

2023年宣传部工作计划书(优秀6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

宣传部工作计划书篇一

(一)新闻外宣方面。上半年，依据全局各阶段工作重点，在各级各种媒体共颁发稿件68篇，此中省级市级稿件36篇。在市安监局新媒体投稿统计排名继续6个月排名均为第1。在区委鼓吹部稽核中，已完成全年新闻外宣稽核任务。

(二)三规培训方面。完成三规培训全年项目的招标工作，共同开展全市三规线上答题、线下培训等工作。线上答题介入人数累计超15万人次，全区共开展集中培训97场，培训近万人。编写了两套学习手册，并全部印发至各镇办及重点企业一线员工手中。建立全市“三规”学习标杆企业一家(全市共2家)。在市局线上答题稽核排名中保持在前三。

(三)依据不应时段工作重点，制作播出平安生产公益广告四期。

(四)编制刊发专题杂志《安监在行动》两期，第三期“平安月专刊”已经基础编写完毕进入校稿阶段。

(五)平安生产“七进”运动。组织各部门、各镇办积极开展平安生产“七进”运动，联合商务、工会、教导、妇联等部门联合开展了专题宣讲运动。设立了两个耐久“平安鼓吹”场所，分手是当局中心的进机关平安知识鼓吹长廊和万象汇平安鼓吹主题鼓吹广场。在全区重点社区制作并更新了“平

安鼓吹专题橱窗”三期105块，目前鼓吹后果优越。

(六)平安生产月运动。完成了平安月期间各项运动的组织和落实。主要包括平安文化展览会、6.15广场咨询日、平安生产摄影大赛、平安知识网络答题等。此中平安文化展览会被国家平安宣教中心列为今年全国平安月亮点工作。

(七)进一步规范平安专家使用和平安评价机构治理等规章制度。树立起了全区的平安生产专家库，对各平安评价机构开展了监督治理及日常业务立案治理工作。

1、新闻外宣亮点工作标准不敷，科室介入度不强，在国家级主流媒体报登载未实现突破，年度稽核奖励项目目前尚未肯定完成。

2、三规线上答题区县排名与桓台、临淄存在差距，赶超难度较大。线下第三方抽考造诣不抱负。

3、对平安评价机构治理缺少有效手段，监管力度不够。

4、平安鼓吹“七进”运动，各部门介入度不高，阶段性调整工作欠缺，整体督导力度不够

1、组织举办“安康杯”平安技能知识角逐。

2、计划举办“外来务工人员平安专题培训运动”并探索树立全区外来务工人员治理数据库。

3、执行好“全区三规平安教导培训”项目。年底前完成全区重点企业“三规培训”“两师步队”扶植，及培训师和助训师步队的培训树立工作。树立并实施三规学习按期巡考抽考制度，并依托“三规”培训项目的逐步实施使其实现常态化。

4、加大部门联动，阶段性调整工作，继承开展好平安生产宣教

“七进”运动。

5、计划建成两处企业“危险岗位及特种作业”3d模拟仿真操作培训点，并对培训后果进行系统评估。开展好平安生产“订单式”培训向“诊断式”培训改变的试点评估工作，并依据后果最终肯定最终的实施。

宣传部工作计划书篇二

转眼间，半个月的实习工作已成为历史，在这半个月的时间里，通过学习工作，与其他员工的相互沟通，我已逐渐溶入了这个大集体当中。这次实习让我感受到了公司的企业文化。工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这次实习我受益匪浅□xx月的工作计划如下：

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订月任务：销售额300万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员交流沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
4. 不断学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
5. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
6. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
7. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目

实施中各项职能的顺利执行。

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访10位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。
 2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
 3. 做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
 - 4 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
 5. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到客户手上，以防止有任何遗漏和错误。
 6. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮客户承担全部或部份设计工作。
 7. 争取早日与客户签订合同，并收取预付款，提前安排交货，以最快的时间响应客户的需求，争取早日回款。
 8. 货到现场，请技术部安排调试人员到现场调试，，验收。
 9. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。
-
1. 客户、同行间虽然存在竞争，可也需要与同行间互相学习和交流。
 2. 对于老客户。经常保持联系，在时间和条件允许时，送一

些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯不断提高自己的能力。以上是我xx月工作总结及xx月的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献！

