

2023年刻字方案 工作计划(大全7篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

刻字方案 工作计划篇一

时光匆匆，岁月如梭，大一就这样成为了过去，也就意味着我在团支书这个职位上干了一年了。在这一年里，我努力做好自己的本职工作，积极完成老师布置的各项任务，同时也存在许多不足的地方。现将过去一年的工作总结如下。

1， 班会取得的成果。

a[]为了使班级的新同学更快的适应大学这个新环境|、增加班级同学的交流及增加班级的凝聚力，我们班委在大一上学期每月举行了各种主题的班会，并取得好的成效，得到同学们的认可，达到了预期的效果。

b[]由于班级的各位同学都来自不同的地区，为了提高各位同学的胆量、勇气和加强对各位同学的了解，我们在主题班会上加入了个人演讲这一环节。在这一个环节中不少同学积极发言，讲述了许多自己的事情，让我们对他们有了更多的了解，同时也加强了同学之间的交流。

c,为了让我们的主题班会更加有活力，我们都会主题班会上增加许多游戏，并且还有礼品相赠。同时为了增加男女同学之间的交流，我们会特意的将全班的同学划分为几个组，把男女同学相混合。这样不仅可以增强他们之间的交流而且还可以加强他们之间的团队合作精神。

2, 节日happy□我们都是离家在外的孩子, 为了让班级的同学

感觉到我们这个大家庭的存在, 每逢节日都会举行各项聚会活动。如, 元旦节的“可乐石头”, 我们在那里吃到了自己煮的饭菜, 我们在那里尽情的k歌、打牌、下棋、玩游戏、看电影。让同学们感觉到了家的存在, 在这里并不孤独。还有我们的中秋, 端午, 用班费为同学们买了月饼, 粽子、咸鸭蛋。谁说“每逢佳节倍思亲”, 在这里我们一样快乐, 一样有“亲人”。还有我们的狮子峰一日游, 虽说是又苦又累, 但也是将美好的一日留在了那里。

3. 团支部建设。

a. 向党靠拢。在这一年里, 积极组织各团员学习党的知识, 通过各种途径了解国家大事, 积极向党组织靠拢, 已经有超过60%的团员写了入党申请书, 并有5名团员被确定为入党积极分子。

b. 五四评优及争先创优活动。组织班级团员积极参加五四评优和争先创优活动, 让团员积极参加各项活动, 争做一名优秀团员。

c. 团日活动。开展了关于“学党史, 知党情, 跟党走”的主题团日活动。分为“玩转前湖”“团日微博”“红歌之夜”三个环节。在这次活动中同学们积极参与, 都非常用心地完成了活动内容。同学们对这些活动也有很好的反响, 她们不仅在活动中得到了很多快乐, 而且从中也获得了很多知识, 懂得了团队精神的重要性, 同时也无形中加深了对党的认识和了解。

4, 不足之处。

a. 班委建设。有时会出现班委工作不积极的时候, 对于某些

不想参加的活动存有抵制心理，在合作方面也是缺乏默契的。

b.效率问题。有时候工作效率较低，可能是分工不明确造成的，都不知道是谁去做，所以到最后只得草草了事，并不能好好的完成。

c.班委的寝室责任制名存实亡。没有按照开始的布置一样执行下去，所以班级宿舍的管理也有些放松。

d.积极性减弱。到学期后期同学参与各项活动的积极性明显减弱，班委调动同学的能力下降，各项活动难收奇效。

二. 新学期计划。

1. 思想方面

新的一年，同学们都有不少想法，斗志昂扬。要趁这个机会抓同学们的思想建设，在学期初稳定大家的情绪，收心回学校，为自己的目标奋斗。

a□ 团员教育评议

配合校团委及院系团组织的领导，积极向他们报告团支部的发展动向，认真完成团员的学习教育，评议和团籍注册以及优秀团员团干的评选。

b□ 党员培养

作为一名合格的共青团员，我们的目标都是要成为一名共产党员。本学期任然要抓紧团员的思想教育工作，发展更多的入党积极分子，为共产党输送合格的党员。

2. 学习方面

解，本班有不少人对考研感兴趣，所以抓紧学习也是这学期的工作重点。主要从以下两个方面着手。

a.英语过级

十二月份的四六级考试是本学期的重点，这个证件的重要性和必要性大家都清楚。这学期要严格要求自己，以自己为榜样，并积极配合老师督促同学们认真听课，仔细复习，争取这次四级考试通过率比较高。

b.提高上课的出勤率。应该配合老师防止多数同学逃课，有利于班风的建设。

在生活上，依然要保持原有的热情，积极地为大家服务，搞好同学之间的关系，营造和谐愉快的氛围，为大家营造一个舒适的学习环境。经常注意同学们的心理状态变化，为大家排忧解难。

