# 月工作计划制定要求(汇总15篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-04-17

*在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所...*

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**月工作计划制定要求篇一**

销售工作计划如何制定点评：

你这问题，主要是在没有品牌效应帮助的.情况下销售工作计划如何制定的问题了。

销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析。

营销思路是根据市场分析而做出的指导销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售计划的最重要和最核心的部分。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划。

2、团队管理，明确提出打造团队的口号。真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

**月工作计划制定要求篇二**

一、为什么要做工作计划：

1、工作计划可以提高工作效率

工作分为两种形式：

第一种是消极式的工作，主要表现特征是“等事做”，等待上级领导安排工作，等待下属指示工作，出现意外时去补救，也叫“救火式”的工作。

第二种是积极式的工作，主要表现特征是“找事做”，不等领导安排，按照自己或部门的目标，提前计划将要进行的工作，也叫“防火式”的工作。

写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。

2、工作计划可以周密思考将要做的工作，少走弯路

将要进行的工作可能分为很多种步骤，做工作计划时必然会考虑到完成计划的方法，对将要进行的工作进行步骤预测、时间预测、分工预测、资料预测，还可能根据预测结果制订应急预案，以确保计划的完成。

3、工作计划可以避免遗漏重要工作

工作计划是一个阶段性工作的全面盘点，可以提前考虑哪些工作该做了，避免遗漏重大事项。

4、工作计划可以把将要做的工作分清轻重缓急

工作计划不仅将工作事件罗列，同时也是一次时间和人力资源的整体分配，做工作计划时就可以分清“重要且紧急、重要不紧急、紧急不重要、不重要不紧急”四种类型的工作。根据这种情况再分配时间资源和人力资源，这样就可以做到游刃有余。

5、分解计划可以化繁为简，化难为易

计划分解的过程是将工作事件剖析的过程，如果把一个复杂的事件分成三个步骤和三个人共同完成，就可以顺利实现。

6、工作计划是上级组织实现目标的有力保障

工作计划是上级组织工作计划的分解，完成工作计划是上级组织完成工作计划的有力保障。如果有一个人的计划完不成，就有可能影响到整个部门的目标完成。

7、工作计划是上级协调和分配资源的依据

上级领导把每个人的工作计划收集整理之后，为了推动整体工作目标的实现，上级会将企业资源进行协调和分配，以有助于计划的完成。

8、计划能力是个人水平的体现。

个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的部门来说，计划显得尤为迫切。部门小的时候，还可以不用写计划。因为部门的问题并不多，沟通与协调起来也比较简单，只需要少数几个人就把发现的问题解决了。但是部门大了，人员多了，问题也多了，沟通也更困难了，领导精力这时也显得有限。计划的重要性就体现出来了。

我们的工作是无形的，如果我们都不做计划，谁都不知道对方在做什么，平级之间不知道，上下级之间也不知道。问题是必然会发生的。所以我们需要把我们的工作化无形为有形，如何做到，工作计划就是一种很好的工具！

9、做工作计划是个人最为重要的职业素养之一，也是必备的素质之一。想下来的.事情记录下来，记录下来的事情行动起来，做完的事情总结出来。

二、做工作计划的几个误区

1、工作忙，没时间做计划

越是工作忙，越是需要做计划，需要理顺各项工作的时间关系。

2、每天等事做，不需要做计划

消极式的工作，等上级领导安排或下级请示。

3、代劳即可，没必要亲自动手做计划

随便拿一个同事的抄一下，或者让他帮我写一份就行了。

4、工作计划在心里装着，没必要写出来

有计划，但是觉得没必要写出来，只要心里想着就行了。

5、不会做计划

6、不会用电脑

三、工作计划中可能存在的问题分析

1、计划内容没有突出重点

2、总结与计划不对应

3、周计划不是月计划的分解，月计划有不是年计划的分解

四、工作计划应该如何做

以周计划为例：

1、对照当月重点工作，找出工作重点

做周计划时要对照当月计划，不要把阶段性的重点工作内容遗漏了。周计划一定要与月计划相对应。

2、对照上周工作计划，看哪些计划没有完成。

上周没有完成的工作计划，写在本周工作计划内。不能把没有完成的工作丢弃了。

3、梳理本周重点工作，提炼出重点工作内容，避免写每周都要做的常规性、重复性的日常工作。

4、收集本周需要关注和重点事件的进展和即将进行的重点事件。

部门领导重点关注的事件就是工作计划。作为集团的一个部门、一个公司，一周内，部门主管、公司领导关注的事件至少有三到五个，如果工作计划只有两三条，证明部门领导这一周内没有重点关注的对象。

5、计划四个要素：

(1)工作内容（做什么）

(2)工作方法（怎么做）

(3)工作分工（谁来做）

(4)工作进度（什么时候做完）

工作计划不是写出来的，而是做出来的。计划的内容远比形式来的重要。我们拒绝华丽的词藻，欢迎实实在在的内容。简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。

以上四个内容缺少其中任何一个要素，那么这个工作计划就是不完整的、不可操作的，不可检查的的。最后就会走入形式主义，陷入“为了写计划而写计划，丧失写计划的目的”。

6、注意工作总结的写法

工作总结是工作计划完成情况的说明。工作总结要针对工作计划逐条注明完成与否，或完成的量，如果没有完成，注明没有完成的原因，并列入下周工作计划。

对于领导交办的临时工作，由于未列入工作计划，在工作总结时予以注明。

五、如何保证工作计划得到执行

工作计划写出来，目的就是要执行。执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。执行不力，或者无法执行跟计划其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了解。那么这个计划先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。

1、要结合实际情况，根据本部门结合企业现实情况，做出的计划才会被很好执行。

2、本部门每月的重点工作计划应公开。目的有两个：其一、是通过每个人的智慧检查方案的可行性；其二、本部门的工作难免会涉及到其他部门，通过讨论赢得上级支持和同级其他部门的协作。从下月起，我们将会对本部门的月计划进行张榜公布。从计划的编制情况就可以看出，哪些缺少重点，这也是体现个人重要程度和部门领导履职能力的一个窗口。

3、工作计划应该是可以调整的。当工作计划的执行偏离或违背了我们的目的时，需要对其做出调整，不能为了计划而计划。

4、在工作计划的执行过程中，部门领导要经常跟踪检查执行情况和进度。发现问题时，就地解决并继续前进。不应该仅仅只是做所谓的方向和原则的管理而不深入问题和现场。

**月工作计划制定要求篇三**

一份完整的学习计划通常包括学习目标、时间安排、具体的实施办法或措施等内容。

制订学习计划时，要充分考虑以下几个方面：

why——为什么学习，也就是自己学习的目的和意义。找到积极、主动学习的动力。

what——学什么，达到什么目的，即学习的对象及目标。这是学习计划的实质性部分。

who——我是谁。即自己的实际情况，例如，基础水平、学习能力、个性特点、学习风格、优势和弱项等。这是保证计划切实可行的重要前提。

whom——向谁请求学习帮助，与谁一起学习。一个好的老师，一个学习能力强的学习伙伴，对学习都有着极大的促进作用。

how——具体的学习方法和措施。这是确保学习计划得以实施的必要条件。

一份学习计划只有5“w”俱备，实施起来才更有针对性和可操作性，效果才会最好。

01认清自己的优势和劣势

分析自己的实际学习情况，不要看别人定什么目标，自己也给定什么目标。不适合自己的目标，结果不是半途而废，就是丧失了对学习的兴趣和信心。所以，分析的强项弱项，明确自己的优点和不足，找到需要加强、提高的地方。是制订学习计划的第一步。

