

2023年教师来年工作计划 小班明年工作计划教师个人(实用10篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划书有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

教师来年工作计划 小班明年工作计划教师个人篇一

1、卫生环境

与其他老师共同维护班级卫生，给幼儿创造一个良好的生活和学习环境。创设安全舒适的幼儿活动环境。随时随地检查教室内外的活动场地的安全状况，发现问题，妥善处理，将不安全因素降低到最低限度。

2、教学环境

为了幼儿能在轻松、愉悦的环境氛围下学好英语，没有压力地“玩”着学，激发他们学英语的积极性，其潜力很快就会表现出来。幼儿的注意力不易集中，容易分散，因此我们将运用多种方法吸引孩子的注意力，贯彻更多游戏、歌曲、故事等形式，让幼儿融入其中，进而启发他们的学习兴趣。

新时代的教师更要学会创新，教师只有不断地改进自己的工作，不断地尝试新的教学方式和教学风格，能够试图从不同的角度去发现问题，解决问题。不断爱护和培养学生的好奇心、求知欲，保护学生的探索精神、创新思维，为孩子们提供更广阔的自主探究空间。

1、品德教育方面

配合教养员继续加强幼儿的常规培养。通过晨间谈话、离班前谈话等，向幼儿讲清常规、要求，并采用多种形式对幼儿进行训练，严格检查常规执行情况，逐步培养幼儿能遵守各项规则。加强对游戏的指导，在游戏中培养幼儿之间的友爱精神。

2、智育方面

多开展智力游戏，发展幼儿的观察力和思维能力。鼓励幼儿多观察季节变化及周围人、事、物等。通过观察，使幼儿加深对日常事物的认识。积极开展分享阅读课题研究活动，以促进幼儿全面的发展。为幼小衔接做好过渡，继续抓好幼儿识字、教学，促进孩子身心和谐发展，为幼儿进入小学打好基础。

1、认真对待工作中的每一件事，尽自己最大的能力完成到最好，这才是教师责任心的体现。尊重孩子、走进孩子，在活动中学习观察幼儿的一言一行，及对事物的反应、行为态度、学习状况，并进行一些记录，提高自身的观察、记录技能。

2、主动关心国内外学前教育信息和专业理论。通过多种途径：幼教刊物、多媒体技术、观摩、听讲座等，吸取教育学科的新知识、新技能。

3、学习在工作中发现问题、反思自己的教学，及时记录教育教学中的困难及相关资料的收集和反思。认真做好日志和摘抄笔记，积累自己一些学习或工作上的经验。

1、热情接待家长，不定期地与家长联系，共同协商育儿经验。同时认真收集家长反馈意见，虚心采纳合理建议。

2、积极邀请家长参与教学活动及各类大型活动。

3、如遇特殊情况及时向家长汇报或保持电话联系，如有生病

未返园的幼儿，坚持电话追踪问候。

4、邀请家长积极参与到教学活动中去，与教师共同商讨、策划教育计划、结合各种方式向家长了解幼儿在家的情况，同时向家长反馈幼儿在园的生活学习情况，促进幼儿之间及家园之间的交往与交流。

幼儿园的工作虽然很琐碎，但我们坚信，只要我们努力，我们一定可以出色地完成任务，并用我们浓浓的爱心、耐心和责任心，换取每个家长的放心。

我会努力坚持科学的发展观，坚持以改革创新为动力，以全面提高幼儿身体素质、培养幼儿创造力和想像力、激发幼儿对科学领域的兴趣、教给幼儿粗浅的知识为重点，提高幼儿多方面的`素质。

教师来年工作计划 小班明年工作计划教师个人篇二

一、指导思想

为切实抓好以园为本的教育教学工作，通过教师讲授“公开课”，组织教师进行观摩学习，开展教学经验交流，充分发挥教师的专业引领作用及教师的“传、帮、带”作用，让广大教师互通有无，取长补短，互学互助，共同成长，全面提升教育教学质量，推进我园教师素质的全面发展。

