

# 开年工作计划书(模板8篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 开年工作计划书篇一

结合学校本学期工作计划和教导处的工作安排，本学期我校理化生教教研组不断的探索努力和开拓创新，狠抓教学常规的落实，深化课堂教学改革，全面提高本校理化生教教师素质和教学质量。加强组内合作,创建和谐氛围。学习教育教学的新理论，把师资队伍建设和课堂教学改革作为教研组工作重点，发扬团结、合作、务实、创新的精神。师生共同发展，与时俱进。限度发掘师、生的潜能，聚焦课堂教学、改进课堂教学，从而提高教学效率、提高教学质量。

1、加强教研组建设，教研组活动要提前做好计划，做到每次活动有计划、有主题、有记录，随时研讨教育教学中碰到的问题，并研究制定对策，教研活动要围绕着提高课堂教学质量和提升教师专业素质的主题展开。

2、提升全组教师的学习意识，树立学习观念，使学习与提升成为一种教育、教学的推动力，形成自我提升的主动性与教育学的研讨氛围，提高教学效率。

3、督促教师学习教学常规管理办法，认真上课，认真批改作业，关心后进生的学习，及时做好教学总结和反思。保障常规教学工作，配合学校高效开展备、讲、批、复、考等工作，为学校的整体工作的顺利开展提供保障。

4、通过开展各种教研活动，进一步完善和加强教师的教育手

段和课堂教学技能。完善教学方式，落实课改理念，提升课堂教学实效。帮助教师形成个人教学特色。适应新时期教育要求，提升教师教育教学的竞争力。

### 1、集体备课，发挥群体智慧

集体备课是发挥群体优势，提高备课质量的重要途径，也是落实教学常规，提高课堂教学效率的必要措施。为此，要积极组织集体备课，明确集体备课时间，每次集体备课都要求有中心发言人，每次确定一个中心，研究一些问题，不搞花架子。重点讨论教学目标、学习目标、重点难点的处理方法和教学活动的设计，主要以说课为主，做到有计划、有目标、有实效。集体备课是共同提高的有效途径，它不仅有利于教师知识水平的提高，而且有利于教学经验的积累，教学方法的改良，使个人钻研和集体智慧得到充分的发挥。本学期通过集体备课对教案进行充实、修改，使其符合现有学生的教学实际；并在组内共享。

### 2、开公开课，加强集体研讨

公开课是教师共同提高的又一种形式。认真搞好公开课教学活动，先说课，后讲课、评课，说课、评课要落实并有记录；每学期我们教研组都安排了校内外的公开课，课前集体备课，课后及时交流，肯定优点，提出改进意见，争取将说课和公开课有机的结合起来。在对外公开课方面，我们积极发挥群体力量，对教案仔细分析研究，对课堂结构仔细推敲，对板书精心设计，提高整体实力。

### 3、加强业务学习，提高自身素质

认真组织学习新教材、新教学大纲，积极开展研讨活动，明确新教材的编写思想、内容体系、教学目标，认真研究教材，把握其中必修内容和选修内容的教材特点和教学要求，按教学大纲的各项要求，落实知识、技能、能力、方法、情感、

态度等教学目标，为新教材取得教学效益，培养适应未来社会发展的合格人才而努力探索。

#### 4、狠抓九年级物理、化学教学

毕业班教学始终是学校工作重点，也当然是教研组工作中重中之重。我们把重点放在加强双基和能力培养上，注重学生的学习过程，加强实验教学，重视学生思维能力培养，切实提高学生的实验操作技能和创新能力。同时积极进行复习教学研讨活动，共同研究历届中考试卷，交流复习经验，明确复习方向，努力提高理化生成成绩。同时仔细研究近年来的命题思路，精选习题，争取再创新高。

#### 5、加强教研组实验特色教学和多媒体教学，加强教学科研。

本学期组织教师深入学习，提高自身的实验教学、实验操作和实验设计能力，很好利用多媒体教室教学，提高实验教学的质量，培养学生动手能力，从而提高学生的学习主动性和创造性，并以此为着手点，提高教科研能力。

#### 6、加强课外辅导，成立兴趣小组

对于大多数学生来说，他们精力充沛，爱好广泛，想象丰富，有着强烈的求知欲。开展兴趣小组活动来丰富了学生的业余生活，还使他们对学习更感兴趣。同时针对竞赛，加强平时的课外辅导，提高学科专业知识。

