

桑拿年度工作总结 工作计划(优秀7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的工具。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

桑拿年度工作总结 工作计划篇一

一， 协会内部管理

(1) 干事的培养

一直都这么认为，协会其实可以看作是另一种比较新颖的交友平台，因此我们协会一直把每一位新招的干事看作自己的朋友，在这里，没有会长的盛气凌人，也不会有部长的高高在上。我们所谓的干事培养其实就是把我们在做干事期间的所悟所感给新干事们分享分享而已，还有就是把我们博览的以书会天下友的口号唱到每个角落，和干事们一块玩一块学，一块儿感悟一块儿交流。

(2) 部门规章制度

2， 例会缺席次数超过3次，直接失去优秀干事考核资格，以后在新旧换届时直接影响会长部长的竞选。

3， 我们部门设有两会长，四个部门——策划部，宣传部，外联部，活动部，共七个部长。这些部长各司其职，招新后，按干事们的意愿将他们分组到各个部门，干事们就由部长们带领管理，干事有什么不懂可以问部长。如果还有什么解决不了的大家就开会商议，集思广益，知道想到合适的解决方案。

2， 元旦游园晚会。这是每年每度都有的一个活动，在元旦

期间举行的较大型的活动。旨在丰富大学生的课外生活，也可以展现新颖的校园文化。

这个活动名叫“谁是大导演”，是计划与话剧社合作的一个活动。我们博阅给他们提供剧本，他们安排演出。

这个活动想出的初衷是想，喜欢读书的人可能也有喜欢写东西的爱好或习惯，当然，这也包括一些剧本。这样的话这个活动就是一个很好的展现自己，发掘个人潜能的平台。这个活动目前安排在20xx年六七月份。

一， 宣传方式的转型

关键做到以下几点：快、新、好。

以前不是很了解关于新闻报道这一宣传方式，觉得那只是在电视上才经常为人们采纳的宣传方式，错误的估计了它的广普性。现在才知道，它是一个不错的宣传渠道。我们社团协会在搞一些大大小小的活动时，要想扩大自己社团的知名度，就得让更多的人了解你们社团的这些活动。

因此，在以后办较大型活动时要快速及时的与新闻部的相关负责人联系，让他们在第一时间就赶到我们活动现场，并如实地讲述他们新闻部那边需要的信息，耐心等候他们记录相关信息。

还有，以前我们经常用的宣传板也得派上用场，宣传板要及时摆出去，下雨天要注意不能把宣传板弄湿弄脏了，这些细节都要熟悉在心，不容含糊。

活动期间我们要留有一些有代表性的活动现场照片，活动结束后可以再把照片展现出来，再度宣传一下，以此达到更好的宣传效果。

二， 关于外联工作的定位及其活动经费规划

外联部的主要任务是调节社团与社团，社团与社联，社团与校外的一系列活动的正常运行。

1) 在社团策划活动时，如果自己的社团规模比较小，办一个活动的资源不够，就可以考虑与其他与自己社团性质类似的社团合作，一起办活动。此时就需要外联部与这些协会交流以达到意见上的一致。

2) 我们在举办活动时，毫无疑问需要经费，这时我们外联部的就需要与社联那边交涉，商讨有关经费的问题，从而达到意见上的一致。

3) 我们博阅是一个与书分不开的协会，这就要求我们与图书馆那边有很好的交流，像我们的图书漂流活动就是与图书馆那边合作的。这些方面的'交涉也是外联部的工作范畴。

4) 当然，我们社团的活动是一天比一天办的好，当好到一定程度时，我们就可以与校外其他名校相类似的社团合作，这样可以扩大我们社团的知名度，引来更大的一批爱好者，这样就可以慢慢一步一步实现我们最初的梦想。

总的说来，外联部，就像国际上的外交部，需要与各色人物交流，以达到意见，利益上的一致。他的任务任重而道远！

三， ， 新学期的招新计划

一年一度的社团招新又要拉开了序幕，其实我们都明白，要想把协会社团办好，招新这一环节特别重要，我们不能忽视。这就要求我们要有比较新颖的招新点子，以吸引别人的眼球，让更多的人心甘情愿地加入我们社团或协会。