二、参加范围：全体任课教师。

三、活动地点：仙河镇中心幼儿园游艺室。

五、活动安排

六、活动要求

- 1、所有参加公开的教师在本周六上午(01月6日)上报公开课课题及电子版教案。
- 2、各位老师要充分吃透教材，运用最有效、最适合的教学方法，力争将课程达到最优质的效果。
- 3、听课教师在活动开始前一律将手机调为振动或关机，必须要遵守时间，应在授课教师说课开始前全部到位，且中途不得随意走动或离开教室，并认真做好听课记录，且准备好观摩后的活动反思。
- 4、认真公正的做好评课打分活动。
- 5、各自辅助教师做好一切后勤工作，保障活动顺利进行。(如：相机充电、教具整理等)。
- 7、要求本学科组的教师及所有无课教师均要按时参加听评课。
- 8、授课结束后，要开展扎实的有效的评课活动。一方面要做好记录，另一方面要将评课结果上报保教处，要求人人有发言，严禁走形式走过程，确保活动取得预期效果。

教师来年工作计划 小班明年工作计划教师个人篇三

以教育局关于“两项工程”培训的文件精神为指导，充分发挥校本培训的作用，致力于教师的专业发展，在学校的组织领导下，号召并激励广大教师提高学历层次，主动参加教师学历进修，储备自己的知识底蕴，更好地从事教育教学工作。

二、工作目标：

- 1、做好教师学历进修的宣传、动员工作，提高广大教师的认识水平；

2、在20xx年里，力争使教师的学历层次在20%。

3、力争使仅具备合格学历的教师参加高一层次的学历进修。

三、工作原则：

1、坚持督导与动员相结合的原则。

在教师自愿进修的基础上，加强宣传和动员力度，同时发挥学校的督导作用和服务作用，尽力为教师学历提高创造方便条件。

2、坚持激励与处罚相结合的原则。

学校制定激励机制和处罚规定，对于主动提高学历层次的教师给予适当的奖励，并与评优、晋级、选拔、结构工资制挂钩；对于学历不合格的教师给予适当的经济处罚或结构工资制上的处罚。

四、培训方式：

1、学校设专人统一管理参加进修人员的学习，考核事宜。

2、参加上级的统一辅导，分散后自学自练。

3、进修同种学历的教师可以自愿结成自学小组。

4、学校经常检查学员的学习笔记和作业本。

5、学校设专人统一报考，查成绩，办理考务，以解决学员的工学矛盾和耕学矛盾。

五、培训机制：

1、学历提高工作五不准

- 1) 学历不合格的教师不准担任教学工作；
- (2) 学历不合格的教师不准晋升职称；
- (3) 不具备专科以上学历的教师不准选拔后备干部；
- (5) 不具备专科以上学历的教师不准评为“转业发展型教师”。

2、教师学历进修优惠政策

- (2) 本科学历作为教师晋级、加薪的优越条件；
- (3) 正在进修的教师可以提出调换工种。如：辞去班主任工作等；
- (4) 提干、选拔等必须首先考虑学历水平；
- (6) 教师进修学历，如经济基础薄弱，经申请后，学校可预先支付两个月工资。

教师来年工作计划 小班明年工作计划教师个人篇四

主要工作

(一)新的一年中，我认为作为一名司机，首先要做到“五勤”——即眼勤、耳勤、脑勤、手勤、腿勤，勤检查车辆，防患于未然，做到听从指挥调动，按规定时间返回单位，在执行公务期间，要文明驾驶，礼貌待客，热情服务，做到跑来等，串车二次进站。(二)认真学习专业技术，尊敬领导，团结同志，做好服务，认真完成领导交给的各项任务。

制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

紧扣时代主题，积极创新党建工作形式。以迎接党的xx大召开为契机，开展“保持先进性，建功新”主题实践活动、“最佳党日”活动、“争先创优”活动。在地税党总支创建党建工作示范点的基础上，适时召开规范化建设现场会，总结经验，选树典型，力争再创一批星级示范点。

