

上级公司派人指导工作 周工作计划表(大全8篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

上级公司派人指导工作 周工作计划表篇一

树立“素质教育、德育为先”的教育思想，坚持从我校的实际出发、从班情出发，遵循学生的身心发展要求，以加强学生思想道德建设为重点，一年第一学期初三班主任工作计划。以“四清”体制为主要依据，努力开创德育工作的新局面。

二. 加强班风建设

1. 安排班级活动

根据学校德育工作安排，引导学生开展各项实践活动。活动要加强对学生的思想品德教育和创新精神与实践能力的培养，面向全体学生，促进学生全面发展。活动之前要制定好计划，明确活动要求，设计好活动并扎扎实实地组织实施，力求取得主题教育的最大效应。班主任与学生一齐确定好本学期各项活动的主题，组织和指导学生开展灵活多样、富有情趣的课内外活动。

2. 营造向上氛围

根据初三年级学生的年龄特点，努力营造平等、团结、和谐、进取的班级氛围。

(1) 制定班级公约、班风，，创作班歌等。

(2) 布置教室环境。如设立袖珍图书角、我们在那里成长等文化背景。

(3) 让学生参与班级管理，培养学生的组织本事和职责心，使每个学生都有成功的机会和成就感。培养学生的参与意识，供给显示学生才华的机会，在潜移默化中逐渐构成自理自治本事，体现学生的主体地位，发掘创新精神。

3. 指导培养班干部

班级班干部是班主任的左右手。要认真选拔小干部，同时要精心培养小干部。

第一，帮忙班干部树立威信。

第二，鼓励班干部大胆工作，指点他们工作方法。

第三，严格要求班干部在知识、本事上取得更大提高，在纪律上以身作则，力求从各方面给全班起到模范带头作用，亦即“以点带面”。

第四，培养干部团结协作的精神，要能够经过干部这个小团体建立正确、健全的舆论，带动整个班团体开展批评与自我批评，构成团体的组织性、纪律性和进取心，亦即“以面带面”。

三、班级学习管理

引导学生树立学习目标，激发学习兴趣，培养竞争意识，增强学习内动力。学习动力来自于两个方面，一方面是“外界的外驱力”，例如：教师、家长、团体的要求、期望、奖励、责备等；另一方面是来自于学生本人的兴趣、愿望、需要等。

四、针对特殊学生，开展特殊教育

1. 期初排出特殊学生名单，建立特殊学生档案。
2. 经过多种途径，采取多种方法，对特殊学生开展教育。
3. 针对行为习惯差、自控力差的学生，对特殊学生的思想品德、学习态度、日常行规等方面进行教育和训练。
4. 开展帮困助困活动。从生活、学习等方面对贫困学生进行关心帮忙。

五、活动安排

9月开学教育制定计划“弘扬民族精神”主题教育成立班委会。

10月“爱国主义”教育月家校联系。

11月法制教育月“法在心中”法律知识竞赛家长会。

上级公司派人指导工作 周工作计划表篇二

一、总体目标

根据行政部工作职责，围绕“以服务为核心，以制度为支撑”的部门主旨，总结上半年工作的不足，结合目前公司现状和今后发展趋势，行政部要全面规范化，首先把自己打造成一支专业化的服务队伍，配合公司发展的整体趋势逐步完善各项规章制度，为企业的发展做好服务和保障。

二、目前存在问题

1、行政部自身存在的问题是工作中分工不明确，导致工作混乱；问题处理不及时，日常工作中没有真正做到上传下达；制度化监督不到位；专业化水平不够。

- 2、换位思考做的不够，目前各部门沟通不及时或不到位，导致工作有时出现遗漏或延误，甚至有推诿扯皮现象。
- 3、各职能部门分工不明确，没有明确各自的职能范围，有时候导致很多工作都是行政部在执行。
- 4、目前公司的培训力度弱，培训没有针对性，没有考虑时间与工作的协调，导致大家积极性都不是很高，很容易产生怨言。
- 5、车辆使用混乱。
- 6、各部门执行力不到位。
- 7、各部门没有制定明确的绩效考核方案。