#### 7、团结组内力量，共同奋斗，进一步开展组内教师活动。

## 开年工作计划书篇二

首先，我代表远大光电向大家拜一个早年，祝你们新春愉快、身体健康、万事如意！

20xx年过去了，回首远大光电在这一年里发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和远大光电一路走来的每一位员工，感谢你们对我的信任，是你们的努力和坚持，让远大光电从无到有，形成了有系统的研发、生产、销售的管理体系，并在led照明行业内崭露头角，取得小有成绩。

回顾20xx年的工作，感慨万千，喜忧参半啊。

在这一年当中，在刘东芳主任的主导下，申请《东莞市专业镇创新服务平台建设》扶持专项资金得到进一步的落实，同时调整了部分管理人员，加强和纯洁了我们的管理队伍，通过配合、协作和努力，我们通过了iso9001体系认证的审核，为公司产品进入市场提供了可靠保障。为扩大企业规模，做大做强，打造强势，在xx建立两个代加工生产基地，与广东超越能源投资公司建立产销联盟，与北京聚龙集团公司建立战略合作的合作伙伴关系。由此，将极大地提高远大光电形象和市场竞争能力，为打造一流led照明企业奠定良好基础。

有成绩也有不足，虽然我们付出了艰苦的努力，但我们还是存在很多问题，如工耗高、产销量低、浪费现象严重，管理者之间不团结的现象存在，有制度但却不能很好的落实，团队建设仍需加强，这是我们急需解决的问题突出点，为此，公司将在20xx年加大力度，重点解决这些有碍于公司发展的突出问题，只有如此，远大光电才能得以健康、良性发展，只有如此，远大光电才能真正做大做强。

为了实现我们的梦想，争取辉煌，我想对我们远大光电的每一位员工提几点要求。

作为一名远大人，我希望你们每个人对工作都要充满激情。这种激情，首先源自你对这份工作的热爱。我们很难想象，一个不热爱工作的人，怎么可能主动积极地去工作？怎么可

能把工作做好，只有热爱工作、对工作充满激情的人，才会自动自发地产生出责任感，这种责任感与一些靠外在的管理措施或领导压下来产生的责任感是完全不一样的。前者是主动的，后者是被动的。举个例子：市场部收到一份客户关于产品质量要求方面事宜的传真，把它拿到品管部，品管部的人说，这样，你让这个客户打电话给我吧！乍听起来，好象没有什么问题，挺正常。但品管部说这个话的人，他的工作一定不是主动的。主动工作的人会说：“好的，你把他的电话给我，我来和他联系。”这就是主动工作和被动工作的区别。被动工作时间久了，会形成压力，这种压力容易使人的身心倦怠，对工作产生厌烦的情绪。而主动工作的人会乐在其中，因为他把工作看成是一种锻炼，把工作中的困难看成是机会，是挑战。

其次，我要求我们每一个远大人都要有团队合作的精神。这让我想起，我们在学校时都玩过的一个运动项目接力赛。大家都知道，在接力赛中，交棒是一个至关重要的环节，它直接关系到整个比赛的输赢。因此，在中途交棒时，把棒递交给下一个队友的人，他一定会考虑：我要怎样把手里的接力棒递出去，可以方便地、顺利地让我的队友接到。同时，准备接棒的人也一定会主动把自己的手伸出去接棒。只有每个队员在每一次交棒中完美地合作，才有赢的可能。其实，我们每个人、每个部门、就好比是这个队伍中的一员。而我们的企业，就好比是站在接力赛跑道上的参赛队，谁合作得好、接得稳、跑得快、谁才能拿第一。目前，我们部门间的合作与沟通是一个比较大的问题。既然我们为了一个共同的梦想选择走到了一起。那么，我希望，我们每个人、每个部门在合作时，都能站在一个共同的立场来思考和解决问题。如果在合作中意见不统一，发生了不愉快或小摩擦，我希望，我们都能有一颗宽容、包容的心，不要拉帮结派，搞个人算盘主义，这种心态是干不了什么好成绩出来的。

此外，还有很重要的一点，就是执行力！那什么叫执行力呢？我认为，执行力就是计划好的工作落实到什么程度的一种能

力，就是说要有一种亮剑的精神。执行力不是仅靠聪明就可以做到的，它必须是贯彻到点点滴滴的细节上，贯彻到执行的速度上。

另外我再谈谈对领导者的要求

如果领导没有影响力，光是业务能力很强，他是不可能成为一个真正得到下属认同的领导的。身为领导，就必须通过自己的一言一行，传达、引领公司的文化，这是领导的责任和使命。