五是、旅游开发拓项目增亮点。我村干部要提高旅游开发的思想认识：旅游开发，就是保护生态，优化环境。旅游开发要进一步与新农村建设、清洁工程和环境整治结合起来，相互促进，共同发展。旅游开发，就是从事积极的生态文明建设。因此，要协助景点老板打造新景点，积极搞好观光农业和服务业。

(三)在职业道德方面，我认为应做到：

要高度重视体卫艺等学科课程的教学，严格执行教学计划，提高课堂教学质量和效益；建立教学质量评价体系，促进学生的全面发展。

一是安全行车，不开情绪车，不开故障车，不开英雄车。

二是学习业务，提高素质。虽然我干的是司机这一行，但我清楚的认识到现在如今高速发展的信息化时代，如不时时学习，刻刻充电，就会被社会淘汰。针对自己的工作实际，认真学习车辆管理、交通安全等方面的法律法规和有关政策，增强自己对工作的适应能力，提高自己做好工作的本领。

开展党组织规范化建设活动，以发挥基层党组织领导核心和战斗堡垒作用为原则，合理划分基层党组织权责，保障党建经费。认真编制各级党组织党建“责任清单”，克服管党与管人、管业务互相扯皮、互相分离的现实问题，努力使党建

工作的“软任务”变成“硬指标”（20xx年7月初至9月底；由政治处负责，办公室、规划财务室配合）

四是在工作中注重解放思想，实事求是，不断探索创新，积极实践，不因循守旧、安于现状，努力克服不思进取，无过便是功的思想。其次是按照“两个务必”的要求，指导自己树立艰苦朴素的生活作风。在生活中，自己始终能够保持和发扬艰苦奋斗的优良传统，简洁朴实，自觉抵制各种不正之风。

总之，在新的一年里，我将在政治上、思想上、行动上与党保持一致，认真贯彻执行党的路线、方针、政策。团结同志，宽以待人，认认真真学习，踏踏实实工作，使所从事的工作一年一个台阶，不断向前发展，取得了一定的成绩。在今后的的工作中，我将进一步加大工作力度，改进工作方法，更加努力地做好工作，为我镇的各项事业协调发展。

转变工作角色：参加工作近十年了，但是自己从事的工作一直都相对单一，以至于对其他行业的工作所知甚少，以至陌生，县政府办公室作为全县的核心机构，工作涉及到全县各行各业，对此，在思考问题，处理事情时，必须跳出以前在部门的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色。

教师来年工作计划 小班明年工作计划教师个人篇五

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件的原料和辅料，换句话说，生产就是采购员的客户，质量，数量，交货期就是生产的要求。

生产的三点要求对采购员来说就是三项责任：向谁买，买多少，何时买向谁买就是从价格、质量等几个方面考察，选择出合适的供应商。买多少就是根据年度以及月度采购计划，编制

采购预算，协调好财务的资金安排何时买就是根据公司生产能力以及各种物资的交货期，确认各种物资合理的最低库存量，既能保证生产，又使库存资金占用最小化。

综上所述，采购员创造的价值在于保障供应，降低成本。但作为一支“以客户为中心”高效的服务团队中的一员，在完成这两项工作的基础上，还需注重自己的工作服务质量，提高生产部门对本部门的满意度，无论服务态度，工作效率，验收和采购流程及产品质量，均需定期自我总结，定期征求“客户”和管理部门的反馈，已记录生产一现部门对采购货物的直接意见和建议。

我认为作为一个采购员最终的价值是成为利润中心，在采购中创造价值。这种价值的创造不仅仅体现在降低成本，还应体现在服务的升值，采购成本直接影响企业收益，企业的价值管理中，采购员是一个岗位，但采购工作是一个跨部门的职能，现代管理思想是谋求每个部门的效益最大化，要让采购成为利润的中心，就需让所有参与采购职能的人员和部门都来关注价值，协同一致。如此方能彰显公司管理的深化。

