

# 教育培训半年工作总结 半年工作计划(通用6篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 教育培训半年工作总结 半年工作计划篇一

### 一、指导思想

本期根据教育局、汤山教办工作重点为指导，以《幼儿园工作规程》、《幼儿园管理工作条例》为准绳，以《幼儿园教育指导纲要》（试行）精神为指南，以提高保教质量为中心，以教研教改为动力，科学合理组织幼儿的一日活动，培养幼儿的创新精神和实践能力，争创一流服务。

### 二、本学期工作目标

- 1、加强教师专业培训，帮助教师快速成长。
- 2、抓实教学活动研讨，以点带面促进全园整体教学水平的提高。
- 3、加大家长工作的宣传力度，结合《指南》精神，推动家园一致的和谐教育。
- 4、加强幼儿区域游戏和户外活动的监督，保证幼儿游戏时间，充分满足幼儿游戏愿望。
- 5、重视安全、保健，为幼儿全面打造安全健康的教育环境。

6、组织教师参观学习，让教师走出去多参观多学习。7、开展教研活动，加强同行间的交流，开拓教师的视野，进一步推动我园教育教学工作的发展。

### 三、工作措施

#### （一）规范常规教学，优化课程体系

1、加强日常教育教学活动的监督和管理，在一日活动正常化的基础上，督促教师备好课、上好课、积极开展随堂听课、评课活动，要求教师每周互听互评课不得少于一节；每月上交质量较高的教学笔记、教案。

2、深入开展区角、体育、户外等游戏活动，积极创设适合幼儿年龄特点的游戏活动内容，把游戏化教学渗透到各项教育活动。积极开展幼儿体育锻炼活动，加强游戏活动的指导，通过游戏活动的开展，让幼儿在满足快乐的同时，增长知识和经验，获得各种能力的发展。

3、制定日常工作量化考核表，月工作量化表，使班级工作规范化，幼儿一日教育教学活动优质化，同时也促使教师更加专业化。

### 四、本期月工作安排 七月份

认真写党的群众路线教育实践活动个人对照检查材料 八月份

1、认真参加教办组织的师德师风培训活动。 2、组织全体教师对本班进行主题墙与区角环境布置。

1、各班幼儿进行常规训练，培养良好的区域常规。

2、各班第二周开展家长会，推荐产生家委会名单，召开幼儿园家委会会议。

- 1、 各班教师进行公开课比赛。
- 2、 各班教师组织幼儿进行“庆元旦”联欢活动。 十二月份、元月份 1、开展元旦庆祝活动。 2、各项工作总结、资料整理。
- 3、 学期总结，各班教师对幼儿进行评估总结。

## 五、人员分工

教师：徐娜娜

冉群英20xx年8月31日

## 教育培训半年工作总结 半年工作计划篇二

金风送爽，丹桂飘香。伴随着第三十三个教师节的到来，我们迎来了新的学期，开始了新的征程。在新学期中，我市幼教教研工作继续以《幼儿园教育指导纲要》、《3~6岁儿童学习与发展指南》为指引，认真学习和贯彻《省教育厅关于加强学前教育教研工作的意见》，坚持“儿童发展为本”原则，以“幼儿园课程游戏化建设”为抓手，围绕“规范、引领、创新、高效”为教研工作目标，注重把教研工作的着眼点放在课改中遇到的实际问题上；把教研工作的切入点放在教学方式和学习方式的转变上；把教研工作的生长点放在促进幼儿发展和教师专业提升上，在优化质量管理的过程中，在追求效益的研培活动中，为幼儿园的内涵发展，教师的专业提升提供有效的服务、支持和指导，全面提升幼教教研工作质量，推进我市幼儿教育事业规范、均衡、和谐、健康发展。

