

# 最新市场营销工作计划表 市场营销工作计划(大全7篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。什么样的计划才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 市场营销工作计划表 市场营销工作计划篇一

针对现阶段，对我而言的这个全新的市场，一个周密的营销工作计划是今后顺利开展工作的纲要与方向。所谓商场如战场，在进入一个既定的销售市场之前，要把它看作一个即将开战的战场。一场战争的胜利绝不是仅仅依靠必胜的信心、无谓的勇气以及高调的口号来实现。每一场战争的胜利都离不开战前周密的战略计划。即：战备-充分的战前准备；战术-合理的战术定位；战法-准确的战法应用；实战-及时的实战应变。

同理，营销工作的计划也是如此。即：战备-前期的学习准备；战术-合理的营销定位；战法-营销方法的应用；实战-实际营销工作中的应变。

### 1、公司产品设备的学习了解

由于我的营销方向主要针对公司打捆机设备。作为单一设备的销售，对其学习的目的性非常明确-掌握打捆机在营销工作中所要涉及的规格、性能、技术要求、各系统配置情况以及设备工艺情况等。做到熟练掌握与理解。同时，要对整个包装机组以及整套轧钢工艺有所了解，对打捆机在各个机组生产线上的配备与运行了解掌握。这既需要多向技术人员学习、沟通，也要多参与跟随技术员工工厂等实地学习。并在今后的工作中积累总结。

## 2、冶金行业钢铁包装大环境的了解

对冶金行业钢铁包装大环境的了解与熟悉，对今后的营销工作起到很好的辅助作用。这需要我在今后的工作中多留心多请教公司前辈。

## 3、公司代表性业绩的了解

要让陌生客户对公司产品的性能品质有认同感，公司有代表性的业绩，是最具说服力的。因此，要对代表性的工程有所了解。

前期的学习准备工作，我将在今后的工作、生活中不断的学习完善。但针对现阶段初入市场的情况，我将尽量扬长避短，多发挥我在营销与商务上的特长，通过大量的学习与长期的实践后争取弥补自己的短处与不足。业务精熟全面。

### 1、自身产品的定位：

国内领先的高性能设备，强大的专业技术支持优势；

可用于各种生产线，包括酸洗、脱脂、平整、重卷、横切；

采用半自动化技术，最大限度的减少人工操作的时间；

降低采购成本，并同时享受最快捷的配件供应需要；

### 2、竞争对手的定位：

国内两类不同规模、性质的专业包装设备厂家。（天津派克威公司和延边龙川包装机械有限公司）

（1）、天津派克威公司，该公司成立于1997年，主要代理意大利columbia□瑞士fromm□日本kohan□德国titan等国际知名

品牌之钢带及塑钢带打包工具等在内的专业包装设备的销售公司。其国外进口高品质设备的背景，是其在产品竞争中的最好自我定位。也是其在一些特定信赖进口设备的大型客户群中的最大优势。对于这部分客户，可采取的营销策略只能是侧面渗透的原则，让客户尝试性选择单台或少量设备，在设备品质有保障的情况下，逐步渗透，尝试扭转客户只信赖国外产品的习惯。尽量避免在该客户群体中与进口设备有正面激烈的竞争。特别是在大宗设备供应的情况下，作为进口设备其存在一个众所周知的弊端，价格昂贵。这也是我们在与其竞争中最大的优势。大宗设备的正面竞争，往往只会造成客户利用我们打压其价格，缩小双方价格差，忽略我方优势。若一味坚持，双方价格的透明度将大大降低，有可能两败俱伤，为今后市场销售上的价格定位与利润控制埋下隐患。对这类客户最好采取侧面渗透的原则，不做一城一池之争。

## 市场营销工作计划表 市场营销工作计划篇二

在厂领导的正确领导和关心支持下，市场部全体人员克服金融危机带来的诸多不利影响，积极开展相关工作，全年实现销售收入人民币x万元，新签合同人民币x万元；全面完成厂下达的产品服务及抢修任务；提高了人员的业务能力；做好了部门资料归档工作及价格调整工作；完善部门质量工作，贯彻质量体系工作运行正常。

