

2023年周工作计划表(实用9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。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。

周工作计划表篇一

现将省卫生计生委办公室《转发国家卫生计生委办公厅

关于开展国际家庭日主题宣传活动的通知》(卫办函〔20__〕__号)转发给你们。结合我市实际，提出如下意见，请一并贯彻执行。

一、提高认识，精心组织。各地卫生计生部门要围绕卫生计生事业，关注家庭发展，宣扬优秀的家庭人口文化，倡导健康文明的家庭生活方式，精心策划组织好相关活动。

二、各地卫生计生部门要按照“人人健康，家家幸福”的活动主题，充分利用母亲节、儿童节、父亲节、中秋节等有浓郁家庭氛围的节日，采取多种形式组织开展具有地方特色的活动。

四、各地卫生计生部门要做好健康服务活动。要发挥卫生计生系统的专业技术力量优势，通过开展健康服务咨询、义诊、健康知识讲座、图片展览、以及印发宣传品、单张等形式，广泛开展健康宣传服务活动。

周工作计划表篇二

研拟工作计划的第一步，是事先了解公司的年度目标。

如何避免好高骛远，设定合理的目标呢？
qq个性签名网 <http:///>

为什么要具有挑战性？

总之，不要把研拟工作计划当作是交差了事的例行事项，应该要藉这个机会，重新检视自己的职场生涯计划。

周工作计划表篇三

一、为什么要写工作计划：

1、计划是提高工作效率的有效手段。工作有两种形式：

一、消极式的工作（救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理）

二、积极式的工作（防火式的工作：预见灾难和错误，提前计划，消除错误）写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。

2、计划能力是各级干部管理水平的体现。个人的发展要讲长远的职业规划，3、通过工作计划变被动等事做变为自动自发式的做事（个人驱动—系统驱动）

二、怎样写好工作计划：如何才能做出一份良好的工作呢？总结当时会议上大家的发言和后来的一些说话，主要是要做到写出工作计划的四个要素。工作计划的四大要素：（1）工作内容（做什么□what□）（2）工作方法（怎么做□how□）

（3）工作分工（谁来做□who□）（4）工作进度（什么做完□when□）

三、：工作计划写出来，目的就是要执行。工作计划也是可以调整的。当工作计划的执行偏离或违背了我们的目的时，需要对其做出调整，不能为了计划而计划。

周工作计划表篇四

任何的销售其实都差不多，但是每一个行业都有自己不同的特色，作为一个称职的销售员，不能仅仅为了利益而盲目推销产品，或硬是把客人不需要的东西推销给客人，这会让客人产生反感的感受。你是否在找正准备撰写“怎样做好销售工作计划”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

转眼间又要进入新的一年_年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了2021年度公司销售工作计划书，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，必须以身作责，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8万元以上(每件4万元)。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4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。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，还有2021带来的无限商机，给下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7.5万元以上。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与我支持。

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2021年工作计划，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2021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的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2021年新的挑战。

一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 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。
2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
3. 从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
4. 做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
5. 填写项目跟踪表，根据项目进度:前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
6. 前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
7. 前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。
8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工

所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

一;对于老客户，要经常保持联系。

二;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。

三;对自己有以下要求

1: 每周至少要保障有8台机器入帐，在保障有机器的前提下必须保证每台机器的成本以及成本之间的利润，尽量能够保证商用笔记本单台的利润空间不能够低于300月之下。家用笔记本必须争取在不亏的其他适当的把自己的利润点数提高点。而且也要必须保证完成笔记本的单台量。

2: 经常把自己所做下来的单子和客户记一下看看有哪些工作上的失误有那些地方还可以改进，确切的说就是能不能够还把自己的毛利点提高一点呢，及时改正希望下次还能够做的更好。

3: 在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好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。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了我们店的销售任务这个月我要努力完成8000到1万元的利润任务额，为我们店创造更多利润。

下面是企业__年总的销售情况:

从上面的销售业绩上看，我们的销售工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，__产品品牌众多，__天星由于比较早的进入河南市场，__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销售工作的，在开始销售工作到现在有记载的客户访问记录有__个，加上没有记录的概括为__个，八个月__天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户销售工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们企业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企业就是一个明显的例子。