02确定目标，由易到难

简而言之，学习计划就是规定在什么时候采取什么方法、步骤，达到什么学习目标，按部就班的完成，完成预期的结果。

但在制订目标时，也不能“一口吃个胖子”，可以把一个学期的大目标分解为一个个阶段性的小目标。

另外，有效的计划应该清晰阐明行动的细节、地点以及方法。简单，清晰，目标明确。

学会利用零碎的时间也是非常重要的，碎片时间积累的力量和作用也是很可观的，学会用一点一滴的时间完成最终的目标，这样就更加有利于把大目标分解成小任务。

03约束自己，持之以恒

计划定下来一定要坚持，执行计划的过程，同时也是训练自己遵守规则、养成良好习惯的过程。

有的计划是需要长期坚持的。比如每天抽出一定的时间背单词的练习。这种训练可能持续两三个星期都不会看到十分明显的效果，但是坚持半年到一年，词汇量会有惊人的提高。

拖延症很多人都有，因此在计划中进行详细的时间规划，也能对自己起到限制约束的作用，努力培养抓紧时间、提高学习效率的好习惯。

比如制定好学习计划后，准备一个小本子，把当天需要完成的任务及时间安排写在上面，做完一项就在后面打一个钩。

04阶段评估，增加动力

开学一段时间以后，可以阶段性地回顾学习计划的完成情况。如果计划完成得较好，看到自己的进步，会更有动力，并以此为依据调整制订更适合的新的学习计划。

如果计划完成得不好，计划评估可以发现自己在完成计划的过程中出现的问题，了解不太符合实际情况的地方，并以此作为调整学习计划的依据，使计划执行起来显得更有效。

**月工作计划制定要求篇四**

没有目标做导向，制定的工作计划，不过是规律性的重复昨天的行为，可能会起到提示的作用，但一定起不到激励和督促的效果，所以一定要提前给自己设立一个工作目标。

我们可以利用敬业签多项分类的优点，提前设立自己的工作目标，然后再从目标出发，分解工作任务，制定出有价值的工作计划。并且，这款云服务便签软件还可以实现多端云同步的功能，记事内容自动云储存，只需登录同一账号，便能在手机端和电脑端查看到相同内容，随时随地都能查看工作计划，方便工作有条不紊地进行。

制定工作计划一定要结合自己的真实能力，切忌急于求成。比如说一个月才可以完成的工作任务，恨不得两周计划就搞定，太看重结果，忽略了过程，最后只能是拔苗助长的结果。

因此，制定工作计划前一定要结合现实，我们可以借助敬业签，合理地，条理清晰地制定工作计划。我们还可以在工作中，利用敬业便签待办事项提醒的功能，将工作中的重要事项，设置成重要事项间隔提醒，以提醒我们与目标的距离，促使我们克服工作中的困难，努力达成目标。

每天的日程排的密密麻麻，没有一丝空隙，恨不得每一秒都不浪费，这种想法是错误的。太过苛刻的工作计划，很容易让人养成死守计划的习惯，不允许丝毫的调整，所以，制定工作计划时，要留出一段空白的时间，用作弹性变动或是短暂休息。

我们只需避开这几个误区，便可以制定出高效的、有价值的工作计划，让工作有条不紊的进行下去。

**月工作计划制定要求篇五**

北关育才小学

根据青岛市的统一部署，我校于2024年5月5日启动了学校三年发展规划制定工作程序。

一、首先召开全体教师会进行宣传发动工作，让每位教职工都了解制定发展规划的意义，了解制定发展规划对促进学校和师生发展的作用。调动每一位教师的积极性，让教师自愿接受这项工作。了解师生对学校发展的需求，让全体师生都参与到规划的制定当中。同时，也要重视家长对学校工作管理的参与意识，让家长为学校的发展献计献策。

二、对中层干部和骨干进行培训。带领中层干部和骨干教师一起学习《国家中长期教育改革和发展规划纲要》、《青岛市中长期教育改革和发展规划纲要（节选）》、《认真制定规划，提高办学水平》等文件，对《青岛市小学办学水平发展性督导评估体系（试行）》中47项c级目标逐条学习分解，共同讨论，确定我校发展的目标、方向。在深入了解的基础上再进行详细分工，分头制定出基本的框架。然后领导机构组织相关工作人员对所制定的内容进行审议、补充，使规划初步成形。

附：三年规划制定时间表

1、成立领导机构。(5.5—5.7)

2、建立临时工作机构。(5.5—5.7)

3、制定工作计划。(5.9—5.13)

4、宣传发动、培训中层和骨干教师。(5.9—5.13)

5、规划分工，责任到人。（5.12—5.13）

6、拟定基本框架和各部分的内容。(5.16—5.27)

7、领导机构对规划内容审议。(5.30—6.5)

8、再次修改，形成正式稿。(6.6--6.13)

**月工作计划制定要求篇六**

在进行制定工作计划前，要有一个整体的工作量的估计，这时要粗略估计项目每一个模块的工作量及难度，做到心中有数，制定一个比较粗的计划，大概哪个时间段内要完成哪些模块的工作。

第二、 根据个人能力分配任务

有人喜欢先搭起基本功能块，再抽时间解决其中的小问题)，这样对于一步到们的人，可以基本模块工作时间放长一些;对于喜欢粗略完工，再解决小问题的人，要留出他完善系统的时间。

总之一句话：因人而异的制定工作计划。

第三、 及时检查工作，调整计划

如果因为前一周的工作没有完成，要充分分析原因，及时调整计划，这时周计划变了，那么在排下一周计划时，要把这些滞后完成的工作和后边的工作合起来，重新周调整工作计划。

第四、 遇到难题，集中解决

我们首先要自己想办法解决，实在解决不了就借助大家的力量来集中解决，千万不要因为一个难题就耽误整体的进度，这样是得不偿失的。

**月工作计划制定要求篇七**

20\_\_年，县教育局妇委会将坚持局党组和上级妇联的领导，紧紧围绕教育局中心工作和全县教育改革发展稳定大局，充分发挥教育局党组和教育行政部门联系广大妇女的桥梁纽带作用，坚持一手抓发展、一手抓维权，团结和组织广大妇女教职工，维护妇女儿童的合法权益，不断提高广大女干部、女教职员工的综合素质，立足本职，建功立业，为有力推动教育妇女事业向前发展，加快我县教育发展步伐，推进我县教育现代化进程，作出积极贡献。

一、加强学习，抓好组织建设工作。

县教育局及各学校妇委会将针对女教职工工作的新问题、新情况，加强理论学习，提高学校妇委会工作质量。积极配合相关部门，进一步树立为妇女儿童解难的思想和意识，为特困儿童做实实在在的事情;结合学校工作实际，了解女职工的疾苦，积极帮助解决困难，更好地为她们办实事、做好事;强化宣传意识，密切联系妇女群众，努力造就一支业务精通、锐意进取、甘于奉献的高素质妇女教师队伍，不断增强妇委会组织的凝聚力和吸引力。

二、开展活动，立足岗位建功立业。

以巾帼文明岗建设为载体，深化“巾帼建功”竞赛活动，进一步扩大“巾帼文明岗”争创面，有计划、有活动，有规范的台帐。已确立的“巾帼文明岗”要开展好岗位培训，教学技能操作竞赛等有特色的活动，努力争创优秀“巾帼文明岗”。新创建的“巾帼文明岗”要积极向教育局妇委会提供典型材料，针对各校不同特点，加强对争创工作的规范管理，促使巾帼文明岗整体水平的提高。

三、深入人心，推动和谐家庭建设。

为配合县妇联工作，各校妇委会要把“文明家庭”创建作为今年一段时间的重点工作。要以社会主义核心价值体系教育为重点内容，围绕弘扬中华民族团结和睦、尊老爱幼、勤俭持家、艰苦奋斗等传统家庭美德，融入现代健康文明生活内容，引导女教职工及家庭成员学习法律法规、社会公德、家庭教育、居家理财等知识，引领和形成良好家风，通过家庭和谐促进社会和谐，营造大家小家共建文明，共促社会进步的生动局面。局机关女干部要积极参加县妇联家庭系列创建活动，积极参加县级“最美家庭”、“五好文明家庭”、“平安家庭”示范户等创建活动。

四、积极探索、丰富主题教育内容。

各校要积极组织开展富有特色的职业理想、文明礼仪、身心健康、业务提升等方面的学习教育活动。以重大节日、纪念日为契机，开展主题鲜明、围绕中心工作、形式多样的活动，为女干部、女教职员工搭建放松自我、展现自我的平台，不断提高女教职工的思想素质、文体素质和科学素养。局机关妇委会将组织1～2次专题集体文体活动，让女教职员工们活跃身心、展示才能、陶冶情操。鼓励机关女职工积极参与社区共建活动，发挥自身特长，为社区妇女儿童服务。

五、积极宣传，扩大妇委会工作影响。

妇委会将运用各网站、报刊等，加大有关政策、情绪疏导、工作亮点等方面的宣传力度，增强社会关注度和妇委会的凝聚力。

六、工作安排。

1～2月

1、调整充实县教育局妇委会成员.