三、下半年工作计划从以下几方面着手

(一)公司整体形象

- 1、关于公司企业文化，目前只是组织新员工进行培训学习，而老的员工目前还停留在之前的认识当中。接下来在完善企业文化后，由行政部对企业文化做一个整体的全面培训，让每一位和创员工都能够很清楚明白的了解公司，增强其对公司的信息。
- 2、要树立公司一个整体的形象，可以从员工包装、公司的包装、宣传等方面着手(制作公司宣传物料：稿纸、便签纸、手提袋、宣传手册等)
- 3、打造一支专业化的团队，提高团队的整体素质(培训、外出交流学习等方式)。

(二)日常行政工作

1、《员工手册》的修改完善，始终要坚持“以人为本”的理念，这样能增加员工对公司的归属感及工作信心，改进措施：员工的福利待遇、奖励机制、绩效考核等。(9月10日前完成)

2、依据集团总部下发的规章制度，不断的完善和健全公司已有的《规章制度》，要以体现人性化的管理理念为先。目前公司的规章制度有很多条，但是有时候没有严格按照制度去执行监督职责，以至于某些员工存在一种侥幸心理，有时意识不到自己存在的问题，导致工作的延误。(此项工作在8月31日前完成初步修改意见)

3、制定出公司所有人员的岗位说明书，明确各岗位人员的工作职责与任务、工作绩效标准、岗位工作关系、岗位权限、工作时间和工作环境。(9月30日前完成初稿)

4、行政部要建立专业化的团队，加强岗位技能的专业培训和考核。初步设想：新进的每一位行政部员工首先要有一个专业化的培训与考核，包括几个方面：日常办公软件的运用、岗位职责细化、公司重要人员电话的记录、日常接待礼仪等方面。

5、严格执行表格流程，规范公司的采购、领取、发放，特别是办公用品及公司车辆加油，严格控制不必要的浪费，要做到对公司固定资产心中有数，对新增加的物品要及时到财务部备案留档，表格初步实行月统计方式，目前正在逐一的进行整理修改。(现在已经实行，但在不断的更新和完善，下步行政部所有岗位人员的日常工作全部以表格的形式反应和汇报)

(三)在分管领导的统一安排布署下，切实做好公司内的.各项具体行政事务工作，为公司实现全年的目标任务奠定坚实的基础。

我叫xx于200x年毕业于xxxx大学xx专业，曾经在xx证券任投

资顾问一职□x年的投资顾问工作经历，使我对理财的相关工作有着较深入的理解，也累积了不少属于自己的客户群，相信这对于我今后开展工作有一定的帮助。

刚刚来到这个单位，领导和同事对我的关心和照顾让我内心充满了感激，同时，能够接受理财经理的工作，也说明了领导对我的信任。

我会在最短的时间内熟悉理财经理的工作，尽早进入工作状态，凭借自身的专业知识、工作经验和老的客户群体为单位打开新局面，并以“为每一位客户奉上最满意的服务”为己任，踏踏实实将本职工作做好做实。现就我进入单位之后的工作计划汇报如下。

一、树立正确的工作理念，早日进入角色

工作理念不同，工作的效果就会有差异。在日常工作中，我会主动做好各项工作，准确把握上级领导下达的工作方向和任务指标，明确自己“应该做什么，应该怎么做，怎样才能做好”，变被动完成任务为积极主动工作。

我的工作是服务客户，帮助每一位客户了解自己的财务状况，帮助每一位客户找到最适合自己的理财产品，而不是单纯对客户推销银行的理财产品，在这个过程中，我享受到的是让每位客户都能够高兴而来、满意而归的成就感，是银行与客户皆大欢喜的成就感。

二、做好渠道工作，圆满完成任务

我单位是国有大型银行，在xx市拥有深厚的群众基础和良好的口碑，这为我今后开展工作提供了独有的便利条件。

一方面，我会主动与老客户取得联系，掌握他们目前的情况和对于曾经购买的理财产品的反馈，做到真正尊重客户，真

正了解客户，想客户所想，知客户所需，将这一部分老客户转化为稳定的消费力量。

另一方面，我会利用原来在证券公司的客户资源，开拓一片新的市场。

在证券公司工作时，我凭借自身的业务能力和真诚态度，与这些客户建立了良好的关系，也得到了这部分客户的信任。这些客户拥有十分巨大的消费潜力，相信通过我努力的讲解，他们将会成为我单位的黄金白银交易客户，为单位带来巨大的收益。

