

社区道德银行工作计划(模板5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。优秀的计划都具备一些什么特点呢?又该怎么写呢?这里给大家分享一些最新的计划书范文,方便大家学习。

社区道德银行工作计划篇一

在道德建设的新趋势、新要求下,满足中小学生学习参与道德实践的新热情、新期盼,创新道德教育方式,在学校开设“道德讲堂”(以下简称“讲堂”),传播凡人道德故事、展现道德建设成果、彰显道德榜样力量,让社会主义核心价值观走进学生的生活,滋润学生的心灵,净化学生的灵魂。

(一) 总体目标:

在校委会、党支部的领导下,以“道德讲堂”为切入口,规范学生行为举止,培养学生形成良好的行为习惯,帮助他们养成良好品德,促进他们身心和谐地发展。突出道德工作的主题意识。加强对年级组道德工作的研究,结合年级特点,开展符合年级实际的德育内容。

(二) 具体目标

- 1、抓常规养成教育,形成文明规范礼仪。
- 2、道德培训活动精品化、系列化,挖掘活动内涵,丰富学生生活。
- 3、强化道德宣讲队伍的建设、考核和督促,构建德育网络。
- 4、加强学生干部的培训,促进学生道德自身建设。

（一）抓实常规文明，强化学生素质

1、以“文明班级”“德育实践班”的德育评比为契机，让每个学生参与到其中，在竞争中促进良好行为习惯的养成。开展争当“四好学生”的活动。提倡“三别四带五无”。“三别”即向粗鲁告别、向陋习告别、向坏事告别；“四带”即把礼仪带进校园、把微笑带给他人、把孝敬带给长辈、把谦让带向社会；“五无”即地面无痰迹、校园无纸屑、桌凳无刻画、墙壁无脚印、出言无脏话。

2、健全常规检查评比制度，加强建设学生自主管理。加强对课间纪律的检查。密切学生与班主任及值日老师的联系，做到师生双管齐下，使学生养成良好的课间活动习惯。

3、依据学校教导处制定的学生德育重点，落实每周的行规训练重点。后勤处继续做好学生食堂用餐文化的培养和引领。教师要主动参与食堂管理，明确工作职责，并积极倡导和教育学生形成健康、科学的食堂文化。

（二）挖掘德育内涵，建设活动品牌。

1、继续创新国旗下讲话的形式。多让学生参与国旗下讲话，从而锻炼和提高学生的综合素质。

2、开展以“节约一分钱、一度电、一张纸、一滴水、一粒米”为主要内容的“五个一”节能活动。从小养成勤俭节约、低碳生活的良好行为习惯。

3、进一步结合特定节日（清明节、端午节、教师节、中秋、重阳、国庆节、元旦等）及争当“四好学生”开展形式多样主题教育活动，在活动组织过程中注意活动的系列与内涵的挖掘。

4、要进一步完善“优秀团支部”“优秀团员、团干”评价机

制。对各级各班团支部评比活动，并将活动记录形成资料。定期抽查记录情况，考核情况与班主任考核挂钩。

5、加强德育课题研究，以研促教。带动全体教师、班主任开展德育研究，在实践中总结出经验，并将其总结和推广。

（三）注重班级组织建设，丰富团队文化

1、规范班级少年宫环境布置、班主任手册记录、班级计划形成等。各班在学校整体规划要求下进行个性化布置。本学期要着重加强班级文化的建设，搞好教室文化建设，营造一个书香四溢的教室。

2、本学年重点做好主题团课的调研工作。要求每班至少向全校师生展示一节团课，并上交活动资料。

3、安全教育常抓不懈。充分利用课堂德育主阵地，对学生进行法制、交通、消防、卫生、心理健康等方面的教育，帮助学生了解和掌握更多的安全常识、学习自护本领、提高安全防范意识和自护自救能力，杜绝不安全隐患。

（四）细化德育管理，优化德育队伍

1、班主任的选聘、培训、考核，促进德育队伍的成长。以学校德育课题为主线，积极参与德育科研。建立以课题组为主力，带动其他教师参与。在数量要一般要求每人每学期至少完成一篇德育论文。

