

最新未来工作计划的文章 未来工作计划(实用5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

未来工作计划的文章 未来工作计划篇一

1. 通过培训5s方面的知识，让全体人员都建立起基本概念和认识；
4. 组织定期检查，对于存在的问题坚决进行曝光和公布，而对做得好的要表扬。

二、培训教育

3. 部门之间关系处理的融洽与否，直接影响到企业的运转效率。部门间应本着既相互协作又相关牵制的原则，公司流程的执行、效率的提高、运行的稳定才能得到保障。将尽量多组织一些部门间的沟通协调会，让普通员工直接参与，面对面沟通，增进相关了解，以减少公司内耗。

三、工艺品质方面

1. 优化装配和接线的外观工艺质量，树立榜样和样板，逐步改善现有的一部分落后的作业习惯。需和质检部配合完成。
2. 坚持做好品质计件工时工作，品质问题责任到人，好的奖，差的和错的罚。提高员工的品质意识和对质量的重视，让每一个人都有品质危机意识，都切身地感受到品质是企业的生存之本也是个人的生存之本。产品质量对于企业的重要性不言而喻，质量将最终决定市场、效益和企业的发展。质量光

靠一个部门是不够的，需要品质、技术、生产其他相关部门和领导共同关注和密切配合才能真正得到保障。

四、成本控制方面

1. 制定年度的设备维修保养计划和成本预算，根据预算来控制费用支出。
2. 同时加强对生产设备的常规的检查和维护工作，组织设备管理人员、车间负责人、质检负责人每月进行的仪器、设备使用保养状况的检查和监督，督促使用部门将仪器和设备的维护和保养落实到人、责任到人。过去的这项工作基本是流于形式，“坏了再修，没坏不管它”的方式不能再持续下去，今后要实实在在的做好管理和控制。
3. 库存成本的控制。继续逐步减少库存量，常用品备库存，不常用的不备库存。不在帐的可用物资逐步应用到后续的合同工程当中去。严格控制非定额物资的采购申报和审批，减少不必要的库存发生。
4. 错误成本的控制，主要针对加工、装配错误及其他的装配问题，将各项错误问题根据质检的统计整理，通过在完工工程分析会上同质检、技术和车间的讨论，来减少问题的发生几率，从而降低由于错误导致的成本增加。
5. 优化计件工时标准，以员工实际完成的定额金额为基础，根据同行业企业的计件工时工资水平做参考，结合本公司的实际情况，适度降低一些柜型的计件工时工资，在一定程度上减少工时成本。
6. 制定定额类物料(铜排、铜线)节约或超耗的奖励和处罚方法，提高员工对物料的节约意识。
7. 对在生产过程中造成废次品损失的，根据损失金额的大小，

相应进行一定比例的现金处罚。目的是以正负激励的方式建立成本意识。

8. 完善车间个人工具台账，对于不正当地使用造成工具损坏，或因保存不善造成工具丢失的，按一定比例处罚。

五、加强管理

1. 首先需提高自身管理能力和素质。很多时候感觉自己在管理控制方面通过学习管理的书籍，开拓管理思路，更新管理理念；向公司其他优秀管理人员多沟通和多交流管理心得，取人之长为己用；再就是结合本公司实际情况，尝试将一些管理方法应用日常实际工作当中去，摸索更适合本公司本部门的管理方法。因为管理不在于知，而在于行；要让管理创造效益就不能有无为而智的惰性思想。

2. 定期组织生产各下属部门负责人(尤其是车间)共同学习管理知识，共同学习的过程就是统一思想的过程，让大家都建立起一种管理的意识，加强执行能力，带动一个团队共同提高才是作为管理者更应该花心思的事。

3. 针对生产工作中出现的突发紧急事件，加强组织协调各相关部门的及时参与，深入现场了解问题本质，必要时组织临时碰头会商议解决。

4. 针对生产中的出现的错误或失误，发现一起就处理一起。如若是方式方法上存在漏洞，则及时在流程制度上查漏补缺，具体依据流程为：调查—分析—批评教育—完善制度—制定标准和规范或流程—监督执行。

5. 在安全管理方面，安全生产部是口号，安全管理不搞形式。继续坚持组织做好每月度的安全检查工作，及时发现反馈问题，并追踪落实整改和预防措施。对于安全责任事故，坚决做好四各方面：查明事故原因；处理责任；教育和组织学习经

验教训;制订切实可行的整改措施并实实在在地得到落实。

未来工作计划的文章 未来工作计划篇二

求真务实，开拓创新，让我们xxx公司的未来精彩而有激情!!