1) 实现销售收入力争达到人民币x亿元，其中：柴油机x亿元，增压器x万元，备件及工业性协作x万元；力争实现利润人民币x万元；新签合同力争达到人民币x万元。

2) 进一步提高年轻营销人员的业务水平，培养可以独当一面的营销人才。

3) 进一步加强部门的文件管理工作及质量工作。

4) 进一步提高售后服务管理工作，提高顾客满意度。

- 1) 加强市场调研和研究工作。
- 2) 加大对竞争对手的分析和研究，制定有竞争力的销售策略，努力开拓市场渠道。
- 3) 加大力度走访船舶设计院所及船厂，了解船舶需求信息。
- 4) 建立用户信息档案、销售项目信息实行专人负责跟踪。
- 5) 加大对主流客户的营销力度，积极承接新机型订单，提高市场占有率。
- 6) 进一步把握军品老船复造市场，在稳固老机型(l+v20/27)的基础上，争取新机型(l16/24□l21/31)早日进入军方型谱。
- 7) 加大增压器市场开发力度，拓展nr15r□nr20r的整机市场，扩大增压器整机及备件的市场占有率。
- 8) 进一步加大老机型备件市场及工业性协作任务的承接。

集和处理交付产品的质量信息;建立售后服务信息月报表制度，按时编制报表;进一步提高顾客满意度。

#### 4.1 柴油机销售

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

- 1) 对公司柴油机产品进行销售，并对每个销售项目的工作负责。
- 2) 对柴油机市场进行调研、预测、分析，掌握市场动态，不断拓展产品销售渠道。
- 3) 负责销售合同应收款项的回拢工作。

4) 负责与已签约客户的业务联系及沟通，及时掌握客户生产进度，确保沟通信息的有效性。

#### 4.2 增压器销售

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

1) 对公司增压器产品进行销售，并对每个销售项目的工作负责。

2) 对增压器市场进行调研、预测、分析，掌握市场动态，不断拓展产品销售渠道。

3) 负责销售合同应收款项的回拢工作。

4) 负责与已签约客户的业务联系及沟通，及时解决客户的相关问题。

#### 4.3 工业性协作及备件销售

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

1) 收集工业性协作及备件销售信息，不断拓展工业性协作及备件销售渠道。

2) 负责销售合同应收款项的回拢工作。

3) 做好产品发运工作，保管好发运及提货书面记录凭证。

4) 做好顾客财产的接收保管工作，负责协调公司内部各部门与顾客的沟通和联系工作。

#### 4.4 售后服务管理

1) 负责拟定公司交付产品售后上船服务计划，编制月报表及

年度报表。

2) 负责产品保修期内的维修服务管理，协调。

## 市场营销工作计划表 市场营销工作计划篇三

认真贯彻落实旅游业发展规划，做好旅游产业开发工作。全面抓好旅游景区的开发建设工作，以整合营销为重点，为品牌战略树立良好形象。

随着一江山岛等旅游资源的开发，我区的旅游形象将发生很大改变，需要在新的形势下树立新的形象。今年将在充分分析我区旅游特点的基础上，重新制作我区的旅游宣传画册和宣传光碟，重新修编我区的地接导游词，并充分利用服务业中的地接奖励政策，积极培育地接市场。

根据形势的发展，对我区的客源市场进行重新定位，重点加强长三角客源市场的分析，争取在一些重点城市取得突破。

一方面要加强信息调研工作，特别是假期制度调整对我区旅游业的影响，另一方面要加强信息发布工作，上传下达，通过信息流的整合，发挥全系统的力量。

加强区域合作，首先加强和路桥，黄岩的合作，共同打造市区旅游板块。同时，积极融入“活力浙东南”、“新天仙配”等旅游线路，充分发挥椒江的旅游集散作用。

主动积极的参加各类旅游交易会，争取在原有基础上有所创新突破。

## 市场营销工作计划表 市场营销工作计划篇四

一、带领本公司共同努力超额完成公司下达的各项任务。

## 二、加强基础管理，强化量化考核指标。

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝虎头蛇尾现象发生。

## 三、对各项工作分工明确，各区域市场挂牌承包。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

## 四、建立市场网络，规范客户管理，加大市场开发力度。

1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a□b□c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际困难，增加客户忠诚度。

五、强化沟通机制，加速市场信息的收集与转化。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

六、加强学习，搞好团队建设。

1、除主动参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、每次出发人员回来，要及时召集相关内部人员共同分享市场成功经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。

3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

七、强化服务认识，提高服务质量。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其赞誉度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，学者参与不遗余力的宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面范围化宣传，配合学者及当地经销商服务于终端客户，增加其赞誉度。

## 八、加大新客户，新产品的开发力度.

1、全年出发不低于240天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制.奖励业务人员的参与性与时效性。