4. 综艺活动。

为了丰富同学们之间的课余生活，应该多举办一些同学们比较感 兴趣的活动，增强班级的凝聚力。

5. 班委建设。

班委是整个班级的骨干，为了让班级更好的发展，班委建设是很有必要的，班委之间要懂得相互配合，协作，共同提高工作效率。

刻字方案 工作计划篇二

第一篇：驻村工作计划

一、不断提高自身素质，以便更好的为村民服务

1、加强对各种知识的理论学习。

积极向上级领导、村干部、农民、书本，学习农村理论知识、政策法规，从各方面提升服务三农的综合素质，以科学的方式方法，推农村快速发展，加强农村基层党组织建设。

2、继续开展农村调研。

熟知村民的愿望和要求仔细分析研究掌握好第一手资料，做到心中有数，再按照生产发展、生活富裕、乡风文明、村容整洁、管理民主的总体要求，做好工作计划及实话方案，重点突出、分步实施、整体推进。深入考察研究符合村民意愿的和适合本村发展的路子，提高村民收入。

3、努力参加各种实践，增强基层工作业务水平。多角度、多渠道与外界接触，积累基层工作经验，增强解决纠纷技巧，不断提高自己对日常服务农民，处理突发事件的能力，强化服务意识、改善服务方式、提高服务效果。

二、在村内做好本职工作

1、积极开展开展先进适用农村种养殖业技术培训

今年安排科技培训，分别是：实用技术培训，农村政策法规、农村经济合作组织运行方法，创意农业，特色种养殖等，如遇特殊情况可以酌情增加培训，通过理论培训提高农村农民生产生活中的科技含量，打牢农业农村基础，增强农村发展后劲，实现农民增产增收。

2、做好全村种养殖农业科技服务工作

进村做好宣传，营造良好的科技气氛，在做好调研后，了解

群众所需，提供有价值的科技信息，营造一个良好的学习环境，通过宣传提高群众主动参与新农村创业的积极性，为项目的推广打下坚实的群众基础。发放农村种养殖的宣传单，使农民朋友在家里就能接触到外面先进的科技技术；提供96048农牧业科技服务热线及相关的资料；提供发展潜力大，适合农村发展的科技致富信息；提供生产科学技术，用心解决群众的实际困难；在实施中具体落实四类科技服务：食用菌种植、动物防治、养殖技术问答、特色养殖扶持；深入农户家中发放技术明白卡，反馈现有产业存在的问题或不能解决的问题，及时做出解答，力争工作中做到面面俱到，保证主导产业与特色产业稳步发展。

三、引进和推广新品种、新技术

以引进和推广新品种、新技术等这主要内容，大力开发和引进符合我村实际的，在农村经济发中有较强拉动作用的食用菌、马铃薯、万寿菊、黑头羊、蓝莓等，着力培育产业新的增长点，促进农民增收，要通过不同的方式和不同的农村经济主体建立各种类型的经济利益共同体，在农村实践和服务中带领农民群众致富的同时自己也富起来，把利益共同体做大做强，真正成为农村经济发展突出的亮点和带动农民致富的带头人。在选择优良品种、推广新技术的基础上，建立试验田和生产科技示范基地，逐步开展了与优质食用菌品种相配套的高产高效栽培技术研究、示范推广，并通过培训、田间指导、发放资料等方式，提高农户种植水平，使食用菌种面积迅速扩大，实现了增产增收的目标。

四、做好信息上报工作

定期向旗科技局、阿里河镇党委、旗组织部汇报工作进展情况，每季度向旗科技局、阿里河镇党委、旗组织部至少报送一条有关工作情况或问题反馈的信息。带领其他村两委成员开展工作，提高齐奇岭村农业科技水平。

五、进行政策法规宣传，提高农民的市场意识和科技意识。

工作期间，把党和国家有关农业政策、法规、农业科技知识、管理经验和市场信息，通过有目的，有针对性的宣传引导，传播到农村，传播给农民，培养农民的市场意识、商品意识，树立大农业和创新意识。

