

最新下半年工作发言 下半年工作计划通用

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。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。

最新下半年工作发言 下半年工作计划通用篇一

根据学校的总体要求与东仪路的具体情况，我们的宗旨是：为了一切学生，一切为了学生，为了学生的一切，为了学校的一切，让每位学生学的满意，生活的顺心，让每一个员工工作的`顺心，让每一位师生把学校当做自己的家园。

1坚持原则，秉公办事，以身作则，率先垂范。

2、坚持要忠于职守，尽心尽力，尽职尽责，认认真真，扎扎实实，兢兢业业，一丝不苟的出色的完成每一项工作。

3、要敢抓敢管，善抓善管，要勇于找问题，要善于观察并及时解决问题。管理人员要有危机意识，竞争意识，要时刻牢记：“逆水行舟，不进则退”。工作既要大刀阔斧，勇于创新，积极进取，又要如履薄冰，周密细致，稳扎稳打。

4、要时刻警示自己与同志，“今日工作不努力，明日努力找工作”，要精诚团结，同心协力，共同努力，密切配合，集思广益，博采众长，为振兴仁民教育，发展仁民教育，创新仁民教育作出自己的贡献。

东仪路校区设置有中补部、高中部、高补部、艺术部，校区部门较多，管理模式各有不同。针对这种形式，东仪路校区

从管理上分头治理，采用部门自治，权力下放，各自负责责任制。从学校的整体上，本校区计划设置教务处与学生处，分头管理教学与学生日常行为的管理与检查，加大管理力度。在班级设置上，中补计划开设10个班级，高一开设6个班级，高二开设2个班级，高补开设6个班级，艺术开设14个班级，各班级的班主任必须进行严格的培训，进行管理每日常规的学习，使所有的老师都能尽职尽责的搞好自己的管理与教育教学工作。

1、创建和谐、有力的管理教师队伍

a□建立和谐、有力的管理教师队伍是学校发展既必要而且重要的措施。全体教职员工必须拥有一种忧患意识、责任意识、质量意识和服务意识，克难奋进，精诚合作。培养教师的集体意识与合作精神，全力以赴的做好自己的本职工作，加强老师与老师、学生与老师、学生与学生、家长与老师之间的沟通与交流。

b□创建和谐有力的班级管理，形成以班主任为核心，科任老师共同参与的班级管理模式，班主任主动协调好各科之间关系，让每一位老师都有管理的责任。在班级管理中，班主任应该做好师生之间的桥梁作用，配合教师搞好管理，杜绝教师只教不管，与任课教师及时处理班内问题，杜绝班主任与任课教师两张皮。

c□营造和谐的师生关系，形成教师勤教，学生勤学；学生敢问、善问，教师善诱、善导的真情流动的师生关系。

2、强化教学管理，促进教学质量的提高

a□抓好教学日常管理，向备课要质量，向课堂要效果、向训练要成绩。针对学生的特点，要求科任老师从学生进校开始规范学生的答题行为，帮助他们培养良好学习习惯和科学的学习方法，对学生有问必答，有错必纠。

b□强化班主任职责，班主任工作要做细，要有温度，有爱心，要帮助学生放下包袱，树立信心，确定目标，激发他们的学习热情，对他们有难必帮，有求必应，让失利学生感受到温暖，班主任工作要做实，要有力度。开学后，班主任要迅速摸清每位同学的家庭环境，并通过观察、谈话等方式了解学生的性格，根据每次月考成绩，进行认真的质量分析，及时反馈到科任教师，及时解决问题，高补班级迅速确定临界生，让教师力促临界生，确保尖子生。针对学生的短腿科目，与家长及时联系抓好一对一的补救工作。另外，老师应该对学生的平时表现认真观察，及时处理问题，特别是思想问题。

c□强化任课教师的备课职责，各学科要有详细教学计划与复习方法策略。把握教学目标，分阶段制定教学要求，及时调整自己的教学方法，合理调整进度和难度，定期检查落实情况。各学科要注意限时训练、阶段训练、随堂测验，在夯实基础的同时也重视能力的提高。

d□坚持教师教学情况记载、反馈制度。学校主管领导应对学生的意见及时反馈予任课教师，督促老师及时调整自己的教学方法，与学生进行交流，解决问题。对存在问题较大的老师，学校应及时进行调整，避免给学校造成不良的影响。

1、建立健全有力的学习机制，加强校际之间、两校区之间的学习互助活动。在长期的交流与学习之中取长补短，及时调整与改正自己，使自己在各方面达到更加完善。

2、制定各项管理制度，做到有规可行

a□制定切实可行的管理制度，让目标任务有章可循。班级管理以班主任为主，对班级内的所有事务及时处理，如有难度，及时与学校各处室联系，不能搁置一边。确定周一全校例会制度，周五班主任例会制度，从学生与老师的思想上加强统一，统一认识，统一思想，统一管理。学校的各项例会必须有准备，有内容，有思想，有作用，不开无准备之会。