当营销部成立半年之后，业务人员就会有流动，同时也给公司带来了一定的经济损失(包括隐形的)，其中会有不少业务人员存在着很大的机会主义导向，这时候，作为就必须思考!绿化公司要想取得长足的进程与发展，必须提升自身的核心竞争力，从营销部自身说起首先是引导业务人员的价值观，其次就是业务技能，从而转换其对企业的产品、服务、质量、成本、营销和技术的认识。

通过对同行业的营销分析和对20xx年行业市场的预测分析及营销工作的回顾，我对xxx公司的营销市场非常乐观并有信心实现以下主要营销目标。

一、核心业务工程合同签约额：15000万元(深圳8000万元，惠州3000万元，东莞3000万元，其它城市1000万元以上)。核心业务签约工程量：35万平方米。

二、核心业务工程合同回款额□120xx万元。

三、核心业务工程合同毛利率：20%。

四、多渠道，多方式突破与万科、招商、金地、中海、中信等品牌开发商的合作，力争在20xx年品牌开发商所建楼盘项目工程占签约总量的5%以上。

第一、整合组织机构

根据公司组织架构和管理模式的.调整，建议营销部组织机构相应作出调整，使得机构指挥管理更加集中，职能职责更加

明确和清晰，管理人员更加精练，运转更加高效，支持服务更加到位。营销部下设商务部(预结算、投标)、业务部和售后服务部以及办事处。

商务部负责市场调研、工程结算、报价、合同、样品样板，审核和配合工程结算，设一专职人员负责外围业务服务，下单跟单等。

售后服务部负责工程维修、保养、客户回访、客户投诉、客户满意度调查、少量样板施工、公司完工支付后的延伸业务等等。

营销中心配一助理，全面负责公司营销目标的实现，负责营销策划、市场分析、制订销售计划、确定销售策略、制定各种规章制度。(商务部、业务部管理人员不设经理，可设兼职经理或主管各一人)。

将原先的业务部、预算部、营销部合并为营销中心，便于统一指挥，运转高效的目的。

第二、提高业务人员素质

年内对现有业务人员业绩进行综合考核、评估后保留业务骨干，淘汰一批发展潜力不大的业务人员。实现业务人员“洗牌”后，加强新的业务队伍素质的综合培训。

打破原营销管理办法的框框，对业务人员薪金、提成及管理办法重新按照当前市场状况和公司现状进行全面调整(同行业在发展的企业人员提成点基数都在2%以上，可考虑参照)。新的管理办法将更加激励和严格，让有能力做到业务、做到高质量业务的人员收入更高、积极性更高，与公司达到双盈，让想在绿化公司混日子的业务人员根本呆不下去。

未来工作计划的文章 未来工作计划篇三

大家好！

带着丰收的喜悦，我们再度欢聚一堂。过去的一年里，你们牵手年幼的德诺一起走过无数难忘但不平凡的日子。在德诺蹒跚学步的日子里，因为你们的搀扶与支持，年幼的德诺走得稳健、有力；在农资市场群雄割据、竞争激烈的今天，新生的德诺却得以健康、茁壮的成长。德诺前行的每个脚印里，都洒下了你们的心血与汗水，都倾注了你们的忠诚与真情。今天，在这里，请允许我代表德诺农资所有员工真诚地祝愿在座的各位健康平安，幸福如意；祝愿我们的父老乡亲们因为各位领导的大力支持、德诺人的诚实执著、威远人的踏实敬业以及在座各位零售商朋友们诚信负责的精神而更快地走向富裕，祝愿大家的生活节节攀升，红红火火！

一年来，不管德诺提出什么要求，从业务员提出申请到大区经理审批，再到推广部门策划运作都是一路绿灯、高效运行；从上到下，从里到外，从操作产品到运作市场，从业务方面到技术咨询，从资源管理到营销培训，从业务员、区域经理到公司高层、专家教授，每一位相识或不相识的来自威远的朋友都知无不言、言无不尽地对德诺倾心相授，都尽自己最大的努力给了德诺农资许多忠恳的建议和无私的帮助。

比如，部官的全亮，自己虽然不经销农药，但是却为德诺介绍了几个重要客户。经他介绍的五个客户，两个获得了我们今年的销售一等奖，一个获二等奖，一个获最佳回款奖，还有一个是今年新开的户，销售业绩也不错；零售商王新平，在年初曾对德诺农资提出了非常好的建议，并认真地写下来交给了我们，他的建议书至今保存在德诺农资的档案里；还有我们的村干部周宽亮、刘百兴，张店镇老书记乔章典等，为了引导村民使用生物农药，淘汰高毒农药，都身体力行，率先使用，为德诺农资及威远品牌的树立做了大量的推广宣传工作。在张店、部官一带，几乎所有的农民都知道了威远产品，

很多农民们说，威远这么好的药，这些年都在哪儿啊，要是我们早用威远的药，每年桃果的价格肯定要高许多。今年，农民们普遍反映：用了生物农药后，苹果、桃的品质大大改善，果桃商品率也大为提高。我们的老百姓以他们的方式，对德诺农资提出了最真诚最朴素的建议，给了德诺农资最朴实的支持与扶助。

截止目前，德诺农资的回款率已达 98.6%。这中间，有很多客户，毫不犹豫地拒绝了有多年合作关系的老供货商的供货，一心一意致力于德诺产品专卖，在我们强有力的品牌拉动下，除了销售额大幅增长以外，也将威远生物农药过硬的质量和德诺农资优质的服务带给了老百姓，在农民朋友中反响良好，使德诺农资与威远生化在平陆区域赢得了良好的口碑。

