

最新领导年度工作计划(实用8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？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。

领导年度工作计划篇一

一、指导思想

首先必须始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，关心国家大事，坚持政治学习，记录政治笔记，提高觉悟和意识。还要注重个人道德修养，为人领导，严于律己，克己奉公，做一个员工满意的领导。要关心员工的学习、生活，做员工的良师益友。更要加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

二、工作内容

1、一直提倡的首问责任制我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作

的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

三、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。

3、制定出财务人员工作计划，进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

四、以人为本提高员工的全面素质

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，

所以到我营业部需要有一定的心理素质和修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心员工的工作情况和生活情况。

领导年度工作计划篇二

一、深化学习、努力提高理论水平

作为学校副校长、办公室主任、八年级生物科教师，我始终坚持坚定的政治立场，在思想上、行动上严于律己，团结同志，尽职尽责，勤奋工作，与时俱进，创建和谐校园和谐工作环境，认真撰写了学习体会、党性剖析材料及个人学习方案，进一步增强自己的党员意识和党员责任感，增强政治敏锐性和鉴别力，增强用理论指导工作的意识和能力。

二、摆正位置、做好服务工作

作为分管行政总务副校长兼办公室主任，最重要的是要摆正自己的位置，清楚自己所应具备的职责和应尽的责任。时刻提醒自己必须有高度的事业心，要甘心吃苦，有功不居，努力做好参谋、协调、联络、督导和服务工作。在工作中，尽量发挥自己的主观能动性，积极主动地想问题，办事情，力争把各项服务都做在领导决策前，同时注意做好经验总结，

发现问题及时纠正。在贯彻领导旨意或在催办、督办工作时，积极从共同做好工作的良好愿望出发，尊重每个部门的每一位同志，尊重每个职务角色的重要性，切实做好协调和督办工作，促进全校各项工作的顺利进行。

三、兢兢业业，搞好事务工作

办公室担负着全校的文字处理、档案管理、接待、会务、人事管理、工资管理、精神文明文明建设等多项工作，是学校信息传递、落实政策、上下内外沟通的窗口，是全校各项工作起辅助作用的综合职能部门，既要承担繁忙的事务，又要参与政务，做好校领导的参谋和助手。我们的工作不象教学部门那样可以量化出来，也没有一个标准可以衡量我们的工作。。而办公室是学校的协调部门，承担着协调、联络、督导的重要职能，为配合学校做好这些工作，办公室全体工作人员除按要求完成日常的文件起草、档案管理、资料搜集整理各项工作外，在各项活动都时间紧、人员少的情况下，保证团结协作、不计较个人得失的坚守工作岗位，以认真负责地态度、高质量地完成领导交给我们的任务，力争为学校各项工作有序进行做出我们的贡献。

四、人事工作

群众利益无小事，职称评审、人事、调资等工作是学校办公室的重头工作，也是关系到每位教师切身利益的大事，由于学校现在岗教职工人数已达120多人，无论是工资还是职称，业务量都较以往成倍增长，但仍旧是一个专职干事，在办公室工作杂、业务量大、需要协调的事情多的情况下，我们依旧严格按照上级部门要求，高质量认真完各项人事工作，完成教职工考核工作；在时间紧、工作量大的情况下，我们办公室工作人员哪怕加班加点，也要认真做好全校128名教职工的人事工作。

五、积极投入教育教学管理工作

根据分工情况，积极投入所包年级管理工作。从学年开始我将和年级主任深入班级，深入学生，检查备课、作业情况，发现问题，及时总结，采取措施，因势利导，并认真分析记录；认真组织听、评课活动，正常开展学科组教研，集体备课、听课、评课；及时组织年级教情、学情分析会，家长座谈会，和家长、教师、学生积极沟通，提倡全年级“一个都不能拉下”，促进学生大面积进步，为实现学校“九中无差生”宏伟目标而努力。

六、认真搞好学科教学工作

5、认真开展生物课外活动，开拓学生知识面，培养学生联系生活，联系实际，联系社会的新的生物观，学会运用知识，解决实际生活问题，分析现象，使他们从小对祖国对社会对生活环境，有一个科学的认识，树立学好生物学，长大立志报国，报效社会的远大志向。

总之，在新的一年里，本人将在校领导党支部的正确领导下，认真负责地开展各项工作，但由于事务多、事情杂，在工作中难免有急躁情绪，用理论指导实际工作的水平也尚有欠缺，希望各位同事和领导给予谅解，在今后工作中我将虚心接受大家批评和监督，不断进步，努力与大家一道为学校的发展作出自己的贡献。

