

未来工作计划 未来三年工作计划(汇总8篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

未来工作计划 未来三年工作计划篇一

1、优势：

工作踏实，具有强烈的事业心和责任心，热爱教育事业，热爱学生，在工作上能够积极完成学校领导布置的各项任务；与同事关系融洽，能和同事和睦相处，乐于助人；善于接受别人的不同意见，虚心向他人学习；有一定的教学经验和理论知识；能够积极参加各类教研活动和教师继续教育学习。

1、提升个人修养，做有品位的教师。培养自身高尚的道德情操及职业道德修养，用自己的人格魅力，深厚的人文素养，广博的知识积淀，真挚的博爱以及对学生高瞻远瞩的责任感影响教育学生，使之形成高尚的品德，正确的人生观和价值观。

2, 认真学习新的教育理念,提高自身素质. 3, 教学常规与教学科研一起发展, 往科研型教师方向发展. 4, 加强本学科专业理论知识的学习和课堂实践能力。

5, 利用课余时间进行络进修, 积极参加继续教育培训. 第二年(20xx年)

10——风破浪会有时，直挂云帆济沧海”，未来，由自己掌控。

志存高远的我屹立于职业初端的小山坡，目睹知识信息飞速发展，技能浪潮源源不绝，人才竞争日益激烈，形形色色人物竞赴出场，不禁感叹，社会日新月异。作为一名应届毕业生，在机遇与挑战的社会中，我即将起航。

12---步向前辈学习尤为重要。尽量多跟客户沟通，提高自己表达能力。加强对公司和公司业务方向了解；该问的问题要虚心向同事，领导请教；搞好和同事，领导的关系，融入公司。克服容易紧张的障碍，跟人沟通的技巧，软件的熟悉度，了解市场需要。时时能让自己的脑子转起来，而不是简单的按提前组织好的来说。

14---样，只要有一点机会我就会拼命的努力的去做好这些。因为我知道我知道人生苦短何不随了自己的意愿呢？所以我要努力加油。

zongjie/jihua/

各位读友大家好，此文档由网络收集而来，欢迎您下载，谢谢

未来工作计划 未来三年工作计划篇二

工作计划

一、指导思想

在学校党支部及团县委的领导下，结合我校工作中心，从实际出发，切实开展我校团的工作。以加强团员队伍建设，增强团员意识，调动团干部积极性，增加团组织的凝聚力，全面提高团员青年素质工作，树立优秀的示范群体为重心，促进团组织自身建设，更好地发挥共青团组织的作用，为学校的发展和学生的进步创造良好的空间。

二、工作思路

1. 做好学校党支部的助手，抓好团员的行为规范要求。通过各项活动的开展，增强团员的政治意识、组织意识和模范意识。
2. 坚持以青少年思想教育为核心，加强团组织的育人功能。利用学校各级宣传阵地加强对青年学生的引导，创造良好的舆论氛围和导向，帮助学生树立正确的世界观、人生观和价值观。
3. 加强团组织自身建设，认真实行评比考核制度；严格管理，向管理要质量。加强学生团干部班干部的培训，使他们提高思想认识和工作能力，发挥榜样作用。同时规范学生会工作，加强指导，使其在学生中真正起到自我管理作用。
4. 加强青年志愿服务活动的开展。

三、具体工作

（一）主题活动方面

1. 继续开展常规的主题教育。
2. 结合五·四青年节评选优秀团支部，优秀学生会干部工作，配合政教处进行“学雷锋、树新风”教育，使学校校风和学生的精神面貌有较大突破。
3. 继续做好非团员同学的思想引导工作。
4. 配合学校开展德育教育实践活动，帮助学生树立正确的世界观、人生观和价值观。

（二）组织建设方面

1. 强化团员的管理和各支部的评比制度，充分激发各支部自我管理、自我创造和自我发展能力。
2. 继续做好团员档案的整理工作。
3. 落实团干部例会和团干部培训制度，及时召开团干部会议，使团的工作落到实处。

四、每月大致工作安排 二月份：

1. 做好学校开学宣传工作。
2. 召开各班团支部、学生会干部会议，总结上学期工作经验，讨论本年度重点开展工作，做好开学的准备工作。
3. 制定校团委工作计划及各班团支部工作计划，组织开展各具特色的团队活动。

