

最新非税收入工作计划(通用8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。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。

非税收入工作计划篇一

过两年大学生生活的锻炼，我们步入了大三。我班团支部在这两年中稳步发展，开展了形式多且富有意义的活动，取得了诸多样成绩。当然，这些都离不开全班广大团员对我支部工作的支持和配合。

我们携手面对风雨，走过光辉，共同见证07小教本一团支部的成长。紧张而繁忙的大三已经开始，我们在学好专业课程的同时更需要把握好正确的思想方向，提高政治觉悟。为使各项活动有条不紊地展开，把团支部建设提高到更成熟的层面，特制定了本学期的工作计划，以此鞭策。

高举十七大精神伟大旗帜，深入贯彻落实科学发展观，以促进团支部和谐发展为主线，引导全班争先创优，开创支部特色。

深入贯彻《中共中央国务院关于进一步加强和改进大学生思想政治教育的意见》以及“全国加强和改进大学生思想政治教育工作会议”上的讲话和两会工作报告，以理想信念为核心，以爱国主义为重点，以本道德规范为基础，以全面发展为目标牢固构筑青年一代的强大精神支柱。

贯彻落实学校以及学院关于青年和共青团工作的部署，不断加强团的能力建设，求真务实、开拓进取。

本学期将在上一学年的基础上继续以思想建设为重点，在理论学习、活动和日常生活学习中时刻注意提高同学们的思想政治觉悟。以思想建设带动“学风”建设；以“学风”建设促进思想建设。并且不断鼓励同学们积极向党组织靠拢。

1. 组织支部成员认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论；关心时事，正确认识党的路线、方针、政策；积极参加校、院、班组织的活动，遵守政治纪律，培养浓厚的学习氛围。

2. 明确团支部工作制度，定期召开各类会议。根据校及院团委要求和社团团建工作委员会工作任务及思路，结合本学班特色定期召开团支部会议，加强团支部成员之间的思想沟通，广泛征求班级成员意见和建议，确定下一阶段团支部的活动。

3. 集体意识是工作的灵魂，团支部成员要团结一起，培养支部成员强烈的责任心和集体荣誉感；要树立以集体注意为核心的价值观。密切联系同学，起模范带头作用，要有对工作忠诚的责任感、对广大同学高度负责的热情和用语克服困难的精神，能够以自尊、自爱、自信、自立、自强的热情，真正成为班级“自我教育，自我管理，自我服务、自我约束”的核心。

4. 抓住建国60周年、“129”运动，冬季招聘会等契机，依据团委工作的指导思想深入开展团员意识教育活动，积极参与、配合学校开展各项工作，努力培养学生各方面能力，活跃校园文化。充分发挥每个团员的特长，开展生动、活泼、健康的科技、文化、体育、娱乐等第二课堂活动，做到“寓教于学，寓教于乐”，达到既锻炼学生能力有提高素质的目的。

5. 做好入党积极分子及预备党员的考察和发展工作，积极向党组织靠拢。

（一）9月份，新学伊始团日活动目前暂定主要涉及三项内容，

一总结过去，展望新学期。鼓励全体同学对自己的学习及事业发展方向进行规划；二是倡导积极锻炼，健康饮食，铸造良好的体魄以更好地回馈社会；三是开展秋冬护肤保养讲座，加强我们班广大女生的护肤保养意识。缤纷女生，多彩生活。

（二）10月份，以中华人民共和国成立60周年，特别是改革开放30年的辉煌成就为活动契机，开展爱我中华系列团日活动。增强班级广大团员青年为祖国强盛而奋斗的决心。通过举办此次系列活动充分展现07小教本一全体同学热爱校园、朝气蓬勃、健康向上的精神风貌。形式可丰富多样，内容视情况具体安排。

（三）11月份，利用节假日组织团员青年到北雁荡（暂定）游历，欣赏自然风景，开展野炊野餐、对诗联句等精彩活动，增强班级凝聚力，并让全体同学在活动过程中得到思想上的升华。

