

2023年疫情期间班主任工作计划(通用9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工具。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

疫情期间班主任工作计划篇一

在繁忙的工作中不知不觉我到狼图已经一个月了，回顾这一个月的工作历程，作为狼图的员工，我们深深感到狼图蓬勃发展的热气，狼图人之拼搏的精神。刚到狼图的时候，对什么都不是很了解，但在同事的帮助下，我很快就融入了公司的环境，对自己的工作也逐渐有了一个清晰的认识和了解。下面我总结一下我到公司这一个月所做的工作。

一、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高

根据目前的工作分工，我的主要工作任务是

(1) 负责公司来访人员的接待及讲解兼职信息，达成兼职卡销售工作；

(2) 负责每天在58同城和智联招聘网上的简历短信发送工作；

(3) 负责公司新进员工的培训工作；

(4) 办公室电话接听和配合客服部的临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的办公室接待人员应当具有良好的语言表达能力、应变能力和灵活的处理问题能力。

二、不断改进方法、提高工作效率

在兼职卡销售工作中，刚开始我办卡的业绩不好，我不断学习别人的成功经验，慢慢的业绩也上去了，这使我对工作也有了信心。虽然我的业绩要求已经达到了，但是我做得远远不够好，有的时候一天接待了很多客户，但业绩却不好，成功的机率太小了。我知道我需要不断总结经验，不断改进方法，才能做到更好。我发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。在自己的努力之下，慢慢的我业绩也提升了，也比以前强势许多了，能面对各种不同的客户，工作效率也提高了许多。

三、培训新同事，分享自己的经验

要成为狼图的员工也不是那么容易的，而能留在狼图的人，心态一定要好才行，在这一个月，有人来了又走了又有人来，最终还是我们几个留了下来。每次有新同事来，我都要给他们培训，教她们方法。刚开始我培训的时候不太认真，没有很严肃的讲，给人的感觉就是太不专业了。后来我改进了我的不足，也知道该怎么跟同事培训了。事实证明效果还不错，新同事都能很快的掌握，并且销售业绩也还行，当然这其中最重要的还是她们自身的学习和能力。我觉得这个工作很重要也很有意义，因为这个过程为狼图储备了人才，我不但锻炼了我自己，也从她们身上学到了很多東西。

这一个月是有意义的、有价值的、有收获的时间。我从我的工作中学到很多以前都不懂的东西，但我还是不够成熟，但我需要成熟，我需要尽快融入到这个社会，为自己将来的事业做准备，也要为公司未来的发展不断积累经验，所以，接下来我对我的工作做一个计划。首先，调整好心态，在接下来的工作中，努力提高工作效率和工作业绩。要更专业，要多微笑，要多找方法，要多与同事交流吸取经验教训，也要多总结。其次，写一个校园推广方案，推动facepai发展。电子商务我虽然不是很懂，但什么东西都可以学，可以借鉴。我要多想方法，多去研究，尽快拿出一个方案出来。再次，落实好为办兼职卡的会员，免费注册facepai并送10元充值的

工作，为这个平台增加用户量，同时也宣传了这个平台。最后，加强团队合作能力，提高自身素质。一个人的力量是有限的，但团队力量是无穷的，在今后的工作的，我应该更加重视团队合作，多与同事讨论，多听取同事的意见，改进自己的不足，提高自己的工作效率和自身素质。

总之，我相信公司在每一名员工的努力下，在新的时期将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。我相信我们的电子商务一定能做好，做成功！

疫情期间班主任工作计划篇二

充分发挥第一党支部战斗堡垒作用，党员先锋模范作用，做好群众工作，稳定情绪，增强信心不信谣不传谣，当好群众的贴心人和主心骨；遵照“依法规范、属地管理、完善机制、合理应对、依靠科学、有序有效、公开透明、实事求是”原则，按照“早发现、早报告、早处置、早诊断、早治疗”的防控方针，强化新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控形成长效机制，加强病例排查监测，加强医疗救治，强化联防联控，有效防控新型冠状病毒感染的肺炎疫情。

(一)提高政治站位，强化作用发挥。第一党支部要充分发挥战斗堡垒和党员先锋模范作用，用使命担当为人民群众身体健康和生命安全保驾护航。党员要认真履行党员义务，充分发挥先锋模范作用，对组织安排的疫情防控任务不讲条件接受、不打折扣完成。