今年的销售过程中，接到零售商的电话后，我们曾多次专车赶到田间地头，实地查看农民们地里的虫害、病害，并现场咨询专家，以最快速度为农民朋友解决问题；在排库结账的过程中，对算错账的客户，都认真诚实地予以了纠正。有一回，南王的客户贾春蓉多付了我们200元钱但并不知晓，我们发现以后及时打电话予以纠正，避免了客户的损失；在给黑窑的吴帮元算账时，由于笔下误，使他多付了300多元钱，复查时发现后，我们专程赶到黑窑给以纠正等等；德诺要求每一位员工都严格要求自己：诚实第一，决不多收客户一分钱，决不与客户推诿扯皮。正是这种勇于承认错误，敢于承担责任的精神使德诺农资赢得了零售商朋友们的赞赏与信任，也赢得了农民朋友的信任与尊重，也成为威远生化值得信赖的合作伙伴，今年，德诺农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。

库存偏大的主要原因：

一是生物农药持效期长，往年，农民们在卖桃前普遍都要打一到两遍药。可是，今年，用了高甲维盐及除虫尿这套黄金配方药之后，后期卷叶虫没有再发生。直到桃区销售工作已

经结束一个多月，地里也几乎没有虫害。所以各零售点都没有按预期计划完成销售，这是造成库存偏大的主要原因。不过，虽然我们库存偏大，但是农民朋友们尝到了用生物农药的好处，这是值得我们欣慰的地方。

二是对于果区来说，今年普遍是小年，加之部分地区出现不同程度的冻害，导致农民朋友对苹果管理重视不够，也是导致库存偏大的一个主要原因。

三是前期因为对产品了解不透，在小麦除草剂销售期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪销售出去以后，因为苯磺隆类产品见效慢，使得好多农民误以为买的是假药，影响了同期清园药的销售。

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题

德诺农资致力于为农民朋友提供一流的产品质量，一流的售后服务；致力于架起零售商与一流名牌企业合作的桥梁；致力于和实力雄厚并且视农民利益为最高利益企业的合作，从而打造优秀的农资品牌。德诺，永远是农民的德诺。让德诺品牌扎根深厚的土壤里，扎到农民的心坎里是所有德诺人为之奋斗的目标。

两年来，在座的每一位都为德诺农资付出了艰苦的努力和辛勤的汗水，我深深地感觉到：在你们眼里，德诺就像自己的孩子，你们对他寄予了纯朴的感情与深情的信任。从湖村王新平对德诺农资诚恳的建议书到西牛张晓玲夫妇的真知灼见；一次次感受到张郭村景保屯对销售出去的农药跟踪到底的执著精神；部官的苏全太说，他宁愿不卖药，也不会不负责任地将不合理的配方给农民，让他们反过来多花冤枉钱；还有一回，我听到东郑的赵增温说：用咱们药的户，地里都非常干净，我这些天天在研究和琢磨威远公司到底是个什么公司呢，能做这么好……像这样的事情，很多很多。每一次下乡，看到老百姓信任而感动的眼神，我都会想起你们苦口婆心地讲

解；听到老百姓对威远品牌的信赖与赞赏，我都会想起你们认真负责的工作态度。在农资市场极度混乱的今天，有缘接触农药行业一个非常优秀的品牌是我们大家的幸运，而亲手将一个优秀的品牌在这么短的时间内做到受百姓信赖又是非常难能可贵的。

对我们来说，渠道包括供货渠道及销售渠道。德诺农资的供货渠道大家都非常清楚。德诺农资保证所有产品都是平陆区域总代理，封闭运营的方式最大程度地杜绝了假冒伪劣农药的流入，最大限度地提升了零售商朋友的利润空间。拿威远生化来说吧：据非常可靠的消息，威远产品这些年来没有因为任何药害事件做过赔偿。除了威远产品外，德诺农资在进货渠道方面，把关也是非常严格的。我们保证所有的产品都是正式登记的产品，都经过农业局执法大队的验收，保证经销商朋友放心经营，绝不会因为一时不谨慎给经销商朋友带来任何的不利影响。除了产品质量过硬以外，两年来，为了给农民朋友寻求到真正视农民利益为最高利益的企业，我们不断地拒绝再拒绝。红太阳、克胜制药、瑞德丰等等一流企业都三番五次地找过我们，但是，在我们商谈的过程中，没有一个企业能像威远生化这样，舍得付出，舍得在农民身上大力度地投入。每一回，当德诺农资提出需要支持的意向时，威远生化从来没有算计过这样的投入到底值不值，每次他们都是尽心尽力地去做，而同样是大厂家，别的厂家就做不到。他们的支持力度都无一例外地视我们的销售情况来定。在他们眼里，利益永远是第一的，利润永远是第一的。今天，德诺选择了威远，威远选择了平陆，这样的机会，对于我们来说，真得是非常宝贵，非常难得的。德诺只是一个桥梁，实际的情况是：一个实力雄厚的优秀企业就站在我们的背后，随时为我们提供强有力的品牌支持。牵着这个国内一流企业的手，我们一定能走得更稳更远。

目前的农资市场非常混乱，生产企业之间、代理商之间、零售商之间的恶性竞争使得大家为了赢得市场，不得不通过赊销途径来提高市场占有率。但是，任何一个企业，想要健康

发展，首先必须要有良好的销售回款。没有良好的现金流，再美好、再有前途的事业都终将走向夭折。除了农资界，现在，国内一流的名牌企业都已经意识到这个问题，努力杜绝赊销现象的存在，转而将工作的重点放在售后服务及技术推广方面，通过强有力的品牌策略以及优质超值的服 务来占领市场。