3)销售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销售工作总结和计划的习惯，销售销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售销售工作没有一个统一的管理，销售工作时间没有合理的分配，销售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，个别业务员的销售工作责任心和销售工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在河南__市场品牌很多，但主要也就是那几家企业，现在我们企业的产品从产品质量，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__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。鉴于我们企业进入市场比较晚，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__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。

在明年的销售工作规划中下面的几项销售工作作为主要的销售工作来做：

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。在明年的销售工作中建立一个和谐，具有杀伤

力的团队作为一项主要的销售工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，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销售工作中发挥主观能动性，对销售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，在销售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。根据企业下达的销售任务，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。我认为企业明年的发展是与整个企业的员工综合素质，企业的指导方针，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销售工作模式与销售工作环境是销售工作的关键。

以上是我对20__年销售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。

一：基层到管理的工作交接

在本项目做销售已有半年之久，积累了必须的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自我的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已到达能够快速的上手接任自我的工作。

二：金牌销售员的认定及培养

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自我。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自我的机会，我好观察出价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情景，已做好记录，待培训时做好总结，经过对于新员工的高要求使其快速提高，以到达公司的目的。

三：高效团队的建设

主管已不再像销售一样单单靠自我去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作营造进取进取团结向上的工作氛围主管不应当成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越简便，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的进取性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

2. 建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

四：落实自身岗位职责

1. 应把公司的利益放在第一位，以公司效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2. 协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3. 主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。

4. 创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的进取性，并坚持团结协作、优质高效的工作气氛。

5. 及时传达公司下达的政策，并不断的考核。

6. 负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。

7. 做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。

8. 负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。

9. 负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自我还将不断的学习，总结经验，快速提高，望自我能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。最终对于领导在百忙之中有此雅致来看自我的工作计划深表感激，祝愿公司领导工作顺心，身

体健康!

下面是公司一年总的销售情况:

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,产品品牌众多,天星由于比较早的进入河南市场,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一个,加上没有记录的概括为一个,八个月一天的时间,总体计算三个销售人员一天拜访的客户量一个。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

现在河南市场品牌很多,但主要也就是那几家公司,现在我们的产品从产品质量,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，因为一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。在河南一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。

四. 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20--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。

周工作计划表篇五

近年来，土门村妇联坚持以马克思列宁主义、*思想、*理论和“三个代表”重要思想为指导，充分认识新时期基层妇联工作的重要性，认真贯彻落实了马克思主义妇女观和男女平等的基本国策，从发动妇女参与、服务妇女发展两个方面入手，

在“党政所盼，妇女所需，妇联所能”的三维交点上定位工作重点，着力搭建“四个平台”、切实搞好“四个服务”（搭建创业平台，搞好经济发展服务；搭建学习的平台，搞好精神文明创建服务；搭建维权平台，搞好社会稳定服务；搭建爱心平台，搞好弱势群体服务）。并结合自己的实际情况履职尽责，推动了妇女儿童发展纲要的实施，代表和维护了妇女儿童的利益，有效发挥了广大妇女在“建设经济强镇、巾帼再创新业”中的“半边天”作用，进一步推动了我镇城乡妇女的自身进步与发展，推动了我镇经济社会全面发展。

一、基本情况

土门村由原高坎、土门村整合而成，位于洪安镇的南大门，村内有19个村民小组，7个村干部，150个党员，总人口5229人，其中妇女有2539人占总人数的49%，总户数1515户。全村幅员面积5.81平方公里，现有耕地6235.4亩（65%种植果树、10%种植蔬菜、15%为粮食生产、10%种植其它）；20xx年实现人均纯收入5497元，现在全村实现了“五通”（通水泥路、通天然气、通电话、通光纤电视、通网络），“一安置”（移民安置工作）。

二、基本做法

（一）搭建创业平台，搞好经济发展服务

作为基层妇联，必须要改变拾遗补缺的工作思路，要用宽广的胸襟、发展的眼光和战略化的思维，打开工作思路，整合社会资源，多做能在社会上打得响、喊得亮的事，以作为求地位。因此，土门村主要通过搭建城乡两个创业平台，服务于全村经济社会的发展。