六、发挥农民经济专业合作社作用，提高农业整体水平。

提供产前、产中、产后服务，深入田间指导，提高农业生产规模化、标准化水平。注册食用菌品牌，为农产品的效益转化提供平台。

齐奇岭村的工作还在有条不紊的进行着，取得了一定的成绩，我学习了不少农村基础知识和基层工作经验，同时也看到了农村工作中的盲点和自身的不足。在20xx年里，我将在以往的工作基础上，总结经验，寻找方法，再接再厉，以更加饱满的热情投身到工作中去，以科学发展为统领，以新农村建设为目标，以为民谋利益为根本，切实的推进齐奇岭村的经济的发展。

篇二：驻村工作计划

按照县、镇当前工作重点，结合村情，制定驻村计划如下：

一、做好标准化茶园示范基地建设。

该项目自启动以来，已完成茶园边坡整修、道路整修、排水沟开挖和茶苗吊槽工作，土壤改良工作也已接近尾声。下一步精确测量茶园面积，选定茶苗种和遮阴树后开展栽植工作。此项工作在11月底完成。

二、完成古戏楼改建工程。

村古戏楼年久失修，已丧失使用功能。经多方协调、决定秉承修旧如旧原则，对戏楼主体进行拆除修建。10月25日上午，改造工程正式启动。目前各项修建工程稳步推进，已完成屋顶防水作业，新修墙体工程量已过半。同时，协调电力部门，完成古戏楼旁变压器拆移。此项工作年底完成。

三、扎实推进危房改造工程。

按照镇委、镇政府统一安排，坚持修旧如旧原则，按时完成116户危房改造。施工前、施工中和施工后对房屋进行拍照存档，并实名登记，完善危改户纸质和电子档案，实行一户一档，批准一户、建档一户，规范有关信息管理。协助村两委开展质量安全巡查与现场指导监督，及时发现和纠正施工中存在的问题。

四、完善村庄环境整治工作。

建立卫生保洁长效机制，配备整治卫生必备用具，迁移村养殖场，争取资金建设旅游公厕、垃圾收集房，整治村庄水渠暗渠，改变脏、乱、差，营造洁、净、美，提升村庄生态环境，为建设美好乡村奠定坚实基础。

五、着手设立村务公开栏。

进一步推进村务公开和民主管理工作，通过设立村务公开栏，公开群众关心的热点、难点问题，扩大群众的知情权、参与权和发言权。另外，村务公开栏要做到防雨、实用、美观，要与村委会、广场、大礼堂形成映衬。此项工作在12月底前完成。

六、景观标识牌设立工作。

随着祖源村的知名度一步步提升，对外影响力逐渐增大，乡村旅游日趋红火，做好景观宣传尤为重要。如村庄的总体规

划立牌宣传，梦里山村祖源的总体介绍，摄影及旅游区的指示牌，古树名木保护牌(特别是千年红豆杉)，以及萃源古桥、休婺古道、古寺遗迹等有特色的景观设立标识牌，让游客一目了然，也能达到村民爱护、维护景观的效果。

七、做好农家乐旅游准备动员工作。

解决游客用餐、住宿等问题，让他们舒畅的感受原生态的生活，发展农家乐迫在眉睫。这需要村两委的积极协调，需要全体村民的凝心聚力。下一步主要是做好前期的发动宣传、数据统计和可行性论证，可以通过示范户带动的形式推动农家乐的发展。

八、党建工作平台更新建设以及村级档案建立工作。

按照县委组织部建议，启动建立村级档案准备工作，归档规范管理。继续规范、维护和更新村级先锋在线信息点，加强信息宣传，提升党建水平，让基层党支部真正发挥到引领作用。

九、继续加强新浪微博等网络宣传和信息宣传工作。

充分利用网络媒体，将祖源进行品牌宣传和旅游推介。通过新浪微博，以图文并茂的形式，加强旅游推介。编写工作简报，为祖源美好乡村建设营造良好的舆论环境，进一步推动各项规划按时推进。

十、村庄林场杉树变卖事宜。

联系专人察看村庄林场闲置的杉树，以合适的价格出售，增加村集体收入，为开展更多的村公益事业提供资金支持。

十一、其他各项工作。

在完成各项具体工作的同时，村两委全体成员开通脑筋，解放思想，创新其他可能发展的项目，比如开辟山上荒地、发展鱼养殖、修建古寺遗迹等，为祖源更好更快发展做出创新。

篇三：驻村工作计划

为响应省委省政府开展的万名干部进万村入万户的活动，切实达到活动的目标送政策、访民情、办实事、促发展。张沟二小住新潭村工作组拟定为期三个月(3月16-6月15日)的驻村工作计划(两个阶段)。