一、总体计划：

培育班级的健康向上的灵魂，以学生的长远发展为目标，保证班级的全面进步、领先，形成良好的班风、学风，培养祖国未来需要的人才。不断超越、不断进步，让每个学生的潜能和智慧均得以充分开发。

把育人当头等大事来抓，让学生学会做人，学会求知，学会发展。先养成良好的纪律、学习、处世习惯，先严而得以形成，后宽以形成良好的氛围。

不断修正，不断开拓。

二、具体的计划：

(一)开学准备工作：

- 1、布置教室，出好黑板报。
- 2、打扫教室，包括地面的清洁及窗台的清洗。
- 3、整理桌凳，安排座位，临时指定班级干部。
- 4、发书，发本。
- 5、演讲，让学生知道到学校的任务、责任。

(二).班主任工作的分类：

第一类：每天必做的事情

- 1、值日生日记(值日生填写)，班级日记(班干部填写)。
- 2、课前安排。
- 3、自习课的管理，要养成学生自觉的上自习。

- 4、放学以前的工作小结，布置作业。
- 5、检查学生的行为规范，由学生自己检查。
- 6、值日生小结，总结当天的值日情况，提出问题并建议改正措施。

第二类：每周必做的事情。

- 1、小组评比，每周评出一个先进小组。
- 2、每周一次语文生字词听写。
- 3、每周批改一次日记，学生每周写一篇。
- 4、组织班会，由班干部找班会主题，利用班会来渗透素质教育。
- 5、欣赏美文，由每组每周轮推出一篇美文全班欣赏。
- 6、周五放学前对下周的安排。
- 7、争取全校每周的流动红旗。

第三类：每月必做的事情。

- 1、统计月考的成绩，奖励进步的学生。
- 2、统计一个月来作业全交名单、学生出勤情况、好人好事情况。
- 4、对学生的鼓劲加油。
- 5、给班干部提建议，给班主任提意见。

6、树立永争第一的信心，积极参加学校的各种活动。

(三) 班主任工作思路

1、以人为本，对人有礼貌，教育学生成为一个正直，善良，智慧，健康的人。

2、营造一个温馨，和谐，自然的学习环境，让学生到了班里就象回到了家里一样。

3、教会学生学会生存，学会与人相处，学会付出和爱。学会发展，学会学习。

4、奖罚分明，宽容为本，弘扬正气。利用各种活动增强班级的凝聚力，让每一个学生都为班级而自豪。

5、关爱每一个学生，走进每一个学生的心里，成为学生的真正意义上的朋友，为学生排忧解难，树立信心。

6、上好每一节课，认真抓好课堂纪律，让班级永远充满活力，积极，向上，永争第一！

(四) 班主任工作要点

1、对学生进行思想品德教育，树立远大理想，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，坚持真理，勇于探索，敢于竞争，开启智慧，为祖国培养创新性人才。

3、对学生进行行为习惯养成教育，使学生成为有礼貌、讲文明、守纪律、讲卫生的好青年。

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、严肃纪律，健全班委会，明确分工，提高学生的管理能力。
- 6、贵在平时，一定要做好平时的各项工作，增加工作的前瞻性，扎扎实实，立足未来，一定要取得各项工作的最后胜利。

桑拿年度工作总结 工作计划篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

年度工作计划_ 年工作计划 时光流逝，忙碌中 xx 年的脚步已经悄然走远。最近一段时间无论是看电视还是浏览网页又或是听广播我们都能发现几乎所有的媒体都在进行年终盘点。的确，我们在过去的一年当中忙碌着、辛苦着、奔波着同时也收获着，新的一年即将开始我们在制定“宏伟蓝图”的同时也不要忘记回顾上一年的苦辣酸甜来激励和鞭策自己取得更大的进步。下面我就把 xx 年度的工作做简要的汇报总结。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾自己来到公司的工作历程，作为 xx 公司的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏的精神。

