

2023年年初工作规划(模板9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

年初工作规划篇一

转眼即逝，20__年还有不到三个小时的时间，就挥离去了，迎来了20__年的钟声，对我今年的工作做个计划。

1. 工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

三个大部分对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

3. 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。

九小类每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

3. 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。

4. 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。

5. 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致的。

6. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

7. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

8. 客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

9. 自信是十分重要的，要自我给自我树立自信心，要经常对自我说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

10. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

三、明年的个人目标

一个好的销售人员应当具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，可是对工作的热情如何培养！怎样延续？把工作当成一种手段而不是负担工作也是有乐趣的，寻找乐趣！经过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们能够做到也必须能做到！我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自我的车（4万~7万）！必须要买车，自我还要有5万元的资金！

20__年，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改善活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情景、平衡、监督和跟踪；对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户和新产品，各公司产销的任务。

年初工作规划篇二

20__年是有限公司搬迁到新厂区的第一年，在新环境、新条件下，公司要抓住机遇和挑战，实现跨越式发展。今年工作的总体思路是继续扩大经营规模，提高赢利水平，强化企业基础管理工作和企业文化建设，保证公司长期可持续发展。

20__年各项经济指标计划

- 1、利润：_万元；
- 2、工业总产值：_万元；
- 3、销售订货额：_万元；
- 4、回收货款：_万元；
- 5、销售收入：_万元；
- 6、员工年人均收入：_万元。

20__年要重点抓好以下7个方面的工作[由整理]

一、确保指标落实，强化绩效考核工作

公司对各部门实行目标管理、指标考核、职责落实的政策，在公司总体经营指标确定的前提下，各部指标分解落实，部门经理实行年薪制，年薪与指标完成情景挂钩考核。

1、工程部计划指标：

工业总产值：_万元；

回收货款：_万元；

销售收入：_万元；

利润：_万元。

2、销售分公司计划指标：

新增定货额：_万元；

回收货款：_万元；

销售费用：_万元。

3、制造部计划指标：

工业总产值：_万元；

百元产值成本：_元。

4、各部门经理年薪基数

工程部经理年薪_万元；

销售分公司经理年薪_万元；

制造部经理年薪_万元；

各部门经理的年薪与各部承担指标的完成情景严格考核兑现。

二、强化计划管理，完善企业的基础管理工作

公司搬迁到新厂区后，生产条件、办公环境得到了明显的改善。为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步加强企业强化基础管理工作。

1、强化绩效考核的职责机制，使公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

2、建立岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

3、强化计划管理工作，公司的各项工作都要经过年度计划的指导安排去实施。各部门的工作都要经过工作计划去管理、控制检查和落实。

4、加大考核工作力度，优胜劣汰，建设一支素质高、技术过硬，纪律严明的员工队伍。

5、建立员工培训的有效机制，采劝走出去，请进来”的措施，有针对性的开展员工培训工作。

三、进一步加大营销工作力度，开创销售工作新局面

1、准确市场定位。继续利用__的信誉和名望，借鉴的“服务”优势，主攻中、小型矿山、采石场和中、小型钢铁企业，巩固和扩大市场份额。

2、组建销售分公司业务部，重点做好国内钢铁工业和钢材市场的轧钢、压延和酸洗等设备的订货工作，扩大销售渠道，实现新的增长。

3、在现有两个客户服务部的基础上，20__年力争再增加1~2个客户服务部，增强营销网络的功能和市场份额。

4、盯紧“__”这块市场，发挥我们的“技术、质量”优势，

把__公司建设成__的轧钢、压延设备的生产基地。进一步做好与__外贸、设计院、生产处、销售处等部门的联系工作，争取多定货。

四、强化生产组织工作，确保销售合同履约率，确保经济指标全面实现

1、提高“市潮和“用户”意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产调度，提高应变本事，确保生产计划实施。

