

党工作计划活动表(汇总8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。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

党工作计划活动表篇一

质量是学校的生命线，质量是教育永恒的主题。因此，我们针对本届学生实际，制定出本届高三人头和高考目标。

1、高考升学率争取与去年持平，其中本科保6人，力争8~10名；高考单课成绩也力争比去年上一个台阶。

2、具体落实到班级：人头目标

二、“以人为本，重在发展”

1、以发展的眼光看队伍：

我们把办学思路，办学理念化为学校班子成员及课任教师的自觉行动，主管领导要“上好一门课，管好一个口”，做到“抓教学手不软，说教学话不短”。以全面发展的视野培养全面发展的人，高中教育最重要的是让学生考上大学，为了使学生考入大学，我们对高三老师的配备上慎重再慎重，本届高三老师除了历史、地理外，全都是带了2~__届以上的富有经验的教师。

2、以发展的眼光看备考：

整个高三工作是非常艰辛的，如果把它看成是任务来完成是很累得。如果处理不好上课、复习、模拟考试等各种关系或资料的新陈代谢就事倍功半，达不到预期目标。因此，我们

要合理安排时间，精心选择资料，把高三的工作看成是一个教师自我提升，发展并实现人生价值的过程，为高三师生搭建好施展才华的舞台。校方给高三老师订了，另订__，__、__两套资料，班主任订了，下学期订一套模拟试卷。老师们还要从兄弟学校、网上等搜集资料，归纳提炼备考经验，研讨复习方法，把备考工作做到家。

三、措施

1、做好八项工作：抓单科教学；充分利用好班会，对学生警钟长鸣；分析高考动态、影响，做到有的放矢，克服盲目性；明确知识框架，考题(企业文化建设工作计划)一定要有价值；随时了解学生思想动态，定期召开备考研讨会，学生思想动员会，信息讲座等；坚决实行奖罚；文、理综教师加强调研，把好模拟关，文综组长：晋爱老师，理综组长：樊明彪老师。

2、两有数：班主任对学生心中有数，任课教师对学生心中有数，纵横比较、探索规律、培养目标心中有数。

3、两结合、加强对尖子生的辅导，培养尖子生与差下生相互结合。任课教师、班主任、家长相互结合，取得立体效应。

4、三个加强：作息时间加强，保证时间，__月后高三晚自习延长到8:30；加强质量意识；以质量求生存，以质量求发展加强训练。

5、两个重点：突出重点学生，突出重点学科。

总之，我们把教学质量视为学校生命线，“知从高远，爱国敬业，为人师表，教书育人，严谨治学，与时具进”。为实现并超过教育局下达的指标而努力奋斗。

党工作计划活动表篇二

一、严格管理、高效沟通，愉快工作。进一步完善内部考核激励机制，充分发挥员工的积极性与主动性，建立一套合理有效的培训方案，培养员工的多方面能力，促使员工成为一岗多能的万能工，加强各班组、各工种间的技术交流与学习，提高部门的整体战斗力。以多种形式加强部门与员工之间的沟通，积极推行宾馆的企业文化，丰富员工的业余文化、生活。扭转员工散漫的工作作风，提高部门的服务水平，从而为员工愉快地工作创造良好的条件，形成团结、紧张、活泼的氛围。

二、节能降耗、狠抓本钱，势在必行。基于目前我们宾馆的能耗情况，节能潜力较大，宾馆的功能布局调整改造逐渐减少，工程部将集中精力进行设备的节能改造，通过改造与管理双管齐下，x年，宾馆能耗定会控制在较为合理的水平。在维修材料及废旧材料管理上，坚持能自主解决的不找厂家、能回收利用或拼装使用的不找采购、能维修的零件不找仓库的原则，整理各个分散材料点的资源，分类管理，避免重复购买，在宾馆设备第九年故障高峰到来之时，加强巡检保养，严格控制维修本钱、折旧本钱。

三、主动维修、高质高效、满意服务。继续深入学习“海景”先进经验，变被动维修为主动维修，变事后维修为事前检修。提高维修、运行人员的服务水平，为宾馆打造品牌提供坚强的硬件保证。以一线部门满意为起点，以客人满意为终点，努力提高维修效率、维修质量。