第一阶段：送政策、访民情(3月16-4月25日)。

- 1、落实住处和生活问题。
- 2、召开村委会议，阐明驻村宗旨。
- 3、挂工作牌，工作制度，工作时间，工作纪律。
- 4、入户宣传，讲解政策，了解民情。
- 5、拉活动横幅标语。
- 6、做好反邪教宣传。
- 7、三留守统计。
- 8、直补调查。

第二阶段：办实事、促发展(4月26-5月25日)

- 1、参与村组收沟挖渠，疏通水道。
- 2、慰问新潭村五保、低保代表、老干部代表(10人左右)

3、力争五组夏河桥的`通行。

4、尽力帮村部化解普九遗留的一部分债务。

5、参与春耕，尽自己一份力。

第三阶段：解决遗留，刹尾，总结(5月26结束)。

要求：

1、入户要实，工作要细。

2、民情日记不落一篇。

3、工作记六要：宣传要全到，讲解要细好，语气要亲切，姿态要放低，见人要微笑，遇事要不燥。

为积极响应区党委、昌都地委、八宿县委组织开展的创先争优强基础惠民生活活动，按照抓住好时机、明确新要求、解决新问题、建好新机制的工作要求，保证驻村工作的有序、有效开展，最终达到活动建强基层组织、维护社会稳定、寻找致富门路、进行感恩教育、办实事解难事的总体目标，地区质监局驻拥巴村工作队特拟定了驻村年度工作计划(20xx年10月-20xx年10月)。

第一阶段：深入调查研究，摸清基本情况[(20xx年10月--12月)

(一)积极座谈，主动汇报。

做好与乡党委政府的衔接、沟通、协调与汇报，了解拥巴村村情概况、经济发展、特色产品、村民生产生活等相关情况，同时，就驻村的工作思路、工作方法与乡党委、政府领导交换意见。

(二) 召开村党支部会议，听取村两委班子汇报。

与村两委干部进行座谈，认真听取他们对拥巴村发展经济的设想以及提出的意见和建议。

(三) 召开村民大会，摸清基层实情。

组织召开村民代表大会，认真听取群众反映的问题和困难，把群众的所需、所急、所想、所盼进行整理汇总，摸清实际情况，同时就群众关心的难点、热点问题进行热心解答，始终坚持思想上尊重群众、感情上贴近群众、工作上依靠群众，真正做到群众的知心人，真正成为群众的贴心人。

(四) 逐一入户走访，了解群众实际困难。

深入农户，逐一走访，对农户家庭人口、生产生活、耕地种植、牲畜牧养、住房搬迁、经济收入、儿童上学、看病就业等情况进行全面调查、核实、登记，了解生活上存在的困难和今后的打算，详细、真实掌握村民的基本情况。

(五) 实地环境勘察，了解资源优势。

对全村耕地、道路、水力、电力、泥石流地段进行了实地察看，了解拥巴村的资源优势。

(一) 加强宣传教育，营造工作氛围。

以入户宣传、集中学习等方式，积极宣传党的方针政策，大力宣传党的xx大、中央第五次西藏工作座谈会、自治区两会、地委(扩大)会议以及自治区第八次党代会精神，突出中央关于西藏工作的指导思想和党的富民惠民政策，让群众真正明白惠在何处、惠从何来，不断增强党的感召力、祖国的向心力和中华民族的凝聚力，为活动营造了浓厚的工作氛围。

(二)理清思路，制定规划。

在对拥巴村经济发展、社会稳定、教育卫生等方面开展深入调研并掌握拥巴村情况的基础上，结合拥巴村实际，理清驻村工作思路，制定一个中长期的拥巴村经济、社会发展规划，明确目标和措施，同时，使这个规划家喻户晓，启发和提高群众参与的主动性、积极性，使群众切切实实感受到强基惠民活动带来的实惠。

(三)集体讨论研究，落实为民办实事。

以集体研究、民主讨论的方式，组织村两委干部就10万元为民办实事经费的实施进行研究讨论，制定《地区质监局驻拥巴村工作队为民办实事实施方案》，明确为民办实事工作内容。