根据岗位职责和领导的要求，我的主要工作是：

1、需从xx和xx购买器件的及时询价，制单，采购及后续申请付款工作及跟踪报关与到货事宜。

2□xx器件的订购与跟踪□xx项目器件修改，器件维修和调拨等等关于xx器件的各类事宜，与xx上海/大连/香港方的沟通与联系。器件邮寄与接收。

3、所有xx项目器件的订购与跟踪□xx项目器件领取，器件维修和调拨等等关于xx器件的本部门事宜及与销售部沟通跟踪工作。

4□zz供件的入库确认，清单制作、各部门负责人签字及本部

门入库单存档事宜。

5、生产报检项目、生产过程中器件报缺(xx项目□xx项目)数量的调查、确认、沟通、调拨、补订及技术部修改通知单的存档(纸质/电子)，修改器件的调拨与订购。

6、工作各类相关表单的制作，记录，存档(xx进口器件采购台帐、进口器件入出库情况、部门联络单□xx自供件入出库清单、自供件返还件清单、施耐德库存余料调配清单等)。

7、发货时拍照存档，清点标注控制台自供件返还件，制作清单与船厂供件返还器件照片拍摄和存档，相关单据的签字确认。

8、各类器件损坏品及器件缺件的拍照确认存档，部分返还设备与损坏设备的发货事宜。

9、领导交办的其他工作，和其他协助公司或部门工作的临时拍照任务。

全年共新签外购器件采购合同?份，外购材料付款共/美元。全年负责施耐德项目散件采购计划共/批次。全年修改器件采购单共执行/份。全年安排处理船厂自供件入库共/批次。

在过去一年的工作中，我认识到自己在器件知识和工作方法等方面都还存在一定不足，为了让自己成为一个更称职的进口件采购员，努力学习并克服各种不足是必然的。在克服不足的工作学习中也遇到了许多困难与问题，在解决的过程中，使我学到了很多的东西，作为采购的订购统计工作，准确细心是要放在首位的。

作为对待供应商和船厂的沟通，认真耐心也是很重要的，将这些糅合起来是需要手段去引导的。这都是在书本中学不到的，我认为这就是一种工作经验的积累。成功是什么，就是

每天进步一点点。从参加工作开始，我一直在努力的充实自己，让自己更快的融入到工作当中，融入到采购这个团队当中。采购部门的工作是讲究配合，讲究团结协作的。a经理b工和很多同事为我的进步也付出了努力，给予了很大的帮助，在此就不一一感谢了。

今年以来，公司的各项规章制度得到进一步完善，本人总是积极适应这种情况，以公司各项先行的规章制度和岗位职能为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为公司做好本人力所能及的工作。

平时注意观察各类器件的安装，并结合自身所学专业了解器件性能、结构及相关知识，努力学习办公自动化软件知识，努力掌握各类表单制作的技巧，提高自己的工作效率。

在日常工作中，我将做到以下几点：

1. 一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照部门的各项规章制度办事。
2. 及时完成各级领导交办的各项工作，要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报。
3. 加强公司内外及各部门之间的联络和沟通，快速的、系统的传递工作信息，保证工作的快速性与准确性。
4. 继续做好存档保密工作；准确及时全面的进行各类表单的记录与存档。
 - (1) 积极参加公司和领导安排的各类培训，提高自身及相关的工作技能。
 - (2) 向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

(3)通过个人的自主学习来提升知识层次。

一个人的能力是有限的，但发展机会是无限的。“业精于勤而荒于嬉”如不能很快的提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，就会被淘汰。当然需要提升自己，首先要一个好的平台，我认为xx就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使业务水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

教师来年工作计划 小班明年工作计划教师个人篇六

为了建设师德高尚、业务精湛的教师队伍，为了提高教育教学质量，根据国家、省、市关于加强师德师风建设的要求，结合我园实际，特拟订长泾中心幼儿园师德师风建设工作计划，希全体教职工认真贯彻执行。

一、指导思想

以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实《公民道德建设实施纲要》，以《教育法》《教师法》和市教委关于教师职业道德建设的规定为依据，牢固确立“以人为本，敬业奉献”的崇高师德，牢固树立“学生第一”的思想，开展“展、创、树”主题教育活动，以榜样教育和信念教育为主要形式，通过各种活动，再树教师形象、幼儿园形象和教育形象。不断提高教师的职业道德修养，努力把我们的教育办成人民群众满意的教育。

