

特长班工作计划(通用6篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。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。

特长班工作计划篇一

2. 勤奋上进好学，工作细心，条理清晰，踏实肯干，有很强的责任心；

3. 性格开朗乐观，善于人际交流和沟通，具备团队合作精神；

4. 喜好书法并有必须的书写本事。

阅读，游泳，篮球，演讲，辩论

办事认真、责任心强、勤奋好学、善于总结、虚心好学

待人热情、办事稳重认真、有事业心。能够熟练操作常用办公软件word、excel、ppt等，对网络管理有必须了解。有较好的文字写作功底，口头表达本事较强。

开朗、谦虚、自律、自信、勤奋好学、脚踏实地、认真负责、坚毅不拔、适应力强、吃苦耐劳、思维敏捷、勇于创新，敢于迎接新挑战。

自我评价：

我愿经过自我富有活力、进取主动的努力实现自身价值并在工作中做出最大的贡献：作为初学者，我具备出色的学习本事并且乐于学习、勇于创新，不断追求卓越；作为参与者，我

具备诚实可信的品格、富有团队合作精神，有很强的忍耐力、意志力和吃苦耐劳的品质，对工作认真负责，进取，个性乐观执着，敢于应对困难与挑战。诚实守信，责任心强，注重团队精神。相信我所具有的知识和处事本事完全能够胜任任何困难的工作，环境的艰苦并不能阻碍完成我要完成的工作。但将投入工作我定把我所有的青春和热情倾力投入到我的工作中，取得应有的成绩，为公司的发展壮大贡献自我的力量，期望您的选择和我的努力会为我们带来双赢的结果！

特长班工作计划篇二

本学期我班共有幼儿xx名，其中有男孩xx名、女孩xx名。孩子们升入了大一班，成为了大哥哥、大姐姐，自豪感、职责感、荣誉感均较强，经过了中班一年的学习，大部分幼儿已经养成良好的行为习惯，对人有礼貌；语言表达本事、与人交往的本事、生活自理本事以及动手操作本事都有较大的发展。但我们也看到存在的一些问题，幼儿对音乐的感受力较弱、幼儿的行为常规还需加强，幼儿对上小学的意识还比较薄弱。

针对以上不足的地方，我们将在幼儿的一日活动各环节和各科教育教学中有效渗透了相关教育，期望经过新学期的努力，让幼儿各方面的本事都有必须的提高。异常是让每一位幼儿在学习习惯和生活习惯的养成得到发展，培养幼儿的动手操作本事和提高综合素质是这学期的工作重点。认真规范幼儿的一日常规，加强纪律教育，努力做好班级保教工作。进一步培养幼儿的自我服务本事，喜欢帮忙他人；尊敬师长和同伴友爱相处的情感，使他们在自我原有基础上都得到发展。

根据园务工作计划，扎扎实实做好保教工作。规范幼儿的一日活动常规，增强幼儿体质，做好品德教育工作，发展幼儿智力，培养正确的美感。促进幼儿身心和谐发展。

1、保育工作

做好晨检记录和保健工作，完整填写《xx观察情景表》。根据天气变化及时提醒幼儿增减衣服，定期洗被子、枕套，坚持内务整齐。充分利用户内外体育活动时间，开展各种体育活动，加强体育锻炼，增强体质，做好各项安全、保健工作。

不让幼儿带不安全物品入园；管理好病儿药品，避免幼儿吃错药。教给幼儿一些安全知识，强化了幼儿的安全意识和自我保护本事。不吞食异物，不从高处往下跳，不乱爬高处，不追逐打闹等等。经过讲解等多种方式，鼓励、督促幼儿养成良好的生活常规。培养良好的生活卫生习惯。教育幼儿注意个人卫生，不能把脏东西放入嘴里，以防止病由口入。加强幼儿自理本事的培养，学习做一些力所能及的事情，让幼儿学习整理自我的床铺、书包、摆放鞋子。

杜绝一切不安全的隐患（如洗洁精、消毒水、刀和别的尖锐物品必须放在幼儿够不着的地方）。严格执行班级卫生消毒工作。每一天、每周必须按照制度进行清洁、消毒工作，每一天加强对幼儿毛巾、口杯、汤勺及餐桌桌布的清洗、消毒工作；各卫生死角的清洁；每周对幼儿被褥的紫外线照射。杜绝细菌、病毒的流传。将传染源拒之我班之外。为孩子营造一个舒适、卫生的生活环境。为幼儿创设一个清洁舒适、健康安全的生活学习环境。

细心呵护幼儿成长。在日常生活中精心关爱幼儿，异常是本事稍弱的孩子。还有个别小便次数较多，针对此情景我们将更多给他们关爱，消除他的紧张感。日常活动中细心关注孩子的精神面貌，发现问题及时处理。注意幼儿良好睡姿的培养，使幼儿能够健康茁壮成长。

2、教育教学工作

根据大班幼儿的兴趣和发展目标结合我们五大领域的教学资

料，制定好每月、每周、每日教学计划，有计划有目的地组织实施，开展丰富多彩的教育教学活动，合理利用、整合各方资源。充分发挥幼儿的主动性。留心每个幼儿身上的闪光点，对他们进行适当的表扬，对于那些较内向、安静的幼儿多为他们创造表现的机会，对他们的提高更应及时表扬，增强他们的自信心和荣誉感。

继续加强幼儿的常规培养。常规的好坏直接影响教学秩序，从而影响孩子的发展。经过晨间谈话、随机谈话、离园前谈话等，向幼儿讲清常规、要求，并采用多种形式对幼儿进行训练，严格检查常规执行情景，逐步培养幼儿能自觉遵守各项规则。

重点培养幼儿的阅读本事、提高幼儿的讲述本事。帮忙幼儿掌握阅读的方法，能逐页翻读、学习用完整的话表达每一页的大致资料。训练幼儿讲述故事的本事，利用空余时间开展故事比赛活动。

继续培养幼儿绘画本事，建立本班特色。经过一年的学习培养，幼儿对绘画已经十分感兴趣。本学期我们还将在绘画的同时增加一些剪贴等技能训练，使我班的手工在学期末的展示中真正成为班级特色。

结合节日开展好各个庆祝主题活动。我们将根据不一样的节日开展丰富多彩的庆祝主题活动和亲子活动，进取邀请家长参与我们的活动。

我们始终都要把安全工作放在首要。加强日常活动中的安全管理。重视幼儿一日活动中各个环节的安全管理工作，如晨间安全检查、自选活动、餐前餐后、午睡前后及午睡间的巡视，保证幼儿一日活动不脱离教师的视线。在日常活动中穿插安全教育、加强幼儿的安全意识、帮忙幼儿掌握一些自我保护技能。提高自我的职责心，细心排除一切不安全因素。

我们要让幼儿在安全的环境下健康成长。

1、认真制订好月、周、日计划。严格按照计划开展各项活动。幼儿一日活动科学合理、动静交替地安排好。谈论家访中出现的的问题点，总结上一周中的不足之处，并对上周教育资料进行反思，同时做好详细地记录，并预设下一周的教育资料，对问题点进行及时改正，保证教学质量。

2、管理好班级财物，每一天检查后门是否锁好；不让班级财物丢失；坚持教室的通风及室内外环境的清洁，每一天一小扫每周一大扫定时消毒，坚持教室整洁干净。平时注意节俭用水、用电以免造成不必要的浪费。

3、对于做错事情的幼儿，用鼓励代替责罚，不对幼儿进行体罚，真正做到关心每一个孩子。

特长班工作计划篇三

一、保持“勤、严、细、实”四字方针的工作态度和作风。

勤、严、细、实贯穿我三年的整个教学工作当中，也是我取得高考成绩的基本做法。“勤、严、细、实”四字方针分两个意思：一是针对自己，二是针对学生。针对自己表现在：第一，刻苦钻研业务，努力提高自身素质。大家知道，音乐高考有四个项目(音乐为主考项目占55、钢琴占10，视唱练习占25、乐理占10，加试舞蹈占5)，四个项目本应四个专业教师分授，但学校只安排我一个人担任，可见压力之大，任务之重?于是我就暗下决心，努力通读各种版本的书籍，整理读书笔记，学习他人先进的教学经验，搜集专业高考的动态，钻研教学大纲，探索切合实际的教学方法，一句话，自练基本功。第二，要有技之于恒的奉献精神，这些年从事音

乐专业教学使我深刻认识到：要做好本职工作，要争取成绩，就要有奉献精神，就要实干。在这三年里我暗自承诺和约束自己，保证时间，保证质量备好每一个教案。上好每一堂课，出好每一份试题，拟订好教学的长期计划，短期计划，备课方案。针对学生：就是严格要求学生，上课必须专心认真，作业必须做到全对为止，技能技巧训练做到高标准，严要求。

二、尊重学生，树立学习自信心

我发现大多数家长和考生对于参加这门学科的学习都或多或少存在一些误区：认为音乐生是文化科成绩差，只有选择音乐才能读书大学；认为学音乐就能成名成家，出人头地，赚很多很多的钱。以上看法都是不全面不正确的，解决这些问题需要老师的正确引导。同时大部分学生在初中阶段对音乐的学习不很重视，或没有养成良好的学习习惯。我首先让他们端正学习态度，明确学习目的，树立学习音乐的自信心，深入学生实际，与生为友，增进师生感情与友谊，营造良好学习氛围。

三、兢兢业业制定教学计划，轻轻松松应考

1、周密制定教学计划、教学方案

认真研究教学大纲，吃透教材内容，分析教学动态和高考动向，结合学生实际，分阶段、分层次、分项目地制定教学计划和教学方案。

2、努力设计号每一堂课

千里之行，始于足下，万丈高楼平地起。音乐教学内容繁多，层次分明，但连贯性和衔接性较为突出。上好一堂课，必须从备课开始。备课做到备大纲、备学生、备教法、备教具。课堂管理是实现教学效果的基本要素。为了使学习在轻松的环境中愉快地接受知识，学到技能技巧，教师要给学生一个

自由的空间、安全的氛围、平等的平台。教师应注重发现每个学生的闪光点，应用鼓励的方式使学生表现出良好的品质，充分调动学生的积极性，让学生获得本质的体现和成功的体验。努力做到用好的设计抓住学生注意力，调动学生的积极性、主动性和创造性。教学手法里实现教学目的根本途径。在实施教学中，必须贯彻循序渐进的原则，抓好基本的训练，打好基本功，坚持用因材施教的原则，贯彻思想性和艺术性相结合的原则，实现理论结合实践的原则，采用个别课、小组课、集体课相结合的教学教学方式。

3、强化训练应考的技能技巧

声乐部分：一是歌唱发声的训练。首先让学生了解科学的发声概念，科学的发声概念对于学习声乐的来说至关重要，否则苦求无效而贻误终生。二是练声。在教学中，我采用林俊卿老师的那套素材自然、简单有效的咽音理论来教授学生。三是练唱。在这个训练内容上，我基本按金铁霖老师的“七字诀”来全面要求，加上自己教学多年的经验相结合。四是重点训练中音区。中音区是唱歌的基础，没有良好的中音区，就谈不到其他的一切。训练时，先从中音区以中、小音量练习开始，经过相当一段时间的巩固以后，再慢慢向较高一点或较低一点音域发展：中音区的音色感觉应该考前、明亮、轻松流畅、不费力，但不强求音量，而要自如，使声音从头到尾保持在同一类型和位置上。二是艺术作品的演唱。主要按教材内容要求，瞄准高考应试曲目进行强化训练。特别是应试项目，基本上采取一对对过关的的训练方法，保证标准高要求严，质量好。

练身部分：耳朵听不准，就谈不上唱准音。学生唱不准音有可能是耳朵听不准，也有可能是气息没有放下来或者是不稳。我在教学中，特别注重并及时纠正，强化和提高学生音准意识。

表演部分：在教学实践中，我注重设计和创造艺术平台，让

学生体会、感受和训练表演艺术，培养形成良好的表演习惯。具体表现在从练声开始，要注意“以情带声”到“出声带情”。充分利用多媒体教学手段辅助声乐教学，鼓励学生利用高科技(电视、电影、广播)手段学习、模拟表演技能，鼓励学生积极参加校内外文娱体育活动，让学生在各种实践中得到锻炼，提交自己。

4、严格按教学计划和老师的意图进行检查、研究和考试

一、在时间方面

按学校安排的上课时间上课,同时利用星期六p日或者晚上的时间补课.即每个星期一至五下午5时10分至6时40分。每个星期六p日下午照常补课,每星期抽3个晚上进行补课。

二、声乐方面

在巩固自然声区,稳定中声区的基础上,加强高音区域的训练。选取较复杂的练习曲和较高音的歌曲进行强化训练。在巩固和稳定发声技能技巧的基础上,加强呼吸,发声协调配合方面的训练,注重发声位置p弱强弱的收音及颤音的训练。根据各个学生的高考选曲(高考要求每个考生选3首歌曲,在3首选歌中抽签选一首作为考试曲目),有目的p有重点地进行训练。

三、视唱练耳方面

视唱练耳高考备考必考教材第一p二轮复习已结束,准备第三轮复习。在第三轮复习的时候,准备添加课外的视唱练耳材料进行训练。在视唱方面,以教材为主,加强音乐听觉p音乐记忆力p视唱能力的训练,强化训练过程。在练耳方面,强化单音音乐模唱p音组模唱p和声音程p和弦p节奏模仿p曲调模唱的训练。在第一p二轮的复习过程中,发现学生听三和弦p七和弦的转位转为难掌握,所以,在这方面重点加强训练,必须做到使学

生熟练掌握为止。

四、钢琴方面

各考生早已选定一首高考钢琴演奏曲,针对每个学生所选曲目,进行一对一,手把手地反复训练。要求学生必须体会乐曲的内容风格,掌握乐曲的演奏方法p演奏姿势等。

五、音乐理论基础知识方面

在第一p二轮复习的教学中,对音与音高p节奏节拍p术语和标记p译谱p音程与和弦等知识都能基本掌握,就是调与调性的分析较为困难,针对这种情况,选取大量有针对性的材料,加强教学训练,使学生全面掌握为止。

七、加试内容

除了以上四门科目必考外,考生可根据自己的特点项目(如:乐器p舞蹈)进行选择加试,要求学生选择好加试项目,老师按各个学生的加试项目进行单一的指导和训练。

特长班工作计划篇四

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。

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。

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。

特长班工作计划篇五

一、培养目标：

(2) 在学习和实践活动中培养学生良好的道德品质和行为习惯，提高独立思考和动手操作的能力，学会自主创新，提高环保意识。

二、主要任务：

(3) 鼓励、关注、培养出类拔萃的学生，使他们得到更好的发展空间，能够不断进步，培养出我校的环保小卫士。

三、实施步骤：

1. 选准苗子。

生，这样老师教起来、学生学起来都相对省力一些。看学生的功底，主要看学生的作业完成的质量是不是比较高，计算机操作是否熟练，思维是不是比较敏捷等。

2. 加强辅导。

特长生的辅导主要分两个层面，一是随课堂教学进行辅导，二是成立兴趣小组单独辅导。在课堂上，教师可以把特长生

当作起点比较高的学生，给他单独的任务，甚至较高层次的要求。分层教学给特长生较高的任务层次，会使学生潜意识里得到一种满足，他在这方面兴趣特长会增长，进步的速度会更快。在兴趣小组里，我们要制定详细、科学、可行的辅导计划，在实施过程中，可以把学期的教学目标分散成一个个可以具体实施的任务，采用“任务驱动”法，以结果的评价为主要评价手段，强调学生可以采取一切办法，大胆创新，只要达到教师提出的目标即算完成学习任务，并对具有创新思路者或完成任务较好者给予鼓励。这种教学模式注重培养学生的实际动手能力和信息素养，教师把握好难度和梯度，使所设计的任务符合学生的学习兴趣。

3. 指导好比赛。

特、积极向上，要富有学生气息和时代感。教师可以结合学生平时的兴趣、爱好，给出学生一些参考选题，教师切勿从自己的角度帮学生选题，选题切勿成人化。学生选好题后，老师要指导学生用某种软件来表现自己的主题。在辅导过程中，老师不要包办代替，替学生完成作品，而是要教会学生完成。在作品完成后，教师要指导学生进行反复的测试和修改，精益求精，直到在师生能力范围内再也无法进行更进一步的修改为止。

2013年2月26日

特长班工作计划篇六

要在简历中列出最能反映你的外语水平的证书。如果你已取得日语一级证书，就不必写日语二级证书；同样，已取得英语六级证书，就不必写英语四级证书。同时，要用一两个有说服力的描述，比如“日语演讲比赛一等奖”、“能用口语会话”，这样就能表现你的日语沟通本事。

在描述自我的计算机应用水平时，中国人做最爱用“熟悉”

这样的字眼。“熟悉”就等于明白，是一个很弱的字眼，说明你不熟练、不常用。应当写“经常使用什么什么软件”excel和powerpoint是公司最需要掌握的两种软件，可是word千万不要写，因为那无异在向招聘经理说“我会写字”，这只能降低你的电脑操作水平的得分。

在描述你业余爱好是必须要注意以下问题：

第一、写强项，弱项必须不要写。否则，一旦招聘经理聊到你的弱项时，绝大多数人会很尴尬，这对你很不利。更严重的是，招聘经理会觉得你在撒谎。

第二、强项要写也只写两到三项。因为极少人能够到达“十项全能”。即使你有七八项强项，你也没有必要写那么多，以免给人清浮的感觉。

第三、不具体的爱好不写。如体育、音乐、阅读。这些都是十分宽泛的词语。比如，你是钢琴九级，而你在简历中只说自我爱好音乐，很可能被误解为你就是爱唱卡拉ok不具体的爱好，通常会被大家理解为你根本就没有真正的爱好。而阅读这样的爱好最好不写，哪个学生不是寒窗苦读才熬到今日？除非你对某段历史、某种文学真的很有研究，否则提议不写为妙，要明白中资招聘经理大多是文科出身，他们比你懂得多。

第四、列举几个用词，如旅游，如果你喜欢旅游，并且真的去过很多地方，有些工作需要经常出差，那么你写上爱好旅游十分有利；有些女同学写上烹饪，很实事求是，也给人以踏实的感觉，对于像秘书这样的职位，总有好处。

第五、最好能写上一两项体育爱好，否则招聘经理会认为你的体质很差，或者你缺乏毅力不愿运动，因为有些工作经常加班，如此高强度的工作可能你心有余而力不足，那么可能就不会聘用你。不妨写上羽毛球、乒乓球等日常生活中经常

玩的运动项目，既没有抬高自我，又没有让招聘经理失望。