(四)建设一套班子，培养致富领头人。

一是加强村级党组织建设，帮助村两委建立健全各项规章制度，规范村两委议事、办事程序；二是加强村干部队伍建设，突出抓好党员干部教育，营造和谐、团结、进取的村班子队伍；三是帮助村党员干部转变观念、拓宽思路，克服等、靠、要思想，引导党员干部办实事、办好事，增强基层党组织带领群众发展致富的能力，培养能带领群众脱贫致富的领头人。

(五)开展劳务输出，增加群众收入。

联系昌都或是八宿县的相关企业或使用人单位，组织一批拥巴村青年外出务工，帮助开眼界、换思想、学技术、长本领，以解决拥巴村剩余劳动力，增加群众现金收入。

(六)打好农牧业发展基础，解决群众吃饭与收入问题。

一是加强农业技术培训，提高农牧民种植、养殖水平。二是

进行产业结构调整，引导村民种植果树、蔬菜，养殖藏鸡、藏猪，培育新的经济增长点。

(七)办好五件实事，推进驻村工作。

一是开展好扶贫济困送温暖活动，包括看望在校学生、慰问三老人员和贫困群众，让他们感受到党的温暖和组织的关怀；二是为困难群众解决实际生产、生活困难，抓紧解决好群众缺耕牛、缺生活用品、房屋拆迁缺资金等困难；三是积极联系、协调地区人民医院，做好群众到昌都治病相关事宜；四是开展单位募捐活动，组织单位干部职工为拥巴村捐赠物品、资金；五是做好强基惠民项目的申报工作，结合拥巴村经济发展的实际和群众急需解决的一些问题，积极申报短、平、快项目。

(八)扎实有序开展驻村工作，及时准确汇报工作进展。

采取制定工作计划、落实工作责任、定期核查进度、认真讨论总结的方法，扎实、有序开展每一项驻村工作任务，并以简报、专题汇报的形式及时上报工作情况，工作做到安排有序、落实到位、汇报及时。

篇五：驻村工作计划

按照县抓宣传、聚力量、摸实情、谋发展、办实事、惠民生、解民忧、化民怨的工作思路和方法，结合县工商联和挂帮干部个人的实际，突出重点、狠抓当前，着眼长远，特制定本工作计划。

一、抗旱思路：

1、对全村的旱情进行全面摸底，积极查找水源，多渠道解决资金，在人口密集区修建2个40-50立方的水窖。在人口少、人群分散的地方修建设10-15立方的水窖，这样能极大程度解决全村人饮问题。

3、组织村支两委成员或年轻人每周为孤寡老人送一次水。

二、秋冬种问题：

1、规划500亩油菜；

2、规划5001000亩小麦，实行订单农业。

三、写出一篇有价值的调研报告

四、上一次党课。

五、为初中学生上一堂针对中学生的法律课五、召开党员会议研究本村发展问题。

六、实实在在开好村支两委民主生活会。

七、推动村支两委班子每周学习例会，形成制度化。

八、在学校筛选(学习好、家庭困难)x名初一学生，由县工商联亲自到家核实，形成一对一帮扶。

九、对钟家湾村初三毕业未能继续学业的学生

(1)由县工商联推荐到会员单位就业；

(2)由县工商联联系到习水顺达驾校学习驾驶技术，学费在市场价的基础上减少xx元；对家境特别贫困学生，由县工商联出具证明，在顺达驾校减、免学费，或者由习水非公企业按照一对一帮扶形式分摊学费。

(3)由县工商联协调县人劳局、县工会、县扶贫办等单位免费培训，输送到沿海发达地区就业，形成订单培训，切实增加农民收入。

十、推动村民自治。

刻字方案 工作计划篇三

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发

工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

三、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。 以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的'单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

刻字方案 工作计划篇四

高三，是学校最有激情的一个年段，高三意味着，学生要经历他们一生当中最重要的一次考试，而高考为学生、家长、教师、学校、社会所瞩目，我们学生藉此长大成人，我们的工作也经历来自家庭与社会的双重检验。所以，高三的工作每一项都显得非常重要，每一步小小的举动都可能关涉到全局，所以，我“如临深渊，如履薄冰”。

一、抓稳定

根据学校的工作计划，深刻领会学校的总体工作思路，领会其精神。尤其德育工作计划，确定班级的工作重心。我认为高三的工作重心就是“稳定”，学生上了高三，会一下子成熟起来，当他面对不容乐观的高考形势的时候，会感到心里

