# 2024年月工作计划制定过程(大全14篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-05

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。月工作计划制定过程篇一延边朝鲜族自治州...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**月工作计划制定过程篇一**

延边朝鲜族自治州具有浓郁的朝鲜族地域文化及民俗风情，但与朝鲜族相关的民俗食品产业、民俗服饰产业、民俗农产品深加工产业尚未形成产业规模，从事相关食品生产的规模以上企业不到几十家，产值不足几亿元。企业要发展，政府部门就要出台扶持和引导政策，积极推动以上几类特色民俗产品产业进行产业升级，形成产业规模，延边地域特色小类目工种的制定与实施，从业人员标准化、技术标准化，将为延边朝鲜族产品规模化发展、品牌化发展、打造地域品牌打下夯实基础。

（从全国线上销售数据来看，延边朝鲜族泡菜的销售数据排在沈阳、梅河口等地之后，除了销售自身的原因之外，更深层的原因在于消费者并不熟知延边朝鲜族泡菜与其他泡菜工艺上的本质区别，所以非常有必要通过制定延边地域特色小类目工种，来确认延边朝鲜族食品的“正宗”。）

1、一定具有延边朝鲜族的鲜明特色；

2、已经形成或即将形成产业化的工种，产业所带动的经济价值高；

3、有效促动社会就业；

根据第二条列出的三点原则，朝鲜族泡菜、朝鲜族传统服饰、纳豆生产等可率先作为尝试，制定小类目工种。

1、朝鲜族泡菜制作工：

泡菜的种类繁多，选料广泛，既有天然的山野菜，又有常见的农家蔬菜。所用的原料随季节的\'变化而变化，千百年来代代相传，形成了独具特色的朝鲜族泡菜文化，它更是广大朝鲜族群众日常三餐不可缺少的佐餐帮手。延边现有成规模的泡菜企业几十家（具体数据需要调研），成为延边当地经济的重要支撑，也代表着延边的饮食文化，但从全国线上销售数据来看，延边朝鲜族泡菜的销售数据排在沈阳、梅河口等地之后，除了销售自身的原因之外，更深层的原因在于消费者并不熟知延边朝鲜族泡菜与其他泡菜工艺上的本质区别，所以非常有必要通过制定延边地域特色小类目工种，来确认延边朝鲜族食品的“正宗”。

2、朝鲜族服饰制作工：

朝鲜族传统服饰素净、淡雅，色彩以白色为主，象征纯洁、善良、高尚、神圣，因而朝鲜族素有“白衣民族”之称。朝鲜族传统服饰最大的特点是斜襟，无纽扣，以长布带打结。男女服饰迥然不同，男人穿裤，女人穿裙。朝鲜族服饰由于采用平面裁剪法，穿在身上，直线显得简洁明快,曲线则显得优雅而富于变化，完美地体现了服饰的直线美和曲线美。

3、纳豆：

想完成小工种的设定，既需要相关技术部门的指导，同时也需要规模化企业自身的标准与经验，所以按以下几个步骤开展工作：

1、与市场管理监督局、工信局、民宗局等部门进行沟通，寻找出规模企业名单；

3、对小工种标准参与起草的企业，进行走访；

4、出台小工种职业设定标准草案，报相关部门进行汇审；

5、报请上级领导部门审核批准。

**月工作计划制定过程篇二**

认真落实上级工作指示精神，坚持以科学管理为保障、以师幼发展为根本、以优质保教为中心，深化规范与发展并举的管理思路。本学期将进一步提高教师和幼儿素质，不断提升幼儿园办园质量和服务水平，使幼儿园在原有基础上再上新高。

