

会会员个人工作计划(实用10篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

会会员个人工作计划篇一

- 1、对于老客户，和潜伏客户，要经常保持联系，碰到节假日的时候送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品。
- 3、一周一小结，每月一大结，总结取得了哪些成绩及不足，及时改正并布置新的工作。
- 4、见客户之前要多了解客户的信息和需求，做好充足的预备工作，才更有可能与这个客户合作。
- 5、对所有客户的工作态度都要一样，加强服务意识，尽力进步员工的素质，为公司树立良好的形象，让客户相信我们公司实力，才能更好的完成任务。
- 6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能及时把握员工的思想动态，更好的发挥员工的业务水平。
- 7、为了今年的销售任务，我要协同销售职员开拓思路，更好完成销售任务，尽力为公司创造利润。
- 8、多渠道的按公司要求招聘职工，并对新员工进行培训使其尽快进入工作状态。

9、增强自己的综合业务分析能力，学习和把握产品技术知识，更好的应用于实际工作过程中。

10、对客户的信息收集、及时记录、定时回访；并及时了解其他同行信息，为公司的决策调整提供信息支持。

11、及时耐心地回答用户所提出的题目，尽早让用户顺利使用产品。

12、随时完成上级领导交给的临时任务。

13、本部分员工将一如既往的团结协作，协调处理本部分计划和执行过程中出现的题目，积极协助领导处理紧急事件和重大事件。

14、销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户以最短的时间理解使用本公司的产品，帮助客户出货。

会务员个人工作计划篇二

1、人性化管理。

首先我会对公司的资源进行前期的整合，继续公司原来的销售方向及策略，并坚持完成既定目标。管理的核心是人，我会努力提升自己的能力和部门的凝聚力，保持一个优良并且轻松的工作环境，坚持创新营销的理念，做到管理与尊重的统一。

2、打造一支有战斗力的销售队伍。

以公司的企业文化作为基础，加强业务学习和培训，做好跟踪服务和客户管理，制定销售目标，保证公平公正，这样才有利于队伍的长期发展（凝聚团队，形成合力，共同前进）。

3、做好预算及成本管理。

预算需要积累大量的管理数据才能进行科学的分析和控制，我会加强公司各部门间的团结和真诚合作。对业务人员的管理，我会从制度，指标，控制和考核等几个关键点入手，做好销售前，销售中和销售后的跟踪服务。即销售前要学习企业的规章制度和企业理念，让业务人员明白什么该做，什么不该做及为什么做，有效的培训，让业务人员明白该怎么做，保证业务人员在实际工作中做到有针对性，提高效率，为公司尽可能地节省人力、物力和财力。销售中加强监督和指导，做到结果管理和过程控制有效结合。事后做好考核和奖惩。除了物质手段还要有相应的精神奖励，形成一种健康的、主动向上的工作氛围。业务人员的收支，报销，工作汇报都要按照制度、程序有序进行。

4、销售。

销售即是把企业的产品及服务卖出去，并使客户满意。销售的本质是靠产品，技术和服务来很好的满足客户的需要从而实现利润，最终形成品牌和信誉，我会与部门全体职工一起努力，摸索出一套独特的销售策略和销售技巧。

1、尽快进入角色，开展工作。对公司，产品，客户及市场，还有既有销售模式进行充分了解。

2、配合负责人初步制定老产品市场巩固和新产品市场拓展的计划并执行。

3、搭建销售部框架，制定基本制度及流程

4、做好培训工作，组织好，协调好，达到理想效果培训（这是初期计划，详细培训计划将根据实际情况适当调整）

a□产品（新老产品）原理，功能，性能特点，质量的情况等

（由技术支持负责讲解）

b□生产实践（由车间负责，我来协调）

c□公司情况，发展远景，市场情况，业绩，客户情况，卖点，销售技巧，案例等。（由负责人亲自讲，有鼓动性为佳。）

d□做业务的基本知识和公司规章及要求，财务请款及报销规定（我负责，财务协助）

e□新老业务员的交流，实战模拟（我负责）

f□培训考核（我负责，并向负责人汇报结果）

b□培训进度：基本按照上面的顺序，也可以适当交叉。

c□培训时间：在x个月内完成。

d□培训地点及材料：需要准备一些培训资料及白板，笔，笔记本等。培训在公司内部进行，所以费用会相对较少。

5、做好业务员的工作分配，让他们清楚该干什么、怎么干。与新老业务员沟通，熟悉并掌握他们的个人情况及工作情况。业务人员工作安排（新老业务员区别对待）

b□确定工作目标：老业务要知道他下一步想干什么。新业务要让他搜集（可以通过网络）所分配区域的客户情况，并帮助筛选确定重点。

a□在做好近期工作的基础上，下市场，了解业务落实和客户服务的具体情况。同时履行销售经理的各项职责，并保证今年公司业务的稳定发展，做好远期工作规划，为明年的销售工作打好基础。

b□制定、完善售后服务工作和措施。

会会员个人工作计划篇三

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。

(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。

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。

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。

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培训和素质教育工作，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。

会务员个人工作计划篇四

这学期在上学期项目的基础上，继续讨论持续性项目《小学艺术学科教学策略与方法创新的. 实践研究》，力争在这个项目中落实“教师教，学生学”。

音乐教学需要师生共同塑造、表达和创造音乐美，创造充满音乐美的课堂环境。在新课程标准的教育思想指导下，根据

学生身心发展规律和审美心理特征，以丰富多彩的教学内容和生动活泼的教学形式，激发和培养学生的学习兴趣。教学内容应重视与学生生活经验的结合，加强音乐课与社会生活的联系。音乐教学要面向全体学生，注重个性发展，注重学生音乐实践和音乐创作能力的培养。

二、学校教学环境分析：

音乐是一门情感艺术，在音乐教学过程中，应以审美为核心，以兴趣为动力，让学生与音乐保持密切联系，享受音乐，用音乐美化生活。我校音乐教育的目标是开展创造性教学，丰富学生的想象力和发展他们的思维潜能，促进学生创新能力的发展。但是我们学校有专门的音乐教室，但是音乐教学设备并不齐全。比如只有一架钢琴：几乎没有打击乐器。老实说，要让音乐课堂丰富多彩是非常困难的，所以我们只能进行“互动”的教学实践，提高了音乐教学质量，取得了良好的效果。

三、学生情况分析：

这学期我继续在1（3）班做音乐老师。他们活泼好动，对一切新事物都有浓厚的兴趣，音乐也不例外。所以每周的音乐课都是他们期待的。经过一个学期的学习，学生对小学代码中的学校规章制度有了一个大致的了解。所以他们上课都比刚来的时候做的好。唱歌方面，以前经常锻炼，表现很好。孩子的情况也差不多。虽然有一小部分人乐理知识不足，但模仿能力强，能熟练掌握。主要是他没有经过长期的训练，不能很好的表达自己。性格内向也是原因之一。因此，利用音乐课和课外活动培养他们的良好兴趣，打好基础是目前最重要的任务之一。

作为一种全新的教材，它体现了以下基本理念：1. 强调“以学生发展为本”，注重学生个性的发展；2. 注重审美；3. 以文化为主线；4. 加强实践和创造。

在音乐教学中，德育因素无处不在。它要求教师善于发现，善于挖掘，会像“风催物急，春雨滋润田地”一样深入学生心中。

会务员个人工作计划篇五

转眼间又要进入新的一年-20xx年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自

已真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对20xx年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破，年取得更好的成绩，全面提高自己。

会务员个人工作计划篇六

据悉的这次意义在于它伴随着这次的据悉、繁荣、发展和这次，安全是人民生存和这次最基本的据悉，强化各级领导的这次责任意识，落实安全生产责任制。在这次行业安全生产主要体现在这次质量和医疗安全方面，安全生产关系到这次、患者生命和医院财产的这次等多方面，还关系到医院改革发展和这次的据悉。加强安全生产管理这次，是医院管理的这次任务。按照全区这次生产工作会议的据悉要求，坚持以这次本和全面协调可持续发展的这次观，坚持“安全第一，预防为主”以及“谁主管，谁负责”的这次，从提高认识入手，加强领导，完善制度，强化管理，深入开展安全检查，积极消除这次隐患。为了推动本年度医院安全生产各项工作的这次落实，我院制定了20xx年这次治理、安全生产工作计划。

据悉生产工作是否抓好，责任制是否落实，关键在于这次。为此，我院设立由这次为安全生产直接责任人的这次小组。安全责任重于这次，我院自去年以来，院历次高度重视这次工作，始终把它列为“一把手”工程，摆在这次议事日程。有历次、有这次、有重点地据悉学习、宣传、贯彻活动，做到分工明确，责任落实。

进一步修订和这次各种规章制度，全面落实安全生产责任制，明确划分岗位职责、标准明了、程序清楚，同时这次各岗位、各部门的这次细则，严格考核，真正做到依法治院、科学管理。

(一)这次杜绝重特大刑事案件的这次，不发生重特大医疗事故、消防、交通等安全事故，杜绝集体上访事件。

(二)在这次住院楼施工现场的这次管理方面，切实落实风险防范措施，设专人这次，发现隐患及时处理。

(三)这次院内的据悉学习、培训管理，每季度对全院历次开展一次法律安全教育，组织这次学习《中华人民共和国这次法》、《安全生产法》及其相关法律、法规，不断这次职工的据悉安全意识。

(四)这次将综合治理、安全生产纳入这次室并直接影响到这次的据悉考核，并历次各科室每季度召开这次会议，分析查找不稳定、不安全因素，针对这次问题制定出相应的这次，及时消除隐患。为了进一步落实安全生产责任制，层层落实责任，医院与这次室负责人要分别签定安全生产目标责任书，使这次明确，责任到人。

会务员个人工作计划篇七

本学期我将教三、四、五、六年级英语，我将重点投入到养成良好的学习习惯。激发学生学习英语的兴趣，培养他们学习英语的积极态度，使他们建立初步的学习英语的自信心;培养学生一定的语感和良好的语音、语调基础，使他们形成初步运用英语进行简单日常交流和书写，为进一步学习打下基础。

一、学生情况分析

我校三年级的学生没有基础。他们思维活跃，模仿能力和记忆力较强，所以应针对不同的学生进行分层次教学，会达到预期的效果;四、五、六年级学生基本掌握一定的英语日常用语，具备一定的英语基础，因此对他们而言，英语基础知识需要继续深入的渗透，把重点放到听、说、读、写的要求上。

扩大学生对西方国家了解的知识领域，充分发展学生在生活中使用英语的能力和习惯。

二、教学要求和目标

- 1、使学生获得一些英语的感性知识，激发学习英语的兴趣，培养他们英语学习的积极态度。掌握基本的英语交际用语，培养学生初步运用英语进行交际的能力。
- 2、培养学生一定的语感，打下良好的语音、语调和书写基础。
- 3、培养学生学习英语的自觉性，养成良好的学习习惯。
- 4、掌握基本英语交际用语，使他们形成初步用英语进行简单日常交流的能力。
- 5、遵循英语教学规律，寓思想教育于语言教学之中，促进学生良好品德的形成。适时介绍中外文化差异，尽力使学生感兴趣。培养学生创新精神和实践能力，努力为学生的终身发展奠定语言基础和思想基础，并为进一步学习打下基础。
- 6、在学习课本知识的同时，加强英语知识的拓展、延伸、加深。

三、教学重点

- 1、能按四会与三会要求掌握所学单词。
- 2、能按四会要求掌握所学句型。
- 3、能在情景中熟练的运用所学的四会句子。
- 4、能在图片、手势、情景等非语言的提示下，听懂清晰的话语与录音。

5、培养良好的书写习惯，能做到书写整洁、规范。

四、教学难点

低年级：养成良好的听英语、读英语，说英语的习惯，能自觉的模仿语音、语调，逐步培养语感。

高年级：掌握基本英语交际用语，培养学生对英语的观察、记忆、思维、想象和创造能力。培养学生预习的习惯，能够把不懂的词标记出来。在课堂能够认真听讲随时记笔记。

五、方法措施

1、认真备课，钻研教材，进行课堂的有效教学，提高课堂效率，做到当堂内容当堂掌握。

2、创新运用各种不同英语教学法来辅助教学，如：情景教学法、直接教学法，并开展一些有趣的活动、游戏，让学生在轻松的氛围中学习英语。

3、创设英语情景和环境，使学生们在一定的英语语言环境里习得“第二语言”。做到“生活中有英语，英语中有生活”。

4、鼓励学生大胆说英语，肯定他们的进步(尤其是英语基础不好的学生)，树立学生的信心，培养学生朗读和书写的习惯。

5、注重教材的灵活性和可操作性，以满足不同层次的学生的需求。帮助英语基础不好的学生，提升英语基础好的学生。

6、多教授歌谣或小故事等促进学生多单词和句型的记忆。充分利用教科书中的课文创设栩栩如生的情景，如打电话、购物、生日聚会、野餐、旅游、问路、看病等，为学生提供使用英语进行交流的机会。

7、鼓励学困生。我们英语老师最头痛的是学困生队伍越来越

壮大，因此我们要鼓励学困生，善待学困生，纠正学困生的错误观念，让他们知道自己能行，鼓励他们去追求。在课堂上，要多用鼓励性的语言，要掌握评价的艺术，保护后进学困生的自尊心，发现他们的优点与长处，让他们尽情发挥。教师要耐心帮助他们，以自身的人格魅力去影响和感化他们，从而提高教学质量。

会务员个人工作计划篇八

一、力争年内基本完成第一期建设任务

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同；确定监理企业并行签订监理合同。三月份工程正式开工建设。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。__项目是省、市重点工程，也是__品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将__项目建成为__工程。工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

二、切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。新的一年，公司将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造__品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，__应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证__项目建设资金的及时到位。

三、全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是__建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地开展。按照公司与策划代理公司所签合同规定，__应于去年出台__，但目前该工作已经滞后。公司要求，__在一季度由策划代理公司编制出台。为综合__市场情况，拟由招商部负责另行起草__。要求招商部在元月份出初稿。

会务员个人工作计划篇九

- 1、召开班务会，共同商量主题活动及主题墙饰的布置，并计划设计网络图。
- 2、布置了主题墙饰《冬天之多少》，分别以冬天的天气变化、小动物怎样过冬、我们怎样过冬、冬天的防火小知识为具体内容，来了解有关冬天的知识。
- 3、加强冬季户外体育锻炼，利用自然景象，感受冬季天气的自然现象，渗透有关冬季的小知识。
- 4、加强攀登英语课程中幼儿常规的细致培养，纠正幼儿的发音、吐字，加强小组化管理，激发幼儿竞争意识。
- 5、幼儿在自我管理，安排自己的时间方面有了明显的进步，在分清是非，解决问题，主动做事，不影响别人，自我约束力等方面都很有进步。
- 6、虽然进入冬季，本月孩子们出勤率高。

健康领域：

- 1、了解冬季防病常识，提高自我保护的意识和能力。
- 2、体验走、跑、跳等不同的运动方式，能够灵活协调地控制身体。

语言领域：

- 1、愿意当众表达，表达时自然、从容、自信。
- 2、在充分感知的前提下，能够初步整理已有的感知经验，发现事物的简单规律，并用语言表达出来。

3、会复述、仿编、创编简单的儿童文学作品，会用多种形式表现并保留自己的作品。

社会领域：

1、在开放性的环境中，乐于实施自己的想法、愿望和活动方案，获得成功的体验，增强自尊、自信。

2、能够控制自己的情绪和行为，增强遵守规则的能力。

3、在节日里、开展并积极参加丰富多彩的活动，感受浓厚的亲情、友情和民俗气氛。

科学领域：

1、通过照料植物活动，增强责任感。

2、感知、理解事物的整体与部分之间的关系，体会加减的意义，并在日常生活中运用加减方法尝试简单问题。

3、会看正点、半点，体会适中的作用和时间的不可逆性，知道珍惜时间。

艺术领域：

1、通过欣赏形式多样的音乐作品，辨别音乐中重复、对比及变化明显的乐句或乐段，从中获得美感感受。

2、能够以基本准确的节奏和音调表现优美、舒缓、活泼等不同风格歌曲的情绪、情感，尝试歌唱八度范围内的五声音调的歌曲。

3、能够主动发现和运用多种方法，剪、贴、折、画等，装饰生活用品和美化环境。

会务员个人工作计划篇十

在各项工作顺利开展的同时，我也认识到自己还有很多不足之处：

（3）缺乏工作经验，应对问题过于急躁，一心想干点事情，做点成绩，但缺少全盘筹划，工作不够谨慎周密，工作的方式方法也有待领导同事的进一步指导改善。

1、尊重规律，按规律办事。

2、恰当运用心灵演练，设想不同状态下的本能反应，并对无益的思维定势进行修正，乃至否定，每日演练一次。

3、在我的词典里删除“如果、假如”等词汇，时刻持续用心心态，遇到困难和问题要想出路，而非退路。

4、做任何事前，首先预想事情的可能结果，促使自己采取更接近想要的结果的对应方案或措施，正确地做事。今后每次接到新任务，都要充分了解任务所要的结果。

5、按照《高能效人士的七个习惯》中的第四代时间管理的理论指导工作，对手头的工作进行分类，着重做好第二类工作，兼顾第一类工作。为此，根据所从事的专业特点以及个人主角制定“产能倍增计划”，提升个人素质修养，并适时扩大关注圈，提升影响力。即刻执行，并将其推荐在全院施行。

6、坚持一个原则，绝不做“损人利己”以及“损人不利己”的事，以追求帕累托最优为目标，而非简单的帕累托改善。

7、加强与家人之间、同事之间以及其他社会成员之间的沟通交流，坚持换位思考，移情聆听。

8、用三个月的时间思考个人未来，绘制本人人生路线图（宏

观），结合使命宣言，制定分阶段目标（微观），并在以后的发展中对其适时修正。

9、注重自我提升和完善，所谓磨刀不误砍柴工。定期梳理头绪，思考人生。每日安排不少于0.5小时的静思时间，修正前进路线；每日安排不少于1小时的读书时间，每周安排至少两次锻炼身体的时间，每次0.5—1小时。