很茫然，同学们会产生各种各样的退缩行为，所以，在开学之初的大事就是“稳定”，只有学生稳定下来了，心态平和了，才有了学习和提升的基础，我按照往年的惯例，认真地做好开学准备，让学生填写学生入高三情况调查表，争取第一时间对学生有个大致的了解。了解情况是班主任工作的前提和基础。一个班级是否稳定也取决于这个班级是否有意思，为此，我们在第一天就统计了全班同学的生日，生日祝福会准时送达。每一天早自习，在工作不忙的情况下，我会有准备地找同学谈心，作为“求稳定”的一个小小手段，当一个人在集体里，他觉得这个集体是有意思的，他是这个集体的主人，他会舍不得离开，他会找到前进的动力和勇气。

二、促和谐

同学们来自不同的班集体，也带着不同的生活习惯和学习习惯。在这个新集体中，如何让同学们不形成原班的小集团，而倾力打造新的集体，也就是如何促成这个“和谐”，真是个大学问。为此，我多次通过开班会和个别谈心的方式促进班级内部的融合与团结，高三六班是同学们高三生活的最后一站，首先从思想上树立这种团结求生存的意识。其次，我的做法是：首先缩减原二年九班、原一年十一班同学在班委会、团支部所占的比重。在班干部的选配大胆启用新人，通过帮带的形式促其尽快适应新的工作分配。其次，在座位的安排上，我还是吸纳了我在高二的做法，同学们可以填报三个志愿，在整体协调的基础上，尽量满足大家的要求，尽量让不熟悉的同学同座，而且，在同学们的倡议下，我一改过去男生和男生一座、女生和女生一座的办法，首先男女生一座。再次，在学习小组和值日清扫小组的安排上也充分地考虑到这一点。

三、求发展

高三的学习生活是非常紧张的，如何在短暂的时间内让学生有一个大的提升，需要班主任运筹帷幄，有长远眼光，有全

局意识。我们同学的学习成绩一般，目前有两个同学练体育，两个同学在外学习美术，三个学生学播音主持(两个已经开始学习)，高三的目标就是直面高考，要让同学们自己有成功意识，要让学生意识到成功是我们策划出来的，不是天上掉下来的。基于学校目前的高考形势，我大力鼓励学生学特长，走艺术类高考之路，对他们我在思想上支持、行动上鼓励、生活上关心。对特长生的鼓励也促进了其他同学的学习。争取在班级建立浓厚的学习气氛。能够持久激发同学们的成功动机。

四、强管理

(一)、充分发挥班干部的作用

根据多年的当班主任的经验，我始终不断地强调充分发挥班干部的作用，选拔、培养、使用好干部是班主任的宝贵财富，我们班从班长、到值日清扫的小组长都是同学们自己申报、同学评议、班主任最后决定的。

(二)、值周班长轮流制度给大多数同学提供一个展示个人管理能力的舞台

基于班级管理工作的稳定性，大多数班干部是稳定的，为了给其他同学一个公平的机会和舞台，我始终坚持值周班长轮流制。

(三)制度管理(初步实现从“人治”向“法治”的转变)

为明确班级干部的具体职责，我先后下发了《三年六班班干部职责》和《班级管理规定》。

班级管理干部的管理和班级制度的管理都是为了实现学生的自我管理。

五、重细节

(一)、两本日记，力求班级管理精细化

我们班有两本班级日记，其中一本是学校政教处发的，另一本是我们班自己的班务日记，在高一高二试行班务日记的基础上，适应高三的新情况，我们在广泛征求同学意见的基础上重新进行了修订：新增了高考倒计时，我的好习惯，我的心里话等等。将在开学第一天投入使用。这本班务日记在时间上：从早到晚，从早上谁开门到晚上谁锁门；在学习内容上：从早自习到晚自习前的“百家讲坛”，到晚自习的纪律。在管理项目上从宿舍到课堂，从室外到室内。是我们班的“大百科全书”。在参与度上，每天每篇日记都至少有8人参与。可以这么说，这本班务日记将是我们三年六班的“心灵史”。