二、工作目标和具体措施

(一)重视安全保健工作，营造平安温馨校园

1.有计划开展教师安全知识问答、幼儿安全教育和师幼安全实战演习，提高师幼的安全意识和应急突发事件的能力。

2.细化一日活动安全管理细则，规范日常工作要求，将安全责任落实到每一个环节。

3.规范卫生保健工作，严格执行幼儿园卫生保健制度，全方位做好防病防疫工作，确保幼儿身心健康。

(二)加强教师多方位培养，提高教师综合素质

1.深入学习《幼儿园工作规程》和《幼儿园教育指导纲要》中的细则，每月交流学习笔记，进行理论联系实践的考核，提高教师理论素养和对《规程》《纲要》实际应用能力。

2. 分别组织语言组和音乐组的教师进行图画书讲述和边弹边唱的技能考核，提高教师的专业技能。

3.开辟“优秀园丁”和“幼儿园里好事多”德育栏目，鼓励优秀教师脱颖而出，倡导家长和小朋友学习幼儿园里的好人好事。

(三)组织形式多样的教学活动，促进幼儿和谐发展

1.要求老师结合幼儿园工作计划制定科学合理的班级工作计划，注重计划的可操作性和实用性。

2.通过每学期一次的教学评优和日常的有效教研，加强教学研究力度，增加领导推门听课次数，逐步提升日常教育教学质量。

3.深入开展早期阅读和诵读古诗活动，鼓励师幼读经典读好书，提高师幼文化素养，促进幼儿语言能力的提高。

4.组织幼儿开展“我运动我健康”的传统体育游戏，鼓励每位幼儿参加运，为其提供展示自我和健康成长的机会。

(四)密切家园联系，形成有效教育合力

1.更新幼儿园家长委员会成员，积极听取家长委员会成员对幼儿园各方面工作的意见和建议，不断改善办园条件。

2.组织家长和幼儿开展安全童谣的创编和朗诵活动，丰富幼儿安全的相关知识，提高家长和幼儿的安全意识。

3.通过家长学校和家长会的专题内容，与家长探讨教育话题，形成教育合力，达成教育共识。

4.利用“家园直通车”“撷海拾贝”“家园共育”等多种形式，对家长进行育儿指导和培训，加强沟通与交流。

5.增设园长信箱，充分发挥家长的监督作用，加大家园交流力度，不断规范教育行为。

八月份：

1.以先进的教育理念为指导，更新园所环境，开展环境创设评比活动

2.全面整理园所物品和卫生，为幼儿营造整洁舒适的环境

3.新小班试入园活动，配备优质师资，稳定幼儿情绪，进行活动常规和行为习惯培养

二月份：

1.根据上级工作指示，结合本园实际，传达幼儿园工作计划，各班制定学期教育计划

三月份：

1.组织教师开展以体育和科学学科为主的教学评比活动

2.各班学习徒手操，规范动作与要求，进行徒手操评比活动 四月份：

1.组织教师进行《纲要》和幼儿园规章制度的理论考核

2.组织教师进行图画书讲述和边弹边唱的技能考核

五月份：

1.组织幼儿和家长参与的安全童谣创编评比活动

2.开展“我运动 我健康”的幼儿春季运动会

六月份：

1.迎“六一”儿童节庆祝活动

2.进行备课评优活动

七月份：

进行学期工作总结和期末展示活动

**月工作计划制定过程篇三**

以科学发展观为指导，以培养学生自主学习能力和学习兴趣为重点，以学生“说好话、写好字、读好书”为切入点，通过开展“三进”活动，加强学生普通话、书写、诵读能力，提高他们的文化素养、审美情趣及语言文字应用能力；引领全校师生深入感受领悟汉语言、书法艺术和中华经典的魅力，加深对中华优秀文化传统的了解和热爱，增强继承和弘扬中华文化的自觉性，提高思想道德水平和文化品味；积极探索符合本校实际的学校文化和特色建设，着力营造一校一品、一地一景的教育文化，为促进学生的全面发展和健康成长作出积极贡献。

学生达成目标：加强学生语言文字应用能力的培养，让我校学生能说一口标准的普通话，能写一手漂亮的规范字，能诵读一定量的经典美文，提高学生的人文素养和基本素质，促进学生的全面发展。

教师培养目标：通过“三进”工作的步步深入，培养出一批能胜任“三进”工作的专兼职优秀教师，使他们成为教育教学工作中的“能手”、“高手”、“多面手”。

学校发展目标：能够以“三进”工作作为学校文化建设、特色建设的突破口，形成学校文化中的书法特色和诵读特色。

普通话进校园。总体要求是：学校把规范使用普通话列为学生日常行为准则，列为教师教育教学常规要求，普通话成为学校教学语言、校园语言。在职适龄教师普通话水平全部达到相应等级。具体内涵是：一要全覆盖。学校所有师生，无论职务高低，无论年龄大小，在课堂教学活动和学校各类会议、活动中都要使用普通话，教师与学生之间交谈、教师与家长之间交谈、学生与学生之间交谈都要使用普通话，鼓励学生在社会、家庭生活中坚持使用普通话。二要严要求。按照《江苏省实施〈国家通用语言文字法〉办法》中规定：学校以及其他教育机构教师的普通话应当达到二级水平，其中语文教师应当达到二级甲等以上水平。因为小学低年级是语言发展的关键时期，小学低年级教师的普通话水平高低直接决定着学生的普通话水平，所以我们对低年级各学科教师的普通话水平提出更高的要求，小学低年级教师普通话水平必须达到二级甲等水平。三要师为范。“其身正，不令而行，其身不正，虽令不从。”学生是否能够说普通话，关键在教师。教师要身先士卒，普通话水平不管是高是低，在学校的各类教育教学活动中都有坚持使用普通话。

书法进校园。总体要求是：学校重视培养学生对书法的兴趣和爱好，书法教学工作正常，学生书写能力普遍提高。教师的板书、教案、作业批改和学生的书写做到规范、工整、美观、大方。具体内涵是：一要重视抓好写字教学。学校要进一步加强写字教学，培养学生良好的写字习惯是所有教师的共同任务，各科教学都应明确对学生写字的要求，尤其是小学低年级更要加强写字的指导与训练。二要明确书写要求。学校对师生的书写要有明确的要求，要求所有的教师，无论上什么课，板书、作业批改都要规范、美观。要针对不同年级的学生提出不同的要求，无论是哪一门学科，无论是铅笔字还是钢笔字，无论是课堂作业还是家庭作业，要求所有的学生都要做到“笔笔不苟、字字工整”。三要激发学生写字兴趣。学校要开设书法指导课，对学生进行书法的教学。书法教学过程中，教师应设计生动、活泼的活动，培养学生的写字兴趣，发挥学生认真书写的主动性；对不同书写基础的学生提出不同的要求，通过示范、比较、观摩、展示等各种方法，加强写字教学的趣味性。

诵读进教材。总体要求是：学校有经典美文的校本教材，开设经典美文诵读、欣赏课，校园诵读氛围浓郁，学生对诵读产生浓厚的兴趣 。经典美文诵读水平列入学生综合素质评定。具体内涵是：一要抓好教材建设。注重学科教学的渗透，特别是在语文、品德与生活（社会）、音乐、美术课程中融入并强化经典讲解、诵读内容。诵读教材应当充分利用姜堰市教育局教研室规定必读、选读的课外阅读书目，可编印经典诵读的校本教材，也可以由教师推荐篇目，还可以让学生自主挑选。二要经常开展活动。学校要经常组织诵读比赛、诗歌朗诵会、“我与经典有约”征文比赛、评选诵读之星等活动，激发师生诵读兴趣，提高师生诵读水平。三要注意营造氛围。学校可在公共活动场所，如教室走廊、学校橱窗等展示经典佳句，每个班级也可创设富有特色的诵读环境，如张贴经典名言，创办专题板报等，让校园内到处文墨飘香、书声琅琅，使学生走进经典，耳濡目染中华优秀文化。

（一）持之以恒原则。“三进”工作是一项系统工程，必须系统设计，要长计划、短安排。关键是要持之以恒，贵在坚持，贵在积累。

（二）讲究实效原则。一切以效果为目标，围绕目标进行设计，开展活动，讲求实效，关键是要体现四个字——融合、渗透。

（一）加强组织领导。成立“三进”活动组织领导小组，明确工作职责，确保必要的师资培训经费和活动推进经费，保障“三进”活动的有效推进。

（二）纳入课程体系。从本学期起，我校将书法课和诵读课纳入课程、进入课表。小学低年级每周安排一节语文课用于写字指导，中高年级间周安排一节校本课程用于书法指导；（1—6）年级每三周安排一节语文课用于诵读指导教学。学生每天上午到校后自由诵读经典20分钟，每天中午上课前时段学生自主练字或阅读20分钟，学生每晚在家有30分钟的阅读、诵读时间。

（三）抓好教材建设。根据小学语文课程标准，结合本校学生实际，选定诵读内容，加大经典诵读的容量。一是充分利用现有课程资源；二是充分利用新课标规定必读、选读的课外阅读书籍；三是精选各种经典美文，编写校本诵读教材。