三月份： 1. 结合“三·五”学雷锋纪念日，配合政教处进行系列教育活动。

- 1、爱国主义教育活动——清明节扫墓。
- 2、配合学校搞好植树工作。
- 3、优秀团干部及学生会干部评选摸底工作。
- 4、配合学校做好校园艺术节的各项工作。

五月份：
1. 开展纪念“五·四”青年节的活动。 2. 做好信息报送工作。

- 六月份：
1. 布置好暑假期间的社会实践活动。 2. 做好信息报送工作。
 3. 做好高三毕业生团籍转出工作。

渭源三中团委 2017年2月22日

未来工作计划 未来三年工作计划篇三

一、紧紧围绕市局20xx年工作重点，在市教研室的全面指导下，以课程改革为核心，根据学区实际情况，加强学区教研建设，整合校际间的教研资源，全面提高我区教育教学质量。

二、工作重点和目标

通过教研活动的开展，不断改革和创新课堂教学，深入开展大力倡导和运用自主、合作、探究式的学习方式，着力解决教师在教学中遇到的问题和困惑，使教师提升驾驭课堂能力和实施新课程的本领，力争教研工作有特色、有实效，教学工作上层次、升台阶。

1、通过教学研讨活动，力争使学区教学质量有较大幅度提高，在全市教学质量抽测中学生的合格率、优秀率等指数达到较高水平。

2、调动广大教师参与教研的积极性、主动性和创造性，提高教师教育教学的理论水平、教研能力及论文、总结的撰写能力，提高教师的教学业务素质，开创教研工作新局面。

3、探索“生本课堂”模式，打造高效课堂、魅力课堂，给学生创造轻松愉快的学习环境，促进学生幸福成长。

4、学区内各校都争取拥有一到两门优势学科、两名以上教研型名师，在全市有一定的`影响。

三、具体方法与措施

(一)制定计划，完善制度，明确职责

学区制定切实可行的教研工作计划，明确教研员的职责，制定《教研管理实施方案》和《教师队伍分层培养方案》，并将上述计划和方案落到实处，促进教学质量提高。

(二)打造高效课堂，提高教学质量

1、积极开展新课程标准下的有效课堂教学研究，提高课堂40分钟的效率。注重发现典型，总结经验，及时交流。

2、指导学区内教师优化上课环节，充分挖掘各种教学资源，培养学生的创新精神和实践能力，关注个体差异，营造宽松和谐的学习环境，激活学生的思维，使每个学生在每堂课上都学有所获。

3、精心设计作业，切实减轻学生负担，根据学生的实际，做到难易适度，减少机械重复的作业，减轻学生负担。

4、重视学困生辅导工作，制定好辅导计划，扎扎实实做好辅导工作，让学困生有实质性的进步。

(三)加强检查评估，促进教学质量的提高

1、学校领导及教研员要以常规听课、随机听课、跟踪听课等形式对教师的教学进行评价，并及时反馈。组织的听课要及时评课，做好评课议课工作。要求每个教师每学期听课不少于15节，校级领导和教研员每学期听课不少于30节。

2、根据学科特点开展学区内的教学质量检测工作，认真、客观地进行质量分析，及时向教师反馈检测结果，以改进教学。

3、学区对随时各校进行作业抽检，对作业批改进行进一步规范，发现问题及时指导，相关教师要及时进行整改，提高作业的效度。

(四)开展丰富多彩的教研活动，全面提升教师的教学水平

1、认真组织教师积极参加上级部门举办的教研、培训活动，外出学习的教师应做好学习笔记，回校后在学区内及时汇报交流。

2、组织学区内年青教师每学期上好1节研讨课，认真听取同行意见，不断改进教学方法，提高教学水平。

3、每学期上交一篇优秀教学设计，骨干教师每学期上交一个优秀课件。

4、组织骨干教师每学期进行一次专题讲座或观摩教学、研讨课。

5、开展“同课异构”、“赛课”、“说课”“观课议课”等教研活动。

未来工作计划 未来三年工作计划篇四

以学校和教导处的工作计划为基础，围绕提高课堂教学的有效性为中心，以区级课题《新课程实施的区域推进策略改进研究》中的课程统整内容的研究为契机，大力、有效的推进课程教育的改革，做到切实的转变教育的观念，增强教师的能力和水平；开展集体备课，深入课堂，及时调研，关注常态语文教学，适时反思和总结，进一步提高语文教学质量，营造“书香味、学术味、人情味”的工作氛围。