规范月度巡视检查，强化工程管理

(1)与集团工程管理中心各部门同心协作，制定集团及地区系统的《工程月度巡视检查细则》，我们根据各地区在建工程实际情况，明确每次检查的主要内容及效果，认真做好总结，严格按集团相关管理制度及《集团工程管理中心激励产品实

施细则》，做到奖优罚劣，并将检查结果以书面形式给以通报。

(2)规范、强化各地区工程月度检查，并将检查及跟踪复查效果作为对各地区绩效考核的关键指标，同时，要求各地区月度检查做到：“地区及项目领导参加，检查目的及结果明确，分组分工细致，对问题的点评分析清晰、透彻，对上月存在的问题跟踪到位，奖罚分明”。

严格落实合同节点验收付款制度，保障企业利益

工程合同节点验收付款作为一个现代企业管理的重要手段，所有工程人员要有充分的认知，我们也有责任、有能力把这项工作顺利推行，切实把验收付款落到实处。

(1)在x年“工程质量与进度控制验收付款体系”基本完善的基础上，过程中我们严肃工程签证和中期节点验收付款，明确各单位各部门责任，以此提升工程管理人员对节点验收付款的重要性的责任感。

(2)在节点验收付款问题上，要求工程管理人员必须区分好信任关系和法律责任关系，对于违规签名给公司造成损失的，就必须承担相应的法律和经济责任，在执行验收付款中始终坚持一项重要原则，即：“有付款的地方就要有节点验收，做到每一笔付款都有理有据”。

强化工程监理责任，发展全能监理

党工作计划活动表篇三

告别了小学的愉快生活，中学富丽堂皇的大门有向我们开启，向我们伸出欢迎的臂膀，热情地迎接我们的道来。我们接受了这份难得可贵的热情，踏进了中学的大门，走进了新的学校，新的班集体，融入了新的学习生活，新的团队。

我们走进了知识的殿堂，将用一把把神奇的金灿灿的钥匙，打开一间间知识，智慧的宝库。我们期待着，希望能吮吸到更多知识的甘霖，希望在初中的第一个新学期里能表现得更加出色。

面对中学这三年，我们不应当害怕退缩，而应当勇敢地走出去，面对一切艰难险阻。中学三年看似有些漫长，其实却很短暂，因此我们更应该抓紧一分一秒努力学习，认真完成各项作业，合理安排作息时间，按计划有条理地完成老师布置的任务，给老师留下一个难以磨灭的烙印。

要知道，初中是比小学更高的一个层次，因此我们更应当稳抓稳打，加固我们自身的“地基”，并且牢牢地抓住眼前的每一个难得的机会，把握住时机，千万不能错失良机。

在新的班集体中，我们更应该大胆地展现出自己各方面的才能，让同学们刮目相看。我们也要学会与新同学适当交往，得“民心”，更应该尊敬自己的师长，表示忠心，将来才能得以重用。我们应当多参加各方面活动，锻炼自己，让自己更加出色。

就以上三大点，我给自己在初中第一学期里定下了三大“战略”目标：

首先要自觉遵守中学“学生一日常规”。上课要认真听课，做课堂笔记，完成作业，要努力养成温故而知新的良好的学习习惯，改掉粗心，马虎的坏毛病。做任何事都应当仔细谨慎，观察入微。在成绩方面要过应，期中考之前，要在班级站稳脚跟，靠进班级前十。

其次应当抓住每一个时机，不能错过，稳稳地向前迈出每一步。

最后应当展现最好的自己，让自己在各方面都很出色。并且

跟周围的同学结下深厚的友情，从陌生一直到熟悉，让老师信任自己，看见自己存在的价值，要知道是金子总会发光的。

在这新学期来临之际，我们也从暑假的快乐中走出，投入到紧张的学习生活之中，因此制定这个学习计划。

首先，应该先纠正自己的学习态度。“态度决定一切！”心态是取得成功的一个非常关键的环节，拥有好的心态，就会拥有好的成绩！

在这学期里，要加强自己不擅长的科目，在语文上，除了把课文中的内容、知识掌握好以外，还应多读一些课外书，如名人名著等。还要再想些办法提高自己的阅读、写作能力，不能只想课内不管课外了。“好记性不如烂笔头。”记好每一次的笔记，认真对待每一次的习作练习，只有基础扎实了，才可以累计更多。

