# 2024年下半年的工作计划(优质12篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-03-26

*计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。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。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。下半年的工作计划篇一1、制定详细切合实际的工作方...*

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。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。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**下半年的工作计划篇一**

1、制定详细切合实际的工作方案。

根据项目办对“基层农技推广补贴项目”的要求和任务，结合我所要指导的.莫井乡的实际情况，以服务“三农”为标准，制定了具体实施方案。

2、走访农业科技示范户

基层农技推广补贴项目会议召开后，认真遴选的21户农业科技重点示范户和一般示范户并进行走访，认真详细了解各农户的基本信息、农户生产现状与存在问题，农户的意见以确保科技入户工作的有序开展。

3、制定分户实施方案。

根据对农业科技示范户的走访情况，我认真制定了分户指导方案，根据不同农业科技示范户的情况，制定分户实施方案与农户形成良好的协作关系。

4、入户做好小麦、玉米、打瓜计划指导工作

在小麦、玉米、打瓜生产管理关键时期，深入田间地头进行调查及技术指导，针对小麦、玉米、打瓜各个生育时期的不同生长需要及各示范户的不同情况提出不同的管理意见。

5、按时完成实验播种工作。今年阿不都拉乡有燕麦、大麦旱作实验和3414玉米肥效试验。

6、春忙期间及时向乡报小麦、玉米和打瓜播种进度。

7、按时完成信息上报工作。

1. 根据示范户要求，对所指导内容和范围进行指导，以满足示范户的要求。

2. 按既定计划完成技术指导员的所有工作。

**下半年的工作计划篇二**

有幸成为xx名师工作室的一名学员，我明白我应该要自加压力，确立目标，借助名师工作室这个平台，提升自身的专业理论素养，进行教育教学探索和实践活动，全面推进自身专业化进程的发展。为了更好地实现自身的专业成长，特制定第一年度发展计划。

一、指导思想。

以参加xx名师工作室为契机，认真学习教育理论和先进的教学经验，不断提高自己的工作能力和业务水平，走专业发展之路，争做研究型、创新型教师;加强师德修养，学习名师高尚的师德师风，历练自己的文化修养、师德修养，以高尚的道德和正直的人品公正处理各类事件;积极参与新课程改革，坚持理论与实践相结合的原则，确立与基础教育改革相适应的现代教育理念，不断完善自己，提高自身的教育教学水平与综合素质，促进自己得到更好地发展。

二、研修目标。提高自己的教育教学的能力与水平，增强教育教学的评估与指导力。

2、提高自身理论修养和文化修养，努力成为有思想、有品位的教师。

3、提高自己的专业素养，争取在现有基础上上一个台阶。

三、研修方式。以自主学习为主要方式，增强个人知识储备。

2、在名师引领、同伴互助的学习方式中，向名师学习、互帮互学，借助众人的智慧提升自己的素质。

四、研修措施。多读。多读好书，不断提高自己的文化功底与专业素养。

2、多问。多向他人请教，取他人之长，补自己之短，在教学实践中进行教学研讨，提升自己的课堂教学水平。

3、多研究。加强教育教学研究，努力做创新型的教师。

4、多动笔。坚持写读书感悟、教育和教学反思、教育教学论文;加强和工作室指导教师的联系，在名师的指导下提升学校语文教学水平。

五、具体实施步骤。xx年12月制定个人的三年发展规划，帮带计划和周期内发展计划，建立个人档案夹。

2、根据自己的强项和优势，确定一个研究方向。

3、加入华阳名教师工作室qq群，方便交流。

4、订教育报刊杂志一份。

5、购买2本教育著作，积极进行阅读，撰写心得体会。

6、踏踏实实搞好自己的常规教学，努力成为同学科教师的表率。

7、带领学生读书，进行诗文诵读，重视作文教学。

8、一周至少听一次课，带着问题走进同事课堂，虚心向同行请教。

10、积极参加工作室研讨活动，研讨前积极准备，踊跃发言。

11、结合自己的研究方向，经常思考研究中存在的问题，主动想办法解决。

12、主动撰写经验总结文章。

1、完成经济指标，全场总收入\*万元。企业内部总收入\*万元，增长\*，实行可用财力\*x万元，完成国家税费\*x万元，降低生产成本、非生产性开支\*万元，收回欠款\*万元，职工人平增收\*x元。