## 九、费用的控制

1、增设专门统一的内勤人员，增加账目透明度，定期公布各种业务费用数据。

2、对各种专项费用的投放应遵照双赢原则，事先与客户共同对市场加以分析，预测投放的效果，并提出书面建议和协议。事中加大监督事后加以落实评比，如与事先预算相差较大，

则由当事人自行解决，或不予以报销。

3、对日常招待费用严格按审批制度，对客户招待等其他费用弄虚作假、少花多报者一经查实当次费用不予报销并处两倍以上罚款。

4、对出发的各种费用、票据、出发时间、路线、当地拜访客户的市场资料相结合，如不符不予以报销。

十、及时处理好市场突发事件做好各职能部门的工作，制造优良的经营气氛。

以上是我xx年的工作计划，虽不完善但是我会在工作中不断的寻找的方法；我将带领我的伙伴们团结一致，努力拼搏，超越自我树立必胜的信心，全力投入二次创业的潮流中，为二次创业实现努力工作。

## 市场营销工作计划表 市场营销工作计划篇五

下面诗司xx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□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xx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xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx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，不能把我毛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。

## 市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我毛司的产品从产品质量，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xx区域，因为xx市场首先从xx开始的，所以xx市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我毛司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx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来说的来说要比xx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xx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。

## 20xx年工作计划

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胜作的关键。

## 市场营销工作计划表 市场营销工作计划篇六

一、带领本公司共同努力超额完成公司下达的各项任务。

二、加强基础管理，强化量化考核指标。

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝\*蛇尾现象发生。

三、对各项工作分工明确，各区域市场挂牌承包。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

四、建立市场网络，规范客户管理，加大市场开发力度。

1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a□b□c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际的困难，增加客户赤诚度。

五、强化沟通机制，加速市场信息的收集与转化。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

六、加强学习，搞好团队建设。

1、除主动参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、每次出发人员回来，要及时召集相关内部人员共同分享市场成功经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。

3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

## 七、强化服务认识，提高服务质量。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其赞誉度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，学者参与不遗余力的宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面范围化宣传，配合学者及当地经销商服务于终端客户，增加其赞誉度。

## 八、加大新客户，新产品的开发力度。

1、全年出发不低于240天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发

展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制. 奖励业务人员的参与性与时效性。

## 九、费用的控制

1、增设专门统一的内勤人员，增加账目透明度，定期公布各种业务费用数据。

2、对各种专项费用的投放应遵照双赢原则，事先与客户共同对市场加以分析，预测投放的效果，并提出书面建议和协议。事中加大监督事后加以落实评比，如与事先预算相差较大，则由当事人自行解决，或不予以报销。

3、对日常招待费用严格按审批制度，对客户招待等其他费用弄虚作假、少花多报者一经查实当次费用不予报销并处两倍以上罚款。

4、对出发的各种费用、票据、出发时间、路线、当地拜访客户的市场资料相结合，如不符不予以报销。

十、及时处理好市场突发事件做好各职能部门的工作，制造优良的经营气氛。

以上是我xx年的工作计划，虽不完善但是我会在工作中不断的寻找的方法;我将带领我的伙伴们团结一致，努力拼搏，超越自我树立必胜的信心，全力投入二次创业的潮流中，为二次创业实现努力工作。

## 市场营销工作计划表 市场营销工作计划篇七

本学期是这批孩子在幼儿园的最后一学期，也是最关键的一

学期。再过几个月，他们将离开幼儿园这片让他们开心、难忘的地方，在小学的天空里自由飞翔。如何使他们永远记住幼儿园的快乐时光、如何使他们顺利过渡并尽快适应、如何使他们充满自信地走进小学的课堂等话题，将是本学期的工作重点，本班将针对班况及本学期的工作重点拟订学期工作计划。

良好的学习习惯对一个小学生来说是至关重要的，也是终身受益的。本学期我们将围绕“幼小衔接”这一重点来开展工作，通过开展“比一比，谁能坐端正”、“我的作业最整洁”、“最爱动脑的好宝宝”等竞赛活动，培养幼儿良好的学习习惯，通过开展“跳绳、拍球比赛”、“讲故事比赛”等多种活动，激发幼儿积极向上的良好情感。

抓住一日活动的有利时机，多与幼儿孩子沟通，了解他们的内心世界，增进师生情感，促进内向幼儿大胆表达的能力。

本学期继续根据幼儿的意愿进行主题活动，及时抓住幼儿的兴趣点，为下一步的活动提供依据，更多地体现幼儿的参与性和主体地位，培养幼儿的主动性学习和探究性学习。

在幼小衔接方面，我们重点培养幼儿的社会性，适当地布置作业培养幼儿的任务意识，活动之中加强幼儿的规则意识。

注意培养孩子良好的坐姿和握笔姿势；

学习认真的倾听，注重注意力的培养；

结合教学和日常生活中渗透环境与人类关系的教育内容，培养幼儿从小树立环保意识，引导他们在力所能及的活动中掌握保护和改善环境的初浅知识和简单技能，初步确立保护环境的责任感和光荣感。