二、工作目标：

加强信念，树立正确的职业观念、职业态度和职业理想，进一步自觉履行《中小学教师职业道德规范》，把师德建设与加强整个教师队伍建统一起来，常抓不懈，不断提高教师的职业道德素质和业务水平。

三、主要工作和措施：

(一)、加强学习，提高认识。

- 1、深入学习贯彻xx届三中、四中全会精神和“三个代表”重要思想的科学内涵，明确目标，增强教师的责任感和使命感。
- 3、增强教书育人，以身立教的社会使命感和尊重学生、爱护学生、保护学生的责任意识，引导教师争做学生和家长欢迎的德艺双馨的合格教师。
- 4、要加强教育法律法规的学习，提高教师依法从教水平，要加强时事政策的学习，增强贯彻党的路线方针政策的自觉性和建设有中国特色社会主义的信心。
- 5、以诚实守信为重点，全面贯彻《公民道德实施纲要》，杜绝体罚、变相体罚现象，完善师德师风考评机制，使师表工程步入制度化、规范化、科学化轨道。

(二)、树形象，端正教育思想。

- 1、全面贯彻国家的教育方针，认真执行教育教学计划，刻苦钻研业务，积极投身岗位练兵，人人争创“师德标兵”。
- 2、全体教师唱响职业道德的主旋律——爱，用自己的行动践行爱国、爱民、爱岗敬业、爱校如家、爱生如子，定期开展师德标准的形象讨论，树立本校师德形象闪光点。
- 3、继续开展以“展师德风采，创优秀群体，树教育新风”活动，以先进的思想教育人，以先进的事迹激励人，以榜样的力量鼓舞人。
- 4、让每位教师牢记依法治教、以德育人，坚定执教信念。

(三)、强化机制，增强教书育人的意识。

1、建立健全以园长为首的师德建设领导机制。

组长： ， 副组长： ， 成员： 。

组长职责： 负责师德师风建设的全面工作，制订计划和总结，实施考核和奖惩。

成员职责： 执行计划，进行考核，对违反师德师风一般现象及时进行处理，批评教育并上报组长处。

2、建立健全师德规章制度，对为师不德，为师不良，造成恶劣影响者，及时作出处理。对违反师德师风规范情节较轻，造成不良后果有一定程度影响的，对当事人给予责令检查、通报批评、限期改正，当年年度考核评定为基本称职及以下，并不得参加评优、晋级和正常晋升工资；对违反师德师风规范情节较重，造成的不良后果有较大影响的，给予当事人年度考核评定为不称职，调离教师工作岗位；教职工发生重大违反师德师风规范的行为，中层领导或教师不按规定要求不报，造成迟报、谎报、瞒报的，给予相关责任人通报批评，责令检讨，当年不得参与评优、晋职、晋升处理。

3、建立健全师德评价与管理机制，实行师德一票否决制，增强全体教师的工作责任心和事业心，增强教书育人的强烈意识。学校建立师德师风优秀教师表彰制度，每学期评选表彰师德师风优秀教师一次学校认真总结师德师风优秀教师的典型事迹，作好宣传，扩大影响。

4、坚持把教职工师德考核的结果纳入教师教学月岗位考核和教师的职称年度考核内容，与教师岗位聘任、晋职晋级、提干评优等切身利益挂钩。

5、学校每学期都要广泛向教职工、学生家长及社会群众征求

对本校师德师风建设意见一次，根据收集的意见和建议，制订整改措施，并限期整改到位。

四、师德师风建设学习材料

教师来年轻工作计划 小班年轻工作计划教师个人篇七

以“_____”重要思想为指导，认真贯彻落实《公民道德建设实施纲要》，以《教育法》《教师法》和市教委关于教师职业道德建设的规定为依据，牢固确立“以人为本，敬业奉献”的崇高师德，牢固树立“学生第一”的思想，开展“展、创、树”主题教育活动，以榜样教育和信念教育为主要形式，通过各种活动，再树教师形象、幼儿园形象和教育形象。不断提高教师的职业道德修养，努力把我国的教育办成人民群众满意的教育。