2、完成人工造林\*x亩，中幼林抚育\*万亩，间伐\*x亩，楠竹低改复壮\*万亩，有害生物防治率达到\*%以上，受灾率控制在\*‰以内。

3、抓好杉木无节良材基地建设。

4、实现争项引资\*万元。

5、完成防火线\*x公里，林道\*公里。

6、确保林区无火警、无火灾、无重大安全事故发生。

----六件实事

1、抓好三项调查：职工家庭经济状况调查、林场资产调查、林场林地边界堪定调查。

2、进一步完善护林点水、电、讯三通工程维护工作。

3、加强基层图书室、电脑房的配套及管理。

4、抓好职工就业培训与中层管理人员在岗培训。

5、注册两个职工合伙性质的民营企业。

6、搞好两处基础建设：完成总场机关的二楼地板换修及一个分场的危房改造工作。

----工作重点

(一)森林培育

为贯彻落实“严管公益林，搞活商品林，放开人工林”，科学合理地开发利用林地林木奠定坚实基础。进一步推进森林的营造及管护工作，积极全面抓好杉木无节良材培育、楠竹低改复壮、中幼林抚育间伐、森林经营试点工作;坚持重造重管，加大抚育间伐力度，加大杉木无节良材品牌创塑力度;充分利用集体林权制度改革契机，采用收购、股份、联营等多种办法不断加大林场资源储备力度，不断增强林场自身发展能力。

(二)队伍建设

以建立健全用人考核机制为平台，大力开展公开选拔的用人机制。突出抓好后备干部的培养、干部职工的培训工作，提高干部队伍素质和服务水平，着力增强职工抵御改革和市场风险能力，保证干部队伍健康成长。

(三)争项引资

在巩固农税改革、油料补贴、大径材项目建设的基础上，力争贫困林场、饮水安全工程、灾害重建、国有林区棚户改造、生态公益林恢复、杉木无节良材基地、中幼林间伐、森林经营试点、林区道路建设、长防林等项目拨入，力争完成引资\*x万元。

(四)深化改革

全面贯彻落实国家、省、市、县有关国有林场改革精神，启动三项调查，制定改革方案，学习借鉴试点林场精神，为林场改革奠定坚定的思想基础与物质准备。

(五)增收节支

为全面抵御金融风暴对本场经营的影响，在完善“\*项工程”承包的基础上，继续推行“三停四包、三优四统”，压缩生产经营环节成本，大力开展菜园子工程、生物防火带建设，进一步降低生产成本，压缩非生产性开支，实现节支\*万元。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的\'优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

1.下半年的工作计划

2.2024下半年工作计划（精选）,2024下半年工作计划,下半年工作计划

3.下半年的工作计划-工作计划

4.会计下半年工作计划,下半年财务工作计划

5.酒店的下半年工作计划

6.保安下半年的工作计划

7.酒店下半年的工作计划

8.护士下半年的工作计划

9.公司下半年的工作计划

**下半年的工作计划篇三**

1、稳抓环卫，提高道路保洁质量，确保开发区环境卫生在全市领先。

2、发展绿化，确保完成开发区下达的绿化养护及绿化保洁任务。

3、积极拓展其他工程业务，提高经济效益。

4、确保安全生产，加强安全意识，尤其是保证车辆行驶安全及道路保洁工人人身安全。

5、提高全体干部员工的服务意识和服务理念。

6、维护职工的合法利益，提高职工福利待遇，确保职工队伍的稳定。

7、力争完成全年营业收入\_\_万元，创利税\_\_万元。

8、积极拓展物业管理新业务，拟承接高铁国际商务区一体化物业管理。

1、加强政治学习，统一思想认识，提高全体干部员工为开发区建设和发展服务的意识。将开发区的新形势、新发展、新变化传达给个职工，激发职工的工作热情。

2、加强职工业务技能培训。尤其是物业管理人员，分管理人员、维修人员、秩序维护员(保安)、保洁员等不同部门、不同工种要定期进行物业管理知识、专业技能训练，定期进行消防知识培训;对驾驶员定期进行安全思想教育。

