

2023年招生局工作计划(大全6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

招生局工作计划篇一

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划模板，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

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个人工作计划

转眼间又要进入新的一年-2018年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自

己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2018年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]xx年取得更好的成绩，全面提升自己。

招生局工作计划篇二

以科学发展观统领校本研修工作，做好三个坚持：坚持以转变观念为重点，以重建师德为核心，以队伍建设为根本，提升教师专业素养；坚持以学习为本，以学校为本，以学生为本，提高教师生命质量；坚持以问题为切入点，以自修为主，以科研为手段，以课题为载体，提高教师综合素质，从而提高课堂效益，提高学校的教学质量。

1、根据进修校的研修进程，九月份各组落实好区上的魅力课堂展示活动，各组必须充分发挥团结协作的精神，把我校的教育教学水平很好地展示出去。取得好成绩的教师，学校将给予奖励。

2、坚持“四课”制的研修活动，进一步提高教师的授课能力和教学水平，本期内教师必须上一堂形式不一的公开课，无故缺上将扣四分。上课时本组老师必须参加，如无故缺席的将扣两分。对上课效果差、评价不合格的教师，给一段时间学习后再重上，直到合格为止。

3、为了提高教师的教学水平，发扬团结协作，资源共享的精神，教研组必须每周集体讨论一次，教师无故缺席扣两分，教研组无故缺一次活动扣组内五分。

4、根据区进修校和教研室的文件精神，再结合本校实际，决定本学期进行四项课题研究：德育工作一个，由政教处领导班主任进行；数学组、英语组、理化生组各一个，在各教研

组长的领导下进行，语文组主要配合特色学校建设，其他组可以自愿进行。课题在上级给出的课题中选择，如没有进行，将取消给该组的活动经费，并在绩效考核中给以处罚。

5、各位教师做好校内外的学习，每学期必须保质保量听够15节课，教研组长和中层听够20节课，少一节老师扣0.5分，组长和中层扣1分。

九月份：

1、召开教研组长会，传达区研修精神和安排，并安排本学期研修工作；

2、各教研组召开本组会议，讨论并安排本期工作；

3、二位新教师（张丽君、董必武）上合格课；

4、各组推荐的老师到区上进行微型课比赛：语文：蒲泽琼数学：钟斌英语：陈禾物理：周仁山化学：张科历史：谢川。

十月份：

1、进一步指导新教师的课堂教学；

2、数学、英语等组进行微型课题的研讨；

3、初三教师的教学研讨；

4、语文组、数学组开展四课活动；

十一月份：

1、英语组、理化生组开展四课；

2、外出学习教师进行组内交流；

3、各组教师进行半期教学工作反思

4、继续微型课题的研究；

十二月份：

1、政史、艺体组进行四课活动；

2、征集教研组优秀材料并交流经验；

3、本届初三教师 and 上届初三教师经验互动；

4、继续微型课题的研究；

元月份：

1、对本期的四课做总结工作；

2、开教研组长总结会，分析得失；

3、微型课题的阶段总结工作，并请领导到校验收；

4、做好学期收尾工作，收集各种资料；

常规校本研修安排：

语文组：星期一下午二三节 数学组：星期二上午三四节

政史地艺体：星期三上午三四节 理化生组：星期四上午三四节

英语组：星期四下午二三节

时间长短由教研组长自定，但必须保证全员参与和会议的质量。

四、教研组长的职责与考核：

2、开校初教研组长必须制定好本学期切实可行的教研工作计划；

4、根据本期的工作情况，期末评选出优秀教研组和优秀教研组长，纳入绩效考核中。

招生局工作计划篇三

工作计划具有指导、推动、考核的作用,工作计划的特点:预见性、目的性、可行性、创新性。2017年工作计划怎么写?以下是本站小编为大家整理的关于2017工作计划范文大全，给大家作为参考，欢迎阅读！

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达*万元以上(每件*万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到*万元以上代理费(每月不低于*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等

客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对2017年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2017年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成

新的任务，能迎接2017年新的挑战。

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。

转眼间又要进入新的一年-2017年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2017年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破□xx年取得更好的成绩，全面提升自己。

招生局工作计划篇四

*本班共69人，其中女生34人，男生35人。

*学习状况：通过小学三年的'学习，大部分学生能在新教材的理念下完成基本的学习习惯的养成，掌握一定的学习技巧和方法，但思维能力和语言表达的能力不强，对于知识的学习属于接受型，主动性不够，而且悟性不高，全班没有尖子生，有一些同学处于及格边缘，有20多位学生不及格，一半