(二)强化组织领导，保障信息畅通。此次疫情防控，成立疫情防控小组：

略

疫情防控小组下设办公室，由行政部和党群工作部配合工作，疫情信息报送实行“日报告”“零报告”制度。每天上班，

各部室党员干部带头组织检测体温，向支部书记汇报疫情情况，并由行政部相关负责人向市国资委新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作领导小组报告疫情动态；行政部和党群工作部要主动及时接收、报送、发布相关信息，确保信息及时性、准确性，确保不信谣不传谣，及时做好疫情舆情防控。

(三)强化督查检查，严格追责问责。各部室党员同志尤其是党员干部要带头加强对疫情防控工作的落实，坚决落实联防联控措施，形成齐抓共管良好局面。

(一)党员领导带头，实行24小时报备。公司党员领导率先示范，带头发挥作用，抓好分管部室检测报备和消毒防护工作，各部室党员干部要抓落实，工作期间积极组织引导其他党员、职工群众测体温(2次)，体温超过37.3度(含37.3)者及时报备并居家隔离(需向市国资委报备并告知居住地社区)；做好疫情防控期间职工党员、职工情绪疏导，关怀工作。同时，下班回家后及时报备个人及家人健康情况，做到24小时报备。

每日统计并填报《银川通联资本“严控疫情，党员先行”情况统计表》；及时统计公司职工离宁情况，确保返宁人员居家隔离到位。对发现有不适症状人员及时上报并协助送诊，进行医学观察；对与疑似、确诊病人有接触的人重点管控，及时报告市国资委、居住地社区以及医疗卫生部门。

(二)防控保障到位，防护监督到位。由行政部根据卫生区域分配情况，安排督导各部室党员同志带头，积极使用75%酒精或其他相关消毒剂，对办公用品(电话、电脑键盘等)进行定时消毒；带头戴口罩，并确保每4小时更换一次，督促引导其他职工群众办公时佩戴口罩，及时更换口罩，做好废弃口罩处理工作。对于不戴口罩或不及时更换、不妥善处置废弃口罩的党员或职工群众给与批评指正，做好防护保障和监督工作。

(三)全面消毒，确保全方位防护。由行政部结合值班安排和

卫生区域分配情况，充分发挥党员带头作用，督导各部室对办公区域(门厅、楼道、会议室、电梯、楼梯、卫生间等)进行消毒，确保责任到部室、到人;确保每个区域使用的保洁用具分开，避免混用;做好消毒备案记录，确保交接清楚;各部室确保持办公区环境清洁，每日通风3次，每次20-30分钟，通风时注意保暖。

(四)重视宣传舆情，做好疫情宣传。由公司党群工作部、行政部结合公司广播站安排情况，督促各负责部室和广播小组每日播报最新疫情防控情况，做好关于新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控相关舆情监测工作，及时向全体党员、职工群众通报、转发相关文件和最新防控信息，做好疫情舆情引导，实行党员——群众“一对一”，做好职工的贴心人和主心骨，疏导好职工群众情绪，指导职工群众正确认识和预防疾病，引导职工群众规范防控行为，做好个人防护，看好自家门、管好自家人，营造良好的疫情防控氛围。

(五)带头防控，落实落细防控。在疫情防控期间，党员领导要带头防控，坚持不集中召集人员开会，全体党员、职工群众不得以单位或个人名义聚餐宴请，避免形成人员聚集。全体党员要带头落实防控措施，科学加强个人防护并积极教育引导身边亲友和群众注重个人卫生，勤洗手，勤通风，自觉配合做好疫情筛查检测;带头遵守防控要求，减少不必要的外出活动，不串门、不集会、不聚餐、不到人员密集的场所，外出时必须佩戴口罩，有效切断病毒传播途径;带头杜绝捕猎、贩卖、购买、加工、食用野生动物;带头落实疫情报告制度，及时向单位和组织报告个人及家人外出情况、身体状况，对发现的疑似病例和相关情况及时报告相关部门;带头做好舆论宣传，认真学习广泛宣传各级党委、政府对疫情防控的相关政策和专业知识，主动做好释疑解惑工作，消除广大群众恐惧心理，坚决不做扰乱社会秩序的违法行为，切实做到不传谣、不造谣、不信谣。

