

2023年年度工作计划 工作计划格式工作 计划工作计划(模板5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

年度工作计划 工作计划格式工作计划工作计划篇一

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

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2018)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。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。

既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1.不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

3. 工作计划格式范文

4. 工作计划范文格式

年度工作计划 工作计划格式工作计划工作计划篇二

按照县委、政府的统一安排布署，在上级业务部门的'指导下，结合我县实际。为搞好我县动物卫生监督工作，特制定以下工作计划。

在新的一年里不断创新工作思路，改进工作方法，锐意进取，认真学习贯彻执行新修订的《中华人民共和国动物防疫法》，《畜牧法》及肉食品质量安全监管等相关法律、法规，努力提高执法人员素质，熟练掌握工作程序和操作规程，明确责任，认真履行工作职责，严格执法，规范执法，增强队伍战斗力。

四是面向社会宣传、增强公民运用法律保护自身合法权益意识，通过广泛深入宣传，不断提高全社会对新修订的《中华人民共和国动物防疫法》等法律、法规的认识水平和动物卫生监督工作的支持力度，逐步形成领导重视，部门支持，经营者理解，社会拥护的兽医卫生监督工作新局面；同时充分发挥舆论监督的作用，邀请有关新闻单位对要案，典型案例，适时报道扩大动物卫生监督执法的效果和影响；结合科技三下乡宣传工作，开展养殖及畜产品安全技术培训六期800人次，计划发放宣传材料6000份，组织技术专业人员接受群众咨询，营造全社会关心和支持动物卫生监督执法的良好氛围。

搞好此项工作是保证我县畜产品质量安全做好整治工作，保持长效监管制的重要内容。

1、加强全县14个主要集贸市场畜禽及其产品交易的监督检查，查证验物对违法经营者实行教育和处罚相结合的原则，使生产者、经营者知法、守法、依法、诚信生产和经营；依法查

处和打击非法生产、经营、保护人民群众的合法权益。

2、从年初开始全面开展对县城乡（镇）集市监督检查，加强日常监管，防止假伪劣兽药、饲料及饲料添加剂流入市场，确保质量安全。

3、全面完成市监督所统一安排的抽样检验工作完成各类标签的抽检验证工作。

4、加强对养殖大户特别是50头以上规模饲养户饲料生产及添加剂的监管加强对违法使用违禁药物（瘦肉精）等监测力度，全年计划开展“瘦肉精”监测农户60户监测生猪600头，保障公共安全。

加强完善《动物诊疗许可证》、《动物防疫合格许可证》、《兽药经营许可证》的审核、审验和发放，全县各乡镇一年至少两次以上组织查验证照。

1、按照县委、政府的统一安排布署，完成《管理责任状》所规定的部门工作职责，精心组织，抓落实、重实效，积极配合参与完成各类专项整治及检查工作，做好信息收集、报表、材料上报工作。

2、完成年度目标考核（部门工作检查验收）

在认真总结去年工作的基础上采取强有力的保障措施，规范技术要求，适时上传有效数据，努力解决工作中出现的新情况，新问题，切实按照我县畜禽可追溯体系建设工作。

总之我们要以饱满的工作热情，与时俱进、勇于开拓的创新精神，不断总结完善工作经验和方法，为我县畜牧业生产和经营者提供坚强的法律支持和良好服务，为我县畜牧业健康稳定发展做出贡献。

年度工作计划 工作计划格式工作计划工作计划篇三

- 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。

四、营销策略。

年度工作计划 工作计划格式工作计划工作计划篇四

一. 指导思想

本学期我校教研工作我校以“综合质量管理”为带动，以改革为动力，以创新为核心，质量为中心，服务为宗旨，管理为保证，提高为重点，以加强教师队伍建设为关键，使教育科研成为提高教育教学质量的新的增长点，成为提升教师素质的新的支撑点，建立健全农村中小学现代远程教育应用年长效机制，以全面推进素质教育为目的，以现代教育理论为指导，紧紧围绕学校三年规划“创一，争二，保三”和学校工作计划，坚持教学教研一齐抓，充分发挥教研工作在教育改革中的灵魂作用，力争教学质量上一个新台阶，课程改革迈出一个新的步伐，教学研究工作开创一个新的局面，大力