学生学习困难。

*行为习惯：女生和大部分男生能遵守学校的各项规章制度。

自信快乐 团结友爱

1、形成良好班风，使班级管理制度化，规范化。

2、继续培养学生良好的行为习惯，使他们成为讲礼仪、讲文明的好学生。

3、加强学风建设，使学生主动学习，提高学习兴趣，养成良好的学习习惯。

4、结合班级文化建设，从小培养学生的环保意识，为自己生存的环境做出一份贡献。

1、充分利用各种资源，加强队员的爱国主义、民族精神教育及生命教育

*利用班会、晨会进行各种行之有效的宣传工作。

*充分利用各类节日开展各项活动：“教师节”、“国庆节”、等

2、做好班级的凝聚力工作，形成良好的班风

*每周进行总结，评出一周的文明学生。一个月后，根据四周的记录评出每月的文明学生。

3、完善队干部制度，提升队干部的管理能力

*结合少先队活动，让所有的队员都明确：什么样的队长才是好队长

*实行岗位竞聘制度，自我申报、自我展示、选举产生。

*每月召开两次干部会议，学习开展工作的方法，解决班级中的问题，最重要的是培养责任心。

*通过在各种活动中的表现以及平时的点点滴滴，在班中形成一定的威信，带动班级的各类工作的开展。

4、结合班级文化建设“争做环保小卫士”，开展“和谐教室的建设”，让中队真正成为队员的自主园地。

5、继续完善班级的小家务建设

*积极开展各项中、小队活动，队员全员参与，全面活动，做到有制度、有特色、有创造。

*每月召开两次队干部例会，总结工作，提出要求。

*及时更换板报，给队员们带来更多的信息。

*健全班级的卫生工作、安全工作，做到人人有岗位，天天有自查。

6、其他工作

*重视体卫艺工作,使学生全面发展.

*利用谈话课,思品课、午会课等阵地课时间,对学生进行健康心理教育

1、教师在晨会课上讲《小学行为规范》内容，同时制定班规，每月评比内容。

2、加强交通，卫生，防拐骗等安全教育。

3、结合“教师节”，加强感恩教育。

4、行为习惯：按时到校守纪好，主动问候礼仪好。

学习习惯：上课认真听讲，积极动脑，按时完成作业。（通过在第二周班会上反馈开学一周的预备铃情况提出需改进的地方，并开展评比活动）

5、通过参加“禁毒征文”比赛，对学生进行毒品预防教育

6、结合一个月开展的活动进行评比，完成评比表，评出“每周一星”。班干部做好自评互评工作，完成评比表。

2、观看国庆阅兵仪式，国庆晚会，对学生进行爱国主义教育。

3、结合建队日，开展对干部改选工作，加强小干部的责任意识，并通过队日课引导队员进一步学习队章、队史知识。

1、行为规范训练：课间文明休息好，教室整洁环境好

2、结合“科技节”，开展“我为保护环境献一份力”的活动：做一次节能小调查、听一次节能报告、拒用一次性筷子、节约一滴水、留用一张纸。

3、结合一个月开展的活动进行评比，完成评比表。班干部做好自评互评工作，完成评比表。

1、结合学校的安排，进行“行为习惯”和“学习习惯”的训练及评比

（1）与争当升旗手和执勤员活动相结合

（2）获得行为习惯或学习习惯小标兵的同学，将收到以中队名义写给家长

的一封信，以此来表扬那些同学

2、通过午会课对学生进行安全法制教育（针对班级中出现的情况）

1、总结一学期的评比工作，完成评比表，评出“文明生”。班干部做好自评互评工作，完成评比表，评出优秀班干部。

2、思考：下学期你将为母校、为班级做些什么？

招生局工作计划篇五

一. 掌握各班团支书的组织情况，建立给各班团支书团员登记表。

二. 向团委提出党员发展计划，做好入党积极分子的培养. 考察和发展工作。

三. 组织指导各支部开展理论学习和政治学习等各种组织活动。

四. 按时收缴团费. 组织团员证注册，为团员办理转组织关系。

五. 协助副书记做好“推优”工作。

然后，是组织部在09级大一新生报道后将有以下工作计划：

一，接待新生. 这是我们对大一新生做的第一件事，很有意义，也是一个打出“外语学院分团委”旗帜招牌的非常好的机会。届时一定要通过真诚，热心，给新生一种家的温暖，让我们的形象深入他们内心。我们一定要多干事，为新生解决一些实际性的问题，为招新打下一定的基础。

二. 招新。这是最重要的工作，我觉得我们作为部长，一定要做好招新的面试工作，给有能力的人机会，也给那些勤奋的

人机会。关于招新时的宣传工作，我建议与学生会合作，共同做好宣传工作，打出分团委的旗号，让大一的新生充分的了解团委和学生会职能的不同之处，根据自己的优点、爱好，选择适合自己的部门，招纳更多的有才之士，让每一个人的才能都能得到最大限度的发挥。初步计划组织部会招20个干事（会根据面试人数稍有变动）确保干事有责任感，吃苦耐劳。

三. 在军训结束后对干事进行团党知识教育。由于我们是团委，对团党知识的了解是每位大学生的必备素质。我们要通过对团党知识的宣传和教育，加强大学生热爱党热爱团的意识，是之积极的向党组织靠拢。