1. 关注教育理念内化与实践成效——以课程游戏化理念和《指南》的内化，带动教育教学观念的转变和教学方式、学习方式的变革。

2. 关注园所课程改革与团队课程建设能力——以开展微课程实践为抓手，推动园本课程建设。

3. 关注教研机制建设与文化培育——以加强幼儿园业务管理，完善教研工作体系，规范幼儿园教科教研工作的程序和制度为抓手，营建教研文化，提升教研效度。

4. 关注研训资源整合与教师培养——以培训学习、观摩研讨等活动，助推教师的专业发展。

5. 关注创建复评效度与持续发展——以园所优化保教工作的质量及上级的认真指导，助推其顺利优质地通过评估验收及复评。

课程游戏化是一个质量工程，抓课程游戏化这件事不是为了项目本身，而是教育质量的抓手和切入点，这也是当前课程改革和课程建设的突破口。因此深化课程游戏化建设，我们采用行政模式：自上而下，项目推进；草根模式：幼儿园根据发展需要，自下而上；平行示范模式：有专家团队研究的引领。力求三种模式的有机整合，形成合力，使我市的幼儿园课程游戏化更加深入。

1. 把位置摆上去——行政推广。把课程游戏化的推进和建设作为我们教研室的重要工作，坚持“带好头、牵好手、定好位、共发展”的思路，积极发挥市级行政教研部门的推进和指导作用。上学期，昆山绣衣幼儿园和昆山娄汀苑幼儿园成为省课程游戏化项目园，两所园要借鉴第一批两个省项目园的建设经验的基础上，积极投入课程游戏化项目建设中。同时，本学期要申报xx市幼儿园课程游戏化项目园，形成省□xx市、昆山市的课程游戏化建设的项目研究链。学期中，继续配合基教科开展“课程游戏化推进会”，组织全市幼儿园观摩研讨交流，以点带面辐射引领，从而提高我市课程游戏化建设整体水平。

2. 把实施落下去——草根实践。立足幼儿园，是课程游戏化深入之根本，因此，各园要结合本园的实际情况，

贯彻落实，积极行动。

(1) 培训学习促发展。各园要利用打造书香校园，建设学习型团队的契机，切实重视提升教师的学习力、理解力，有目的、有计划地组织园教师开展内容丰富、形式多样的培训学习，深入领会《指南》的核心理念，不断优化教师的教育理念和行为，理解和把握儿童年龄段特征和身心发展规律，从而不断改善教师“教”与儿童“学”的方式，推进儿童学习方式的变革，真正让游戏成为孩子的基本活动。

(2) 实践内化抓成效。一是注重科学安排。要注重活动形式的多样性，打破以集体教学为主的 forms 形式，创建多样化的活动区域，支持幼儿建构、探索、阅读，确保幼儿自发的游戏活动，确保自由、自主、创造、愉悦的游戏精神得到彰显。本学期结合业务园长培训，将对各园主题计划表、周计划表、一日活动安排等活动类型和内容安排进行培训，引领幼儿园通过一日活动安排的调整，达成一种观念的转变；引领教师从课程的角度思考一日活动的安排，使之更科学合理、更符合儿童年龄特点和身心发展规律。二是强化游戏价值。今年全省学前教育教研工作重点确定为：自主游戏背景下的集体活动研究。因此，各园要在全面认识幼儿的学习方式和特点的基础上，要理解教学活动、游戏活动、生活活动、集体活动、小组活动、个别活动等每一种活动对幼儿学习发展的价值，要根据需要灵活采用全班集体、小组、个别等多种活动形式，采用各种适宜的活动方式，丰富幼儿学习和生活活动，各类活动注重幼儿的直接感知、实际操作、亲身体验。要以游戏为幼儿的基本活动，要提升游戏的水平和质量，加强对游戏的研究，要倡导教师鼓励游戏、服务游戏、观察游戏、合理指导游戏，努力使户外游戏活动更富有挑战，角色游戏活动更富有深度，区域游戏活动更富有鹰架，让幼儿在游戏活动中更好地学习与发展，幼儿的学习品质、核心素养得以培养。9月份，市教研室将根据全省第八届幼儿园优秀教育活动评比方案的要求，开展“基于课程游戏化的幼儿园一日活动组织与环境优化”评比选拔活动。