在这新的一年，我想要学习更多的有关我们公司产品的专业知识、以满足客户越来越高的要求，以提高自己的专业水平、但是还是要以多出我们公司的产品给公司带来更大的效益为主要目标，通过自主钻研、学习等方式，全面提高自身的综合素质。

十二月份销售为:15000 元 以上是我对于这过去一年的总结,也是我对于新的一年的计划. xx 年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我会与公司的每一名员工共同努力，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

XX 年 XX 月 XX 日

内容仅供参考

;

桑拿年度工作总结 工作计划篇三

计划网小编为您整理的2018上半年幼儿园后勤工作计划范文，供您参考。更多的工作计划敬请关注工作计划栏目。

2018年月工作计划范文【一】

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。

2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。
3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。
6. .对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

2018年月工作计划范文【二】

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，我会严格按计划进行每一项工作；敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

桑拿年度工作总结 工作计划篇四

前厅、收银台

1、礼仪、迎宾

主动迎客问好，引导客人进入前更，每日交接班要清洁卫生，参加例会。

2、收银员（隶属财务部）

向客人问好，负责并管理好更衣箱钥匙，做好收银工作。前更

1、例会（检查仪容、仪表，做工作总结、下达任务。一般由主管主持）。

2、清扫卫生：查看室温（要保持在23-26摄氏度）。清扫地面，镜面及边角卫生。检查更衣柜内物品放置情况，查看设施运转情况（照明、空调、通风等设备的完好度）。

3、备品清点（布草等核对、更换、易耗品的准备、各物品摆放、服务员向领班报上所需物品的数量）。

4、查看交班日记（包括客流量、物品、设施有无损坏，工作中出现的问题等）。

5、按要求在规定岗位上迎接客人：（1）主动问好，接钥匙，确定人数，请客人入内坐好；（2）开衣箱、取拖鞋、拿衣架为客人更衣，然后为客人围大浴巾、递手巾、锁衣柜，请客人检查后送到浴区由浴区服务员招待客人，然后准备迎接下一位客人。

6、送客：客人浴完后，主动走近问好，询问客人是否再冲淋，

若不需要，马上取地巾、开衣箱为客人更衣，客人要走时请客人检查是否遗留物品，再引导客人到梳理区，后送各收银处，与礼仪交接，交钥匙于收银如，并欢迎客人下次光临。然后归位准备迎接下一位客人。