2、力争添置2~3台大型机加设备，满足产品机械加工的需要，减少机加外协费用，降低生产成本。

3、进取利用社会上的机械制造本事，选择既能保证质量和进度、价格适中，又能承受必须资金压力的长期合作伙伴，来扩大我们的生产规模。

4、采取相应措施，降低采购成本，在同比采购价格的基础上，20__年要降低采购成本__万元。

五、做好财务管理工作，降低成本和费用，解决生产资金严重不足的困难

1、应对市场竞争激烈，订货价格偏低的现实，要切实做好成本核算，增产节俭和降低费用的工作。20__年要力争节俭成本费用_万元。

2、生产规模的扩大，势必要求生产资金相应投入。为解决生产资金严重不足的问题，要继续做好融资贷款工作，争取在已有的贷款的基础上，再增加银行贷款的支持。

六、切实做好技术和质量管理工作，夯实企业发展的基础

- 1、引进、培养高素质的技术人才，为企业发展增后劲。
- 2、针对搬迁后的实际状况，做好工艺装备的投入和技术支持工作。
- 3、强化iso9001质量管理体系的贯标工作，力争__份取得__及__的环保、安全管理体系认证工作。经过三位一体管理体系的认证和执行，提高公司的综合管理水平。
- 4、加强技术开发队伍的建设，提高产品技术水平和科技含量，提高产品核心竞争力。

七、做好员工培训，深挖内部潜力

- 1、进一步挖掘内部潜力，培训新入职大学生，计划在20__年培养出设计员__人、工艺员__人、铆焊计划员1人、销售业务员3~4人、探伤员1人（兼职）。
- 2、吸收、培养优秀的技术工人，做好人员配置和劳动管理工作，提高生产效率。

八、做好企业文化的培育工作，解决企业生存、发展之本

公司经过三年的发展，尤其是搬迁到新厂区之后，企业文化建设应当提到重要议事日程上来。一个成功的企业，一个想要持续发展的企业，必须重视企业文化建设工作。20__年公司要经过企业文化建设工作来逐步确立企业精神、企业宗旨以及员工价值取向和ic识别系统，以此来提升企业形象，使员工自觉维护企业信誉，增强凝聚力，使客户认同公司的产品和文化。

- 4、做好后勤保障工作，为员工创造一个好的工作、生活环境。

新的一年已经向我们走来，我们要抢抓机遇、开拓创新、拼

搏进取，为实现公司20__年的经营目标和发展目标而努力奋斗！

年初工作规划篇三

- 1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。
- 2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

三、销售目标。

年初工作规划篇四

上学期，我校教育教学工作在上级主管部门的关心支持下，教学常规落实到位，教研教改成绩突出，实现了学校全面发展的目标。本学期，我们将继续立足我校教育发展的实际，以素质教育和教育现代化工作为目标，以课程改革为中心，以课堂教学为重点，深入开展教学研究，树立“以学生发展为本”的教育思想，不断更新教学观念，促进教师的教学行为和学生的学习方式的转变，着努力提高课堂效率，全面提高教学质量。

强化提高全校教师课堂教学质量，加大课堂教学改革的步伐，着力打造高效课堂，实现学生主体，老师主导地位，真正把课堂还给学生，全面提高学生素质。力争在镇级、县级优质课比赛中取得好成绩。

1、加强教学常规管理，健全各项规章制度，稳定教学秩序，在社会上树立良好的形象。

2、加大教师培训工作和导学案备课工作的力度，取得实效，提高教师整体素质，提高教学质量。

3、着力打造“高效课堂”，努力提高课堂效率，要求教师严格按照

课表上好课，教好书，育好人，严禁砍课，停课的现象发生，随时抽查各门学科的上课情况。对于随意缺课的教师进行通报。

3、认真做好周检查和月监控工作，教导处每周组织备课组长对教师的教案进行周签字，并检查教师的听课，学习情况，做到一周一落实，一周一公布，每月由各科组组长对教师的备、教、改、辅、考等教学常规进行一次检查，检查成绩纳入教师考核。

4、认真落实好月考制度，重点抓好命题、考试、评卷、评讲等环节，教导处将对各年级、各学科的月考情况抽样检查，并将检查结公布。

5、严肃考风考纪，每次考试前先做好学生的思想工作，对考风考纪提出严格的要求，考试过程派专人负责，对提前交卷和考试作弊的学生进行严肃处理，对于不认真负责的教师给予严惩。