数学，不能只明白课本上的习题应怎么做就够了，如果要学好它，就必须在课外再花一些时间来钻研和多做一些练习。上课仔细听讲，弄懂每一个问题，作业及时完成，追求质量和速度，回家做好预习、复习工作。早晚多听读外语，多积累一些单词，提高英语各方面的水平。从良好的基础上向着更高的目标出发。

最后，也是最关键的一点，就是要科学安排时间，没有合理的安排，再好的计划也会付之东流。

所以，在新学期里，最要学会的就是要合理安排学习、娱乐、休息的时间，要把每一点一滴宝贵的时间都抓紧。新学期，新打算，也为新的目标努力。

党工作计划活动表篇四

本班共有46名学生，男25人，女21人，通过几个学期的努力，

全体同学的精神风貌有了一定改变，良好的日常行为习惯正在养成，班主任周工作计划。但和好的班级比还有很大的差距，针对毕业班的特点，即将要进入中学了，但是有的思想还不够成熟，还有不少男同学学习目的不是太明确，纪律松懈，行为习惯不够规范，需要我们班主任做大量思想工作。

二、指导思想：

坚持德育为首位，以日常行为规范为准绳，以新的教育理念为中心，大力培养同学们的创新精神和实践能力，力争我班各方面的工作有新的突破。

三、本学期工作要点和措施：

- 1、要求学生严格遵守学校规章制度，端正学习态度，提高学习能力，激发学生学习兴趣，培养学生主动学习，不断提高学习成绩。针对班级一部分同学平时对自己放松要求，在学习方面随随便便，导致期末考试成绩不好的，严格要求他们进一步端正学习态度，做到平时多学、多问、多看、多做，向优秀生学习，努力提高学习成绩。
- 2、鼓励同学大胆创新，勇于表现自己，积极参加学校、班级的活动，如歌咏、演讲和体育、数学竞赛等，增强班级的凝聚力，活跃班级气氛，争取在学校的各项竞赛中多获奖。
- 3、进行礼仪教育，培养学生良好的行为习惯，做到讲文明、有礼貌、守纪律、讲卫生。看见教师能主动打招呼。在公共场合注意形象，不得损坏学校和班级的荣誉。
- 4、民主选拔班干部，做到公开、公正、公平，健全班委会，分工合作，提高学生的自我管理能力和班干能力。班干部必须带动全体同学学好每门功课，搞好各项活动。
- 5、做好弱势学生的工作。对生活比较困难的如应建新、赵阿

飞等想办法帮助他们;对智力有障碍，学习有困难的学生如彭冰冰、石正等，多关心他们，帮助他们，开展“手拉手，一帮一”活动，使他们不断树立信心，使他们的学业成绩在原有的基础上有明显的提高。

本周主要工作：

1、主题班会：学习习惯教育。

高一、注意区分高中与初中学习要求的差异，引导学生尽快适应高中学习，掌握合适的学习方法，培训良好学习习惯。

高二、引导学生树立学习目标，勤奋学习。尽量帮助大多数学生树立学习目标，鼓励学生重建学习信心。

2、各班班长、学习委员培训(周四中午1:30，多媒体教室)

3、晚自习时，要注意饮食安全和交通安全。

4、以学生行为规范的落实为目标，深化班级管理，由面到点，由课堂到课间。

个别了解学生，有针对性地个别做工作。目前需要注意对课间的学生管理，教育学生文明休息。对于某些班级，或者某些时期，课间(包括午间)纪律不好，学生打闹较多，或者有谈恋爱的现象，或者不良行为较多(比如抽烟、玩手机)，班主任课间要经常到班。在班级管理进入良性循环之前，不可过多委诸班干。

开学以来，班主任老师们的班级管理做得都很好，表现出令人钦佩的责任心。当然，大家知道还是出现了学生打架现象。这些事情目前未必能归责于班主任，但是学校，特别是我们这些管理者具有不可推卸的责任。我们会努力把事情处理好，以帮助问题学生，警示其他的学生。