班会必须有实效，有教案，班级问题处理必须有结果。

b□抓好教师的教学工作，在教师提供教学计划的同时，必须抓好教学计划的落实工作。班主任与教学主管领导认真听取任课教师的课堂教学，明确老师的进度，进行教学进度的对比。对课堂教学中出现与教学无关的事情时，及时给予指正，确保上课质量。

c□重视教学常规，加强教学管理，提高教学质量。积极抓好课堂教学与考练的工作，认真进行教学质量的分析。特别是每次月考或者统考之后，班主任应该及时对班级学生的成绩进行整体上的分析，寻找出上下幅度较大学生的问题所在，及时调整学生的心态。另外，从班级整体出发，寻找治理班级的好方法。针对每次考试的成绩，进行班级经验交流会。特别对部分学生进行面对面的交流，确保学生成绩的提高。

d□抓好一对一的辅导与晚补工作。对各班的弱科学生应及时与其家长联系，征得家长同意，积极参加文化课的补习工作。各班主任必须对班级学生进行质量跟踪，帮助学生及时解决学习上的任何问题。对成绩提高较慢的学生，老师应做到有耐心，有爱心，有信心，让学生对学习充满信心。

最新下半年工作发言 下半年工作计划通用篇二

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加的'激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位交往，积极参与各单位组织的活动，

提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如俱往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

最新下半年工作发言 下半年工作计划通用篇三

二、配合上级做好各项工作档案，制定和修改各种应急方案；

三、做好各项节日活动的消现场全工作及消防安全培训与灭火疏散演练工作。

四、做好防损员的训练工作

x月份---x月份：做好两节期间各项活动的消防安全工作；

x月份---x月份：做好一年工作总结。

x月份---x月份：做好节日安全保卫工作；

x月份：做全年工作总结，做好圣诞节消防工作，为元旦安保做准备；

每月必做工作：

1、每天坚持一小时基础训练；

2、每天坚持对自己所属人员一次安全教育，加强日常业务本领养成；

- 3、每天坚持日常巡查，保证各项安防设施设备完整好用；
- 5、每周对防损员进行一次团队建设教育，增强团队意识和集体荣誉感；
- 7、服从上级领导安排，认真完成上级交给的各项工作任务；
- 8、认真完成每月安全检查，形成书面材料，对发现的问题及时整改。

最新下半年工作发言 下半年工作计划通用篇四

在20xx接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

- 1、老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
 - 2、有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。
 - 3、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。
- 1、周要增加？个以上的新客户，还要有？到？个潜在客户。
 - 2、周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
 - 3、客户之前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、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、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、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、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、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、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、了今年的销售任务每月我要努力完成？到？万元的任务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。

最新下半年工作发言 下半年工作计划通用篇五

药房是药剂科的重要组成部分，是直接面对患者的服务平台，因此药房在负责调配处方、发药时，不但是医院取得经济和社会效益的窗口，也是体现医院文明服务和科学管理水平的窗口。药房管理的好坏直接影响药品的疗效与医院的形象。现就我院的情况谈谈药房的管理。

1、药房是药品集散的重地，药品的存放条件、存放方式直接影响药品的质量。针对这一情况，我院药房安装了空调和密集药柜，药品全部分类上柜保存，通风性能良好，保存温度适宜，从而保证了药品的存放质量，也为职工创造了良好的工作环境。

2、提升职业道德教育、提高工作人员素质，调剂人员的职业道德素质的高低，直接影响到调剂工作的质量，影响到患者的生命安危。因此提高药剂人员的政治思想觉悟、提升医德医风教育，通过系统地学习《药品管理法》，再以考试的方式进行巩固，在不断的学习中，（药剂人员素质普遍有所提高。

3、提升业务学习，提高药剂人员专业知识 由于新药的不断出现，用药日趋复杂，药物联用增多，中西药合用也进一步增加，这就要求药剂人员要有丰富的药学知识来协助医生合理使用各种药物。为此我科制定了切实可行的学习计划，在科主任的带领下，科室经常学习业务知识，组织业务考试，同时鼓励大家积极订阅杂志掌握药学信息。

4、服务质量的管理 门诊药房面对各层取药患者，和患者直接接触，要求药剂人员收到处方后要严格执行“四查十对”：查处方，对科别、姓名、年龄；查药品，对药名、规格、数量、标签；查配伍禁忌，对药品性状、用法用量；查用药合理性，对临床诊断。

详细检查处方的各项内容是否完整，检查药物的剂型、规格、剂量是否正确、有无超量及配伍禁忌。如有不符合规定的与医师联系更正。在调配时认真仔细、反复核对，实行双人复核制，复核正确后方可发给患者，发药时要细心交待用法用量，同时要根据药物的特性，如某些抗生素需空腹服用，治疗胃病的药宜饭后服用等，对患者要特别交待，从而使药物发挥最大疗效，以利于患者疾病的康复。

5、药品实行中间库管理和分柜管理 具体药品承包到组，落

实到个人，使每位药剂人员即分工又合作，层层把关，使药品落实到实处，而且利于随时进行药品抽查和检查。

6、药品的质量直接关系到患者的安危，药房是药品质量的最后一道关口，药房药品管理的好，就能避免伪劣假冒药品流向患者。因此，要提升药品的质量管理。

最新下半年工作发言 下半年工作计划通用篇六

20xx年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

1、上半年除根据总部策划的营销方案开展促销活动以外，另外结合当地的特点积极开展了有特色的营销活动都取得了较高的人气和理想的销售。

2、在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近种销售达不到既定目标的商品，引进了多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

3、完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障[]20xx一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

1、完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地

理顺。

2、月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

在20xx年下半年当中，将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个台阶。

1、在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

2、继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

3、通过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。

4、做好公司的安全工作。