（四）12月份，拟以冬季招聘会为契机，组织同学服务工作现场，感受就业压力。鼓励同学积极复习迎考，加强考试诚信教育。并且作好本学期总结以及团支部的总结工作。

一个班级的思想建设无疑会影响到这个班的整体面貌，这给我们团支部提出了更高的要求。新任团支部如一股新鲜“血液”，有其优势，也有其不足。这以后的工作中，我们将积极听取大家对我们学会团支部的意见，服务大局。在老师、同学们的大力支持和鼓励下，我们有信心把我班团支部建设成为“文化素质好，思想觉悟高，各方面综合素质优秀”的优秀团支部。我们也正朝着这个目标而不断地努力着！

非税收入工作计划篇二

社会工作计划书模板怎么写?下面就是为大家整理的社会年度工作计划书和社会工作个案服务工作计划书，欢迎阅读!

展望未来，我们的前景充满希望，要使社区经济全面协调持续发展，我们必须坚持服务村民和保证村民利益为出发点，按照建设幸福和谐新高桥的总体要求，为推动和谐高桥的全面发展，结合社区实际情况，制定xx年工作思路。

(一)、指导思想

深入贯彻落实党的xx大精神，以落实科学发展观为统领，以党建工作为龙头，以“打造新高桥商圈”为战略目标，以构建和谐高桥为工作主题，以经济发展为工作核心、促进和谐高桥的全面发展。

(二)、工作目标

坚持全面加强和改善党的领导，创一流的领导班子；

坚持创新服务意识，转变服务方式，促进经济发展；

坚持服务社区,服务居民，促进社区建设健康有序发展。

积极构建幸福和谐新高桥。

(三)、工作任务和措施

1、围绕构建幸福和谐高桥这一目标，形成经济发展有序、服务功能完善、居住环境舒适、治安秩序良好、文化教育繁荣、管理手段先进、人际关系融洽、自治参与广泛的和谐社会发展态势。

2、贯穿经济建设这条主线，实现经济提效。

3、贯穿社区建设这条主线，实现发展提质。

以社区党建为龙头，探索社区党员教育管理工作的新机制新

方法；

标本兼治，强化教育，不断加强党风廉政建设；

强化和完善社区、小区、楼栋三级组织体系；

以社区文化建设为抓手，提升社区文化品位；

以社区服务为核心，拓展社区服务领域；

以社区自治为方向，顺利完成社区换届选举；

以社区共建为载体，做到共驻共建，资源共享，逐步形成自治型、服务型、平安型、学习型、生态型社区。

4、抓好拆迁安置工作，切实改善居民区生活质量，营造和谐的人居环境。

5、抓好社会保障服务工程，实现保障扩容。

，营造和谐的生活保障环境。

6、力争社会综治工作有新突破，打造平安高桥。

二是做好平安社区创建工作，并将平安社区创建触点向小区、楼栋、单位延伸。

四是做好法制进社区、进楼栋、进家庭的普法、学法、用法工作。

7、力争在小区管理模式上有新的突破，

8、力争在计划生育服务上有新的突破。

坚持以人为本，搞好服务，一是搞好政策服务、生殖健康服

务、药具宣传服务、随访亲情服务，二是充分发挥计生协会作用，实现居民的自我教育、自我管理、自我服务，提高群众对计生工作的满意度，争创先进。

9、力争在城市管理上有新的突破，实现管理模式的两个转变，变被动管理为主动管理，变突击管理为经常管理。

充分发挥各个小区城管专干的作用，扩大管理覆盖面。

一、活跃社区文化，广泛宣传社区精神文明公约，提高文明新风、文明行为，利用社区资源，开展科普宣传、法制宣传，青少年校外思想道德教育，办好家长学校等各类宣传和培训活动。

管理好文化活动和图书阅览室。

二、搞好社区综合治理，认真做好户籍管理及外来人员私房出租户的管理，完善综合治理组织网络，形成群防群治，杜绝黄、赌、毒现象，及时做好民事纠纷的调解，做到公平公正，确保社区内无重大刑事案件，让社区内的居民安居乐业、秩序良好。