2、制定20\_\_年县教育局妇委会工作计划。

3、组织开展“三八”妇女节庆祝活动。

3～4月

1、组织各校妇委会主任及教职工代表参加培训。

2、组织开展“五一劳动节”纪念活动。

3、开展优秀“巾帼文明岗”创建情况调研。

4、做好教育系统“两规”年度监测统计工作，按时提交监测情况表和工作报告。

5～6月

1、各校组织庆“六一”活动。

2、深入学校向特困留守儿童送温暖。

3、积极参与县妇联“寻找最美家庭”系列活动。

7～8月

1、各校开展暑期留守儿童、贫困儿童等困难群众帮困活动。

2、女教职工参加暑假继续教育培训工作。

9～10月

1、组织开展庆祝国庆活动。

2、组织开展“爱心助学，结对帮扶”活动。

3、配合县妇联开展“春蕾计划”社会助学活动。

4、开展“爱心妈妈“活动，关注留守儿童。

11～12月

1、配合县妇联开展有关业务工作。

2、对各校妇委会工作进行目标管理考核。

3、结合“行风建设”、“岗位大练兵”，开展系统内创建“巾帼文明岗”、争创“中帼建功”标兵活动，推选“先进集体”和“先进工作者”。

4、向县妇联和局党组报送全年工作总结。

**月工作计划制定要求篇八**

本文目录

制定工作计划

每学期制定一次的班主任工作计划

小编推荐：如何制定工作计划

如何制定班主任工作计划

销售工作计划如何制定点评

你这问题，主要是在没有品牌效应帮助的情况下销售工作计划如何制定的问题了。

一、市场分析。

销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析。

二、营销思路。

营销思路是根据市场分析而做出的指导销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。

三、销售目标。

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售计划的最重要和最核心的部分。

四、营销策略。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。

五、团队管理。

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划。

2、团队管理，明确提出打造团队的

口号

。真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

六、费用预算。

制定工作计划（2） |

返回目录

作为一名班主任，我也深知我的责任重大，虽然在别人面前我还装作若无其事的，可是我的心时刻关注在学生那，我怕学生不好好学习，受到外面的干扰。这就需要我的不屑努力了。

制定一份学期工作计划也是很必要的，我知道其中的必要性，所以每个学期我都会制定一份工作计划：

一、指导思想

二、工作措施：

（一） 完善班级工作章程：

1、根据班级的实际完善班规班约，要求学生认真学习并公布上墙，使班级管理有章可依。

2.准备开学初对原班委进行民主评议并选出新的班委，注意培养教育，合理分工，建立一支肯干、能干、会干的干部队伍。

3 .继续实行“人人有事做，事事有人做”的分工制度，使班级中每个人都有事做，班级中的每件事都有人负责，班级中的事都由学生自己管理，由班委成员主要负责。

4.完善“值日班长制”，使每位同学都参与班级管理，同时培养他们具有认真负责的态度、并提高他们的实际管理能力。

（二）品德修养方面：

1.营造良好的班级育人环境，提高学生的思想品德修养。充分利用班会、电视新闻课等活动时间开展生动活泼的教育活动；充分利用升旗仪式和其他学校、年级组织的活动提高学生的思想境界。

2.根据学校的

规章制度

、完善本班相应的品德操行奖罚制度，加强对宿舍、卫生、公物使用等的指导，实施个人品行考评制度，培养自律精神。完善以校常规竞赛为基础的各项评比活动，提高评比工作的效度，塑造良好的班级面貌。

3.团支部组织好团的各项活动，提高共青团的凝聚力。积极开展“青年志愿者”活动，真情为他人。活动的形式为小组轮流。

(三）生活方面：

1.科学安排时间，提高高中学生学习、生活的质量。

2.积极参加体育锻炼，做好早锻炼、课间操、眼保健操、体育课，提高身体素质。

3.同学之间互相帮助，培养科学的人际交往观念和健康的交往能力。班干部应该为同学提供最佳的服务。

（四）学习方面：

1.树立正确的学习态度，探索科学的学习方法，提高学习水平，一学期至少召开三次学习主题班会（时间安排在每次考试后）。

2.提高课堂学习效率，做好预习、复习，主动学习，充分利用自修课（包括早晚自修）。加大作业的检查力度，提高学习质量。

3.本学期重点抓好优生的加强工作。了解他们的学习状况，为之树立上本科目标，经常鼓励，使他们有更大的动力，提高他们学习成绩。

三、工作目标：

2.坚持纪律养成教育，养成严格守纪的好习惯，要求学生自觉遵守学校的规章制度和班规班约，自觉地以一个五中名学生的标准要求自己。

3.培养勇于创新和超越的精神，培养积极参与和竞争意识，班级里的各种机会都要学生自己通过竞争获得，让他们明白，什么事都得自己努力才能成功要求学生积极参于课程与研究性课题的学习，培养勇于创新的精神，使两者相辅相承；要勇于超越他人，更要勇于超越自我。

4.培养学生自主学习，合作学习，勤奋学习的能力，在新学期制定新的学习目标，要求学生自主学习高中课程的基本教学内容，加快学习效率和进度，向着自己的奋斗目标不断前进。

5.提高班干部的管理能力：包括班级活动的组织或参与能力、班级事务的处理能力等。

6、结合学校的德育计划，努力提高学生的综合素质，使之成为名学生。

制定工作计划（3） |

返回目录

对于职场人士来说，及时对xx年作出规划和展望，找到取得成功的捷径，才能在新年工作上取得新突破。千万不要把当作是交差了事的例行事项，应该借着这个机会，重新检视自己的职场生涯规划。

工作计划的目的，一方面是跟主管沟通年度的计划，另一方面也是作自我检讨。在内容上，对主管而言，你是在设定今年预计达成的工作目标，对自己而言，是在设定自我突破的计划。制定 工作计划 的第一步，是事先了解公司的年度目标。

公司目标与个人目标

如果你想要的是学习新技术，你的工作计划就必须加入

学习计划

;如果是想增加收入，就必须制定增加业绩的计划，或是调换部门的准备计划。

先了解公司的年度目标以及个人的年度目标，你在制定工作计划时才不会无所适从。

计划合理但要具挑战性

为什么要具有挑战性?主管不会希望你只是去设定你原本就可以达到的目标，他会期待你在未来的一年，无论在工作上或学习上都能有所突破，所以，虽然要避免好高骛远，但也得设定自我挑战的计划。

目标数化、行动具体化

有了上述的准备与调整，接下来就进入实际制定工作计划的四个步骤:

1、目标数化。只有形容词的空泛目标是没有意义的，所以要把工作计划的目标与内容数化，例如时间化、数量化、金额化。

2、行动具体化。有了数化的工作目标，还要附带有效的执行计划，可以先把明年的工作时间表大致罗列出来。

3、学习计划。你应该同时制定年度的自我学习计划。公司对员工自我学习通常是抱持正面的看法，有些公司甚至规定学习计划是工作计划应具备的项目。

4、人脉建立规划。学会沟通、建立自己的人脉圈，搞好与上司关系、与同事关系，更好的融入团队。

例如，多与上司面对面沟通，面对面沟通的好处，是你可以通过主管的表情与肢体动作，更清楚了解主管对你的各项工作计划的看法。你也可以借由面对面的机会，告诉主管你的中长期目标，例如两年内希望从技术部门调往行销部门，或是三年内希望担任主管职位等，请主管针对工作计划与学习计划，给予建议。

总之，不要把制定工作计划当作是交差了事的例行事项，应该借这个机会，重新检视自己的职场生涯计划。

制定工作计划（4） |

返回目录

学校工作计划为整个学校规定了明确的任务。作为局部计划的班主任工作计划必须全面贯彻学校的整体计划，领会学校计划的要求，把握总的精神，在头脑中勾勒出班主任计划的大框。