推进我校教育教学的可持续发展。

二、教学研究工作目标

1、完善各项管理制度，规范教研活动；2、着眼教师专业成长，培养教研骨干；3、依托远程教育资源，提高教研成效；4、抓实课题实施过程，丰富教研成果。

三、校本教研形式

流，促进教师与同伴的对话，注重“以老带新、以强带弱”，鼓励教师大胆评点各抒己见，促进教师共同提高。以教学中的问题或困惑为研究内容，确立一个教研主题进行研究，组内每人围绕主题上公开课，通过说课、听课、评课、教学论坛等多种形式展开讨论，谈自己的想法、看法，集思广益达到同伴互助、共同提高。

四、具体措施：

(一)校本培训分层次、突重点

总结交流，以达到学以致用，相互学习，相互提高的目的；“写”即学习教育理论，教师不仅要善于运用，更要善于总结，根据自己所任学科的教学实践，撰写教育教学论文；“评”即学校采取检查、督导、考核等措施，及时总结，保证理论学习真实有效，对学有所成的教师给予精神及物质上的奖励。

2、抓好教学常规管理。新课程的全面推进，教学改革的不深入，管理模式和不合理的规章制度，积极探索符合素质教育理念和体现新课程精神新措施，加强校园内用普通话，板书工整，书写规范。检查做好记录，作为教师年度考核的一个重要依据。充分利用电教室的远程教育进行课堂教学，充分利用现有的教学设备，做到用好电教设备，管好电教设备，

使其为课堂教学服务。根据县教研室和学区的安排，积极主动开展片区教研活动，同本镇的兄弟学校开展教研交流，或同外乡镇的其他学校共同开展教研大练兵，走出去，请近来，保证人人参与，人人提高，个个有收获，巩固课堂教学主阵地，确保教学质量这一生命线。

3、教育教学方法培训。教育教学理论怎样落实和指导教师的实践工作？怎样有效提高教师的教育教学水平？怎样使教师的教育教学工作更加高效？这是每一位教师课堂教学的方向和必须深入研究的课题。

才能使现代教育技术更全面地为教学服务，只有这样才能使信息技术有效地与课堂教学整合。

5、利用“5+1”教研活动时间收看远程教育节目或看录象，充分利用现代远程教育资源，听专家讲座，观看优秀课堂实录。时间不少于6小时。

1、课题研究注重过程化。教导处要加强教育科研管理，统筹安排有关课题的研究工作。要定期举办教育科研讲座，提高教育科研理论水平。各子课题组要根据各自制订的实验计划切实有效地展开研究工作，注意资料的积累归档，并不断总结经验，撰写高质量的教科研论文，鼓励教师向教育刊物投稿。

2、课题研究讲求实效性。根据学校已经形成的《课题管理制度》等规定，教导处要加强对各子课题组的管理，与教师在研究中平等对话、共同研究案例、教学方式和学习方式，参与整个研究过程。教科组主要负责人要积极有效地带领教师进行课题研究工作。各课题组长要切实发挥作用，带领教师通过开展一系列的教学研讨、交流、反思活动，自觉探索课堂教学规律，重视研究教材、研究学生、研究教法，在研究和反思中提高教学实践能力。

(三)校本教研高标准、严要求

变上。

1、本年度的教研活动要继续保持以往教研活动的一些行之有效的做法，教研活动的内容要以解决学科教学中的一些热点、难点、疑点等问题为重点，加强专题教研和案例评析，集中解决课改中出现的新问题，并注意资源共享，使每位教师确有收获。

