

最新工作计划和目标任务(模板8篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。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。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

工作计划和目标任务篇一

根据公司x年度深圳地区总销售额1亿元，销量总量5万套的总目标及公司x年度的渠道策略做出以下工作计划：

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张[x年度内销总量达到1950万套，较20x年度增长11.4%.x年度预计可达到2500万-3000万套.根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套.中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%.

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于洗牌阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及x年度的产品线，公司x年度销售目标完全有可能实现[x20x年中国空调品牌约有400个，到20x年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到20x年在格力、美的、海尔等一线品牌的围剿下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%[x20x年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20x年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东

市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在x年度计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司x年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况定期进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20x年至x年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如格兰仕空调健康、环保、爱我家等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推

广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些路演或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的06年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在x年04月—8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

工作计划和目标任务篇二

迎新年，实现开门红，我们xx营业部举行了元月开门竞赛活动，为了能够调动起我们员工的积极性，营业部从上到下给予了我们来自各方面的鼓励以及提供了各种方便的条件。借着这次机会，无论说是从营业部发展的角度还是从我们营销人员个人的利益角度来讲，我们都应该拿出十分的热情和干劲。

下面我将对自己做出一个具体的营销方式和营销目标：首先营销方式来讲：

第一，银行的渠道方面一定要好好利用，每天去银行办业务的客户都是潜在的客户，不能放过每一个客户，要抓住客户办业务的时间和客户好好的沟通。尽量留下客户的联系方式，在尽可能短的时间里深入了解客户。给客户留下自己的联系方式。

第二，银行的内部人员一定要好好地利用，每一位银行的员工背后都会有一定的资源，可以和银行人员好好沟通，帮助我们介绍一定的客户。银行人员本身也要挖掘，而且是非常重要的客户。

第三，不能将营销的地点局限于银行这个有限的空间，要将我们的营销地点扩大到我们身边的每一个地方。营销时间也要扩大，不只是工作的时间。要将我们营销做到随时随地都在工作，我坚信如果我们能做到这一点，我们的工作肯定会做的更好，也一定会有满意的业绩。

第四，我们的亲朋好友更是良好的桥梁，我们可以通过亲朋好友来帮助我们介绍他们身边的同事以及朋友。

以上是我主要的营销方式，但不是只局限与这几种方式，如果其他的同事有更好的方式我一定会谦虚的学习和请教。

营销目标：

第一，开户数方面，我们营业部的总数是700户左右，平均到我们每个人的身上大概30户左右。我争取做到不拖营业部的后腿，完成属于自己的那份。从额个人的角度来讲，六个月争取做到四十户。

第二，从资产方面看，我们营业部的要求是6700万，我给自己定的目标是在这六个月时间里能达到300万。

以上是我的营销计划和目标，希望在各位领导的监督和指导

下能够顺利的完成。

工作计划和目标任务篇三

第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在**年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

第二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一

种具有独特理念的一种服务文化。经过**年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在**年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

- 1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。
- 2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。
- 3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。
- 4、在**年6月之前完成营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

第三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据**年中支保费收入*万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。**年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入*万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，**年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在**年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。**年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，**年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

工作计划和目标任务篇四

根据公司x年度深圳地区总销售额1亿元，销量总量5万套的总目标及公司x年度的渠道策略做出以下工作计划：

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，

从而带动了整体市场容量的扩张。x年度内销总量达到1950万套，较20x年度增长11.4%。x年度预计可达到2500万-3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于洗牌阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及x年度的产品线，公司x年度销售目标完全有可能实现。20x年中国空调品牌约有400个，到20x年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到20x年在格力、美的、海尔等一线品牌的围剿下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20x年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20x年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在x年度计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、

苏宁等专家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、k/a代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司x年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20x年至x年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如格兰仕空调健康、环保、爱我家等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些路演或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的06年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在x年04月—8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的'产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