从我们的观察，有些老师的管理是特别勤奋的。如高二(5)班的高磊老师，这个班基础差一些，他的班级管理抓得很紧，他对学生的要求很严格，思想工作做得实。

高一邵冬贤老师整天呆在班上，班级管理非常认真细致。高一王燕舞、高三魏胜春老师中午也经常到班。

班主任老师下班，怎么下?有人坐在教室后面，有人在班上转，做法不同。我想关键在于，有没有真正对学生产生积极的影响力。

5、上周要求对班级自查学生的头发、服装和首饰情况，如果发现问题，希望认真对待。有困难报年级组，请年级组协助。真有困难解决不了，报政教处。

6、广播操还需要多做工作，通过广播操，加强对学生的规范教育和集体主义精神培养。

上周广播操有进步，特别是高二年级，周六表现得比以往要好。我要感谢各位。我知道少数学生对广播操的认识不正确，觉得做操没多大意思，有抵触情绪。请各位班主任老师加强教育。做操既锻炼身体，也能培养集体意识、体现团结精神，一定要坚持下去。

7、上周出现有学生从楼上往下扔饮料瓶的情况，这是很严重的情况，很危险，而且也是不良行为。请各位加强教育，不要乱扔废弃物。

8、上周出现楼梯过道和走廊开关被学生故意打坏的情况，请相关班级加强教育和管理。根据学校的规定，楼梯过道和走廊开关的责任人是相邻的班级，发生人为损坏，要承担赔偿责任。

9、周三举行演讲比赛。

10、甲流晨检要加强。学生反映或观察发现发热、咳嗽等症状，一定要量体温。体温达到37.5℃，要求家长带到医院治疗，并及时了解病情。病愈返校需要交病历。

秋冬季节是甲流最容易传染的时间，目前情况正变得越来越严重，请各位一定要认真对待。

上午开会，方局长本来没有参加，最后来，专门讲了两件事，一件是国庆期间维稳，另一件就是甲流预防。

11、上周家长会情况

高一、高二家长会开得很好，特别是高二，老班主任较多，与家长的交流很充分。

12、政教处布置的一些工作材料上交，希望及时交到政教处。特别是晨检表，每周六下午交到政教处。

13、高一、高二美术班报名的学生，在班主任处登记，名单交到周柏山处。

党工作计划活动表篇五

计划是指根据对组织外部环境与内部条件的分析，提出在未来一定时期内要达到的组织目标以及实现目标的方案途径。以下是小编收集的手机销售工作计划，欢迎查看！

第一条为扩大销售，以低价位、高质量迅速占领市场，特制定本销售工作计划。

第二条以低价位、高质量为本企业今后的主要商品。

第三条本企业不特别重视单纯性的流行品或时代尖端的产品。但是，仍多少会推出这种类型的尖端流行产品。

第四条在选择销售据点时，以中型规模或中型以上规模的销售店为目标。小规模店面行销方式，除特殊情况外，原则上不予采用。

第五条关于前项的销售据点，在做选择、决定或交易条件的企划、事务处理时，都须确实慎重行事，这样才能巩固本企业的营业根基。

第六条与销售店开始进行新的交易之前，须先提出检查，并依照规定做好调查、审议及条件的查核后才能决定进行交易。

第七条销售活动必须制度化，合理化，力争使各项事宜高质高效的完成。

第八条销售人员个人工作计划要细分，并将任务落实到每一个人。在接受订货和收款工作时，不得参与相关的附带性事务处理工作，必须全身心投入销售事务。因此，在销售方面应另订计划及设置专科处理该事务。