1、例会

2、清扫卫生：检查室温，调整水温（热水池35——45摄氏度、凉水池10——12摄氏度）清扫地面、蒸房、墙壁、卫生洁具、卫生间、池区、淋浴间等处的卫生。

3、检查设施设备（照明、空调、电视、水循环和水质等）。

4、备品（布草、洗浴液、剃刀、香皂、牙具的摆放，如需补充列详细清单报给领班）。

5、查看交接班日记。

6、按要求在规定岗位迎接客人：（1）问好

（2）为客人挂浴巾、手巾、调试水温，介绍使用方法

（3）为客人介绍水池温度，提醒客人小心地滑，为客人放好毛巾、拖鞋

（5）问客人是否需要搓背，洗浴完毕后，引导客人至二更，为客人更衣后归位，准备迎接下一位客人。

1、例会

2、清扫卫生：检查备品布草（如浴巾、浴衣、浴袍），责任区域内卫生清扫干净，布草摆放整齐。

3、按要求迎接客人：（1）主动问好

(4) 送客人至休闲厅服务人员交接，然后归位准备迎接下一位客人。

1、例会

2、清扫卫生：检查室温、地面及边角和吧台等处的卫生，休闲椅摆放是否整齐，检查设施运行情况（如照明、空调、电视、果汁机等）。

3、备品清点：酒水、小吃、香烟等物品的准备，常用物品的摆放向领班报上所需的物品数量。

4、查看交接班记录，核对物品、报上所需数量。

5、按规定迎接客人：（1）主动问好；

（2）引客至休闲椅，请客人会下，盖大浴巾摆放拖鞋，请客人点酒水、小吃、送赠品、介绍按摩等服务；（3）为客人提供服务（要熟悉本部门所有服务项目的价位）。

6、下班：

（1）清扫卫生核试验对物品备品数量，填好日耗品帐目表（酒水销售情况）写交班日记；（2）检查有无危险隐患，关闭水、电源。

1、上班例会后，清扫分担卫生，察看管辖地区的设施。向领班上报当日所需物品数量，清点核对布草。

2、服从领导，领班安排，做好本岗位的日常服务，确保自身服务工作的质量。

3、下班清点布草将脏布草送到指定地点，统计物品消耗量，如实向领班汇报，并在交接记录本上写清名称及数量。

4、对区域进行彻底清扫，接受领班的卫生检查。

1、在大堂更衣室之间迎接客人，主动向客人打招呼问好，双手接过客人的钥匙牌，引导客人至更衣柜前为客人开更衣柜，协助客人更衣，同时把拖鞋交给客人，请客人换鞋，用浴巾围住客人。

2、在客人视线内将更衣柜锁好，向外拉一拉检查是否已经锁好，请客人检查，用双手将钥匙牌套在客人的手腕上，将客人引至浴区并通知浴区服务员迎接，回来后将客人的皮鞋送到鞋房。

1、开业前服务员必须清扫场地，准备好洗浴用品待客人来到时随时使用。

2、按照服务要求热情为客人服务，完成当班工作。

3、客人洗浴后及时清理场地，收拾好客人用过的物品和洗浴用品。

4、保证高质量的服务，坚定岗位，提高警惕，防止各类意外事项的发生。

1、当客人进入浴区时，服务员应立即主动招呼客人，向客人介绍所有设施，引导至淋浴处，替客人调好水温，将客人毛巾挂好。

2、当客人进入桑拿房，及时递送毛巾，冰水，并随时注意桑拿房的温度调节。

3、如遇客人年老，身体欠佳或醉酒，应加倍注意，在可能情况下要跟踪服务，在营业中巡视。

1、上班例会后做好卫生清洁，向领班汇报当日所需物品数量

清点，领取核对布草。

2、协助客人更换浴袍、浴裤、拖鞋。

1、客人进入后更衣区时，用浴巾为客人擦干身体，特别是后身。

2、选一套合适的浴袍、浴裤为客人穿上。

3、请客人选用化妆品。

4、后更衣区布草必须一客一换。 休闲厅岗位职责

1、按照服务要求，热情为客人服务，高质量的完成各项服务。

2、按照卫生标准做好休闲厅的卫生工作。

3、协助领班检查场地的安全工作。 休闲厅服务规范

1、服务人员站立门口一侧，每位客人进入休闲厅时，服务员主动上前招呼客人，用好敬语，询问客人人数，引导客人进入不同的区域椅位，帮助客人打开脚凳请客人坐下，替客人盖上大浴巾，把客用拖鞋放在沙发与脚凳之间。