6、加强对第二课堂的活动管理，搞好学科竞赛辅导，负责第

二课堂的教师要做到计划、时间、内容、地点等方面的落实，认真备好课上好课。教导处要派出人员严格检查，并确保第二课堂的质量，力争取得优异成绩。

“以研促教，以研兴校”是每一所学校富有生命力的关键所在，教师参加教育科研，能提高理论修养，更好地指导教学实践，提升教育教学品位，本学期我校将在上学期基础上进一步下大力气，以教学研究促进教学质量的全面提高。

1、以制度强化教研工作。教研工作立足本校，以实际出发，完

善《校本教研制度》、《教学评价制度》、《教研制度》，从制度上保证每一位教师自觉探索教学改革，重视教材研究，教法研究，学生研究，在研究反思中提高教学实践能力，全面提高教育教学质量。

2、认真组织落实教师讲、听、评课活动，制定切实可行的措施，对于在教研教改中做出成绩的教师给予一定的奖励并在教师年度考核中加分，对于积极参与教研活动的教师通报。每周星期二、三、四的第三节课分别为文科组、理科组、英语科组的教研时间，星期四晚上为评课及业务学习时间。时间的统一，有助于科组教师交流、沟通与学习。要求教师每学期听课不少于10节，教导主任等领导听课不少于20节。

3、通过公开课、研讨课等形式，深入开展课堂教学研究，大胆进行课堂教学改革，努力构建符合本学科特点的“高效课堂”教学模式。特别对“高效课堂”课堂教学模式中“导学—互动—展示—评价”各环节认真进行探讨，落实到实际教学中。扎实开展集体备课活动，共同进行导学案编写与使用的研究，真正做到把课堂还给学生。

4、落实课题研究工作。以课题研究为龙头，加大课题研究力度，做好“十二五”课题研究过程管理工作。特别对本学学

期申报的“初中数学“三维”课题优秀论文、优秀教学设计、优秀微课评比活动”的课题研究，学校认真制定课题研究的实施方案，成立课题研究领导小组，制定切实有效的方法和措施，保证“三维”课题实验研究有效进行。

学校制定下达20xx年中考、小升初考试工作目标，我们将采取一切可行的措施，充分调动毕业班师生的积极性，确保中考、小升初任务的完成。

1、各科教师要制定详细的复习方案，抓紧复习进度，各学科必须于3月底完成新科教学，到四月下旬完成第一轮系统复习，4月下旬至5月下旬阶段以分类复习为主，5月底至考前阶段以综合训练为主。

2、各科教师要制定详细的复习方案，抓紧复习进度，小学六年级各科目必须在四月底完成新授，到6月完成第一轮系统复习，6月初至6月中下旬阶段以分类复习为主，6月底至考前阶段以综合训练为主。

3、进一步完善毕业班工作的各项管理，使毕业班的教风学风成为全校的表率。

4、各备课组要通力合作，认真研究中考、小升初试题，切实把握各学科知识的深难度和能力要求，做到集体备课，分科实施，统一测试。

5、加强对毕业班学生进行心理辅导，确保毕业生有一个良好的应考状态。

6、抓好学生的辅导，强补弱科，带动总分。

年初工作规划篇五

(一)要继续做好20某某年度基本公共卫生服务均等化的各项

任务。20某某年是基本公共卫生服务逐步均等化工作巩固实施关键一年，我们的任务非常艰巨。因此，要求乡村医生3月末之前对前一段的工作进行总结，包括建档户数、人数、慢性病数、65岁以上老年人数、儿童以及孕产妇数等；从4月1日开始进行入户年度体检工作。各村卫生所和乡村医生要按照规定的任务及时安排分解，落实具体任务，确保如期完成各项工作。

(二)、要继续完善加强已管对象的规范管理工作。对已建立居民健康档案要按照要求及时归档，对慢性病、重性精神疾病、0-65老年人随访要合理进行安排，分类登记管理，及时分解任务，指导开展健康随访活动，并规范使用各种工作表格，确保工作主动有序安排。

(三)、要加强健康体检工作。对已经建档未体检的居民要按照要求，特别是要注意总结以往工作经验教训，科学有序的安排进行，可入户也可以安排到卫生所统一体检，确保体检工作的正常进行，乡村医生要结合自身特点，积极与包片人员沟通配合，注重提前考虑，确保工作能够切实开展。