什么叫思考力？就是采用什么样的流程、什么样的方法都要自己去思考。

许多企业都存在这样一种普遍现象，即领导下达意见，领导做出决策，领导开动脑筋，员工只有听领导的指挥才能做事。这是一个没有思考力的团队。一个部门的点子、意见、方法，有多少是从上面安排下来？又有多少是从底下提交上去？按照国际上习惯的讲法，如果70%的意见是从上面下来的，这就不是团队，至多是个群体。只有当70%的意见是从下面上来时，才能称之为团队。领导长期决策，容易忽略员工的思考性，养成员工的惰性。长此以往，他就不会自动自发，自行解决问题，工作效率和自主性也会越差。下属不思考，做领导的要负很大的责任，因为没有让他们养成思考的习惯，是做领导的失职。请不要忘了，大部分的工作都是我们普通员工在做，大部分的产品都是普通员工在制造，大部分的服务都是普通员工在提供，一个没有思考力的团队必然是一个不能创新的团队。这一点市场部的人员更值得注意，没有市场思考力就想一只无头苍蝇，会找不到市场的方向，盲目苦干，也是干不出成绩的。

我希望我们各部门领导在今后的工作中，多提供给员工参与决策的机会，培养他们的主动性、责任感和使命感。

我们的部门负责人要多下基层，到基层去体会体会，去经常看看，现场发现问题、现场解决。很多问题没人管、没人问，就是下面反应上来，也没有明确答复，这也是我们公司目前管理方面存在的弊端，同时这也是我为什么很多时候会亲自去过问许多细节的原因。我们领导也要学会沉下去，不要只抓面上的工作。而是要深入到每一个操作细节，要学会从基层中、从现场中、从细节中去发现问题和解决问题。

## 20xx年的发展战略和目标：

公司对整个组织架构需要做一个相对较大的调整。在确保监控有效的前提下，把一部分人员分解到可以产生增值的`岗位上去，对于不适应公司发展，或有碍、束缚公司发展的人员，将果断不予继续聘用。我想很多人可能都多少听说一些，精简机构和人员的目的是为了减少环节，简化流程，提高工作效率，降低成本。最终的目的，还是为了提高企业的竞争力，让远大光电发展得更快更好更强。

当然，机构的调整势必会触及到部分员工的一些利益。可能你的庙被拆除了，大方丈变成了小方丈。在这一点上，我希望大家要有一个正确的心态，要有一颗平常心，不要发牢骚，说怪话，不要传播小道消息。我希望每一个员工都要站在严格要求自己的角度说话，不要道听途说，断章取义。20xx年，我们的工作将围绕“保证质量，降低成本和提高获利能力”三个方面展开。其中，保证质量主要从提高产品质量、服务质量和工作质量三个方面入手；提高获利能力主要从加大产量、销量快速增长、提高合同质量、加强合同执行以及投资发展入手。

为什么会选定这三个方面？我想保证质量和提高获利能力这二点大家都比较好理解，我就不再多说。这里，我只重点谈一下，为什么要把降低成本做为一个重要的方面。这一点，我们可能许多人还不太理解。也许有人会说，我们现在还处在发展阶段，提降低成本是不是太早了一点？我要告诉大

家LED照明行业是一个日趋成熟和规范的行业。也就是说，我们的客户越来越成熟，我们的竞争对手越来越成熟。这就意味着单件产品利润会越来越低，如果我们不在降低成本上下狠功夫，是不可能持续保持住我们目前的竞争力的。远大光电要想实现可持续发展，必须也只有通过降低成本来打造我们的核心竞争力，赢得更多的订单。

因为有你们，远大光电得以健康良性发展，更因为有你们，远大光电将会更加强大和辉煌。回顾过去，展望未来，20xx年的成绩即将成为历史，20xx年又是充满希望和美好的一年。从远大光电未来的发展蓝图上，大家可以看到，我们将发展成一个强大的、注重研发和营销的远大光电。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

谢谢大家！最后再次祝大家新年愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意！

### 开年工作计划书篇三

时间如流水，20xx年就在我们的忙碌中悄然流逝了。回顾这一年的工作，有付出也有收获，同时自己成长了不少，另外认识了很多新朋友，带给了我很多新观念，新的启发！在这一年里，也经历了很多坎坷！我想人生的路就是这样吧，当你经历过了，自己的思想才有新的境界，才能更快的成熟！