三、做好充分就业社区的各项工作，让更多的下岗失业人员在政府劳动部门、社区的关心下，实现稳定就业，树立自主创业、健全就业援助等，为构建和谐社区扎扎实实做好充分就业社区的各项工作。

四、加强组织建设，完善全体党员生活和管理制度，坚持“三会一课”制度，增强党组织的凝聚力、战斗力，充分发挥党员的先锋模范作用，发挥领导核心作用。

五、发挥社区自治功能，认真执行社区自治章程和各行自治制度，办事公正公平、监督措施落实，群众满意。

六、搞好社区环境卫生，坚持环境卫生自查制度，每月自查2次，发挥社区内卫生监督员的作用，做到社区内净化、绿化、亮化、无脏乱差，确保环境整洁干净。

七、坚持以人为本，推进和谐社区建设，加强自身学习，加强党员队伍建设，不断提高做居民工作，为居民谋利的本领，做到权为民所用，情为民所系，利为民所谋，不断完善社区服务功能，努力为群众办实事，办好事。

八、加强社区服务，提高社区服务质量，发挥社区志愿者队伍的骨干作用。

服务项目多样化，积极开展社会养老、敬老爱幼服务活动，开展健康咨询量血压等服务活动，热心做好弱势群体、困难家庭的生活保障工作，积极为下岗失业人员服务。

开展热线求助服务，为居民排忧解难。

大力宣传计划生育工作计划，热心为育龄妇女服务，计划生育率达100%。

居民社区工作计划是如此的重要，所以我们在不断的前进中，在不断的经济发展中，社区工作一定不要落下，社区工作室保障人民生活生产的最坚强的后盾。

当然在社区工作中，会遇到各种各样的困难，不过这些都是需要更大的努力，才会克服，相信xx年我们的社区工作一直会持续下去！

一、 案主资料

姓名:小虹

性别:女

年龄:10岁

生理特征:个头较高, 肤色偏黑

家庭职业背景:农民, 但父母长期在外打工

对亲身父母则感情淡薄。

二、 案例陈述

主要问题:心理阴影, 性格转变, 沉默寡言, 一定的厌学情绪

背景材料:小虹家总共有4兄妹, 她排老二, 上有一个姐姐, 下有一个妹妹和一个弟弟, 家里为了逃避计划生育处罚, 便将幼小的小虹送往姨妈家抚养。

那时姨妈家经济尚且宽裕, 欣然接受, 便承担起抚养小虹的责任。

小虹聪明可爱, 再加上得到姨妈(原为一名教师)的精心教育, 一直保持着优秀的学习成绩, 无论在学校还是在家里都表现活泼, 令人喜爱。

小虹在姨妈家慢慢成长的过程中, 很喜欢姨妈家, 也逐渐将姨妈当成自己的妈妈, 并一直称呼姨妈为“妈妈”, 自己的亲身父母会偶尔过来看望小虹, 但小虹和亲身父母的亲热程度显然不如和姨妈亲昵, 甚至在姨妈、亲身父母同在的场合下, 小虹只是在姨妈那里撒娇, 基本和父母感情疏远。

为此, 有不少亲戚朋友故意开玩笑似的询问小虹, 比如, “小虹, 你到底是谁的孩子?”, “你又不是你姨妈的亲孩子, 应该和你妈更近一些?” ……诸如此类的问题, 尽管并无恶意, 但年幼的小虹无从回答, 在多次受到这种问题的困扰下, 小虹便拒绝回答这样的问题, 以沉默代替回答。

某天，一个好事亲戚反复询问这类问题用来逗乐，小虹鼓足勇气回答了一些，后遭到亲戚的大笑，小虹当场情绪低落，终于忍不住流出眼泪，从此表现得沉默寡言、言行犹豫徘徊。

抚养小虹的姨妈后期因为家庭负担过重，曾要求小虹的父母将小虹带回家抚养，但由于小虹父母一直忙于在外打工(小虹的兄弟姐妹由爷爷一家照顾)，事情一再耽搁，造成姨妈的一些不满与误解，因此对小虹的关爱不如从前。