首先搭建城镇创业平台。一是搞好“巾帼文明示范岗”争先创优活动，推动更多女性自主创业、岗位成才、岗位建功。

其次是搭建农村创业平台。一是坚持实施科技致富工程。充分利用“农村党员干部远程教育接收站”、开展对广大农村妇女，初、高中毕业待、择业女青年的就业、致富培训。使她们通过网络快速了解掌握有关农业科技知识，农产品市场信息，外出务工技巧和生殖健康保健等基本常识以及相关法律法规、政策和信息，全面提高妇女的科技文化素质和信息致富本领。二是继续实施好“四个一工程”。即培训一门技术，推进一个项目，培养一批人才，致富一方群众。三是继续抓好“巾帼三学三赛”活动。完善社会化服务体系，努力发挥妇女在农村经济合作组织、家庭经济中的作用，充分运用政策导向，资金扶持、技术服务、培训带动、典型示范等方式，培训一批科技致富、市场营销和产业化经营女带头人。例如土门9组王青同志通过镇村开展各种技能培训，1998年在本组带头建立枇杷苗基地，种植枇杷上亿苗。分别销售到重庆、湖北、成都周边区市县等各个不同的地方。

同时还把相关的技术知识传授给本组村民(帮助她们讲解怎样施肥、修枝、蔬花蔬果及套袋等等)在她的带动下，仅一年多的时间里本组部分村们的生产、生活得到了极大改变。因此王青同志多次被区、镇、村妇联评选为女“双学双比”致富能手、孝媳、文明家庭、平安家庭等等荣誉称号。近几年里，我村通过各种培训已转移女劳动力：在外务工92人，在本镇村误工368人，在家种植果树、蔬菜126人，其中有7名已经独立创业，走上了致富奔小康的道路。

(二)搭建学习的平台，搞好精神文明创建服务

妇女在精神文明建设中有着独特的作用。近年来，我村的“巾帼能手”、“双学双比”、“五好文明家庭”“平安家庭”建设不断推陈出新，家庭文化建设蓬勃发展，为土门村创建和谐、文明村注入了新鲜的血液。在20xx年3月，镇村妇联共同组建了一支由老年妇女组成的50多人的文艺宣传队，并于去年的9月开展了向书本学、向社会学、向周边群众学的“三学”活动。在村委开办电脑室、图书室，通过各种宣

传活动来丰富本村妇女文化知识，整个活动受到了农村群众的热烈欢迎，在一定范围内提高了妇女文化水平。改变了妇女群众的生存、生育观念，从而在全村上下形成了“人人是学习之人，处处是学习之所”的良好氛围，促进了全村社会文明，推动土门村先进家庭文化建设的创新发展。

(三)情系留守、温暖留守

为切实加强本村未成年人思想道德教育和留守儿童工作，拟定集中教育培训计划，以法制、医疗卫生知识、生存生活技能、思想道德教育为重点内容。每季度一次，每次3小时，邀请学校老师和专业特长的志愿者到场授课，进行集中教育培训，确保未成年人思想道德教育和留守儿童工作取得实效。

(四)搭建维权平台，搞好社会稳定服务

社会主义和谐社会，应当是各方面利益关系不断得到有效协调的社会。基层妇联组织应该成为农村妇女利益表达的主渠道，代表和维护广大妇女群众的根本利益，努力为妇女营造平等的社会生存环境，因此，土门村村委牢固树立“三种胆识”。即：敢说的胆识、敢做的胆识、敢当的胆识，当好妇女群众的代言人，热心参与对妇女群众有利有益的事务，敢于为妇女群众说话。同时，土门村村委加强与综治、公安、司法等部门的协调与配合，开展遏止家庭暴力的宣传活动，认真搞好法制宣传。并加大对侵害妇女儿童权益重大案件的督办力度，搞好协调配合工作，及时向有关部门反映群众提出的问题，及时调解处理纠纷案件，保证处理来信来访的时效和质量，使信访办结率不低于90%，促动妇女树立自主维权意识。大力开展扫黄、打非力度。

(五)搭建爱心平台，搞好弱势群体服务

今年，各级妇联组织都把服务妇女儿童、关注困难群体作为工作的落脚点，充分体现暖童心，稳民心，聚人心。通过实

施计生“三结合”、贫困母亲、贫困女童对接帮扶，签定帮扶协议，予以解决生活中实际困难问题。进一步亮化送温暖、送爱心的工作品牌，多做让妇女群众受益、欢迎的工作，使妇女群众实实在在地体会到党和政府的关怀，感受到妇联组织的力量和作用，心有所归，情有所依。