首先非常感谢xx为我提供了一次发展的机会。步入三立已三月有余，在各位领导及同事的关心与互助下，逐步对公司有了新的认识，让我在新的环境中开始了新的起点。公司是一个团队，只有依靠大家的力量，公司的各项制度才能得以实施，从而走向更高的境界。

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；

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；

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。

## 开年工作计划书篇四

一、对仓单的工作量如何阿？

二、会碰到那些细节问题啊？

三、能不能得到航空公司承认阿？

四、这么多仓单搁哪啊？等等一系列的问题。在接手第一批仓单的时候，刘科长号召大家加班加点也要把仓单统计出，刘科长对工作的魄力让第一批仓单在6号晚上就对了出！当你征服一座高山的时候，回眸望去，原高山已踩在你们的脚下。结算科团结在刘科长的周围将问题一一克服一一解决，现在只要按照顺序保证仓单输入准确就可以了，同时我们结算科改善办公环境也为仓单腾出了很多地方！改善办公环境方面，李艳霞同志又是功不可没，眼里总是有活，同时也督促大家一起去做！

每次面对要钱难题，刘科长总能峰回路转，将问题解决！例如：几个航空公司出现的将发票联丢失现象，刘科长也能找到对方领导万般商量以复印记账联盖章解决。同时告诉大伟，有空就打电话，无时无刻都可以打电话。在与航空公司沟通的过程中，与许多航空公司建立了交情。每个月都打电话，比很多亲人联系的都多！所以要建立好、小心呵护好这份特别的感情！日久都生情嘛！同时，不忘定期联络感情例如：给航空公司千里送樱桃，礼轻情意重！很信赖领导说出即做

的为人原则！08年1—5月共发生应收帐款2404万元，入账应收帐款1830万元。应收帐款是个源源不断总需要解决的问题，时刻都不能放松要求。加强与航空公司的联系！让刘科长少操分心，减轻刘科长身上的双重任务！

结算科在领导的关心指引下，兄弟科室的大力协助下，完成了新旧标准的顺利更替，我们深知以前的工作不能说明什么，还有很多的挑战与我们同行，请领导放心，结算科一定会一如既往、排除万难，与其他兄弟科室一起帮领导分忧、尽全力完成领导交付的各种任务，为机场发展贡献己应尽的力量！

## 开年工作计划书篇五

认真学习和领会学校新学期的工作计划，本学期我们理化生教研组工作，将认真执行学校和教研组教学计划，开展教学研究，紧紧围绕提高课堂教学效率这个中心，狠抓教学常规的落实，并继续参加各科新课程标准、新教材的学习和培训，达到转变教育观念，改变教学方式，而且进一步加强课题研究，全面提高教师素质，努力提高本组各学科的教学质量。总之我们将立足于课堂教学，务实求真，开拓进取地将理化生教研、教改、培训等工作做好，作出成效来。使教研活动服务于学校、服务于每位教师、服务于课堂的基本理念。

本学期理化组教师共有14人，本组教师起点较高，在大环境的影响下，教师们对教研活动的开展有了较高的认识，自觉性、主动性均较高，活动的开展得以较好的落实。

- 1、继续深入新基础理论，强化创新意识，争取在观念和实际行动上有质的突破。
- 2、注重教学常规的管理，关注“家常课”、“随堂课”研究，强化组内教师的质量意识，并配合教导处做好各项检查工作，且及时做好反馈工作。

3、加强教研组和备课组的建设。着力教研级建设“四个一”（学习一篇文章；说、听、评一节课、探讨课题的一个方面；抓住后继工作的一个重点）。明确备课组长的职责，规范备课组备课研讨要求。增强凝聚力和团队精神，并认真搞好主题教研活动，真正起到一定的促进作用。

4、继续开展优化教学设计，优化课堂教学活动，开展部分学科的竞赛活动，努力提高课堂教学质量。

5、关注学科前沿信息，追踪改革热点，紧紧围绕中考发展的新形势和要求，制定出详细的复习计划，搞好初三年级的每一次阶段性测试工作和质量分析，排查教学薄弱环节，寻找出有效的弥补措施。继续做好教导处关于新一轮教研组的课题研究。

1. 继续学习新课改的相关内容，努力领会其精神，深刻理解“与时俱进”在教学上的涵义。本着“让每一位学生都得到发展、让每一位学生的潜能都得到程度发挥”的思想，改变传统的教学模式，大胆进行讨论、探究等活动，努力体现学生的学习主体性，使学生能主动学习，学得轻松、高效。并且与学生在人格上保持平等，用商量、探讨的形式组织教学，多与学生作情感上的交流，充分挖掘学生的非智力因素，努力将之转变为智力因素。

