

2023年劳务公司年度工作计划(优质6篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

劳务公司年度工作计划篇一

一、进一步加大增殖业务及集团产品的发展力度。

在新业务方面，继续以提高增值业务收入为工作中心，以提升各项增值业务覆盖率为工作重点，同时加快家校通、企信机、随e行等集团产品的发展力度。力争做到各项业务平衡发展、各项业务都有新的突破。

二、切实把维护工作落到实处。

培养全业务型的客户经理。进一步落实客户经理从单纯的维护型向维护营销型转变，客户经理的工作要实现维护、发展、服务、宣传、拓展等综合性的效益，特别是在集团产品和集团业务发展方面，要切实发挥好客户经理主力军的作用。

三、认真做好各项服务工作，并确保整体服务水平能有大的提升

1、营业厅服务方面

加强主动服务意识的培训和督导，多组织管理层人员召开交流会及管理方面的培训，并增强营业人员对大客户的优先服务意识，以提高大客户的满意度及忠诚度。

一切服务工作以客户为中心、以客户的切身感受为出发点，

只有客户满意是最终目的，也是衡量我们服务工作好坏的唯一标准，在办理业务过程中，倡导“多说一句话、多问一句话”，使客户高高兴兴而来、明明白白消费、满满满意而归。进一步完善内部管理，严格执行各项业务受理流程及业务规定，加大后续稽核及监督检查力度。提高营业厅现场管理，发现问题及时改正，做好营业的台帐、现场督导考核表等，为其起到辅助管理，提升服务的作用。服务督导对营业厅实行巡检制度，确保区县整体水平的提升。

2、投诉方面：

对内部投诉处理、业务受理流程进行梳理，简化内部环节，提高工作效率。

加强日常服务、业务等方面学习及培训，进一步减少各类业务差错的产生，进而减少各类客户投诉。

在各单位内部选择业务水平高、责任心强、沟通协调能力强的人员负责内部投诉处理，以提高处理质量。

做好各类投诉处理的督导工作，进一步加强对各类业务差错、投诉及处理时限的内部考核，对相关情况及时进行通报。

加强内部相关部门及人员之间的沟通和联动，特殊投诉特殊处理，以确保投诉的顺利解决。并对相关投诉及时进行分析整理，不断总结、积累好的经验和做法，建立投诉处理及相关典型案例处理信息库，为以后的投诉处理工作提供指导和借鉴作用。

加强对各类投诉处理的后续跟踪，主动征求客户意见和建议，进一步提升客户满意度。

3、培训方面：

进一步完善业务培训及考试制度，定期进行业务培训。在培训内容及形式上有所创新，形式上采用互动、情景模拟、竞赛等多种形式，内容上服务与业务相结合，服务礼仪、沟通技巧等。

四、进一步强化内部管理，完善各项管理、考核和激励机制

充分发挥每月绩效合约书的指导作用，进一步细化管理、量化各项考核，在使各项考核做到公开、公平、公正、合理的同时，真正发挥其鼓励先进、鞭策落后的作用。

结合各项业务发展需要，继续深化实施各种形式的业务竞赛和劳动竞赛活动，进一步提高各部门及员工的业务发展积极性，在公司内部形成比、学、赶、帮、超、争当业务能手的良好氛围。

五、积极做好网络维护和工程建设

2019年工程预规划新建**个基站，站点主要分布在农村，改善农村和偏远地区覆盖，倾力打造精品网络。网络维护方面始终如一地做好日常巡检与维护工作。

六、深化人力资源改革，积极推进企业文化建设

认真做好公司办公大楼各项基础建设，进一步深化人力资源改革，合适的人到合适的岗位；做好2019年的年检工作；积极推进公司企业文化和宣贯工作；加大安全管理、检查和培训的工作；加强公司宣传报道工作；认真做好党群、工会工作；全面提升综合管理能力。

1、认识贯彻市、县精神，牢牢把握公司发展目标

未来三年集团客户工作，既要妥善应对发展环境更为复杂、经营形势非常严峻、工作任务十分艰巨等困难和挑战，也要

积极把握我国经济运行呈现诸多向好信号、信息服务需求具有较大潜力、公司影响力持续扩大等机遇和优势，善于从公司的视野分析和把握公司的目标要求，站在公司整体利益的高度谋划集团业务的长远发展。kpi单一导向的管理方式面临挑战，客户发展”大进大出“问题较为突出，重点加强集团客户的保有与发展，利用好20xx年下半年新兴多个重要集团与我司达成战略合作关系的良好局面，高举td大旗，用好政策，推动td发获得国家和社会舆论的支持，促进与政府的关系，并为政企客户市场的争夺奠定先机，通过与政府合作赢得政府支持，为td建设创造良好的环境。

3、积极拓展集团客户的蓝海市场

- 加快农村市场拓展：坚持“139”发展思路，信息惠农，助力大市场的营销与客户捆绑，提升产品质量，增强客户粘性。
加快校园市场拓展：持续大力提升城镇中小学学校覆盖率；围绕“家校互动”和“数字校园”，促进与政府合作；以“校园一卡通”为突破点，试点推广校园的信息化解决方案。