“推普周”、阅读节、艺术节和学校开放日等活动载体，与书法等级考试、规范汉字书写竞赛、艺术特长比赛、经典诵读比赛等紧密结合，与学校语言文字规范校、传统文化特色校创建等活动紧密结合。学校在各科教学和教育的相关环节重视学生语言文字规范意识和应用能力的培养，既重视发挥语文教学的主渠道作用，加强普通话和汉字书写的教学与训练，又注重与其他学科的有机整合，如在音乐和美术课上，要积极引导，巧妙设计，让学生给经典配上音乐，为诗词作画题字，或诵读或吟唱或书写。

“三进”工作的三个方面不是孤立的，它们既是不同的要求，同时也是相辅相成、相互促进的，普通话是决定诵读水平的重要因素，学生在诵读经典、书写经典的过程中，普通话水平和书写能力也会得到相应的提高，在工作中应注意相互融合、相互渗透、共同促进。

（五）加强师资培训。“三进”工作能否取得实效，关键在师资。重视书法、诵读师资的培养，落实“三进”活动的专兼职教师。从现有教师队伍中选择有一定基础的教师加强培训，在抓好全体教师的普通话和书写基本功培训的同时，着力提高语文教师和低年级教师的普通话水平，重点在语文、美术、音乐教师中培养书法、诵读师资骨干。书法指导课安排写字水平较高的教师，诵读指导课以语文老师为主要力量。

（六）组织活动推进。学校将根据“三进”工作的任务和要求开展形式多样、丰富多彩的推进活动，正常开展基本功竞赛、规范汉字书写竞赛、演讲比赛、诵读比赛等活动，每学年组织一次全校“三进”工作交流展示活动，促进师生普通话、书法、诵读能力的提高。

（七）强化舆论宣传。重视加强“三进”工作的宣传引导，充分发挥校园网站的作用，营造浓烈的宣传氛围。校园网开辟“三进”活动专栏，宣传报道学校“三进”活动进展情况和典型经验。及时做好“三进”活动信息向上报送工作。

（八）强化考核激励。抓好“三进”考核工作，将普通话、书法和诵读能力纳入对学生的综合素质评价，将班级“三进”工作开展情况纳入对班主任及相关任课教师的教学水平评估和绩效考核，与评优、评先、教师职称评定工作结合起来。

二月份

1、制定三进工作计划；

2、成立三进工作领导班子；

3、将三进工作纳入课程体系。

三月份

1、成立校班级兴趣小组，正常活动；

2、举行第一学段写字指导课竞赛；

3、抽查学生作业，评比优秀学生作业；

四月份

1、组织开展推普周活动；（第2周）

2、举行第二学段诵读指导课竞赛；

3、举行诵读之星评比活动；

4、抽查学生作业，评比优秀学生作业，评比写字写字特色班级；、

五月份

1、举行第一学段诵读指导课竞赛；

2、开展诵读节活动；（五月第2周）

3、举行青年教师“我爱三尺讲台”演讲比赛；

4、抽查学生作业，评比优秀学生作业，评比写字写字特色班级；

六月份

1、举行第二学段写字指导课竞赛；

2、举行青年教师书法比赛；

3、举行班级学生才艺大赛；

4、举行各科学生作业展览，评比写字特色班级；

七月份

1、对三进工作进行量化评估；

2、做好校本课程----诵读的研讨总结；

3、学校三进工作总结；

**月工作计划制定过程篇四**

古代孙武曾说：“用兵之道，以计为首，”其实，无论是单位还是个人，无论办什么事情，事先都应有个打算和安排，来看下面小编整理的制定工作计划内容：

写工作计划的方法

1、工作计划就是对即将开展的工作的设想和安排，如提出任务、指标、完成时间和步骤方法等。

2、工作计划是提高工作效率的有效手段。

3、工作计划是我们走向积极式工作的起点。

4、工作计划能力是干部管理水平的体现。

工作计划两种形式

1、消极式的工作(救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理)

2、积极式的工作(防火式的工作：预见灾难和错误，提前计划，消除错误)

写好工作计划的要求

1、工作计划不是写出来的，而是做出来的。

2、计划的内容远比形式来的重要。

要拒绝华丽的词藻，欢迎实实在在的内容。

3、工作计划要求简明扼要、具体明确，用词造句必须准确，不能含糊。

4、简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。

制订好工作计划须经过的步骤

1、根据上级的指示精神和市场的现实情况，确定工作方针、工作任务、工作要求，再据此确定工作的具体办法和措施，确定工作具体步骤。

环环紧扣，付诸实现。

2、根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍、困难，确定预定克服的办法和措施，以免发生问题时，工作陷于被动。

3、根据工作任务的需要，组织并分配力量、资源，明确分工。

4、计划草案制定后，应交相关联的人员讨论。

5、在实践中进一步修订、补充和完善计划

xx年工作目标如下：

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;今年对自己有以下要求

1：每周要增加2个以上的新客户，还要有到xxx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。

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每月我要努力完成达到xxxx万元的任务额，为公司创造 利润。

以上就是xx年的个人销售工作目标，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。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。

为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**月工作计划制定过程篇五**

1、了解班情：

（2）目前的学习成绩：各分数段的学生人数和名单；

（3）学生基本素质：文明礼仪、工作能力、理解能力、表达能力、合作能力等；

（4）学生个性：内心或外向，对集体事务的参与热情；

（5）志向：奋斗目标。

2、班级定位：

班主任的成功，并不是要把班级带到多么优秀，而是在原有基础上获得持续提高。

（1）班级有什么特点？可以根据这些特点开展哪些合适的教育活动？

（2）班级的起点在那里？在现有的基础上有哪些地方可以尝试突破？

（3）班级最迫切需要解决的`问题有哪几个，如何解决？

1、发展的目标：

（1）学习成绩的提升，班级荣誉的获得；

（2）班级的生存状态，包括安全感、价值感、集体自豪感、精神面貌、幸福指数等。

2、工作计划的内容：

（2）班级管理目标以及基本措施；

（3）学生素质培养目标；

（4）班级活动开展计划。

**月工作计划制定过程篇六**

在软件开发项目实践中，关于计划主要有以下一些常见问题：

这实际上在软件开发项目中是一个普遍的现象。缺乏详细的工作目标以便在项目结束时验证是否取得了预期的成果。对于软件开发项目而言，在进度、任务范围、质量、成本等项目目标中，进度是最容易清晰明确的，也是用户最为关心的。不管是献礼工程或一把手工程，进度都是项目目标诸多方面中最先制定的，并且能够很快在招标文件或合同中订下来。当然，这种进度的合理性未必是经得起考验的。而统计数字事实说明，大部分的软件开发项目的进度是不合理的。无论是急于求成的客户还是缺乏软件开发经验和软件工程知识的项目经理都存在对进度过于乐观的问题，其原因较多是因为他们对项目范围的认识是在一种比较粗的颗粒度基础之上。