我们运城地区有两个曾经显赫一时的农资企业，都企图通过大规模的赊销力度来占有市场，刚开始，似乎还轰轰烈烈了一阵，可是，好景不长，现在都已经是生存艰难。大额度的赊销，表面看来，似乎处处都充满了诱惑。但是，在诱惑的背后，潜藏着诸多的风险。而随着国家惠农政策越来越好，农民维权意识也越来越强，假冒伪劣农药越来越难以立足。这种情况导致了未来的农资市场，需要品牌；消费观念越来越成熟的老百姓需要品牌。可是，在我们接触的生产厂家中，名牌厂家几乎都是不赊欠的。所以现款操作，是农资行业必然的趋势。

这方面，我相信，通过我们努力，这个问题会逐步得到改善解决。我们应该学习名牌企业的做法，努力做到质量硬，价格硬，回款硬。只有良好的回款，才能让我们赢得名牌企业的信赖，才能为我们争取到更多更好的服务支持。也只有这样，我们才能在农资市场立于不败之地，我们的事业才能形成良性循环，才能健康发展！拿今年销售第一名的苏全太来说吧：去年，他是第一年经销农药，当年的销量是6000元；今年，他自己的努力目标是2万元。3月份，他筹集了2万元提前交到公司。提前交付的这两万元使他得到了什么呢？第一，他获得了836元的现金红包；第二赢得了最佳回款奖；第三因为他交了2万元，我们肯定要帮他卖到2万元。因此，我们为他搞了一次大力度的促销，在促销现场，仅2个多小时的时间，就帮他销了一万多元的货，使他的销售收入及利润空间大大提高。

所以，与德诺农资打交道，我们大家不要害怕吃亏。积极的回款只会让您得到更多意想不到的收获！在这么好的机会面前，

我希望我们的零售商，不是一年到头只想赚点自己家的用药钱。我希望，在不远的将来，有更多的零售商，因为结缘德诺，因为牵手名牌企业，能踏实的赚钱，轻松地赚钱，在我们年老体弱、干不动农活时，依然能享受到与名牌企业携手合作的利益与快乐！

现在每个村子里，都有好几家卖药的，我们最基本的工作就是让老百姓不再为辨别真假药而茫然困惑，不再为经常上当受骗而不知所措。统一零售价就是要求我们对每一个老百姓都做到诚实无欺，不允许有愚弄百姓的事情发生。

大家都知道：如果我们买一样东西，比别人买得贵了些，哪怕只贵几毛钱，心里就很生气，感到被欺骗。常会想到，以后再也不去他那儿买了。所以，我们要坚决杜绝此类事件的发生，赢得每一个乡民的信任。决不乱价销售，扰乱市场。很多零售商朋友都感慨：你们的药好是没说的，但就是价格贵。对于这个问题，我觉得，觉得张店、部官一带的零售商们做得非常好。

在张店的岭桥、张郭、连沟、下牛坪，在部官的上牛、中牛、下牛、后月等村，老百姓对威远的药已经不关心价格的问题了。因为，大家认准了威远这个牌子，都知道威远的药在全县的价格都是统一的。所以，这些村的老百姓拿药时基本上不问价格，只关心是不是威远的药。所以，我觉得，解决这个问题其实很简单：那就是正确的引导我们的农民，用好药，减少用药次数，拒绝用药风险，提高果品品质，最终做到降低成本，增加收入。

下乡时有的零售商会说，你们应该进点小厂家的药，因为有的农户来了就要便宜的药，我们没有，人家就走了，造成客户流失。对这类问题，我们的原则是宁可不卖药，也不能心存侥幸地去卖没有质量保证的药。再便宜的药，终究是要花钱的，但如果效果不好，农民可不会说他买的药便宜，他会说，我们给他提供的药不好，甚至是假药，这样子，一传十，

十传百，最终，我们的路会越走越窄直到穷途末路。

我们大家有缘接触了名牌企业，又有幸让品牌农药在我们手里做起来，那么，现在我们就一定要有强烈的品牌保护意识。否则，我们辛辛苦苦付出的努力就会付之东流。

一个大型农药生产企业的新产品，从策划研发直到真正投入市场，少则三五年，多至七八年甚至更多，而一个小厂子的产品可能只需要两天换个标签就可以上市了。所以大厂家的任何一个新产品投入市场时，刚开始都有一个市场指导价和保护价。而当我们费尽心血将新产品推开以后，市场上很快就会有类似的产品甚至完全一样的产品出现。

这样的产品一旦流入我们的销售区域，常常会通过恶意砸价来赢得客户。所以，我们在销售过程中，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个销售过程中，我们不但要提供给他们更多超值的服务，还要不断跟踪服务，指导他们正确用药，这样，即使一时流入市场的少量产品价格低廉，却不一定能够赢得农民的信任。为什么？因为小厂子的货，它是没有计划的进入市场的，能打开销路好，如果打不开销路，就打一枪换一个地方，实在不行，大不了换个标签，从头再来。遇到这种情况，就需要我们所有的零售商联起手来，共同抵制窜货砸价事件的发生，维护我们大家共同的利益。