2. 立足四十分钟效益。课堂是提高教育教学质量的主阵地，要切实达到减负增效的目的，教师必须更认真地备课，突出重点，想方设法突破难点，充分考虑，精心选题，为四十分钟效益提供坚实的保障。期中、期末制定具体的复习计划，并认真按计划进行系统的复习、系统的讲解。对期中、期末和每一次阶段测试，各备课组认真做好命题、阅卷工作，并作好质量分析和试卷分析情况。理化生都有较多的实验，教师要尽一切可能改变演示实验的形式以增强并充分发挥演示实验的作用，从学生感兴趣的内容出发，努力保持学习的兴趣。对学生的作业，要认真批阅，只要布置的作业都要做到

全批全改，要么就少而精地布置，并及时要求学生加以订正，对学生中错误较多的问题，教师必须加以分析，并作相应的巩固。对所订辅助材料，一定要用并且要用好，起到其应有的作用。

3. 认真对待每一次的月考出卷工作，避免无效试题。学校请有关专家来校听、看、聊，重点检查无效教学行为、无效作业布置、无效考试试题，总结共性问题，切实减轻学生过重的课业负担，做到“减轻不减效”。

4. 坚持做好以下几项常规性重点工作：

（1）落实本学期教师的组内公开课，并做好听课及课后组内相互之间评课。鼓励教师积极报名参加区教研室组织的课堂教学展评活动和校际间的交流活动，充分展示组内教师崭新的教学理念和良好的精神面貌。

（2）开展针对解决教学实际问题的教学科研，要求每位教师撰写至少一篇学习体会方面的论文或案例，积极参加校级或更高级别的教研成果的评选，真正做到在教学中科研，在科研中教学。

（3）做好月考教学质量监控。尽量采用背靠背的命题方式，进一步提高教师分析、把握教材和自行命题的能力与水平。以高度的责任意识和质量意识，做好月考命题工作、阅卷工作、质量分析工作等等，切实起到一定的作用。

（4）落实好提优补差工作。教师工作要做到位，对于学习上有余力的学生，要维持他们学习的兴趣，提升他们的思维、综合分析能力，等等，能在区级竞赛中获得名次。针对学习较困难的学生，教师要付出极大的爱心，要耐心细致地加以辅导，以幅度提高及格率。

本学期初三理化要参加期终定位考，初二物理学生是起始年

级如何使学生养成良好学习习惯十分重要，教学任务相当重，希望我们组的老师能团结一心，努力奋斗，再创辉煌！

## 开年工作计划书篇六

### （一）坚持理论学习，转变教育观念，提高教师业务水平

1、组织本组教师进一步学习教育教学理论，树立正确的教育思想，更新课程观念，推进素质教育。

2、在学习的基础上，组织研讨与交流，促进教育教学认识的统一和观念的转变，形成先进的教学思想，切实改革课堂教学，以达到真正提高教师的教学理论水平和业务水平。

3、认真组织教师学习新教材、理科课程标准，组织好新教材、理科课程标准学习，体会的交流以及教学中成功的经验交流，以便更好地把握和理解新教材、理科课程标准的特点和知识体系。

4、组织本组教师学习有关教学杂志，要求教师撰写课题论文与教育教学论文，进行教学经验的总结，并上交教务处。

5、学习微课程制作，争创a等微课。分工完成微课题的研究和结题。

### （二）热爱学生，建立民主、和谐的师生关系。

在教育教学中，我们坚持以民主、和谐的态度对待学生，让学生体会到教师和他们真正平等的，他们才是学习的主体。在平时的教学和生活中教师要主动的去接近他们，在心理上去拉近师生间的距离，让他们把教师当成一位和蔼的大朋友，能让他们主动和教师接触、交流，以便于教师能在学习或生活中去更好的帮助他们，以促使学生主动发展。

### （三）钻研业务，提高素质。

在平时的教学中，本组教师应相互学习，注意向有经验的教师请教，组织自学新课改理论，并要求将自己的教学体会、经验进行小结，写成经验小论文，积极促进自身素质和教学水平的提高。本学期我组将组织老师撰写教学经验论文上交学校教务处及上级主管部门。

本学期的教学工作要注重基础，完成以下一些活动：

1、结合常规教研，在备课、上课、评课等教学活动中，以课堂教学为实施的主要环节，通过听课等形式促进教学活动的科学性与示范性。积极参与听课和评课，每学期不少于20节，采取集体听课与自己主动听课相结合的方式。