疾风知劲草，烈火见真金。全体党员和职工要不忘初心，牢

记使命，坚决执行中央、自治区党委和市委市政府疫情防控部署要求，万众一心、众志成城，坚决打赢疫情防控攻坚战！

疫情期间班主任工作计划篇三

本文目录

1. 中介工作计划
2. 房地产中介个人工作计划
3. 中国人寿保险中介部个人工作计划

已经过去，一不小心xx也已经过了1/3, 亲爱的小伙伴们对于xx有什么打算呢?在总结过去的同时我们又要对新的一年有个好的规划，我是一个从事工作时间不长, 经验不足的工作人员, 但同时我又是一个很有上进心的愤青，所以在很多方面对自己都有着比较严格的要求, 这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

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应手。

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，还有奥运会带来的无限商机，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！

二、 制订学习计划

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。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xx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xx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的客户，争取的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx8年新的挑战。

中介工作计划（2） | 返回目录

本站精心整理了《xx年房地产中介个人工作计划》，望给大家带来帮助！

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，还有xx奥运会带来的无限商机，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！

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。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xx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xx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xx年新的挑战。

中介工作计划（3） | 返回目录

忙碌而充实、疲惫却喜悦、点滴遗憾点缀着更多的收获……

（一）加强理论学习，提高个人的理论素养。不断充实自己

的知识面，取他山之石以攻玉。多借鉴同事的好的做法、多交流、多合作。

（二）提高工作效益。加强业务学习，把加强学习同提高工作能力结合起来，把积极进取和求真务实结合起来，把工作热情和工作态度结合起来，运用到实践当中去，扎扎实实地做好本职工作，不断提高自身的工作效益。

（三）树立自身形象，增强自信心，提高协调能力，用最简洁、最具有吸引力、可信度高、煽动性强的营销话术去征服每一个客户。

（四）维护好网点关系，保持良好沟通。维护好网点关系是做好客户经理工作的一个基本条件。要与银行人员成为朋友，这个网点才有可能销售我们的产品。

（五）有效激励网点主任和柜员，及时掌握网点的更多信息，提高网点的出单率。

（六）通过观察、与同事之间的谈心、听取同事们的各方意见，建立起丰富的信息网络，来时时地为自己进行充电，努力使自己变得更好。

（七）认真地完成接下来的工作任务，工作指标。

以上几个方面就是我的工作计划，或者可以说是我对接下来的工作的打算吧，为了不让它们成为纸上谈兵，我将时时刻刻牢记着自己的保证，让它们成为我的工作准则，我工作的动力。只要我对自己说，我决不放弃，我就有成功的信念，只要我对自己说，我始终有梦想，我就有成功的远景。只要我对自己说，我决不放弃，我要行动，行动；再行动，成功就在我的身边。

疫情期间班主任工作计划篇四

新的一个学期就要开始了，在过去的一个学期里，我的班级一直在不停的进步，许多同学的成绩都有了不同程度的提高，只有少数同学有一点退步，我也早就和他们谈话过，希望他们能够在新的学期里成绩能够得到提高。

新的学期里我制定了新的工作计划，经过了这么多年的教学，经验也越来越丰富了，对学生的了解也是逐渐的提高了，因此这一次制定的教学工作计划也很有针对性，希望能够在新的学期里使学生的德智体美都能够得到大发展。

一、班级基本情况：

本班共有学生51人，其中女生27人，男生24人。学生一般都能按照一日行为规范来做，但部分学生自觉性还有待提高，尤其是个别男学生在这方面的养成习惯做得还很不够，经常要老师或同学提醒。大部分学生较聪明，思维活跃，作业能认真完成，有一定的合作和竞争意识。但也有少数学生没有很好的学习习惯。大部分学生能做到热爱集体，热爱劳动，热爱师长，热爱同学，有较强的集体荣誉感。但部分学生也有自私、虚荣心强、盲目自满的思想。

二、工作目标：

- 1、有效在配合学校各项工作，把教育工作放在重点位置，力争教学质量上新台阶。
- 2、安全无小事，把安全教育工作当作一项持久的攻坚战，确保不出现意外事故。
- 3、期中. 期末测试全班同学达标。