大多数的软件开发项目在开始阶段可能存在项目范围不够清晰的问题，需要经过需求调研之后才可以清晰。质量目标是最不容易清晰和明确的，这主要是因为软件系统的质量量化比较难。由于质量目标的不确定性，它在进度、成本、范围等目标的压力之下就很容易被忽视。这似乎说明了，质量目标是这些目标中最不重要的一个，最有可能被牺牲的一个。

成本目标可能用户方面不太关心，确实软件开发组织最为关心的，软件开发的成本主要是人力资源的成本，其他的设备基础设施都是可以重复使用的。所以，在进度、任务范围、质量明确以后，人力资源的成本就可以经过经验等方式估算出来。

实际上是对项目计划的重要性认识还不够充分，虽然大家都知道知道“作计划”很重要，是项目成功的关键，但又认为计划就是写文档，也许是因为一些人善于写程序但不善于写文档，所以有些项目经理会认为写文档是一种走形式，或对繁琐的文档有一种排斥心理。

其实不能把计划当成仅仅是写一个计划文档的问题，而是要通过编写计划文档的过程，理清项目目标、项目范围、项目所需资源、制定合理的项目进度、制定完成项目所需的各种约定(沟通、变更)、制定应对风险的有效对策。对于这一问题的解决，首先应当提高项目经理的计划意识，采用项目计划制定相关各种知识、技术、工具，加强对开发计划、阶段计划的有效性进行事前事后的评估与评审工作。

项目经理制订计划时没有和项目主要成员和主要项目干系人共同讨论协商，达成共识;或者最终计划没有发布到所有相关的项目干系人，取得他们的认同、理解，最重要的是对计划中共同责任、目标和各自责任、目标的承诺;由此而造成的后果是：项目计划缺乏项目组成员的支持，没有成为项目组成员的共识，没有使每个项目组成员努力实现在项目计划中所作的承诺。因此项目经理制订计划时首先要分清或确定主要项目成员和主要项目干系人，然后与他们进行充分的沟通协商，使项目计划是一个大家都认同的，形成共识的有效文件。

一种更为严重的情况是遗漏了重要的项目干系人。在制定计划时没有考虑到所有项目干系人，特别是那些对于项目的成败有重要影响的项目干系人，在制定计划时要和他们进行充分沟通取得对项目进度、资源、验收标准等计划的共识和保证。

项目经理认为计划不如变化快，项目中也有很多不确定的因素，做计划是走过场，因此制定总体计划时比较随意，不少事情没有仔细考虑，或者是有一种等一下再说的想法;阶段计划因工作忙等理由经常拖延，造成计划与控制管理脱节，无法进行有效的进度控制管理。

那些号称“所见即所得”的oa，边做、边提需求、边改、边完善的“四边形”的所谓“快速”软件开发也可能竟然是本企业周期延续最长的项目，因为无休无止的需求变更而永无止境。从项目的计划阶段来看，因为边做、边提需求、边改、边完善，所以他们首先就对计划没有信心，基本上计划对他们来说只是应付，久而久之，对计划方面的锻炼意识不如其他项目，甚至养成不容易改掉的习惯。

目标、任务的分解不够清晰、工作有遗漏，没有确定项目组成员职责的差别，如程序员的职责都笼统地写成“编码”。其主要原因是一些新任的项目经理是由程序员提拔起来的，不太熟悉软件工程各阶段工作职责中某些具体工作的分配，无法按任务分清每个人的责任。如应该分清楚需求人员该做什么、设计人员该做什么、编码人员该做什么、测试人员该做什么。责任似乎很容易分清，但大家却经常听到“这是需求的事”、“这是设计的事”这样的争论，严重的\'造成项目组内部的纠纷扯皮。就是因为这些新的项目经理对一项具体工作，如界面设计、数据规格等应该由需求分析人员来做，还是设计人员来做分不清楚，还有就是做到什么程度算概要设计，什么程度算详细设计，职责上也要搞清楚。建议新上任的项目经理应该多学习软件工程的相关知识。

常见的现象有对任务持续时间进行不切实际的估计;或未考虑到任务的相互依赖关系而造成遗漏工作。其主要原因是软件工程的分析与设计经验的不足，无法细化系统需求，并从需求推导出设计，根据设计去分配任务。根据细化的需求也可以分配任务，但是由于需求中的功能点和设计中的模块往往不是一一对应的，如一个需求功能点需要一系列的模块来实现，多个需求功能点也可以共用同一组模块加上不同的设置参数来实现。

所以根据设计来确定程序代码阶段的任务分配比较合理。需求是整个项目的基础、需求的清晰颗粒度对后面的工作及工作计划的准确性至关重要。项目计划的准确度是以一开始以需求(包括设计层需求)为基础得出的工作结构分解的完整性、清晰性为基础的。如果没有这个基础，项目计划就不可能做得很准确。在无法准确制定项目计划的情况下，对其风险要足够重视，并制定出具体可行的对策。

如果对整体的需求或工作结构分解无法一次完整的清晰，就应当把它先分解为几个大块，分块进行，已经清晰的先制定本块(阶段)计划，下一环节的工作也可以开始(分块)进行。再项目开始阶段往往还没有得到详细的需求成果，因此根据项目计划渐进明晰的特点，在需求调研分析阶段过后，需求成果清晰是，应当及时细化项目计划，在概要设计完成时，要更进一步地细化后面编码测试阶段的详细计划。

就是说软件开发的工作虽然可以被划分为若干阶段，但是这些阶段不应该是整齐划一的。虽然每个环节阶段成果是下一环节阶段成果的基础，但即使在阶段成果通过评审之后下一环节对上一环节也应当随时进行检查验证，上一环节根据下一环节的验证检查情况进行调整。在上一环节没有得出可以供下一环节开展工作的基本成果时，下一阶段的投入可能是浪费时间。“按任务分清每个人的责任”并不是说上一环节的人员在初次完成本环节后交给下一环节就了事了，而应该继续与下一环节的人员共同作战、相互影响、不断进行同步完善,及时地解释和调整上一阶段的成果。如果上一阶段与下一阶段的负责人是同一个人，就没有这方面的问题，但是在实际工作汇报时要考虑到在某个阶段可能进行着前一个阶段或后一个阶段的工作。