2、取两只棉棒交给客人，打开烟盒，问客人吸何种品牌的香烟，并为客人点烟，取下耳机调节好后交给客人。

3、询问客人需要何种类型饮品，通知吧台，在吧台出品过程中用托盘装好一条小方巾，并同酒水送至客人。

4、每隔十五分钟必须询问客人是否换饮品或添加饮料，随时清洁台面物品，更换烟缸。

5、如遇客人挥手示意时，服务员应立即到客人面前询问客人有何需要并及时服务。

6、当客人需做特业服务项目时，应请客人稍等，马上通知技师领班。

1、落实主管下达的各项指示，管理好所属员工。

2、监督员工为客人服务，组织员工现场调配，确保服务质量。

3、检查下属员工的仪容仪表、礼节礼貌、工作态度，并带领下属员工做好卫生清洁，严格记录本班员工考勤。

4、负责本班组的物品领用，填写领用单交主管审核后，领取保管。

5、每日开好班前例会，传达本店及各部门的指示及通知，总结上个班次工作情况及注意事项，提出各岗位的服务要求。

一、对经理负责，做好入职的原始记录，每日召开工作例会，讲评工作，提出要求，检查人员仪容仪表及其他工作落实情况。

二、对所辖物品帐目清楚，了解所有设施设备及日常应用物品的消耗补充。

三、协助经理做好营销工作，设计合理的营销方案，对本部门能更好盈利做好基础工作。

四、严格考勤制度，奖罚制度。

五、划分详细的个人责任区域，制定责任区域的标准化管理概念。

六、监督指导领班工作，发挥应有的工作能力，并做好员工的培训工作。

一、制定原始的入职记录。包括职工档案及本部门设施设备

的详尽帐目。

二、按时出席各部门经理会议。落实总经理对本部门的工作安排及决定，汇报本部门周期工作及销售情况。

三、制定营销方案，上报有关部门，以确保尽快实施。

四、管理本部门服务设施，制定责任区域，保证工作的正常运行。

五、制定培训方案，设立员工考勤制度，监督指导主管工作召开本部门周期例会，实施合理奖罚。

六、激发主管工作潜力，对其工作不断提出新的要求，培养基本工作能力，结合国际管理先进经验，使其为本部门工作发挥最高能力。

七、明确奖罚制度，严格执行奖优罚劣，以答后进。

1、填写好自己的姓名、员工号、时间、客号、品名、数量、价格。

2、用钢笔、圆珠笔或签字笔，书写字迹要工整、清晰、流畅。

3、传单要高效、及时、准确、不得无故延误，影响工作效率。

1、仪态：

在服务区内身体不准东倒西歪，前倾后靠，不得伸懒腰，驼背，耸肩，要始终保持正确的站姿。

正确站立姿态：两脚与两肩同宽，垂直体重均匀落在双脚上，头正肩平，收腹，挺胸，双眼平视前方，女员工双臂体前交叉，右手呈空拳，左手握右手，男员工双臂体后交叉，右手呈空拳，左手握右手。

2、仪表

- (1) 身体、面部、手必须清洁，提倡每天都洗澡，换洗内衣。
- (2) 每天刷牙，饭后漱口，上班前不吃异味食物，以保持口腔清洁。
- (3) 头发要常洗，常理发，上班梳头，不得有头屑。
- (4) 女员工上班要化淡妆，不得浓妆艳抹。
- (5) 不得配戴任何饰物，留长指甲，女员工不得擦指甲油。

3、言谈： (1) 声调要自然清晰，不要装腔作势，声调不要过高，也不要过低，以免客人听不清楚。(2) 不准讲粗话，使用鄙视等语言。(3) 不开过分玩笑，模仿他人语言语调。