品牌的成长，是需要我们每一个人都精心呵护的。只有这样，我们才能享受到品牌带给我们长远的、巨大的经济效益。

对于威远生化没有的少量产品，由德诺农资负责调配。所供药品全部经农业局执法大队检查验收，严格把握供货渠道，确保威远生化不会因此承担连带责任。

致力于无公害农药在我县的推广与使用，使我们这个以经济林为主的国定贫困县的老百姓早日尝到使用无公害农药的甜头。

目前，我们已与常乐坪高村初步确定了建设示范村的意向。明年，我们将专门配备专家队伍，为该村三千多亩果园提供全程的技术指导，逐步将该村果区建设成生态型果区。另外，在每个有销售网点的村建一到两个样板示范园，引导村民正确用药。

在德诺农资健康发展、销售额稳定增长的前提下，继续努力搞好德诺农资“爱心工程”工作，与在座所有的朋友一起，尽我们最大的努力，帮助更多的农村贫困家庭走出困境。

最后，我代表德诺农资对在座的各位郑重承诺：德诺农资将继续坚持诚信经营，坚持品牌战略，坚持为零售商争取更好的品牌支持及优惠的销售政策，坚持为农民朋友提供最好的产品，最好的服务，坚持诚实无欺地对待每一位农民朋友。为所有的老百姓早日摆脱贫困，早日走向富裕，为早日建设起一个健康、富裕、美好、和谐的新平陆而不懈努力！

谢谢大家！

未来工作计划的文章 未来工作计划篇四

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文，也是应用写作的一个重头戏。下面小编准备了关于展望未来工作计划，仅供参考！

加入企业与市场调研协会，成为企协外联部部门的一份子，我感到非常的光荣，所以我会好好规划自己未来一年的工作目标和计划，力争在未来一年中有好的表现和成绩。

一、作为一名新人，我觉得在初涉阶段，我首先要做到的是多向前辈及同事学习工作经验。

我认为工作经验是极其重要的，学习工作经验能够帮助我在工作中少走弯路，提高工作效率和工作质量。

二、无论工作任务艰巨困难与否，我都要做到坚持与用心。

我觉得能够做到坚持与用心，是进行工作的首要条件，没有这两个条件，谈何进行工作、谈何完成任务？而卧深知当初选择进入外联部的最终目的，那就是通过工作而获取实践经验并最终完成个人锻炼与个人素质的提高。