(一)学好理论，更新观念，加强合作

1、为了更好地开展课程统整工作，上学期我们组重温了《课标》，本学期我们准备再组织教师进一步学习研究《考纲》。要围绕课程统整、提高课堂教学有效性等问题，结合语文教学实践，通过专题学习和讨论，提高自身的理论素养，更新

教育教学观念，树立正确的教育观和学生观。

2、为了营造教研组更浓的“书香味”，语文教师要坚持学习《语文学习》、《语文报》等教学研究刊物，及时了解语文教学的动态和语文教改趋势，开拓视野拓宽语文改革思路；结合自己的教学实践，吸收并消化他人的先进的教育经验，不断练好自身的语文教学内功，从而更好地适应素质教育对语文教师所提出的更高的要求。

3、结合教育教学实际和课程统整课题研究，在教研组层面，建立对话、反思、合作、探究的研修交流。由于学期课程统整一般采取组员分工的“切块拼接”式方法，即先由每位教师分别承担某一部分的统整，再在教研组中集体协商整体组合，这就需要教师团队的紧密协作、互助和学习。

4、结合校本培训“改进评课方式，提高课堂教学有效性”这一主题，积极开展听课、评课活动，及时上传评课心得。

(二)、抓好常规，做到减负增效

备课、上课、作业、辅导、评价，教学过程五个基本环节，抓课堂教学常规的落实应该成为教研组常驻不懈的工作。语文学科教学质量的全面提高，关键是落实常规、改革课堂教学、提高课堂教学效率。全面实施素质教育，课堂教学是主阵地。要对照新的课程标准的要求，真正树立教师的服务意识，转变学生的学习方式；做到面向全体学生，照顾不同程度、不同层次的学生的学习需要，努力促使课堂教学结构的最优化，提高语文课堂教学效率。

加强常规调研，确保减负增效。进一步规范教研组活动制度，提高每次教研活动的针对性、实效性。强化整体意识，发挥整体力量，实现资源共享。强化备课组长的责任意识，在统筹全组工作的前提下，备课组长分工负责。每月的月考命题会审要认真落实。同时，教研组将配合教导处通过听课、抽

查备课笔记、听课笔记、作业批改等多种方式，检查常规落实情况。

(三)、加强备课组建设，提高课堂教学有效性

加强备课组建设，只有教师“有备而来”，学生才能“满载而归”。开学初，我们要求语文组教师先要备好两周的课。平时我们的备课高度是在教材与学生之间找到“共振点”；备课的宽度是在语文与生活的联系中找到“启迪点”；备课的力度是在个体与集体力量中找到“平衡点”。备教材要做到钻研教材，胸中有谱；备学生要求做到掌握特点，因材施教。努力做到三个“精致化”：即精致化设计，精致化展开，精致化延续。备课，应该成为一项被放大效应的基础性工作。大家一起共同钻研，在共享电子备课的基础上，由主备老师把自己的教学设计叙说一遍，再由其他老师补充或提建议。在个人备课时，再根据自己班级的实际修改教案，用心调整每个重点教学环节，体现二次备课的理念。

(四)、加强课题研究，巩固教研组特色项目

语文组每位教师要在区、校级课题的引领下，积极投入各子课题的研究，通过研究，提升理论水平，增加实践智慧，确保教学的高效。进一步加强课题研究过程管理，及时计划、及时总结，鼓励老师们能结合教学实际，积极撰写论文。语文教研组结合我校原有的主题阅读的特色，继续在我校开展课内阅读活动。

(五)、坚持正确导向，抓好毕业班教学工作

全体九年级语文老师要深入学习教研室有关中考改革的精神，学认真研究中考，真正吃透中考改革的精神实质，有针对性地做好毕业班语文教学和复习工作。为有效地提高毕业班的语文教学和复习工作效率，本学期教研组活动中将开展一次复习工作研讨：针对命题意图、中考考纲作分析；针对中考模