创设适合幼儿认读的阅读识字区，通过摆摆、认认、读读，

培养幼儿对认读汉字的兴趣，以及早期阅读的能力；根据主题活动内容，随时创设游戏区域，运用多种形式、多种材料进行综合的、多元化的`活动，让孩子在玩中乐，玩中思、玩中求发展，在指导中做到月月有重点，月月有发展。

环境是孩子的第三位老师，美丽的环境不再是一成不变，而是在不断更新、不断丰富。在我班的主题墙面上，将根据每个主题内容，及时更换，及时展示幼儿的作品。将根据幼儿的年龄特点，创设良好的心理环境，让孩子们在大一班这个大集体里，愉快地生活，健康地成长，和谐地发展。

本学期我们将继续办好“家园联系专栏”，不断增设新的栏目，不断丰富版面内容，并争取让每一位家长都能积极参与到栏目中来，抒发感想，畅所欲言；坚持写好家园联系册，及时发现每个孩子的闪光点，并把每个孩子的情况真实地反馈给家长；抓住与每个家长的交流机会，帮助家长解决困难，经常与家长换位而思，赢得家长的理解、支持和帮助。

做好卫生消毒工作，防止传染病流行：本学期重点做好班级的卫生消毒工作，保证幼儿生活在清洁明朗的环境中。

做好日常保健工作，保证幼儿健康成长：注意幼儿活动前后的衣服更换，提醒幼儿主动小便、喝水，提高幼儿的自理能力，为入小学打好基础。

总体来看，班级幼儿发展水平相当，在自理能力方面较好，语言表达能力较强。在自律方面幼儿表现较弱，这将作为本学期的工作的重点。班级中有三名年龄较小的幼儿，针对他们的年龄特点，重点突出自理能力及交往能力的培养。

培养幼儿良好的倾听习惯，培养幼儿能运用完整语言表达自己的意愿；培养幼儿续编仿编故事的能力。这些目标主要通过故事讲述、二个朗诵、看图讲述等形式来完成。

幼儿能愉快来园，积极参加集体活动、体验共同合作游戏的乐趣；学习处理交往中的冲突，学习谦让和分享；初步就形成后城市、勇敢、自信、助人等良好品行。这些目标主要在日常生活活动汇总游戏中进行分散教育。通过潜移默化的影响让幼儿达到此目标。

对周围的新奇、有趣的事物产生兴趣、学习使用比较、分类、排序等方法地学习简单数、形、时等知识的学习；学习10以内输掉加法。

每月的活动做以下安排：

1. 做好幼儿分入院工作，稳定幼儿情绪，引导幼儿积极参与活动

2. 结合教师节引导幼儿爱老师尊重老师

3. 结合中秋节，引导幼儿体验节日的快乐。

1. 结合国庆节，让幼儿认识国旗，中国地图，激发幼儿爱国情感

3. 准备运动会项目的练习

1. 继续省编教材的落实工作

2. 准备选编元旦节目

1. 给幼儿排练节目

2. 布置教师让幼儿感受新年的欢乐气氛

3. 在冬日里游乐，感受冬日的体术气氛与快乐。

2. 主动参与参观、种植、探索、交流等活动，会用各种方

式表达自己在探索活动中的感受和想法。

3。 注意听清楚成人和同伴的讲话，能自信大胆地表达自己的想法。在学会日常用语的同时爱看书，爱听故事，能与同伴老师沟通，能用自己语言表达自己的所见所闻。

4。 乐意与人交往，学习互助合作和分享。有同情心，不怕困难，有初步的责任感。乐意与人交谈，有良好的倾听习惯，能大胆并清楚地说出自己想说的话。

5。 乐于参加体育集体活动，培养正确坐姿，走路步幅均匀，能有精神按节奏行进灵活、协调、快速地进行跳跃、钻爬、攀登活动。能进行多项创造性体育活动。

6。 培养幼儿对歌唱活动的兴趣，发展幼儿在歌唱活动中的创造性和合作性。

1。 充分利用社区资源与周边的环境形成互动，带领幼儿多走出去，开拓幼儿眼界，丰富幼儿感性知识。

2。 加强对幼儿卫生习惯的培养，培养幼儿的自立能力，并教给幼儿卫生习惯术语。