二、工作目标

加强信念，树立正确的职业观念、职业态度和职业理想，进一步自觉履行《中小学教师职业道德规范》，把师德建设与加强整个教师队伍建设统一起来，常抓不懈，不断提高教师的职业道德素质和业务水平。

三、主要工作和措施

(一)加强学习，提高认识。

1、深入学习贯彻十_届_中全会精神和“_____”重要思想的科学内涵，明确目标，增强教师的责任感和使命感。

3、增强教书育人，以身立教的社会使命感和尊重学生、爱护学生、保护学生的责任意识，引导教师争做学生和年轻欢迎的德艺双馨的合格教师。

4、要加强教育法律法规的学习，提高教师依法从教水平，要加强时事政策的学习，增强贯彻党的路线方针政策的自觉性和建设有中国特色社会主义的信心。

5、以诚实守信为重点，全面贯彻《公民道德实施纲要》，杜绝体罚、变相体罚现象，完善师德师风考评机制，使师表工程步入制度化、规范化、科学化轨道。

(二)树形象，端正教育思想。

1、全面贯彻国家的教育方针，认真执行教育教学计划，刻苦钻研业务，积极投身岗位练兵，人人争创“师德标兵”。

2、全体教师唱响职业道德的主旋律——爱，用自己的行动践行爱国、爱民、爱岗敬业、爱校如家、爱生如子，定期开展师德标准的形象讨论，树立本校师德形象闪光点。

3、继续开展以“展师德风采，创优秀群体，树教育新风”活动，以先进的思想教育人，以先进的事迹激励人，以榜样的力量鼓舞人。

4、让每位教师牢记依法治教、以德育人，坚定执教信念。

(三)强化机制，增强教书育人的意识。

1、建立健全以园长为首的师德建设领导机制。

组长：__，副组长：__，成员：__。

组长职责：负责师德师风建设的全面工作，制订计划和总结，实施考核和奖惩。

成员职责：执行计划，进行考核，对违反师德师风一般现象及时进行处理，批评教育并上报组长处。

2、建立健全师德规章制度，对为师不德，为师不良，造成恶劣影响者，及时作出处理。对违反师德师风规范情节较轻，造成不良后果有一定程度影响的，对当事人给予责令检查、通报批评、限期改正，当年年度考核评定为基本称职及以下，并不得参加评优、晋级和正常晋升工资；对违反师德师风规范情节较重，造成的不良后果有较大影响的，给予当事人年度考核评定为不称职，调离教师工作岗位；教职工发生重大违反师德师风规范的行为，中层领导或教师不按规定要求不报，造成迟报、谎报、瞒报的，给予相关责任人通报批评，责令检讨，当年不得参与评优、晋职、晋升处理。

3、建立健全师德评价与管理机制，实行师德一票否决制，增强全体教师的工作责任心和事业心，增强教书育人的强烈意识。学校建立师德师风优秀教师表彰制度，每学期评选表彰师德师风优秀教师一次学校认真总结师德师风优秀教师的典型事迹，作好宣传，扩大影响。

4、坚持把教职工师德考核的结果纳入教师教学月岗位考核和教师的职称年度考核内容，与教师岗位聘任、晋职晋级、提干评优等切身利益挂钩。

5、学校每学期都要广泛向教职工、学生家长及社会群众征求对本校师德师风建设意见一次，根据收集的意见和建议，制订整改措施，并限期整改到位。

教师来年工作计划 小班明年工作计划教师个人篇八

1. 继续加强协会组织建设，进一步增强协会凝聚力，超市明年工作计划。为加强会员的组织，协会特采取以下措施：将各会员编排到各部门，活动时由办公室通知各部部长，再由各部部长通知副部长，副部长传达给各会员。这样即提高各部办事效率，又可以增加会员与会员、会员与部长之间交流，增强协会凝聚力。