总之，土门村妇联工作在各单位妇联组织和全村妇女的共同努力下，突出“四个到位”（认识到位、组织到位、协调到位、落实到位），本着“四借”（借题、借力、借台、借智）原则，发扬“五千”（千方百计、千言万语、千辛万苦、千山万水）精神，真正把各项工作任务落到实处，为推动全镇社会经济发展作出了积极的贡献。

周工作计划表篇六

一、为什么要写工作计划

1、计划是提高工作效率的有效手段

工作有两种形式

一、消极式的工作（救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理）

二、积极式的工作（防火式的工作

：预见灾难和错误，提前计划，消除错误）

写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。

2、计划能力是各级干部管理水平的体现

个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。企业小的时候，还可以不用写计划。因为企业的问题并不多，沟通与协调起来也比较简单，只需要少数几个领导人就把发现的问题解决了。但是企业大了，人员多了，部门多了，问题也多了，沟通也更困难了，领导精力这时也显得有限。计划的重要性就体现出来了。

记得当时，总经理在中高层干部的例会上问大家：“有谁了解就业部的工作”，现场顿时鸦雀无声，没有人回答。几秒钟后，才有位片区负责人举起手来，然后又有一位部门负责人迟疑的举了一下手；总经理接着又问大家：“又有谁了解咨询部的工作”，这一次没有人回答；接连再问了几个部门，还是没有人回答。现场陷入了沉默，大家都在思考：为什么企业会出现那么多的问题。

这时，总经理说话了：“为什么我们的工作会出现那么多问题，为什么我们会抱怨其他部门，为什么我们对领导有意见……，停顿片刻”，“因为……我们的工作是无形的，谁都不知道对方在做什么，平级之间不知道，上下级之间也不知道，领导也不知道，这样能把工作做好吗？能没有问题吗？显然不可能。问题是必然会发生的。所以我们需要把我们的工作‘化无形为有形’，如何化，工作计划就是一种很好的工具！”。参加了这次例会的人，听了这番话没有不深深被触动的。

3、通过工作计划变被动等事做变为自动自发式的做事（个人驱动—系统驱动）

有了工作计划，我们不需要再等主管或领导的吩咐，只是在某些需要决策的事情上请示主管或领导就可以了。我们可以做到整体的统筹安排，个人的工作效率自然也就提高了。通

过工作计划变个人驱动的为系统驱动的管理模式，这是企业成长的必经之路。

二、如何写好工作计划

首先要申明一点：工作计划不是写出来的，而是做出来的。计划的内容远比形式来的重要。我们拒绝华丽的词藻，欢迎实实在在的内容。简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。

如何才能做出一分良好的工作呢？总结当时会议上大家的发言和后来的一些说话，主要是要做到写出工作计划的四个要素。

工作计划的四大要素

(1) 工作内容（做什么□what□

(2) 工作方法（怎么做□how□

(3) 工作分工（谁来做□who□

(4) 工作进度（什么做完□when□

缺少其中任何一个要素，那么这个工作计划就是不完整的、不可操作的，不可检查的。最后就会走入形式主义，陷入“为了写计划而写计划，丧失写计划的目的”。在企业里难免就会出现“没什么必要写计划的声音”，我们改变自己的努力就可能走入失败。

三、如何保证工作计划得到执行

工作计划写出来，目的就是要执行。执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。执行不力，或者无法执行跟方案其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了解。那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。（本文由（）大学生个人简历网提供）

首先，要调查实际情况，根据本部门结合企业现实情况，做出的计划才会被很好执行。

其次，各部门每月的工作计划应该拿到例会上进行公开讨论。目的有两个：其一、是通过每个人的智慧检查方案的可行性；其二、每个部门的工作难免会涉及到其他部门，通过讨论赢得上级支持和同级其他部门的协作。

另外，工作计划应该是可以调整的。当工作计划的执行偏离或违背了我们的目的时，需要对其做出调整，不能为了计划而计划。

还有，在工作计划的执行过程中，部门主管要经常跟踪检查执行情况和进度。发现问题时，就地解决并继续前进。因为中层干部既是管理人员，同时还是一个执行人员。不应该仅仅只是做所谓的方向和原则的管理而不深入问题和现场。

