。

九月份：

各备课组制订好学期教学计划、竞赛培训计划等，师徒之间，新老教师之间相互听课，每周各年级备课组活动正常开展。开展研导会，总结上学年的成败得失，提出本学期的奋斗目标。组织部分学生参加全国化学竞赛。

十月份：

各备课组出好阶段检测试题，考试结束后及时分析总结。开展三课活动。

十一月份：

各备课组出好期中试题，并进行期中教学总结，总结前阶段教学中的成败与得失。以此为依据，为后期的教学提出指导性的建议，以确保在期末考试中取得良好成绩。

十二月份：

统计各备课组的课堂作业、课外作业、每天练习、单元测验的情况，进行研究，努力寻求最佳效果和最低负担的结合点。根据各年级学生的具体情况，对各备课组的作业量作出指导性的规定，以摆正教学中讲和练的关系。做好高三“的复习工作和总结工作。开展“高效课堂教学”和“近几年化学高考试题走向研究”。以加强教学研究为策略，提高教学质量，争取高考好成绩。

一月份：

各年级做好期末复习工作。主要针对学生学习的现状，以提高复习的实效性为目标，把工作做实，把教学目标具体落实到对应的学生，努力提高最后阶段的复习效果。

副校对工作计划的要求 班主任工作计划工作计划篇三

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。

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2017)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,努力去做实现本次大会制定的121万利润指标。

副校对工作计划的要求 班主任工作计划工作计划篇四

法律服务所按照《民办非企业单位登记管理条例》规定,经xx市司法局、民政局批准,自年7月份登记成立后,严格遵守宪法、法律、法规和国家政策规定,遵守社会主义道德风尚,根据司法部规定的业务范围和执业要求,面向基层的政府机关、群众性自治组织、企事业单位、社会团体及公民提供法律服务。

我们在xx区域偏小,案源不足的情况下,办理各类民事、经济案件,业务收费余万元,为企业和个人挽回或避免经济损失多万元,同时,我们因xx开发拆迁所引起的家庭之间、邻里之间的纠纷做了大量的非诉讼工作,还耐心说服为在征地拆迁中多得到赔偿的假离婚,假负债的案件的当事人,积极配合xx的开发建设,为xx的社会稳定贡献了我们的一份力量。

在历年的办案过程中,我们始终按国家有关法律规定,齐全各项制度、严肃执业纪律、提高执业道德水准、维护当事人的合法权益、维护法律的正确实施、促进社会稳定、经济发

展和法制建设。

我们还应该加强所内同志进行先进性教育活动。认真学习业务专业知识，努力提高服务质量，造就一支政治强、道德好、纪律严、业务精、形象好、能适应新形势需要的高素质的基层法律服务队伍。

一、以法律为准绳，以事实为依据，力争维护索事人的合法利益不受损害，在办案过程受到当事人的好评。

二、全所全年立案件办结件，其中：民一件、民件、业务收入元，顾问单位三家。

三、在西门街道大力支持下，我所做到法律服务进社区与四个社区订立了讲课咨询等协议，同时参加过二次大型咨询活动。

四、我所从业人员能善于相互学习共用提高探讨各种疑难案件，对案件善于做庭外调解工作。

五、存在问题：因为我所退休同志多，缺乏求上进有点恪守陈规，因而今后我们决心提高思想认识，多参加政治学习，充浦新鲜空气，增加活力。

副校对工作计划的要求 班主任工作计划工作计划篇五

合理利用升旗仪式，重大节日，加强学生的德育教育。这时，让学生在各种活动和劳动中学会合作，学会生活。充分发挥各项活动中的教育阵地的作用，增强学生的荣誉感，使学生心中有他人，有集体。

二、班级纪律方面

三、卫生方面

个人卫生：要求衣着整洁，做好^v^三勤^v^□桌箱勤清，物品勤摆，两操勤做。

班级卫生：每天早，中，晚分派值日生清扫，设立卫生监督岗，进行检查与监督。对于主动，及时打扫卫生的同学或小组，进行奖励。同时利用花草美化环境，并进行爱护环境和花草的教育。

四、其他方面

班级管理中还应注重个体的发展，在各项活动中挖掘各种人才及学生的潜力，使班上的每个同学都能在某一方面得到进一步的发展。因此，在班级继续开展各种活动。如：文明小标兵评选，小书法家，小发明家，小诗人，数学小博士和爱书人等各种评比活动。在这些活动中，大力推出新人，新作，让每个孩子都敢于面对大家展示自我，充分锻炼自己，提高学生的自信心。另外，充分利用班级板报中的德育阵地，加强管理。

五、具体活动安排

三月：安定学生情绪，让学生开始科学地接受知识灌输。抓好课堂纪律，保证课堂教学的正常、顺利进行，提高课堂教学质量。加强学生思想教育，组织学生学习学校的规范条例。教育平时要以礼待人，见到老师、长辈或同学要主动打招呼问好，同学间要团结友爱、互相帮助。发扬雷锋精神，宣传雷锋思想，培养学生乐于助人意识。抓好课堂纪律的同时，加强课间纪律。教育学生爱祖国、爱人们、爱劳动。特别是自然环境的保护，培养学生团结友爱。

五月：培养学生在日常生活中正确对待自己和他人，学习别人的长处，弥补自己的不足。对学生加强安全知识教育，强

化学校的常规教育，加强课堂纪律。

副校对工作计划的要求 班主任工作计划工作计划篇六

一、基本情况分析：

三年级一班共有学生30人，男生17人，女生13人。大部分孩子遵守纪律，讲礼貌，学习上要求上进，有较好的学习习惯和生活习惯。部分孩子父母忙于挣钱，对学生辅导时间少，学习成绩落后，孩子由婆婆、爷爷照顾，因此给孩子带来很多不良行为和习惯。对这些学生应重点加强管理。