工作计划和目标任务篇五

- 1、全面推行租赁经营服务工作，召开全体工作人员总动员会，明确租赁服务意义目的，统一思想，集体学习相关业务推广内容和业务办理操作流程，确保工作正常进展。
- 2、为提高费用收缴率，确保财务良性循环，以专题会议形式组织各物业助理、前台人员、领班级以上人员进行学习《各种费用追缴工作流程》。
- 3、以专题会议形式，组织三个小区管理骨干及相关工作人员集体学习《案例通报管理制度》、《案例通报操作流程图》及相关作业表格，明确责任关系，杜绝各种同类负面案例再次发生，全面提高管理服务质量，这也是20__年工作计划中的重中之重。
- 4、制定《保安器材管理规定》，包括对讲机、巡更棒、门岗电脑等，并认真贯彻实施，明确责任关系，谁损坏谁负责，杜绝各种不合理使用现象。
- 5、回顾三个小区从去年7月份以来各方面情况，以对比分析、寻找差距，为下一步工作提高作出更可行的具体措施。

二、__华庭项目

- 2、督促管理处及时做好26-29幢摩托车位车牌的制作及安装；并督促管理处及时颁发通知，要求业主在5月20日前到管理处办妥租赁停放手续，该区域摩托车从6月1日起全面执行收费。

执行前协调保安做好落实工作。

4、督促及时做好部份绿化带残缺空白补种工作。

6、做好个别岗位人员调整和招聘工作(如：绿化组长到位、管理处负责骨干到位等)，确保项目工作正常运行。

7、拟定“__华庭首届业主委员会成立方案”及筹备会一系列工作措施，为创建“市优”工作打好基础。

三、__居项目

1、对第三期部分摩托车不配合管理工作进行加强，发挥标识识别作用，强化凭办理租赁手续方可停放，加强收费工作。

2、加强第四、五期摩托车租赁办理管理工作，杜绝各种长期免费停车现象，维护秩序正常。

3、与财务协调，及时做好坏帐处理。

4、督促全面检测该项目红外报警系统情况，找出问题所在，并做好相应改善，确保系统的灵敏度和正常运行。

5、对个别业主在私家花园内乱搭乱建的屋棚动员拆除，以免影响整体观容。

6、督促完善该项目小区商铺的资料管理。

7、督促做好第一期、第二期部分楼梯个别部位的朽木处理，维护物业的完好。

8、督促做好第五期共7幢对讲机故障检修。

四、__项目

- 2、做好外围红线报警的使用与维护，包括内外围两侧绿化植物遮挡的修剪等工作。
- 3、制定安全警报现场跟踪与核实，并明确解除警报及记录操作相关要求，避免作业疏忽。
- 4、跟进落实好会所泳池的开张营业，并做好相应的管理与维护工作，包括门票发售、泳池水质处理等。
- 5、督促做好12-15幢相关附属工程，包括架空层车位地面栏杆的安装、车位产权面积的明确(公司要求架空车位出售)、园林绿化、保安室、监控室、仓库等工作的完善。
- 6、跟进做好小区健身器材的安装。
- 7、督促做好各种费用的追收。
- 8、跟进第7幢破裂玻璃门扇的安装。
- 9、跟进部分绿化植物的补种和改造等(如：大门入口处即将枯死的大叶油棕树3棵，应该更换)。

五、其它事项

- 1、__“士多”招商登记等工作配合。
- 2、按公司《议事日程》要求开展各项日常工作。
- 3、协调相关部门完成好各项工作任务。

以上是我的20__年个人工作计划，敬请上级领导审核指示。

工作计划和目标任务篇六

__年，__街道紧紧围绕市委、市政府“四个基本建成”的目

标定位，突出“转作风、勇担当、开新局”的工作导向，勇立潮头、实干争先、攻坚克难，以“落实落实再落实”的精神不断开创各项工作新局面，牢固树立四大“思维”，全力推动市委市政府各项工作在__街道高效落地。