(四)、要加强健康教育工作。要按照防保站和村卫生所考核标准的要求，明确本单位及村卫生所所承担的健康教育讲座和健康教育咨询活动以及健康教育宣传栏建设，制定健康教育工作计划，及时更新宣传栏内容，抓好各种日常健康教育活动，要注意健康教育的创新和深化，推进重点人群、重点场所、重点时段的健康教育活动，尤其是推进村卫生所的健康教育活动，并注意各种资料的收集整理工作。

(五)、深化站内职责分工的服务内容，发挥团队作用。对均等化工作的具体内容进行细化，由站内职工分工负责，实行包任务、包所、包人一条龙。充分发挥防保站团队作用，每个人在完成自己职责的同时，与其他职工密切联系，对建档工作进行全面指导。对每名职工都发了检查记录和督导记录，每次下乡都要详细记录。

(六)、夯实基础工作。要抓好各项基础资料的整理，分门别类采取档案化管理，防保站和村卫生所都要有专门的档案柜。加强报表指导工作的重要作用，及时上报各种工作报表，按照考核标准及时分析问题，理清工作思路深入查找不足，完善日常工作，提高工作效率，推动公共卫生服务水平不断提升。

年初工作规划篇六

本学期担任分校初中二年级(1)、(2)、(3)、(4)四个班的思想品德课，初中二年级的学生经过了一学年的新教材学习，掌握了一定的与学生日常生活比较密切的心理品质知识和一些法律常识，大部分学生的学习积极性有了很大的提高。本学期我的基本目标是：掌握基本的交往礼仪，学会人际交流与沟通；善于与人合作，努力建立良好的人际关系。知道孝敬父母和诚实守信是做人的根本，能够孝敬父母，做一个诚实的人；学会尊重宽容他人，能够平等待人，与人为善。

共有四个单元：第一单元相亲相爱一家人，有“爱在屋檐下”和“我与父母交朋友”两课组成，本册书把学会交往作为主线，培养学生的交往能力是教学重点，第一单元以与父母交往作为开篇，有着现实的重要意义。第二单元师友结伴同行，有“同侪携手共进”和“老师伴我成长”两组成，这一单元是要让学生学会与同学和老师的交往，是上一单元的深化。

第三单元我们的朋友遍天下，有“多元化地球村”和“网络交往新空间”组成，这一单元是前两个单元的扩展，讲的是世界范围以及网络世界的交往，属于面向未来的教育。第四单元交往艺术新思维，有“友好交往礼为先”、“竞争合作求双赢”、“心有他人天地宽”、和“诚信做人到永远”四课组成，教育学生如何有好交往、如何合作竞争、如何关心他人、如何诚信做人，是本册教材的核心部分。

重点：通过教学使学生学会交往，提高学生的交往能力。教育学生学会做人，做一个懂竞争，知合作，能宽让，讲平等，善体谅，诚实守信的人。

难点：对于师生之间，学生与学生之间的矛盾如何化解。如何处理父母与子女之间的矛盾。克服逆反心理。教会学生形成良好的交往品德、掌握交往的艺术。

讲授法、讨论法、自学法、练习法。

1、认真钻研教材和课程标准，熟悉教材及其指导思想，认真备课，上好每一节课。做到授课“胸中有书，脑中有纲，目中有人，手中有?法?。把握每节课学生互动的内容，让学生真正动起来。

2、课堂上注意调控，让大多数学生都有机会参与发言，发表见解，教师从中点拨。

3、指导学生做好课前的收集资料和图片的准备，养成积累知识、做笔记的良好学习习惯，课堂上多让学生发言，培养学生的口头表述能力。

4、认真细致的批改学生作业，全收全改，及时收发。严格要求学生独立完成作业，及时检测。重点培养学生“自主学习”的能力，教给学生的学习方法。

5、努力学习，提高专业理论水平。平时注重再学习，浏览百科，摄取与政治学历史科相关的理论知识和当代社会新科技发展信息，渗透到教学中去，使教学更有说服力。

6、优化课堂教学。教学采用多种方法，让学生动口、动手、动脑，积极主动参与学习，采用讨论、演讲、阅读、自学、练习，小论文等形式，活跃课堂气氛，使教学效果达到最优化。

7、引导优秀生积极灵活学习，同时辅助好差生，做好差生个别思想工作，利用课余时间辅导，充分调动差生的学习兴趣，增强他们的自信心。

本学期有效的教学时间约18周共36课时，课堂教学时间需14周28课时，机余8课时，用于开展课外活动，和期末复习考试。

年初工作规划篇七

1. 熟悉设计施工图、设计说明，填写和准备工程开工必备的资料，资料必须相关单位签字、盖章、审核。

2. 分类存放各种资料

为便于日后竣工资料的整理，在平日的资料收集过程中所有的资料按路段、分类别设立专门的档案盒，每个盒子都贴上明确的案卷脊背，方便查找，对于用于施工中的各种表格分编号、单位放好，便于使用时拿取。

3、积极配合各部门或个人对资料的借、查工作，做到对资料情况心知肚明，在档案内里有他们所要资料的情况下，在第一时间内为他们拿到，如果没有所要查找的资料，也给予他们明确的答复，没有，对资料的借阅、领取做好详细的登记台帐，防止档案室的资料在借阅的过程中丢失。

1. 原材料送检

开工时原材料必须送市政质监站委托的检测中心检验，取现场有代表性的土样送实验室做击实试验，检测合格的材料才允许使用。

2. 同时进行的收集工作

将工程预算、测量交桩复核记录、图纸会审记录、技术交底

记录，与开工报告、施工组织设计、施工许可证一起归档。

1. 收集材料质量证明文件

收集施工过程中购进的各种材料的出厂合格证及有效的检测报告(有cma标志的，必须是原件)，每种材料有效证件的时间、数量及品种规格必须与材料进场的时间相符，特别是水泥要有28天强度的出厂检验单；钢材的标识、规格与出厂合格证相符。

2. 填报资料

按照规范标准的相应工序验收内容填写表格，对于质检资料的填报填写监理规范用表。

3. 收集试验报告

需要熟悉各种试验，试验完成后的试验报告应收集完整，跟资料中的桩号、时间、混凝土浇筑记录、施工记录等相符合。

1. 汇总资料

检查报验资料中有无报漏、书写错误等情况；将所有工序评定表的点数汇总并计算填写工序质量评定汇总表、部位质量评定表、单位工程质量评定表，完成后需监理及业主方签字盖章。将所有施工技术、质量保证、评定资料和竣工图按顺序整理、汇总到一起。

2. 复印装订

复印所需的套数(业主、接受单位各一套)，装订成册，送备案馆的一套需用牛皮纸装订，送档案馆的一套为不装订的原件，且档案馆对竣工固有特殊要求，编制竣工图目录，有监理盖章。

3. 竣工图的编制

竣工图画出所有变更内容，如实反映竣工后的现状，道路所处地段若有大型设施的也须标注，完成后加盖竣工图章，签字手续完备。

填写工程竣工报告、工程交工验收证书和质量保修书，必须是原件，签字、盖章手续完备。竣工验收会议结束后将竣工会议记录放入竣工资料中。

年初工作规划篇八

校长在新学期的初三动员会上指出：“三超过”，“三突破”的指导思想，三超过即超过去年校平均分，超过明年区平均分，超过明年市平均分。三突破即高分有突破，要有700分的考生，高分段人数有突破，600分以上的，400分以下的人数缩减有突破。平均分达到和超过区平均分。这就要求在实际工作中要做到主次分明，有的放矢。在教学策略和思路做一些调整。

1. 按教研中心统一部署，开学前组织本组教师认真学习数学教学的新课程标准。组织初三教师参加教研室组织的新学期培训，并组织学科教师围绕新教材认真讨论，将学习所得用以指导教学工作。

2. 在理论学习的同时，坚持业务学习，组织全组教师根据各年级教材特点，讨论教材教法，相互交流经验互相学习，互相取长补短，共同提高。

加强教研组的管理，狠抓组风建设，教研组长经常深入备课组，了解、检查本组的教学工作情况，每月对各教师的备课、听课情况检查一次，以便及时发现问题、解决问题。

初三年级要完成第一轮、第二轮复习资料和单元考试、综合

考试试卷的编写。要求既针对中考，又符合学生实际。要以学生为中心，以考纲为重点，以培养学生能力为前提，以适应中考变化为目的。初一，初二年级要摸索出适应学生实际的小单元检测资料，争取通过试用，尽快定型。