三、本学期基本工作要点：

1、向学生进行思想品德教育，端正学习态度，明确学习目的。提高学习兴趣，使学生主动学习，提高学习成绩。

2、鼓励学生大胆创新，勇于探索，积极进取。

3、继续学生行为习惯养成教育，培养学校的好学生、家庭的好孩子、社会的好公民，新三好学生。

4、积极参加学校组织的各项活动，使学生在活动中受到教育。

5、继续培养班委会，明确分工，提高学生的管理能力。

四、具体措施：

1、根据本班实际情况制定相应的规章制度。本班同学要自觉遵守学校制度，遵守班级制度。

2、安全教育不放松，做到天天讲，时时讲，处处讲，分分秒秒讲。把安全工作做好，力争不出现意外事故。

3、成立班干部小组，协助老师抓好班级日常管理工作，配合学校各项工作。

4、根据目前学生不良卫生习惯，脏、乱、差现象严重等。下大力度进行治理，充分利用班干部进行监督，学生互相监督，发现后及时处理，逐步养成良好的卫生习惯。

5、通过谈心，了解各种情况，逐步转化后进生的思想，激发他们的兴趣，养成自觉学习、爱学习的好习惯。力争有所提高。

6、把家校联系工作当作一项重点工作进行抓，经常进行家访，了解学生的学习动向，更好地提高他们的学习兴趣，本学期力争到每个学生家进行家访。

7、和科任老师密切配合，完成各科教学任务。虚心听取经验丰富的老教师的意见，把教学搞活。

8、组织学生积极参加学生开展的各项活动，力争获奖。

9、鼓励学生积极参加课外兴趣小组，尽量发挥自己的特长。努力做个德、智、体、美、劳等全面发展的社会主义新人。

五、具体工作安排：

三月：

1、格评选每周之星，每月之星，给本学期评比活动奠定扎实有效的基础。

2、进行安全教育。

3、开展《如何向雷锋同志学习》主题班会。

四月：

配合任课教师，完成各项学科比赛，争取优异成绩。

1、完成学校任务，开主题队会。

2、结合清明节扫墓活动，进行革命传统教育。

3、配合学校工作，搞好期中考试。

五月：

做好学生思想工作、安全教育工作。

1、班级写字比赛。

2、庆五一“我们爱劳动”主题中队会

3、开展做文明学生活动，评选本学期文明学生

六月：

1、庆六一活动。

2、按要求完成各项表册填写工作

3、抓好复习，参加期末考试。

七月：

期末测试。

新的学月的每个月的具体的工作在这里我都一一的呈现出来了，相信只要同学们按照我的工作计画一步一步的学习，生活，他们的德智体美是能够得到很好的提高的，我相信。

疫情期同班主任工作计划篇五

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应手。

1、在第三季度，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、在第四季度的时候，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x□x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x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化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。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。我将尽我的能力减轻领导的压力。以上，是我对下半年的一些设想，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。展望下半年，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

会去寻求的客户，争取的单，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。

疫情期间班主任工作计划篇六

根据上级疫情防控工作要求，为防控新型冠状病毒感染的肺炎疫情的扩散与爆发，掌握师生20xx年暑假期间身体及安全状况，全力保障师生员工的生命安全和身体健康，确保广大师生健康安全以及春季学期平稳开学，特制定本防控方案。

执行最严格的防控工作要求，持续巩固防控工作成效，抓好常态化精准化疫情防控。完善我校防控体系，严格学校人员管理，加强师生健康指导，加强校园安全整治，认真谋划秋季开学工作，确保师生的身体健康和生命安全，维护学校正常秩序和校园安全稳定。

1、科学制定师生寒假放假离校安排。

为避免寒假放假离校时发生拥堵，本着既保证安全，又要尽量缩短放学时间的原则，学校实行错时放学、错峰返校制度。

期末考试学生离校时间：初一初二为1月27号（周三）下午14:40离校，初三为1月27号（周三）下午17:20离校，初四为1月27号（周三）上午11:20离校。

春季开学时间：2月28日初三、初四学生上午8:00前入校，初一、初二学生上午10:00前入校。

（责任处室：德育处各级部）

2、加强寒假期间值班工作。

每天安排一名学校班子成员带班带岗，安排一名疫情防控人员执勤值班，保障学校疫情防控指挥体系正常运转。（责任

处室：办公室)

3、全面落实日报告、零报告制度。

寒假期间实行“日报告“零报告”制度，每天追踪师生健康状况。学生由家长负责，每天早中晚各1次测试学生体温并上报班主任。教职工每天早中晚各自测1次体温报处室级部，处室级部汇总后报学校办公室。