二、采取的具体方法措施：

1、高度重视安全教育。狠抓安全工作，把安全工作放在重中之重的首要位置，做到天天讲，时时讲，发现问题立即解决。任何时候都应警钟长鸣、长抓不懈。要经常利用课前、班会时间对学生进行安全教育。校园内上下楼梯不拥挤，课间玩耍不做危险动作等。校园外，注意交通安全等。让学生快快乐乐的上学、安安全全的回家。

2、注意养成教育。养成良好的学习习惯和生活习惯，对学生的成长进步是十分必要的，良好的行为习惯使一个人的终生发展受益非浅。因此，在班级进行良好品德的养成教育是十分必要的。根据学生的思想实际情况，与学校的德育工作密切配合。本学期，将从不同的方面和角度对学生进行规律性的常规训练。重点落实好《小学生日常行为规范》，使学生逐步形成良好的道德品质，行为习惯，学习习惯和积极的学习态度，不使一个学生掉队。

3、重视提高各学科的教学质量。学习上，做到抓两头促中间，促进学生整体水平提高。向各科任教师推荐本班学科尖子生，请科任教师加强辅导，善于发现优等生，在班中树立榜样。

正确对待后进生，在生活上、学习上从“爱出发”。主动接近，真诚、平等对待，深入了解他们落后的原因，帮助他们解决困难，还要善于发现后进生身上的闪光点，努力培养他们对学习的兴趣。加强后三分之一学生的管理：面向全体学生，分类施教，加强对后三分之一学生的辅导，要从关心、爱护学生的角度出发，了解关心学生。及时了解学生的心理变化，掌握他们成长道路上的发展情况。

4、培养班干部。及时召开班干部会议，针对他们在工作中出现的问题，教给他们工作方法，使他们明确自己的职责，指出他们的优缺点和今后努力工作的方向。同时，还要求他们注意班干部成员之间的合作，齐心协力，拧成一股绳，尽力在同学之间树立他们的威信，创造机会，锻炼和培养他们的能力。

5、重视关怀教育。要关心学生的生活，及时和家长联系，体贴他们的冷暖，了解他们的心理，建立平等和谐的师生关系，做学生的知心朋友。

6、抓好少先队工作。班级工作的一个重要部分，就是班主任工作，是充分发挥学生特长、张扬学生个性的有效途径。本学期将积极配合学校少先大队，结合实际搞好各项活动。

8、重视文体工作。教育学生上好所有学校开设的课程，积极参加体育锻炼，积极参与学校组织的文娱活动，重视各项比赛的积极参与，培养学生的参与意识。

总之，希望能通过自身以及全班学生的共同努力，使整个班级形成良好的班风、学风，每个学生都能取得优秀的成绩，实现班级和学生的共同进步和全面发展。

副校对工作计划的要求 班主任工作计划工作计划篇

七

一、加强校园传染病防控的监测工作，定期向学校汇报校园的卫生工作。

牢固树立“健康安全第一，责任重于泰山”的观念，坚持“预防为主”的工作指导方针，建立和完善学校预防传染病的监测制度，对全校学生认真做好健康状况的晨检工作和因病缺课统计。做好常见季节性的传染病的预防和预报工作，如：春秋两季预防呼吸道传染病，夏季预防肠道传染病，夏秋两季预防虫媒传染病等。协助学生科对班主任进行动员和培训，坚持学生晨检工作制度化，强化传染病防控工作责任追究制。

二、进一步开展学生卫生防病知识、提高自我保健能力的健康教育工作。

针对传染病流行特点，学校将大力开展爱国卫生活动，保持校园和班级环境卫生整洁。医务室将认真进行卫生防病知识宣传，通过健康教育专栏、广播、专题讲座、班级黑板报等多种形式，大力宣传疾病预防知识，提高师生自我保健的能力。四月份拟定协同学生科和教务处，由医务室牵头开展“预防艾滋病”专题知识讲座，主要面对中专一年级学生，地点拟定在学校阶梯教室。

五月份开展一次心理健康辅导，主要针对我校高考学生，拟定由张丽老师主讲。下学期还将安排开展“预防肺结核”专题健康讲座，并对新生发放预防“艾滋病”健康教育处方。争取通过多种形式开展健康教育知识的宣传，增强学生预防疾病意识，提高自我保健能力。

三、认真进行学生门诊登记工作。

做好医务室卫生消毒工作，确保师生用药安全和医疗用品安

全，努力提高工作服务质量，日常工作中发现异常情况时积极配合班主任与家长联系，妥善处理好各种情况。

四、加强食品卫生安全的管理工作。

通过对食堂从业人员进行健康知识、卫生知识的培训，使得《中华人民共和国食品卫生法》能够深入大家的心田，让食堂从业人员在工作中能认真贯彻执行《食品卫生法》，医务室和总务处将定期对食堂从业人员进行卫生知识培训，去年已经开展了两次有关培训，效果很明显，拟定下学期开始还将开展一次食品卫生安全知识培训。

在平时的工作中我们还将进一步施行食品卫生监督和管理，从源头抓起，建立经营者采购食品时索取产品合格证制度，严把进货渠道关。协同总务处把好食品采购、储存、餐饮具消毒、食品留样等主要工作环节，强调从业人员必须持有健康证才可以上岗，不得供应凉拌菜，禁止向学生出售变质的食品和“三无”产品，依法强化学校食品卫生后勤管理，让学生吃上放心的饭菜，坚决控制学生食物中毒事故的发生，确保学校食品卫生安全工作。

继续加强和完善食堂的软件建设，建立健全食品卫生安全管理规章制度，完善卫生管理规章制度及岗位责任制度，配合总务处做好进货台帐的查验工作，将材料及时整理归档。