3、继续在各部门推行承包责任制，由部门负责人负责本部门内部的所有事务，部门负责人对公司经理负责。

1)公司拟正式成立监管科，隶属于公司办公室，向办公室及公司总经理汇报工作。监管科于20\_\_年初成立试运行以来，对公司的各项工作都有了很大的促进作用，但是监管力度仍然不够大，离公司领导对监管科的期许，还有比较大的差距。公司拟于下半年正式成立监管科，加强对各部门的检查考核，量化考核指标，每天考核两次，不走过场，不搞形式主义，不怕得罪人，如实填写日考核表，月底总结考核情况报办公室，根据考核情况按公司奖惩制度进行奖惩。

2)对环境卫队酝酿进行重大改革。推行承包责任制，环卫队实行队长负责制，队长签定承包责任合同，全面负责环卫工作。同时计划分路段进行承包，由监管科对各路段进行考核定奖惩;垃圾中转站(车队)实行队长负责制，队长签订承包责任合同，职责范围包括垃圾中转站、车队、安全保卫、渣土办;与驾驶员签订责任状，明确驾驶员的责、权、利，进一步明确发生安全事故后公司和驾驶员各自所承担的责任;对原垃圾站进行改造，新上压缩机组一台;强化服务功能，提高服务水平，加大对企事业单位的服务力度，拟增加封闭式保洁车、吸粪车及洒水车各一辆;拟接管经七路垃圾中转站。

3)办公室加强内部管理。对公司各部门劳动纪律及业绩的监督考核;负责仓库、汽车等事项的综合管理;组织经理办公会及班组长会议，每月进行工作总结并制定下月工作计划;安排监管科每天考核各部门工作;进一步加强物资采购、仓库管理、用油管理，材料进出必须有领导签字;油票由办公室统一开具经总经理签字后方可加油，并由办公室安排专人随同;汽车维修及购买配件由专人负责，办公室统一安排。

4)绿化队实行承包责任制。分管经理签订承包责任合同，负责绿化队内部所有事务。在确保完成开发区下达的绿化带养护及保洁任务的同时，积极拓展其他绿化工程业务。

5)继续加大物业管理力度。做好安全培训及管理，定期对安保人员进行技能培训、消防培训，定期举行技能竞赛和消防演习;继续加强科技创业园服务区的管理，对服务区食堂卫生及饭菜质量进行监督管理，确保宿舍楼住户财产及人身安全，确保园区环境美观，高标准高质量完成园区车棚建设;继续做好怡园市民广场窗口单位物业管理，拟申报广场绿化工程为徐州市精品园林工程;承接清洁技术产业园绿化。

6）开源节流，节约各项经费开支，加强财务审计力度，尤其是工程审计，提高公司的经济效益。

7）加大物业管理房租、水电费收费力度，确保费用及时回收。

8）改革公司工资分配体制。进一步提高临聘人员工资待遇以及改革驾驶员工资制度，宗旨是使多劳者多得、少劳者少得、不劳者不得，尽可能使工资分配趋于合理化。

9）加强安全生产管理，进行安全知识培训，包括保安职责教育、消防知识培训、车辆行驶安全教育等，特别是行车安全管理，通过每周进行一次安全思想教育，强化驾驶员的安全意识。确保\_\_年全年无安全责任事故。

10）严格执行奖惩制度，细化奖惩条例。做到奖优罚劣，使人人有压力，人人有动力。

\_\_年下半年，我们将以振兴\_\_老工业基地为契机，参与推进开发区二次创业，各级领导的关心支持为动力，齐心协力，共谋发展，争取超额完成全年经济目标任务。

**下半年的工作计划篇四**

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。 部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户与电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标与集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20\_\_年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20\_\_年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。 客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户与潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持与服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”与客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