4、充分利用大市场资源，多策略全面稳定集团客户存量市场

5、整合资源，主动出击，以一揽子解决方案实施全业务捆绑

6、集团客户维系保有工作，首先是集团成员在网稳定，其次进行集团客户的二次营销。中小集团客户市场将成为竞争对手关注和争夺的重点。加强行业聚类客户、区域聚位市场的拓展，实现中小企业规模扩散，增强对集团客户关键人和联系人的主动营销服务，全部比照vip管理。客户保有是一项长期工作，高度重视，常抓不懈，不仅以kpi为目标，对于ab类目标集团客户要力争全部保有，随着明年竞争加剧，作为累计指标可能发生激增。任何一个重要客户被反挖，都可能产生难以预知的连锁反应。

7、加大对中小集团保有工作的重视，落实细化“深耕计划”

在对ab类集团客户实施全面争夺，中小集团已成为竞争对手关注和争夺的重点。新兴分公司存在着对中小集团关注程度不够和资源投入不足的问题。

8、动力100业务包是重要的集团产品组合营销市场策略

动力100业务包是经营存量市场重要手段，尤其中小企业客户的保有和拓展，是集团客户市场的一种新的营销模式，延缓价格战的利器。通过通信和信息化应用的组合，积极探索全业务能力，是动力100业务标识落地的营销传播抓手。实现支撑系统对集团业务组合营销的支撑能力；鼓励各省因地制宜、开拓创新，尽快完善通信、营销和办公包设计，加快支撑系统改造。

劳务公司年度工作计划篇二

大家好!盘点20__年，我们愉悦而绩优;展望20__年，我们任重而道远。公司的发展离不开我们大家的共同努力和辛勤付出，我们个人的前途也离不开公司的发展和壮大，回首过去的一年，我们都做的非常的好，非常的棒，收获颇多，但也有一些不足之处。因此在迎接20__年到来之际，你我需用新的思路，新的观念，新的姿态，新的精神面貌去对待我们新的生活和工作;你我更需不断的提高自身的学习力，执行力以及领导力，来适应公司的发展需要;用你我的智慧和汗水推动企业革新，从而获取更大的企业效益和个人利益。为了规范大家的行为准则和提升大家的工作能力，确保公司正常化有序的运行我把20__年的年度工作作以下规划。

一、健全和完善公司制度，营造企业文化，组建优秀团队

1、改人制为法制，制定相关的劳动纪律规章制度，约束大家

的行为规范。通过考核处罚来完善公司制度体系。在工作中一切按规矩办事，按流程办事。凡事有制度可依，有章可循。

2、提升企业的向心力，组织相关的文艺体育活动(具体方案时间另订)。全面严格贯彻月度优秀员工评定，月度优秀管理评定，做到公平、公正的原则，加大评选标准和力度，确实评选出对公司、对集体有贡献的人员，让其充分的调动他们的积极性，起到模范带头作用。

3、提升全员的激情和士气，增强大家的集体荣誉感。淘汰出局没有职业道德、有损公司利益、违背企业发展、不能和公司同心同德，同进同退的部分管理人员。任人唯贤，德是第一位。

4、严格实施绩效考核，提高管理的执行力。对工作不负责、态度不端正、积极性不高、执行力不强、团队意识薄弱的坚决予以处罚。做事拖拉、没有时间观念、无组织无纪律、不虚心不学习、找借口找理由的坚决予以不用或者不重用。

5、全面优化管理团队，做到优胜劣汰。有管理经验的，有能力的，有号召力的，道德行为优良的，乐意付出的，能给公司带来改善和进步的，能给集体增强士气和动力的给予提拔和加薪。

6、加强全员的学习和培训，提升大家的领导力和管理能力。建立和健全会议制度，学习培训制度，优化团队力量，各取其长各补其短。提升大家的改善能力和创新能力。

二、全面推行6s管理，改善现场作业环境

1、成立6s领导小组，对6s的执行情况以及改善情况予以监督。

2、加强6s的宣贯力度，全面开展，全员参与。首先制定6s制度和标准，组织班组部门学习，从小事情入手，从细节着手。

做到任何一个环节，任何一个人都不放过，一律按规定和标准做事，彻底改善现场环境。

3、制定6s点检表，加强6s的评定力度，每个礼拜组织相关管理人员不少于一次的全面检查，对不合格项予以指出，责任部门及责任人必须在规定的时间内改善完毕，否则对负责人予以处罚。

4、不积极配合6s改善和不主动执行6s标准的班组(部门)负责人予以降职或降薪处理。连续3次6s检查不达标的班组(部门)责任人将受到相应的处罚。

三、查核工序产能，实行量化管理

1、所有的工序按照《工序产能测试一览表》科学合理的测出平均效率，不管什么型号、什么岗位一个小时正常能生产多少产品一目了然。做任何一种产品，要完成多少数量，就能合理的安排多少人，需要多少工时清清楚楚。杜绝了安排不当造成的工时浪费。

2、根据产能一览表、机台数量、操作工数量制定当班的正常产能，明确的要求各班组，各工序，各岗位今天必须完成多少生产任务方可下班，严格实施量化管理(所有的计时必须规定数量)。

3、根据产能一览表制定出科学合理的工价，杜绝工价或高或低的情形出现，减少操作工不愿意调岗的情况发生。能帮助管理人员正常的组织安排生产调度。对新进员工或者调动到其他岗位的员工实行一定比例产能的量化考核，不达标的不予以保底或计时。

4、彻底的实行量化(数字化)管理，做到人人心中有数(有量的概念)。并做好个班组(部门)的统计报表，进一步实施统计分析。

四、实施时间和计划管理，提升管理水平和增强团队执行力

- 1、做好个人时间规划表，明确自己每天在那个时间段必须完成的工作事项。减少时间安排不合理而忙碌的无头绪工作或者多件事情一起发生不知孰轻孰重而无序的工作。
- 2、做好生产计划和生产进度表。合理的安排和计划当日的生产型号及数量，做好各车间、采购、仓库的沟通和衔接，减少生产线的停工待料。
- 3、每天下班前必须做好第二天的大致工作安排，罗列出重要工作事项。
- 4、不管做任何事情都必须有计划(开始时间、完成时间、工作分配、工作内容、责任人、标准)，做到分工明确，责任明确。
- 5、计划实施后要按要求及标准进行检查，并做好结果记录。
- 6、对实施结果进行统计分析，形成改善报告。做到凡事有人负责，有人监督，有计划，有要求，有检查，有结果。

五、提倡员工的品质自检互检，提高产品的整体质量

- 1、制定相应的品质管控措施及制度，加强全员的品质培训，增强全员的品质意识。每个岗位的操作工必须清楚该工序的品质要点，管理人员清楚该产品的品质管控重点。不放过任何的品质隐患。对管理不到位或者人为产生的不良实行绩效考核。
- 2、做好员工的自检互检，管控好每个工序的质量。做好员工的自检互检评定。
- 3、加大品质的巡检力度，做好不良品的解剖分析。

- 4、不良品的及时维修，不良物料的及时退库或报废。
- 5、物料和产品的防护，防止人为的不良品质隐患。
- 6、加强出货检验的力度，减少客户投诉和退货。
- 7、制定班组(部门)的产品一次合格率，不良率超出规定范围的追究班组(部门)责任，由品质部督导执行。

六、规范作业指导书、工艺流程图及bom表

- 1、更新每个工序的作业指导书，完善操作手法要求以及注意事项。包括设备仪器的操作规程，制定维护和保养要求。
- 2、更新每款型号的工艺流程图，所有生产严格按照工艺加工要求作业。明确关键工序，重要工序和检验工序。
- 3、制定每款产品的物料清单，明确物料型号，物料数量。

七、加强成本意识，减少浪费

- 1、加强全员的成本意识，杜绝不必要的浪费，人走灯灭，人走机停。
- 2、严格控制物料的报损比例及数量。所有的超领的物料的必要实行更换，有责任人和合理的理由，并且有考核。
- 3、严格控制劳保用品、办公用品及生产辅料的用量，班组(部门)制定出使用频率，月度需求数量报行政部和财务部审核后实施，对超领的严格实行责任考核。
- 4、所有的劳保用品、办公用品和生产辅料必须实行以旧换新，找不到用旧需要更换的考核责任人。

八、个人素养及协作沟通

通过不断的学习和培训来提升每个人的个人能力和协作能力，提高每个人的办事效率和工作责任心。首先我们必须是一个学习型的团队，每个人要谦虚上进，多思考，多努力。做事之前先做人，对待工友同事有礼貌，不去恶语伤人，对待下属温和，多帮助和关心下属。多点沟通多点理解多点支持，少点抱怨少点借口少点推诿。用心去对待身边所有的人和事。明确自己的责、权、利，做好自己的本职工作。

新的一年，新的开始，愿我们大家一起努力，为了恒德的发展和个人的提升而认真用心的工作。

劳务公司年度工作计划篇三

为了做好xx年度保安服务工作，增强自身竞争能力，推动我公司保安服务业务较稳、较快向前发展，特拟定本计划。

一、面临的形式

公司的发展其实遇到了瓶颈期，在不断的发展中，我们的业务扩大已经到了一个临界点，要想提高，必须新的xx年里，制定公司xx年工作计划安排，我们公司需要更大的发展，更努力的工作才会取得更长远的进步，这样的形势下，公司才会走的更远，走的更长！

(一)《保安服务管理条例》自xx年1月1日颁布实施以来，各上级部门对保安服务公司的管理日渐深入，对保安员的劳动保障、着装、培训及持证等方面的监管力量增强。为协调好和上级主管部门之间的关系，我们必须在劳动保障、着装、培训及持证等方面下功夫。

(二)自xx年起，云南省涌现出多家保安服务公司，市场竞争日趋强烈，要想在现在的市场环境下，独树一帜，显现公司优点，必须采取有效的措施，扩大公司市场，才能在现在的市场环境下占有一席之地。

(三)怎样应对保安市场出现的“用工荒”现象。

二、目标和任务

(四)按《保安服务管理条例》完善好各项规章制度，确保“展宏保安”队伍里无一名犯罪嫌疑人，无一名刑满释放或3次以上行政拘留的人员，无一名保安从业资格证被吊销未重新取得资格证的人员；无一例殴打、拘留他人，阻碍执行公务的情况发生；在劳动保障方面，与通过试用期的保安员签订《劳动合同》并购买相关社会保险，确保全年无一例劳动保障投诉及仲裁案件的发生。在保安员的着装上，严格按照上级主管部门的要求统一着装。由专人负责培训中心，保安人员入职后采取岗前培训及岗间轮训的方式，培训保安人员，对培训合格的保安员在15日内办理上岗证。

(五)春节是每年保安市场需求量相对较大的季节，紧紧抓住这一时机，是实现20xx年“开门红”的关键。要多条渠道在时下严峻的市场竞争条件下，我们只有采取“巩固老客户”，发展“新客户的”方式。

劳务公司年度工作计划篇四

在解决任何问题的時候，首要的是掌握事实，面对事实。数据的更新是因为年度计划的重要依据之一是行业、市场、销售、宏观经济方面的历史数据。对于历史数据通常我们今年只能得到前年的数据，很少能够得到去年的数据，这意味着在制定计划的时候必须对数据进行一定的外推。收集数据主要是与解决营销计划有关的方面，太多的似是而非的数据不仅影响判断的准确性，也浪费时间。数据的分析工作是非常重要的，它必须能够支持得出的结论，并且透过数据可以看出发展出来的目标和战略是否经历过理性的思考。

2、形成目标和战略

关于营销目标，一般都是采用数字指标进行衡量。如何确定目标是很关键的。在营销目标中，销售额和量、品牌知名度、品牌第一提及率、现金流量都是经常被设定的目标，其中，销售额目标又是最关键的，它与其它几个目标息息相关，是这些目标的直接呈现者。制定销售额目标一般有三类方法。第一类只利用历史数据，叫做“时间系列法”，如移动平均法、指数平滑法、外推法、相关法、回归分析法、计量经济学模型等。其中回归分析法是企业最常使用的方法。第二类是利用客户或者消费者调查研究，比较复杂，通常被一些跨国公司使用，因为他们可以拨出庞大的资源进行冗长的、精密的研究，尽管如此，怎样减少误差仍然是让他们非常头痛的事情。第三类方法是根据经理或者专家的判断来制定目标。例如，在很多企业，把上一年度的销售额结合资源配备、竞争情况、产品生命周期的特点，加或者减上_%进行估计，是惯长使用的，在中国企业会更多一些。

战略是为完成目标服务的。不同的企业面临不同的情况，有的可能是收割策略，有的可能是增长策略，也有的可能是“不作为”。对于不同的目标，选择的方案自然有所不同。比如，如果我们的目标是增长目标，即销售额/市场份额的增长，战略可能是开发新的市场，使过去不是我们行业的顾客变成我们的新顾客，也可能是提高现有顾客的消费频率，或者争夺竞争品牌的顾客；如果我们的目标是追求短期的利润，我们可能减少投入、降低成本、提高产品售价或者提高资产使用效率等等。当然，这些选择有时候被重复使用。

目标和战略必须保持一致。从总体上看，你不能既要求提高销售量和市场份额，又要求获得最大的利润，不理性的企业经常对经理们作出这样的“无理要求”，让人无所适从，投资人和经营者无法统一思想。

3、制定行动方案

行动方案是年度营销计划的重要内容，是完成目标/执行战略

的具体体现。行动方案按照时间系列、责任人落实、需要配备的资源等方法展示，说明了每个阶段/时点需要对产品/服务采取的行动。

4、预测财务结果

预测财务结果一般需要列明各项成本或者费用预算和盈亏金额，还包括现金流量表。这个过程通常需要财务人员的协助方能有效完成。财务结果对高层经理审批年度营销计划是非常关键的，它必须与公司的资源相匹配。

5、协调

公司层面整体的营销计划的财务结果的汇总必须与股东的期望一致，这意味着经过营销管理人员制定的年度营销计划必须拿出来进行审核，平衡预算。年度营销计划的各项目标估值在我的印象中立即被公司完全批准的情况是很少见的。在很多公司，必须就营销资源进行争夺，因此，你必须善于推销自己的计划。

有的品牌经理富有技巧，在正式会议之前，会将文件事先传送给相关人员，并进行私下的讨论。比如，可能你的计划需要增加生产资金投入，如果没有事先的沟通，很可能生产经理告知没有足够的资金支持，在你没有获知这样的信息并且没有准备的情况下，公开的反对你很可能使你的计划遇到“灭顶之灾”。现在，还没有正式讨论之前，你已经获知这样的信息，意识到这可能是一个问题，你应该采取行动。一个可能的行动是向财务人员寻求支援。在得到支援之后，会议上发言的结果很可能是：财务人员说：“___先生，生产需要追加的资金我已经有了安排，不必担心。”

在没有事先的沟通和了解就贸然提出来现场讨论，实在是不够技巧的行为。

6、计划的执行控制

再好的计划，执行出了偏差，一样不会有好的结果。在年度计划里面应该就行动计划的时间限制作好周密科学的安排，并说明后期执行的重要控制时段/时点，并列岀尽可能量化的指标便于对比和控制质量。

年度营销计划在计划执行完毕之后，一般会进行审计。

劳务公司年度工作计划篇五

活动是由共同目的联合起来并完成一定社会职能的动作的总和。下面是本站小编为您精心整理的公司活动工作计划书

为了加强社区精神文明建设和社区建设、社区自治等各项工作的宣传报道，促进社区宣传工作的健康发展，及时向社区居民宣传党的路线、方针、政策，随时将发生在社区里的故事真实地反映出来。特制定20xx年宣传工作计划：

一、调整宣传工作领导小组，完善宣传网络。社区宣传有专人负责，并成立完善的社区宣传领导小组，扩大社区宣传队伍，把社区有这方面爱好和特长的同志纳入到宣传队伍中来。

二、居委会各条线(计生、社区服务、社区文化、社区健康、团工委、民政残协、党建、综治、妇联)工作，每月上报条线活动信息。稿件一式二份，一份送地区办、一份自留存档，各居委会的信息上报数与任务完成情况，列入年底考核内容。(具体考核办法见考核细则)

三、社区以各种方式进行宣传活动，如：黑板报(每半月一期)、宣传橱窗(每月更换一次)、散发宣传资料、召开居民会议、进行各类咨询，广泛开展社区宣传工作，使社区工作得到社区共建单位和居民群众的支持、参与、认同。

四、寒暑假期间，向中小學生宣传国防教育、健康教育、法律法规、消防安全等方面的知识。把未成年人教育列入社区的重点工作进行宣传，做好关心下一代的工作。社区建立学校、家庭、社会三位一体的青少年教育网络和青少年*岗，组织各类活动，引导青少年健康茁壮成长。

五、组织居民学习公民道德建设活动，把“公民道德建设”、“意识形态领域与反*斗争教育”、“四.五”普法等内容在社区宣传。社区成立文明公民学校，以建设“实力马陆、平安马陆、和谐马陆”为主要内容，不断提高居民群众的思想素质和科学文明程度。

六、利用黑板报、宣传栏、向社区居民发放各类宣传单及答卷等形式，宣传《公民道德实施纲要》、《爱耳日》、《聋耳日》、《护眼日》、《如何识别假冒伪劣产品》等知识，提高居民自我保护意识。

七、组织社区志愿者、义务联防员、协管员，对“流动人口”，“两劳帮教人员”，定期进行走访，宣传有关法律、法规;计生条例，签订治安责任书□

八、在“建设新马陆，做可爱的马陆人”、“打造平安马陆”、全民健身、全民读书等活动中，把社区内的典型事例及时宣传出去。加大图文并茂的宣传力度，使社区居民都能更好的了解社区发生的事。

九、开展敬老月宣传活动，组织老年人开展丰富多彩的文化体育活动，加大老年法规的宣传力度，在社区形成尊老、敬老、养老的良好风尚，充分发挥离退休老同志的特长。

十、宣传社区居民委员会组织法，充分发挥居民自我管理、自我服务的职能，调动居民参与社区事务管理的积极性，参加社区志愿者活动，不断壮大队伍建设。

十一、利用电教设备，开展各类活动，定期组织党员，社区干部、居民群众、观看反腐倡廉、法制教育、反对邪教等电教片，提高群众的识别能力，增强法制观念，做到警钟长鸣。

十二、充分发挥社区文艺社这支队伍的作用，以围绕政府重点工作，抓住社区内居民的喜闻乐事，挖掘身边的人身边的事，把社区内一些社会好风尚，编排成节目，开展形式多样、内容丰富的广场文艺。

一、活动来源

自然角的小金鱼、小乌龟、小虫子，时时吸引孩子们的注意力，一有时间，他们就会跑过去看一看，有的甚至还想摸一摸。

一天早上，雅诗带来的小螃蟹不见了，孩子们在屋子里四处寻找，终于在床下找到了小螃蟹，孩子们高兴极了。在吴老师的帮助下，把螃蟹送回了家。孩子喜欢可爱的小猫、小狗、小羊和小白兔；喜欢勇敢的螃蟹；喜欢聪明的乌龟；也想了解凶猛的野兽。孩子和动物之间，似乎有着天然的联系，他们对各种动物充满了好奇心和探索的兴趣。他们带来了各种动物故事、动物图片，为了满足幼儿的兴趣需要和求知欲望，根据他们的年龄特点，结合其当前的认知水平和幼儿用书上的内容，我们和孩子商量后，“动物世界”主题活动自然而然就生成了。

二、工作思路

我们班决定以“动物世界”为切入的核心，从幼儿熟悉并喜欢的动物开始，通过师生共同搜集动物图片、儿歌、故事、谜语、光盘，带动物玩具、图书等，开展故事、儿歌、参观、歌曲、律动、创作、游戏等各种不同的活动内容，与幼儿用书、区域、环境的有机整合，来发展幼儿对动物的探索愿望，并在活动中逐渐丰富幼儿的动物知识经验，从而萌发幼儿爱

护动物的情感，同时能够讲述、排序、创作，根据动物的特征进行分类。建议家长也能主动参与到我们的班级，通过亲子活动，体验和孩子与动物一起游戏的快乐；通过参观动物园，和幼儿一起经历愉快的、好玩的、惊奇的动物王国之旅！

三、筹备工作

- 1、教师、幼儿、家长共同搜集动物的相关资料。如：动物的儿歌、谜语、图片、图书、光盘等。
- 2、协助幼儿调查动物的相关知识，丰富幼儿的知识经验。
- 3、利用家长资源，联系野生动物园。

四、工作目标

- 1、幼儿喜欢运用身体表现动物的动作特征，模仿爬、跳、跑等动作，增进幼儿身体协调的能力和肢体动作的灵活性。
- 2、能用较连贯的语言描述常见动物的主要特征，感受动物儿歌、故事的意境和趣味，喜欢表演、仿编和猜谜。
- 3、幼儿喜欢动物，学习照顾小动物，并懂得保护动物。
- 4、认识5以内的相邻数，知道两数相差为1；点数10以内的动物，正确说出总数；会确定动物的方位，如：上下、前后、里外等；学习归类、比多少和排序。
- 5、会用自然的声音、正确的姿势学唱动物歌曲，做简单的律动；能用自己喜欢的方法表现动物的主要特征，表达自己的感受。如：绘画、泥工、粘贴。

五、工作安排

第一阶段：我喜欢的动物

主要活动：谈话：我喜欢的动物 科学：动物有多少

分类：它们生活在哪 音乐：在农场

综合：农场里的动物 制订参观动物园的计划

第二阶段：动物本领大

主要活动：区域：搭建野生动物园

探究：有用的鼻子 尾巴的功能

故事：龟兔赛跑 小壁虎借尾巴

健康：跳远比赛 科学：小动物找家

科学：动物分类

第三阶段：动物用处大

主要活动：动物用处大 胎生和卵生

找妈妈

第四阶段：保护动物方法多

主要活动：综合：保护动物

一、指导思想：

儿童通过对百变魔塔的拼排组合，能够提高对几何图形的认识，能培养儿童的观察力、想象力、形状分析及创意思维，能引导儿童对颜色的认识，对于学习中的儿童，通过百变魔塔拼排组合的训练，进而开启儿童的内心世界，所组合的耐人寻味的图案，为儿童的心境带来无限乐趣。

二、教学目标：

1、知道百变魔塔的组成，了解百变魔塔的历史。激发儿童探究百变魔塔奥秘的兴趣。百变魔塔，就是启迪你去发现美的工具。于小处来，启发大的天地。但百变魔塔的巧妙要依赖于使用者的巧思妙想。因此，我希望通过这门课程的实施，一方面让儿童感受到百变魔塔的神奇之处，另一方面培养儿童的创新思维。

2、我设计的课程中包含着美术与手工课程，但拼图不管怎样精彩，都不能失去数学味道。我希望孩子们能在欣赏美创造美的过程中进一步认识图形的特点，空间观念得到进一步的发展。具有数学意识与素养。通过动手操作、欣赏与设计，感受艺术之美、数学之美，培养儿童的空间想象力和美感，促进脑部发育。感受文化的魅力，产生对数学学习的兴趣。更加热爱生活，学会转化的数学思想。懂得欣赏、倾听与合作。

三、阶段目标：

第一学期主要目标是：让学生感受体验百变魔塔的神奇、巧妙。教学活动以认识、欣赏和自由拼摆为主，并引导学生学会倾听与评价。

区域活动是有目的有计划的一种学习活动，让幼儿在自立、自由的探索活动中学习、探索，掌握知识。而不是先教后玩，也不是边教边玩。我们把区域活动看作是能给幼儿提供一个优化的有利于幼儿活动与表现的良好环境和机会，它可以合理地安排各项活动，提供充足的能刺激幼儿活动的材料，建立和谐、自由、轻松的气氛，从而促进幼儿各方面的发展。

一、区域设置，适合幼儿

根据幼儿健康、社会性、认知、语言、艺术等方面发展的需

要，站在幼儿的角度，从孩子的心理出发，为孩子创设了美工区、娃娃家、阅读区、音乐表演区等不同形式的区域活动。为幼儿提供了动手、动脑、并且能按照自己的兴趣和能力进行活动的场所和施展才能的机会。本着合理布局便于流动的原则，根据活动室的特点，将阅读区、娃娃家等区域设为固定区，其余设为活动区。

二、有计划地投放材料

创设活动区要有一定的计划性，要根据近期的教育目标和孩子发展水平有意识地选择和投放一些材料。

有计划、有目的投放材料是区域活动的物质支柱，是幼儿活动的工具，材料投放的是否得当，对幼儿的发展起着决定性作用。应根据幼儿的年龄特点和最近教育目标及幼儿的实际发展水平投放材料。不要把材料一下子投入进去，应分期分批的不断更新，由易到难，不断吸引孩子主动参与活动的兴趣，使他们有新鲜感。

三、区域活动的总目标

创设一个幼儿喜欢的、自由的、开放的环境，引导幼儿自主地进行活动，培养幼儿积极主动、活泼开朗的个性，促使幼儿乐意和他人交往，学习互助、合作和分享。

四、各活动区域分目标

1. 美工区：喜欢参加美工活动，并能大胆地表现自己的情感和体验，能用自己喜欢的方式进行艺术表演。

2. 表演区：喜欢用身体动作来表达自己的想法和各种思想，做有规律的动作，能用声音、动作自由、大胆地表达自己的感受。

3. 娃娃家：喜欢和同伴一起做游戏，学会分享、等待与轮流，体验与教师、同伴共处的快乐，理解并遵守日常生活中基本的社会行动规则。

4. 阅读区：喜欢看图书，并愿意把看到的内容讲给小朋友听，在讲讲看看中提高语言的表达能力，丰富词汇。

五、区域之间的联系

加强区域间的配合，渗透，相互促进。不同区域虽然是相对独立的，但它们之间可以相互联系起来，增强了活动的趣味性，使幼儿保持活动的兴趣。比如引导幼儿在美工区印小鱼等送到娃娃家，制作花环送到表演角。幼儿对这些活动会很感兴趣，在做做玩玩中能轻松地得到了相应的知识。

六、活动开展内容暂定

第一到三周为准备阶段，第四周起为幼儿自主开展游戏活动

(1) 美工区：苹果、香蕉、印章画(萝卜)、手指画、毛笔画、小汽车、小房子、轮船。

(2) 表演区：节奏练习、小鱼游、小花舞、小鸟飞、小鸭舞、小孔雀、创编。

(3) 娃娃家：我和爸爸妈妈是一家、招待客人、爸爸妈妈去上班。

(4) 阅读区：我喜欢看图书、看地图找家、我叫、我给你讲故事。

七、加强指导，为幼儿营造一个宽松的心理环境

在区域活动中要重视讲评，以讲评推动活动的深化。小班幼儿评价能力差，开始可先组织幼儿说说：你今天玩了什么？和

谁一块玩?以后逐步引导幼儿说说:你是怎样玩的?谁玩得好?为什么?让幼儿在讲评中把自己的经验感受与同伴分享,体验成功的快乐,发展口语表达能力。而教师的讲评则以表扬、鼓励为主,推广幼儿的成功经验,把活动中的不足之处告诉大家,提出新的游戏要求和规则,使幼儿在愉快、自信的感觉中结束,并激发幼儿下一次继续活动的愿望。

社区宣传思想工作坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导,以贯彻落实党的xx大、xx届x中全会精神为统领,紧紧围绕街道中心工作,结合社区实际,积极创新宣传思想工作的内容形式,倡导昂扬向上的精神风貌,营造良好的舆论氛围,促进和谐社区建设。

一、加强理论学习,不断提高党员干部能力。一是社区充分利用支部党员每月一次的学习机会,根据上级有关部门及街道的总体学习要求,制定系统学习计划,促使社区广大党员干部把理论学习用于指导实践,推动社区各项工作的开展。二是加强学习型社区建设。根据“六位一体”和谐社区建设的工作目标,积极扩大社区市民学校、学习超市、党员远程教育等学习平台,充分发挥图书室、夕阳红书画社的作用,精心打造各类学习型社区活动,组织宣传一批学习型家庭典型,构建较为完善的全民教育体系。

二、开展精神文明创建活动,不断提高居民素质和社区文明程度。

一是抓好群众性精神文明系列创建。以弘扬传统民俗文化为载体,开展元宵、端午、重阳节等各类丰富多彩的节庆文化活动;以街道第五届书香节活动总体要求,精心组织策划和积极开展寓教于乐、形式多样的系列群众性活动;以“创建国家卫生城市、建设幸福和谐家园”为抓手,积极组织开展各类创建活动;以公民道德建设月宣传活动为契机,把公民道德建设教育寓于各种群众性的精神文明创建活动中,继续开展以“讲文明、树新风”为主题活动,突出道德内涵,强化道德

需求，明确具体标准，引导居民自觉增强礼仪、礼节、礼貌，养成良好的日常行为习惯。通过以上活动的开展，广泛调动居民群众参与活动的主动性、积极性和创造性，加快社区整体发展进度。二是加强和改进未成年人思想道德建设。积极构筑学校、家庭、社会“三位一体”的未成年人思想道德教育网络，社区以未成年人思想道德建设教育基地夕阳红书画社为载体，在寒暑假期间组织开展各类寓教于乐的文化活动，同时办好“一社区一特色”活动，让未成年人在体验中得到成长锻炼、体会生活意义，提高未成年人思想道德教育的效果。

三、全力提升新闻宣传水平，不断增强引导社会舆论的能力。充分发挥社区内各种宣传媒体的作用，结合网络化信息平台，采用多种方式，凝聚人心，鼓舞士气，坚持积极稳妥、正面宣传原则搞好宣传工作，深入报道我社区在精神文明建设中开展的各类宣传活动。同时积极办好《社区报》及“网上民情民意互动平台”工作，促进和谐社区建设。

劳务公司年度工作计划篇六

一、进一步加大增殖业务及集团产品的发展力度。

在新业务方面，继续以提高增值业务收入为工作中心，以提升各项增值业务覆盖率为工作重点，同时加快家校通、企信机、随e行等集团产品的发展力度。力争做到各项业务平衡发展、各项业务都有新的突破。

二、切实把维护工作落到实处。

培养全业务型的客户经理。进一步落实客户经理从单纯的维护型向维护营销型转变，客户经理的工作要实现维护、发展、服务、宣传、拓展等综合性的效益，特别是在集团产品和集团业务发展方面，要切实发挥好客户经理主力军的作用。

三、认真做好各项服务工作，并确保整体服务水平能有大的提升

1、营业厅服务方面

加强主动服务意识的培训和督导，多组织管理层人员召开交流会及管理方面的培训，并增强营业人员对大客户的优先服务意识，以提高大客户的满意度及忠诚度。

一切服务工作以客户为中心、以客户的切身感受为出发点，只有客户满意是最终目的，也是衡量我们服务工作好坏的唯一标准，在办理业务过程中，倡导“多说一句话、多问一句话”，使客户高高兴兴而来、明明白白消费、满满满意而归。进一步完善内部管理，严格执行各项业务受理流程及业务规定，加大后续稽核及监督检查力度。提高营业厅现场管理，发现问题及时改正，做好营业的台帐、现场督导考核表等，为其起到辅助管理，提升服务的作用。服务督导对营业厅实行巡检制度，确保区县整体水平的提升。

2、投诉方面：

对内部投诉处理、业务受理流程进行梳理，简化内部环节，提高工作效率。

加强日常服务、业务等方面学习及培训，进一步减少各类业务差错的产生，进而减少各类客户投诉。

在各单位内部选择业务水平高、责任心强、沟通协调能力强的人员负责内部投诉处理，以提高处理质量。

做好各类投诉处理的督导工作，进一步加强对各类业务差错、投诉及处理时限的内部考核，对相关情况及时进行通报。

加强内部相关部门及人员之间的沟通和联动，特殊投诉特殊

处理，以确保投诉的顺利解决。并对相关投诉及时进行分析整理，不断总结、积累好的经验和做法，建立投诉处理及相关典型案例处理信息库，为以后的投诉处理工作提供指导和借鉴作用。

加强对各类投诉处理的后续跟踪，主动征求客户意见和建议，进一步提升客户满意度。

3、培训方面：

进一步完善业务培训及考试制度，定期进行业务培训。在培训内容及形式上有所创新，形式上采用互动、情景模拟、竞赛等多种形式，内容上服务与业务相结合，服务礼仪、沟通技巧等。

四、进一步强化内部管理，完善各项管理、考核和激励机制

充分发挥每月绩效合约书的指导作用，进一步细化管理、量化各项考核，在使各项考核做到公开、公平、公正、合理的同时，真正发挥其鼓励先进、鞭策落后的作用。

结合各项业务发展需要，继续深化实施各种形式的业务竞赛和劳动竞赛活动，进一步提高各部门及员工的业务发展积极性，在公司内部形成比、学、赶、帮、超、争当业务能手的良好氛围。

五、积极做好网络维护和工程建设

2019年工程预规划新建**个基站，站点主要分布在农村，改善农村和偏远地区覆盖，倾力打造精品网络。网络维护方面始终如一地做好日常巡检与维护工作。

六、深化人力资源改革，积极推进企业文化建设

认真做好公司办公大楼各项基础建设，进一步深化人力资源改革，合适的人到合适的岗位；做好2019年的年检工作；积极推进公司企业文化和宣贯工作；加大安全管理、检查和培训的工作；加强公司宣传报道工作；认真做好党群、工会工作；全面提升综合管理能力。