小虹更加情绪失落，因而导致在家和在学校积极性都下降了许多，成绩下降很快，逐渐有厌学情绪，整天无精打采，很少展现笑容。

三、 分析治疗理论模式

针对小虹的这种状况，社工计划采用心理社会治疗模式，这是因为小虹在成长过程中有未被解决的困扰，以及不好的经历压抑在内心里，给自己造成了极大的伤害和心理阴影，从而导致不合理的心理状态和处事态度。

同时，心理社会治疗理论认为个体成长过程中的生活经历所持有的观念都会有意无意地影响到其现实的心理状态和行为模式，因此了解个人早年经历对于了解其现在和将来都有很大帮助，同时，在个体与环境的互动中，家庭和社会角色对超我和理想自我的建立都有重要影响。

小虹面对的问题一定程度上与其早期经历的那件事情有关，并且一直被“亲妈”、“姨妈”等问题困扰，一旦能够好这些问题，将会有助于小虹的健康成长。

四、 案主需求

其次，案主需要一个充满温暖与关爱的成长环境；

最终需求是圆满解决两家人之间目前存在的矛盾，营造和谐的亲属关系。

五、 服务过程与计划

大致可分为四个阶段，每个阶段可按七天为一周期：

1、建立关系(第一星期):社工开始与案主接触，并进行初次会谈。

初次会谈时，工作者要全面了解案主面临的问题和需要，注意案主的心理状态及其变化，运用相关技巧赢得案主的信任，可以通过与小虹玩一些小游戏，增强小虹对工作者的信任，工作者要在多种场合给予案主信心和希望，激励案主的成长动机，并制定治疗计划目标等。

2、进行心理社会研究(第二星期):社工全面收集和案主的有关资料。

需收集的资料包括直接资料和间接资料，直接资料是指直接通过与案主会谈直接获得的资料，可以在与小虹进行初次和二次访谈时，可以使用宣泄治疗法，一方面让小虹不满的情绪和困惑得到宣泄，另一方面获得有用资料，但在这个过程中必须要对宣泄进行有效地控制和引导。

间接资料是在访视案主家庭，包括案主的姨妈和自己亲身父母家。

收集的资料主要包括案主的家庭情况、个人成长经历、个人的'心理和生理情况、案主的内心冲突和目前的行为状况等。

3、对案主及相关问题进行诊断(第三星期):在整理、归纳及分析所得资料的基础上，对问题的本质进行评估和推断。

重点包括问题的性质、产生的原因以及发展的过程；

家庭环境与家庭心理动力；

案主个人生活经历和行为特征等。

在这一阶段，可以把握案主的喜好，尤其是案主比较关心的或比较敏感的问题，为下一阶段计划的实施做好铺垫。

4、治疗(第四星期并持续一个月):工作者与案主进行深入接触，并对案主进行治疗。

目标是减轻“人—情境”系统的功能失调，缓解案主郁闷的情绪；

改善案主的社会及生活环境，增强案主的自我适应能力，促进成长。

在治疗过程中，社工要重视案主的成长经历，积累起来的情绪冲突和不愉快等，努力引导案主去发现自己问题的来龙去脉，并帮助案主逐渐忘记过去不愉快的经历，比如那一件令小虹十分伤心的事情。

在此可以帮小虹理清事情的过程，认清事件并没有想象的那么严重，而亲戚们的玩笑并无恶意。

同时，社工还要协助当事人修正不良的自我功能和超我功能，克服不良的自我防卫机制，鼓励小虹在面对问题是能够勇于回答，并且社工可以帮助小虹如何有技巧性的回答问题，通过一些情景模拟训练等来提高小虹的应变能力，和有效控制自己行为的能力。

社工还可以对小虹进行间接治疗，可以与小虹的姨妈及小虹的生父母进行沟通，包括给予小虹更多的关爱，多和小虹谈

心，增强小虹的信心；协调好两家关系，并且尊重小虹的选择(愿意在谁家成长)，还可以与小虹所在学校联系，通过改善小虹的生活环境和学习环境来达到小虹不良行为的改变、人格的完善。

六、 成效评估

主要通过观察和测量小虹的生活态度和性格变化进行评估，比如可以用一些测量表对小虹进行周期性测量，还可通过询问小虹的姨妈、生父母或老师同学了解小虹的近况。

要对小虹的一些转变进行详细的记录，并前后形成对照，吸取转变过程中的经验技巧与教训。

七、 社工反思

由于该案例尚未实行，只是计划，因此，主要反思是如何将所学理论运用到实践中。

整套计划中，深深认识到理论知识的不足，在某些方面认识到问题的所在，但缺乏理论的储备而无法表达，因此以后需要加强理论素养。

纵观整个计划，认为心理社会治疗模式具有不少优点，例如效果会较明显，但可能花费的时间会更长，花费的人力物力资源会更大。

非税收入工作计划篇三

一、加强内控制度建设，防范风险的发生

1、定期召开由行长及网点主管参加的内控、制度、风险分析会议，提出业务处理中出现的问题并解决，同时形成会议纪

要对一些各网点不规范的业务进行统一落实。

2、会计结算部负责着全行的本外币会计、出纳、资金清算、人民币结算业务的管理;组织落实相关制度、办法及柜面业务核算和管理;负责人民币结算中间业务的收入;负责综合业务系统参数表的统一管理;负责全行会计凭证的统一管理,包括领取、分发、保管与销毁的管理;负责会计专用印章的领取、分发、回收和销毁工作;负责全辖现金、有价单证等贵重物品保管、调运业务的管理。这些业务的每一个环节都存在着风险点,要求我们按照制度规定加强对每一个环节的控制。

3、加强对全行所有网点在制度执行及业务操作中的监督检查工作,并落实专人负责,发现问题及时提出并督促对问题的整改落实情况,定期通报会计结算部的检查结果并跟踪落实,杜绝同样问题在网点的二次发生。

二、加强会计核算工作,提高工作质量

1、继续执行柜员绩效考核机制,绩效考核对我行的临柜人员产生了一定的积极作用。

2、对在我们检查中发现的问题除进行通报处理外,我们将继续执行对临柜人员的经济处罚手段,以及差错人员的业务学习与考试。促使柜员重视业务差错的发生,努力减少差错。

3、有罚有奖,按照全行临柜人员的差错考核情况,对全年无差错及工作表现好的柜员进行奖励,以促进柜员的工作积极性。

4、定期、准确、及时地向市分行会计结算部上报各种会计结算报表。

三、加强业务培训,提高临柜人员的业务处理能力

- 1、制定出培训计划，我们准备对我行股改上市后的会计制度、支付结算办法、新会计科目以及综合业务系统新版本等业务知识以及各种新兴业务进行培训。及时让柜员吸收新的业务知识，帮助她们跟上我行的变革速度。
- 2、加强与其他各部门之间的联系，在业务培训上做好互通有无，通过邀请其他各部门的业务人员为会计结算柜员讲课，或讲业务知识，或讲自己的工作经验，以加深相互之间的了解，从而相互学习，以提高柜员的业务素质，更好地做好服务。
- 3、好市分行会计结算部下达的各项会计结算工作，如版本升级、测试验证、帐户管理、计划任务等各项工作安排，并及时将业务信息向下辖网点传达，以更好地完成市分行的工作任务。
- 4、加强对营业经理的考核与考评工作，使营业经理能发挥潜力，履行好职责，提高我行的会计核算质量。

新的一年，我们将加强与市分行之间的工作衔接，及时将各项工作任务落实下辖各网点，努力完成市分行下达的各项任务。同时，加强与各部门之间的工作配合，共同为银行发展努力。

非税收入工作计划篇四

- 1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。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。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面□xx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。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

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。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定□xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的

人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合。相信只要我再接再厉，在接下来的一年中，我会做的更加的出色！

非税收入工作计划篇五

成立机构、加强领导、落实责任，节能工作计划。区委、区政府高度重视节能减排工作，有关节能减排的约束性目标已列入20xx年政府工作安排，并成立乌达区节能减排工作领导小组，办公室设在乌达区发展和改革局，主要负责研究制定、落实全区节能减排工作规划和工作计划，分解工作目标任务，落实重点任务，监督考核全区节能减排工作完成情况。研究制定、落实节能减排配套政策并提供政策咨询服务，协调推进全区节能减排工作。建立健全项目节能评估审查制度，并承担领导小组的日常工作。

染物排放，工作计划《节能工作计划》。对不符合环保法律、法规规定，不符合产业政策主规划要求，选址不当或污染严重、可能造成重大环境影响和生态破坏的项目，一律不予审

批；对不符合清洁生产要求、达不到排放标准和总量控制目标的项目，一律不予批准建设。对不履行“三同时”制度的，依法责令停止生产；对试生产的企业，污染防治设施不正常运行的，责令停止试生产并限期改正。对污染物排放总量超标的污染源，实行限期治理，直到实现削减计划，坚持把环境影响评价制度和“三同时”制度纳入总量控制目标，按总量计划审批项目，以确保总量控制年度计划顺利完成。

加强减排工作监督管理。一是要明确减排责任。将节能减排任务分解、具体落实到各有关单位。环保部门负责对减排工作实施统一监督管理。发展改革部门将减排计划纳入国民经济和社会发展规划，会同经济等部门落实产业结构调整政策。经济部门负责淘汰落后生产能力，加强对工业企业减排工作的指导监督。建设部门负责加快推进城市污水集中处理厂及收集管网建设。监察部门会同环保部门完善环保问责制，对减排工作不落实的部门和企业追究责任。电力监管部门负责监管电力企业落实对污染企业的停电、限电措施。其他相关部门也要按照各自职能，积极配合推进减排工作。二是要完善工业企业污染减排台账，并将有关资料报送区主要污染物减排领导小组办公室（区环保局）。

非税收入工作计划篇六

二、实习地点□xxxx

三、实习目的：理论联系实际，充分运用所学知识进行实践，通过实践获得相关教学经验，为以后的教学打下基础。

四、实习内容：代课，教学《沁园春 长沙》。

五、实习过程：

1、实习前的准备

起初是本专业的老师对我们的试讲进行点评，针对去xxxx上课的同学提出一些意见和建议，我们这组的同学便在老师的指点下对教案再进行完善，对教案知识再进行熟悉。

13日的下午，专业老师带领我们与xxxx的实习指导老师见面，初次碰面，我们便忙开了，因刚好xx的同学期中考试完，我们便帮忙改试卷。改试卷，只是以后教学中必有的一个阶段，现在我们是提前体验吧。在我看来，改卷其实也是我自己在做一份试卷，考的不仅仅是我的知识，也是我的态度和耐力，以及我自己的判断力。我需认真琢磨答案的优劣，给他们一个合理的分数。也就是今天下午，我们得知我们只需要进行一堂课的讲解。只讲一节课，刚知道时多少有点失望，我本以为可以讲一个星期呢。

然而既然此次实习只有一节课的时间，那就更应该好好抓住这个机会。虽说只有一节课，但是，俗话说“台上一分钟，台下十年功”，为了能出色地完成此次教学实习，有质量的上完这一堂课，在上课之前，我仍积极用心的做了一些准备。我借阅了多本参考书，有蔡清富《毛泽东诗词大观》、公木《毛泽东诗词鉴赏》、臧克家《毛泽东诗词鉴赏》（增订二版）、郭金荣《走进毛泽东的最后岁月》、刘修铁《毛泽东妙评古诗书鉴赏》、孙琴安《毛泽东与著名学者》（这本书是讲完课之后借阅的，虽然课程已经结束，但我认为这在拓宽自己在毛泽东这一方面的知识具有一定的作用）。通过阅读这些参考书，我整理了许多有参考价值的资料，对于其中有一些出入的地方，我也进行了有效的取舍。

除了借阅参考书之外，我也上网查找了许多相关资料，如“沁园春 长沙 教案”、“沁园春长沙精品教案”，虽然输入的关键词基本相同，但得出的结果却是不一样的，有的值得认真一看，但有的却不值一翻。下载完这些资料后，我便对这些资料进行整理和研究，充分利用有参考价值的资料，并适当增添自己的见解，再结合从参考书中整理出来的资料，最终完成了一份自己感到比较满意的教案。在正式上课之前，

我的任务就是不断完善关于《沁园春长沙》的知识。

2、教学开展阶段

上课当天是十一月十八日星期三，今天进行教学实习的同学都起了一个大早，我们相邀前往xxxx□鞠老师（我们的实习指导老师）指导我和另外两位同学，很凑巧的是，今天我们三个人都有课，于是我们便相互听对方讲课，吸收一些经验，鞠老师也在旁边给我们一些指导。我是上午最后一堂课上课，看到前两位同学出色的表现，我既镇定又紧张，既希望自己能和他们一样有出色的表现，又希望自己能有所突破。

上课铃声就在我的忐忑不安中响起来了，下一刻，我便要站在讲台上面对“我的学生”了，那会是一番什么样的情景呢，既期待，又不安。

上课了，我微笑地和同学们打招呼，并很自然地开始了这节课。但渐渐地却又有一丝紧张感，很欣慰的是，课堂活跃的气氛也渐渐地缓解了我紧张不安的心情。

此次教学，我充分利用图片这一道具首先便吸引了学生的注意力，继而打开学生思想的匣子，鼓励他们充分发言，尽可能多的说出一些有关毛泽东的事迹，我则在一边进行引导和帮助，进而引到这首词上来，分析该词的创作背景，解释词牌名的由来，并向学生介绍一些其他的词牌名，如“卜算子”、“蝶恋花”、“浪淘沙”，随后便是全文的讲解和重点词句的分析，全文分析结束之后，给同学提出一些问题，比如说文中对比手法的使用、诗人情感的体现。同时，时间在一分钟一分钟的过去，似乎是在毫无意识之中，下课的铃声便响了，我匆匆地布置了课后作业，就这样，我结束了我的第一次课。但我发现，紧张之感突又袭来，抑或说这是一种激动吧。

3、实习心得

教师，教书育人，既要教书，也要育人，育人是一件不简单的事情，其实教书也非易事。教是你一个人的事情，学却关系到班上所有的学生，这就需要有一个师生互动的过程。而这互动不能说是一个嘻嘻哈哈的过程，而应该是一个寓教于乐的过程，在这个过程中，教师不仅要把握一个度，又要把握一个面，即不能难度太高，而且需要在学生的基础知识面上有一个进一步的扩大，让学生感到既有兴趣，又易于吸收。

在实际的教学过程中，对课堂产生影响的因素是非常多的。而教师作为主导，学生作为主体，更是在很大程度上决定了教学的质量。因此不管是在此次的教学中还是在今后的教学中，我都应该充分注意到这两个主要因素。

通过这次的实践教学，我也认识到了自己许多方面的缺点与不足：

(1)、朗读教学不够充足。除播放一次朗诵录音和要求全班进行一次朗读之外，仅点名叫了一位同学进行朗诵。在我看来，合理的做法应该是在以上的基础上，在全文分析的过程中，讲解完上阕之后，对上阕进行朗读，讲解完下阕之后，再要求学生全文进行朗诵，以巩固学生对全文的整体印象。

(2)、提问方式不够合理。由于并不清楚学生的语文功底，不知道学生的个性爱好，因此在提问的过程中并不能根据学生的实际情况来进行提问，只能大体依据课文的需要来进行提问。在以后的教学中，应注意学生的个性和特长，进行有针对性的问答。

(3)、出现头重脚轻的问题。词的上阕写景，景物描写多，相对来说容易讲解，可讲的内容也比较多；而下阕抒情，除了参照参考书上的内容进行讲解之外，并没有多少自己的意思，且由于时间限制，词的下阕讲得比较匆忙，最后也并未对全词进行一个总结性的概括，显得虎头蛇尾。

(4)、自身语文功底不扎实。生动有趣的课堂应该是教师能够旁征博引，学生则听得津津有味。在课文知识讲解的过程中，老师应适当穿插一些有趣的小故事，以提高学生学习的兴趣和注意力。但我在这方面则显得比较苍白，在后半堂课的讲解中主要是理论方面的知识。

(5)、教学经验不足。初次教学时，应尽量把知识体系完完整整地写下来，即使是一个很小的方面，你自认为非常有把握的一个方面，你都应该把它写下来，以免因为到时的紧张而遗忘这些知识，给你的课堂带来缺憾。此次教学我便发生了这样的情况，上课之前，我信心充足，完全相信我自己绝对不会有所失误，但课后我便发现我遗漏了一个知识点。我们遗漏的是一个点，但学生失去的就有可能是一个面。

(6)、课前应多和你的指导老师沟通，询问班级信息，尽可能多的了解班上学生的情况。别让自己一开始就陷入了一个一无所知的境地。

这是我的第一堂课，首先我得感谢学校给了我这个机会，其次我也得庆幸我自己，因为起初我并没有这个意愿说要去上课，理由是我得准备考试。随后，我不得不否定我自己的这个观点，我认为，我不能把其他可以暂时缓一缓的事情当做借口而辞了这件事情。知识是联系的，相关的，可以触类旁通的，只要你是在学习，那就不是浪费时间，谁又能保证说这会一无所获呢？所以，机会还是需要自己去把握的，否则机会失去的时候，别抱怨社会的不公。这一次的实习，可以说，我还是学到了很多东西的，这是我的第一次实践教学，它让我品味了教书的甜与乐，苦与累。教书，并没有我们想象中的那么复杂，但它也没有我们想象中的那么简单。要做一个成功的教师，那就必须用心去教书。

非税收入工作计划篇七

(1) 定期给合唱团和舞蹈团组织排练:

(2) 每周给干事和文娱委员召开例会, 了解各班近期文娱动态:

(3) 对干事进行管理、培养和考核。

干事管理、培养计划: 每次开例会干事应准时到达, 每次会议做相应记录。善于发现身边有文娱方面才能的同学并与推荐。不允许有任何违纪现象, 一经发现立即撤职。每次计划前每人写计划书, 安排活动。每次活动经分配每人负责一项。本部4名干事按其个人特长分别负责主持、舞蹈、歌唱和组织方面, 每次活动与主要负责人负责。

(1) 重新组建我系合唱团和舞蹈团。主抓着两个团的排练。每三周组织合唱团成员在一起排练两次, 强化合唱团成员功底, 主要针对其合音的训练。舞蹈团分民族舞蹈团和现代舞蹈团, 每周对其进行强化训练整理该文章, 版权归原作者、原出处所有。

(2) 举行朗读大赛

为我系的发展文娱部应尽一份力, 定期组织活动, 平时配合其他部活动。提高我系学生的综合素质, 发扬热工精神。文娱部。

非税收入工作计划篇八

1: 每周要增加x个以上的新客户, 还要有x到x个潜在客户。

2: 一周一小结, 月底一大结, 看看有哪些工作上的失误, 及时改正下次不好再犯。

3: 见客户之前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。

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致的。

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，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户坚信我们的工作能力，才能更好的完成任务。

8: 自信是十分重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观用心向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 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。

10: 为了今年的销售任务八月我要发奋完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我八月份的工作计划，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，共同发奋克服。为公司做出自己最大的贡献。我作为一个公司工作一年的业务员来说，一年的工作已经让我成长了很多，但是这些都不是我要想的事情，我要做好的就是我此刻的工作。

也许在不久的将来，我会凭借自己坚持不懈的发奋，换来一丝小小的成就，我也坚信，自己或许不会成功，但是这些都

不重要，只要自己发奋了，我就没有遗憾了，我坚信我会做好这一切，我坚信有拼搏就会有成功的！