3. 把资源引进来——专家引领。学期中，将邀请省课程游戏化项目的专家，亲临昆山，走进幼儿园面对面的指导，理清观念，解决幼儿园微观层面的实践问题，引领实践正确的方向。

1. 要进一步明晰幼儿园课程建设的理念。虞永平教授认为，幼儿园课程是什么？是一个过程，是一个行动的过程，不断获取经验的过程，也是环境材料不断被利用的过程。课程就是做事，幼儿园的课程就是要让幼儿做有意义的事。各园要加强对幼儿园课程的再学习，再理解，要从“依赖教材、注重集体教学、强调规范统一”转变为“关注幼儿、关注生活、关注游戏、关注经验，追随发展需要规划和生成保育教育活动。即从关注文本转向关注幼儿。

2. 要进一步提升幼儿园课程建设的能力。幼儿园课程的实施直接影响着保教质量，各园要进一步强化课程研究意识，要努力在学习中、研讨中、实践中提高园长的课程领导力、业务园长的课程指导力，教师的课程执行力和课程创生能力。要围绕内容、要求、途径、方法等方面对幼儿园现有课程进行实践、反思、调整、完善、丰富，要努力让幼儿园的课程更贴近幼儿的实际发展水平，贴近幼儿的学习特点，更加贴近幼儿的生活，更加贴近幼儿的兴趣与需要。因此，各园一是要重视课程内容的审议。要切实发挥课程审议的作用，做好课程的“前审议—着眼建构”，“中审议—追随发展”，“后审议—关注积淀”。课程审议要听取儿童的意见。内容要紧密联系生活实际，从儿童的需要、经验和兴趣出发，在关注不同发展领域的关键经验基础上，有针对性地审议课程内容。同时要实现生活的教育价值，幼儿的入园离园、饮水餐点、散步午休、穿衣如厕等各个生活环节都应成为课程的内容。二是要积极开展微课程的实践。一些优秀幼儿园要利用园内的园本教研，积极开展从幼儿经验出发的微课程实践。微课程的构建要基于幼儿的经验，从幼儿当下的兴趣、需要出发，由小及大，由一点到多元，和幼儿一起延展活动，不断构建幼儿的新经验。教师的作用就是把活动这一养料适时、适量，并以适宜的方式提供给儿童‘经验’这颗已经萌

芽的种子，以促进它不断地生长。总之园长、业务园长要对本园课程建设要有整体思考，引领教师追随幼儿的经验，捕捉幼儿自主有价值的生成性话题，提升教师生成活动的的能力，从而积极构建更适合本园幼儿发展的适宜的课程。本学期，将组织学科中心组、青年协助成员，开展“我（园）的微课程”经验交流活动。

1. 遵循教研工作的基本原则。《省教育厅关于加强学前教育教研工作意见》提出了教研工作的四大原则，各园要认真学习 and 贯彻。

（1）儿童利益优先原则。学前教育教研应当贯彻国家教育放着，遵循儿童身心成长规律，实行儿童优先、儿童平等发展的原则，为有特殊需要的儿童提供积极的支持和帮助。不得牺牲部分儿童发展利益，满足教研活动的需求。不得组织儿童进行表演性教研活动，不得为教研活动而对幼儿进行集中训练。

（2）生活化原则。教研工作应贯彻《纲要》和《指南》精神，珍视儿童生活和游戏的独特价值，以不影响儿童日常生活和游戏为原则，最大程度地融合在而融的一日生活之中。不得将儿童的生活与游戏环境中抽离出来，组织非日常环境下的集中教研。

（3）教师发展原则。教师是课程实施质量的决定力量，教研工作的目标是带动教师专业发展、提升教师的专业能力。教研工作应当从诊断教师专业能力开始，到指导专业实践，到推动内化成为自主专业行为。

（4）系统规划设计原则。教研工作应基于国内外科学研究成果，针对教师专业发展中存在的普遍问题，对教师专业能力形成过程进行系统规划，做到系统设计与弹性实施相结合，力求每一次教研就是一次进阶，防止教研活动的随意性和碎片化。