2、组内每周一次推磨课教学活动，在每周四确定下周上课人。

3、认真进行“生命化”课堂教研活动，在“恒”字上下功夫，每次教研活动要有主题，有内容，有收获，要搞研究，要有质量，有特色。加强听课和评课活动，加强相互交流与学习，在评课过程中，既要总结经验，肯定成绩，又要发现问题纠正不足。听课采取组织听课和自由听课相结合的方式。经常分析学生的情况，及时调整教学方法和策略。每周指定人员书写一篇教学反思和一篇听课心得。

4、按照理化生教研组的具体情况，教研组成员要开足开齐有关的演示实验和学生实验。

### （四）开展学生课外兴趣小组活动。

根据理科的学科特点，在课堂教学之余及时开辟课外兴趣小组，培养学生动手动脑的能力，并在同学中广为推广，使同学们在物理、化学、生物的学习中都充分使用学科特色，形成良好的学习氛围，让每位学生都能喜欢这些学科，因材施教

教，认真开展课外兴趣活动，发展学生特长。

（五）配合教务处认真完成相应的工作验收，及时做好记录。

三月份：

- 1、制定教研组、备课组工作计划及个人教学工作计划、理化生兴趣小组活动计划。
- 2、学习教务处工作计划、教学工作条例、教学常规考核细则。
- 3、参加市物理教研组长会议并传达会议精神。
- 4、八、九年级正常提优辅导。
- 5、教研组例会

四月份：

- 1、八、九年级正常提优补差辅导。
- 2、教研组活动：课题研究。
- 3、教研组例会，讨论初三三轮总复习计划。
- 4、常规教学工作检查。
- 5、校内公开课：魏志强，杨景昱（具体时间待定）
- 6、化学基础知识竞赛，王爱军和杨景昱负责。

五月份

- 1、校内公开课：仲子波（时间待定）。

- 2、参加九年级物理复习研讨会
- 3、教研组活动：期中总结、期中教学工作检查
- 4、校内公开教学活动：王爱军（时间待定）
- 6、物理基础知识竞赛，仲子波和魏志强负责。
- 7、九年级物理和化学成员每人出一份中考模拟卷。
- 8、八年级期中复习，九年级准备姜堰市第一次物理模拟考试。
- 9、教研组例会

#### 六月份

- 1、常规教学工作检查。
- 2、九年级中考考前指导。
- 4、教研组例会。
- 5、八年级实验操作竞赛。

#### 七月份

- 1、期末常规教学工作检查。
- 2、教研组、备课组工作总结。
- 3、个人教学工作小结。
- 4、教研组例会。



## 开年工作计划书篇七

在\_\_年刚接触这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

一;对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

1: 每周要增加\_个以上的新客户,还要有\_到\_个潜在客户。

2: 一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

## 开年工作计划书篇八

20xx年x月x日的各项工作基本告一段落了,在那里我只简要的总结一下我在这一年中的工作状况。

我是20xx年xx月有幸被xxx录用，进行培训。于xx月x日正式到上海就职，至今已有四个多月的时间。

上海北玻财务部目前只有夏部长和我两个人。所以，我担负着出纳和会计辅助工作。工作伊始，人员少、工作杂、业务多，我一兼数职，在繁忙的工作中锻炼自己磨练自己，也常常加班加点的熟悉自己的本职工作，在短时间内就进入主角并配合夏部长按纪律做好财务工作。

财务部一向人手较少，而且我们没有独立的办公室，一间办公室内安排了四个部门。但在夏部长有序的组织下，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每一天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作。一年来，我们及时为各项内外经济活动带给了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。由于上海公司是筹建阶段，工程、生产、后勤需要的资金量巨大，每月的现金流量就有上千万。虽然现金流量巨大而繁琐，但我们“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中我都尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。

今年下旬上海北玻的一期工程已接近尾声，设备的生产阶段开始展开。随着业务的不断扩张，记帐、登帐工作越来越重要。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。我们在12月份进行了会计电算化的实施，即采用新中大a3财务软件，虽然系统开始不是太稳定，但工作的高效率已经体现出来。这为我们节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

财务部除要认真负责地处理公司内部财务关系外，为达成本单位的任务，还要妥善处理外部各方面的财务关系。与外部

建立并持续良好的联系。本年度财务部友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支。同时与银行建立了优良的银企关系、与税务机构建立了良好的税企关系，并圆满完成了对统计、税务等各部门有关资料的申报。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工和经验，共同进步。征取更好的工作成绩。