

2023年证券行业工作计划精选

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间和资源分配。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。

2023年证券行业工作计划精选篇一

三、下半年主要工作安排

(一)加快推进增资扩股工作，为争取创新试点券商创造条件

抓住证券行业价值回升的有利时机，加大公司推介的力度，加快与有意向的投资机构洽谈的进度，积极与现有股东和监管机构进行沟通，推动增资扩股工作进入实质性阶段，争取在年内实现突破；同时继续全力应对有关诉讼案件，为争取创新试点券商创造条件。

(二)继续推进优势创利业务的大力发展

1、经纪业务

下半年实现营业收入13,989万元；客户托管资产总量达到160亿元，市场占有率达到8%。

下半年要以提高客户价值为宗旨，以推动经纪业务的健康、可持续发展为重点。一方面以风险控制确保业务健康发展，另一方面，通过多样化赢利模式的探索，逐步改变经纪业务“靠天吃饭”的局面，获得稳定的收入来源，减少收入的波动性，成为公司稳定的赢利来源。

2023年证券行业工作计划精选篇二

时间乘着年轮循序往前，我们的工作又将在忙碌中充实着，在喜悦中收获着，是时候开始制定工作计划了。但是你知道* 写的好吗？下面是关于证券公司工作计划4篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

一、增大宣传力度，加强银证合作。

xx营业部准备和县内各大银行网点进行牵手合作，与银行方进行沟通联系，并在银行柜口放置公司统一印制的宣传册，并且本着与银行方互惠互利，共同发展的基础，推出股民开户优惠政策，变被动营销为主动营销。

二、加强股民教育，提供投资咨询。

xx营业部针对新股民，赠送股民宣传手册和教育光盘，根据股民的差异化管理原则，对资金量较大的客户赠送了xx投资分析软件。

并且，营业部还要在每个星期组织股民收看公司的证券讲堂，增强股民投资参与的积极性。

三、重新细分与定位目标市场。

针对不同的客户群体，通过提高、改善服务方式及服务渠道，从而满足不同客户群体的不同需要，并且大力发展非现场客户，并积极吸引更多的优质客户。

四、继续完善日常工作。提升对存量客户的服务质量，在夯实基础的情况下，加大力量扩展业务，努力多吸收机构客户，提高市场占有率和资产保有率。

五、坚持客户为本的宗旨，科学设计服务工作流程，给客户

提供一个方便快捷的投资环境。

加强员工的业务培训，提高工作能力和业务素养，建立一支高效团结的员工队伍。

在工作中加强服务意识，做到针对不同客户提供所需的投资服务，深化人性化服务理念，从而真正提高服务质量。

六、“开源节流、增收节支”。

明年□xx营业部将进一切努力，一方面，服务好原有老客户的同时，不断开发更多新客户，以增加各项利润指标。

另一方面，想尽一切办法控制费用指标，降低经营成本。

七、加强投资咨询力量。

新的券商之间的竞争，还体现在研发方面的竞争。

立足营业部实际情况，加强员工队伍的培养，在团队合作的基础上逐步改变投资咨询薄弱的局面。

采用多种现代通讯方式，加强和客户的沟通与联系，开展多种快捷的服务，如业务提醒，研发报告推荐，等等，使营业部对客户的服务向纵深发展。

一、思想品德及自身素质方面

刚从校园走出来的我思想方面还不够成熟，经过在公司3个多月的学习和多方同事的帮助下，思想上有一定的提高。本人能够按照公司的要求按时上下班，不迟到不早退，要求加班的时候能够准时到岗，充分利用工作时间，有效地完成公司分配的任务。

在认真工作的同时，本人也努力提升自身的素质，不断提升职业道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自身业务水平。本人本着多学习、多琢磨、多反思、多总结的原则，不断提升自己，超越自己。

多学习，学习先进的证券业务理论，学习同事的宝贵工作经验，学习专业知识。

多琢磨，学习到的业务知识反复的琢磨，实际业务中，遇到难点尽可能运用自己的业务知识解决，如有超越自己知识范围不能解决的，虚心请教同事。自我反思是提高业务素质的基本途径，对于自己工作中的成功或失败要及时反思和总结，不断为自己今后的工作积累经验。

二、工作能力及相关业务方面

通过3个多月的学习及实践，我对公司的工作流程有了一定的了解，对各个岗位业务有一定的认识。本人主要负责电话回访的业务。

（一）电话回访业务：进入年终第四季度，随着开户量的增加，电话回访业务也进入年度最繁忙阶段。在新开户电话回访中，话务量累计达到1599个，重要通知类回访113个，定期回访758个。在众多电话回访中，本人本着诚恳待人的态度为客户解答问题，没有一次受到过客户投诉。这也就表示，这三个月来，我和同事的辛勤工作换来的是客户的满意以及肯定。

（二）前台业务：为了更好的了解公司，更有效地工作，在工作之余到前台学习相关业务。在学习前台具体岗位业务前，先要熟悉各项开户及特殊业务资料。各项资料可以说是所有业务中最基础的，也是最容易掌握的，是所有业务的铺垫。

只有掌握好各项业务相应的资料才能准确而有效的为客户提

供资料，办理业务。

1、开户岗业务：主要为新客户开立资金账户，开立证券账户；为转户开立资金账户。在客户丢失股东卡的情况下想要办业务时，为客户补办股东卡。在客户转户时，发现客户股东账户被冻结，为客户办理激活业务。每天在结束当天业务后，负责把当天每个开户资料通过扫描形成电子档案传送给中登以及总部。

2、复核岗业务：对开户业务以及特殊业务审核后给予复核，负责每天闭市后把做完的业务归档。

3、特殊业务岗业务：主要针对客户办理修改密码、撤销资金账户、撤销指定标志、转托管、换行、创业板进行相应操作业务。对股票下跌到三板的客户进行三板业务。

对于客户长时间没有到营业部更新资料的给予补资料业务，*升位，变更*有效期等。客户亲属有逝世的，客户携带有效证明文件来办理继承业务的，给予相应的继承业务操作。

（三）积极配合it部门做好系统测试工作。

三、工作中存在的不足1、电话回访工作效率还有待提高，争取做到让客户百分百的满意，放心。

2、工作态度上还认识的不够深刻，工作积极性有待于提高。

3、业务方面仍有不熟练的地方，还需要自己多记多练。4、应变技巧缺乏，客户电话回访期间，遇到客户询问的相关问题不能给出的答案。

5、服务意识需要加强，对客户咨询的问题应耐心给予解答。

三个月的时间是短暂的，在公司领导的关怀和同事的关心帮助下我受益匪浅。

作为一个新人，我怀着一份积极的态度面对工作的压力，乐观的去解决工作中出现的问题，享受工作带给我的乐趣。即使知道今后的工作上还会有更多的困难更大的压力，但我会保持一分良好的心态积极去面对。

xxxx年，我会积极努力的学习其他岗位的业务，对公司的整体流程有一个全面系统的熟悉。按时完成公司领导分配的任务，替领导分忧解愁，做领导的好助手。关心同事，尊敬领导。在不断前进的道路上，为公司的无限发展而奋斗不息。

建立走访客户制度，旨在进一步加强与客户之间的交流和沟通，为客户提供更优质的服务，向社会展示邮政部门崭新的形象和高层次的服务水平。

为了把走访工作做实，不流于形式，明年将把这项工作作为制度纳入服务规范。走访客户时，走访人需详细填写《客户走访日志》，每月末交负责人核实处理情况，并填写意见。

在走访过程中，注重与客户开展面对面交流，积极倾听客户的意见和建议，把握客户需求的新导向，切实为改进服务收集材料和依据为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果。

2、积极推行客户经理制，规范大客户开发与管理流程。

在过去一年走访客户过程中遇到一些问题，比如，由于走访人之间缺乏交流和沟通，出现被走访人的重叠性，客户的难点问题以及意见、建议的处理没有得到很好监督，等等。

为此实行走访人督办制度，即遵循“谁走访谁督办”的原则，如由于客观原因不能当场答复的，或不属于本部门职责范围的问题应向客户说明原因并详细记录下被访用户的资料、用邮困难以及对方提出的意见建议，送交相关专业局处理，并协调督促实施，事后将处理结果告知客户；负责人负责对《记

录表》的收集工作，每季度以报表的形式将走访结果报相关领导，并对近期走访工作进行梳理，并对客户意见建议的处理结果进行分析、评议。

3、对客户实行分级管理，开发统一版本的客户关系管理系统

为了不断地深化、优化服务质量，大客户中心将从多方面着手改善、提高服务质量，以满足大客户的要求。

首先实行客户经理负责制，并对大客户实施分级管理制度，强调服务的时效性、及时性，以制度化保证客户服务工作得以顺利进行。同时开发统一版本的客户关系管理系统，在走访客户时关注企业、客户动态，了解新年新动向和搜集信息，以保证时时更新大客户档案，为下一步开展营销获取第一手资料，以此增强营销的针对性和提高营销效果，有助于提高运行效率，降低运营成本，最大限度地减少内耗，实现客户资源的共享。

二、学无止境，全面提高客户经理整体素质

客户经理是企业与客户之间的桥梁和纽带，客户经理能否对客户提供“标准化、个性化、超值化”服务，直接影响客户对企业的“信任度、满意度、忠诚度”。

大客户中心将把握机会，创造条件，致力于客户经理整体素质的提高。

1、强化邮政业务学习，提高业务素质作为客户经理，首先必须对邮政业务有着深刻的了解。

为了进一步提高营销水平，大客户中心将创造条件通过远程培训、优秀营销书籍等途径获得专业化销售流程的知识与技能，丰富营销知识体系，增强拜访与服务客户的能力、提升

工作信心与客户服务的满意度。

通过学习，旨在对邮政业务有全面的了解，对市场营销和大客户管理也有更深刻的认识，培养客户经理的服务营销意识，同时开阔事业，提高觉悟，使客户经理认识到营销不仅要通过优质的服务让客户满意，而且要通过积极有效的客户关系管理培养客户的忠诚，并掌握培养客户忠诚的方法和技巧，为今后的工作打下了坚实的基础。

一、增大宣传力度，加强银证合作□xx营业部准备和县内各大银行网点进行牵手合作，与银行方进行沟通联系，并在银行柜口放置公司统一印制的宣传册，并且本着与银行方互惠互利，共同发展的基础，推出股民开户优惠政策，变被动营销为主动营销。

二、加强股民教育，提供投资咨询□xx营业部针对新股民，赠送股民宣传手册和教育光盘，根据股民的差异化管理原则，对资金量较大的客户赠送了xx投资分析软件。并且，营业部还要在每个星期组织股民收看公司的证券讲堂，增强股民投资参与的积极性。

三、重新细分与定位目标市场，针对不同的客户群体，通过提高、改善服务方式及服务渠道，从而满足不同客户群体的不同需要，并且大力发展非现场客户，并积极吸引更多的优质客户。四、继续完善日常工作，提升对存量客户的服务质量，在夯实基础的情况下，加大力量扩展业务，努力多吸收机构客户，提高市场占有率和资产保有率。

五、坚持客户为本的宗旨，科学设计服务工作流程，给客户提供一个方便快捷的投资环境。加强员工的业务培训，提高工作能力和业务素养，建立一支高效团结的员工队伍。在工作中加强服务意识，做到针对不同客户提供所需的投资服务，深化人性化服务理念，从而真正提高服务质量。

六、“开源节流、增收节支”。明年□xx营业部将进一切努力，一方面，服务好原有老客户的同时，不断开发更多新客户，以增加各项利润指标。另一方面，想尽一切办法控制费用指标，降低经营成本。

七、加强投资咨询力量。新的券商之间的竞争，还体现在研发方面的竞争。立足营业部实际情况，加强员工队伍的培养，在团队合作的基础上逐步改变投资咨询薄弱的局面。采用多种现代通讯方式，加强和客户的沟通与联系，开展多种快捷的服务，如业务提醒，研发报告推荐，等等，使营业部对客户的服务向纵深发展。总之□xx营业部的全体员工将紧跟公司的步伐，让管理和服务上一个新台阶，为公司树立良好的品牌形象，吸引更多的投资者，面对新的一年，我们充满信心。

内容仅供参考

2023年证券行业工作计划精选篇三

在将近2个的时间中，经过我们团队的共同的努力，使我们公司的产品知名度在湘潭市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。

这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

特对个人销售工作计划分析如下：

下面是我们新聘团队近2个月的销售情况：

.....

从近2个月的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以

说是销售做的十分的失败。

在湘潭市场上分红险产品品牌众多，中国人寿.平安.由于比较早的进入湘潭市场，分红险产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

新聘团队是今年5月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有200个，加上没有记录的概括为270个，总体计算xx销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结 和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在湘潭市场分红险很多，但主要也就是人寿.平安.新华等.公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的

产品。

市场是良好的，形势是严峻的。

在湘潭九华市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半是大有作为的半年，假如在下半年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做九华这个市场。

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的'失败。

在河南市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。

鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说的来说要比郑州小一点。

外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。

在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。

造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售

人员身上，完成各个时间段的销售任务。

并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20xx年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

2023年证券行业工作计划精选篇四

一、 新三板挂牌-力争20xx年内挂牌

(新三板：证券公司代办股份转让系统蚌埠市高新园区非上市股份有限公司股份报价转让系统，主要为高新园区内规模较小、成长较快的非上市股份公司(高新技术企业)提供股权转让和融资平台，同时为主板、中小企业板和创业板培养上市资源。企业通过全国性的统一市场定向增资来进行融资，进行高市盈率、高溢价的交易，获得丰厚回报，而对募集资金的去向或用途却没有限制;在市场上形成公司股票的市场价格，有利于提升公司的信用水平和股份的估值水平，也会吸引众多关注的目光，还可以在全国市场很好地宣传企业，提高公司的知名度，有利于拓展业务和公司发展;促使挂牌公司建立完善的法人治理结构和合理的信息披露制度，借助资本市场的力量扩大规模、做大做强、规范经营，实现企业跨越式发展。)

1、 接触、洽谈、论证、签约(券商推荐挂牌报价转让协议)

2、公司按挂牌要求进行改制

- (1) 聘请证券公司担任改制财务顾问
- (2) 注册会计师对公司财务情况进行审计
- (4) 向工商管理局申请股份公司名称预先核准
- (5) 配合券商制作设立股份公司的申报材料
- (6) 出具验资报告、评估报告
- (8) 工商管理部门备案, 签发营业执照, 股份公司正式成立

3、内部规范运作——账务、管理

4、证券公司内核验收、申请挂牌

- (1) 向园区管委会申请股份报价转让试点企业资格;
- (2) 配合会计师事务所和律师事务所(如有)进行审计和尽职调查;
- (3) 配合推荐主办报价券商尽职调查;
- (4) 推荐主办报价券商的内核小组按照协会要求对尽职调查工作底稿
- (5) 和尽职调查报告进行审核, 并出具内核报告;
- (6) 配合推荐主办报价券商制作申报材料, 向协会报送推荐挂牌备案

文件 ;

- (7) 协会备案确认;
- (8) 股份集中登记;
- (9) 披露股份报价转让说明书;
- (10) 在深圳证券交易所正式挂牌。

二、网络管理-更加规范和完善

5、激励方案-网文激励及招商激励

目标： 6-8个月内，网络权重与排名达到与目前企业规模相适应的水平，年底力争超越公司网络各项参数最好水平。

三、行政工作-突破传统，开创新局面

2、商标-驰名商标和20xx年著名商标

3、专利及知识产权-继续申报20xx年度专利

4、法律维护----依托法律顾问，减少和避免纠纷，维护企业权益

6、各类项目申报--高新技术产品(外墙)及其他项目

7、已获得项目的维护、进展情况申报

8、其他

2023年证券行业工作计划精选篇五

一、日常保教工作

本学期是大班幼儿在园的最后一个月，也是入小学前最关

键的一学期，我们将以幼小衔接作为本学期的保教工作重点，继续全面提高保教质量，合理地安排幼儿一日活动，让幼儿在快乐中学习，在快乐中发展，从而使幼儿顺利地由幼儿园到小学的过渡，适应小学生活，真正的做到保教并重。

1、能主动积极地倾听别人谈话，用普通话与同伴交流，态度自然大方，会用轮流的方式交谈；有一定的前阅读能力。

(1)继续为幼儿提供普通话的语言交往环境，在日常生活中继续为幼儿提供自由交流、表述的机会和条件。首先开展有趣的听说游戏活动，让幼儿在游戏中按照一定的规则练习口头语言，在活动时教师将注重幼儿倾听能力的培养，要求幼儿在同伴间交谈要安静倾听，不随便打断别人的谈话；其次改进看图讲述、情境讲述等讲述活动的教学形式。从原来的集体集中，适当安排小组集中，让幼儿更大胆放开地说出自己的见解，又使幼儿在交往中培养一定的倾听能力；最后充分利用家长资源，让家长了解家庭是孩子学习语言的重要场所，从而充分利用家庭教育的有利因素，不断强化家庭中语言教育，如：在家里利用饭前饭后、入睡前，与幼儿倾听、欣赏一些优美的散文、故事等文学作品，在幼儿欣赏时提一些问题，供幼儿在倾听时思考，帮助他们理解作品内容。

(2)幼儿马上就要入小学了，具备一定的阅读能力是十分必要的，我们将利用图书、绘画为幼儿创设书面语言学习情景，多鼓励幼儿经常将自己喜欢的书带到幼儿园与其他幼儿分享，在幼儿阅读过程中，结合《字宝宝》课程，引导幼儿认读一些简单的汉字，逐步帮助幼儿养成喜欢阅读的良好习惯。

2、(1)学习20以内的数及加减，认识空间和时间

为幼儿提供一定的活动空间，提供丰富的，具有适宜结构的可操作性的材料，支持幼儿的操作活动。以集体、小组的活动形式让幼儿进行学习。在集体学习活动中，对于有些的数学知识、技能，教师应直接教给幼儿，而有些数学关系

幼儿难以独自发现和感知，我们将设计一定的情景，引导幼儿观察，提出问题让幼儿思考，从而启发幼儿运用已有的知识经验，去解决问题，获得新的知识；在小组活动中，我们将注重数学区角活动，如在区角活动中提供给幼儿充足的时间，让幼儿在摆弄、操作的过程中充分的感知、体验、探索，鼓励幼儿与同伴展开交流、相互讨论，学习同伴解决问题的策略，纠正错误，共同游戏；同时，让家长利用日常生活活动的情景和一些偶发事件，如散步，外出游玩中的情景、事情，引导幼儿注意和关心周围环境中物体的数量和形状，物体在空间的位置、时间的长短和更替等，引发和激发幼儿学习“数学”的兴趣。

(2) 引导幼儿积极探索周围生活中常见的自然现象，能自己发现问题、提出问题、寻求答案。

为幼儿创设宽松愉悦的心理环境，提供丰富的科学探索类的玩具和材料，让幼儿在玩中体会科学现象。在一日活动中开展科学游戏活动、角落科学活动、种植饲养活动等科学活动，如：科学游戏活动，提供一些材料或玩具，让幼儿通过参与一定规则、有趣的玩耍和操作活动，获取有关的科学经验；又如：种植饲养活动，利用年段自然角开展一些小小的种植、饲养活动，引导幼儿通过反复的观察、探索、获取有关大自然的丰富经验。同时，利用家长资源，鼓励家长多带幼儿走向大自然，利用外出散步，参观、游览的机会让幼儿在轻松、愉快的气氛中生动的了解一些科学知识。

3、喜欢参与各种艺术活动，大胆表现自己的情感和体验。

为幼儿提供宽松、自由与近期教育内容相适宜的环境。以集体、小组、个别的活动形式鼓励幼儿用自己喜欢的方式进行艺术表现活动，如指导幼儿自主选择身边的物品或废旧材料制作玩具、手工艺品等；同时尊重每个幼儿的想法和创造，肯定和接纳他们独特的审美感受和表现形式，放手让幼儿去想象和创造；最后利用社区资源，让家长多带领幼儿参加有特色

的民间艺术活动，让幼儿在欣赏中不断地提高。

4、保持个人卫生，并能注意到周围环境的卫生，进一步培养幼儿良好的生活卫生习惯和生活自理能力。

创设“自理”的条件和环境，在日常生活环节中渗透教育，教育幼儿学会自己的事情自己做：整理衣服，保持仪表整洁；手脏、脸脏后能及时清洗；会做餐后、午睡活动后的简单整理工作；有独立生活能力，并将根据日常生活环节反复地对幼儿加以提醒，让幼儿进一步地养成良好生活卫生习惯和生活自理能力，同时，要求家长在家庭中有目的的让孩子自己整理东西。收拾自己的教具、学具，整理书包等；此外，可让孩子做一些简单的家务事，如：拖地、擦桌子、择菜等，锻炼孩子的动手能力，这样幼儿在老师和家长的共同努力下，在入学以前就会做很多事，自理能力有所增强，孩子在入小学后也就能很快适应小学的集体生活。

5、能主动地与同伴进行有效的交往、合作与分享，能解决交往和合作过程中出现的问题。

幼儿入学后，即将进入新的“大家庭”，重新建立新的人际关系，接受新老师，结交新朋友，而能否很快融入新集体与老师同学和睦相处，则有赖于一定的与人交往的能力。本学期，我们将继续创设宽松、和谐的交往环境，为幼儿提供人际间相互交流和共同活动的机会和条件，并加以指导，培养幼儿交往的技能，并给幼儿提供自由活动的机会，支持幼儿自主地选择、计划活动，引导、鼓励幼儿从多方面和多角度解决问题，帮助幼儿积累成功的经验；并请家长配合在家庭生活中引导幼儿从小事做起，如：教孩子学会谦虚、有礼貌，不与小朋友抢玩具，不大声喧哗，不与小伙伴抢玩具等等。这些事情看起来很小，但却有利于创造出友好合作的氛围，有利于增强幼儿的交往能力。

二、家长、社区工作

- 1、期初对幼儿进行全面家访，与家长交流幼儿在家，在园的学习生活情况，同时了解家长的教育观、需求。
- 2、根据家访情况召开年段家长会，向家长介绍本学期的教学重点“如何做好幼小衔接”工作，并针对年段幼儿具体情况向家长交换意见和建议，使家园教育步调一致。
- 3、继续办好“家长学校”，每月通过“家园联系册”向家长反馈幼儿的表现情况，并提出需要家长配合的事项和要求，其次利用各班级家园联系栏上向家长提供最新幼教资讯及主题进展情况，不断地提高家长家庭教育意识和质量，再次以丰富多彩“亲子活动”、“家长开放日”等活动促进家园沟通，从而提高家长教养水平。
- 4、配合园部办好“家园报”，使家长更加了解园部工作，争取得到每个家长的理解和认可。
- 5、充分利用家长资源，收集各种废旧材料，丰富幼儿游戏材料。

三、本学期月工作计划安排表。

二 月 份

制定本学期的工作计划。

召开家长会，想家长开展工作安排与幼儿衔接工作的宣传教育。

三 月 份

开展“三八妇女节”节日教育活动。

开展绘画活动，让幼儿实际实现“我是妈妈的好帮手”。

四 月 份

开展“清明节”教育活动。

开展早操比赛。

五月份

开展“劳动节教育活动”

进行园级唱歌比赛。

六 月 份

进行跳绳比赛活动