2. 发挥“网络化管理”的作用。进一步完善网络化管理，组团式机制，继续通过“幼教教研片、学科基地、特色联盟、共同体、园际结对、课程游戏化项目园”形式，实现对各级各类幼儿园监管、服务的全覆盖。要求一是关注管理的宽度。各教研网络要按要求加强组织建设，每学期认真制定好活动计划，认真开展相关活动。二是关注管理的深度。各组织管理层，要积极动脑，发挥本组织的作用。如：抱团式研究。本学期，要求各教研片，围绕课程游戏化项目总目标，结合课程游戏化六个支架，结合片园的发展需要和优势，确立各片研究的主题，积极开展实践研究，每学期各片自行开展学习和活动，每年市级层面开展一次活动，运用“公转”和“自转”并存的运行机制确保活动进行，抱团研究出经验和成果。

3. 建立持续性沉浸式教研制度。一是重视园本教研。各园要树立“不求一律，但求创新，走本园特色的教研之路，走富有内涵的教研之路，把园本教研逐步推向深入”的意识。在园本教研开展过程中，要重视教研专题的研究，要围绕全省学前教育工作重点中的一些研究点，或教学实践中的重点、热点和急需解决的难点问题开展一些较高层次的园本教研活动。要重视教研过程的管理，要精心筹划每次教研活动（方案、准备）。要重视教研工作的记录（文本、视频）和思考，要善于发现、发掘优秀园本教研的典型进行区域性介绍和交流。要发挥每一位教师的主观能动性，并鼓励教师之间的自发性自主式教研、随时发生在活动现场的微教研，培养具备自我反思、自我学习、自我成长能力的教师群体。本学期，区域园本教研活动。二是创新教研方式。要从重“研教”转向重“研学”，要从重“展示”转向重“反思”，要从重“教学型教研”转向重“学习型、研究、追因型教研”。《省教育厅关于加强学前教育教研工作意见》中提出，要不断优化园本教研的形式，倡导建立持续性沉浸式教研制度。即：以儿童为主题的课程必须持续跟踪儿童学习活动、掌握其学习特征，才能制定或调整教育方案。鉴于儿童的学习活动包含若干生活环节，且深度学习行为往往在进入游戏情景1



小时左右开始出现，教研活动原则上至少以半日为一个实践单元。对于集体活动的研究应当包含在实践单元之中，成为儿童综合学习的组成部分，而不应被割裂开来单独研究。提倡以一周、一月的儿童行为为研究单元，持续进行沉浸式研讨。本学期，将组织开展“观察和解读儿童行为”幼儿园业务园长现场研讨活动，提升业务园长持续关注幼儿发展需求的专业习惯和素养，带动园所教师开展基于儿童学习发展的观察研究。

1. 提供学习平台，开展实效培训。做好教师的培训计划，提供教师学习培训的机会，学期内开展乡镇幼儿园教师培训，开展民办幼儿园培训，新教师培训等，这些培训由教研室与基地单位联手组织，从理论和实践两个层面、从宏观要求到具体案例进行适合于不同教师的多种形式的培训活动。八个基地单位（实验、红峰、柏庐、绣衣、朝阳、北珊湾，富士康、西湾）要求在制定培训计划时要根据培训对象的不同，安排有所侧重，使培训有针对性、体现实效。