宣传部工作计划书篇三

指导思想：具体贯彻学校教学工作精神，具体落实学校工作计划，重点深化教学改革与管理，强化教风和学风管理，推进素质教育。本学期教务工作的具体思路是：以课堂教学改革为主渠道，以教研组活动为载体，通过健全的激励机制，加强过程管理，发挥指导与监督职能，有效地开展课堂教学改革，积极探讨研究讨论式学习的课堂教学模式和开放性实践教学模式，形成良好的学风，完善新的学业评价办法，充分调动学生学习的积极性、主动性，突出学生的主体地位，培养学生实践能力和创新精神，使每个学生都能得到发展，切实提高教学质量。

严格落实学校内部管理体制改革的方案，把岗位责任制落到实处，分层推进质量化管理，依据校本方案，确实发挥骨干教师的带头示范指导作用。

1. 继续坚持任课教师教学例会制度，坚持组织教师政治学习和业务学习，着重抓好教师业务自学，并做好学习笔记和应用心得的征集工作。

2. 坚持开展教研活动、，坚持教研组长例会制度，发挥教研组长的带头引导与督导的职能，强化教研活动的实效性，做到每天一个教研组活动，每组准备一次教研活动观摩，重点组

组织教师观摩名师课堂实录，提高教师队伍的整体教学能力，强化教师的动手能力和实践操作能力，发挥教师自学的主动性，把教师个人的发展和学校的发展及时代的要求有机融合起来。

3. 加强校级骨干教师队伍建设，明确责任与义务，充分发挥骨干教师的示范作用，要求骨干教师完成一节示范课，一次示范说课、转化一名后进生，并严格按照骨干教师工作计划检查督导校县骨干教师工作，骨干教师每月向教师述职一次，在三月份评审新年度的校级骨干教师。

4. 努力提高教师基本功，具体包括：服装与礼仪社交，书写与写作，信息技术与传统文化等，加强多媒体信息技术手段的应用；继续强化两笔字的训练与考核；加强板书技能的考核，并形成制度化和长期化，有效提高教师队伍的整体文化修养与业务水平。

依据《xx教师队伍建设标准》及《教师发展性评价管理办法》，开展以教师为中心的自我发展性评价，并为自己量身定做发展计划。

5. 进一步加强师德建设，学习受表彰的先进教师事迹，具体落实《教师职业道德规范》实施细则，学20xx年师德建设方案，强化教师生活行为习惯的示范作用，坚持教师日常行为周检月评制度，严格管理教师校园吸烟，签定师德承诺书活动，继续实行师德一票否决制度，发挥教师学风、教风的示范带头作用，树立强烈的质量意识，以优良的教风促学风。

不断完善规范化管理，做到严谨认真，有条有理有序有始有终，提高常规工作管理水平。

1. 以《教学常规量化管理方案》为依据，贯彻教委制定的新的教学常规，工作严格做到有布置有检查有反馈，重视过程管理，每周通报一次考核结果，加大日常考核，增强考核的客观性。

2. 举办各种讲座和研讨，结合基本功训练，继续安排每位教师举办一次讲座或开放性课堂，并进行评比，促进教师成长。增强教师课堂组织教学的艺术，举办《课堂教学的组织原则和技巧反思》的论文评比，增强学科渗透德育及心理健康教育的艺术，提高学科德育的实效。

3. 充分发挥《课堂记录单》、《课间巡视记录》和《课堂巡视》的督导作用，加强巡视，加强记录，及时反馈。

4. 进一步规范晚自习课管理，同时适当增加作业量和作业检查，丰富作业形式，加强作业的实践性和趣味性，调动学生完成作业地积极性，保持良好的教学秩序，做到每周上报学科作业情况，教研组长有作业检查记录，学生学习委员有作业检查记录。

5. 组织好期中、期末考试，结合科研课题，继续推进实践性技能考核，发挥考试强化知识重点的作用。

6. 加强图书和档案室的规范化管理，提高借阅量，举办一次读后感评比，完成读书推介及古诗词诵读评比工作，多种形式宣传读书的重要性，营造读书的校园氛围，调动学生阅读的积极性，拓宽学生阅读面。

7. 加强专业课教学——尤其是外聘教师课堂管理，采取讲座、观看光盘的形式，提高学生对专业认识的，进一步制定科学合理的专业技能考核标准，把技能考核做为专项工作专门负责人来抓，组织好迎奥运技能竞赛活动。