三、积极团结同事与组员，向团队靠拢。

我认为团队精神在一个团体工作中也发挥很重要的作用，它就像是一种催化剂，使团体更好更快完成工作任务。

所以在未来一年的工作中我要做到以大局为重，从整体出发，个人利益服从整体利益，积极团结队友与组员，以达到整体的最优目标。

四、以企协外联主人翁的精神与其他部门或协会成员进行正确的沟通与交流，相互学习工作方法和工作经验。

一方面为企协外联增加更多的外部力量，另一方面提高自己的交际能力与工作能力。

以上就是我的工作展望，我会在实践中努力做到以上要求。

期待在工作中取得好的成绩。

作为一名生物教师，我已经有16年的教龄，在教学的过程中，深感个人专业水平的不足。

在教学中，我不断努力成为合格教师，不断学习充实专业水平，但我们正好处于新课程改革的初期，教学过程中常会出

现这样那样的问题。

如应对教材的不断变换，知识教学的变化，一人同时带多个年级的课程等。

针对教学中存在的问题，借助这次的教育培训，在未来两年里，不断提高自己的专业水平，争取成为有专业水平的合格教师。

为此制定以下计划：

1、不断提高自身的思想道德修养。

学高为师，身正为范。

学生的模仿能力很强。

教师的行为对学生群体规范起着导向作用，学生群体成员往往自发地以教师的思想行为为参照而形成群体规范。

因此我要自觉加强师德修养，努力钻研业务，言行一致，艰苦朴素，文明礼貌，助人为乐。

认真学习教师职业道德规范要求；努力提高自身文化知识水平和专业素养；并且在学校、家庭、社会积极进行道德实践。

热爱工作，热爱学生，团结同事，虚心学习。

2、认真备课、上课，争取为全体教师提供高质量的观摩课。

课前，我要认真准备，查找资料，设计教法，争取在执教时关注学生，注重效果，为全校教师提供高质量、有价值的数学文观摩课。

3、深入钻研课程标准、教材与课例，通过研读教材、研究

学生等进行深度备课，并结合教学实践积极、主动进行教学反思。

通过打磨课例深入研究，形成精品，走出一条适于学生学习的教育模式。

总之，满足现状是无法胜任现今的教育工作，我期望借助于这次培训，能使自己教师专业水平的提高。

充分利用信息技术手段辅助教学，积极参与集体的学习与讨论，做好案例分析，及时归纳，及时总结。

注重反思，从反思中提升教学研究水平，在教学过程中要善于发现问题，及时解决问题，不清楚或不懂的地方要多请教、多提问、多查阅资料。

学习先进的教育理念，结合教学工作，总结、归纳和提升教学经验。

树立终身学习的观念，提升自己的师德修养，完善自己的知识结构，增强自己的文化素养。

加强理论和实践相结合，课前认真细心备课，课后认真总结，在总结中完善自己。

“教师”二字一直都是一个神圣的名词，一直都受到社会各界人士的尊重与爱戴。

可是怎样才能成为一名孩子喜欢，家长满意的好教师呢？成为一名小学英语教师5年来，我一直都在思索着这个问题。

为了成为一名优秀的英语教师，我为自己制定了未来两年的工作计划。

一、思想政治方面

热爱祖国，热爱人民，拥护中国共产党的领导，热爱教育事业。

认真贯彻执行党的教育方针，积极参加政治学习。

讲政治、讲正气、讲学习，服从组织的工作安排，与同事团结协作，遵纪守法、教书育人、为人师表，始终恪守“学高为师，身正为范”的原则。

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念，积极参加校本培训。

新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展，所以我不但应要注重集体的政治理论学习，还应注意从书本中汲取营养，认真学习、仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、个人业务水平方面

作为一名英语教师，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。

未来两年我将要拿出大学考英语四级时的精神，不断地利用业余时间补充自己的单词量以及提高自己的口语水平。

而且我还将会不断的上网浏览一些英语网页，观摩一些全国优秀英语课以及平时市区举办的优秀教研课，随时记下可借鉴的教学经验、优秀案例等材料，以备参考。

不断为自己充电，每天安排一定的时间扎实提高基本功，努力使自己成为能随时供给学生一杯水的自来水。

三、教育教学方面

在教学中，我一定要切记从学生实际出发，分层施教，充分

调动学生的积极性，不放弃每一个学生，争取大面积提高学生的英语水平。

为了上好每一节课，我应努力做到以下几方面：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材、教参，学习好大纲，对教材的基本思想、每句话、每个单词都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、组织好课堂教学，认真讲课，力求抓住重点，突破难点，精讲精练。

关注全体学生，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，激发学生的情感，使学生有举一反三的能力。

同时，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学习的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作。

小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，经常不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教

育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。

从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同事学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等地对待每一个学生。

教育工作，是一项常做常新、永无止境的工作。

社会在发展，时代在前进，学生的特点和问题也在发生着不断的变化。

作为有责任感的教育工作者，必须以高度的敏感性和自觉性，及时发现、研究和解决学生教育和管理工作中的新情况、新问题，掌握其特点、发现其规律，尽职尽责地做好工作，以完成我们肩负的神圣历史使命。

一份春华，一份秋实，在教书育人的道路上我付出的是汗水和泪水，然而我收获的却是那一份份充实，那沉甸甸的情感。

我用我的心去教诲我的学生，我用我的情去培育我的学生，我无愧于我心，我无悔于我的事业。

让我把一生矢志教育的心愿化为热爱学生的一团火，将自己最珍贵的爱奉献给孩子们，相信今日含苞欲放的花蕾，明日一定能盛开绚丽的花朵。

- 1.实习总结展望未来
- 2.个人总结展望未来
- 3.展望未来演讲稿
- 4.年终总结展望未来
- 5.展望未来个人总结
- 6.展望未来的发言稿
- 7.企业展望未来演讲稿
- 8.展望未来的演讲稿

未来工作计划的文章 未来工作计划篇五

一直以来用地指标少是制约我县经济发展的一大难题，每年仅12公顷左右，不能满足我县用地需求，从20xx年开始，我局积极和市国土资源局协调，争取用地指标，将用地指标增加至20公顷。五年来呈报用地项目17个，共计面积55.84公顷；办理农民建房手续985宗，面积7.68公顷，其中农用地转用4.28公顷。

一是加强耕地保护。抓好责任考核，将责任层层分解，与各乡镇签订了基本农田保护责任状，将耕地保护任务落实到各乡镇。严格贯彻先补后占制度，确保占补平衡，加大土地整理、复垦、开发力度，五年来共申报和落实土地开发整理项目16个，共计建设规模699.5公顷，新增耕地72.6公顷。共计争取项目资金20xx万元。顺利完成了第二次土地调查工作和土地利用总体规划□20xx—20xx□修编和乡镇土地利用总体规

划修编等专项工作。二是严格矿产资源管理，将原兰蓉乡报木坪锰矿、米桶组锰矿和身少 坳子锰矿三个矿权整合为兰蓉乡报木坪锰矿，完成全市省级挂牌督办矿区整合。督促我县25家矿山企业全部参加年检，年检参检率100%。对连续两年未参加年检的长兴锰业、二宝顶锰矿两家矿山企业依法吊销采矿许可证。同时加大非法开采矿产资源行为的打击力度，重点打击了西岩非法开采煤矸石和兰蓉非法开采硅矿，五年来，没收非法开采矿产品440余吨，收取罚款38万余元，强制拆除非法采矿设备8处，刑事拘留1人。