2、教研活动的形式要多样化，有竞赛、交流、课堂观摩等，防止因形式单一影响教师教研的兴趣和热情。

3、教研活动要对外开放，加强教学交流，借助外力拓宽教研渠道，提升教研质量，积极采取走出去，请进来的方式，与县、市教研部门和他校教研力量结合起来，加强校际间的互动交流，使教师在互动中达成共识，相互促进，共同提高。

五、工作要求：

1、本学期课堂教学研究的重点是落实新理念、提高课堂教学的效率。

2、各教研组要围绕校本教研主要形式积极开展活动，落实好集体备课、反思交流、主题教研、理论学习的四项活动，在活动时把集体备课与反思交流活动结合起来，主题教研与理论学习结合起来。每次教研活动，相应教师要按时参加并积极发言，与同伴互动、共同进步。

3、认真积极参加各培训学习、讲座等活动，形成进行教学反思的习惯。

4、本期要求教师要做到：学习一篇教育教改理论文章(管理人员和骨干教师读一本教育专著)；写好每堂课教后反思，积

极撰写学科教学论文，参加各级各类学科论文评比；每期至少听课15节；写一篇研讨文章。积极鼓励教师跨学科，跨年段，互相听课，每人每学期听课至少15节。每年度教师个人撰写相关论文4篇，心得体会1篇，优秀篇目推荐发表。

5、鼓励“闲聊式”教研方式，提倡同伴互助风气。同事间要善于利用课余时间，就某个教学问题或教育现象，进行闲谈，发表评论，并努力获取有价值的教育教学经验。另外，就个别教师工作中碰到的难题，提倡同伴积极协助，共同解决。

六、完善教研机构，充分发挥教研组的作用学校教研组要在学习教育理论，广泛搜集各科教研信息的基础上，结合上级的要求和学校的实际，确定教研的目标，全盘部署教研工作，各学科教研组要依据学校的教研目标及学科特点，确定科组的教研计划，组织教研活动，真正做到有计划，有实施，有记录，有考勤，有总结。

白沙小学

2014年2月28日

- 1.舞蹈教研工作计划范文
- 2.教研工作计划
- 3.教研工作计划
- 4.教研工作计划小学优秀范文
- 5.体育教研工作计划
- 6.学校教研工作计划
- 7.小学教研工作计划

8.艺术教研工作计划

年度工作计划 工作计划格式工作计划工作计划篇五

依据《指南》精神及区教育工作会议精神，立足本园实际，以五大领域活动课程为主，主题活动为辅开展教育教学活动，以本园的特色活动。不断提高保教质量，加强管理，真正做到服务于社会、服务于家长、服务于幼儿。

1、保育工作

(1)、保健老师全面负责幼儿园保育工作，加强对保育工作的检查、督促、指导，每月一次对保育员进行保育学习及业务指导，不断提高保育老师的素质。

(2)、各班严格执行作息制度，保证幼儿身心健康，愉悦地发展。

(3)、培养幼儿良好的饮食、睡眠等生活、卫生习惯，为其一生的发展奠定良好的基础。

(4)、加强对幼儿的体育锻炼和户外活动管理，并对幼儿进行安全教育，培养幼儿的自我防护意识和能力，确保幼儿生命安全。

(5)、把好晨检关，做好全日观察记录，严格执行卫生消毒保健工作。

(6)、善于观察，发现幼儿一日生活中的冷暖及异常情况，并及时给予耐心妥善处理。

(7)、加强卫生保健工作，每学期进行起初和期末体检，每学年对幼儿全面体检一次，及时进行预防接种工作，加强幼

儿身体健康。

2、教育教学工作

(1)、进一步学习领会《指南》《幼儿园工作规程》的精神，探讨实施的方法策略，吸收幼教新信息，不断更新教育教学观念。教师应学会关爱、学会理解、学会宽容、学会创新，积极探索适用本园的教育教学新方法，促进保教质量不断提高。