8. 完成继续教育各项工作。

以突出学生的主体地位、培养学生实践能力和人文素养为重点，

开展教科研工作，落实科研计划，具体实施市级科研课题的

研究，规范管理。

1. 学期初，明确专任教师科研课中的科研任务，举办一次借鉴关于多元智能理论评价办法的专题讲座，制定可行的学科评价表，把教育科研工作落到实处，。

2. 在课堂教学上，拓展思路，广泛开展研究性、情景式及作式学习模式的开展，充分调动学生学习的积极性，发挥学生课堂主体地位的作用，积极情景式教学，角色参与式教学，案例教学, 实际操作式教学等教学模式，广泛采用启发式和讨论式教学方法，促进学科与信息技术的整合, 使知识与能力，知识与实践，知识与发展和谐统一起来，提高教学质量。

1. 加强高考班的管理，有计划分层管理，加强激励，组织好报名及体检考试工作。

2. 继续开设书法、计算机、写作、阅读、英语口语 、美术等兴趣小组，制定好活动计划，坚持每周至少活动一次，建立活动成果展示橱窗。

3. 完成三年级英语口语考核取证工作，力求通过率达70%以上。

4. 积极组织学生参加社会调研。同时，明确学科技能教师项目与实施考核办法及计划，组织专项会议进行布置与研究。

宣传部工作计划书篇四

《弟子规》中说：“但力行，不学文，任己见，昧理真”。虽然凭经验可以办成很多事，但要办大事成大功，则必须要有丰富的理论知识不可。因为理论结合实际会如虎添翼。我们渝味晓宇火锅店想要做大做强，无论是企业文化，还是人才战略，或是产品质量，环境、服务等等，其目的只有两个字——“赚钱”，赚了钱养家，要让老板和全体店员都过上幸福生活，此乃真正的开店之道。所以一个店长的第一要务

就是为我们店赚到钱，这即是“发展是硬道理”。

下面我以我们渝味晓宇火锅店长的角度，谈一谈我的工作计划。

餐饮业特别是火锅店要取得可喜的成绩，打造品牌和顾客的美誉度，首先要把顾客的身体健康放在第一位，把餐饮安全和卫生放在第一位。

民都在关注的一个问题，只要出现一次食品安全事故，金钱损失是小，名誉受损才是大事，所以，食品安全重中之重。首先从采购采买开始，库管验收，货品的保管，加工制作，传菜上菜，严格贯彻执行食品安全相关制度，所有工作责任到人，过程中做好监督检查工作。

2、餐厅卫生： 卫生检查列为每天工作重点。试想，吃饭的地儿基本卫生都不合格，还谈何食品安全，所以，卫生工作尤为重要。区域卫生责任到人，每天由店长亲自检查卫生，针对不合格处，及时做出处理。