2. 搭建实践平台，实施分层培养。一是骨干教师的培养。在各园抓骨干教师队伍的基础上，市教研室依托“市名教师工作室”、“市学科中心组”“青年协作组”，结合市教研工作要求，加强对名教师的培养。结合幼教特点搭建专题教研平台，促进区域交流和园际互动，继续开展名师垄上行活动、开展“课程游戏化背景下微课程建设”学科中心组、青年协作组成员的经验交流活动、开展“观察和解读儿童行为”幼儿园业务园长现场研讨活动，引领助推骨干教师成长。同时，各园要重视园内骨干教师的培养，压担子、搭平台、给机会、展实力、早准备、出苗子，在活动中磨练教师，在研究中滋养教师，打造优秀骨干教师群体。二是青年教师的培养。继续重视和加强对新教师保教工作常规培训，关注新教师循环教学经历，使新教师尽快成熟起来。学期内开展青年教师大比武，新教师亮相课活动，给予新教师锻炼的平台。新教师亮相课分别在八个基地单位（实验、红峰、柏庐、绣衣、朝阳、北珊湾，富士康、西湾）开展。

1. 为创建园提供指导服务。本学期，石子幼儿园、花桥聚福幼儿园创建省优质园，启航幼儿园、绿地幼儿园、九方城幼儿园、美陆幼儿园、张浦亲水幼儿园创建xx市优质幼儿园。创建园要高度重视，全面准备，迎接检查。我们教研室将配合基教科，认真总结梳理我市优质园创建过程中的有效措施和策略。结合省、市优质园评估标准，引导创建园认真解读评估内容，对创建园所的保教队伍、安全管理、保教水平、管理绩效等各方面工作提供具体指导。继续发扬我市在创建过程中团队互助合作的优良传统，帮助创建园顺利、高质量地通过评估验收。

2. 关注复评园所的内涵发展。上学期，我市4所幼儿园接受了省优质园的复评工作，得到了专家的高度评价。新学期9月中旬，我市有5所幼儿园将接受省优质园的复评，复评幼儿园要关注幼儿园创建优质园后的发展进步幅度和增量部分，要结合自身园内涵建设与发展轨迹，提炼教育经验和办园成果。虽然时间很紧，但要克服困难，做好一切迎检准备。我们行政、业务部门将全力给予支持和指导，使各园在复评迎检中再提高、再发展。

八月份：

1. 幼儿园业务园长（助理）会议

九月份：

1. 片长会议及学科基地园长会议

2. 对新办园、复审园调研、创建园调研

3. 协助进行省优质园复审

4. 20xx届新教师培训（一）

5. 乡镇幼儿园教师培训

6. “基于课程游戏化的幼儿园一日活动组织与环境优化”——  
幼儿园优

秀教育活动评比

7. 接受xx市对第四批课程游戏化项目园调研（绣衣、娄汀）

十月份：

1. 青年教师大比武

2. 协助进行省、市优质园预评估

3. 组织参加xx市幼儿园优秀教育活动评比

4. 区域园本教研活动

十一月份：

1. 幼儿园课程游戏化推进会

2. “观察和解读儿童行为”业务园长现场培训

3. 名师垄上行（一）

4. 做好省市优质园迎检工作

5. 组织参加xx市园本教研观摩

6. 幼儿园六认真工作调研

十二月份：

1.20xx届新教师培训（二）

2. 民办幼儿园教师培训

3. 名师垄上行（二）

3. 组织参加xx市课程游戏化专题研讨

4. 幼教学科中心组、青年协作组活动（微课程建设经验交流）

一月份：

读书沙龙活动

## 教育培训半年工作总结 半年工作计划篇三

下面是工作计划网为大家提供的下半年工作计划范文，欢迎大家阅读与借鉴。

篇一：

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、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，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、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，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发

货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，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。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

六、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，才能不断增长业务技能。

七、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。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。

xx年7月12日

篇二：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加的激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

## (一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

## (二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

## (三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。

对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位的交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如俱往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

篇三：

在7月1日早调会上，总经理侯留月对义海能源上半年工作做了简要总结，对下半年各项工作进行安排部署。他指出，上半年，义海能源经受了严峻的煤炭形势考验，在全体干部职工的共同努力下，较好的完成了各项任务指标，也得到了各级领导的赞同和认可。希望广大干部员工要认清形势，不骄不躁，凝心聚力，迎难而上，战胜危机，以优异的成绩完成下半年各项任务。

一是要夯实安全基础。安全是各项工作的底线，要以“双基”为抓手，“1+3”管理模式为主线，做到关口前移，消灭重伤及二级以上非伤亡事故。

二是舞好销售龙头，推动工作正常开展。1、销售部门要加大销售力度，合理配煤保煤质，提高经济效益。充分了解市场，不断开拓新用户、新市场，保证煤炭销售不间断。2、生产和销售要无缝对接，以销定产，相辅相成，要有一盘棋思想，形成合力。3、销量和价格要顺应市场形势变化而变化，随行就市，扩大销量，改变价格。要加大清欠力度，及时货款回收，控制在义煤公司规定范围内。4、公司及两矿要各尽所能，发挥各自优势，分工明确，密切配合。分管领导和财务部门要大力支持。5、合理调整销售结构，市场需要什么煤种，就配什么煤种，满足市场质和量的需求，减轻亏损压力。下半年，要稳定价格，达到产销平衡，推动大煤沟矿减亏进度。

三是合理安排生产组织。大煤沟矿要做好采掘面接替工作；木里矿要把前期的亏产补上，在保证安全的前提下争创高产。

四是加强资金管理。要继续控制非生产性支出，节支降耗。对各项工作要全面进行预算管理，有预有算，财务、企审部门要加大审计力度。

五是加强和完善后勤福利工作管理。后勤部门要管好、用好、维护好各种设备，有计划、有步骤的提前检查，提前检修。有关部门要对后勤工作进行全面检查和督促，保证水、电、暖正常。继续加强“两堂一舍”的管理，保证职工能够及时吃上热饭、洗上热水澡。

六是加强党员干部工作作风建设。按照6月19日河南能源下发的《关于在处级以下党员干部中开展“三严三实”专题教育》的通知，深刻领会，扎实学习，进一步提高广大党员干部的业务和个人素质，提升工作效率。

篇四：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但



下半年的市场竞争将更加激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

### (一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

### (二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

### (三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进

一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

1. 2018财务下半年工作计划
2. 2018企业下半年工作计划
3. 2018公司下半年工作计划
4. 2018人事下半年工作计划
5. 2018幼儿园大班下半年工作计划
6. 2018下半年学生会工作计划
7. 企业2018年下半年工作计划
8. 公司2018年下半年工作计划

## **教育培训半年工作总结 半年工作计划篇四**

1. 作为非盈利部门，合理控制成本，有效发挥企业内部监督职能是财务部门工作的重中之重，为此，财务部要根据领导的旨意，加强了各项数据统计的真实性，给公司下半年的发展提供了可靠的依据。
2. 制度属于企业的硬性管理，任何企业都有严格的规章制度财务部必须制定了各岗位工作职责分工，明确了各岗位工作职责和权限。
3. 在应收账款上财务部起到了一个有效地监督作用，在实际

工作中做到每周出具应收账款报表，加大应收账款的管理，提高资金的运行质量。

做好财务档案管理。

4. 各项收支做到账账相符，账实相符，做到了出有凭，入有据，在实际工作中报销金额与票据相符，做好重要空白凭证订购，保管，等管理工作，起到财务部门的一个监督作用。

5. 严格遵守财务会计制度和税收法则，认真履行职责，顺利完成并通过各种年审工作。

1. 为全面响应公司五年发展规划，做好搞好固定资产预算治理工作，进一步做好费用预算指导与预算治理，认真做好预算的分析. 分解和落实工作. 让预算真正发挥应有的作用。

2. 加强各项费用的控制，采取集中控制与分散控制的原则，集中控制是在分管领导的领导下，指导财务部门统一控制，统一核算，分散控制是有各个部门根据本部门职责分工，对应付的成本费用进行控制，采取行政负责，部门监督的原则，控制好业务招待费用的使用。