最后，修订后的工作计划应该有企业领导审核与签字，并负责跟踪执行和检查。

周工作计划表篇七

一、谈判主题

1、主题：关于沃尔玛超市湖州店和湖州百年老店周生记谈判

2、背景：鱼米之乡，丝绸之府的湖州，盛产各式各样的很多小吃，例如丁莲方千张包子、周生记馄饨、周生记鸡爪、诸老大粽子等，其中以“江南第一爪”周生记鸡爪最为有名，当地百姓喜爱，以此作为特产赠送亲朋好友。沃尔玛超市湖州分店针对湖州消费人群的需要，特开出专柜，湖州特产礼品柜台，采购周生记的鸡爪。

二、谈判人员组成

1、首席谈判代表：掌控谈判全局，监督谈判程序，把握谈判进程；组织协调专业人员和谈判团队的意见，决定谈判过程中的重要事项，有领导权和决策权；汇报谈判工作，代表单位签约。

2、商务代表：即专业谈判人员，阐述己方谈判的目的和条件，了解对方的目的和条件，找出双方的分歧和差距；与对方进行商务谈判细节的磋商；向首席代表提出谈判的基本思路和财务分析意见；修改草拟谈判文书的有关条款。

3、法律代表：确认对方经济组织的法人地位，监督谈判在法律许可的范围内进行，检查谈判文件的合法性、真实性和完整性，草拟相关的法律文件。

4、财务代表：对谈判中的价格核算、支付条件、支付方式、结算货币等与财务相关的问题进行把关。

5、技术代表：负责对有关生产技术，食品安全检测，质量标准，产品验收，技术服务等问题的谈判，也可为谈判中的价

格决策做技术顾问。

6、记录员：准确、完整、及时地记录和整理谈判内容。

三、谈判目标

1、价格目标：周生记鸡爪市场价格24元/斤，我方期望价格17元/斤，底线价格22元/斤；若按只算，市场价格2元/只，我方期望价格1.5元/只，底线价格1.8元/只；若按盒装12只/盒，期望价同上。

2、交货期目标：我方对订单的要求非常高，订单一旦发出去，供应商必须在二十四小时之内按照订单上面的数量发货。如果不能，必须在二十四小时之内给予回复，我方会重新下订单。

3、付款方式目标：采用分批交货、分批付款的方式，每批支付的金额只是合同总金额的一部分。

4、数量目标：我方采用大批量购买，可以规定一定的溢短装条款；将数量和价格挂钩。分为两种数量要求，盒装和散装，并确保每盒个数一致，单价和散装一致性。

5、质量目标：所有食物生产日期必须是当天24小时之内，保证其新鲜程度。每只鸡爪都采用真空包装的形式，包装上要标注明百年老店周生记的防伪识别标志、生产日期、保质期、厂商等基本信息，且选择大小、重量接近的鸡爪包装，方便按个或盒来促销。

四、谈判程序及策略

1、谈判议题先后顺序

高度关注 h 商品价格 商品数量

商品质量 社会反应

商品数量 商品价格 中度关注 m 商品包装 商品质量

社会反映 商品包装 低度关注 l 对方能力 对方能力

我方价格问题对对方商品质量，我方商品包装对对方商品数量，我方商品质量对对方社会反应，我方商品数量对对方商品价格。

2、开局阶段策略

方案一：协商式开局策略。以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对我方产生好感，便于双方对谈判的理解，产生“一致性”的感觉，从而使谈判双方在友好、愉快的气氛中展开谈判工作。由于双方过去没有商务上的往来，第一次接触，希望有一个好的开端。要多用外交礼节性语言、中性话题，使双方在平等、合作的气氛中开局。姿态上应该不卑不亢，沉稳中不失热情，自信但不自傲，把握住分寸，顺利打开局面。