要以本班上

学期工作总结

为基础，深入了解分析班级情况。

一是学生的基本情况，即学生的家庭情况、学习情况、特殊学生情况。

二是与本班有关的教育者的基本情况，以使计划的制定有的放矢。

综合上述情况后，班主任就要根据实际情况确定班级的鲜明、重点突出。每一阶段，每一活动的教育重点不同，要注意加强内部的联系，做到步步深入。

当每一个阶段，每一个活动的目标、要求确定后，班主任就要制定出具体的教育措施班级活动。

可以充分利用一年里的时令、节日、纪念日开展季节性班级活动。如春天里可以举行踏青找春活动;夏天里可举行浪花里的欢笑夏令营;秋天可举行重阳登高活动;冬天则可以开展象征性长跑等活动。而节日、纪念日本身的含义就为我们提供丰富、有益的教育内容，是对学生进行教育的好材料。也可以根据儿童好奇心强、爱幻想等特点开展假想性活动。还可以依据不同情况开展实践性、主体性、系列活动。

值得注意的是班主任在设计活动时，要紧紧围绕当月活动主题，力求形式新颖，富有时代气息吸引学生积极性，以取得理想的教育效果。

**月工作计划制定要求篇九**

第一：制定英语学习计划要从实际出发。

制定计划，要按实际来，要符合自己已有的知识水平。切不可制定看似完美却实行不下去的计划。要根据自己实际的情况，每天可以学习多少知识，除了工作还能有多少自由时间来学习，制订计划不要太满，时间不要太紧，要留出机动时间，使计划有一定的机动性。毕竟现实不会完美地跟者计划走，给计划留有一定的余地，这样完成计划的可能性就增加了。

第二：制定英语学习计划要有合理的目标。

制定目标一定要适合自己的现状，制定目标不可制定的太高太远，要着眼于实际。尽量的制定一些小目标，比较容易实现的目标，这样会比较有成就感。相反，如果把目标定得太高，在短时间内实现不了，这样会产生一种挫败感，让人看不到希望，进而失去学习的信心。所以制定一份有计划的合理的学习计划非常的重要，这关系到以后的学习。

第三：制定英语学习计划要有科学性。

虽然是为了学习制定的计划，但并不是要把这些时间都安排在学习上，要注意劳逸结合。毕竟学习也是一种脑力劳动，大脑也需要正常的休息。所以在安排时间时也要安排休息的时间，或者安排一点娱乐活动，或者交替着进行一些身体的锻炼。尽量的让自己在轻松愉快的心情下学习。现在不只是学习，做任何事情都要讲究科学性。

制定一份合理的英语学习计划，可以大大的提高学习效率。可以说，学习计划是实现学习目标的有效途径，每一个想要成功的学习者，要拿出的一个实际行动，就是制订一个切实可行的学习计划。当你订完学习计划后，心里有了计划，会感到学习目标的实现并没有那么难。

**月工作计划制定要求篇十**

在2\*年新的一年里,我们坚持把“以“病人为中心”的人文护理理念融入更多实际具体的工作细节。在管理形式上追求“以病人需求为服务导向”， 在业务上注重知识更新积极吸纳多学科知识，在队伍建设上强调知法、守法、文明规范服务和为病人营造良好的修养环境， 逐步把护理人员培训成为病人健康的管理者、教育者、 照料者和研究者角色。特制订2\*\*年护理工作计划:

1.强化相关知识的学习掌握，定期组织护士授课，实行轮流主讲，进行规章制度及专业的培训。如遇特殊疑难情况，可通过请医生授课等形式更新知识和技能。互相学习促进，并作记录。

2.重点加强对护士的考核，强化学习意识，护理部计划以强化“三基”护理知识，50项护理操作及专科技能训练为主，由高年资的护士轮流出题，增加考核力度，讲究实效，不流于形式，作为个人考评的客观依据。

3.做好低年资护士的传，帮，带工作，使年轻护理人员理论与实践相结合，掌握多学科知识和能力。

4.随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，有计划的选送部分护士外出学习，提高护理人员的素质，优化护理队伍。不断的更新护理知识。

1.护理人员的环节监控：对新调入护士以及有思想情绪的护士加强管理，做到重点交待、重点跟班。切实做好护理安全管理工作，减少医疗纠纷和医疗事故隐患，保障病人就医安全。

2.病人的环节监控：新入院、新转入、急危重病人、有发生医疗纠纷潜在危险的病人要重点督促检查和监控。

3.时间的环节监控：节假日、双休日、工作繁忙、易疲劳时间、交接班时均要加强监督和管理。

4.护理操作的环节监控：输液、输血、注射、各种过敏试验等。虽然是日常工作，但如果一旦发生问题，都是人命关天的大事，作为护理管理中监控的重点之重点。

5.护理部不定期的进行护理安全隐患检查，发现问题，解决问题，从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，吸取的教训，提出防范与改进措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究相关责任，杜绝严重差错及事故的发生。

1.培养护理人员树立“以病人为中心”的观念，把病人的呼声作为第一信号，把病人的需要作为第一需要，把病人的利益作为第一考虑，把病人的满意作为第一标准。加强主动服务意识，质量意识，安全意识，在进一步规范护理操作的基础上，提高护患沟通技能，从而促使护理质量提高，确保护理工作安全、有效。

2.注重收集护理服务需求信息，护理部通过了解回访意见、与门诊和住院病人的交谈，发放满意度调查表等，获取病人的需求及反馈信息，经常听取医生 的意见及时的提出改进措施，同时对护士工作给予激励，调动她们的工作积极性，从思想上，行动上作到真正的主动服务。把“用心服务,创造感动”的服务理念运用到实际工作中。

3、严格执行查对制度，强调二次核对的执行到位，加强安全管理的责任，杜绝严重差错及事故的发生，坚持每周进行两次护理大查对。在安全的基础上提高我们的护理质量。.

4深化亲情服务，提高服务质量。在培养护士日常礼仪的基础上，进一步规范护理操作用语，护患沟通技能。培养护士树立良好的职业形象。

我科的护士比例搭配未达到要求，护士的人员少。工作繁重，护士长应根据科室病人情况和护理工作量合理分配人力资源，弹性排班，增加高峰期上班人数，全科护理人员做到工作需要时，随叫随到，以达到保质保量为病人提供满意的护理服务。

随着人们法律意识的提高，医疗事故处理条例的颁布，如何在护理服务中加强法制建设，提高护理人员法制意识，已成为护理管理的一个重要环节。严格按照省卫生厅护理文件书写规范要求，护理记录完整、客观。明确护理文件书写的意义，规范护理文件书写，并向上级医院的同行请教，明确怎样才能书写好护理文件，以达标准要求。结合我院书写护理文件的实际情况，进行总结和分析，提出相应对策，为举证提供法律依据，保护护患的合法权益。

为采取有效措施提供依据并通过监测来评价各种措施的效果。医护人员和清洁员做好自身防护，防止和其他利器损伤。

**月工作计划制定要求篇十一**

一、谈判主题

1、主题：关于沃尔玛超市湖州店和湖州百年老店周生记谈判

2、背景：鱼米之乡，丝绸之俯的湖州，盛产各式各样的很多小吃，例如丁莲方千张包子、周生记馄饨、周生记鸡爪、诸老大粽子等，其中以\"江南第一爪\"周生记鸡爪最为有名，当地百姓喜爱，以此作为特产赠送亲朋好友。沃尔玛超市湖州分店针对湖州消费人群的需要，特开出专柜，湖州特产礼品柜台，采购周生记的鸡爪。

二、谈判人员组成

1、首席谈判代表：掌控谈判全局，监督谈判程序，把握谈判进程;组织协调专业人员和谈判团队的意见，决定谈判过程中的重要事项，有领导权和决策权;汇报谈判工作，代表单位签约。

2、商务代表：即专业谈判人员，阐述己方谈判的目的和条件，了解对方的目的和条件，找出双方的分歧和差距;与对方进行商务谈判细节的磋商;向首席代表提出谈判的基本思路和财务分析意见;修改草拟谈判文书的有关条款。

3、法律代表：确认对方经济组织的法人地位，监督谈判在法律许可的范围内进行，检查谈判文件的合法性、真实性和完整性，草拟相关的法律文件。

4、财务代表：对谈判中的价格核算、支付条件、支付方式、结算货币等与财务相关的问题进行把关。

5、技术代表：负责对有关生产技术，食品安全检测，质量标准，产品验收，技术服务等同题的谈判，也可为谈判中的价格决策做技术顾问。

6、记录员：准确、完整、及时地记录和整理谈判内容。

三、谈判目标

1、价格目标：周生记鸡爪市场价格24元/斤，我方期望价格17元/斤，底线价格22元/斤;若按只算，市场价格2元/只，我方期望价格1.5元/只，底线价格1.8元/只;若按盒装12只/盒，期望价同上。