县人民政府与各乡镇分别签订了《违法用地清理整顿责任书》，将土地违规问责向乡镇延伸。县委、县人民政府分别印发了《城步苗族自治县清理整顿违法用地专项行动内违法用地行为处理意见》、《关于党政干部、国家工作人员参与土地违法行为的处理规定》、《违反土地管理规定行为处理暂行办法》等规范性文件，成立了高规格的清理整顿工作领导小组，由县委书记、县人大主任、县政协主席任顾问，县人民政府县长任组长，从纪检、监察、规划建设、国土、公安、检察、法院等部门抽调专人组成。落实违法用地共同责任，对县城规划区清理期间在建的22户违法用地户全部实施停水、停电。依法强制拆除县城规划区规划道路宝鼎路一处违法建筑。对在建违法占地建房户由规划、国土整理好材料准备法院，目前已移送法院18户，法院已做强制停工裁定的13户。注重严厉查处党员、干部、公职人员参与土地私买私卖、房屋私搭乱建的违法行为。县纪委、县监察局对儒林镇规划区43户干部职工违法占地建房户全部实行了诫勉谈话，对14户为及时接受处理的`干部职工依法进行了处理。五年来，我县结合卫片执法检查，将违法用地清理整顿工作在全县全面铺开，共清理违法用地920余户，收取罚款总计977.62余万元，补交土地出让金279万元。

20xx年以前，我县可供开发建设的储备土地几乎为零，面对资金严重不足的实际困难，近年来我们拓宽融资渠道，加大土地储备力度，实现实物储备土地284.4亩。严把土地一级市

场关，依法规范土地二级市场。严格执行经营性用地和工业用地招拍挂出让政策，对房地产、商业、旅游、娱乐等经营性及工业项目土地使用权，一律以招标拍卖挂牌方式通过市场公开竞争。五年来，挂牌出让土地10宗，面积60400.89平方米；拍卖出让16宗，面积4022平方米；协议出让土地12宗，面积16962.8平方米；办理土地转让82宗，面积79657.11平方米，共计收取土地价款10292.3万元，为平衡县财政收支做出了积极贡献。

一是加强作风建设，确定“外树形象，内强素质”为每年的工作重点之一，推行服务承诺制，全体干部职工实行挂牌上岗，同时向社会承诺：全体干部职工“谁给国土资源部门丢脸就摘谁的帽子，谁给国土资源部门抹黑就挪谁的位置，谁砸国土资源部门的牌子就砸谁的饭碗”。二是加强廉政建设。健全了廉政制度，从实际出发，制订和修改纪检监察的各项制度，如在招待费管理的问题上，我们严格执行来客申报制度，减少陪同人员，控制接待标准，取消不必要的消费项。三是设立征地拆迁专门机构，有效促进征地拆迁有序开展。四是成立信息中心，在资金极度紧张的情况下想尽千方百计，按照省、市要求建设好了局信息中心，为实现网上报批打好基础。五是切实开展好“争先创优”活动。局党组坚持把争先创优活动作为一项重要任务来抓，严格按照县委的安排部署，认真开展工作。六是办公室工作得到加强。信息报送、建议提案办理等工作多次得到上级好评。七是党务工作及工、青、妇等工作得到提升，由党组书记阳传富同志主抓上述工作，各项工作正常开展。

我们把服务改善民生作为全年工作的重中之重，树立国土资源部门形象。一是健全信访机制。建立完善了信访制度，单独设立信访室和信访专干，对县内信访老案由局党组成员进行分工负责，切实解决好涉及群众根本权益的问题，促进和谐社会建设。二是要以建设地质灾害群测群防“十有县”为抓手，扎实开展地质灾害防治工作，确保人民群众生命财产安全。每年都及时编制了地质灾害防治方案，进入汛期坚

持24小时值班。五年来，没有因地质灾害造成重大人员和群众财产损失，特别是20xx年5月13日，我县遭受特大暴雨灾害，由于预警及时，避让合理，没有出现人员伤亡。三是加强地籍地政管理，杜绝土地权属纠纷。严格按照土地使用证的颁发程序、原则，严格审核每宗土地发证前后的每个环节，提高工作质量。五年来，共办理土地登记1279宗，其中国有土地使用权1010宗，集体土地使用权269宗。

一是经费不足影响我县国土资源事业发展。我县是贫困县，地理位置偏僻，交通不便，经济不活跃，财政极度紧张，用于国土资源建设的经费甚少，导致我县的土地收储工作缺乏必要的启动经费，基层国土资源所的建设较兄弟县局已落后一大截。

二是人才匮乏制约我县国土资源事业前进。我局在职干部职工共94人，其中只有14人是干部身份，其他人员均是从乡镇招工产生和退伍人员安置，导致专业人才少，且党组领导层年龄偏大，有青黄不接之势。

三是执法力度有待提高。虽然我们每年都开展违法用地清理，但由于土地执法措施乏力，制止难、处理难、执行难的现象已成为土地执法监察工作中的顽症，导致违法用地打击效果不佳。

针对这些问题，我局将继续采取切实有效措施，自我加压，扬长避短，开拓创新，在今后奋力把我县国土资源管理工作提升到一个更高的台阶。

1、指导思想

贯彻落实“十分珍惜、合理利用土地，切实保护耕地”的基本国策，坚持“在保护中开发，在开发中保护”、“一要吃饭，二要建设，兼顾生态”的方针，贯彻国家、湖南省和邵阳市宏观发展战略，加快“三化”（先进工业化、城镇化、