四. 招新之后，开展活动，增加干事们之间的交流。对于大一新生来说，初进大学，渴望多交朋友。我们可以通过聚餐或是游玩的方式促进干事内部的交流，增强凝聚力，只有内部关系搞好了，才能更加团结的为整个外语学院服务。

五. 确定例会时间，强调时间观念。每周选一固定时间进行例会，做一些工作总结和商讨新的工作。例会需要签到，保证出勤率。在不浪费干事们学习时间的情况下，提高工作效率。

六. 做好中文辩论赛的组织工作。中文辩论赛是大一新生的活动中很重要的一个活动，组织部直接负责组织辩论赛。辩论赛中需要的礼仪和主席均从组织部选出，因此一定要锻炼干事们的耐心。

七. 做好收缴团费的工作。在这个工作上，我决定实行干事分班制，一个干事固定的负责几个班，做好干事和班委的沟通交流工作，让班委可以很好的了解团委近期的动向，更积极的支持团委的工作，这样即节省了干事们的时间，有增加了同学们对团委的了解和支持。

八. 加强团委各部门之间、团委和学校其他社团的联系，提高团委的知名度。比如，我们可以带着组织部的干事和外联部

的干事们一起去拉赞助，可以同青年志愿者协会与敬老院。这样既加强了彼此之间的联系，也锻炼了干事们，增加了他们的受挫能力，提高了他们适应社会的能力和交际能力，也丰富了大学生活。

九. 开展一些有意义的活动，丰富大一生活。就像今年举办的礼仪风采大赛，让更多的学生参加进来，这样提高了我们团委的名气。也丰富了同学们的课余生活，比如，我们可以在一些特定的节日举办一些特殊的活动。

以上是初步的工作计划，我们会在以后的工作中慢慢的完善那些细节问题，我们会做好一个部长该做的，在自己统筹全局的情况下，给干事们以施展自己才华的机会，让他们可以更好的扬长补短，我们可能不会是最成功的一届，但是我们会很努力，尽自己最大的努力，将团委建设好，带出一批更有能力的干事。

相信我们！

招生局工作计划篇六

以“一切为学生的终身发展”为教育宗旨，以新教育“过一种幸福完整的教育生活”的理念为指导，扎实深入地推进新教育工作，将新教育的'核心工作落实到课堂，进一步提升课堂教学的有效性；以提高教师的专业发展为凭借，提高我校的新教育实验水平。以精致的学校管理、高效的课堂教学、丰富多彩的校园文化、形式多样的教育活动，促进学生健康快乐地成长。

通过新教育实验，进一步提高我校的教育质量，提升教师的专业素养，为学生的全面发展奠定坚实的基础。

组长：詹广斌（全面管理我校新教育工作，总体构想新教育工作思路）

成员：（具体策划、具体落实、分工协作）

蔡淑燕（制定新教育工作计划、具体负责各个板块的落实情况、资料的收集与管理）

石宏伟（高校课堂、缔造完美教室、教师专业成长、各项制度的制定与完善）

叶溪云（校园文化建设、寝室文化建设、周激励会）

李廷和（食堂的相关文化建设）

詹升科（我校新教育工作的宣传与报道）

（1）继续利用班级宣传栏、图书角、学校阅览室、学校宣传牌、走廊楼梯、食堂及其他墙面等布置一些读书的名言、经典古诗词、好书目推荐、师生书画作品等，营造校园书香氛围。

（2）班内设立图书角，开展“捐两本看百本”、“献出一本书，幸福全班人”、图书漂流等活动拓宽学生读书的渠道。

（3）六至九年级全面开设阅读课，阅读教师要帮助学生选择经典阅读书目，积极引导撰写读书笔记和读后感，老师要选择优秀文章在班级或学校进行交流展示，并附上老师精彩的点评。阅读教师每月上交20篇优秀的学生读书习作，学校每月将学生作品编辑成册。

（1）充分发挥网络作用，要求50岁以下的教师在网上建立教育博客，记录和反思教育教学生活，所有领导干部要率先垂范，根据自己的岗位理论联系实际，带头读书、写博客；要注册“随县教育在线”，积极参与发帖和跟帖。

（2）一如既往地推行“教育随笔”制度。每位教师每月上交

一篇教育心得、教学反思、案例等教育随笔，学期末，学校将组织相关人员进行评比，对反思深刻、教育心得真实有效的优秀作品学校将实行一定的奖励。

（1）严格实行“导学案”制。（具体实施办法参见《柳中xx年秋教学教研计划》）

（2）课堂教学要以“先学后教，当堂训练”为基本的教学模式，坚决杜绝教师的“满堂灌”，要彻底地转变教师的思维方式和学生的学习方式，让学生真正地自学、乐学，让课堂真正的变为学生的舞台。

（3）继续推进“课内比教学”工作。本学期，我校将进行语文、数学、英语、文综、理综等学科的高效课堂展示活动，所有学科教研组长要认真组织、精心安排，确保活动扎实、深入、有效。（具体活动安排参见□xx年秋柳林中心学校“课内比教学”活动安排》。）