2、交货期目标：我方对订单的要求非常高，订单一旦发出去，供应商必须在二十四小时之内按照订单上面的数量发货。如果不能，必须在二十四小时之内给予回复，我方会重新下订单。

3、付款方式目标：采用分批交货、分批付款的方式，每批支付的金额只是合同总金额的一部分。

4、数量目标：我方采用大批量购买，可以规定一定的溢短装条款;将数量和价格挂钩。分为两种数量要求，盒装和散装，并确保每盒个数一致，单价和散装一致性。

5、质量目标：所有食物生产日期必须是当天24小时之内，保证其新鲜程度。每只鸡爪都采用真空包装的形式，包装上要标注明百年老店周生记的防伪识别标志、生产日期、保质期、厂商等基本信息，且选择大小、重量接近的鸡爪包装，方便按个或盒来促销。

四、谈判程序及策略

1、谈判议题先后顺序

高度关注 h 商品价格 商品数量

商品质量 社会反应

商品数量 商品价格 中度关注 m 商品包装 商品质量

社会反映 商品包装 低度关注 l 对方能力 对方能力

我方价格问题对对方商品质量，我方商品包装对对方商品数量，我方商品质量对对方社会反应，我方商品数量对对方商品价格。

2、开局阶段策略

方案一：协商式开局策略。以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对我方 产生好感，便于双方对谈判的理解，产生\"一致性\"的感觉，从而使谈判双方在 友好、愉快的气氛中展开谈判工作。由于双方过去没有商务上的往来，第一次接触，希望有一个好的开端。要多用外交礼节性语言、中性话题，使双方在平等、合作的气氛中开局。姿态上应该不卑不亢，沉稳中不失热情，自信但不自傲，把握住分寸，顺利打开局面。

方案二：进攻时开局策略。营造低调谈判气氛，指出我方的优势，令对方产生信赖感，使我方处于主动地位。

报价阶段策略

3.1报价先后顺序的确定

报价时机策略中采取先报价策略，在谈判力相当或强于对方的谈判中，先报价，有利于我方划定一条基准线，最终协议将在这个范围内达成，同时还会有利于我方掌握成交条件。

3.2报价策略的选择

采用价格起点策略，先提出一个低于我方实际要求的价格作为谈判的起点，在谈判过程中以让利来吸引卖方，试图从价格上先击败参与竞争的同类对手，然后与卖方进行真正的谈判，迫使其让步，达到自己的目的。

同时采用差别报价策略，针对客户性质、购买数量、交易时间、支付方式等方面，采取不同的报价策略，尤其对新顾客，为开拓新市场，可以给予适当让价。

3.3讨价还价阶段策略

采用投石问路技巧，我方有意提出一些假设条件，通过对方的反应和回答来琢磨对方的意向，抓住有利时机达成交易，弄清对方虚实，尽可能得到一些通常不易获得的资料，例如，\"如果我们购买的数量增加一倍，你方的价格是多少?\"，\"如果我们提供包装材料，你方的价格是多少?\"，\"如果我方承担运输费用，你方的价格是多少?\"

4、让步的幅度设计

明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码。我方作为买方，相对卖方而言可以做出递增式小幅度让步。虽然在让步，但要让对方明确，我方的让步幅度是越来越小了。在内容上，采取批量订货，我方可以扩大购买力度。明确我方可以和对方达成长期合作伙伴。在支付方式上，可以改分期付款为一次性结清等。

5、谈判总体策略

采用先苦后甜策略，想要周生记在价格上给些折扣，但又估计自己如果不在数量上做相应的让步，对方恐怕难以接受这个要求。除了价格外，同时在其他几个方面提出较为苛刻的条款，作为洽谈的蓝本，如单位鸡爪的重量、运输条件、交货期限、支付条件等方面。在针对这些条款进行讨价还价的过程中，有意让卖方感到，我方愿意在其他多项交易条件上做出让步，迫使卖方在价格上让步。

五、谈判的优劣势分析

1、我方优劣势

1.1优劣：

品牌知名度高，进入沃尔玛超市，意味着品牌信誉度与美誉度的进一步提高，销售量的增加。我方不向供应商收取回扣，不收取进场费，并且同供应商一起分析成本结构，帮助供应商改进工艺，提高质量，降低劳动力成本，控制存货，共同找出降低成本的有效途径。

资产实力强，沃尔玛是大型仓储超市，是一个资产超过20\_\_亿美元的公司，具有很强的规模经营优势，并且注重节省开支，致力于降低经营成本，使其更具有竞争力。为重要供应商提供合理货物摆放空间，并且还允许供应商自行设计，布置自己商品的展示区，旨在营造一种更具吸引力，更具专业化的购物环境。

1.2劣势：

沃尔玛采取天天平价，让利销售，特惠商品，给供应商提供的报价偏低。

对方优劣势

2.1优势

周生记鸡爪作为湖州特有的小吃，每天都会供不应求，消费者对鸡爪的评价很高。

2.2劣势

在湖州市区仅三家周生记零售实体店，并且只销售当天的熟食卤味包括鸡爪，作为特产送礼不便，所放时间不持久。

交通不便，店门口没有停车场，不方便消费者停留。

特产仅湖州地区比较知名，知名度不够普及。

业务不够多。

宏观市场环境分析

零售业是一个残酷的行业。在过去的30年里，几乎没有哪个行业像零售业这样发生了如此巨大的变化，每一次的销售规划、定价和促销决定都被竞争者模仿。如今各大菜市场规范化，收取农民摊位费，使得菜场农民的菜不再便宜，菜市场的营业时间不如超市长，满足不了下班晚的城市白领，超市的普遍普及，促进了市民消费水平，而随着各大超市的成立，市场逐渐多元化，竞争压力可想而知。

六、谈判时间

1、了解，选择工作日的上午，此段时间，可以清楚了解到对方生产工作状况等方面。

2、洽谈，选择当月末或下月初，此段时间，公司已生成公司财务报表，对公司各项财务指标能有所掌控，便于了解本公司财务状况，且有利于对方了解我方的销售指标、营业收入指标等。

3、签约，选择周五的晚饭时间，此时间正好是一周工作最后时间段，考虑对方急于完成工作去享受双休，有利于我方条件达成。

七、谈判地点

1、了解，选择对方周生记的生产场地，我方前往人员由商务代表、技术代表、记录员组成，主要了解对方生产量，安全环保监控，食品的新鲜程度等。

2、洽谈，选择我方沃尔玛的特产礼品展示柜台以及销售部，有请对方来观察我方为对方设置的销售礼品展示专柜，以及到销售部了解我方销售情况，特派商务代表、财务代表、销售部经理、记录员接待。

3、签约，选择环境优美，条件优越，具有古色古香的酒店，巧妙布置会谈场所，安全舒适、温暖可亲的心理感受，不仅能显示出我方热情、友好的诚恳态度，也能使对方对我方诚恳的用心深表感谢，我方人员由首席谈判、商务代表、法律代表、记录员组成。

八、谈判应急方案

1、策略方面(若我方已经退让到底线，但对方不满意，坚持要更多的让步情况)：采取迫使对方让步策略或阻止对方进攻策略。

1.1迫使对方让步策略：

利用竞争，坐收渔利策略。制造和利用竞争永远是谈判中迫使对方让步的最有效的武器和策略。我方可以把所有可能的卖主请来，例如周生记的竞争同行丁莲芳、朱老大，同他们讨论成交的条件，利用卖者之间的竞争，各个击破，为自己创造有利的条件，利用卖者之间的竞争，使买者得利。具体方法有：邀请几家卖主参加集体谈判，当着所有卖主的面以有利于我方的条件与其中一位卖主谈判，以迫使该卖主接受新的条件。因为在这种情况下，卖主处在竞争的压力下，如不答应新的条件，怕生意被别人争去，便不得不屈从于我方的意愿。