学习态度的好坏，关系到学习是否主动，是否刻苦，要变“要我学”为“我要学”。而学习方法的好坏，关系到学习是否有成效，教师既要向学生交方法，又要指导学生自己总结积累方法。

树立课堂是教学的主渠道的思想，向四十分针要质量，从四十五分针求效率。在课堂上，坚持面向绝大多数，要把教学思想从“以教定学”向“以学定教”转化，要确立学生“主体观”思想。做到从问题出发，先练后讲，以练为主，精讲精练，要注意学生数学素质的培养。在教改方向上，初三年级主要从提高学生的数学素养和应试能力上进行教学研究和教学改革，初一年级要做好小学、初中教学的衔接，重点是把学生尽快地引上正轨，同时进行培养学生自学能力的实验。初二年级要以培养优生和缩小后进面作为教改的突破口。鼓励各位教师根据所教学生的特点和教学实际，确立自己的教改课题。

总之我们教研组要多进行合作交流，发挥整体效能。教师间要建立积极的伙伴关系，加强在教学活动中的参与和合作，分享教学资源，形成教研合力，以尽快提高教研组整体教学水平。

- 1、做好学期初的准备工作
- 2、教师上交教学计划，备课组制定备课计划
- 3、开展集体备课、组内听课，重点听七年级的课。
- 4、传达教研中心的开展“质量年”的指示，提高教学质量，

建立高效课堂。

- 1、开展集体备课、组内听课，重点听八年级的课。
- 2、切实开展校本教研
- 3、组内研讨课。
- 4、提高教学质量，建立高效课堂，进行相关研讨和试验。

1、期中考试

2、搞好、研讨课活动及评课。重点评价课堂是否高效，是否提高教学质量。

3、通过组内听课，推选参加区优质课比赛。

教学资料库建立、交流资料。

1、总结积累教学案例每人至少写一个教学后记，或整理一篇完整个案(含教案、实录、教学反思)或完成一个教学案例。

2、做好期末复习、考试。

3、期末考试

年初工作规划篇九

2011年下半年度我校将严格按照上级部门的指导方针，结合“诚信经营、规范服务”相关要求，不断加强基础设施建设，开展全新的驾驶培训模式，同时不断加强教练员队伍建设，进一步提高教练员教学水平，加强内部管理，使学校各项工作都做到人性化，高效化和规范化。

以规范化达标为载体，以提高信誉信誉质量为目标，把“诚信经营、规范服务”贯穿于整个教学培训管理工作中，做到遵纪守法，服从统一管理，积极参加继续再教育工作，提高自身的职业道德和业务素质。严以律己，宽以待人，在教学工作中做到车容车貌整洁，衣着端庄，语言文明，热情服务，耐心指导，尊重学员，不得侮辱、歧视学员。严禁教练车停放在公共娱乐、浴室饭店门口。遵守职业道德规范，不得以任何形式向学员索要、收受任何财物或其他利益，杜绝吃拿卡要行为。规范日常执教行为，严格遵守持证上岗培训、随车教练、随车教练等工作规范；规范场地教学行为，未经许可不得随意设场教学，严格按照公安、运管批准的道路和场地进行训练。坚持安全第一，文明行车，做好爱车例保工作，确保教学车辆的技术状态始终符合训练的要求，严禁酒后驾车，无证培训和串岗、脱岗教学，严禁超载、超速。

严格按照教学大纲规定的教学顺序、内容、时间要求培训，认真执行驾驶员培训计时工作规范，不得缩短培训时间或者减少培训内容，确保培训质量，坚持诚实信用原则，如实认真填写培训记录和教学日志，杜绝使用“跑码机”、假指纹等现象。

对于刚学车的学员实行驾驶模拟教学和多媒体教学等科学手段，从而节约资源，使传统的粗放型培训转变为“低投入、低消耗、低排放、高效率、高质量”的集约型培训。在自愿的原则下加紧了油改汽的工作的落实，目前我驾校已经完成壹车教练车油改汽的工作。

进一步完善教练员管理制度，明确目标责任，教练员在教学中，必须严格遵守国家相关政策，法令法规，按章操作，认真按照教学大纲的规定教学，严格执行省、市道条及教练员管理办法。坚决做到有法可依，有法必依，必须做到勤政，廉洁，严禁收受学员的现金与实物，接收学员吃请，严禁向学员摊派各种款项，不断提高教学质量，不断提高社会的评价与知名度。继续坚持教练员继续再教育工作的开展。