2、班主任是一个细致、复杂的工作岗位，每一个班主任都要严格履行岗位职责，做到“七要”：

1) 要制定好班级的计划和总结；

3) 重视班级文化建设，培养良好的班风；

- 4) 每学期至少要组织一次有特色、富有教育意义的主题班会;
 - 5) 要做好家校联系工作, 每学期至少与每位家长联系一次, 并做好记录。
 - 6) 要做好个别生转化工作, 制定转化计划, 期末进行转化总结, 形成自己的班级管理思想, 提升班主任管理水平。期末根据工作业绩评选校级优秀班主任。
- 3、建立德育考核和奖励制度。根据教育部颁布的《中小学班主任工作条例》, 明确班主任的工作职责和义务。每月以各种形式召开班主任会议或德育交流会。

(五) 强化家校联系, 拓宽德育平台。

- 1、继续分年级(班级)创造性开办家长学校, 召开家长会, 有针对性的开展家庭教育指导, 普及家庭教育知识, 帮助家长树立正确的人才观、质量观, 掌握科学教育方法。
- 2、做好家校联系工作。引导全体教师有效利用校讯通平台, 进行家校沟通, 并及时做好记录, 促进学生的全面健康成长。
- 3、继续做好社区实践活动, 促进学生健康发展。广泛开展“道德讲堂”教育活动, 通过家长代表、社区工作者对学生及家长作好教育工作。

社区道德银行工作计划篇二

一、主动学习, 提升技能

二、维系客户, 拓展市场

其次是细分客户, 确立目标市场和潜在客户, 对客户进行各方面的分析与

第三，在与客户的交往中，要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。

三、发散思维，勇于创新

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。在下半年的工作中，要时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

社区道德银行工作计划篇三

新一届支行团支部刚刚成立，作为我行年轻一代的核心团队，肩负着参与推动文成工行转型发展的光荣使命。为了积极响应支行党支部的工作方针、更好的开展团支部工作，结合我行实际情况，现将本年度的团支部工作计划如下：

一、加强团员青年的思想政治工作

1、共青团员作为中国_的助手和后备军，加强团员青年正确的人生观、价值观和世界观，通过对党的理论知识学习，提高团员青年政治素质和理论修养，做好党的助手。

2、团支部以服务为重点，加强团的阵地建设，确保团组织工作的有序开展，努力创造机会，充分发挥党员身份的团员的

作用，承上启下做好当间带团建工作。

3、让我们广大的团员青年积极向党组织靠拢，紧跟党组织的步伐。适时组织团员青年学习党的先进思想和理论，争取让更多团员青年成为党员的后继力量。

二、加强宣传力度，提升市场核心竞争力

1、企业要发展，就要提升市场核心竞争力，要立于不败之地，就必须重视宣传，从宣传入手，通过宣传企业文化，宣传良好的企业形象是我行参与有序竞争、有效开拓业务经营，实现长期稳健发展的重要手段。再者要宣传金融服务，金融工具，金融产品来提升竞争层次与竞争品位，来保持企业长期持续发展。

2、宣传一般在时间上可分为阶段性宣传和年度宣传两种。

工行的金融产品和服务日新月异且更新速度较快，我们要随时配合推出的新产品做出宣传来提高产品竞争力，这就需要阶段性宣传。而年度宣传我们需要做到金融产品宣传、金融服务宣传及企业文化宣传三项相结合。三管齐下，有效的达到宣传力度提高市场核心竞争力，使我们的业务经营上升到一个更好的层次。

3、宣传在空间上分为内部宣传和外部宣传。

社区道德银行工作计划篇四

辽宁省大连市金州区在创建卫生城区活动中，健康教育工作的不断趋向深化，坚持实行以普及为主，提高为辅，并以提高推动普及，再以普及引向提高，循环往复，相互促进。以预防为主和社会大卫生为指导，充分发挥大众媒体作用，开展健康系列化活动，并结合各行业特点，进行多种形式的卫生科普宣传，提高人们自我保健意识。