方案二：进攻时开局策略。营造低调谈判气氛，指出我方的优势，令对方产生信赖感，使我方处于主动地位。

报价阶段策略

3.1 报价先后顺序的确定

报价时机策略中采取先报价策略，在谈判力相当或强于对方的谈判中，先报价，有利于我方划定一条基准线，最终协议将在这个范围内达成，同时还会有利于我方掌握成交条件。

3.2 报价策略的选择

采用价格起点策略，先提出一个低于我方实际要求的价格作为谈判的起点，在谈判过程中以让利来吸引卖方，试图从价格上先击败参与竞争的同类对手，然后与卖方进行真正的谈判，迫使其让步，达到自己的目的。

同时采用差别报价策略，针对客户性质、购买数量、交易时间、支付方式等方面，采取不同的报价策略，尤其对新顾客，为开拓新市场，可以给予适当让价。

3.3 讨价还价阶段策略

4、让步的幅度设计

明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码。我方作为买方，相对卖方而言可以做出递增式小幅度让步。虽然在让步，但要让对方明确，我方的让步幅度是越来越小了。在内容上，采取批量订货，我方可以扩大购买力度。明确我方可以和对方达成长期合作伙伴。在支付方式上，可以改分期付款为一次性结清等。

5、谈判总体策略

采用先苦后甜策略，想要周生记在价格上给些折扣，但又估计自己如果不在数量上做相应的让步，对方恐怕难以接受这个要求。除了价格外，同时在其他几个方面提出较为苛刻的条款，作为洽谈的蓝本，如单位鸡爪的重量、运输条件、交货期限、支付条件等方面。在针对这些条款进行讨价还价的过程中，有意让卖方感到，我方愿意在其他多项交易条件上做出让步，迫使卖方在价格上让步。

五、谈判的优劣势分析

1、我方优劣势

1.1 优势:

品牌知名度高，进入沃尔玛超市，意味着品牌信誉度与美誉度的进一步提高，销售量的增加。我方不向供应商收取回扣，不收取进场费，并且同供应商一起分析成本结构，帮助供应商改进工艺，提高质量，降低劳动力成本，控制存货，共同找出降低成本的有效途径。

资产实力强，沃尔玛是大型仓储超市，是一个资产超过20__亿美元的公司，具有很强的规模经营优势，并且注重节省开支，致力于降低经营成本，使其更具有竞争力。为重要供应商提供合理货物摆放空间，并且还允许供应商自行设计，布置自己商品的展示区，旨在营造一种更具吸引力，更具专业化的购物环境。

1.2 劣势:

沃尔玛采取天天平价，让利销售，特惠商品，给供应商提供的报价偏低。

对方优劣势

2.1 优势

周生记鸡爪作为湖州特有的小吃，每天都会供不应求，消费者对鸡爪的评价很高。

2.2 劣势

在湖州市区仅三家周生记零售实体店，并且只销售当天的熟食卤味包括鸡爪，作为特产送礼不便，所放时间不持久。

交通不便，店门口没有停车场，不方便消费者停留。

特产仅湖州地区比较知名，知名度不够普及。

业务不够多。

宏观市场环境分析

零售业是一个残酷的行业。在过去的30年里，几乎没有哪个行业像零售业这样发生了如此巨大的变化，每一次的销售规划、定价和促销决定都被竞争者模仿。如今各大菜市场规范化，收取农民摊位费，使得菜场农民的菜不再便宜，菜市场的营业时间不如超市长，满足不了下班晚的城市白领，超市的普遍普及，促进了市民消费水平，而随着各大超市的成立，市场逐渐多元化，竞争压力可想而知。

六、谈判时间

- 1、了解，选择工作日的上午，此段时间，可以清楚了解到对方生产工作状况等方面。
- 2、洽谈，选择当月末或下月初，此段时间，公司已生成公司财务报表，对公司各项财务指标能有所掌控，便于了解本公司财务状况，且有利于对方了解我方的销售指标、营业收入指标等。
- 3、签约，选择周五的晚饭时间，此时间正好是一周工作最后时间段，考虑对方急于完成工作去享受双休，有利于我方条件达成。

七、谈判地点

- 1、了解，选择对方周生记的生产场地，我方前往人员由商务代表、技术代表、记录员组成，主要了解对方生产量，安全环保监控，食品的新鲜程度等。
- 2、洽谈，选择我方沃尔玛的特产礼品展示柜台以及销售部，有请对方来观察我方为对方设置的销售礼品展示专柜，以及