**下半年的工作计划篇五**

紧紧围绕市局xx年工作重点，在市教研室的全面指导下，以课程改革为核心，根据学区实际情况，加强学区教研建设，整合校际间的教研资源，全面提高我区教育教学质量。

通过教研活动的开展，不断改革和创新课堂教学，深入开展大力倡导和运用自主、合作、探究式的学习方式，着力解决教师在教学中遇到的问题和困惑，使教师提升驾驭课堂能力和实施新课程的本领，力争教研工作有特色、有实效，教学工作上层次、升台阶。

1、通过教学研讨活动，力争使学区教学质量有较大幅度提高，在全市教学质量抽测中学生的合格率、优秀率等指数达到较高水平。

2、调动广大教师参与教研的积极性、主动性和创造性，提高教师教育教学的理论水平、教研能力及论文、总结的撰写能力，提高教师的教学业务素质，开创教研工作新局面。

3、探索“生本课堂”模式，打造高效课堂、魅力课堂，给学生创造轻松愉快的学习环境，促进学生幸福成长。

4、学区内各校都争取拥有一到两门优势学科、两名以上教研型名师，在全市有一定的影响。

（一）制定计划，完善制度，明确职责

案》，并将上述计划和方案落到实处，促进教学质量提高。

（二）打造高效课堂，提高教学质量

1、积极开展新课程标准下的有效课堂教学研究，提高课堂40分钟的效率。注重发现典型，总结经验，及时交流。

2、指导学区内教师优化上课环节，充分挖掘各种教学资源，培养学生的创新精神和实践能力，关注个体差异，营造宽松和谐的学习环境，激活学生的思维，使每个学生在每堂课上都学有所获。

3、精心设计作业，切实减轻学生负担，根据学生的实际，做到难易适度，减少机械重复的作业，减轻学生负担。

4、重视学困生辅导工作，制定好辅导计划，扎扎实实做好辅导工作，让学困生有实质性的进步。

（三）加强检查评估，促进教学质量的提高

1、学校领导及教研员要以常规听课、随机听课、跟踪听课等形式对教师的教学进行评价，并及时反馈。组织的听课要及时评课，做好评课议课工作。要求每个教师每学期听课不少于15节，校级领导和教研员每学期听课不少于30节。

2、根据学科特点开展学区内的教学质量检测工作，认真、客观地进行质量分析，及时向教师反馈检测结果，以改进教学。

3、学区对随时

各校进行作业抽检，对作业批改进行进一步规范，发现问题及时指导，相关教师要及时进行整改，提高作业的效度。

（四）开展丰富多彩的教研活动，全面提升教师的教学水平

1、认真组织教师积极参加上级部门举办的教研、培训活动，外出学习的教师应做好学习笔记，回校后在学区内及时汇报交流。

2、组织学区内年青教师每学期上好1节研讨课，认真听取同行意见，不断改进教学方法，提高教学水平。

3、每学期上交一篇优秀教学设计，骨干教师每学期上交一个优秀课件。

4、组织骨干教师每学期进行一次专题讲座或观摩教学、研讨课。

5、开展“同课异构”、“赛课”、“说课”“观课议课”等教研活动。

九月份

1、制定学校校本培训工作计划

2、制定学区教研工作计划

3、组织各学校开展语文、数学、英语等学科新《课程标准》和教材、教法培训

4、全区教学常规大检查

5、教学副校长工作例会

十月份

1、制定个人专业发展计划

2、开展 “同课异构”课堂教学研讨活动（小学：语文、英语 中学：数学、物理）

3、教学常规抽查

4、教学副校长工作例会

十一月份

1、参加学校的集体备课，促进以课代训的校本教研的深入

2、建立教师培训档案

3、观看教学录像并研讨

4、各学校“教研开放周”，展示教师教学风采

5、教学副校长工作例会

十二月份

1、小学语文学科、中学数学教研活动

2、到各校听课并进行师生问卷调查

3、中小学青年教师课堂教学调研

4、“我的课堂教学一得（失）”征文活动

5、教学副校长工作例会

元月份

1、召开学区教师教学经验交流会

2、检查教师读书学习情况

3、听英语、音乐教师的课堂教学，进行分析总结

4、优秀教学设计评比活动

5、组织教学质量检测工作，并进行教学质量分析

xx年9月1日

**下半年的工作计划篇六**

教育学生掌握基础知识与基本技能，培养学生的逻辑思维能力、运算能力、空间观念和解决简单实际问题的能力，使学生逐步学会正确、合理地进行运算，逐步学会观察分析、综合、抽象、概括。会用归纳演绎、类比进行简单的推理。使学生懂得数学来源于实践又反过来作用于实践。提高学数学的兴趣，逐步培养学生具有良好的学惯，实事求是的态度。顽强的学毅力和独立思考、探索的新思想。培养学生应用数学知识解决问题的能力。