1.2阻止对方进攻策略：

如果谈判过程中，对方不断进攻，锋芒毕露、咄咄逼人的话，我方可以采取疲劳战术，目的在于通过多个回合的拉锯战，使这类谈判者疲劳生厌，以此逐渐磨去锐气;同时也扭转了我方在谈判中的不利地位，等到对手精疲力尽，头昏脑胀之时，我方即可反守为攻，促使对方接受我方的条件。如果我方确信对方比自己还要急于达成协议，那么运用疲劳战术会很奏效的。

2、成员方面(如果我方确定的谈判成员由于某些原因不能按时到达，应该由谁替代;谈判进行中，由于某人身体不适或出现意外而不能继续谈判，谈判组内人员如何相互兼职)

成功的谈判需要团队集体的智慧和成员的默契配合，所有团队的合作和分工尤为重要。

2.1主谈和辅谈的合作与分工，相互沟通进程，保持进度，掌控整个局面，安排人员分配，遇到突发情况及时解决。

2.2\"前台\"和\"后台\"的合作与分工，\"前台\"是直接参加谈判的人员，\"后台\"是指为前台出谋划策和准备材料、证据的人员。如果\"前台\"有情况，\"后台\"补上。

2.3其他的合作与分工，商务条款中选择商务人员，技术条款中选择技术人员，法律条款中选择法律人员，财务条款中选择财务人员，尽量不交叉，达到化。

九、准备的信息资料和文件

1、谈判企业自身的情况

作为美国的私人雇主和世界上的连锁零售商，沃尔玛在全球共开设了7899家商场，分布在16个国家，员工总数200多万人，每周光临沃尔玛的顾客有两亿人次，是最有实力的零售商。由小镇起家到区域霸主，最终做到美国经历了一条漫漫国际路。超市以天天平价，让利销售，特惠商品为特色。

2、谈判对手的情况

周生记是江南一带颇具盛名的传统小吃店，其中卤汁鸡爪被誉为\"江南第一爪\"，已经打出了牌子。获得\"浙江省优质放心食品\"、\"全国绿色餐饮企业\"、\"全国百家消费者放心单位\"等荣誉。对方想借沃尔玛平台打开更多的市场。

3、谈判人员有关的信息

谈判人员来自不同部门，可以达到知识互补，性格协调，分工明确的效果。首席谈判代表选择更为谨慎，要求具备全面的知识，果断的决策能力，较强的管理能力，具备一定的地位。

4、竞争对手的相关情况

湖州共有物美、乐购、农工商、大润发、星火、浙北，还有邻家超市老大房等超市，其中以浙北超市为龙头，垄断湖州地区，浙北超市是湖州当地名营企业浙北集团旗下，在湖州扎根最久，每个超市设点为城市最繁华区，在湖州老百姓心中有良好的口碑，大多数的湖州市民都有浙北大厦的消费卡。但浙北大厦的消费价位比同等超市消费价位略高。

5、政府相对政策法规等

当地政府鼓励本地特色小吃对外拓展，带动当地旅游产业。根据《采购法》采购人可以根据采购项目的特殊要求，规定供应商的特定条件，但不得以不合理的条件对供应商实行差别待遇或者歧视待遇。

十、模拟谈判

(一段模拟对话，例如如何价格运用语言表达语句、策略)

我方：\"这个柜台就是专门为贵单位精心设计的。如果你们不满意的话，我们可以协商修改布局。\"

(采用换位思考，涉及有利条件的时候强调对方\"你\")

对方：\"感谢你们考虑的如此周到。\"

我方：\"此柜台是经过市场调研，最醒目且销量的位置。而且我们沃尔玛不收取任何进场费，你看进价是否能再低点?\"

(采用借助式发问，借第三方影响对方判断。并且采用退一步进两步的原则。)

对方：\"如果你们能再多20%的进货量，我们可以考虑单价降低。\"

(采用if 条件 +模糊语句)

了解到对方所降单价为我方价格目标之内，于是双方签订合约。

**月工作计划制定要求篇十二**

20xx年，是工商部门全面推进服务转型升级的关键阶段，我所将进一步深入贯彻落实科学发展观，紧密结合党的xx届六中全会和省局、邵阳市局及武冈市局的文件指示精神，围绕工商所规范化建设、队伍建设、窗口建设、市场准入、食品监管、生产安全、执法办案、维护市场秩序、维护消费者合法权益、创优争先、服务民生等方面，深刻认识和准确把握面临的新形势，深入推进基层规范化建设，积极服务当地经济社会发展，努力推动我所工商行政管理工作迈上新的台阶。

一、进一步加强队伍建设，提高队伍履职水平和综合素质

(一)加强队伍学习教育，提升队伍的综合素质。采取多渠道、多形式，组织干部职工加强思想政治意识、职业道德、行为规范的教育，加强业务知识、法律法规知识，业务技能和信息能力提升培训，不断调动干部职工的自学积极性，开展岗位练兵，强化绩效考核机制。认真贯彻《个体工商户条例》和《个体工商户登记管理办法》，组织全所人员深入学习新《条例》和《办法》，依照新《条例》和《办法》开展个体工商户登记管理工作。

(二)适应改革的新形势，保持队伍稳定团结。根据《国务院办公厅关于调整省级以下工商质监行政管理体制加强食品安全监管有关问题的通知》的文件精神，国家将对工商行政管理体制进行调整，面临体制改革，引导干部职工认清体制改革对加强食品安全监管的重要意义，抓好队伍稳定团结是明年一项重要工作，做到队伍“思想不波动、工作不松懈、监管不放松”。

(三)保持队伍的纯洁性，加强党风廉政建设。认真抓好党风廉政建设各项工作的贯彻落实，完善廉政风险防控机制，制定具体的防范措施，畅通社会监督渠道。加强廉政文化理论体系建设，不断完善行政问责机制、行风评议机制，加强全所内外的监督制约，提高作风水平，增强服务效能。

二、进一步推进工商所规范化建设，提升监管执法效能 一是加强工商所规范化建设。在市局统一组织协调下，明确工商所岗位管理的总体目标和组织目标，规范职责任务、工作分工、工作重点、工作制度等。按照“强局大所”的思路，继续优化工商所结构、规模、配置,整合力量,规范设置，提升基层工商所的规范化水平，推进工商转型升级。

二是抓好工商所内务管理。在修订完善各项内务管理制度的基础上，着力提高制度的执行力，要通过领导带头、强化监督检查、树立典型等方式，强化基层队伍的制度意识，做到自觉执行制度、维护制度。完善工商所绩效考核及工商所干部职工绩效考核，将绩效管理与岗位管理进行对接，与岗位培训、岗位风险、岗位用人相挂钩，使绩效管理的激励作用得到有效发挥。

三是加强队伍执法行为规范化，推进执法人性化。强化“执法就是服务”的理念，破除“执法就是罚款”、“严格执法就是从重处罚”的错误观念，在执法中引入批评教育、行政建议、劝诫、引导和预警等柔性手段，做到“一教二警三处罚四规范五回访”，做到规范在先、监督在后，教育在先、处罚在后，告知在先、执法在后，宣传在先、检查在后，注重执法的社会效果，实现监管与执法和服务相统一。

四是进一步推进12315消费维权建设，提升消费维权工作水平。充分发挥12315网络体系的积极作用，建立健全消费维权工作机制、内部快速反应机制，确保消费者申诉、举报在第一时间得到处理，。以农村消费市场为重点，加强消费引导，开展经常性的消费教育、消费预警提示，继续开展送消法进社区、进企业、进乡村、进院校等宣传活动。继续推进12315网络进乡镇、进社区、进商场、进市场、进企业，重拳打击严重侵害消费者合法权益的行为，维护公平的市场交易秩序，积极努力营造一个公平和谐的消费环境。

三、进一步深化网格化监管工作，推进工商职能到位

(一)加强流通领域食品安全监管，进一步完善索证索票制度。落实工商部门食品安全监管职责，扎实开展流通环节食品安全专项整治工作，规范食品安全快速检测信息工作，全面推进商品质量监管信息化网络建设，提升食品安全和商品质量监管效能。根据《中华人民共和国食品安全法》要求，继续督促辖区经营户做好索证索票和进销货查验制度，确保食品可查性、追溯性。

(二)加大监管执法力度，打击各类违法行为。进一步发挥执法职能作用，加强与相关部门配合，建立健全校园联络机制、部门沟通机制、联合执法机制，严厉打击高危、重点行业和校园周边各类违法经营行为。以市场监管巡查为切入口，加强无照经营整治和亮照经营管理，加强流通领域商品质量监测工作，规范个体工商户经营。尤其是以食品安全为重点，市场执法预警和依法查处相结合，为广大人民群众营造一个健康的消费环境。