到销售部了解我方销售情况，特派商务代表、财务代表、销售部经理、记录员接待。

3、签约，选择环境优美，条件优越，具有古色古香的酒店，巧妙布置会谈场所，安全舒适、温暖可亲的心理感受，不仅能显示出我方热情、友好的诚恳态度，也能使对方对我方诚恳的用心深表感谢，我方人员由首席谈判、商务代表、法律代表、记录员组成。

八、谈判应急方案

1、策略方面(若我方已经退让到底线，但对方不满意，坚持要更多的让步情况)：采取迫使对方让步策略或阻止对方进攻策略。

1.1迫使对方让步策略：

利用竞争，坐收渔利策略。制造和利用竞争永远是谈判中迫使对方让步的最有效的武器和策略。我方可以把所有可能的卖主请来，例如周生记的竞争同行丁莲芳、朱老大，同他们讨论成交的条件，利用卖者之间的竞争，各个击破，为自己创造有利的条件，利用卖者之间的竞争，使买者得利。具体方法有：邀请几家卖主参加集体谈判，当着所有卖主的面以有利于我方的条件与其中一位卖主谈判，以迫使该卖主接受新的条件。因为在这种情况下，卖主处在竞争的压力下，如不答应新的条件，怕生意被别人争去，便不得不屈从于我方的意愿。

1.2阻止对方进攻策略：

如果谈判过程中，对方不断进攻，锋芒毕露、咄咄逼人的话，我方可以采取疲劳战术，目的在于通过多个回合的拉锯战，使这类谈判者疲劳生厌，以此逐渐磨去锐气；同时也扭转了我方在谈判中的不利地位，等到对手精疲力尽，头昏脑胀之时，

我方即可反守为攻，促使对方接受我方的条件。如果我方确信对方比自己还要急于达成协议，那么运用疲劳战术会很奏效的。

2、成员方面(如果我方确定的谈判成员由于某些原因不能按时到达，应该由谁替代;谈判进行中，由于某人身体不适或出现意外而不能继续谈判，谈判组内人员如何相互兼职)

成功的谈判需要团队集体的智慧和成员的默契配合，所有团队的合作和分工尤为重要。

2.1主谈和辅谈的合作与分工，相互沟通进程，保持进度，掌控整个局面，安排人员分配，遇到突发情况及时解决。

2.2“前台”和“后台”的合作与分工，“前台”是直接参加谈判的人员，“后台”是指为前台出谋划策和准备材料、证据的人员。如果“前台”有情况，“后台”补上。

2.3其他的合作与分工，商务条款中选择商务人员，技术条款中选择技术人员，法律条款中选择法律人员，财务条款中选择财务人员，尽量不交叉，达到化。

九、准备的信息资料 and 文件

1、谈判企业自身的情况

作为美国的私人雇主和世界上的连锁零售商，沃尔玛在全球共开设了7899家商场，分布在16个国家，员工总数200多万人，每周光临沃尔玛的顾客有两亿人次，是最有实力的零售商。由小镇起家到区域霸主，最终做到美国经历了一条漫漫国际路。超市以天天平价，让利销售，特惠商品为特色。

2、谈判对手的情况

周生记是江南一带颇具盛名的传统小吃店，其中卤汁鸡爪被誉为“江南第一爪”，已经打出了牌子。获得“浙江省优质放心食品”、“全国绿色餐饮企业”、“全国百家消费者放心单位”等荣誉。对方想借沃尔玛平台打开更多的市场。

3、谈判人员有关的信息

谈判人员来自不同部门，可以达到知识互补，性格协调，分工明确的效果。首席谈判代表选择更为谨慎，要求具备全面的知识，果断的决策能力，较强的管理能力，具备一定的地位。

4、竞争对手的相关情况

湖州共有物美、乐购、农工商、大润发、星火、浙北，还有邻家超市老大房等超市，其中以浙北超市为龙头，垄断湖州地区，浙北超市是湖州当地名营企业浙北集团旗下，在湖州扎根最久，每个超市设点为城市最繁华区，在湖州老百姓心中有良好的口碑，大多数的湖州市民都有浙北大厦的消费卡。但浙北大厦的消费价位比同等超市消费价位略高。