健康教育是通过信息传播和行为干预，帮助个人和群体掌握卫生保健知识，树立健康观念，传播是健康促进工作的最基本手段[1]。

建立健全各项规章制度，实现健康教育科学化

健康教育是有组织、有计划、有效果评价的一项社会性、科学性较强的工作。多年来，疾病预防控制中心注重抓好专业部门社会行业健康教育建档工作。档案工作内容包括：单位自然情况、健康教育领导小组、身体状况、单位开展健康教育各项规章制度、工作计划及总结、工作过程记录、资料积累等，并同区爱卫会工作相结合，对基层单位制定考核标准，考核分数同全区两个文明百分考核挂钩，由于领导支持、措施得力、配合完善，金州区健康教育在2003年获得辽宁省大连市“先进集体”称号，并先后两次代表大连市接受辽宁省“全国亿万农民健康促进行动”试点工作验收，并受到好评[3]。

充分发挥大众传播媒介作用，印制和购置必要宣传资料和设备

电视、报纸、挂图、卫生科普小册子、宣传单、挂板等构成大众传媒，具有传播面广，直观形象群众喜闻乐见的效果，疾控中心根据这一特点先后购置录放机一台，照相机一台，特别是非典期间，印制宣传单33 700余份，制定宣传手册80余册，防非培训手册15 350余份，发入社会各单位、各类人群手中，深受社会欢迎。卫生新闻和科普知识1 200余条。

2 城市社区健康教育

开展社区健康教育是世界健康发展趋势之一，以“健康教育进社区”为主题，通过各种方法把卫生知识传授给广大居民是一项社会性很强的工作，需要组织调动社会各方面的力量，实行社区健康教育化。金州区各街道利用各种形式广泛开展

了健康教育，区6大街道都成立了健康教育领导小组和健康教育学校，并以街道为单位，坚持走政府推动基层，基层带动党员、党员联动群众的工作思路，开展辖区健康教育，利用专题讲座、知识竞赛、放录像、卫生科普画廊、科普之窗进万家等多种形式，普及饮食卫生、环境卫生、女幼卫生、卫生法规、青年保健、劳动卫生、家庭道德化卫生、心理卫生等方面的卫生宣传。同时注重不良卫生行为改变，指导居民养成良好的卫生习惯。据调查，金州区城区居民的卫生知识普及率95%以上，卫生知识知晓率达到86%，卫生知识形成率达到80%。对社区60岁以上老人建立健康档案、健康卡，同时对肿瘤、高血压、心脑血管疾病、糖尿病、脑卒中等慢性病，做好随访记录、定期检查，给予相应健康指导，深受百姓欢迎[4-5]。

3 医院健康教育

在“大卫生观”的指导下，特别是“非典”那年，金州区医院及卫生院领导观念转变，把健康教育纳入医院管理之中，抓好医院健康教育，采取多种形式，普及卫生知识，为患者开好健康处方[6]。

门诊健康教育

门诊健康教育包括候诊教育、随诊教育、咨询教育、健康教育、健康处方教育，主要在候诊大厅采取图文并茂的宣传橱窗，发放卫生科普小册子，充分利用电视，向患者放映卫生科普录像，向家属宣传对患者日后护理等相关知识。

住院健康教育

住院健康教育包括医生查房时一对一教育和病房讲座教育，主要由主治医师负责，针对病人的病情，定期不定期地举办同类讲座，指导病人行为的改变。

建立健康档案

全区各医院在做好本职工作同时，开展了慢性病普查工作，对辖区所患慢性病如：肿瘤、高血压、糖尿病、心脑血管疾病、脑卒中等疾病，建立健康档案，做好随访记录，为患有相关疾病患者送去一份爱心和健康处方，帮助患者规划合理饮食，坚持锻炼和科学生活方式及战胜疾病的信心。

4 中小学健康教育

我区中小学生学习健康教育开课率达100%，做到有课本、课时、教案，有教学研究，有考卷，工作记录，有效果评价，健康知识知晓率达95%以上，学生健康行为形成率75%。全区共有4所学校获得部级健康教育金牌学校，金州区实验小学为了培养学生拥有良好的心理素质，对学生开展了心理健康教育，学校领导要求每个教师要学习儿童心理学，掌握儿童发展规律，及时对心理问题学生进行心理疏导。