软件开发项目的资源因为因为其自身的特点和受到各种因素的影响，很难做到“精确”。尽管如此，还是应该尽可能地做到“周密”。需要重点考虑的软件开发项目的资源主要是人力资源，没有尽可能足够详细精确地估计整个项目的每个阶段所需要的人时(或人日、人月)数;这是因为对软件开发的工作量没有进行精确的估算。

为了估算软件开发项目的工作量和完成期限，首先需要根据较为完整的需求来预测软件规模。度量软件规模的常用方法有、代码行估算法和功能点估算法。这两种方法各有优缺点，应该根据软件项目的特点选择适用的软件规模度量方法。根据项目的规模可以估算出完成项目所需的工作量，我们可以使用一种或多种技术进行估算，这些技术主要分为两大类：分解和经验建模。

分解技术需要划分出主要的软件功能，接着估算实现每一个功能所需的程序规模或人月数。经验技术的使用是根据经验导出的公式来预测工作量和时间。可以使用自动工具来实现某一特定的经验模型。精确的项目估算一般至少会用到上述技术中的两种。通过比较和协调使用不同技术导出的估算值，我们可能得到更精确的估算。软件项目估算永远不会是一门精确的科学，但将良好的历史数据与系统化的技术结合起来能够提高估算的精确度。

如一些政府机关的管理信息系统软件开发项目隐含的需求是必须遵守一系列的国家和行业标准，但由于没有考虑到这些要求，致使项目计划失败，开发出某些功能、性能或数据不符合国家和行业标准的软件，造成返工。所以应当尽可能地将将任何设想和约束编入文档。做项目计划时应该尽可能地把假设条件和约束条件考虑清楚，这些假设和约束可以是乐观的、悲观的或者是最可能的估计。

例如，可以假设能够及时获得应用程序服务器的新发行版，或可以得到熟悉项目正在采用的技术和技巧的开发人员;还可以假设，项目能在一些约束下工作，如影响计划的强制截止期限或资源限制等等。应该把这些假设和约束条件编入计划文档中，在项目的实施过程中，当项目计划需要细化和调整时，就应该考虑到这些约束条件，而不是以一种“无限资源”的方式做计划。一般来说，假设、约束和风险的区别是：假设、约束是一些比较明显、明确、已经发生或肯定会发生的情况，而风险这是不一定会发生的，具有不确定性。

软件开发涉及到方方面面的工作，有些是主要的，有些是次要的，项目计划应当反映有价值的工作任务、环境条件。项目计划不能写成一个大杂烩，也不能写成一个包罗万象的百科全书。在项目计划中要简洁精确地反映对项目有价值的事情、任务和活动，避免罗嗦。项目管理的理论方法、成功的项目管理经验都是在实施项目时应该参考的。但是，每个项目是特殊的，具有“唯一性”的，一次需要为每个项目做专门的计划，选择适合的项目，适合的团队的方式和方法。

软件开发项目计划不仅要安排需求分析、概要设计、必要时的详细设计、系统实施和测试与维护等实际的重要工作，而且还应该安排项目中的支持性辅助活动，这些支持性辅助活动虽然不能成为关键活动，但是它们却对项目的进展又作重大的影响。这些辅助活动包括：体系结构定义、文档评审后文档编写的返工甚至是需求调研的返工，测试之后的编码返工、系统交付、与软件复用相关的活动、项目组内沟通交流、休假和法定假日、培训和教育、团队成员的生活(如饮食、住宿、交通等)、项目规划、人员管理等管理活动、会议和回复电子邮件，等等。

做项目计划时应当尽可能完整地列出这些影响项目的活动，或者按照固定的模板进行计划的制订，免得遗漏必要的计划内容。有时候，小的疏忽会带来大的问题，次要矛盾会成为或引发主要矛盾。例如，加班安排不当，会引起员工的厌倦甚至离职，造成软件项目的人力资源问题，从而影响项目的进度，甚至导致项目失败。

在确定了系统构架之前应该考虑在编写文档的同时是否有些其他基础性的工作可以先做，如是否在需求分析的同时进行部分的系统概要设计;是否可以先进性技术预研，环境架构搭建、后台数据库框架搭建、软件系统框架搭建等等。迭代法使得在上一阶段的部分任务完成后，下一阶段的对应工作就可以投入进行。在确定了系统构架之前之后工作任务的分解都要考虑模块编码独立性、开发编码工作的负载均衡、编码进度安排优化、预防人员流动(如生病、其他更紧急的任务、离职等)对开发的影响：一个好的项目计划同时应有助于减少项目组的压力和紧张，提高软件开发效率。

项目成员的工作能力多种多样，需要根据项目的岗位角色来分配。如软件开发的编码人员至少需要编写代码的能力、单元测试的能力、跟踪查找问题的能力、解决问题的能力。而需求分析人员就至少要有业务理解学习能力、业务分析能力、沟通表达能力、建模及文档能力等等。这些能力很难量化，不过项目经理最好是心里大致有数，能够大致估算出每个项目成员在正常情况下完成不同目标要求的各项任务所需要花费的时间。

**月工作计划制定过程篇七**

一、老客户，和固定客户，要经常，在有有条件的下，送小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系，个人工作打算。

二、在老客户的还要从媒体客户。

三、销售工作要有好业绩就得学习，开拓视野，知识，多样化形式，把学与交流技能向。

四、今年对有

1：每周要2个的新客户，还要有到\*\*\*个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，有哪些工作上的失误，改正不要再犯。

3：见客户要多客户的状态和需求，再工作才有丢失客户。

4：对客户有隐瞒和欺骗，不忠诚的客户。在有些上你和客户是的。

5：要的学习，多看书，上网查阅资料，与同行们交流，向学习的方法。

6：对客户的工作都要，但太低三下气。给客户一好印象，为公司的形象。

7：客户遇到，置之不理要尽帮助解决。要先做人再做生意，让客户的工作实力，的任务。

8：自信是非常的。要经常对说你是的，你是独一无二的。健康乐观向上的工作的任务。

9：和公司员工要有的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，增长技能。

10：今年的销售工作每月努力\*\*\*x万元的任务额，为公司利润。

20xx年的个人销售工作计划制定，工作中会遇到，它，为也为公司。

**月工作计划制定过程篇八**

书和保证书，计划不是空洞的，也不是写给领导看的。

计划是由以下几个要素构成的：

1、明确目标，数量、额度、程度。

2、明确由谁来完成，落实责任和标准。

3、明确完成的方法，包括人员组合、服务内容、促销方法、产品结构

4、明确完成的时间。

5、明确检查的标准，员工不会做你希望他做的事情，只会做你检查的事情。

6、在检查中发现问题，对人员和方法进行更合理的调整，确保工作计划的顺利进行。

7、明确讲评、奖罚的标准，要具体去实施，不用模糊语言。

团队。

**月工作计划制定过程篇九**

盗窃、防火灾、防食物中毒、防交通事故、防各种意外事故等工作落到实处，确保无事故发生。要注重对学生的安全教育，培养学生在紧急情况下的自救能力和处理问题的能力。（负责人：责任人：）

7、完善国有资产管理制度，实行领借用制度。做好财产、基建的管理监督工作。加强学校硬、软件建设，图书资料、实验仪器、音、体、美教学设备设施的补缺添置工作。（负责人：责任人：）

（十二）、加强教育宣传和教育信息的.报送工作。（办公室教务处）

（十三）、加强档案管理工作。（办公室）

（十四）、认真完成上级交办的各项工作任务。（学校行政）

**月工作计划制定过程篇十**

值年终岁尾之际，作为企业的经营管理者，很重要的一项工作是做好当年的工作总结，看看一年来能够提交什么样的答卷，还存在哪些问题。与此同时，要对下一年度的工作有个全盘的考虑，达成什么目标，以及通过什么途径达成。

要制作一个结构合理、内容充实、外观漂亮的企业年度计划书，还真存在不少的技，需要花费一些心思。

工作计划是包罗万象的，不同的人、不同的部门、不同的职别，他的着眼点和出发点会不尽相同，那么所作的工作计划从内容到形式都有可能存在着很大的差别。比如销售部门，则更多的偏重于数据说话，销售额要达到多少，具体分解到产品中每个产品的贡献度是多少，划分到区域和季度又该如何达成，同时对渠道开发和终端网点的设置上也需要数字说话。而市场和品牌部门则相对更感性一些，会以描述性的语言为主，数据则作为辅助性支撑，在创造价值的同时，更多地体现在花多少钱，如何花钱上。人力资源部门则落脚在绩效考核、人员招募和培训、人才结构的优化和员工稳定性上下功夫。作为老板则更多地从全局的角度，提纲挈领地规划年度工作计划。

归纳起来，一份完整的年度工作计划，应包含如下一些内容：

首先，要对整体市场环境进行分析，并给出专业的判断。这里的市场环境包含宏观的所在国或区域经济运行走势，法律法规的出台、行业协会的行为及政府监管力度等对所从事行业的正负面影响；所在行业整体市场情况分析及其走势判断，比如说办公家具行业走势、工程客户和终端消费者对办公家具的认知和接受度的变化等；行业内主要竞争对手的发展情况，以及重要行为活动及该活动对本企业的影响分析等。通过此种分析方式，往往可以系统的研判以推断将来（下一年度）的行业和市场趋势。

其次，对企业（部门）自身经营情况进行简要的.盘整，并列出可能存在的问题，为下一步具体计划的提出打下基础。这一步非常重要，决定了企业（部门）是否能够对自我有一个清醒的认识。此环节可以从内外部两个方面去总结和评定，比如外部资源和外协机构的配合辅助情况，内部各部门间的协同性、对所定目标的一致认可性等。至于具体体现的指标，则包含了年度任务的完成情况，比如从产品销售额、市场占有率、分季度和月度的完成情况、区域指标的完成情况；新产品开发上市、主力产品和淘汰品的年度推进情况，通路的变化及精耕细作情况、空白区域的开发情况，客户和消费者的满意度情况，品牌塑造之知名度、美誉度、满意度和第一提及率等情况的变化，媒体传播率、公关及促销活动推广率、员工配置率、费用预算使用率，等等。一些企业为了的到客观真实的数据，往往会委托第三方市调机构进行调查。

第三，具体新年度工作计划。如果说上文两个环节是简要的分析和总括，以使年度报告更系统和全面，能够使报告的撰写者和阅读者有一个整体把握的话，那么本部分则是决战新年工作的一个灵魂和纲领，一旦此部分得到确定，整个年度工作便有了指针和方向。那么企业在今后的工作中，更多地是围绕第三个环节进行修正、丰富和完善。

在编制年度工作计划的时候，首先需要引进swot分析模型（strengths、weaknesses、opportunities、threats，第一个字母缩写），进一步给企业或部门定位，明确企业的优势、劣势、机会点和威胁点，扬长避短，发挥企业最大的潜能，制定出更有针对性的市场营销策略。

接下来就是给自己设定一个明确的目标，这个目标往往以理性可考评的数字目标为主导，比如年度销售指标、分产品贡献指标、市场占有指标、网点开发指标、大客户销售与零售指标、人员流失率指标等。目标的设定必须与所在地的宏观经济走势与行业走势结合起来，参照近两年的公司运营状况，以及下一年度公司的整体资源和资金支持程度。目标的设定不能过高也不能过低，过高达不成没有意义，过低就失去了目标设定的本意。目标设定如同触摸天花板，必须跳起来才能够摸得到。

设定完目标后，接着就要拟订经营策略。这里指的策略是指战术，即围绕所拟订的各项目标，通过什么样的方式和手段去达成的问题，比如品牌塑造怎么做，广告是否要找代言人，广告的投放是以央视为主，还是以各地方媒体为主导。各品类产品的目标消费者是否需要进一步聚焦和定位，如何聚焦推广。产品的升级换代是否有一个完备的策略思想去支撑。重点市场与非重点市场如何划定及政策倾斜和扶持。针对产品的行业销售与终端零售之间，该有什么样的新的策略去应对和调整。年度是否应该设定系列大型的公关活动，这样的公关活动如何与品牌匹配及整体产品的集中推出配合，等等。这里有两个例子，统一冰红茶为了配合新产品的上市及旺季的销售，在20xx年4月至9月在全国各高校举办“统一冰红茶校园歌手大奖赛”。而诺基亚为了以中低端手机开拓三级市场，则于20xx年4-6月在华东16个地级城市巡回开展“梦想成真”的路演。

如果说年度工作计划中经营策略是架设梯子，那么行动计划则是沿着阶梯攀爬，二者一脉相承。行动计划更多的是时间的推演，即以季度或月度设定要做什么工作，在哪里做工作，都需要哪些部门和哪些人员做该工作，整体如何配合。简单点说，行动计划就是时间表的推进问题。

任何工作都需要支持，而最大的支持莫过于资金的到位了。因此，在年度工作计划的最后，要专门有一项费用预算。做费用预算也有一些学问，要把握好一个度，高了可能不能够获得批准，而低了将来在开展工作时会受到种种限制。

以上就企业年度工作计划的内容作了总体的概括。在年度计划的编制过程中，也还有一些技巧或者和方法值得借鉴和遵循。如果运用得当，可以起到锦上添花的效果。

首先要明白的一点，年度营销计划更多的是一种基于年度工作分析和总结基础上而撰写的工作策略和思路，它还仍然是一个纲领，并不需要非常的具体。而每一个具体的环节和思路都需要另外拟订非常详尽的行销计划和可执行性的方案。因此，具体详细的行销计划是要分解到季度或月度来制定和执行的。只有这样才具有现实意义和针对性，与当时企业所处的时间、环境和竞争对手的动态匹配起来，从而形成更大的“杀伤力”。

其次，目标的设定需要层级加码。根据笔者所服务企业的经验，一般企业对销售人员的指标设定从上到下一级级都会有一定的比例的加码提高。这种做法能够保证企业整体目标的完成率乃至超额率。至于加码的比率，因人因企业而异，一般会在30-50%之间。

第三，要领会企业的整体战略，将企业战略糅合进工作计划书中。一般企业高级领导编制年度计划书，能够领悟企业的总体发展战略及该战略的进展节奏，而中层管理者和普通员工就会弱一些。如果不进行充分的沟通，每个人盲人摸象的各个各的，也许费了九牛二虎之力编制出来的计划书会“偏离跑道”。因此，笔者建议在编制年度工作计划之前，应该有一个编前动员会或者沟通会，把企业的战略和战术思想进行充分沟通，并回答一些疑问，这样编制出来的计划书才是“有效”的。

最后，要有一个漂亮的形式，装桢要美观。在年度计划的编制过程中，要擅长运用数据、表格和图形说话，尽可能少用描述性的语言，同时版面设置要合理、条理要明晰，尽可能分段分行分步骤，这样会显得报告节奏感强、逻辑性强。在此基础上，如果再邀请专业设计人员做个精美的封面并进行装订，就再好不过了。编制一个漂亮的工作计划书，能够给你加分不少。

**月工作计划制定过程篇十一**

项目的特殊性决定了项目中必然包含种种相互关联的任务和不可预知的风险，所以项目的首要任务就是“计划，计划，计划”。

项目计划确定项目的范围和实施路径，其输出结果是项目计划书，项目计划书包含项目wbs、项目的进度计划、任务分配表、项目里程碑的标识、风险标识以及范围变更管理流程。

1、明确目标

必须符合smart原则，即目标必须明确、可行、具体和可以度量

2、制定项目工作范围

对照目标，将需要完成的工作进行分析和梳理，列出一份完成目标所需要进行的所有活动一览表，这就构成了项目的工作范围。

有两种办法：

对于较小的项目，利用“头脑风暴”

对于稍大一些的项目，更好的方法是使用wbs来生成一份全面的清单

3、在项目组内分配任务职责

责任矩阵（responsibilitymatrix）是完成这一任务的最好选择

4、统筹规划项目间活动的关联

完成以上4个步骤后，项目经理还可以为项目计划添加一些支持性文档以及备注等信息，所有这些信息将使得项目计划成为项目的信息中心。

1、不应过分拘泥于细节，此阶段的主要目的是制定出一份能够获得干系人批准、总体结构准确且具有指导意义的项目计划书。计划的完善是一项贯穿于整个项目生命周期的持续改进过程。

2、短期计划和长期计划相结合，短期计划需要做出周密的规划，长期计划只需要给出指导性规划即可。

3、项目计划的确定可以采用目标管理法，强调上下交互来制定项目的`目标和任务，首先由项目经理根据项目的章程把项目的整体计划制定出来，然后由项目成员根据项目的整体计划来指导个人任务的制定，通过协商式、小规模的群体讨论来确定个人的任务。这种参与能够增加团队成员的责任感，有利于项目工作的开展。

不可忽视的重要信息

1、组织架构图、各部门的职能、各关键部门的经理和部分成员。项目经理可以通过翻阅流程文件了解各个部门之间的业务依赖关系和配合方式。

2、历时经验

3、制约因素（包括成本制约，人力资源制约）

4、项目实施中的假设信息

项目干系人的要求在项目初期阶段往往是模糊的，不同的干系人之间对项目的期望往往不尽相同甚至是相互矛盾的。作为项目经理在制定项目计划的时候要充分认识到这一点，从一开始就要清晰地定义项目，并注意平衡不同的项目关键干系人之间的需求。制定的项目计划书一定要得到项目关键干系人的正式书面批准。

wbs将项目的“交付物”自顶向下逐层分解到易于管理的若干元素，以此结构化地组织和定义了项目的工作范围。

工作细目（workitem），工作包（workpackage）

wbs的制定没有固定的方法，但一般可以参考以下原则：

确保能把完成每个底层工作包的职责明确地赋予一个成员、一组成员或者一个组织单元，同时考虑尽量使一个工作细目容易让具有相同技能的一类人承担。

可以将项目生命周期的各个阶段做为第一层，将每个阶段的交付物做为第二层。如果有的交付物组成复杂，则将交付物的组成元素放在第三曾。

分解时要考虑项目管理本身也是工作范围的一部分，可以单独做为一个细目。

对一些各个阶段中都存在的共性工作可以提取出来，例如人员培训作为独立的细目

确保能够进行进度和成本估算。

责任矩阵是以表格形式表示完成工作分解结构中工作细目的个人责任方法。

**月工作计划制定过程篇十二**

x月的工作已经结束,工作节奏基本平稳,工作进度按时完成.

主要工作是：

一、协助领导对20xx-20xx年上半年公司接洽项目的`数据资料进行整理及简单汇总，现已基本完成。

二、根据工作要求参与棉九营销工作调研，整理写字楼入住企业名单。

三、参与位同项目、创新大厦项目调研，并制作所需插图。

四、关于水晶公寓旁项目、赵三街项目、汊河项目、棉九出国改造项目所需图片亦予制作完成。

五、根据公司工作规范化要求，在部门会议，部门例会期间做会议记录，规范标注日期并归档。

六、协助王俊人做商场平面图、文档排版。协助王华做工具图片。

七、房地产市场楼盘价格跟踪填表，并整理出开发区项目所需要资料。

x月工作根据公司安排现拟订计划如下：

一、搜集有关新型节能环保住宅相关信息资料，整理开发区各楼盘的相关信息。

二、部门会议、例会，做好会议记录。

三、根据公司工作进度安排，参与调研、小岗上推广(工具制作)等工作。

四、根据各项目进展需要，制作所需要配图，并整理归档。

五、协助王俊人做所配图及文档排版。

六、房地产市场资料价格跟踪，设计素材积累。

七、个人工作学习：地产新法规、营销知识、软件技术等。

期间如遇工作变动调整，服从公司工作分配。认真履行工作职责，保证工作按时完成。

**月工作计划制定过程篇十三**

a)为了有步骤、有目的地实施集团公司商务战略，将集团公司零散、局部的资源组成有效的`系统去冲击市场，获取最大利润。

b)保证员工的工作效率，统一协调各部门工作。

c)为绩效考核提供切实依据。

本办法适用于集团公司的各个工作部门。

a)按时间长短来划分，工作计划分为周、月、季、半年和年度五种。

b)周工作计划最为详尽，其次为月度工作计划;后三种工作计划主要涉及重点工作。

集团公司中、长期发展规划制定后，按年分解为年度工作计划，并采取计划滚动管理方法，根据实施情况、集团公司商务战略调整和外部环境变化作出相应调整。

c)周工作计划应在上周末或每周一上午提出(不必上报);月、季、半年和年度工作计划应在上个计划期期末或本计划期开始5日内编制完毕并上报。

集团公司年度工作计划必须围绕如何实现企业既定商务战略这个中心任务来编制。

部门(分支机构)编制年度工作计划时，应立足本单位工作职责和集团公司工作计划，结合上个计划期实施情况来制定。

各种工作计划具体编制方法和程序如下：

a)小(总)结上个计划期，诊断分析工作计划实施情况;

c)明确具体工作项目责任人和协办单位或人，确定工作计划具体完成时间;

d)按规定时间上报工作计划表至集团公司办公室;

e)汇总编制集团公司各种工作计划。

各部门(分支机构)及其相关人员应按既定的工作计划开展活动。

涉及协作工作项目时，应积极配合。

各级领导要定期、不定期开展自查活动，指导、帮助下属按时完成工作计划。

各部门(分支机构)应指定管理人员兼职做好内部督察工作。

每个工作计划期末，各部门(分支机构)及其相关人员应召开会议对工作计划完成情况进行诊断。

总结经验、教训，找出不足，并制定相应措施，上报诊断分析表

在半年和年度工作计划期期末，各部门(分支机构)和各级管理人员应对工作计划实施情况作总结。

各部门(分支机构)工作总结应上报至集团公司办公室，各部门(分支机构)领导班子成员工作总结应上报至集团公司人力资源部。

工作总结将作为绩效考核依据之一。

由于种种原因部门(分支机构)需要调整工作计划时，必须上报董事长(总裁)审批。

经批准后方可作出调整。

集团公司需要调整工作计划时，应召开董事长(总裁)办公会议讨论需要调整的工作项目。

会后由集团公司办公室发布会议纪要，通知相关部门(分支机构)对原计划作调整。

本办法自年月日起试行。

**月工作计划制定过程篇十四**

管班，需要智慧，尤其是实践智慧。班主任工作，是实践智慧密集型“工种”。这是《班级管理智慧》案例精选这本书的内容简介。一个实践智慧密集型“工种”道尽了班主任工作的内容。

每个学生都有自己的特点，班主任的工作面向的是全体的学生。班主任不仅是学生的老师，更是学生的引路人，是学生的指导者。所以，班主任更应该严格要求自己，亲其师，才能信其道。每个老师也有自己的特点，可是不管特点如何，重要的是为学生的发展。《班级管理智慧》汇集了众多教师的一个个金点子，一则则教育小故事，从治班理念、班级文化建设、班干部队伍建设、日常管理、特殊学生教育等多方面为我们提供了可资借鉴的生动的教育智慧，让人佩服不已。可是我觉得最重要的是，把这些内化为自己的东西才是真正的教育智慧。

“太阳底下最光辉的职业。人类灵魂的工程师。春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干。”等太多赞美教师的话语。然而班主任的工作其实平凡又可贵。在我五年的教学生涯里，没有惊天动地的大事，有的只是平凡的感动。平凡之中的伟大追求，平静之中的满腔热血，平常之中的极强烈责任感这三句话让我受用不尽。平凡之中的伟大追求。我想我们的工作不仅是教会学生学习科学文化知识，追求真理。更应该让孩子们明确未来的方向，从小培养良好的习惯，有一个可以为之去努力的梦想。不管这个梦想是大是小，只要是向好的方向发展，那就去伸出一双手，帮助孩子们一点一点的实现梦想。平静之中的满腔热血。有人认为教师的工作真清闲，一天两三节课，加起来也就两个小时。看，多自由。是啊，一天两个小时，看似清闲，殊不知，为了上好两节课，付出了多少努力。给学生一滴水，你就不仅要有一桶水，而是要有一条源源不断的河流。所以，我们更应该以饱满的热情，给平静的课堂注入新鲜的血液，让孩子们常学常新，常新常学，和孩子们一起努力进步。平常之中的极强烈责任感。我们常说教师的工作是教书育人。所以我们的工作不仅仅是教书，更应该是育人。这就要求我们不仅关注孩子们的学习生活，更应该关注他们的内心世界。现在我们面临的.一个问题是，大部分学生的家长工作非常忙，孩子们跟着爷爷奶奶上学，很多老人只是照顾孩子们的生活起居。根据马斯洛需要层次理论，如果孩子们的归属与爱的缺失需要都没被满足的话，就很难投入全身心的力量去学习。作为老师，我们更应该和孩子们成为朋友成为知己，让他们感受到来自老师的爱，来自集体的关怀。

记得一个教大学的朋友对我说，他最钦佩的不是有着高职称的教授专家，而是小学老师。本来我把它当成了一句客气话，可是当我看到他如此认真的脸，于是便问为什么，他说很真诚的说，因为小学老师任重而道远。是呀，任重而道远，这一句话就是对我们的肯定。我很幸福，为自己是一名小学老师而幸福，更为自己是一名小学班主任，有更多的时间和小朋友们接触而幸福。

如果天空的幸福，是鸟儿能够自由翱翔；如果森林的幸福，是绿色能够自由生长；如果阳光的幸福，是能够照亮一切美好的事物；那我的幸福，就是在这个平凡的岗位上，做一个平凡的教师，感受平凡教师的简单幸福。

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