## **教育培训半年工作总结 半年工作计划篇五**

1、根据客户回厂次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象。

2、通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因及改进措施。

3、对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

入厂台次的增加导致维修高峰期时客户等待时间长和车间超

负荷工作，需通过预约工作合理调配，减少客户等待时间。

在客户、保险、备件方面同其他店进行资源共享，促进良性竞争，减少客户的流失及资源浪费。形成备件、技术互动的信息平台，提高整体的战斗力。

1、加大培训工作的频次，分为定期和不定期的。培训考核。

2、注重理论与实际工作相结合的培训，对sa注重产品基本知识和实操相结合，特别是实际接待能力的考核。维修技师注重操作技能和常规故障排除能力的培训，提高员工的整体战斗力。

随着保有量增加和回厂频次的增加，在加强管理提高工作效率考核人均产值的同时，适当增加维修人员数量。

1、目标和表现形式以公平、公正、公开为原则，坚持只有团队利益化，才能确保个人利益化专营店组织培训及考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能。进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训。塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质。

2、实施手段及措施采用将所有培训及考核资料纳入员工个人档案、团队意识直接与员工个人收入挂钩、团队意识强者优先考虑外出培训、职称晋升、福利等优惠。

激励制度是专营店对于员工优良行为或者突出业绩的正面反馈，本质目的是为了能够通过激励强化员工对此类行为的认同并坚持下去，同时，也树立了一个其他员工学习的典范，号召所有员工去做出类似的行为。所以，在激励的过程中，关键的一项就是要保证考核标准的公平性和合理性，避免激励引发员工的不满行为，保证激励的行为是值得保持和提倡的。具体的激励办法，可以根据实际情况在物质和精神方面有选择的实施。

## 1、物质激励

(1) 目标设定。

(2) 考核标准。

(3) 实施计划物质激励的特点：见效快，明确但持续的时间比较短。

## 2、非物质激励计划

(1) 目标设定。

(2) 考核标准。

(3) 实施计划非物质激励的特点：实施起来比较麻烦，但对行为的强化持续时间较长。

岗位职责编制与优化关键岗位职责按照东风日产标准进行，各部门根据实际情况进行员工岗位职责的再确定。岗位与岗位之间职责衔接流畅、融洽。层次分明、贯穿各个部门，有利于部门的稳定，人员变动时的交接明确、清晰，做到责任到人。

## 教育培训半年工作总结 半年工作计划篇六

前厅部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能接受考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，本职计划每月根据员工接受业务的进度和运用的情况进行必要的每周一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟。同时在每月5日前向总办与人力资源部上交上月的培训总结与本月的培训计划进行

监督。

酒店经过了十九年的风风雨雨，随着时间的逝去酒店的硬件设施也跟着陈旧、老化，面对江门的酒店行业市场，竞争很激烈，也可说是任重道远。因酒店的硬件设施的陈旧、老化，时常出现工程问题影响对客的正常服务，对于高档次的客人会随着装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，作为酒店的成员，深知客房是酒店经济创收的重要部门之一，也是利润最高的一个部门，因此作为酒店的每一位成员都有责任、有义务做好销售工作。要想为了更好的做好销售工作，本职计划对前台接待员进行培训售房方式方法与实战技巧，同时灌输酒店当局领导的指示，强调员工在接待过程中只要是到总台的客人我们都应想办法把客人留下来的宗旨，尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

今年是奥运年，中国将会有世界各国人士因奥运会而来到中国，面对世界各国人士突如其来的进攻，作为酒店行业的接待部门，为了保证酒店的各项工能正常进行，本职将严格要求前台接待处做好登记关、上传关，前台按照公安局的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，客人的资料通过酒店的上传系统及时的向当地安全局进行报告，认真执行公安局下发的通知。同时将委派专人专管宾客资料信息、相关数据报表。

节能降耗是很多酒店一直在号召这个口号，本部也将响应酒店领导的号召，严格要求每位员工用好每一张纸、每一支笔，以旧换新，将废旧的纸张收集裁剪成册供一线岗位应急之用。同时对大堂灯光、空调的开关控制、办公室用电、前台部门电脑用电进行合理的调整与规划。

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，根据员工提出合理性的要求，本职将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，做力所能及的。如果解决

不了的将上报酒店领导。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视。