农业产业化) 进程, 促进地方经济发展, 保障土地资源供给; 已科学发展观为统领, 严格保护耕地特别是基本农田, 积极调控城乡建设用地, 加强生态环境建设与保护, 统筹安排各类用地, 保障合理用地需求, 实现土地资源优化配置, 达到集约和高效利用, 确保土地资源可持续利用和经济社会可持续发展。

2、基本原则

一是严格保护耕地特别是基本农田, 控制非农业建设占用耕地。严格执行土地用途管制制度, 新增建设用地尽可能不占或少占耕地。加大土地整理复垦开发力度, 实行耕地的建设占补平衡和总量动态平衡, 确保耕地尤其是基本农田总量不减少, 质量不降低。

二是统筹安排各类、各区域用地。正确处理全局利益和局部利益、长远利益和当前利益的关系, 加强生态环境建设, 建设资源节约型、环境友好型的全面小康社会。按照突出重点, 兼顾一般, 统筹区域用地的原则, 优先安排农用地和生态用地, 保障交通、水利、能源等基础设施项目用地以及重点项目用地, 兼顾各业、各类用地。

三是节约集约利用土地, 提高土地利用效率。正确处理内涵挖潜与外延扩大的关系, 坚持“节流”与“开源”并举, 盘活存量、严控增量, 执行节约集约用地标准, 创新用地模式, 优化用地结构和布局, 提高土地利用效率。

四是保护和改善土地生态环境, 保障土地资源的可持续利用。加强环保宣传, 加大对环境监测的投入, 严格控制环境污染; 将土地开发利用与绿化建设相结合, 实现土地资源开发利用与生态环境保护协调, 大力提倡循环经济、发展生态农业、建设生态产业园, 保障土地资源的永续利用。

3、工作目标

一是保障发展更加持续有力。国土资源部门参与宏观调控的能力和水平要进一步提高，在促进房地产市场健康发展、保持经济平稳运行方面发挥重要作用；对国家有关政策和法律法规，符合土地利用总体规划和年度计划的建设项目用地，要提供有效保障。

二是保护资源更加严格规范。要坚持最严格的土地管理和耕地保护制度，坚决守住基本农田这条“红线”，确保总量不减、质量不降；积极争取提高土地开发复垦整理投资成本，明显提升新增耕地质量，确保全县占补平衡，充分引进发展资金；通过整顿规范，矿山资源利用水平进一步提高。

三是维护权益更加切实有效。国土资源依法行政水平要进一步提高，严格执行新的征地补偿制度，切实维护被征地农户的合法权益；积极探索农村土地管理制度改革，把城乡用地增减挂钩这篇文章做足做透，推进社会主义新农村建设，地质灾害防治能力明显增强，矿山环境得到有效整治。

四是服务社会更加全面优质。加快国土资源信息化建设步伐，提高行政效率和水平；进一步落实政务公开的各项制度和措施，全面建立以公开便民为原则的现代行政程序，社会化服务水平进一步提高。

4、主要任务

一是规划先行，夯实工作基础。要以二次土地调查成果运用为契机，科学修编和严格实施土地利用总体规划，为我县今后的发展谋出空间、打下基础。综合利用和平衡好全县土地征收和农用地转用计划指标，完成重点项目的报批，开展重点项目前期工作，千方百计引进适合我县发展的项目，进一步拓展我县用地空间。

二是开源节流，加强土地资源管理和保护。坚持最严格的耕地保护制度，严格落实耕地和基本农田保护责任目标，积极

探索集体经营性建设用地流转，稳步推进农村土地管理制度改革。根据目前我县土地利用现状，要把内部“挖潜”提高土地利用集约度，在优化城市用地结构、强化工业用地管理、挖掘农村现有建设用地潜力、推进“旧村改造”等多方面相结合，做好土地整理项目的对接，积极开展土地开发整理复垦，特别是通过实施农村居民点建设用地减少与城市建设用地增加相挂钩政策，使一部分农村富余建设用地指标调剂到城镇使用，获得土地增值收益反哺农村。

三是严格执法，强化建设用地批后监管。进一步探索执法共管机制，充实土地力量，有效扼制各类国土资源违法行为，确保全县国土资源违法案件查处率要达到95%以上。扎实做好国土资源信访维稳工作，积极探索从源头上预防和减少信访问题。完善地质灾害应急管理体制机制，进一步探索探矿权和采矿权准入的基点，建立健全地质环境补偿机制，做好对矿山企业的属地管理和监督管理。

四是优化服务，切实维护群众合法权益。进一步拓展工作思路，在认真研究法律政策的基础上，加强各项规章制度的修订和完善，坚持用制度管人、管事、理财。简化运行程序，进一步规范登记、报批、供地、征地等事项。深化行政审批改革，严格执行行政决策程序，继续推行政务公开，加强信息化建设，做好全省视频会议信息系统。依法实施征地拆迁补偿，切实维护被征地农民的合法权益。

五是以人为本，继续高度重视队伍建设。把队伍建设和党风廉政建设放在一切工作的首位，认真学习贯彻上级条例规定，深化民主评议行风建设成果，强化学习培训，提高岗位素质。积极推进国土资源所规范化建设，加强人力财力物力配备，提高基层执法监管和服务群众的能力，促使全县国土资源系统运行程序进一步畅通，服务质量进一步优化，工作效率进一步提高。