对于本人现在新接手的2班来说，有些情况我并不熟悉，我只知道上期期末班平在年级倒数第一，低分人数多，也通过一个阶段的教学和交流，发现上课有做笔记惯的很少，作业惯太差，正确率太低的学生又根本不更正。

其实，对优生来说，能够透彻理解知识，知识间的内在联系也较为清楚，对后进生来说，简单的基础知识还不能有效的掌握，成绩较差，学生仍然缺少大量的推理题训练，推理的思考方法与写法上均存在着一定的困难，对几何有畏难情绪，相关知识学得不很透彻。在学能力上，学生课外主动获取知识的能力较差，为减轻学生的经济负担与课业负担，不提倡学生买教辅参考书，学生自主拓展知识面，向深处学知识的能力没有得到培养。学生的逻辑推理、逻辑思维能力，计算能力需要得到加强，以提升学生的整体成绩，应在合适的时候补充课外知识，拓展学生的知识面，提升学生素质;在学态度上，绝大部分学生上课能全神贯注，积极的投入到学中去，少数几个学生对数学处于一种放弃的心态，课堂作业，大部分学生能认真完成，少数学生需要教师督促，这一少数学生也成为老师的重点牵挂对象，课堂家庭作业，学生完成的质量要打折扣;学生的学惯养成还不理想，预的惯，进行总结的惯，自课专心致至学的惯，主动纠正(考试、作业后)错误的惯，比较多的学生不具有，需要教师的督促才能做，陶行知说：教育就是培养惯，这是本期教学中重点予以关注的。

1、了解一元二次方程、一元二次方程的解的概念;理解配方法，会用因式分解法、直接开平方法、配方法和公式法解简单的数字系数的一元二次方程;会建立一元二次方程的模型解决简单的实际问题，并会根据实际意义检验求的解是否合理;理解解一元二次方程的基本思想是：降低次数，转化为两个一元一次方程。

3、了解线段的比、成比例线段，掌握比例的基本性质，并能熟练地进行比例的变形，得出比例的其它性质，通过生活中的实例了解黄金分割;理解相似形的概念，熟练掌握相似三角形的判定与性质，掌握相似多边形的性质;了解图形的位似，能够利用位似变换将一个图形放大或缩小;()能利用图形相似一些实际问题。

4、理解锐角的正统、余弦及正切的定义，适时介绍正切的定义，会运用锐角三角函数、勾股定理及直角三角形中两锐角互余的关系解直角三角形;能运用解直角三角形的知识，解决简单的实际问题。

5、理解概率的意义，会用频率估计概率，会计算简单事件的概率，能运用概率的概念，解决一些简单的实际问题。

6、理解反比函数的意义，能根据已知条件确定反比例函数表达式;能画出反比例函数的图象，根据图象和解析表达式探索并理解其性质;能用反比例函数解决某些实际问题。

7、体会并理解二次函数的意义，掌握二次函数的图象和性质;会利用二次函数解决简单的实际问题。

8、理解圆及及其有关概念，掌握圆的基本性质;探索并掌握点与圆、直线与圆以及圆与圆的位置关系，适时补充圆幂定理，并能利用这些关系解决实际问题;会计算弧长及扇形的面积，会计算圆锥的侧面积和全面积;掌握平行投影与中心投影的有关理念，熟悉基本几何体的三视图。

9、学会收集、整理、描述和分析数据;会用样本的平均数、方差来估计总体的平均数和方差;能借用工具处理较为复杂的统计数据，掌握基本的统计学知识。

10、全面培养、提高学生的数学思维能力、分析问题的能力、推理论证的能力、解决问题的能力;掌握并能应用重要的数学基本思想和方法。

(1)认真备课。坚持集体备课，加强团队合作，认真研究《课标》和《考标》，明确教学目标，抓住重点、难点，精心设计教学过程，重视每一章节内容与前后知识的联系及其地位，重视课后反思，设计好每一节课的师生互动的细节。