一、牢固树立发展思维，以时不我待的紧迫感拉长特色产业链，激发项目培育新活力

一是加快项目建设，全力夯实发展基础。同开发区紧密配合，加强培育以总投资x亿元的胶东智慧物流产业园为代表项目的现代物流产业链，以总投资__亿元的艾美依航空装备制造、总投资x亿元的海尔厨电二期、总投资x□x亿元的海尔零部件产业园、总投资x亿元的富耐克智能换热装备为代表项目的装备制造产业链，以总投资__亿元的舒驰新能源产业园为代表项目的新能源汽车产业链，以总投资x□__亿元的中瑞氟化氢产业链延伸、总投资x□__亿元的新世纪环保为代表项目的高端化工产业链，强化服务协调，确保按期完成建设任务。二是提升项目引育力度，大力发挥研发机构功能。围绕新能源汽车、装备制造、高端化工三大产业链做好项目招引文章，积极对接针对山汽生产所需的__家零部件配套企业、海尔生产所需__家零部件配套企业，拉长产业链条。借助刚刚获批“省级新型研发机构”的盛华科技产业园，重点围绕新材料、创新医药等技术领域开展研发创新，发挥高层次人才集聚、金融资本密集优势，辐射带动一批科技型企业共同发展。三是加大中小微企业“孵化”力度，以项目产业链带动三产跃升。认真抓好利客来商业有限公司、伟铭商贸有限公司等企业上规升级、做强做大，配合开发区做好人才公寓项目建设，让企业招引的人才、企业员工有保障、留得住，同时形成二产提升三产、三产再反哺二产品牌塑造的良好循环。

二、牢固树立全局思维，以责无旁贷的使命感抢抓胶东经济圈一体化发展机遇，勇做改革创新“排头兵”

先行规划助力胶东经济圈一体化。以先天的地理优势做__市推进“两莱”一体化的先手棋和突破口，从土地征用、房屋征迁等方面入手，提前进行谋划、设置解决方案，确保完成莱西x东路—__荆山路的贯通。提前谋划水利提升工程。做好七星河水源地的保护与开发利用工作，推动打造“两莱”示范区北部的水资源涵养带，积极推进莱西高格庄、姜山等水厂与我街道集中供水管网的有效对接，进一步提升雨污分流、排水管网等基础设施建设。大力提升辖区内农民就地城镇化的能力。利用开发区改革后街镇区划调整、旧店村等村庄搬迁安置的契机深入实施新生代农民工职业技能提升计划，为“两莱”一体化提供人力保障同时促进我街道农民增收。

三、牢固树立为民思维，以舍我其谁的担当感推进乡村振兴，走出综合施治新步伐

高质量完成村两委换届工作，为乡村振兴奠定组织基础。培养政治素质好、德才兼备的村“两委”成员充实到领导岗位，通过换届优化村两委班子进一步增强基层党组织的凝聚力、感召力和战斗力。建设生态宜居美丽乡村，打造乡村振兴的有力抓手。结合农村人居环境整治，依托青埠屯、天桥屯、蜡树庄、桃源庄四个核心村庄打造新时代美丽乡村建设新样板。拓宽途径壮大村庄集体经济，为乡村振兴提供有力支撑。分类引导各村党支部领办合作社，深挖曹家屯甜瓜、瓦屋庄小米、宫家庄蓝莓的特色农产品品牌潜力，依靠规上企业泓源木业有限公司大力推广肖家疃的木工技艺，激发青埠屯村集装箱运输第一村的新生活力，使得村庄产业从结构单一、层次较低向一二三产融合、品牌化特色化迈进。

一把不松的抓好防疫工作。既要不折不扣落实上级政策，又坚决杜绝“层层加码”，第一时间接收、处理有关部门信息推送，对有成员在境外工作、留学的家庭或单位主动对接，牢牢抓住防疫工作的主动权，进一步完善和发挥网格化在推进复工复产和各项防疫工作的作用。严格落实好企业的“大排查、大整治”工作。牢固树立“隐患即事故”的安全理念，

以“全覆盖、无缝隙、精细化、零容忍”的工作态度做好安全隐患排查，筑牢安全防线，帮助企业健康稳定发展。牢固树立维稳工作大局意识。对不稳定人员进行“拉网式”排查，全面分析研判，面对历史遗留案件，主动作为，强化责任担当，加大积案化解力度，为辖区内群众创造良好的经济发展和生活环境，贡献应有的担当和力量。