(4) 说话要得体，应用敬语：“请”、“谢”不离口。(5) 不得以任何借口讽刺、顶撞，挖苦客人。

1、各服务区域开业前根据营业配备申请领用物品，分别登记入帐，低值易耗品，固定物品分别由各区域人员签名管理。

2、夜班每日下班前清点物品，低值易耗品用量，数目在交接记录本上写清数量，白班统计两项数目总和与原始记录相吻合。

3、每天点清布草用量的准确数目，分别堆放在指定位置，在布草记录本上把布草规格记录清楚。

4、白班上班前根据夜班记录内容分别填写领用单，由主管检查申请，核试验对签名，认可，方由各区域领班领用。

5、白班上班根据夜班记录与洗衣房员工按面目一布草分类，清点核试验对总数与送出相符，双方负责人在交接记录本上签名，如有欠数，应由欠物部门开单备案。

6、洗浴、洗涤用品，由洗衣房统一管理，根据营业所用数量、

种类、规格、储备三大营业量，如发现有质量问题不符合营业用的品牌，严禁使用。对贵重物品应以空瓶换同牌号的实物，空瓶统一处理。

8、对小电器负责到岗位负责人，须每天检查质量、性能，确保营业正常使用，发现电器损失，根据使用期限填写情况报告单，交财务折价。

9、低值易耗品、固定物品分别填写日用量并报经理以备案，负责人签名。

半跪式服务：（休闲厅）

1、不准脱岗、串岗、无故旷工，有事请假批准后方可离岗。

2、不准工和时间聚集聊天、谈笑、看书报、睡觉打闹。

3、不准工作时间喝酒或酒后上班。

4、不准在客人面前吸烟，吃零食或异味食物，不准在客人面前挖鼻孔、掏耳朵、修指甲及坐卧等。

5、不准与客人争辩、吵架、殴斗。

6、不准向客人索要小费及其它物品。

7、不准在岗位着非工作装，染艳色指甲、涂浓妆。

8、不准说不利于团结的话，做不利于团结的事，不准搞帮派。

9、不准向客人谈及内部经营及其它事情。

10、不准侵占他人财物及店内的经营物品。

11、不准无故拒绝，终止领导安排的工作和本职工作。

12、上班时间不准进浴区洗澡。

13、不准在宿舍和工作岗位进行黄、赌、毒等违法活动。

1、墙面：光亮无油腻、无水迹。方法：用专用柜刷沾消毒去污剂，液刷洗，用水冲净，用抹布再抹干净，做到随时保洁，营业后彻底清扫一次。

2、地面：无明显污迹，保持干燥，无积水无滑腻感，地砖见本色。

3、镜面：玻璃，无污迹，无雾气。方法：用专用刮水器抹布随时保持擦洗。

4、地沟：无异物无异味见本色。方法：使用地刷、钢丝球，沾消毒洗涤剂刷洗，每天营业前后各一次。

桑拿年度工作总结 工作计划篇五

一、指导思想

以“三个代表”的重要思想为指导，贯彻落实党的十七大精神。坚持教育创新，深化教育改革，调整教育结构，合理配置教育资源。立足全市，突出市区，围绕把*建设成为浙江省中西部教育中心的目标，努力构建布局合理，优势明显，能为中心城市建设提供强有力的智力支持和人才保障的，有*地方特色的教育体系体系，夯实浙江省中西部教育中心的基础。

二、总体目标

加快体制创新，进一步营造民办教育发展的好政策环境，培育新的增长点，发展各类教育，巩固高标准“普九”成果，学前三年教育入学率达80%以上，城区达95%以上；高中段教育

入学率达89%以上，高等教育毛入学率达25%左右。加快机制创新，以推进课程改革为重点突破口，从教育理念、人才培养模式、教育教学技术和教育评价体系等方面全面推进改革与创新，努力构建起有利于全面推进素质教育的教育教学运行体系。积极深化教育内部管理改革，完善更有利于人才脱颖而出的教育人事制度。强化品牌学校建设，培育一大批各级各类示范性学校，打响*优质教育的品牌。加强教育强县的创建力度，确保2个县(市、区)成为省教育强县，提升区域教育的整体实力。加强地方高校的规划和建设力度，构建起有特色地方高等教育的体系。

三、重点工作

(一)、创建浙江省教育强县，提升义务教育的办学水平

1、落实责任，加强协调，确保婺城区、永康市在xx年年成为浙江省教育强县(市、区)，提升区域基础教育的整体实力。

2、完善义务教育管理体制，确保农村税费改革后农村教育经费得到有效保障。以中心镇、中心村教育体系建设为重点，进一步推进农村中小学校的布局调整，合理配置农村教育资源，提高教育资源的效能，促进义务教育均衡性发展，推进城乡一体化进程。

3、加快普及农村学前教育，通过政策引导，促进城乡示范性幼儿园的建设。力争在xx年年学前三年普及率达到80%，市区在85%以上。

(二)、加快体制创新，扩大优质高中教育规模

1、按规划进行*一中搬迁工程建设，确保在xx年年秋季全面完成工程建设投入使用。采取有效措施为*一中扩大规模在师资和管理等方面奠定基础。

2、拓宽投入地方优质基础教育的资金渠道，实施好艾青中学*校区新建、浙师大附中(二中)的扩建、武义一中、汤溪中学扩建等工程的建设，扩大优质高中的办学规模，全市高中段教育入学率在89%以上，市区达90%以上，优质高中(省级及以上重点中学、重点职校)招生数占40%以上，市区占50%以上□
v3□实施市一职校罗店校区二期工程的建设，加快*实验中学教育集团的’组建，继续扩大省级及省级以上重点职校的办学规模。