第九条改善处理手续(步骤)，设法增强与销售店之间的联系及内部的联络，提高业务的整体管理及相关事务的效率。尤其须巧妙地运用各种账表(传单、日报)来提高效率。

第十条进货总额中的20%用于对企业的订货，其他则用于企业对外的转包工程。

第十一条进货尽可能集中在某季节，有计划性地开展订货活动。要确保交易双方的权益。

(1) 进货数量。

(2) 交货日期及交货数量。

(3) 交货迟缓程度及数量。

第十三条为使进货业务能合理运作，本企业每月召集由各进货厂商、外包商及相关人员参加的会议，借此进行磋商、联络、协议。

第十四条a企业与本企业之间的交易(包括与该制造企业目前正式交易的三家企业)，一概归与本企业作直接交易。

第十五条本企业拒绝接受传票，物品交入本企业就属于本企业的营业范围内。

第十六条负责进货人员应每天到各厂商去照会联络，并促使对方尽快着手。

第十七条处理对外订货事宜时应使用报表，记入材料名称、色调、产品样式、号码、尺寸、厂商号码，然后交给厂商(厂商的户头也应写入)，各种表格的填写必须详尽。

第十八条前项报表在发出订单时应一起附上，另外，还要贴在产品的箱子上，连同产品一起交给零售商和消费者。

日常的销售过程中，我们销售员总会碰到这样那样的困惑：为什么顾客没有买？为什么顾客选择了其他门店买？为什么顾客买了，却是不理想的价格？这些问题，相信同事们每天都在亲身经历，感同身受。那么，怎样在才能让顾客买单？怎样在商品同质化竞争白热化的今天杀出一条血路，保持、扩大自己的市场份额？是我们企业和一线销售员必须认真思考认真对待的一个问题。本人掩卷沉思，总结数年一线销售的挫折成败、成功喜悦与大家一一分享，望能起到抛砖引玉、交流进步的效果。

销售是一门科学，也是一种技术，它内非常深澳的道理，当然，销售也是较低门槛的，对从事这项工作的人员的学历要求不高，甚至于有些销售经理直说：“不论黑猫白猫，抓到老鼠的就是好猫！”一语道销售以成绩论英雄的本质。是的，

当物欲横流、急功近利的社会环境就是这样的赤裸裸，我们可以改变什么？我们只能去适应环境，只能用成绩去证明自己存在的价值。

我认为：对于销售，自信、态度、专业知识、技巧，一样都不可以少。

自信乃成功的一半，很难相信一个对自己都没有信心的销售员能做出很好的业绩，做人也一样，一定要有自信，相信自己，自己就是最伟大的销售员，每天都要默默的告诉自己：我是最棒的，我是最棒的！如果没有效果，跑到洗手间叫出来，握紧拳头大声的叫出来，这个时候你的潜意识已经告诉你自己是最棒的了，你的思想主宰你的行动，行动上你也就是最棒的，还有一个就是不要给自己始退路，定下一个目标，一个相信自己可以完成的目标，有足够勇气的话，告诉你的同事告诉你的店长：如果这个月你没有完成2万毛利你就去裸奔，我相信你会破釜沉舟置之死地而后生，相信自己，不要裸奔，那就只能完成任务。

专业知识：是指一定范围内的系统化的知识。

我们是卖手机的，对于手机的功能一定要熟悉一定要精通。在日常的工作中经常发现有很多同事连*手机的盒子都不会装，手机电池也不会分，像亚，有相当部分同事都不知道有4c□5c的电池，你把4c的电池装到5c的手机里面是可以用的，但是你把5c的电池装到4c的手机里面是不可以用的，把4c的电池装到5c里面卖了之后就等于是少了一个电池，造成分摊，这个经常发生。

许多新入职的同事总是迫不及待的问我应该怎么卖机，当然想卖机是好事，但是你连一些基本功都没有掌握，就让我去教你销售技巧，那样只会富害了你自己，只会导致实际销售过程中手忙脚、丢三落四、漏洞百出，让顾客认为我们不够专业，购买欲望大打折扣，就算到最后给你买了手机，价钱

也是可想而知了。

为什么我们的万能充可以卖到15块，而且总是卖到断货？别人卖5块钱一个却总是卖不出去？为什么外面士多店的啤酒3.5元一支还是660ml的，但是太阳城可以卖到15块，15块还是330ml的，份量少一半，价格贵几倍，却有很多消费者愿意买单，这就是专业和业余的巨大差别，我们花了巨大的投资在门店装修、铺位选址、加盟费上就早给顾客一种品牌效应，一种专业形象，把产品的利益最大化，想不到到最后因为店员的不够专业而让一切付诸一溃，实在是让人懊恼。

所以我真的很希望各位同事要苦练基本功，像拆装后盖电池、装内存卡、找盒子这些最基本的工作要做到精通熟练，不要临时抱佛脚，一会儿又去找人问怎么拆后盖，一会儿又说找不到内存卡在哪里插，这样会让顾客对你对企业失去信任，直接导致顾客流失。

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给企业，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给企业，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市

场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

党工作计划活动表篇六

9月份：

- 1、幼儿常规的培养和教育：包括上课的坐姿和举手发言的姿势、握笔的姿势、用餐就寝纪律等方面。
- 2、结合教师节，对幼儿进行尊师的教育。
- 4、月技能比赛：生活自理能力大比拼（整理书包）

10月份：

- 1、结合国庆节，进行爱国主义和民族精神教育。
- 2、结合中秋节，让幼儿了解中秋的来历和传统。
- 4、月技能比赛：转呼拉圈

11月份：

- 1、对幼儿进行学期中的语言、数学的考评。
- 3、月技能比赛：生活自理能力大比拼（整理床铺）

12月份：

1、制作表格让家长填写，以便更好的了解幼儿在家学习和生活的情况。

2、结合圣诞节，排练元旦节目。

4、月技能比赛：朗诵比赛

1月份：

1、庆元旦表演

3、进行学期末的教学考评，发放幼儿家园成长册。

4、假期安全教育。

3月份

1、组织庆“三八节”活动。

2、结合3月12日植树节、3月21日世界林业日、3月22日世界水日、3月23日世界气象日等环保节日，开展《爱护小树苗》、《保护海洋总动员》、《净化污水》等环保主题教育，组织幼儿在日常生活中当“护绿小使者”，培养幼儿的环保意识和行为习惯。

3、检查各年龄班的早操、午间操编排。

4月份

1、组织幼儿外出春游，并在日常生活中及时引导幼儿关注季节和周围环境的变化。

2、以“4月22日地球日”、“爱鸟周”为主题，开展《保护

地球妈妈》、《我为小鸟搭歌台》等环保教育系列活动。

3、定期进行家园互动反馈（写“每月一句话”要有针对性，不要面面俱到），做好家园的联系沟通和教育互动。

5月份

1、组织幼儿开展庆“五一”节日活动。

2、在教育教学中应加强对幼儿良好行为习惯、语言表达能力的培养。

6月份

1、开展庆“六·一”主题活动，感受节日的愉快氛围。

2、对幼儿进行夏季卫生保健教育，懂得一些避暑的常用方法。

3、做好放假前的各项工作：写评语，填写幼儿身心发展评价表、上交班级各类总结等。

在今后的工作中，我们的三位老师要以树立“以幼儿为本”的教育理念，让每一个幼儿都在原有水平上富有个性地发展。让孩子在洁净的乐土上健康、快乐的成长！

党工作计划活动表篇七

1、实行奖罚制度，加强纪律约束

对迟到、旷课的学生，因其不能保证正常的上课秩序，实行罚款制度，同时对月全勤，学期全勤同学予以奖励。

2、保证提供一个安静舒适的学习环境

由班长到值周班长到普通学生，及时反馈班级纪律情况，并

实行班主任跟自习，保证自习课的正常进行。

3、保证提供一个清洁整齐的生活环境

由值周班长，带领本组值日生，责任到人进行一周值日工作，对不负责任得值日生，出现严重扣分值日生，罚重新值日。

二、领导思想

在学校领导下，以突出体现学生主体为中心，加强对学生的思想教导、道德教导、法制教导、心理健康教导、责任教导、理想教导，进步学生自我教导能力、自主治理能力，造就学生具有健全人格，具有拼搏进取精力，争创高考理想成绩。

三、重要工作

1、做好学生思想教导工作，领导学生从思想、知识、心理、身材、考技等方面做好筹备，牢固情绪，以良好的精力状态去迎接寻衅，去把握住人生重大选择的机会。

2、认真上好班会课。利用各种情势的班会课对同学们进行思想教导，调动学生学习的积极性，造就学生良好的品德、修养等。特别上好第一周的班会课，赞助同学们建立争取高考成功的信心。有美白产品排行榜地安排一些主题班会，进步每一次的班会课的质量。

3、履行班干部轮流值日负责制，严格考勤，严格把持自修课纪律。配合开展学校的各项运动，持之以恒地抓好学生的日常举动规范教导。不定期深入学生宿舍，协同宿管组搞好宿生的治理工作，为同学们营造一个良好的休息环境。