工作计划和目标任务篇七

为帮助学生掌握和巩固本学期所学的知识，进行全面、系统地给学生进行教学，并能学以致用，争取在期末考试中考出优异的成绩，打一个胜战。特制订本教学计划。

二年级(2)班共有学生35人。学生进入二年级后，在识字方面突破识记的难关，孩子们记字的速度加快，但由于识字量加大，同音字混淆有时会出现。主动识字的愿望非常强烈。

已基本养成良好的写字习惯，书写规范、端正。孩子们喜欢阅读，对阅读有兴趣，能流利、有感情地朗读课文。能阅读浅显的课外读物，能与他人交流自己的感受和想法。经常积累自己喜欢的成语、古典诗词、格言警句等。并愿意与人交流，能认真听别人讲话，能听懂主要内容。

在说话方面，能主动与别人交谈，讲述简短的故事和见闻。说话时态度自然大方，有礼貌。对周围的事物有好奇心，乐于观察大自然，能把看到的、想到的写下来，语句较连贯。识字教学加强已认识汉字的复现巩固，防止回生是本学期的重点。在本学期的教学中努力通过集体读、分组读、领读、男女学生对读、配乐朗诵、分角色朗读等多种形式，使学生在阅读实践中将课文读正确、读流利，并引导学生将自己当作课文中的人物去感受、体验、思考，去领会作者所要传达的感情，进而通过自己的阅读表达出来。

1. 人教版新课标语文第四册教科书围绕着八个专题以整合的

方式安排了教学内容：春天里的发现；奉献与关爱；爱祖国、爱家乡；用心思考、勇于创新；美丽神奇的大自然；培养优秀的品质；正确看待问题，善于思考；走进科技的世界。

每个专题的内涵都比较丰富，为学生知识和能力、方法和习惯及情感、态度、价值观的培养和提高，提供了广阔的平台。

略读课文只编排了两项课后练习；有识字任务，没有写字要求。

3. “语文园地”包括四——五个栏目，在上册教材四个栏目。

4. 八组课文之后，安排了六篇选读课文，供学生课外阅读。教师可作灵活处理。教材最后是两个生字表。生字表(一)是全册要求认识的字，有400个。生字表(二)是全册要求会写的字，有300个。要求认识和要求会写的字，分别在每一课的课后练习中标明。

除了随课文识字以外，在“语文园地”里也安排了少量要求认识的字，学生既可以利用熟字认识生字，也可以借助生活经验，在同类事物的列举中认字。

1. 继续复习、巩固汉语拼音，借助汉语拼音识字、正音。

2. 认识400个字，会写300个字。要求认识的字能读准字音，结合词句等语言环境了解意思。需要特别指出的是，要求认识的字不要作过细的字形分析，也不要求书写。

3. 继续使用音序查字法和部首查字法查字典，培养独立识字的能力。

4. 喜欢阅读，对阅读有兴趣。学习用普通话正确、流利、有感情地朗读课文。能背诵指定的课文和自己喜欢的课文片段。在教师的指导下，学习默读，做到不出声，不指读。

5. 能联系上下文和生活实际，了解课文中词句的意思，在阅读中主动积累词句。
 6. 能阅读浅显的课外读物，能与他人交流自己的感受和想法。养成爱护图书的习惯。
 7. 学习使用句号、问号和叹号，体会所表达的不同语气。
 8. 积累自己喜欢的成语、对联、古典诗词、格言警句。
1. 要注意把握同组教材各部分内容之间的内在联系。
 2. 识字和写字教学应该注意的问题。

在识字要求的把握上，教师要尽量避免走入两个误区。第一，切莫忽视学生个体之间的差异，从而对所有学生做统一的要求。汉字学习是一个反复的、长期的过程，因此准许学生在一定的时间以内在识字数量、识字能力上有差异。第二，不必将学生是否能准确识记脱离任何语言环境的单个的字，作为衡量其是否掌握了要求认识的字的标准。

3. 阅读教学应该注意的问题。

阅读教学，首先要重视朗读的指导。通过集体读、分组读、领读、男女学生对读、配乐朗诵、分角色朗读等多种形式，使学生在阅读实践中将课文读正确、读流利，并引导学生将自己当作课文中的人物去感受、体验、思考，去领会作者所要传达的感情，进而通过自己的阅读表达出来。

4. 口语交际教学应注意的问题。

有些口语交际教学之前，要提早布置准备工作。在教学时，应重视情境的创设，通过多种方式引起话题、激发学生的交际兴趣。

5. 开展丰富多彩的语文实践活动。

教师要努力开发、充分利用语文课程资源，开展丰富多彩的语文实践活动。实践活动应该与教材内容有一定的联系。

1. 让学生借助汉语拼音读准字音，分析记忆字形，看图或联系上下文理解词义。发挥创造性，设计活泼多样的教学方法，在游戏中、在活动中、在语言环境中巩固识字。注意纠正学生的写字姿势，培养良好的写字习惯。

2. 重视朗读指导，采用多种方法，每篇课文都要给学生充分朗读的时间，充分利用插图，联系生活实际，帮助学生在语言环境中理解词语和句子的意思。

3. 注意每组教材在内容上的联系，从整体上把握教材内容，设计教学方案，创造性地使用教材。

4. 教学时要充分发挥“学习伙伴”的作用，借以引导学生认真思考，展开丰富的联想和想象，积极参与交流、讨论和语文实践活动。将游戏、唱歌、猜谜语、表演等引进课堂，也可以带领学生走出校门，走进自然、社会，走进沸腾的生活，使学生在生活中学语文、用语文。

工作计划和目标任务篇八

外语系青年志愿者协会作为院里越来越重要的社团组织，健全组织机构，规范管理制度，提高成员素质，加强团队建设势在必行，在这方面主要开展以下工作：

1、对各部门加强有效管理。

本学期，首先对组织部进行有效的分工，使其部员各司其职，各尽其能，同时又能分工协作，使青协工作得到更好的发展。

2、举办业务素质培训，并适当开展内部小型活动。

为提高全体成员素质，增强青年志愿者协会的凝聚力，将组织开展基本志愿知识竞赛。

1、老人组：主要面向养老院、敬老院及社区的孤寡老人，重点与巢湖市社会福利院联系，定期走访实践基地，帮助护工护理残疾老人，整理环境卫生，陪老人聊天谈心，让他们感受到来自社会的关怀。

2、儿童组：重点与巢湖市聋哑学校建立合作，在恰当的时间和一些学校联系进行支教活动。用爱心点燃希望，用行动播撒阳光，让生长在同一片蓝天下的孩子们获得成长的欢乐。

3、公益组：主要在公共场合，开展一系列的公益性宣传活动。

本学期，我们继续分别在校内外加强宣传，增强青年志愿者的影响力和号召力。

1、在校内，把握机遇，与其他学院志愿者协会加强联系，扩大我系青年志愿者协会在其他学院乃至全校的影响力。通过进一步宣传，加大志愿精神在校园中的影响，感召更多的大学生投入志愿工作。

2、在校外，加强与其他社会志愿组织及社会媒体的联系，通过联系记者，积极投稿等方式，扩大影响力，引起社会对我系青年志愿者协会的关注，对志愿服务事业的关注。

3、对表现积极、突出贡献的志愿者进行表彰，及时树立学习榜样和先锋模范，提高志愿者志愿服务意识，促进志愿事业的发展。

1、多多搜集志愿服务信息，寻找丰富多彩的志愿服务活动，并将这些常规活动大众化，使更多的同学参与进来，并且有

利于我们积累，为以后做更多更高质量的服务活动打下坚实基础。

2、定期举办征文大赛和一些和志愿活动密切相关的知识竞赛，提高同学们的积极性。

3、做志愿活动前要做好活动方案、申请表、审批表、海报、展板等基础性工作。活动后，要备案，每次活动都要保留照片及其他的资料，便于后期使用。