4、加强职业学校的专业建设，形成一批有*地方特色和优势的职业教育示范专业，增强我市中等职业教育的竞争力和吸引力。

5、加强综合高中的管理和研究，做好综合高中的分流工作。

6、加强重点中学校际合作交流，进一步形成重点中学在师资、管理等方面的整体合力。加强重点中学与高校、科研院所的合作，推进重点中学开展国际交流，打响*市优质高中教育的品牌。

(三)、盘活现有资源，加快发展高等教育

1、确保在xx年年内完成*学院的组建和申报工作，开始招生本科专业。

3、实施浙江贸易学校与*电大归并，结合远程教育发展，扩大*电大的规模。解决好*教育学院的办学场地问题。加强义乌市工商职业技术学院和东阳市广厦建设职业技术学院办学的指导，实现资源互补，整合地方高等教育的合力。

(四)、深化教育人事制度改革，继续实施好“名师名校长”培养工程。

1、以事业单位人事制度改革为契机，深化校长负责制、教职

工聘任制和结构工资制，继续拓宽教师的引进渠道，形成教师分流的出口，以全面优化教师队伍的结构。

2、深入研究新时期教师思想政治工作的新机制，充分调动教师的积极性，特别是要通过分配制度的改革实现优质优酬，进一步稳定骨干教师队伍。加强和改进师德教育，采取有效措施，规范广大教师的教育教学行为，树立教育系统良好行业形象。

3、加强和改进教师培养和培训工作，强化教师职业道德教育和课堂教学能力的培养。加大名师名校长的培养力度，认真做好省市级名师名校长培养人选的培养工作，实施好千名优秀班主任培养工程，在全面提高教师队伍整体素质的基础上，壮大名师名校长队伍。

4、加大对农村中小学师资队伍建设的扶持力度，确保农村中小学教师的各项待遇落实到位，稳定农村学校的师资，提高农村中小学教师的整体素质。

(五)、全面提高各类教育的质量，树立教育系统的良好形象

桑拿年度工作总结 工作计划篇六

以科学发展观统领校本研修工作，做好三个坚持：坚持以转变观念为重点，以重建师德为核心，以队伍建设为根本，提升教师专业素养；坚持以学习为本，以学校为本，以学生为本，提高教师生命质量；坚持以问题为切入点，以自修为主，以科研为手段，以课题为载体，提高教师综合素质，从而提高课堂效益，提高学校的教学质量。

1、根据进修校的研修进程，九月份各组落实好区上的魅力课堂展示活动，各组必须充分发挥团结协作的精神，把我校的教育教学水平很好地展示出去。取得好成绩的教师，学校将

给予奖励。

2、坚持“四课”制的研修活动，进一步提高教师的授课能力和教学水平，本期内教师必须上一堂形式不一的公开课，无故缺上将扣四分。上课时本组老师必须参加，如无故缺席的将扣两分。对上课效果差、评价不合格的教师，给一段时间学习后再重上，直到合格为止。

3、为了提高教师的教学水平，发扬团结协作，资源共享的精神，教研组必须每周集体讨论一次，教师无故缺席扣两分，教研组无故缺一次活动扣组内五分。

4、根据区进修校和教研室的文件精神，再结合本校实际，决定本学期进行四项课题研究：德育工作一个，由政教处领导班主任进行；数学组、英语组、理化生组各一个，在各教研组长的领导下进行，语文组主要配合特色学校建设，其他组可以自愿进行。课题在上级给出的课题中选择，如没有进行，将取消给该组的活动经费，并在绩效考核中给以处罚。

5、各位教师做好校内外的学习，每学期必须保质保量听够15节课，教研组长和中层听够20节课，少一节老师扣0.5分，组长和中层扣1分。

九月份：

1、召开教研组长会，传达区研修精神和安排，并安排本学期研修工作；

2、各教研组召开本组会议，讨论并安排本期工作；

3、二位新教师（张丽君、董必武）上合格课；

4、各组推荐的老师到区上进行微型课比赛：语文：蒲泽琼数学：钟斌英语：陈禾物理：周仁山化学：张科历史：谢川。

十月份：

- 1、进一步指导新教师的课堂教学；
- 2、数学、英语等组进行微型课题的研讨；
- 3、初三教师的教学研讨；
- 4、语文组、数学组开展四课活动；

十一月份：

- 1、英语组、理化生组开展四课；
- 2、外出学习教师进行组内交流；
- 3、各组教师进行半期教学工作反思
- 4、继续微型课题的研究；

十二月份：

- 1、政史、艺体组进行四课活动；
- 2、征集教研组优秀材料并交流经验；
- 3、本届初三教师和上届初三教师经验互动；
- 4、继续微型课题的研究；

元月份：

- 1、对本期的四课做总结工作；
- 2、开教研组长总结会，分析得失；

3、微型课题的阶段性总结工作，并请领导到校验收；

4、做好学期收尾工作，收集各种资料；

常规校本研修安排：

语文组：星期一下午二三节 数学组：星期二上午三四节

政史地艺体：星期三上午三四节 理化生组：星期四上午三四节

英语组：星期四下午二三节

时间长短由教研组长自定，但必须保证全员参与和会议的质量。

四、教研组长的职责与考核：

2、开校初教研组长必须制定好本学期切实可行的教研工作计划；

4、根据本期的工作情况，期末评选出优秀教研组和优秀教研组长，纳入绩效考核中。

桑拿年度工作总结 工作计划篇七

按照文件精神，进一步提高我乡教师整体素质和学校管理水平，提高基础教育质量，办人民满意教育，努力打造适合我乡教育发展的教师队伍，结合我乡实际，认真落实县师训提出的工作思路，即：一个建设，六个培训，八个载体，三个督促。特制定20xx年教师教育工作计划。

1、首先集中中小学校长学习中央电视台推出的“20xx年感动中国年度人物”——小学支教教师李桂林、陆建芬夫妇18年

如一日，坚守在山区任教的先进事迹。然后让全乡中小学教师学习一遍，提高师德水平。

2、组织全乡中小学教师学习《中小学教师职业道德规范》，以校为单位建立师德师风档案，中心校与校长、校长与教师层层签订师德师风责任书和廉政从教承诺书。

3、聘请我县名师和教育专家、老教育工作者到我乡开展师德师风讲座。

4、中心校将根据我乡实际，制定师德标兵条件，在期末评选出20名师德标兵。

5、在广大中小学教师中开展师德征文活动和演讲活动。增强广大教师的责任感、使命感和光荣感。

6、期末开展一次优秀班主任评选活动，并召开一次班主任经验交流会。

7、认真开展“读教育名著，学习先进理念”活动，以校为单位，于3月20日前，报所选择的书目，中心校将备案备查。教师必须有学习笔记。

1、在去年教育技术能力培训的基础上，认真组织去年已培训的74名教师参加全国统一组织的教育技术能力考试和认证工作，并组织全乡50岁以下的教师全部参加教育技术能力培训。圆满完xx县下达的培训任务。

2、学历提高培训。根据我乡教师学历情况，中小学教师中还有五名没有进入培训渠道，中心校将督促和学校协商，在今年尽快参加培训。

3、继续搞好校本培训，进一步完善培训制度，加大对中小学培训力度的监管，坚持和保证周三晚上的校本培训时间，中

心校将在5月——6月对各中小学进行一次全面检查，之后，将以简报形式通报全乡。

4、 高质量、高标准确定中小学骨干教师，建立骨干教师档案。并积极协调给骨干教师提供学习和交流的平台，使之充分发挥作用。

5、 中心校将在6月份举行“中小学教师基本功大赛”（三字一画及计算机操作），有关事宜另行通知。

中心校将针对每个学校的经费，进行审核划拨，确保公用经费的5%用于教师培训。