4、争取各科任老师的大力支撑，做好培优转差。

四、在学习生活中，保持昂扬向上的心态

1、密切关注学生思想动向

人有智力高潮低潮时，情绪也同样，所以要密切关注学生思想，对出现消极悲观的思想学生及时做工作，始终保持乐观进取的心态，对班级整体出现思想波动现象，要及时讲教心理咨询室老师做好心理调节器整工作。

2、引进竞争机制

针对每一次月考成绩，总分名次都通过列大榜了解学生的阶段学习情况，同时让学生确立下次的目标，通过实现目标，完成目标情况与未完成情况比较，找差距、找原因、以求得在一次考试中实现突破。

党工作计划活动表篇八

本班共有43位学生，其中70%为外地生。本班学生思维活跃，个性张扬。成绩不够理想，学习习惯较差，成绩不够理想，心浮气躁。有些学生打上课铃以后迟迟不回教室，上课时忙着各说各的，不善于倾听别人的观点和意见，协作精神差，集体观念不够强，缺乏基本的纪律观念。

二、工作目标

本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

三、具体措施

1、重视养成教育：养成良好的学习习惯和生活习惯，对学生的成长进步是十分必要的，良好的行为习惯使一个人的终生发展受益非浅。因此，在班级进行良好品德的养成教育是十

分必要的。根据学生的思想实际情况，与学校的德育工作密切配合，本学期，将从不同的方面和角度对学生进行规律性的常规训练。重点落实好《小学生日常行为规范》，使学生逐步养成良好的道德品质，行为习惯，学习习惯和积极的学习态度，不使一个学生掉队。

2、加强后进生管理：面向全体学生，分类施教，加强对后进生的辅导，要从关心、爱护学生的角度出发，了解关心学生。及时了解学生的心理变化，掌握他们成长道路上的发展情况。

3、及时了解学情：准确把握学生对知识的掌握，因材施教，在重点难点上下工夫，以促进全班成绩的平稳、扎实地上升。

4、家教结合：经常保持与否学生家长联系，使学校教育和家庭教育有机地结合起来，本学期，力争把所有的家长走访一次，甚至多次。要不厌其烦的做好后进生的转化工作，抓两头，促中间，使全班形成一盘棋，真正成为一个团结向上的班集体。

5、培养班级干部：及时召开班干部会议，针对他们在工作中出现的问题，教给他们工作方法，使他们明确自己的职责，指出他们的优缺点和今后努力工作的方向。同时，还要求他们注意班干部成员之间的合作，齐心协力，拧成一股绳，尽力在同学之间树立他们的威信，创造机会，锻炼和培养他们的能力。

6、重视关怀教育：要关心学生的生活，及时和家长联系，体贴他们的冷暖，了解他们的心理，建立平等和谐的师生关系，做学生的知心朋友，以使班主任工作做的更好。

7、抓好少先队工作：班级工作的一个重要部分，就是班主任工作，是充分发挥学生特长、张扬学生个性的有效途径。本学期将积极配合学校少先大队，结合实际搞好各项活动。

8、重视文体工作：教育学生上好所有学校开设的课程，积极参加体育锻炼，积极参与学校组织的文娱活动，重视各项比赛的积极参与，培养学生的参与意识。

四、工作安排

三月份

- 1、做好开学的各项工作。
- 2、选出班干部，召开班干部及各种学生会议。
- 3、完善清洁卫生制度，搞好课室、包干区的环境卫生。
- 4、出好第一期墙报。

四月份

- 1、进行习惯养成教育，形成良好行为习惯。
- 2、召开班干部及不同层次学生会议，深入了解学生情况。
- 3、做好期中测的学习动员和复习工作，考风考纪教育。
- 4、培养学生的集体主义观念。

五月份

- 1、组织学生筹备六一节文艺活动。
- 2、召开学困生会议，深入了解情况，鼓励及指导学习。
- 3、组织学生开展主题班会：学习经验交流。
- 4、加强劳动观念教育，搞好个人和集体卫生。

六月份

- 1、做好复习动员工作，认真制定复习计划，做好期末复习考试和总结工作。
- 2、做好学生评语及成绩入册等工作。
- 3、制定复习计划，鼓励学生努力学习。

七月份

学期工作总结。