安全事故是最大的费用支出，所以一定要提高员工的安全意识，每月必须有一门安全知识培训课，让员工了解遇到紧急事件的处理程序及方法。

要以员工素质作为切入点提高服务质量，通过员工的合理招聘、定期与员工进行沟通、降低员工流失，来达到人员编制合格标准，只有人够了人好了才能保证服务质量。

每月对全体员工进行有效地培训，月底对培训知识进行考核巩固。

前厅领班参与服务工作，在实践工作中进行示范，对服务技巧进行监督指导。领班每餐口必须进每个包房三次，由店长和员工监督，加强与客人沟通，增加客源。店长每天参与一

线工作，发现每天工作的不足之处，及时整改。

定期推出新品，加强推销，创造流水。

针对淡季及节假日做相应的优惠活动（例如特价菜品），附加值服务（如消费满200加5元可赠送冰点）等。增加流水。

人员合理编制：根据餐位合理编制各岗位人员，保证质量的情况下让员工有饱和的工作量。

前厅：前厅成本基本不会有太大变化，争取尽量与一线供应商进行合作，把成本降到最低。

采购环节：做到有计划采购，降低采购外出次数，减少油费。定期做市场信息调查，与供货商进行沟通，询问市场行情，稳定菜品价格。每月对供应商进行评估。

验货：每天必须由库管和厨师长亲自验货，对于质量未达标或重量不足的货品及时退回，以免影响菜品出成率。

餐具破损：餐具责任到人，加强餐中餐具破损的检查工作。提高领班的管理监督能力。

储存时做好明显标识，遵循先进先出原则。出库必须由部门负责人签字核对。

菜品初加工问题：初加工制定初加工工作标准，严格按照出品标准进行加工制作，保证菜品的出成率。

每天由店长、厨师长对间长进行考核评分，主要内容包括量化、出品标准及本间毛利率。

对员工进行有效培训，工作中监督检查菜品边角料的利用情况。

菜品的回收工作：提高员工的回收意识，加强回收菜品的管理工作，有专人负责。但回收工作是建立在食品安全的基础上。

- 1、提高员工的推销技巧，在高成本菜品的推销上加大力度。
- 2、厨房做好备餐工作，加快出品速度，不要因为出品慢或技能不熟悉导致退菜和被动打折问题。
- 3、厨房前厅加强沟通，对急推的菜品加大力度，避免造成浪费现象。

七、设施设备的维护工作：

因为我们渝味晓宇火锅店新开业，设施设备必然都是新的，所以维护工作一定要做好。维修费用也是一笔不小的开支。设施设备责任到人，定期对员工进行设施设备维护知识的培训。定期对设施设备进行检修维护。

以上是我的简要工作计划，我相信，通过我们所有人不懈的努力，一定会将渝味晓宇火锅店做大做强，取得经济效益和品牌效益的双丰收。

请领导多多指点！此致

宣传部工作计划书篇五

我们在认真总结几年来计生宣教工作经验的基础上，不断深入研究和探索新时期普及计划生育科学知识的新思路、新方法，通过强化宣传网络、宣传阵地、宣传窗口、宣传媒介四个作用，采取多种群众喜闻乐见的形式，在结合、融入、贴近、渗透和入脑入心上下功夫，全面普及计划生育科学知识，文秘部落有效地提高了全市育龄群众的生殖保健知识接受率 and 自我保健意识。

完善的宣传网络是计划生育科学知识传播普及的重要条件。几年来，我们加大了“两室一校”建设力度，共投入近400万元，用于各级人口学校、服务站（室）建设和电教设备、宣传图板的购置。市、乡、村三级人口学校和服务站（室）进一步提档升级，全市 177个村全部配备了电教设备和宣传图板，设立了图书角（镇级图书50种以上，村级30种以上），为普及计划生育科学知识创造了良好的条件，为育龄群众提供了温馨、舒适的宣传和服务环境。市、乡、村三级都组建了计划生育科学知识宣传服务队，计生宣传员携带各种流动宣传展板、宣传资料和五期教育、优生优育及生殖保健知识录像带，不间断地深入村屯，巡回讲解五期知识、优生优育和生殖保健知识（包括男性保健知识），同时播放录像，开展电化教学。我们加大了男性生殖保健知识的宣传服务力度，逐村举办男性生殖保健知识培训班，在市、乡两级服务站都开通了男性生殖保健服务热线，接待男性患者咨询，深受男性育龄群众的欢迎。对孕产期等特殊人群和居住偏僻的死角死面，计生宣传员还登门入户送知识、送温暖，将各种宣传品送到家、讲到人。为了保证宣传效果，我们在各村培训了一批村级计生宣传员，大的村有8到10名，小的村也有5、6名。这些村级宣传员深入到田间地头，组织育龄群众开展计划生育知识学习，宣传避孕节育、生殖保健知识，成为一支活跃在乡村的、永远不走的宣传队伍。现在，全市已经形成了市、乡、村三级全方位计生知识宣传网络，构筑了立体式的宣传教育工作格局。

我们充分发挥人口学校教育主阵地作用，强化面对面教育，在集中教育过程中，联系不同阶段的活动内容，按人群类别，分类施教，同时注意宣传教育内容的连续性。如对婚前期的待婚青年，进行青春期保健、如何正确对待恋爱、婚姻、家庭等专题教育，鼓励待婚青年响应国家号召晚婚、晚育；对新婚期、孕产期的夫妇，进行保健知识、三优知识和“生男生女都一样”专题教育，鼓励他们树立正确的婚育观，自觉少生、优生、计划生育；对避孕节育期的夫妇，全面开展了生殖保健、避孕节育、知情选择、“计划生育丈夫有责”等