(三)强化安全生产监管。把涉及安全生产、公共安全、生命财产安全的高危行业作为监管重点，严格把好市场准入关、年检验照关、制度落实关，坚决取缔无照经营行为。要抓好安全生产各项工作责任的落实，抓好安全生产隐患排查治理和联合执法工作。

(四)进一步规范完善“红盾护农”工作机制，积极服务社会主义新农村建设。健全完善红盾护农工作站的工作机制，加快对红盾护农工作服务站的建设，充分发挥红盾护农工作服务站的作用，维护农民群众的合法权益。培育壮大农村市场主体，积极扶持农业龙头企业和特色产业组建农民专业合作组织，积极开展合同帮扶工作，建立健全农资市场监管长效机制，强化农资市场日常监管，严厉打击制售假冒伪劣农资坑农害农等违法行为。

**月工作计划制定要求篇十三**

进入新高三总复习之后，可以预见学生的学习时间越来越少了，绝大多数学校或同学给自己悬上了“高考倒计时。”但大多数同学们在这个阶段普遍感到比较茫然，无从下手。新高三马上要进入第一轮复习了，所以我们也应该利用好这一年的时间，有针对性的解决现在存在的问题，为自己赢得迈向成功起点的机会。

下面说一下常规的备考阶段和学习目标，以及当前我们务必要做的几件事：

高三三轮复习按时间大致分为：

(一)第一轮复习(9月—3月初)基础能力过关时期

一边是高中三年课程的回顾，一边是知识遗漏的查找，这也是为高考总复习知识系统化、能力化做好准备的时期。高考是考三年的内容，而在高一高二落下的知识很多，而高考的其中的一个黄金定律“8020法则”，就是指高考试题的80%是基础知识，20%是稍难点的综合题，把这部分的基础做好的话，就可以上一所不错的大学。所以必须把这两年的基础知识补上，避免高考时这些知识变成失分点，自己通过做大量的题来找漏洞效果不明显而且又浪费了时间。最后以致于信心受挫，决定放弃学习了。这是学习中的最可怕的现象。我们做题不贵“多”而贵“精”。应该做囊括高考的重点、难点、考点的题和通过对照老师讲的具体内容检测出漏洞。

显然大部分学生已经完成了这个阶段，如果少部分学生基础没有掌握牢固的话，还是老老实实的按照第一轮的思想去备考，因为整个高考中，基础及中等难度的分数比例非常之高，抓好基础将能获取更多的分数。

(二)第二轮复习(3月初—5月中)综合能力突破时期

1、进行典型题训练，提升实战能力。高考黄金定律二就是典型题法则，其实如果我们把高考的方向把握准了，高考的出题模式弄清楚，我们在平时的学习会很轻松。不只是在数学、物理这样的理科有典型题，文科的东西也是遵循这一原则的，比如语文的作文，一篇文章好的结构、好的句子，我们都可以用来模仿，比如“诚信是小朋友将拾到的一分钱放在警察叔叔手里时脸上的笑容，是少先队员宣誓时眼中的闪光。诚信是焦裕禄推开乡亲柴门送去的那一阵春风，它是孔繁森将藏族老妈妈冻伤的双脚捂进怀中的深情。”这是关于诚信的比喻，那我们就可以借鉴一下，仿造句子。如：诚信是开国领袖面对新中国第一缕曙光作出的“中国人民从此站起来了”的召唤。诚信是继往开来的领路人俯瞰西部作出的“中国要实现伟大复兴”的决定。学习就是一个由模仿到驾驭的过程，我们在借鉴别人精彩点的同时也是积累知识的过程，最终由量变到质变，使我们成为一个出口成章、才华横溢的人，所谓熟读唐诗三百首，不会做诗也会吟。

2、构建知识体系，进行专项练习。体系是综合的根本，专题是提高的保证。我们在回忆信息过程中会出现的暂时性的遗忘。高三学生在考试时经常答案就在嘴边就是写不出来这种情况就是我们所说的“舌尖现象”，它常会影响到考生的情绪、信心，所以必须加以克服。高三学生张扬在平时要扎实地学好知识，通过形成知识网络建立起有效的知识体系，借助理解记忆等方式调动复习的积极性，巩固所学的知识，建立起有效的检索体系，在需要运用知识的时候能准确、及时地提取出来。当遇到舌尖效应时要保持冷静、放松，这样可有助于知识的回忆。

3、形成考试体系，训练解题思维(迅速做题技巧训练)。很多题型可以归类挖掘共性，尤其是理科题型，题目和条件都有其内在的关系点的，一般的解题入手方法不外乎为顺着题意来，或者以寻求的结果为出发点逆向推导，只有学会从题目本身寻找做题的入手点，或形成一定的解答思维步骤，才能在考场上适应任何题，立于不败之地。所谓的考试体系就是构建在考试时第一遍的做题思路，到这时候可以减弱我们研究题目本身知识点的比例，加强研究做题第一思维的比例，通过同类型套题来总结和调整第一次想的方向，及归纳其中解答的思维共性，是能够快速帮助我们获取分数的。

当前我们处在第二轮末段阶段，很多同学开始发急了，所谓欲速而不达的道理大家都明白，这时候千万不要麻木做题，看到什么题抓来就做，做对了不去总结提炼这种思想的话，只能说你会这道题而已。做错了看答案听讲解明白了而不去思考“凭什么这么解答”，到考试的时候还是不会的，做题千万不能和口渴猛灌水那样，除了肚子涨，啥味道都没留下。

4、当前阶段的几种常见备考方法指导。当前阶段备考方法不外乎是题海战术+课本反复查看。较为科学的学生已经开始归类解答，或归纳之前错误的的题型。更有技巧的一些学生已经开始进行构建类型模型(以典型题为原形)，并开始渐渐网化知识体系了。我们的建议是在最短的时间内根据自身获得最大的效果，适合随大流的跟着学校老师走，基础掉队同学们就该上课的时候记好笔记，其余时间多花些时间在课本与基础习题上(课本章节后习题练习)，感觉在学校已经无法提升的同学，利用套题演练，类型归纳来总结和提高自己的做题精确度和速度，这时候往往是思维的比拼，而不是“努力程度”的比拼。与其花费大量时间盲目做题，不如多花点时间总结归纳会做的题型中的思维步骤，解答步骤。对于会做题，临场发挥不佳的学生，可以通过连续长时间的做套题，或者想办法耗尽精力后(如长跑后，冲刺跑后)，再做卷子，或压缩做题时间(2/3~3/4的考试时间做完卷子)，以训练考场状态。

(三)第三轮复习(5月中—5月底)应用能力提高时期

1、调整心理状态。对于每一位参加高考的学生来说，谁都希望能获得成功，而要想能发挥出自己的最高水平就应该具有“瓦伦达心态”。瓦伦达是美国走钢索的杂技演员。钢索一般悬在离地几十米的高空，没有任何人身安全保护措施，还有来自风雨等不利因素的干扰，人在上面行走，其现象可见一般，但他始终能获得成功。对此，瓦伦达说：“我走钢索时从不想到目的地，只想着走钢索这件事，专心专意地走好钢索，不管得失。”后来，心理学上把这种专注于做自己的事情，不为赛事以外杂念所动的心理现象称为“瓦伦达心态。”面对高考，我们所能做的不是给自己加压，而是减压，既不要考虑高考成功后的鲜花和掌声，也不要过于关注考试的失败，要保持一种稳定的瓦伦达心态，使自己在复习、应考阶段，能够尽可能熟练地掌握所学知识，在高考中高水平发挥，考出理想的成绩。张扬过度的关注成绩和结果反而会适得其反。她可以把今天的自己和昨天的自己做个对比，只要今天的自己比昨天的自己有收获，那她就是进步的，她就没有虚度光阴。