(二)、建设绿色班级，美化班级环境

我们班的“班花”长势良好，同学们都很喜欢，都很爱护。今年，我特意在教室里养了一盆“一帆风顺”，祝同学们高考顺利！

刻字方案 工作计划篇五

一是分析10月荣经县公共资源服务交易服务中心交易情况：建设工程项目共计7项，采用竞争性谈判或比选方式进行，控制价783万元，中标金额674.81万元，节约资金135.19万元，节约率17.26%；政府采购开评标项目共计2项，累计项目预算金额共计31.01万元，中标金额30.6064万元，节约资金0.4036万元，节约率1.3%；砂场矿权出让项目共计7宗，累计项目预算金额共计570万元，中标金额634万元，溢价64万元。

二是对公共资源交易服务中心近段时间的运行分析，指出，虽然近期中心工作取得了一定的工作成绩，但在工作中仍然

存在一些问题，主要表现在：工作人员不足，目前公共资源交易中心共有三名工作人员，工程建设、国有产权交易等事项陆续进入交易中心后，人员配备上显得捉襟见肘；工作人员业务水平有待提高，缺乏建设工程、产权交易等方面专业知识；场地面积小。目前公共资源交易中心面积约300平方米，共有开、评标室各两间，每间房屋面积约50平方米左右，座位30个，不能满足稍微大型点的拍卖会和报名人数相对较多的招标需求。

三是对xx月工作重点进行了安排部署：一是重点服务灾后重建工作。树立服务意识，增强大局观念，认真服务交易项目，特别是灾后重建项目，确保日常工作有序开展，开通“绿色通道”，根据工程项目和建设单位的需求，推行全天候服务，达到方便、快捷、高效。二是充分利用技术手段，推行电子招投标效率。三是加强公共资源交易中心工作人员的学习培训，建立每周学习法律、法规制度，不断提高自身业务水平。

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作。

为了能在接下去的工作中能比上半年工作更加顺利，特做了以下的工作计划。

一、要不断加强急诊护理站的建设，提高护理人员的应急能力

1、加深护理人员的急救意识和群体意识，定期进行有计划、有组织的业务目标训练，培养急诊专业合格的护理人员。

2、不断建立、健全急诊科的各项规章制度，加强人员卫生行政法律、法规的学习，增强人员的法律意识。

3、推进各项急诊工作标准化管理，以提高抢救成功率。

二、重点抓好“三基”训练与临床实践相结合，以提高人员的专业素质。

1、纯熟把握常见病情的判断及抢救流程及护理要点，施行定期考核。

2、纯熟把握心肺复苏术的抢救技能。

3、纯熟伤口的处理和包扎止血技术及伤员的心理护理。

4、纯熟急救时的催吐、灌肠、注射、给氧及体位一系列操作技术及病情监测等专业技能，要求准确及时到位。

三、严格抢救室、处置室的管理，为患者争取宝贵的抢救机遇

- 1、纯熟把握各种仪器的运用并保证其性能良好，随时备用。
 - 2、各类抢救药品、器械由专人负责，定时检查、定点放置、定期消毒、维护药品基数与卡相符，严格急救药箱管理，保证院外急救的正常运用。
 - 3、各类急救药品运用后及时清理、补充、记录，保持整齐清洁。
- 1、严格执行“三查、七对”制度，杜绝差错事故的发生。
 - 2、严格执行无菌技术操作原则及护理程序，以增进或恢复病人的健康为目标开展整体护理，从生理上、心理上、生活上关怀体贴病人，推行人性化服务。
 - 3、严格执行“十二项核心制度”
 - 4、加强废旧一次性物品的妥善管理，防止院内感染的发生。

刻字方案 工作计划篇六

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，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，这给销售工作带来很多不便，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。

xx年工作计划如下：

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;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5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(幼儿园年度工作计划2017)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。

5: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。

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

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。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。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

- 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。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不

同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈, 我们可以从服务、维修创造利润, 比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在

座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

刻字方案 工作计划篇七

转眼间又要进入新的一年20xx年了,新的一年对我们来产是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年,也是我非常重要的一年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此,我订立了本年度工作计划,以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革,订立了新的规定,作为化妆品的美导,必须以身作则,在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

- 1、在第一季度,针对现有的老客户资源做业务开发,把可能有需求的客户全部开发一遍,有意向合作的客户安排见面洽谈。
- 2、在第二季度的时候,通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户,加紧联络老客户感情,组成一个循环有业务作的客户群体。在大力开拓市场的同时,不能丢掉该等客户交办的各类业务,与该等客户保持经常性联系,及时报告该等客户交办业务的进展情况。
- 4、第四季度就是年底了,这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先,要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源。

学习,对于业务人员来说至关重要,因为它直接关系到一个

业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。