5 广泛开展控烟活动

近年来，金州区控烟工作取得了一定成效，中心成立了控烟监督领导小组，制定了控烟措施、计划、总结，重点抓公共场所、学校的控烟工作，要求窗口单位和公共交通，大型娱乐场所都要有禁烟标志，通过无吸烟单位，无吸烟家庭，无吸烟学校等竞赛活动不断扩大。金州区先后有11所中小学获得“大连市无吸烟学校”，1所工厂获大连市“无吸烟工厂”。农村控烟工作也有重点地逐步开展，金州区二十里堡镇富岭村结合健康教育有7名农民戒烟，有26名农民做到逐渐减量，在农村产生了很大影响。

开展健康教育活动，采取各种形式，对创建卫生工作进行广泛深入地宣传教育，使广大群众真正认识到创建与实现现代化城市的密切关系，明确了创建卫生城区是改善群众生活质量，满足群众健康需要的好事。

[参考文献]

[2]阿拉图宣言[ol]1991□12:.

社区道德银行工作计划篇五

新的一年，新的起点，新的目标。2012年，我支行的各项目标计划如下：（一）存款计划：比年初上升7600万元，余额达到：39169万元；其中□xx上升4600万元□xx上升3000万元。

（二）贷款计划：比年初上升5000万元，余额达到22360万元。

一、存款业务

存款是银行生存之根本，我支行将从以下几方面着手，大力开展存款营销。

1、把员工放在“第一位”，最大限度地激发为客户提供优质服务的主观能动性、工作积极性和创造性，真正做到“顾客至上，宾至如归”实现人才和效益双赢，为我支行较有潜力性的员工的发展创造更多的机会。具体方案：根据员工的不同工作岗位，分别制定了相应的营销任务。分理处主任：全年日均存款余额新增1000万元，福农通20台；客户经理：全年日均存款余额新增500万元，福农通15台；会计主管、柜员：全年日均存款余额新增100万元，福农通5台。

3、加强对公存款管理，积极适应我行所处的市场环境的变化，在积极维护已有客户的同时，拓宽思路、主动出击、寻找新客户，从行业大户以及新客户、新项目的源头切入，扩大存款客户群。

具体方案：一是建立客户经理一对一责任制；对于零余额帐户要进行摸底调查情况，查找在我行开户不存款原因，进行实地落实有效沟通，确保这部分客户成为我行的忠实客户。

二是按照总行授信业务发展方向,努力挖掘具有较强成长性的企业,在带动我行公司存款业务的发展,同时取得更多利息收入,提高我行的盈利水平.三是针对我支行所处市场的特点,如建材市场、布料市场等商贸企业多、资金流量大、电汇业务频繁的现象,积极向客户营销银行承兑汇票贴现业务和汇款业务,提高我行的中间业务收入水平。四是深入了解凤里办事处财政所管辖的各个企业、学校教育促进会、拆迁办事处的具体运作情况,加强联系,争取到我支行开立对公结算账户。

4、充分发挥我行流动资金贷款、综合授信贷款等业务的品牌优势,加大以贷引存和吸收保证金存款。

6、抓住地方经济热点,及时捕捉存款信息,深入挖掘重点行业、重点项目和重点大户的存款潜力,继续为重点存款大户提供资金、结算、现金、信息等全方位的金融服务,培育新的存款增长点。

二、贷款业务

1、加强贷款规模管理,确保新增贷款规模投放在重点行业、重点客户、重点产品、重点区域项目上。在抓住重点项目的同时,积极做好营销储备,抓好结算户和中间业务。

2、加大结构调整力度,优化信贷资产质量。一是注意关注服装、布料、建材、房地产等行业市场的优质存量客户。二是注意营销集团大公司和外向型企业。

3、加大力度清收和压缩存量不良贷款,逐步退出经营绩效差、规模过小、发展没有潜力的行业和客户。

4、加强贷款准入管理,完善贷款调查、审批机制,建立审批人评价制度,严格授权管理,严把新增贷款质量关。

三、电子业务

积极营销电子产品，进行“捆绑式”营销，为客户提供多方面的服务，同时将福农通业务服务区域延伸到泉州、石狮以外的县市，如福建省xx工程有限公司在xx等地的分公司。具体方案：