拟试卷作分析。

(六)、组织征文、竞赛等活动，丰富学生语文学习的方式

本学期语文组为丰富校园的书香味，将和校政工处联手，一起组织一次读书活动，语文组负责向每个年级推荐相应的书目，然后将以征文的、知识竞赛等方式开展这项活动。

九月

1、计划交流

2、课程统整交流

十月

1、《考纲》的学习

2、月考及质量分析

3、读书活动启动

4、课程统整说课

十一月

1、初三水平考质量分析及各年级期中考试质量分析

2、课程统整交流与展示课

3、常规检查

十二月

1、月考及质量分析

2、课程统整说课

未来工作计划 未来三年工作计划篇五

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 未来三年工作计划篇六

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 未来三年工作计划篇七

一、教育目标：

1. 知识与技能：认识到人生规划的重要性，并学会做简单的规划。2. 过程与方法：通过引导，懂得人生规划的重要性。

通过讨论，检讨自己以往的成败得失。通过借鉴，学会如何合理规划人生。

3. 情感态度与价值观：通过这次主题班会，认识到人生中规划的重要性，并确立初中三年的学习目标，进而学会如何用行动把梦想变成现实，树立积极进取的人生观。

二、教育的重点难点：

重点：使学生初步懂得并初步体会规划人生的过程与方法。

难点：如何使学生接受教学中的道理。

三、教育对象分析：

从学生的人生任务上讲，本文的对象是刚进入初二学习的学生，此时的人生规划可能会影响他们的人生轨迹；学会人生规划的一些基本常识，有利于学生的学习和生活。从学生心理上讲，本文面对的是一群好奇、好动，不喜欢说教的青年人，因此用适当的方式让他们接受正确的人生道理，比灌输要有效的多。

四、活动形式： 演讲、讨论、游戏、歌唱

五、活动准备

1. 根据学生情况对学生分组 2. 抽签用的签号 4. 奖品

六、活动流程：

第一环节：引入主题（时间3分钟左右）

介绍《离海岸半英里》的故事，激发学生对人生规划的兴趣和热情。总结：其实我们的人生就是处于迷茫中，而海岸就是我们的人生目标——成功。游泳的过程就是我们成功的道路。初中毕业后，我们都得游过海峡去寻找人生的彼岸，完全没有规划的人生注定是要失败的。

现代社会，规划决定命运。有什么样的规划就有什么样的人生。我们的时间非常有限，越早规划你的人生，你就能越早成功。要想得到自己喜欢的苹果，想改变自己的人生，就要先从改变自己开始，做好自己的人生规划，怎样规划我们的人生，下面我们通过几个活动环节来体会一下人生规划的过程与方法。

第二环节：寻梦——阳光下的青春（时间7分钟左右）

宣布活动规则：请所有同学就“金钱、爱情、房子、车子、身份地位、权利、友情、亲情、考高中”几个项目中划去自己认为一生中最不重要的一项，接着划去次之不重要的项目，如次类推，直至留下一项，同学们可以讨论，也可以根据自己的意愿选择结果。

待同学们完成后，老师邀请同学谈谈自己的选择结果和选择过程，即上述项目先后划去顺序，如果愿意，还可以谈谈自己的理由。

老师总结：上述的活动可以看出，我们选择我们的目标时，不能随意，而是要经过认真的对比分析，根据自身的条件和特点，周密考虑，权衡得失，方可确定我们努力的方向。当确定了我们努力的方向后，接下来我们就要认识自己的长处与短处，全面了解自己。

第三环节：筑梦——为梦想插上翅膀（时间15分钟左右）活动方案：

第一步：写写看。以小组为单位，通过各小组组长抽签，确定自己小组的友好小组，并根据自己小组对友好小组各成员的了解，从兴趣、特长、性格、学习能力、生活技能、身高、体重、思维方式等方面讨论和评价友好小组成员，并形成书面评语，汇总给老师。

第二步：猜猜看。老师从汇总材料中抽出部分资料，当场宣读材料，要求全班学生根据材料猜测老师描述的对象，在老师描述的过程中，各小组可以抢答，先答对者有奖。其他同学对评语还有不同看法的可以进一步修改。

第三步：描述自己。要求同学们从兴趣、特长、性格、学习能力、生活技能、身高、体重、思维方式等方面要审视自己、认识自己、了解自己，给自己一个评价，形成书面材料。老师总结：每个人都有自己长处和不足，发挥自己的优势，提

高我们做人的效率，就需要一个完整的计划，计划可以是长期的，也可以是三两天，完美的计划应该是既有长期的，又有为长期计划保驾护航的短期计划，让我们一起摸索计划的制定。

第四环节：圆梦——我的未来我做主（时间7分钟左右）

同学们根据第一环节选择的人生目标，参考其他同学对自己的评语和自己的自评，给自己设计一个初步计划，包括长远计划和短期计划，甚至每一天的，计划越详细越好。

第五环节：交流评价，教师点评（时间8分钟左右）

在最初的梦想的歌曲声中，老师宣布活动结束，课后老师把友好小组的评语分发给学生本人。

七、收获与思考：

从课堂气氛上看，课堂气氛热烈，学生全情投入，积极发表自己的见解，遇到不同见解的问题一定要争个是非出来；从教育效果上看也达到课前设想的效果，使学生了解了人生规划是怎样的一回事，知道了人生规划的一些基本操作和流程，学生也给自己制定了一个初步的人生规划。但在时间上稍稍有些紧，对一些问题的探讨不够充分和深入。

经过本节班会课的活动，本人深刻认识到教育学生首先要选择教育方式，选择适合学生接受的教育方式有时比教育内容本身的准备更重要，学生接受教育的形式，才会自然而然的接受教育的内容，可以这么说，恰当的教育形式是赋予教学内容魅力的必要手段。

未来工作计划 未来三年工作计划篇八

没有计划的生活是盲目的；停滞的知识迟早会被淘汰、现今

世界竞争日趋激烈、尤其是人才竞争尤为突出、这股强劲的竞争风伴随着教育改革席卷校园。本来在普通人眼中的“铁饭碗”职业——教师、也面临着各种挑战和竞争、不求自我发展停滞不前的教师将会自动被淘汰。结合学校的教师专业发展规划、现制定我个人的三年发展规划、以作鞭策。

一、现状分析

不知不觉、从大学毕业进入徐教院附中已经两年时间了、在这两年中、我从各方面学到了许多知识和经验、从一个对课堂教学只有理论知识的大学毕业渐渐地磨练成了一个能够比较好的掌控课堂教学的信息技术专业教师、同时兼顾《新综合科学》、活动课、双语课的跨科、跨年级、跨语言的多能教师。

- 1、对于教科研方面缺乏探讨研究的积极性、教科研能力较差；
- 3、在教育方面、方法和手段略显稚嫩；
- 4、虽然理科知识比较好、但对于文科的知识积累有所欠缺、特别是英语口语、怕说少说是对自己发展的一大阻碍。

二、个人发展目标

根据“二期课改”的精神、信息技术课程越来越趋向于工具型课程、随着课程整合越来越剧烈、信息技术必将更多的服务于其它课程、成为服务性的工具课程、要为其它课程服务必须了解这些课程的相关知识、基于以上分析、我更适合成为“一专多能”的教师。“一专多能”即拥有一门专业技术（计算机操作处理信息技术）、能够了解理科各科目的基础知识、能够拥有独立进行拓展型课程和探究型课程教学的能力、并且具有一定的双语课教学的能力。在教育方面、没有做过班主任的老师不能算是真正的老师、所以从今年开始我进入班主任这一领域、希望能在班主任工作中、第一年做到“胜任”、

第二年开始有所长进和特色。

三、目标达成

2、对于“信息技术”学科、除了同组教师进行校本培训之外、还需专门到校外进行培训、可以是先进的教学理念和教学方法、也急需培训相关的专业知识、与观今最新的信息咨询接轨。信息技术变化迅速、对于专业知识的培训、建议定时不间断培训。

3、听取各种教育、教科研方面的讲座、撰写各种班主任教育工作及各讲座的心得体会。

四、实践提升

在实际的教学中、要经常地、系统地进行自我反思、进行自学。三年争取做到：第一年、基本胜任多学科教学；第二年、教科研有所进步；第三年、教育教学上有一定特色。