三、开拓新市场，发展新客户

朱熹的《观书有感》中曾经写道：问渠那得清如许，为有源头活水来，这句话也是我多年工作经历的感悟。

仅仅依靠原有的客户群体，满足于曾经的成绩，是无法真正做好理财经理这份工作的。在今后的工作中，我还要积极地开拓市场，发展新朋友成为我单位的客户。

一是要依靠老客户推荐新朋友，来自于亲戚朋友之间推荐是最容易让客户放心的，这部分客户因为有自己的朋友的亲身经历会轻易地接受我们的产品，为此我要进一步巩固与老客户之间的良好合作关系与友谊。

二是通过产品推荐会等开放的平台来宣传我们的产品和服务，使一些潜在的客户主动走入我们的视野，继而依靠我单位科学多样的理财产品和优质的服务使他们逐渐成为稳定的客户。

这一次由我负责策划的理财社区活动产品推荐会就是一次很好的互动平台，相信这次活动的举办会为单位带来新的客源和更大的效益。

以上就是我的工作计划，相信凭借我工作中一贯的拼搏精神和永不言弃的信念，一定可以顺利完成日均400万的存款任务。在今后的工作中，我还将不断学习，不断努力，适时地调整自己的工作计划，以更高的标准要求自己。

单位的形象需要每一个人来维护，单位的业绩需要每一个人的努力，希望我的加入能够为单位注入新的活力，希望我的付出能够为领导交上一份满意的答卷。

上级公司派人指导工作 周工作计划表篇三

- 1、巩固一日生活常规，培养幼儿良好的学习习惯、行为习惯。
- 2、提高幼儿自我服务能力，培养幼儿帮助他人。
- 3、认识春天，培养幼儿热爱大自然的情感。
- 4、利用废旧物品制作玩具，培养幼儿的动手能力。
- 5、补充游戏区域材料，加强活动区指导。
- 6、加强丰富户外活动内容，师生共同参与环境布置。

二、主要目标

(一)健康：

- 1、巩固一个跟着一个走，学会保持适当的距离。练习双脚行进跳，单脚跳。
- 2、学习有节奏的拍球。
- 3、会用废旧材料及半成品材料制作玩具。

(二) 语言：

- 1、能听懂老师的要求，学会举手发言，并能大胆主动地提出自己的要求。
- 2、能安静听故事，并能简单的复述故事，能大胆独立的表演及朗诵。

(三) 科学：

- 1、能手口一致的数数，并能说出总数。
- 2、能区分多少、一样多、前后等。
- 3、能有顺序地观察动植物。

(四) 社会：

- 1、认识春天，能感受春天的美丽及天气的变化。
- 2、听老师，父母的话。
- 3、能有条理的做自己的事，并能有意识的帮助他人。

(五) 艺术：

- 1、培养幼儿对音乐、美术的兴趣，热爱大自然。
- 2、培养幼儿有节奏的，正确使用铃鼓、手铃等乐器，学会欣赏他人的作品。

上级公司派人指导工作 周工作计划表篇四

建立有效的工作网络，明确各自的职责是学校安全教育工作正常运转的有效保证。

学校建有安全工作网络，我们重新提出加强网络建设主要有以下几个原因：

- 1、没有完全到位。学校安全教育工作一项涉及面很广的工作，在设立学校安全工作领导小组时，要体现全员参与的特点，要让学校各科室、所有工作都参与安全教育工作。
- 2、没有明确职责。要明确各自的职责，分管领导、班主任、科室人员的职责要明确。做到学校的安全工作的方方面面都有人管，都有人负责。
- 3、不能有空档。学校安全教育工作的职能不能因为人员变动而出现空档。

在调整学校安全工作领导小组时，学校安全工作的职能要加强。要进一步落实安全工作领导责任制和目标管理责任制，进一步明确行政正职对学校的安全教育负总责，增强“第一责任人”的责任意识和责任感，自觉参与安全工作的部署、检查、考核、调研等工作。形成主要领导亲自抓，分管领导具体抓，其他领导配合抓的领导工作机制，切实落实保一方平安的政治责任。要将安全工作列入责任人的年终考核，并与荣誉、晋级、晋升、经济利益挂钩。

二、加强教育增强素质

- 1、加强学校心理健康教育，提高学生的身心健康水平。

一个心理不健康的人，是一个不健全的人，难以适应未来社会发展的需要。

- 2、加强学校安全教育，增强学生的自护自救的能力。

安全教育工作应更有针对性和实效性。学校要根据学校周围和学生的特点对学校存在的安全隐患进行一次专项检查。并

有针对性的进行安全教育。如学校周围环境要重点对学生各种事件的应急处理的教育，增强学生安全防范的能力。万一发生安全事故，做到不惊慌失措，并能采取有效办法保护自己。又如我们学校在大河岸边，要进行防溺水的教育，使学生有较强的防溺水的能力。要开展让学生在家长的带领下学习游泳，让学生学会游泳，了解溺水自救的知识，增强自我保护的能力。让学生对学校周围情况有所了解，使学生增强对自己所处环境的了解，增强安全保护的意识，不做不利于安全的事，又保护自身的生命安全。要发动教师和学生进行一次查找安全隐患活动，明确各自的重点防范内容，在此基础上有针对性的进行安全教育。

3、要教育学生家长做好监护工作。通过对家长进行安全教育，增强家长的安全意识和能力。学生非正常死亡的主要原因是溺水和交通事故。

(1)要让学生家长明确自己对自己的孩子在安全方面应该做好哪些工作。安全隐患在哪些方面，应该重点做好哪些防范工作。

(2)了解和关心孩子的学习和生活，为孩子安排一些丰富多彩的活动，并对学生的行为进行有效的监督。

(3)学校对学生进行教育的同时，把存在的安全隐患及时告诉家长。家长会上，不要只讲学生的成绩，要通报学校的安全状况，要根据季节的特点，把学生容易发生的安全事故告诉家长，提高家长的安全意识。让家长配合学校做好安全教育工作，让家长真正担负起自己应该担负的监护责任。采取家长所能采用的办法来确保学生的'人身安全，取得更好的教育效果。

在4月底进行一次以安全教育为主题的家长会(或给学生家长的一封信)，重点进行防溺水、防交通事故和预防学校周围的存在的安全隐患的教育。强调在”五一“假期和暑假作为重

点监护时间。

三、抓住重点确保安全

(一)规范教育教学行为，消除安全隐患。

规范学校和教师的教育教学行为，制止教师体罚和变相体罚学生，制止学校乱收费等。绝不允许因我们的教育教学行为不规范，而发生安全事故。

(二)规范学生的上网行为，以防违法犯罪。

要教育学生按上级的有关要求，规范上网。做到：

1、明确上网的目的主要是为普及网络知识、拓宽视野、扩大知识面。

2、自觉抵制__、愚昧、迷信等内容。

3、__周岁以下的未成年人在国家法定节假日每日_时至__时外，不上网吧。__周岁以下的未成年人在规定的时间内进入网吧的也要由其监护人陪伴，否则不准进入。

(三)加强校园治安整治，维护学校教学秩序。校园的治安和学校周边环境直接影响到学校的教学秩序和师生的人身及财产安全，我们根据本地实际，定期查找存在的问题，有针对性地开展校内和周边治安整治工作。主动协调、积极争取相关部门的重视和支持。按照中小学安全工作责任制的要求，切实加强领导，各负其责，各尽其职，支持落实学校安全保卫工作领导责任制和责任追究制，共同做好维护学校安全和校园周边环境整治工作，确保学校的良好育人环境。

(四)深入学习借鉴经验，创建安全文明校园。通过群防群治，做到预防和调解在前，积极调动教职工和学生自我教育、自

我管理的重要性。充分发挥学校保卫和值班人员的积极性。定期检查各种不安全因素，做到早发现、早处理。把各种危害治安和安全方面的问题，解决在萌芽状态。积极组织和引导师生开展健康向上的文化娱乐和体育活动，丰富师生的校园文化生活。教育和引导学生不参与有害身心健康的电子游戏及黄赌毒等活动，不到“网吧”上网。

(五)要建立学校安全意外事故处置预案制度。建立事故处置领导小组，公布学校紧急联系电话，并按照预案进行紧急处理，使处理工作规范化，使事故造成的损失降到最低限度。

(六)认真执行上报制度。发现事故一定要及时上报，不能认为这是小事，我自己能够处理，而不上报。因为不及时上报，而延误了处理的时间，造成被动。千万不能等到新闻媒体披露后，实在盖不住才上报。如果及时上报，媒体披露的内容会更真实，才会有利于事故的处理。

(七)认真做好学生外出等重大活动的申报审批制度。确保重大活动的学生安全。

(八)认真做好学校食品卫生工作，预防食物中毒。

(九)重视学校危房改造工作。要对学校用房进行及时检查，防止新的危房产生。

(十)重视学生的交通安全。对学生放学后的交通安全加强管理。严禁学生坐超载车。确保学生的安全。要督促政府对接送学生的车辆实行严格审核和管理，对车辆性能、司机资历及规范劳动等明确要求。

四、做好检查与整改

要对学校的安全防范工作进行检查，平时检查和专项检查相结合。要特别强调学校和班主任对学生的安全工作进行检查，

对有疑问的聘请有关部门配合检查。

上级公司派人指导工作 周工作计划表篇五

一、仪表、着装

加强规范自身的仪表、着装，尽量是职业装，重点是端庄大方。

二、电话接听和转接，收发传真、信件和报刊

1、做到迅速辨别来者者地目的，问清对方姓名，再给领导、同事传达简洁准确信息，做好记录，不遗漏、延误。

2、及时将收到的邮件送到主人手中。

三、客户的接待

1、基本咨询和引见，端茶送水，保持良好的礼节礼貌并通报相关接见人员。

2、及时打扫会客后的垃圾。

四、卫生

1、尽量提前二十分钟到公司打扫好前台办公区域。

2、咨询接待室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净。

3、制定合理、科学的卫生轮值安排表，并督促同事们完成

4、定期抽空让各部门用业余时间大扫除。

五、办公用品

1. 必须定期安排检查库存, 以便能及时补充办公用品。
2. 做好物品领用, 购进的登记。
3. 做好低值易耗品的分类整理工作。
4. 管理维修打印机、传真机、复印机等办公器材。
5. 做好办公室设备的维护和保养工作。

六、打印、复印文件和管理各种表格文件

1. 文档要格式规范, 打印复印要尽量节约成本。
3. 把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

七、通知公告

根据上级意思, 发布通知和公告, 并督促大家执行, 完成。

1. 对于出差人员的出入时间事件地点的登记。

十、安排约会、会议室及差旅预定

将事件按照标准、重轻急缓程度, 排先后顺序, 并及时与与会者。

上级公司派人指导工作 周工作计划表篇六

(一) 细分目标市场, 大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类, 即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标, 坚持以市场为导向, 以客户为中心, 以账户为基础, 抓大不放

小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，

电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一

品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养xx部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

(五) 强化流程管理，提高风险控制水平

上级公司派人指导工作 周工作计划表篇七

- 1、召开实习生见面会；
- 2、实习生完成实习任务，指导教师认真进行指导；
- 4、实习生严格按照实习作息时间、纪律、要求完成实习任务；

3、实习结束进行小结；

4、做好师生互评工作。

预备周：

1、8月29日上午九点由园长组织全体实习生与指导教师见面会。

3、了解幼儿作息时间安排；

4、参与教室整理工作。

第一周：

3、学习各项记录填写工作；

4、认真听指导教师授课，做好听课记录；

5、参与环境布置工作；

6、参与教师节活动；

第二周：

3、学会对幼儿进行必要的常规培养、良好品质教育、卫生安全教育；

4、参与环境布置工作；

第三周：

1、能根据教育教学需要，自己动手制作教玩具、为幼儿提供活动材料，布置活动环境。

2、学会做家长工作，主动向家长汇报幼儿情况，虚心听取家长意见与家长共商教育幼儿的方法。

3、按进度编写教案，交指导教师批改；

4、指导教师指导实习生授课，课后完成说课、评课、反思。

第四周：

1、安排一次实习生优质课评比活动；

3、评选优秀实习生；

4、做好实习总结工作。

1、实习领导小组的职责：

(1) 结合实习学校提供意见做好统筹安排；

(2) 落实实习生实习工作；

(3) 检查指导教师、实习生工作；

(4) 解决处理实习中有关重要问题。

2、指导教师职责

(1) 向实习生介绍教学规划、教材内容和实习对象的有关情况；

(2) 组织示范教学活动，供实习生观摩，介绍教学经验；

(3) 指导实习生备课、编导教案，审查教案

(4) 指导实习生课前试讲，参加听课、主持评议会，提出指

导性的意见；

(5) 评定实习生的教学成绩（包括评语等）。

上级公司派人指导工作 周工作计划表篇八

1、以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导；坚持以人为本、落实科学发展观；完善教学、科研运行机制，提高教师整体教学和科研能力，为建设“一支学历层次、年龄层次、职称构和专业构更加合理的，适应学校理学发展变化的高素质教师队伍”打好基础。

2、围绕“本科教学评估”工作中心，以教学基本建设为重点，注重提高质量，加强素质教育，强化质量意识；加强理学建设，积极申报精品课程建设项目，办出学科特点。

3、坚持学科建设与专业建设同步发展，坚持科技创新与学科建设、人才培养、地方经济建设相合的原则，紧紧围绕“科技兴校和人才兴校”的战略方针，优化理学资源，变更单位名称，扩大办学内涵，申报理学本科专业。

4、圆满完成20xx年的教学工作和“教学评估”任务；

6、《大学应用物理》申报四川省精品课程建设项目；

1、在深入分析学校发展方向，对社会主义市场经济尤其是攀枝花市社会经济发展方向调研的基础上，采取各种渠道、方式和方法，争取学校教学指导委员会、学校党委和行政的支持，得到校领导的高度重视，确定单位的发展方向和内涵，变更单位名称、完成1—2个理学专业申报。

2、加强基础建设，核心是“办学条件和办学水平”建设。

(1)加强学习，转变教育教学观念、提高团队教学质量

加强政治理论学习，树立本科教育教学思想。抓住学校实行教考分离这个契机，充分发挥教师的主动性和能动性。继续实施集体备课和集中答疑制度，以提高基础课教学整体质量。各基础课教研室认真研究总实践经验，充分发挥老教师和学术水平高、教学效果好的教师“传、帮、带”作用，带动全体教师积极、认真、深入地研究教学对象、教学内容和教学方式方法，保证教师的备课质量和教学效果，从而促进教学水平的整体提高。

(2) 加强办学条件建设，提高办学水平

加强数学学科和物理学科建设，按照省级精品课程建设标准、要求建设《大学应用物理》。

加强科研、教研教改工作是强部之路，是提升我部影响力和吸引力的重要途径。在开展好学科建设的同时，加大科研、教研教改工作的力度，并注重效果。鼓励教师参加科研、教研教改工作，提高教师科研能力，促进教学质量的稳步提高。建设理学研究所，开创教研教改工作新局面。加快筹建数学建模实验室，完善普通物理实验室建设。

利用我系基础课教学资源的优势，开展考研复习工作，通过逐步探索和研究本科考研数学教学的模式，方法，总结经验、建立题库，提高考研数学的教学水平，锻炼教师队伍，为我校学生考取研究生做出努力和贡献。

加强数学建模的培训与竞赛工作，合理安排培训的时间，制定适合我校实际情况的培训计划，同时开设数学建模选修课，在我校的学生中创造一个良好的学生科技氛围，以此来提高教师的教学与科研水平，革新教学方法、手段，提高我校在同所高校中的竞争能力。

(3) 加强师资队伍建设力度，提高教学质量

以加强师资队伍建设为重点，苦练内功，积极应对学校试学分制，进一步完善相关教学管理制度、津贴分配制度等配套制度建设，解决好教学任务繁重、进一步提高教学质量与师资队伍培训、提高的矛盾，顺利完成教学质量稳步提高和师资队伍建设成效显著的双重任务。以学校系级考核目标管理体系和教研室目标管理体制为契机，加强部、教研室的管理，充分发挥教研室在教学管理中的主导作用。各教研室应因地制宜、灵活多样开展教研活动，提高教研活动的质量，充分调动教师对参加教研活动的自觉性和积极性。组织教师深入钻研、领会课程教学大纲，转变教育教学思想观念，使之符合高等教育法的要求，符合人才培养规格的要求。同时，加强公开课、示范课和观摩课的开设，加强教师间的交流与合作，营造良好的工作、生活氛围。

(4) 完善制度、提高效率

本部管理工作将继续坚持民主管理的科学管理方式，采取调研决策、计划、组织实施、检查督促、总表彰的工作方式，不断完善规章制度的建设，保证管理工作的有效性、规范性。继续实行部主任会、部务会、部党政联席会和部教职工大会制度，部上重大事件经部主任会、部务会讨论、研研研究，及时形成部务会纪要，张贴公示。充分调动部秘书、教研室主任的工作积极性，充分发挥他们在部级管理、教学管理中的作用。加强部秘书、教研室主任政策法规、管理制度、管理办法学习，不断提高骨干队伍的政策、业务水平。