(2)、各班针对幼儿年龄特点，班级实际情况制定确实可行的一日活动常规，不断提高观察、分析、反思幼儿一日活动的的能力，通过良好的教育手段培养幼儿良好的生活、卫生、学习习惯，促进幼儿情感、态度、能力、知识技能等方面的发展。

(3) 进一步开展“以游戏活动为主”的教学模式活动，坚持每天利用上午黄金时间进行教学活动，在活动中加强对幼儿语言表达能力的培养及良好倾听习惯的培养，创设师幼良好的普通话环境，教师在教学中不断提高自己的.教学能力和教学技能。

(4)、通过观摩活动了解教师的执教情况、教学水平、教学技能及幼儿情况。

(5)、各班根据本班实际开展形式多样的活动，促进幼儿全面素质的发展。鼓励幼儿在活动中大胆地表现自己的情感和体验。加强幼儿的户外锻炼，丰富户外体育活动器械，并加强对户外活动的指导。

(6)、根据班级环境及班级特色，加强对区域活动的创设、组织、和指导。环境创设要符合幼儿的年龄特点，不断提供操作材料，结合主题及时调整区域。

2. 组织教师有目的、有计划地进行业务学习，继续鼓励教师苦练技能技巧，成为全面发展的幼儿教师。

3. 加强岗位练兵，定期开展各类活动。

4. 继续鼓励支持教师参加各类学历进修。

1. 加大教研力度，做好五大领域以及《指南》的教学研讨活动。

2. 结合教育部颁发的（3—6岁幼儿发展指南）的要求，开展以游戏为主题的教学活动。

3. 组织教师外出参观学习，接受新的信息，回来后进行宣传或公开观摩情况，带动全体教师教学水平的提高。

1. 每学期初召开一次家长会，将本学期工作计划、内容、形式做到宣传到每位家长，向家长提出本学期将要配合和支持的工作。成立“家长委员会”共同商讨全园大事、要事和班级工作，各班主任要及时向幼儿园反馈家长对幼儿园工作的意见、建议，了解幼儿园的教育教学活动，促进幼儿园工作的进一步发展。

2. 加强家园联系栏，每周五将下周计划上墙，周计划要健全，每次有新鲜的信息让家长了解，对家长达到家园教育同步，促进幼儿全面发展。

3. 每学期教师要全面家访一次；平时经常利用接送幼儿时间、电话家访、登门家访、各种联系方式等及时反馈幼儿在园一日生活情况，利用节假日举行“亲子活动”活动，进一步密切家园联系。

4. 充分利用家长资源，促进幼儿园的教育教学工作，为幼儿园的发展起到重要的作用，每月开展一次家长助教观摩活动。

5、每学期一次“家长半日开放观摩活动”。根据需要一学年开展一次“家长学校”的学习活动。

2、严格后勤管理，把好食品进出库登记，检查工作，做好校车和幼儿园安全工作。定期检查和及时处理出现的问题。和教职工以及家长签好安全协议，让其明确各自的职责，加强安全责任感。充分体现行政后勤工作的服务性、先行性、全局性和政策性，保证幼儿园工作的顺利开展。

九月份

1、加强班级常规教育，稳定幼儿情绪，搞好环境创设。第一周正式教学活动。

2、第二周完善各类计划，各班开好家长会，做好新学期一系列工作。

3、成立“校园护园队”并开始活动，和保安配合每天坚持校园值班。

4、第四周开始新操，各班9月份开始早操。

5、全园幼儿体检工作。

十月份

1、大、中班，学前班“歌唱祖国”歌咏会。

2、各班秋游活动。

3、各班家长半日开放活动。

4、各班亲子活动。

十一月份

- 1、教师演讲比赛。
- 2、各班准备元旦活动的节目。
- 3、各班亲子游戏活动。

十二月、一月份

- 1、园内优质数学活动观摩。
- 2、准备“迎新年游园活动”。