领导年度工作计划篇三

一、对内，加强部门内部管理，落实岗位责任。

20__年1月经营部正式成立，拟定员工3人，建立分工明确、责任到人的部门的组织机构。

2、建立和落实了例会制度，形成了每周例会和每月例会制度。

3、加强了部门文化建设。工作上，大家相互交流，互帮互助，

分享各自的经验和知识。通过分享和内部培训，不仅对自身掌握的知识进行了总结。

4、内部文本资料进行精细化管理

(1) 完善合同内容，避免合同内容出现歧义。对纸质版、电子版合同进行定期归档检查。原则上一个月检查一次。如发出合同出现问题，经营部应负责追回合同，并重新进行拟定。建立合同模板库：包括建筑设计合同，规划设计合同，可行性研究报告编制合同，日照分析报告合同等模板。

(2) 建立合同审批制度，严格执行合同审批制度，认真填写合同审查表。

(3) 建立设计取费标准模板库：包括城市规划设计取费标准，建筑设计取费标准、可行性研究报告取费标准、挂靠费取费标准。并下发相关部门，便于存档查阅。

(4) 为便于项目沟通及项目跟进，特建立甲方信息联络表，将

我公司现有甲方信息进行整理。其中包裹：甲方名称、相关负责人、联系方式、地址、邮箱等相关信息。

(5) 为便于项目进款结算，进行项目进款数据整理，与财务部门协调建立进账数据库。

5各部门之间的工作协调

(1) 与财务部之间的协调：通过与财务人员沟通，对的项目进款查询。建立经营部门的进账数据库，以便于项目进款结算。

(2) 与行政部之间的协调：项目合同盖章、投标资质的调用

都需与行政部门进行协调。在行政人员处进行登记后，方可使用。

(3) 与设计部之间的协调：设计部的设计水平决定我们拓展知名房地产开发商的根本，所以我部门应于设计部进行深入的交流，结合我公司的实际情况，制定市场开拓计划。

(4) 与人事部门之间的协调：经营部长久的发展需要大量优秀的人才参与进来，因此人事部门需为我部门提供更多优秀的人才。

二、对外，落实公司发展方针，做好项目经营。

1、进行房地产开发商市场调研。寻求与国内知名开发商的合作，进行业务拓展。

(1) 进行房地产开发商信息采集，对全国知名开发商进行调研。并进行深入了解，以此作为杠杆撬开国内知名开发商的大门。经营部20__年预计在争取到一位知名开发商达成合作。

5、开展计划性投标，经营部20__年计划进行有效性投标15至20次。争取中标率达到10%。每次投标后要进行总结，提出不足，加以改进。通过高品质的项目投标锻炼技术团队。投标过程中要严格执行控制成本这一准则。

(1)、完善投标流程；项目信息获取——评估项目的商业价值及可行性——准备报名资料，购买招标文件，交纳保证金——制作标书，进行方案设计。

(2) 完善外地项目备案流程

2、项目前中后气的经营

(1) 对20__年所有项目进行梳理，落实每个项目的进度、进

款情况。

(2) 定期与已建立合作关系甲方进行沟通，争取获得更多项目。争取与公司现有以及合作过的甲方建立长期合作关系。

领导年度工作计划篇四

在保密工作领导小组的组织下，带领干部职工认真学习保密法律、法规，中央、省、县委关于保密工作的安排、意见等，对保密知识应知应会内容要求干部职工熟练掌握。特别是对涉密人员重点加强教育，严格遵守保密守则，对党和国家秘密事项做到守口如瓶。

二、建章建制，消除隐患

为使保密工作做到有章可循，在原有各项制度的基础上，结合工作实际，进一步完善各项规章制度。单位保密工作领导小组负责对各项规章制度的执行情况进行检查，发现问题及时解决，把失窃密事件消除在萌芽状况。

三、大力宣传保密法律法规

按照全国保密法制宣传教育工作会议精神，开展形式多样的保密法制宣传教育，认真做好“四五”普法宣传教育工作。为使广大职工进一步学习熟练掌握保密法律法规，在适当的时候举办一次保密知识考试。

四、检查评比

为使保密工作做到有安排、有检查，年底万隆镇保密工作领导小组对单位保密工作进行检查，对保密工作做的好的部门和个人进行表彰奖励，对违反保密规定的人员进行严肃的批评教育，对触犯保密法律、法规的人员依照有关规定给予处

理。

总之□20xx年的保密工作要紧紧围绕本乡镇的中心工作做好保密法律法规的宣传，进一步增强干部职工的保密意识，遵守各项保密规章制度，为乡镇的经济发展社会稳定做出贡献。

领导年度工作计划篇五

春风送暖，在这美好的季节，新的一年开始了，下面就是小编给大家带来的企业领导工作计划20__，希望大家喜欢！

一、指导思想

首先必须始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，关心国家大事，坚持政治学习，记录政治笔记，提高觉悟和意识。还要注重个人道德修养，为人领导，严于律己，克己奉公，做一个员工满意的领导。要关心员工的学习、生活，做员工的良师益友。更要加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

二、工作内容

- 1、一直提倡的首问责任制我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。
- 2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。
- 3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业

务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

三、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理和上门服务。

3、制定出财务人员工作计划，进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

四、以人为本提高员工的全面素质

- 1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。
- 2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。
- 3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。
- 4、勤做员工的思想工作，关心员工的工作情况和生活情况。

一、指导思想

以李先生精神为动力，以邓董理论和冯总重要思想为指针，全面贯彻公司的“务实”方针，以经销为龙头，以品质保证为基本依托，以开发商、设计院为突破口，以商业信誉为保障，进一步提高服务意识、质量意识、品牌意识，致力于推进天津建筑市场，推进我公司品牌的突破性进展，促进全市建筑质量的提高。

二、工作目标

- 1、抓好培训着眼司本，突出骨干，整体提高。
- 2、老和潜在客户经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。
- 3、开发新客户不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。

4、周、月总结每周一小结，每月一大结。

三、实施策略

2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验。利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

3、客户资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

4、商业运作

找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

5、走精干、高效路线

做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战它。

一、确实推行iso体系，已成立iso专案小组，督促各项工作依流程办理，完善公司制度。

二、在十一月份的管审会议中，针对某某年度各部门品质目标做出相应之讨论，并由董事长制定了较为合理，有效之可量测性质量目标。希望各部门能严格执行，依要求做出相应

对统计，对策并持续改善，提升公司效益，降低产品成本。

三、事先策划是每个部门不可缺少的一部份，如在生产排产前，事先确定人、机、料、法、环是否足够，能否满足生产所需。有事前周密的策划，必能减少相应之停工待料、生产线劳逸不均等现象的存在。

四、有了一个良好的策划，严格依照计划执行，并协调所发生之异常状况，依循p-d-c-a过程方法，对每一项工作的改善起着决定性的作用。

五、建立合理的常规材料安全存量，尽量避免人为的制造过多不适宜之材料，造成公司成本的浪费。

a)以顾客为中心的组织：满足顾客需求并争取超过顾客的期望。

b)领导作用：领导层的目的是保证整个体系的目标能够完全得以实现，使员工充分参与实现所制订的目标。

c)全员参与：整个体系的实施成功十分依赖公司所有员工，只有大家充分参与才能使全员的才干为公司带来收益。

d)管理的系统方法：为实现目标，有利于提高各部门的有效性和效率。

e)过程方法：这是一个循环模式，任何一项工作，经需要经过适宜的策划方案，然后再严格执行，以确认最终实施的效果是否达到预期所想，从而做出相应之修正。

f)持续改进：目前公司所从事的每一项工作中，都需要经过努力，持续不断的纠正之前不适宜之方法，以寻求更有效之方法使工作业绩再上一台阶。

g)基于事实的决策方法：采用数据的方式搜集相对应之信息，并针对数据来源做出分析，对策。

h)互利的供方关系：公司与供方之间保持互助和互利的关系，可增进双方更好的沟通，品质、交期、价格才能得到更有利的控制。

七、加强5s实施管理，注重5s管理对产品质量、效率、安全、减少浪费和员工士气至关重要，同时还可以提升企业形象。

总的指导思想：以院团委指，坚持不懈地培养各方面能力，虚心听取才老师和同学们的建议，努力把做得更好。

一、认真完成本职工作

主要职能：

1. 负责学生会的文件制作，管理和各部门会议记录的收信整理、归档。
2. 负责起草制定学生会的有关文件。
3. 负责掌握各系学生会的活动资料。
4. 负责“优秀学生会”的评比、监督及检查工作。
5. 负责《学生快讯》的制作各传递工作。
6. 负责各部门之间的协调工作，发挥好桥梁纽带作用，使各部门之间建立良好的工作群体，方便工作顺利进行。

由于院学生会各部门分工不分家，所以我们除了做好本职工作外，在其它部门组织活动时给予大力配合。各部门在活动前的计划和活动后的总结应整理好后交予秘书处，由秘书处

正确摆放在团委书记的相关档案盒中。以便团委各位教育和各部门其他人员参阅。

二、开展丰富多彩的校园活动

首届网络出版节即将拉开帷幕，在本届网络出版节中将举办10大赛。由吉林省出版局、中共吉林省委对外宣传办公室主办本次出版节。为了丰富我校课余活动，秘书处组织开展了这项活动。活动主要思想为“三个代表”重要思想和党的xx届三中全会精神为知道举办这个活动不但具有教育意义、社会意义及跨时代的历史意义。提高大学生网络素质树立良好的网络观念，秘书处计划将本次出版节的一些赛事引入校园，让每个工师大学生对网络印有一个新的认识，从而树立正确的人生观、价值观、世界观。

三、工作要求

- 1、工作时要认真仔细，在速度的同时保质量完成工作。
- 2、要讲文明礼貌，在工作中注意自己的言谈举止。
- 3、在实践中积累经验，熟练业务，提高水平。

提高各种素质

秘书处是一个工作比较繁琐的部门。接触其他部门的机会比较多。这就更能体现出高素质培养的急切性和重要性。

四、立良好的工作形象

- 一是抓好学生干部在日常生活中的言行举止问题。
- 二是抓好业务素质，做到公正严明、不以公谋私。

三是搞好学生干部和同学关系以便日后工作顺利进行。

领导年度工作计划篇六

目的:建立一支能与公司“同甘苦、共患难”的经销商队伍。据公司300公里内市场,实现无空白市场。

1、对已经开发市场的进行盘点,对于客户进行筛选。对公司忠诚度高,能积极配合公司的客户重点扶持。对公司忠诚度差,配合差的客户,进行调整。

3、其他新市场,选择诚信、实力强的客户作为我们的经销商。(以老客户介绍、朋友介绍等方式快速确定意向客户)

目的:提升销量,确定客户五、六、七月份的销售方向和销售重点。完成销量160万。(五月份50万、六月份60万、七月份50万)

2、拓展销售渠道,引导客户开发新的销售网点,增加新的销售增长点,并且要全渠道运作。(学校、网吧、社区店等)

3、提高铺货率,使消费者方便购买,又可以起到网点广告宣传的效果。要使市场铺货率达到60%以上。

2、针对本大区团队主动性和执行力较差的现状,从自己做起加强自我管理,以身作则,加强本大区团队管理。要调动区域经理的积极性,同时强化团队执行力,打造铁的纪律。

3、提高整个团队素质,加强团队培训,购买图书、光盘等培训资料(包括如何做人、做事、提高市场操作技能等)。

4、本大区的销售团队同时还包括经销商和经销商的销售团队,提高经销商和经销商销售队伍的素质和销售技能,到每一个市

场,要对经销商销售团队进行业务技能培训。

1、做市场调研,做好竞品信息收集、整理、分析工作,根据竞品信息,结合我们自身资源,调整销售方法,使之更适合市场、更有效。

2、把分析整理的竞品信息上报公司,对市场需要的产品进行提报,供公司高层参考。在五、六、七月做到“淡季不淡、销量稳增”,同时为全年销售目标完成做出销量和打下基础。

领导年度工作计划篇七

1. 大力推行《生产管理操作守则》、《质量管理操作守则》等一系列管理制度,加强对质量的流程控制,保证产品质量和对客户的服务质量。

2. 鼓励技术创新和技术研究,形成技术优势。要努力把公司具有比较竞争优势的产品做得更好,同时,要不断创新,不断探索,在其它产品上延伸与扩展公司的比较竞争优势。

3. 树立并落实“__出品”的概念,进一步提升品牌的美誉度。加强团队协作,提升整体的设计质量和水准,让“__出品”成为市场上真正一流的品牌。

第二、继续推行“客户满意”工程

1. 细分客户群。经营部门要加强客户群的细分工作,要开动脑筋,在服务上不断推陈出新,维护老客户,发展新客户,做好客户关系工作。

2. 建立服务质量投诉机制。经营生产部门应制订并落实客户投诉的处理程序,客户对于设计和服务的意见和投诉,要及时响应,积极沟通,迅速改进,给予客户满意的答复。

第三、加强分支机构与公司的协同运作

1. 保持经营、管理、文化理念的高度统一。进一步完善分支机构的管理，确保华森文化和理念的延续和扩展。
2. 推行《经营操作守则》，拓宽经营渠道，构建经营网络。
3. 生产管理上要协同作战，加强沟通、交流和人员的统一调配，真正实现协同运作。

第四、加强公司管理制度的建设，进一步构建与完善管理体系继续加强各项管理制度建设，进一步构建和完善经营、生产、质量、财务、人力资源等管理体系，使之真正形成配套，为生产服务。

第五、培育增长型业务装饰业务是今年公司业务拓展的重点，装饰设计部已经成立，要利用现有优势，大力宣传，积极拓展业务。各分支机构要了解公司装饰业务的现状，积极承接装饰业务。

第六、加强学习、执行和思考能力，培育团队的核心竞争力要加强学习，互相交流，相互促进，提升整个团队的知识水平和知识结构。加强执行力建设，保证公司战略目标的实施与贯彻。要开动脑筋，从不同的角度、不同的工作岗位中寻求更好的途径与更好的解决方案，提高管理和服务效率，适应市场与客户日益增长的要求。

领导年度工作计划篇八

二、日常保教工作

为了全面提高保教质量，我们将继续加强学习和研究，不断更新教育观念，合理地安排幼儿一日活动，让幼儿在快乐中

学习，在快乐中发展，真正的做到保教并重。

1. 能用较规范性的语言完整、具体、连贯的表述为幼儿提供普通话的语言环境，在日常生活中提供自由交流、表述的机会和条件。首先在丰富多彩的活动，如：谈话活动、听说游戏中扩展幼儿的经验，在活动时教师将注重各个领域互相渗透的教育，支持幼儿在各活动中扩展语言经验的倾向，让幼儿在活动中有机会听说，表达自己的观点；其次改进看图讲述、情境讲述等讲述活动的教学形式。教学形式决定幼儿讲述的兴趣程度、讲述水平、语言潜能的挖掘程度。从原来的集体集中，适当安排小组集中，幼儿分组讲述能为幼儿提供更多讲述机会，从而能让幼儿更大胆放开地说出自己的见解；再次如开设小小故事大王，播报员等活动项目，让幼儿运用已有的语言经验充分表达和锻炼；最后充分利用家长资源，让家长了解家庭是孩子学习语言的重要场所，从而充分利用家庭教育的有利因素，不断强化家庭中语言教育，如：让家园配合督促幼儿完成任务，如：布置任务，目的—一是让幼儿回家能完整叙述任务的内容，目的二是任务的选择多以复述儿歌、故事为主，让幼儿进行表述一定的内容的语言实践活动。

2. 学习从不同角度、不同方面观察与思考问题，能通过观察、比较、类推等方法解决简单的数学问题。为幼儿提供一定的活动空间，提供丰富的，具有适宜结构的可操作性的材料，支持幼儿的操作活动。能用完整、连贯的语言与同伴、教师交流自己的探索过程和结果，并能提出问题参与讨论，培养幼儿好奇、好问、好探索的态度。为幼儿创设宽松愉悦的心理环境，提供丰富的科科学探索类的玩具和材料，让幼儿在玩中体会科科学现象。以集体、小组、个别的探索形式开展教育活动，将科学活动贯穿于幼儿一日生活之中，如科学游戏活动—风车转转转，借助一定的材料或玩具，将科学的道理寓于游戏之中，通过参与有一定规则的、有趣的玩耍和操作活动，获到相关的科学经验；如根据班级开展种植饲养活动，通过幼儿感兴趣的播种、管理、收获等种植活动和喂养、照料等饲养活动，让幼儿从中获取有关大自然的丰富经验。同

时，鼓励家长多带幼儿走向大自然，利用外出散步，参观、游览的机会让幼儿在轻松、愉快的气氛中生动的了解一些科学知识。

3. 喜欢参与各种艺术活动，大胆表达自己的情感和体验。为幼儿提供宽松、自由与近期教育内容相适宜的环境。以集体、小组、个别的活动形式鼓励幼儿用自己喜欢的方式进行艺术表现活动，如指导幼儿自主选择身边的物品或废旧材料制作玩具、手工艺品等；同时尊重每个幼儿的想法和创造，肯定和接纳他们独特的审美感受和表现形式，放手让幼儿去想象和创造；最后利用社区资源，让家长多带领幼儿参加有特色的民间艺术活动，让幼儿在欣赏中不断地提高。

4. 进一步培养幼儿良好的生活卫生习惯和生活自理能力，有初步的安全保护意识创设“自理”的条件和环境，在日常生活环节中渗透教育，例如洗手问题、入厕问题、运动中的安全问题，我们将根据日常生活环节反复地对幼儿加以提醒，让幼儿进一步地养成良好生活卫生习惯和生活自理能力，同时，开展各项游戏，让幼儿知道一些简单的安全知识，学会保护自己，并通过家家长有目的的实际演示和游戏，帮助幼儿形成自我保护的意识。

三、游戏活动

本学期，晨间活动以区角游戏为主，幼儿游戏以角色游戏为主，本学期将加强对角色游戏的指导，丰富角色游戏的内容，增强各游戏区的联系，创新游戏情节，结合角色扮演表现不同的角色特点。在游戏活动中培养幼儿之间的友爱、谦让、协作精神，促进社会交往能力的不断提高，在游戏活动中教师加强指导、巡视和参与，记录，在游戏中能与他人进行合作，具有一定的交往能力，学会互助、合作和分享。

四、绿色学校创建工作

环境教育是社会的一项系统工程，是社会主义精神文明建设的一项重要内容。从中小学环境教育入手，开展绿色教育，关系到我国可持续发展的长远利益，也对环境保护事业发展起着基础先导和推动作用。因此，环境教育工作纳入了幼儿园教育的总目标。幼儿园的环保教育主要是使学生认识环境，提高学生的环境意识，提高学生的综合素质。在学校的建设中体现可持续发展教育的理念。提高教师和环境素质，学校的环境品位得到提升。通过学生带动家长，通过家长带动社区，又通过社区带动社会公民更广泛地参与环境保护行动。

五、教育措施

1. 以“活动”“整合”为主要课程建构形式，开展促进孩子全面发展的主题活动。
2. 灵活运用幼儿园、家庭、及社会的本土资源，体现“生活既教育”的教育观念，继续开展“主题生成”，从多方面考虑主题活动内容，体现幼儿活动的主体性。
3. 主题指导要点：根据幼儿的兴趣、幼儿的生活经验、季节的特点来决定主题活动。环境布置符合主题内容，主要让幼儿参与进来，让幼儿成为环境布置的主人，让环境与幼儿对话。创设与主题相适应的区域，并随着主题的深入增添、更改区域内容。充分尊重幼儿的自主性，教师只是支持者、合作者。

与幼儿共同丰富墙面，并提供相关资料帮助幼儿进一步认识，从而增强对音乐艺术的向往。

注重区角、创游环境材料的投放，加强指导观察，从中了解需要，投放更有利于幼儿进一步发展的材料，发挥环境教育功能。

创设主题活动展示区即主题墙，努力采用多种形式让幼儿在

展示区内有机会表现自己，体验成功的快乐。

多给孩子走出课堂，走进大自然，走进社会及自己解决处理问题的机会。启发幼儿在大量感知事物的过程中发现问题，并进行探索，从而使幼儿思维活跃，兴趣广泛。

六、德育工作

1. 班级每天进行晨间谈话，根据周计划、日计划，切合实际地开展，充分发挥晨间谈话的教育作用。

2. 有重点围绕季节、时事展开活动，丰富幼儿的知识，指导幼儿了解初浅的德育知识。

3. 开展系列活动，介绍先进人物，引导幼儿学好样，做个守纪律、好行为的孩子。

4. 开展丰富多彩的教育常规活动，让幼儿在学习的同时，品德、行为也得到同化。有效发挥德育氛围的主渠道教育作用。

七、安全工作

1. 严格执行接送制度，防范于未然

2. 经常检查班上各项设施，杜绝不安全隐患，及时上报及时处理，把安全工作放在第一位。

3. 认真观察幼儿的活动情况，避免不安全事件，树立安全意识。

5. 根据中班特点经常讲一些有关安全的小常识、小故事。

八、家长工作

1. 定期召开一次家长会，让家长了解幼儿园的教育教学目标。

2. 每月一次家园栏地宣传。
3. 做好亲子活动宣传，引导家长积极参加亲子活动。
4. 听取家长意见和建议，争取家园配合，达到家园教育培养目标一致。
5. 对插班幼儿与家长多沟通，及时反映幼儿情况让家长放心。
6. 在“家长助教”“亲子活动”中促进幼儿、家长、教师的共同进步与成长。