加强教练员的安全教育和安全意识，与教练员签定安全责任书，进一步加强安全检查，要求每个教练员把安全放在第一位，强化安全生产就是效益，制定种种安全训练的规定，必须按要求去做，不允许有一丝一毫的安全隐患存在。训练前检查好车辆的状况，收车后做好保养工作，确保100%的安全训练，教练员必须做好学员的思想工作，提高学员的安全意识，保证学员出入平安，保证每月不少于一次安全活动。

着重注意实力的增强，在硬件和软件上正确解决自己的定位，在激烈的竞争中才能处于不败之地，把硬件和软件建设有机地结合起来，要形成如下五大特色和优势。

1、把全心全意为学员服务，一切从学员的利益出发，做为驾校的办学宗旨，坚信学员是驾校生存的前提条件，驾校的中心工作应该是，围绕为学员提供优质的服务来进行。并提出“快乐学车，享受学车，一切为了学员、为了学员一切，我们的服务与你的需求同步”的培训理念。在融洽、和睦、整洁、安全的学习环境里提供高效率、高质量的教学服务。

2、进一步完善设施配备和服务项目，进行了库位调整，安装大功率照明灯，以满足不同层次学员的要求。

4、科学训练，注意训练中的科技含量，驾校面对的学员复杂，层次不齐，做到了因人施教，学员报名时征求学员的意见，分车时有针对性，训练中做到有的放矢，并注意非智力因素在训练中的影响作用，教学方法不断改进，由盲目性转化为计划性，由自发性转化为自觉性，改传统的师徒教学模式为朋友式教学关系，使训练质量不断提高。

5、校风廉政，确保学员的利益不受侵犯，继续完善教练员廉政措施的建设，坚决杜绝吃、拿、卡、要现象。

将节能减排摆到更加突出的位置，做到措施得力，责任到人。

1、对每一台车辆制定台帐，实行目标跟踪管理，对车况实行动态监管。凡是有损耗的小毛病，及时排除。定期做好二级维护，定期进行车辆检测，定期进行所有车辆排气管和三元催化装置的检查，使得尾气排放达到国家环保规定，全力保证车辆的运行良好，节能降耗。提高车辆的运行效率。

2、从改进驾校教学方法入手，采取一系列有效措施，大力提高驾驶员及驾驶从业人员的节能减排意识。指导学员养成良好的驾驶习惯和节油经验，倡导轻踩油门、少踩刹车、怠速熄火、常检胎压、减重行驶等节能环保驾驶习惯，号召学员积极参与节能减排工作。

继续开展规范化管理活动，我校将继续依据《机动车驾驶培训机构资格条件》和“驾校规范管理要求及标准”，完善16项管理制度和10项公示公开的基础上，进一步加强安全管理、教学培训、结业考核和学员的管理，进一步完善各类台帐，做到资料齐全，数据真实可靠，归类摆放整齐，查阅资料方便快捷。加强对教练车技术状况及车容车貌的管理，统一“江苏驾培”标识，统一招生电话，统一驾校名称。严格按照公安交警及运管部门批准的路线和教学场地进行训练。保证教练员在教学培训期间服装统一，持证上岗，严格按照交通部制定的教学大纲和教学规范进行教学，规范操作学员培训智能化管理系统，如实填写教学日志和培训记录。同时驾校还在醒目的位置设立学员意见箱，主动接受学员满意度评价和合理化建议。

1、驾校将继续拓展招生渠道，集思广益。

2、继续加强驾校各职能部的协作，把责、权、利落实到人。

我们准备将企业社会责任纳入公司战略规划中，从公司总体发展战略出发，将企业的社会责任贯穿到驾校整体经营活动中。

总之，驾驶技术是一结合性的学科，驾校更是及办教学培训与经济于一体的特殊性教学培训部门。2010年我校在运管处领导的正确指导下，我们取得了一些成绩，但离驾培机构资格条件和驾校规范管理要求还有距离。2011年我们还要继续努力，始终把学员的培养放在第一位，本着全心全意为学员服务，一切从学员利益出发，努力工作，在不断的改革与创新中求得更大的发展。