(2)抓住课堂45分钟。严格按照教学计划，备课统一进度，统一练，进行教学，精心设计每一节课的每一个环节，争取每节课达到教学目标，突出重点，分散难点，增大课堂容量组织学生人人参与课堂活动，使每个学生积极主动参与课堂活动，使每个学生动手、动口、动脑，及时反馈信息提高课堂效益。

(3)课后反馈。统一精选适当的练题、测试卷，及时批改作业，发现问题及时给学生面对面的指出并指导学生搞懂弄通，不留一个疑难点，让学生学有所获。

(4)不断钻研业务，提高业务能力及水平：

积极参加业务学，看书、看报，参加学校组织的培训，使之更好的为基础教育的改革努力，掌握新的技能、技巧，不断努力，取长补短，扬长避短，努力使教学更务实，方法更灵活，手段更先进。

**下半年的工作计划篇七**

1、在日常事物工作中，我将做到以下几点：

(1)协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

(2)做好了各类信件的收发工作。

(3)做好低值易耗品的分类整理、出入库、各类帐务的报销工作。

(4)协助办公室主任做好公章的管理工作。

公章使用做好详细登记，严格执行集团公章管理规定，不滥用公章。

(5)做好办公用品的管理工作。

做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6)做好办公室设备的维护和保养工作，

(7)协助办公室主任做好节假日的排班、值班等工作，确保节假期间集团的安全保卫工作。

(8)认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

2、在行政工作中，我将做到以下几点：

(1)做好领导服务：及时完成办公室主任、集团各部经理和部门主管交办的各项的工作。要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。

(2)做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

(3)做好员工服务：及时的将集团员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

(4)协助办公室主任完善集团各项规章制度。

(5)做好信息保密工作：保存好办公室常用文档，做好存档保密工作;要及时、准确、全面的收集各方面信息并做好存档工作。

(6)做好文书工作：及时完成领导交办的各种文稿，学习各种文字材料的写作，提高自身写作功底。

3 、其他工作

(1)协助人力资源部做好各项工作。

(2)协助财务部、物业部、项目部做好相应工作。

(3)协助各子公司做好各项工作。

(4)及时、认真、准确的完成其它临时性工作。

办公室文秘这个工作岗位是琐碎、繁杂的。

我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有条;还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验;同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

4、提高个人修养和业务能力方面，我将做到以下三点：

(1)积极参加集团安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

(2)向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

(3)通过个人自主的学习来提升知识层次。

我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自已的个人能力，提高自已的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。

当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为xxx人才招聘网就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使业务水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

**下半年的工作计划篇八**

非常感谢您能够给我提供这个机会，我很荣幸能够在公司中贡献自己的力量。在这里，我向您提交我的下半年工作计划，请您审阅。

在下半年，我将努力实现以下目标：

1.提高自己的绩效指标，为公司带来更多的生产力和盈利；

2.加强团队合作，与同事和领导之间建立良好的合作关系；

3.深入学习专业知识和技能，提高自己的能力。

1.努力提高工作效率，做到工作方法和质量的卓越，确保完成自己的任务。

2.加强沟通，协调和解决团队中出现的问题和冲突。

3.每天抽出一定的`时间来学习最新的专业技能，有计划地学习工作中可能涉及的知识技能。

4.积极参加公司的培训和活动，并将所学到的应用到工作中，提高自己的能力和绩效。

5.对于新的任务和工作，展开认真的学习，适应工作特点，提高工作效率。

通过我提交的下半年工作计划，我将会以更高效、更认真的态度面对工作，充分发挥自己的专业和技能。相信在您的带领下，我将能够取得很大的成绩和收获。再次感谢您在工作中对我的支持和关注。