5、政府相对政策法规等

当地政府鼓励本地特色小吃对外拓展，带动当地旅游产业。根据《采购法》采购人可以根据采购项目的特殊要求，规定供应商的特定条件，但不得以不合理的条件对供应商实行差别待遇或者歧视待遇。

十、模拟谈判

(一段模拟对话，例如如何价格运用语言表达语句、策略)

(采用换位思考，涉及有利条件的时候强调对方“你”)

对方：“感谢你们考虑的如此周到。”

(采用借助式发问，借第三方影响对方判断。并且采用退一步进两步的原则。)

对方：“如果你们能再多20%的进货量，我们可以考虑单价降低。”

(采用if 条件 +模糊语句)

了解到对方所降单价为我方价格目标之内，于是双方签订合约。

周工作计划表篇八

20xx年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜；市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。

但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在与各分公司的市场活动，公司资源整合过程中，不断进步。

二、工作思路

1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕销售部转、担当销售内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

2、 驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。

市场部驻点必须完成六方面的工作：

a□通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案；

c□指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展；

d□针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

e□及时全面宣贯公司政策，提升一线人员的战斗力；

f□在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出方法和经验，及时推荐给市场复制。

周工作计划表篇九

(一)开展家庭教育系列讲座：本学期邀请新苑__小学家委会主席__老师来为家长做系列家庭教育讲座。系列讲座分四次完成，具体活动时间和。目的给家长一个学习家庭教育的平台，以便家长能更好的了解和掌握正确科学的家庭教育方法运用和实施到对孩子的教育管理中同时也给家长之间交流了解提供了机会。

(二)开展“快乐阅读，交换阅读”活动：本学期在_老师和语文_老师的大力支持下，在我班开展快乐阅读交换阅读活动。

在赵老师倡导的快乐阅读的基础上开展互换书籍阅读活动，内容为“一人一本书，一读全班书”，具体的活动内容请关注班级博文。目的是培养孩子良好的阅读习惯。

(三)班级博客的建设：班级博客是家校之间联系的桥梁，如家长在家庭教育方面有好的文章或想法及教育中出现的问题都可在班级博客中发表，家长之间展开讨论，孩子们有好的文章作品也可在博客中展出。目的利用博客为家校之间家长之间搭建交流平台。

(四)开展运动竞技类活动：开展形式多样的体育运动活动。形式多，内容多，或团体或小范围。目的是增强孩子的体质同时也培养了团队合作意识。如有活动提前通知。

(五)开展“创建文明城市，争做文明新人”活动：定于3月份在园博园举行“创建文明城市，争做文明新人”活动。目的让孩子在认识接触大自然和父母共渡欢乐时光的同时，增强孩子爱家乡爱亲人争做懂文明守礼貌的新人意识。

(六)开展家风家训征集活动：开展家风家训征集活动，家长制定适合自己孩子的家风家训写下来，利用班会时间让孩子读出自己父母写的家风和家训，然后展开讨论。目的是让父母所提倡并能身体力行和言传身教来约束和规范孩子的行为，为孩子以后的各方面行为立下标准。

(七)运动会：学校定于四月份召开春季运动会。具体时间另行通知。

(八)母亲节活动：今年母亲节活动的主题为“感念母恩”，活动具体的安排就是让孩子在腰间系一个盛有米粒的袋子一天。活动前三天家委会在群里提前通知家长们为每位孩子准备袋子。目的让孩子体验与感受母亲的辛苦知道珍惜感恩父母。

(九)安全教育(讲座, 参观): 教育的形式还没具体制定。目的增强孩子的安全意识防范于未然。具体形式和时间定好后通知大家。

(十)六一活动: 学校定于六一儿童节开展歌咏比赛活动, 要求每班都要参加, 曲目要求积极向上能展现出孩子们的精神面貌, 服装要求统一。希望家长们提供这方面的资源, 找到训练孩子们的老师。演出产生的费用另行通知。

(十一)军训: 不确定。另行通知。

(十二)班级活动经费: 原活动经费结余为__元, 听取家长们的意见是继续留用, 还是分给大家, 以后活动产生的费用收取的方法听取家长们的意见。

本学期活动按以上计划执行, 具体活动需要家长配合的' 提前通知大家。

宣传: ()

采购: ()

会计: ()

协调: ()

外联: ()