2. 组织协会干部学习，不断提升自身素质和领导水平。在大学掀起学习孟二冬教授的高潮，协会响应院团委的号召，专门召开会议，组织协会干部学习孟二冬教授的奉献精神，各部干部认真学习，受益匪浅。

3. 组织协会会员学习，既提高了会员的奉献精神，又增进协会会员的交流。协会以喜闻乐见的方式——电影，让会员怡情悦意的同时感受了可可西里志愿者舍生忘死近乎神圣的奉献精神，感受了墨家“兼爱”的真谛。

1. 帮助新生，让他们感受大学的热情，志愿者的爱心。迎接20xx级新生入校，协会十分重视，由会长和副会长亲自带队值班，取得了很好的效果。

2、组织“购书献爱心”活动，丰富校园文化。协会长期与苦竹书苑合作，苦竹书苑为协会提供一批精品图书供协会在校园出售，既丰富校园文化，又可以为协会提供一定活动资金。

3. 办好“爱心超市”，为和谐校园的构建出一份力。“爱心超市”成立于20xx年12月23日，是全疆高校中第一所“爱心超市”。主要是为全校家庭贫苦同学直接给予物质上的帮助，免费提供衣服，解决部分同学的燃眉之急。本学期总共送出百余件衣服，共帮助七十余名同学，发放免费领取衣服的“爱心卡”30余张。

1. 与实验中学合作，协作召开主题班会，年度工作计划《超市明年工作计划》。协会多次组织会员到石河子市农八师实验中学，帮助部分班级召开主题班会，以我们的亲身经历讲述学习的重要性和学习方法，使实验中学同学产生了共鸣，收到了同学们的欢迎。同时，这项活动还得到了院团委老师的肯定以及实验中学学校领导的关注，并希望我们可以一直坚持下去。

2. 志愿服务师范学院xx2团一中。为弘扬教师美德，发扬志

愿者精神，履行志愿者责任，同时为志愿者提供锻炼自我的舞台。协会与师范学院附属中学xx2团一中团委合作，成立了“一帮一”结对子小组，由xx名党员志愿者担任此次工作。同时，协会从“爱心超市”为xx2团一中的贫困学生提供30余件衣物。

3. 长期志愿服务石河子市福利院。为方便福利院小朋友学习读书，协会在福利院成立了“爱心图书馆”——“爱心超市”的分支机构，并从“爱心超市”福利院提供几百件衣物，同时，协会还组织联谊活动，负责部分保洁工作。为加强管理，督促志愿者工作，保护志愿者权利，规范双方行为，协会特意与石河子市福利院签定了长期服务协议。

4. 走进社区，在22小区开办免费辅导班。为了响应志愿者服务进社区的号召，协会积极与22小区联系，开办免费辅导班，免费辅导小区的部分学生学习，以达到教学相长，共同进步的目的。

一、严格按照协会章程，所有活动经费严格把关控制，一切开支必须遵守节约的原则。

二、所有经费的收支由办公室负责管理，协会定期审查收支帐目记录。

三、所有活动经费使用必须提前申请，批准方可使用。

根据协会章程，本协会隶属于师范学院团委，由师范学院团委老师俞世仲亲自指导。俞世仲老师经常为我们提出很多独特的活动意见，抛砖引玉，让协会负责人受益匪浅。同时对我们的工作客观的评价，指出工作的不足，为协会提出更高的要求，不断的鼓励协会继续发展。俞世仲老师还积极的为协会提供部分专项活动资金，为协会活动的进行提供了必要的财力支持，为活动的成功提供了保证。

教师来年工作计划 小班明年工作计划教师个人篇九

转眼间20xx年已成为过去成为历史，但我们仍然记得去年一整年的激烈竞争。本行业天气虽不是特别严寒，但大街上四处飘着的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会是一个大的竞技场，竞争也将更加的白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上千家企业都在抢人才，抢市场，大家切身的感受到了市场的残酷成都，坐以待毙。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为xxx万，其中一车间球阀xxx万，蝶阀xxx,其他xxx万，基本完成了今年初既定的目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成

货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xx等人是说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单

纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人

批评指正，即使有人提起最后也是不了了之，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

4) 公平激励 建立一只和谐团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

(一) 销售目标

初步设想20xx年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为xx万左右，球阀xxx万左右，其他xx万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

(二) 销售策略

1、 办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“xx”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“xx”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广xx品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为xx推广。

2、 售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得xx很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、 扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、 收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

(三) 销售部管理

1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销

售统计报表。

b) 一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款。

c) 一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等。

d) 一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题。

e) 专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通。

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题。

a) 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c) 工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

教师来年轻作计划 小班明年年轻作计划教师个人篇十

1、资金方面：作为一个企业，资金的安全及管理是财务业务中很重要的工作。20xx年作为财务出纳人员的我每月月末会与出纳人员及时、完整核对现金、银行存款、其他货币资金往来进行对账、盘点，并做资金对账表存档。保证了各项资金帐帐相符、帐实相符，为公司资金安全管理及合理使用提供了数据基础。

2、供应链方面：作为一个总账会计，我要负责每天采购、出库等发票的生成，月底我要做供应链的对账、关帐结账工作。在这一年里，我能坚持每天生成相关发票、月底做库盘点数据并参与盘点、审核盘盈盘亏单据及写盘点报告，为公司商品管理工作尽到了一个作为财务人员的职责。

3、应收应付系统方面：我坚持每天把出纳传递的收、付款单据在当天入账，及时核销客户应收款、供应商应付款；及时处理商务部门及业务人员oa邮件关于应收应付款项的调整入账；改变了以前因入账不及时，给商务方面在对客户和供应商款项管理方面造成的数据信息滞后、帐期影响。在这一块，通过我的工作有了很大改善，为公司各层级数据需求者提供了及时、完整、准确的数据支持。每月底及时进行了关、结账工作，仔细调整业务环节中出现的数不符系统的情况，从未因供应链关结账的问题影响下月的业务开单。

4、固定资产系统及存货方面：我每月对公司购入的各项固定资产进行登记入账、建立卡片，月底对资产项目核对关结账。

5、总账账务方面：我坚持每天及时从出纳处取得各项单据，及时分类归集记账，做到分录摘要清晰明了、数据准确、核算项目对应无误；并增加了原来未做现金流量项目；在月末及

时进行账目核对，保证资金、备用金项目、应收和应付项目帐相符，通过每月对应收预收、应付预付项目的数据的对比，核销了应收款、应付款的重复项，保证了资产负债表项目数据的真实合理，为数据分析奠定了扎实的基础；及时处理财务经理、财务总监xx邮件关于各种账务调整、数据清理的工作；能及时每月对xx工厂□xx采购、销售、一般往来账务及时进行核对并制作对账表，对于双方有疑问的事项我能做到和对方财务人员保持密切沟通只至找出问题所在、及时解决，保证双方往来账务清晰、数据准确。

6、其他会计事项：我能按照财务部规章制度、领导要求，处理相关财务事宜，提供需要的数据信息及账表及其他事务；对于其他部门和人员通过系统查询关事项，能积极配合并释疑；遵守财经纪律和制度、遵守职业道德、保守各种保密事件及商业秘密，做到数据不外泄不传播。

1、在凭证制作过程中出现了数据登记不完整、科目归集、核算项目归集不准确的时候，在20xx年的工作中应更加仔细、详细分析数据属性，做到摘要意思清楚、信息全面、科目及核算项目及现金流项目归类准确、数据准确。

2、对于应收应付项、资产项、总账项，不能拘泥于做账而“作”帐，在每项目完成之余，多看多想各环节数据状况、关联信息，发现及处理系统中出现的有必要处理的事项，使财务帐各项目、数据更完整清楚、符合逻辑。

1□20xx年建立新财务帐套，全面准备、核对、处理数据，在1月底完成帐套各个模块数据录入及初始化工作。

2、更好、更全面完成本岗工作；团结部门全体人员、紧密协同工作；不折不扣完成上级领导安排布置的各项财务工作。

3、积极参与各种培训及学习，不断充实、更新知识，提升职业技能。