体温超过37.3度师生报告学校，由学校上报县教体局及卫生疾控部门，必要时到县人民医院发热门诊及时就诊并进行核酸检测。

(责任处室：办公室德育处各处室各级部)

4、居家休假、减少外出，师生员工假期出市要报备。

寒假期间，师生减少不必要的外出，原则上不前往国内外中、高风险地区、不跨省域长途旅行，确需离开居住地的，向学校备案登记。教职工离开本市向学校办公室报备，返校前14天，办公室将信息汇总后向上级报备；学生离开本市向学校政教处报备，返校前14天，政教处将信息汇总后向上级报备；物业、餐厅工作人员：离开本市分别向政教处、总务处报备，返校前14天，政教处、总务处将信息汇总后向上级报备；出国(境)师生员工，学校疫情防控领导小组需要报上级批准。

(责任处室：办公室政教处总务处)

5、严格落实师生新“四类人群”摸排监测。

严格落实上级决策部署和工作要求，按照《省核酸检测“应检尽检”工作方案（第四版）（修订）》规定，强化师生员工新“四类人群”摸排监测，切实做到“应报尽报”“应检尽检”。

符合以下条件之一的一律进行核酸检测：

一是有发热等可疑症状的；二是本人或家庭成员为密切接触者的；三是14天内本人或家庭成员有疫情重点地区（含境外）旅居史、与疫情重点地区（含境外）来人有接触史的；四是21天内所居住社区（村居）发生疫情的。

凡是在校期间出现体温异常的师生员工（高于37.3℃）要全部通过“绿色通道”转诊到定点医院，进行核酸检测。

（责任处室：办公室德育处总务处）

6、加强重点部位消杀工作。

学校每天对教室、食堂、宿舍、实验室、门卫、垃圾池等重点场所进行全面消杀，每天至少2次以上，教室、食堂等每天定时通风。

定期对食堂进行环境监测，始终对食堂从业人员进行健康监测，强化食堂涉冷链食品人员管理，直接接触冷冻冷藏肉类、水产品及其包装物的学校食堂工作人员，确保每14天进行1次核酸检测。

（责任处室：办公室德育处总务处）

1、开展宣传教育活动。

通过召开教工会、主题班会、线上家长会等形式，做好相关政策解读及培训工作，指导师生员工做好个人防护，倡导家庭、学校“两点一线”，减少跨区域和长距离返乡可能带来的暴露风险，坚持合理社交距离、勤洗手、戴口罩、公筷制等卫生习惯和生活方式。

（责任处室：办公室德育处总务处）

2、加强师生员工思想教育工作。

班主任、心理健康教育教师要密切关注学生状况，注重人文关怀、思想引导和心理疏导，特别要加强对毕业生、贫困家庭学生、特殊教育学生、留学生等群体的关心关爱，协助解决实际困难。

（责任处室：德育处团委教务处）

3、督促教育返乡师生员工遵守居住地疫情防控要求。

广大师生假期要加强体育锻炼，减少聚集，非必要不出行、不出境、不前往国内中高风险地区。班主任要定时开展线上家访，科学指导学生居家学习生活。加强对外地师生关怀，协调帮助解决实际问题，避免心理恐慌。

（责任处室：办公室德育处总务处）

4、校园实行封闭管理。

师生员工入校一律检测体温+健康绿码，外来人员入校必须预约+查验身份、实名登记、检测体温+健康绿码，校外无关人员、体温超过37.3℃或健康黄码红码人员一律不准入校。

（责任处室：安全办）

1、密切关注疫情形势，科学制定开学返校具体方案，完善线上线下教学模式切换预案。根据《省冬春季新冠肺炎疫情防控工作方案（新制定）》规定，改进疫情防控措施，修订应急处置预案。（责任处室：办公室德育处教务处）

2、加强自动测温设备配置，确保应急物资储备。开学前，对自动测温设备进行全面检修，根据疫情防控最新要求，准备好充足疫情物资。开展校园冬春季爱国卫生运动，推进环境

卫生综合整治。开学前全面摸排返校师生员工健康状况和14天内活动轨迹，对新“四类人员”“一人一档”建立健康台账。联合相关部门共同进行开学防疫演练和应急处置演习，确保春季学期开学平稳有序。

疫情期间班主任工作计划篇七

一、值班：当你在值班的时候，坐姿及精神状态要好，毕竟对客户而言，第一印象很重要。而且你还要利用闲暇之余多记一些房源你，或者准备好房源本。这样子客户来的时候才能更好的匹配房源，才能让客户觉得我们专业，对我们的印象更好！

二、业主扫楼：的提升方式就是不懂多问咯，勤打电话，多跟业主、客户电话沟通。电话打多了，遇到问题就多了，久而久之就可以快速提升话术、胆量、房源敏感度、处理问题的反应！

三、房源收集：大多数公司的房源都是性的，很多房东客户，大多数的情况下都是早上上班前，晚上下班后，在网络发个帖子说明自己的需求，如果你想获得一手资源，你就得大清早或者大晚上。

四、网络发布：作为一个经纪人，每天应当新增发布房源3—5套房源信息，这样会带动整个网络的账号的活跃度，这样房源信息才能靠前。如果觉得手动发布麻烦还可以借助房源群发工具——大雁发房帮你快速发布房源。房源发布标题要吸引人，突出重点及优势。房源发布质量取决于：房间照片、小区外景图、户型图、有视频。

五、房源回访：每天应当回访3—5套房源，增加自己对房源的熟悉度，同时新增房源。

六、约看：客人不能放在哪里晾着啊，你不带客人，其他中

介也会带。没事就约客人出来看看房子，聊聊天。

七、每日一结：一天开始都是有计划的，结束当然要有总结啦！

疫情期间班主任工作计划篇八

疫情就是命令，防控就是责任。为有效做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作，全面开展校园消毒防疫工作。

对假期门卫值班人员及值班教师进行了防控要求，要求门卫值班人员需24小时在岗值守，值班老师及后勤工作人员需戴口罩、测量体温、登记后方可进入校园；值班老师按时到校值班，要做好校园安全巡视工作。

幼儿园虽在假期，但需防范于未然，为了防止病毒病菌的滋生传播，幼儿园值班人员依次对幼儿活动室、办公室、楼道、操场、园门口、门卫室等进行了全面的药物喷洒消毒。

值班人员需对消防设施、用电安全等幼儿园安全隐患做排查，并对幼儿园进行全面消毒防疫工作。四、通过教师群和家长群统计教师、学生假期流动情况针对性进行防疫指导，确保师生安全。同时，李校长还要求加强对教师、幼儿的居家、出行、隔离留观统计。

此次部署安排，体现了幼儿园对疫情防控工作的高度重视，对幼儿园安全高度负责的态度。我们相信，在全社会的共同努力下，我们万众一心、众志成城、群防群控，一定能够打赢抗击新型冠状病毒疫情这场战争！

疫情期间班主任工作计划篇九

一、值班：当你在值班的时候，坐姿及精神状态要好，毕竟对客户而言，第一印象很重要。而且你还要利用闲暇之余多

记一些房源你，或者准备好房源本。这样子客户来的时候才能更好的匹配房源，才能让客户觉得我们专业，对我们的印象更好！

二、业主扫楼：最好的提升方式就是不懂多问咯，勤打电话，多跟业主、客户电话沟通。电话打多了，遇到问题就多了，久而久之就可以快速提升话术、胆量、房源敏感度、处理问题的反应！

三、房源收集：大多数公司的房源都是唯一性的，很多房东客户，大多数的情况下都是早上上班前，晚上下班后，在网络发个帖子说明自己的需求，如果你想获得一手资源，你就得大清早或者大晚上。

四、网络发布：作为一个经纪人，每天应当新增发布房源3-5套房源信息，这样会带动整个网络的账号的活跃度，这样房源信息才能靠前。如果觉得手动发布麻烦还可以借助房源群发工具——大雁发房 帮你快速发布房源。

房源发布标题要吸引人，突出重点及优势。房源发布质量取决于：房间照片、小区外景图、户型图、最好有视频。

五、房源回访：每天应当回访3-5套房源，增加自己对房源的熟悉度，同时新增房源。

六、约看：客人不能放在哪里晾着啊，你不带客人，其他中介也会带。没事就约客人出来看看房子，聊聊天。

七、每日一结：一天开始都是有计划的，结束当然要有总结啦！

总结今天的工作情况，计划明天的行程安排。今天工作中所遇到的问题，多与同事店长交流沟通。这样才会更快成长。