教育，鼓励他们做计划生育的主人，勤劳致富奔小康；对退出育龄期的夫妇，开展了生殖保健教育，鼓励他们关心支持计划生育，破除旧的婚育习俗，树立“男女平等、女儿也是传后人”等新观念。宣传范围也由育龄期的妇女扩展到退出育龄期的妇女，由女性扩展到男性。在集中教育过程中，我们坚持了“六个结合”，增强了针对性，提高了教育效果。一是把集中讲课与电化教学相结合，穿插播放五期知识、生殖保健知识（男性生殖保健知识）录像带，增加了群众的学习兴趣。二是把集中讲课与“三查一治”服务相结合，在每次进村妇检之前，利用人口学校先集中讲课，然后再进行查病、治病服务。

在服务中，根据每个妇女的具体情况，有针对性地讲解各种避孕节育方法和各类妇女常见病，提高了群众对“知情选择”的了解和自我保健意识。三是把讲解计生政策和避孕节育、生殖保健等计划生育科学与传授生产、生活科技知识相结合，不仅让群众了解人口国情，掌握计划生育知识，还向群众宣传新的生育文化、生活方式和发家致富的实用技术，满足了群众求知、求富、求美、求乐、求健康的愿望。每年“科普之冬”期间，我们都与农技、畜牧等涉农部门密切配合，组成联合宣讲组，深入乡镇、村屯开展科技培训，农民非常欢迎。四是把集中讲课与座谈、讨论、提问解疑相结合，采取边讲课、边讨论、边提问、边咨询的方法，活跃了学习气氛，加深了群众对各类计划生育知识的理解和记忆。群众反映：“这样讲，我们能听得懂，记得牢”。五是把集中讲课与图书阅览相结合。我们充分发挥人口学校图书角的作用，在集中讲课时，组织群众阅读图书，还建立了图书借阅制度，提高了各类图书的利用率。六是把集中讲课与发放宣传品、开展知识问答相结合。我们将计划生育各类知识宣传单、宣传册装进精心制作的宣传袋，发给群众，并在人口学校进行集中辅导讲解，开展知识问答，增强了学习效果，提高了群众的接受率。去年以来，市、乡、村三级人口学校共办班1044期，参学者达44892人次。其中男性保健培训班285期，培训男性育龄群众12000多人次。在前两年已下发4

万个计划生育宣传袋的基础上，我们又设计制作了2万个精美别致的宣传袋发给了已婚育龄家庭；购置、印发了10万份计生条例、《决定》、生殖保健系列丛书、男性生殖保健等各类计生宣传册、宣传单，使每个育龄家庭都有5种以上宣传品，育龄群众受教育面达到95%以上。育龄群众在宣传与服务活动中受到了深刻的教育，进一步掌握了生殖保健知识，提高了自我保健的能力。

在充分发挥宣传网络和阵地作用的同时，我们又在宣传窗口上做文章，进一步强化了宣传环境建设。市、乡、村三级人口学校重新制作了1300块内容新、品位高的铝合金框宣传图板，供育龄群众学习时观看。在县城**镇内原有3块永久性大型计生宣传板的基础上，又设置了两块固定计生宣传板；市内长征路两侧、各乡镇主要街道和30个典型村新上了400块宣传灯箱和标语牌，悬挂过街横幅76条；全市新建计生宣传橱窗和宣传栏38个，开展了“计生宣传一条街”活动，设置了国策宣传墙，书写规范、美观、内容新颖的宣传标语500多处，营造了良好的宣传环境氛围。现在，市、乡、村每个角落都呈现出浓厚的计生宣传气氛，给人以计划生育科学知识扑面来的感觉，广大群众可以在劳动之余随时学到计划生育科学知识。通过强化宣传窗口作用，既达到了宣传教育群众的目的，又为市、乡、村增添了一道道亮丽的“国策风景线”。

在普及计划生育科学知识过程中，我们十分注重开展群众喜闻乐见的媒介宣传，既避免了死板说教，又丰富了群众业余文化生活，达到了群众易于接受、乐于接受的目的。一是利用广播电视宣传。我们与市广播电台、电视台合作，在广播电台每周一、三、五播出十分钟计生专题知识讲座，在电视台每月播出两期生殖保健知识专题，引起了很大的社会反响。二是利用农民科技节、“三下乡”、农贸大集和《决定》宣传周、“五·二九”纪念日等开展了大规模的社会宣传和咨询服务活动，大造了社会舆论。三是借助“三八”妇女节、“五一”劳动节等开展联欢活动之机，举办计生知识问

答、有奖竞赛等活动，融宣传于游艺活动之中。四是利用秧歌队开展宣传。各乡镇组织秧歌队表演时，我们把计划生育科学知识写在灯箱和灯笼上，起到了很好的宣传作用。五是举办了以“普及计划生育科学知识、争做少生快富文明家庭”为主题的演讲比赛。我们从中选拔了9名选手到各乡镇和村屯演讲，用群众身边的事教育身边的人，现身说法，增强了宣传教育说服力。多种形式的宣传活动，将计划生育科学知识普及到了千家万户，滋润进人们的心田。

强化四个作用，使计划生育科学知识得到了深入传播，育龄群众的婚育观念和生活方式有了明显转变。主要表现为“三个促进”。

一是促进了人们婚育观念的转变。通过普及计划生育科学知识，科学、文明、进步的婚育风尚已悄然走进千家万户，婚事新办、树立婚嫁新观念、男到女家落户等典型事例层出不穷。* *镇西河村的王亮夫妇结婚时，一不买家电首饰，二不置办酒席，用省下的钱建了一栋640平方米的大棚，发展蔬菜生产。用他的话说是“先发展生产，后改善生活”。他的这种做法得到了村民的好评，不少青年争相效仿，先立业后成家。* *镇东河村女青年* *结婚时，娘家没有陪送财礼，而是陪送了30只羊，让小两口发展养殖事业，在全村引起了轰动，一时间“赶着羊群出嫁的姑娘”被人们传为佳话。现在，小俩口的羊群已经发展到60多只，小日子过得红红火火。这样的事例还有很多，据统计，全市有2400对青年主动推迟婚期，有488个男青年到女家落户，有12000对一孩夫妇自愿放弃二胎指标，领取了《独生子女父母光荣证》，有5014对已领取二孩生育证的夫妇主动退回了生育证。

二是促进了计生工作整体水平的提高。以前由于群众封建意识浓厚，自我保健意识差，技术服务人员定期妇检召集人员比较难，有的群众连技术人员上门服务都不愿参加。加强计划生育科学知识宣传后，育龄群众增强了自我保健意识，听到通知马上就到，连退出育龄期的老年妇女也主动去查病治病。

＊＊镇礼义村一位72岁的老年妇女去年四季度妇检时主动找到技术服务人员要求查病，并积极配合，很快治愈了老年性阴道炎。目前，全市共为36066名已婚育龄妇女建立了生殖保健档案，并开展了查病治病服务，查出患有各类妇科疾病29050人，现已治愈18320人，治愈率达70.16%。普及计划生育科学知识，促进了我市计生工作整体水平的提高。＊＊年，我市计划生育宣传环境建设经验被拍成专题片在全省推广；＊＊年，我市荣获全省计生“两普教育十佳市”称号；＊＊年，省委宣传部和省计生委在我市召开现场会，推广了我市计生宣传工作经验。现在，我市已连续＊＊年保持了全国计划生育先进县(市)荣誉称号，在＊＊地区率先实行了“取消一孩生育证”点工作，率先在全省转入计划生育基本生殖保健阶段。

三是促进了经济发展。以前冬闲时，许多农民无所事事，酗酒、打架斗殴现象时有发生，弄得家庭不和，社会不安。通过普及计划生育科学知识和生产技术，群众把精力都用在学技术和发展经济上，加快了少生快富奔小康进程。入冬以来，全市育龄群众共有10万多人次参加再就业、农村应用技术、信息网络等基本知识技能的讲座和培训，提高了致富本领。＊＊镇大棚蔬菜基地西河村每年“科普之冬”期间都聘请省农学院教授到村人口学校讲课，群众踊跃参加学习，去冬今春一连办班12期，都座无虚席。＊＊乡计生办请来食用菌栽培专家到人口学校为计生户们讲解地栽木耳技术，现在全乡有20多家农户搞起了地栽木耳，风口村计生户徐红栽种4万多袋，收入5.2万元，成为少生快富的典型。在“少生孩子快致富”的吸引下，越来越多的人把精力、物力、财力转移到发家致富上来，带动了经济的发展。＊＊年，全市涌现少生快富示范村152个，小康达标户897户，有1200多计生户实现了脱贫致富的梦想。

尽管我们在普及计划生育科学知识的实践中进行了一些有益探索，取得了一定成绩，但按时代的要求、群众的需求衡量，还有很多工作要做。我们有决心和信心，借此次会议的东风，百尺竿头，更进一步，用计划生育科学知识荡涤陈规陋习，

陶冶人们的美好心灵，开创我市计划生育宣传工作的崭新局面。

宣传部工作计划书篇六

心理健康是学生全面发展的基础，实施心理健康教育是素质教育的重要内容。我们学校领导历来很重视心理健康教育，近期又投入大笔资金建设了400余平方的心理健康活动中心，为落实“治未病”工作理念，切实发挥心理健康活动中心的放松和调适功能，做好我校学生心理健康教育指导工作，特制定计划如下：

逐步完善“预防—预警—干预”的心理教育三级体系，做到心理健康教育工作规范化、科学化、系统化。充分利用学校心理教育课堂，普及心理健康知识，进行心理健康正面教育。从人格因素、心理健康和学习品质三个方面分阶段对学生进行心理测试，建立学生心理档案。有效利用心理健康活动中心，让学生亲近心理健康，提高学生的心理健康意识，及时解决学生心理障碍，做到校园心理危机事件零发生。通过心理委员培训及心理社团活动指导，以提高全体学生的心理素质、促进学生全面发展。

心理健康活动中心面向所有学生开放，搭建一个温馨、舒适的心灵家园。首先做好中心各功能室的“开放活动”，充分宣传，有效利用中心场地和设备，让学生亲近心理健康，提高学生的心理健康意识，及时解决他们心中的心理困惑，在各种丰富多样的心理健康活动中，形成积极、阳光的人生观和心理素质。心理咨询室每周一至周五全天开放，对有需要的学生进行心理咨询。另外，为了保障学生正常上课，利用学生休息时间开展心理咨询工作，对来访学生进行心理咨询，并做好个案分析、记录。

去年虽购置了心理测量软件，但因为学校服务器和机房的问题，心理普查未能进行，只建立了部分学生的心理档案。为

了进一步健全学校心理健康“预警”工作机制，为心理干预提供科学依据，今年将在条件具备的前提下，尽快运用专业心理测量及档案系统分班级对全校学生进行心理测量的结果，对心理健康程度有偏差的学生进行筛选和面谈，及时对心理出现偏差的学生进行心理干预，使心理健康工作更加有效化、科学化、规范化。

加强班级心理委员的培训，坚持班级心理状况晴雨表的填报工作，使工作能落到实处。密切关注各班学生心理状况，如果发现问题，及时预警，做到防患于未然。

心理社团队伍壮大，成员共106名，为方便管理、保证效果分两个班分别开展活动。做好心理社团的指导工作，日常活动及艺术节活动均做出特色，将心理社团打造成精品社团，更好地实现同伴互助，构建学生健全人格。

为了满足学生的需求，丰富学生心理知识，我们准备开展一些团体心理辅导，主要内容包括学习方法指导、思维训练、人际交往、合作互助等。同时针对优生和希望生，我们开展有针对性的团体心理辅导，如潜能开发、压力管理、自信心提升等。

学生的心理问题与其家庭有着密切联系，为了全面保障学生心理健康，对家长宣传普及心理健康和家庭教育知识十分必要。通过家长学校，对家长讲授学生心理特点和相应教育方法，多渠道开展心理教育工作。此外，对有偏差的学生及时与家长联系，做好家长心理咨询和家庭咨询工作。

组织主题为“呵护心灵、与爱同行”的心理健康教育系列活动，包括启动仪式，心理运动会，高三学生户外心理拓展，家庭教育讲座，主题黑板报评比，现场心理测量与咨询，心理电影赏析，祝福高考等大型活动。

四 月： 高三学生心理拓展

“朋辈咨询员”培训

五 月：“5.25”心理健康教育系列活动

趣味游戏运动会

心理电影赏析

家庭教育讲座

现场心理测量与咨询

黑板报设计比赛

六 月：祝福高考

九 月：社团文化节心理社团特色展示

十 月：高一年级“心理健康活动中心开放周活动”

学生心理档案的建立

十一月：团体心理辅导

十二月：艺术节心理社团特色活动

元 月：总结、整理资料

株洲市二中健康教育中心

20xx年3月