2、树立正确的高考目标。正确的目标是我们用力跳起来能达到的高度。贝尔纳是法国著名的作家，一生创作了大量的小说和剧本，在法国影剧史上占有特别重要的地位。有一次，法国一家报纸进行了一次有奖智力竞赛，其中有这样一个题目：如果法国最大的博物馆卢浮宫失火了，情况只允许抢救出一幅画，你会救哪一幅?结果在该报收到的成千上万回答中，贝尔纳以最佳答案获得该题的奖金。他的回答是：“我救离出口最近的那幅图。”成功的最佳目标不是最有价值的那个，而是凭着我们的能力最有可能实现的那个。我们也要结合自身的情况制定合适的高考目标，通过我们的努力，一定能够实现自己的梦想。

(以上两个案例平时作文可以用)

3、检验复习，强化记忆。在这最后的阶段主要是通过做几套高考的真题，准确把握高考的出题方向，并注意一下规范的答案，以便自己在高考时能把答案做到规范、简练。

我们在高三这关键的一年必须科学、合理的安排好复习时间，当时间的主人。忌为赶进度而“开夜车”“煮生饭”，也忌“老牛拉破车”，考试日期到了还未复习完一个循环;更忌无计划无目的，听其自然，复习到哪里算哪里，我在这里衷心的希望在高考的列车开来时，大家都能搭个顺风车。

(四)考前调试期(考前一周)

到了考前一周，尽量调整好心态上考场。平时不要钻牛角尖，以看题思考为主，切忌还在全力攻克陌生的超难题。应以回顾为主，课本知识点有无遗忘，平时常做题型熟悉与否等。保持良好的精神状态和自信心最为重要。

**月工作计划制定要求篇十四**

不同的人在语文上得到不同的发展\"等基本教育理念，使学生学会语文、会学语文。培育学生创新能力，使学生成为身心全面发展的新型社会所需人才。

二、教材分析

本册共八个单元，每个单元都有课文、口语交际、习作、语文活动组成。课文内容既有大自然的美景，又有人物的美好心灵;既有古诗，又有成语故事;既有科学知识，又有童年趣事;既有语文知识，又有教育意义。可谓内容丰富，多姿多彩。本册教材共30篇课文，其中22篇讲读课文，8篇略读课文。讲读课文教师要重点讲解，并教给学生分析课文的方法，略读课文主要由学生自学，教师从旁协助。

三、学生情况分析

本班共26人，其中女8人，男18人。只有一小部分学生能从已有的知识和经验出发。获取知识，思维水平有了一定的发展.基础知识掌握牢固，具备了一定的学习语文的能力.绝大多数学生养成了良好的思想品德和学习习惯。在课堂上能积极主动地参与学习过程,实行分工合作，各尽其责。能充分动口、动手、动脑,主动收集、交流、加工和处理学习信息。勇于发表自己的意见，听取和尊重别人的意见，独立思考，掌握学法，大胆实践，并能自评、自检和自改.大部分只会跟着老师走。个别学生基础知识差对语文不感兴趣，学习被动，上课不认真听讲，作业不能按时完成，学习有困难。还有个别学生比较聪明，但学习不勤奋，成绩不高。

四、目的要求

(1)知识与技能

学习本各单元生字、新词，并能正确书写部分生字。正确、流利、有感情地朗读课文。理解课文内容，感受文中所描绘的画面。能按要求完成各单元的口语交际、习作训练和语文活动。

(2)过程与方法

以朗读感悟为主，充分利用小组合作探究的学习优势，理解课文内容，解决学习上的疑难。

在读懂题目的基础上，充分挖掘课外资源，结合教师的指导完成学习任务。在读中感悟，在讨论中明确，在表达中锻炼，在写作中提升，充分利用各种资源，全面积累，灵活运用。

边读边想画面，抓住重点句子、段落、朗读感悟。

(3)情感态度与价值观

通过学习课文，让学生感受到大自然的美丽，激发热爱大自然、亲近大自然的感情，提高对美的鉴赏能力。培养学生的语文兴趣，激发学生积极参与活动的意识。养成良好的语文学习习惯，激发学生的语文学习兴趣。培养学生认真观察生活，深入思考问题，勇于探索发现的习惯。培养自信、乐观的人生态度，学会珍惜、善待生命。教育我们应勇于挑战失败，有战胜失败的勇气和毅力。敢于坚持自己正确的判断。能正确面对困难，学习文中人物面对困难的精神。

五、教学措施

1、以课程改革的新理念、新思维为指导，关注学生的全面发展，通过多种教学形式，激发学生学习兴趣。

2、注重教学过程，为学生创设良好的自主学习情境，鼓励学生先自主学习，敢于发现学习中的问题，大胆想出解决问题的方法。

3、创设宽松、和谐，师生共同探讨问题的学习氛围。

4、尊重学生个体差异，鼓励每个学生选择适合自己的学习方法，每节课均有机会让学生都动脑、动口、动手学习。

5、引导学生敢于讲出自己的体会和理解，尊重他们的想法，鼓励他们在语文的学习实践中领悟、掌握和运用所学的语文知识。

6、在作业设计中，注意有多种多样的题型和不同层次的题型。

7、引导学生完成新课标规定的阅读量。

8、注意优生的培养和潜能生的转化。对于优生要提高要求，额外补充营养，让他们成为班内的榜样。榜样的力量是无穷的。对于潜能生要发现其闪光点，多鼓励，让他们找到自信。多辅导和帮助他们，让他们体验成功，爱上学习。当然也不能忽视中等生。

**月工作计划制定要求篇十五**

对于公司管理来说，工作计划无疑是非常重要的。好的工作计划基本上能浓缩体现一个企业员工在一周、甚至一个月的工作过程。但如果工作计划的设计思想不合理，不仅不能起到预测或回顾工作过程的目的，还会过多的耽误员工的时间，最后，经理面对企业员工的群体敷衍，也只能“睁一只眼，闭一只眼”了，也就自然起不到工作计划的作用了。所以，设计工作计划的总体原则是删繁就简、急用先行、控制关键。

工作计划的设计最终目的是发现问题并帮助员工改进绩效。例如：销售经理通过看工作计划的填写内容可以指导销售人员的具体工作。比如在拜访过程类工作计划上，一定要体现出三个要点：一是针对某客户所花费的时间，因为从对客户的时间投放，可以看出这个销售代表的用力的客户群是否准确；二是针对客户中的什么人，从此点可以看出这个销售人员接触的客户是哪个层次的，是执行层、管理层还是决策层，未来就可以帮助他进行分析；三是都与客户探讨了哪些话题，是去展示产品了哪？还是去了解客户的需求背景，因为了解了这些信息，对这个销售代表的推单方式就有了一个初步的把握，未来就能够比较好的帮助他提高这个销售机会的“赢率”。相反，如果在工作计划里面，不设计这些对未来。。。对于公司管理来说，工作计划无疑是非常重要的。好的工作计划基本上能浓缩体现一个企业员工在一周、甚至一个月的工作过程。但如果工作计划的设计思想不合理，不仅不能起到预测或回顾工作过程的目的，还会过多的耽误员工的时间，最后，经理面对企业员工的群体敷衍，也只能“睁一只眼，闭一只眼”了，也就自然起不到工作计划的作用了。所以，设计工作计划的总体原则是删繁就简、急用先行、控制关键。

工作计划的设计最终目的是发现问题并帮助员工改进绩效。例如：销售经理通过看工作计划的填写内容可以指导销售人员的具体工作。比如在拜访过程类工作计划上，一定要体现出三个要点：

一是针对某客户所花费的时间，因为从对客户的时间投放，可以看出这个销售代表的用力的客户群是否准确。

二是针对客户中的什么人，从此点可以看出这个销售人员接触的客户是哪个层次的，是执行层、管理层还是决策层，未来就可以帮助他进行分析。

三是都与客户探讨了哪些话题，是去展示产品了哪？还是去了解客户的需求背景，因为了解了这些信息，对这个销售代表的推单方式就有了一个初步的把握，未来就能够比较好的帮助他提高这个销售机会的“赢率”。相反，如果在工作计划里面，不设计这些对未来管理控制有益的栏目，就不能通过表单收集到这些关键步骤的信息，工作计划的应用效果，就会大打折扣。

xx省企业管理咨询协会小鹿评：制定合理有效的工作计划是需要技巧和方法的。工作计划的制定不能盲目，首先，要先分清工作的轻重缓急，其次在合理分配安排工作时间，最后制定合理的工作计划，然后按照计划进行，或者在一天结束工作之后对本日的工作计划进行效果评判以改变或完善工作计划制定的方法等。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn