

汇报工作周报 厂长工作计划汇报(精选10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

汇报工作周报篇一

20__已经过去，凭借这一年的蓄势，汽修厂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、车间扩建完善后，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20__的总体经营管理目标，根据汽修厂厂长岗位职责，特制订20__工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足

结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源管理是20__年的重点工作，正所谓“要聚财、先聚人”，练好兵，在20__年里必定打造出一支强劲的队伍，为20__年汽修厂的稳步发展奠定基础。具体工作如下：

- 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。

- 2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据。

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。

6、在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。

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。

10、增加人员配置：

(1) 前台：前台1名，分管不同区域。

(2) 车间管理人员：车间质量总检1人、现场调度1人、库管1人、学徒工6-8人，汽修大师傅1人，钣金、汽修、漆工、电工各辅修1人。

11、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20__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

竿充数。

12、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。

二、品牌推广管理

作为厂长自己必须加强对市场的调研，制定维修流程及方案，加大内部车辆维修率，同时开展外部客户资源，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。具体思路如下：

1、为进一步打响“欣利”品牌，扩大欣利的市场占有率，20__年乘汽修车间扩建的东风，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。

2、进一步做好内部管理及宣传工作。在各个现场制作和安装宣传条幅或外部区域广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料。

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。

4、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

5、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，

以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

6、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

三、内部管理

1、严格执行5s管理模式，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”的战略计划，逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照公司所规定的各项要求，行使厂长权利，开展下面各部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、一切从集团公司大局出发，强调厂、站一盘棋。积极做好协调搅拌站各部门之间的联系与协调工作，从而提高整体战斗力，为搅拌站完成20__年的营销目标做好最优质的服务工作。

4、配合日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

5、要求各岗位要根据公司20__年工作计划，结合汽修厂安全、生产管理的特点和员工工作实际，相应制订出本岗位的工作计划，并于2月25日前上报汽修厂行政。

四、安全环保工作管理

20__年我厂安全工作的总体要求是：以《车辆维修企业安全管理考核标准》为指针，坚持齐抓共管的指导思想，以强化职工安全生产意识、提高职工安全生产技能、加强安全生产

督察为目的，积极参与企业安全文化建设，广泛开展查违章、查隐患活动，建立安全自主管理的运行机制，确保安全工作稳定、持续、可控、有效开展、为实现这一目标，要求汽修厂各级人员切实做好以下几项工作：

1、加强安全工作制度化建设，推动班组安全工作自主管理运行机制的建立

2、层层分解员工安全指标，落实各级责任。新年汽修厂将分别与各级人员签订20__度安全生产责任书。

3、实行班组负责人负责制、各部门负责人是本单位安全工作的第一责任人，汽修厂将采取实施风险承包考核的形式，加大对各级负责人的安全工作考核奖惩力度、各级负责人每季末须向厂长汇报当季安全工作。

4、实行安全一票否决制、20__年、公司将重点把安全工作纳入对各级人员的考核内容。凡发生事故或轻伤事故突破考核指标的将取消其评选当月先进的资格，所在负责人将取消其当月的奖励资格。查违章、查隐患工作的考核按月进行，凡突破考核指标的个人将取消其评选当月的优秀资格。

5、加强安全基础工作。为在管理重心下移过程中加强对基层的工作指导，年初，公司将下发安全管理相关资料，以此进一步促进安全工作科学化、制度化、规范化运行。各班组要按照安全工作“五个一”（签订一份安全责任书、健全一张安全监督网、上好一堂安全教育课、坚持一个安全检查制度、提好一条合理化建议）的要求，认真抓好基层建设等基础工作。

6、积极参与环境整治。各级要根据“责任区与区外一个样、厂房内外一个样、治标治本一个样”的环境整治标准，配合厂部工作，积极开展好员工突击活动。通过开展消除环境死角、查陷患、配合员工创造一个安全、文明的生产环境。

五、20__年发展规化

- 1、督促机建公司在一季度完成汽修厂扩建工作，完成扩编人员配置和营业执照的签发工作，制定江北、重钢站汽修班整合方案。
- 2、二季度主要完成汽修厂内部管理，理清工作流程，完善管理制度，签定安全责任书，实施江北、重钢站汽修班整合方案，达成集团公司下属二级单位汽车维修服务公司整体营运计划。
- 3、三季度主要以开发外部资源为主，挖掘内部人员业务资源及外部人员业务资源，制定相应业务流程及绩效方案。
- 4、四季度达成创效创收的目标，以300百万营业收入为计划目标，扩大思路，以稳住基础，走出市内，遍布全市为口号，以发展全国维修连锁企业为长远目标，给集团公司的强大贡献出应有的力量。

汇报工作周报篇二

各位员工，各位领导：

大家好！首先，我代表全体员工感谢__总，能给我们这样一个机会，大家济济一堂，回顾过去，展望未来。

今年是我们雪尼尔车间迁入新厂房的第一年，也是面对诸多困难与波折的一年。但是在公司领导的正确指挥下，在各部门的配合下，在全体员工的努力下，我们依然较好完成了今年度的生产销售任务。为了能在来年的工作中更上一层楼，总结经验，吸取教训，现对__年工作总结如下。

一、加强生产管理。

其中特别强调了现场管理，明确了工作现场各物品的摆防以及废料的清扫等问题，并且认真组织各班组实施，严格执行。

二、加强班组长队伍的建设。

通过每周例会制度将公司的创业精神及各项管理措施传达到各部门及班组。使基层领导队伍真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建大家以厂为家的思想。并且使原先上下沟通不通畅的问题有了很大的改善。

三、狠抓质量不放松。

产品质量是企业的生命力，在过去一年中，我们始终贯彻质量第一，信誉至上的原则，狠抓质量管理。但是也曾经出现某些员工在生产过程中只求量，不求质的情况，对此我们已经责令有关部门人员进行整改，严防此类情况再次发生。并加强了车间产品质量的检查力度，强化生产技术管理力度，从而使情况明显好转。

四、新设备成功投产。

__年度我们雪尼尔车间引进了一批新设备，通过全体员工的努力，现在这批设备已经完全投入到正常生产中，使得纱线产量大幅上升，率创新高。

__年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，为了能在新的一年中取得更好的成绩，有必要对来年的工作做一个总体的规划。

1、进一步提高产品质量，维护企业形象。目前纱线市场竞争日趋激烈，各厂家为确保销量、占领市场都更加注重产品的质量，为维护公司形象，我们将把质量管理工作作为08年工作的重中之重。同时在员工中牢固树立“质量是企业生命”的意识，加强对各生产工序的管理、考核和监督。

2、加强了班组长队伍的建设。班组长是车间里的现场管理人员，其工作直接影响车间的产品质量与产量。因此，在__年的工作中，我们将重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥现场领导和模范带头作用。

3、稳定员工队伍，提高员工思想素质与业务能力。员工是企业里的一线操作人员，加强员工培训，打造一只高素质的队伍，不但能提高产品的产量与质量，还能提升企业的形象，形成良好的企业文化。

4、强设备维护管理，切实降低生产成本。上一年度，我们引进了许多新设备，并且已经全部投产成功。__年我们的任务将转移到如何保养维护好生产设备，要从硬件上保证产品生产的质量与产量。

以上就是我的报告，相信在大家共同努力下，我们远峰公司一定能够在新的年里产销两旺，事业蒸蒸日上。

最后祝愿全体员工新年快乐，工作顺利，合家幸福！谢谢大家！

汇报工作周报篇三

新时代社区地处聊城城区东南，北至陈庄路和后菜市街，南至文化北路，东至二干路，西至柳园路，面积平方公里，人口万余人，有8个居民小组，其中5个村(居)居民小组，2个单位家属院居民小组，1个商业小区居民小组。社区办公中心现有办公用房400平方米，内部设有100平方米的文化活动室及妇女儿童活动室、15平方米的警务工作室、35平方米的健身房(现有四件健身器械)、100平方米的服务大厅、50平方米的远程教育播放室，210平方米的卫生服务站，辖区范围内邮局、超市、餐厅、幼儿园、学校等便民服务设施一应俱全，是资源丰富、生活便利、社区功能齐备的复合型社区。

20xx年，在街道党委的坚强领导下，新时代社区从解决服务群众“最后一公里”的问题入手，带领各居民小组积极落实各项惠民政策，凝心聚力、攻坚克难，实现了辖区范围内经济社会的持续稳步发展。特别是在唐庄棚户区改造工作中，以宣传教育为先导，以作风建设为保障，上下一心，同心同德，仅用10天时间，所有房屋就已全部验空完毕，进度之快、时间之短、效率之高，刷新了东昌府区拆迁改造工作的纪录，用成绩诠释了“来则能战、战则能胜”的柳园精神”。

一、抓党建，激发党员干部队伍活力

1、开展“每周一课”，强化集中学习制度。知之越深，信之越笃，行之越实，在抓班子带队伍上用好用思想建党这个传家宝，再抓好“三会一课”的基础上，实行“每周一课”集中学习制度，规定时间、规定地点、规定人员范围，开展不同层次的集中学习活动的，增强党员干部对党的思想认同、政治认同和情感认同，解决“为了谁、依靠谁、我是谁”的问题。社区党总支成员每周四晚上8:00—9:00在社区文体活动室进行集中学习，党总支书记牵头，副书记负责确定学习内容、考勤和记录。各党支部参照执行，每季度党总支将对各党支部的执行情况进行督导，对集中学习落实不到位的党支部，将约谈其党支部书记。

2、加强党员管理，增强支部凝聚力。对在职党员，认真接洽，建立联系，积极开展“党员进社区”活动；对退休老党员，根据他们的爱好和特长，把他们安排到最适合发挥特长的“关工委”等工作岗位，发挥其优势，调动其工作积极性，为社区建设发挥余热；对下岗职工党员，积极联系劳动保障等相关部门或通过开展职业技能培训等方式，为他们安排适当的就业岗位以解决实际困难；对流动党员，摸清动态情况，建立信息库，确保联系不断，管理不漏，促使流动党员处于正常的党组织生活之中。通过对不同情况的党员进行分类管理，不断增强党支部凝聚力、战斗力和号召力，为落实上级安排的各项任务奠定坚实的基层基础。

二、惠民生，提升居民幸福指数

1、想居民所想、急居民所急，解决居民实际困难。新时代社区将把满足社区居民的合理要求当作第一责任，不断拓宽工作思路，广泛征求意见建议，积极回应群众需求。20xx年上半年，社区将通过问卷调查和逐户发放致居民的一封信等方式，征集居民意见和建议，并把居民迫切关心的问题登记建档，通过召开居民代表会议、楼长会议和业主委员会会议等方式，逐条加以落实解决。

2、走村入户，帮扶困难群众。新时代社区老式居民区多，困难群众也比较多，有些困难户由于许多原因，找不到工作，生活困难，就在小区摆摊卖菜为生；有些丧失劳动能力的孤寡老人，行动不便，家中无人照料等。社区将把帮扶困难群众当做一项重要工作来抓。20xx年上半年，安排社区工作人员，利用1个月的时间，全部走访到了辖区范围内的每一户困难群众，并根据了解到实际情况，分批次的组织他们参加社区服务培训，积极协调辖区各单位、部门，在小区保安、保洁员、家政服务员等岗位上为他们提供就业机会。让他们感受到“社区是我家”的温暖，做到了哪里有群众，哪里就有党组织，哪里有党的组织，哪里就是家。

三、强基础，大力发展村(居)集体经济

1、科学谋划，大力发展租赁经济。集体收入是基层组织服务民生的一项主要经济来源，社区把引导村(居)发展好集体经济作为一项重要工作来抓，充分利用辖区地处繁华商业经济区的有利优势，注重引导村(居)科学发展，摒弃卖地卖房等一次性收入的传统观念，抓住棚户区改造和招商引资的机会，将租赁经济的新理念与新型村(居)建设相结合，探索商业型发展新模式，利用原来村(居)的集体资产盘活经济，使原来的土地和门面房等发展成为有特色的商业街和商业中心，提高市场价值，获得丰厚的租赁费用，同时带动解决辖区居民和大中专毕业生的就业问题，增加地方税收，促进周边经济

发展。

2、严格监管，规范财务管理。在积极服务引导村(居)集体经济的同时，把加强监督，规范村级财务管理作为引导集体经济两性发展的一项重要举措，转变监督方式，细化监管举措，成立村级理财小组，由单层监督向变为村(居)级财务必须接受群众、村级理财小组、上级业务主管部门的多层监督，定期将涉及村民切身利益的集体资产去向、大额资金管理使用、土地征用补偿款到户明细等事项向群众公布，既保护村(居)干部，又保障群众知情权、决策权与参与权。

在区关工委的领导下，在街道关工委的具体指导下，我社区关工委组织以“三个代表”重要思想为指导，以加强未成年人思想道德教育，关注未成年人健康成长为目的，充分发挥老同志的育人优势，以青少年为中心，讲求实效，社区关工委工作取得了明显成效。

一、健全组织加强领导，营造良好工作环境

汇报工作周报篇四

转眼间□20xx年x月份开始在办事处实习□x月份在总厂培训，至x月份分配到x县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到x县部担任驻x业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢x县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于x气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为x县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为x酒业以及呼市办事处在x的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年x月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在x月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，并在余限的时间里，通过x客户引荐和

部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼！

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为x县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的

工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己带来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

- 2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在x寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的x等酒水销售，以扩大销售

渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对x销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

汇报工作周报篇五

数学是一种理性的。中班幼儿的年龄大约在4岁左右，本学期仍有一部分是新生，没有上过幼儿园，他们一直在家人的呵护下成长，他们所处的环境不同，所受的教育不同，因此他们在数学的知识方面、能力方面及情感方面存在一定的差异。根据以上情况，本学期将对幼儿有针对的进行教学组织和设计，借助具体的事物和形象进行初步的逻辑思考，激发幼儿的探究和思考能力。我们将关注班里所有幼儿的发展，使每一个孩子都有进步。

- 1、认识1~10以内的数字，理解数字的意义，会用数字表示物体的数量。
- 2、学习目测树群，学习不受物体空间排列形势和物体大小等外部因素的干扰，正确判断10以内数量。
- 3、认识长方形、梯形、椭圆形。
- 4、学习用各种几何体进行拼搭和建造活动。
- 5、学习概括物体的两个特征;学习按物体的某一特征和数量进行分类。
- 6、学习按量的差异进行7以内的正逆排序。
- 7、观察、比较、判断10以内的数量关系，逐步建立等量观念;运用已有的知识，解决新问题，学习新知识，促进初步的推理和迁移能力的发展。
- 8、初步理解昨天、今天、明天的含义，知道它们之间的关系，学习正确运用这些时间词汇。
- 9、学习区分和说出以自身为中心的前后方位;学习区分和说

出物体之间的上下、前后位置关系;学习按指定方向运动。

10、幼儿能注意和发现周围环境中物体量的差异、物体的形状，以及它们在空间的位置等。

1、教师根据数学计划按时开展数学活动。

2、为幼儿提供多种操作，探索的机会，鼓励幼儿积极操作，探索。

3、结合实际生活中的物品帮助幼儿学习，理解数学知识。

4、结合游戏活动，操作，巩固数学知识。

5、结合操作卡片，帮助幼儿学习上，理解数学知识。

6、家长配合教师，共同帮助幼儿学习，理解数学知识。

汇报工作周报篇六

按照上级的布置和要求，今年，我们把社区服务工作列入了社区建设的重要议程，认真做好创“充分就业社区”工作。再就业是一项民心工程，它关系到千家万户的家庭和睦幸福和人民安居乐业，是涉及涉及到社区祥和与稳定的头等大事，因此，我们与辖区社会单位和友邻社区收集了各方面就业信息，得到他们的大力支持，积极帮助下岗失业人员实行再就业。经过双向选择和协调，成功安排下岗失业人员再就业，使他们重新走上了就业岗位。到年底，社区已实现无零就业家庭。

二、积极开辟社区爱心屋

为辖区困难居民提供优质服务，进一步搞好社区服务工作，让居民真实地感受到社区大家庭的温暖。最近，我又购置了

一批家用工具和日用品，方便辖区困难居民领取和借用。在实际工作中我采取与居民群众在思想上，情谊上进行沟通，以开展群众性自娱自乐和各种竞赛活动来增强居民与社区的联系，不屈服于环境、条件和闲话，发挥自身优势，积极探索适合自己的发展道路，赢得了辖区居民的拥护，也得到了上级的肯定。

三、拓展社区服务渠道

兴办服务项目，居委会积极想办法，多渠道开辟社区服务项目。目前，根据社区调查掌握的情况，我们在原有社区服务项目的基础上，又开辟了流动人口家政服务和成立社区驾协的服务，特别是家政服务这项工作自开展以来不到一个月，就陆续有社区居民和单位与我们联系，请我们的服务队上门为其服务。

四、我们对辖区的孤老、残疾和特困居民实行不定期的一帮一和二帮一服务

在帮扶中随时了解和关心他们的生活起居状况。特别是在今年党员先进性教育活动中，我们还组织了部分党员和群众志愿者捐款760元，分别对辖区的8户特困居民进行了慰问，让他们真正感受到党和政府的关怀。

五、通过以上努力，我们取得了一定的成绩，但也有很多不足之处

特别是辖区的困难群体比较多，但又不够享受低保的条件，针对以上存在的实际问题，我们将加大对居民的帮扶力度，同时在今后的工作中，我们社区将进一步把____重要思想贯穿于整个工作的始终，并结合党员“解放思想，扩大开放”教育，继续用爱心、细心、耐心去帮助更多的困难群体，使他们过上较幸福的生活，为全面实现小康社会、共创文明社区做出应有的贡献。

汇报工作周报篇七

领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的.了解了我们公司半年来的工作情景，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自我半年的工作做个总结，期望经过总结我们能够更好的认识自我和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

此刻我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

首先自我能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而到达销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自我的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能够列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每一天主动进取的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情景，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，并且因为人与人都是有感情的，仅有跟客户之间建立了感情基础，提高客

户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，可是他们会一向记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺必须能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，可是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能提高。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务本事；再有时间还能够学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解此刻市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。仅有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的确定，遇到问题才能随机应变。

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事x的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我仅有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，可是大家应对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距仅有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自我的销售量，争取赶上他们。

我要给自我定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每一天都明确的明白自我的任务，才能明确自我拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是异常熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最终我要感激我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮忙，期望往后经过大家一齐努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

汇报工作周报篇八

新的一个学期就要开始了，在过去的一个学期里，我的班级一直在不停的进步，许多同学的成绩都有了不同程度的提高，只有少数同学有一点退步，我也早就和他们谈话过，期望他们能够在新的学期里成绩能够得到提高。

新的学期里我制定了新的工作计划，经过了这么多年的教学，经验也越来越丰富了，对学生的了解也是逐渐的提高了，因此这一次制定的教学工作计划也很有针对性，期望能够在新的学期里使学生的德智体美都能够得到大发展。下面就是我新学期的工作计划：

本班共有学生xx人，其中女生xx人，男生xx人。学生一般都能按照一日行为规范来做，但部分学生自觉性还有待提高，尤其是个别男学生在这方面的养成习惯做得还很不够，经常要老师或同学提醒。大部分学生较聪明，思维活跃，作业能认真完成，有一定的合作和竞争意识。但也有少数学生没有很好的学习习惯。大部分学生能做到热爱集体，热爱劳动，热爱师长，热爱同学，有较强的集体荣誉感。但部分学生也有自私、虚荣心强、盲目自满的思想。

1、不歧视学习差的学生，发动他周围学习较好的同学对他进行帮助，使他在学习成绩和学习习惯上都能有较为明显的进步。

2、对积极要求上进的学生进行鼓励，引导他取得更大的进步。

3、利用家访及空余时间和家长进行交流，掌握学生的学习和生活情况，及时解决问题。

4、利用班会课及课余时间对学习态度不端正的学生进行教育，让他们认识到学习的重要性。

5、对学生加强爱国主义、集体主义教育，使他们成为有爱国心和集体荣誉感的学生。

6、充分发挥班干部的作用，提高他们的管理组织能力。

9月份：利用班会课时间，认真上课，对日常行为规范的教育。

10月份：对日常行为表现进行小结，正常做好学校的各项工作，同时通过行为表现，素质的提高来带动同学，共同提高班级面貌，促进教学。

11月份：对有明显进步者进行表扬鼓励，促使后进者迎头赶上，有计划做好复习工作迎接期中考试，以优异的成绩和卫

生优美的环境迎接“五一”国际劳动节的到来。

12月份：对期中考试进行分析总结，对一些比较差的学生来说要调整他们的学习方法，多问，多练，善于思考，提高学习水平，同时在期末考试中有所体现。

1月份：对整个班级的学习情况进行针对性总结，做好期末考试动员。

汇报工作周报篇九

在现阶段就开始动起来，把一些有可能影响学生学习的因素减少到最少，由于我本身就没有经验，我们班的学生跟同年级的同学相比，他们也有共同之处，所以，一定要深入到学生中去，多与学生的家长联系沟通，把握学生思想脉搏，并把心理教育与法制教育有机地结合起来，通过耐心细致的思想教育和心理疏导工作。能够让他们学得更好、考得更好。我已经将学生按需分配给我们班的科任，争取更多人的支持，把这个工作做好，这个工作做好了，我们班的学生成绩提高工作也有了坚实的基础。

二、做好对学生的学法指导这个工作

在开学初，我就将针对我们班学生的实际情况，为我们班的学生做了几节课的学习方法及学习习惯的养成专题讲座，不断增强了学生的自信心，学习的兴趣，让他们有了新的学习目标。更主要的是使他们从被动学习的状态逐步转入到主动学习的正轨上来。

三、对每一次考试成绩做好跟踪

全面抓班级学生的思想，学习状态，这是我们班工作的核心，因为我们的优势就在于整体，能够让班级中间力量都发展起来就是的成功。并做好考后的经验总结工作，及时调整工作

计划。

四、搞好培优补差工作

优秀生是一所学校的拳头产品，没有优生就没有影响力，我们班虽然没有特别突出的只有那么两个，潜力大的学生也有几个，如果能让他们上得更好、更高，就可以全面带动班级学生。对于后进生转化工作要紧抓不懈，跟紧他们的学习，只有在他们身上下足了功夫才有转变的可能。因此，做好了后进生转化的工作就有了全班整体成绩提高的可能。

五、为继续强化班级管理

要进一步强化班、团、队、会的作用，按学校制定的计划围绕教育重点，积极组织开展形式多样、喜闻乐见的活动。学校团队一定要通过各种活动充分发挥少先队的先锋模范作用，带领全体学生从确立远大志向做起，树立和培育正确的理想信念，组织学生参观爱国主义教育基地及社会实践活动。

六、做好班级文化建设，学校板报、画廊有专人负责

班级板报每两周一期，要保证质量；校园广播要办出我校特色，为师生所喜爱；加强学校读写小组的培养，创建学生校刊。继续有计划有组织高质量争办好校园文化艺术节活动，使校园的文化气息更浓，既陶冶了学生的情操又教育了学生。

七、开展师生，家长互动活动

总之，对学生的德育教育工作，要多方面的管理，因材施教，提高我们的德育教育的管理水平，这样才能培养出二十一世纪有用之材。

汇报工作周报篇十

随着教师绩效工资政策的落实和兑现，我们的班主任工作也迎来新的挑战。为了能更好地塑造孩子们的心灵，让他们得到全面的发展，也为了使新学期班级上能有更新的气息，特制定20_年春季班主任工作计划如下：

一、班级基本情况和目标

我班共有学生_x人。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。继续抓好学生的常规教育，强化《小学生日常行为规范》的落实，培养学生良好的行为习惯。师生中进行赏识教育，老师赏识学生，让学生学会赏识自己，赏识他人。积极配合学校、少先队的各种活动，开展丰富多彩的争做“三好学生”活动，培养学生强烈的责任感以及自我约束，自我管理的能力。

二、具体措施

- 1、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，提高效率。
- 2、提高板报、墙报质量，营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。
- 3、利用班级刊物对学生进行思想教育，发挥学生的主观能动性，激励学生。
- 4、通过组织班级活动培养学生的集体观念，增强班级凝聚力。
- 5、定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和方法。

6、开展有益的文体活动，促使学生的身心健康发展。

7、组织学生积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。

8、定期与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导解决学生的问题。

三、加强班风建设

1、安排班级活动。

2、营造向上氛围。

3、班干部培养工作计划。

三、自身要求

1、要切实从班级自身出发，加强宣传发动，指导训练，将各项常规工作抓细抓实，力争主动、科学、民主管理班级，切实抓好班风班貌建设。

2、要通过观察、与学生谈心、听取各方意见，建立起丰富的信息网络，随时掌握与调控特殊学生的心理健康状况和思想行为动向。

3、要通过观察、与学生谈心、听取各方意见，建立起丰富的信息网络，随时掌握与调控特殊学生的心理健康状况和思想行为动向。