此致

敬礼

**下半年的工作计划篇九**

按照教工委xx年下半年党建工作的部署和要求，依据年初党总支工作计划，下半年重点做好以下几项工作：

中心校党总支要按照“实施方案”的要求，从工作实际出发，围绕中心工作，进一步细化活动载体，把广大党员、教师吸引到“创先争优”活动中来，以创促建，以争促提。

强化学习意识，落实理论中心组、党员和教职工学习制度，认真抓好政治理论学习。

1、继续抓好学校副主任以上干部和理论中心组的学习。一是干部每学期要读两本书，一本业务书籍，一本管理书籍，书目自选。每学期集中干部做一至两次读书交流活动。二是理论中心组坚持每月集中学习一次，全年不少于15天，每次学习要有中心发言人和重点发言人，并有书面材料，有个人学习笔记和学习记录。期末上交一份不少于xx字的学习体会（学习内容和重点发言人附后）。

2、继续抓好全体党员和教职工的学习。每月各支部要组织党员集中学习一次，结合党员的思想工作实际，做到学习有目的、有针对性。教职工的政治业务学习为每月各两次，做到学习有目的、有计划、有笔记、有体会。通过学习，提高教职工的政治理论和业务水平，增强用理论指导实践的能力，以理论学习促进本职工作，以工作实绩检验理论学习成效。

3、充分发挥网络优势，实现党员学习网络化。充分利用已经建立起来的党建网站、党建论坛和党建博客，及时发布党建信息，畅通党员学习教育的渠道，倾听党员呼声，发布学习资料，党建工作动态，党员可以积极发表研讨文章，形成网上论坛，实现党建信息共享化，理论学习网络化。促进党员之间的学习和研讨。

4、创建“支部信息专刊”，展示党建成果。专刊由党总支主办，每季度一期，主要登载学习资料、工作信息、学习体会、优秀党员事迹材料等内容，发放到每名党员手中，作为学习交流的资料，使支部信息专刊成为党员教育的有效阵地。

以“以德感人、以学服人、以心育人”作为师德建设的核心内容。以“做人求正，尚信尚忠；做事求真，尚实尚勇”为具体目标。一是把创先争优活动与师德建设有机结合，继续抓好“爱与责任” 师德系列教育活动，在全体党员、干部、教职工中大力提倡敬业精神、奉献精神、刻苦精神、创新精神，树立争创一流的意识。二是加强思想教育，采取多种形式引导教师坚持正确的政治方向，树立以学生为本，以育人为本的教育理念，倡导教师“静下心来教书、潜下心来育人”，做到“学为人师、行为示范”，构建和谐的师生关系。三是采取表彰先进，编印事迹材料，在党建网站上和党建专刊上宣传发表的形式，充分发挥我校几年来评选表彰的优秀共产党员、师德优秀教师和先进教职工的榜样和示范作用。扩大典型影响力，对广大党员和入党积极分子普遍进行师德师风教育，使全体党员教师成为师德师风标兵。

下半年继续深化党员示范活动：一是组织前勤党员教师开展示范岗、示范班、示范课、示范教研组和“带好一个班，上好一堂课、竖起一面旗”三个一活动。二是组织后勤党员教师开展示范岗、岗位练兵，技能竞赛，技术比武等活动。三是组织党员干部与青年教师结对子，从思想上、工作上、教学水平的提高上帮助他们尽快成才。

**下半年的工作计划篇十**

本人在下半年的工作目标是通过不懈的努力和对公司的积极贡献，提高公司综合实力，为公司的长足发展贡献自己的一份力量。具体目标如下：

1.完成公司下半年销售任务，增加销售额。

2.全面推进公司产品升级，提高产品质量。

3.加强与客户的沟通，增强客户满意度和忠诚度。

4.优化公司人力资源管理，提高员工满意度和凝聚力。

5.加强公司品牌宣传，提高品牌知名度。

6.全面加强公司内部风险管理，避免企业风险。

1.销售任务：制定切实可行的销售计划，按照公司要求完成销售任务，合理调配销售资源，提高销售质量与效益，增加销售额。

2.产品升级：针对现有产品存在的\'问题，制定升级方案，及时进行产品升级，提高产品质量，提高客户满意度。

3.客户沟通：建立客户档案，及时了解客户需求和反馈，有效沟通，提高客户满意度和忠诚度。

4.人力资源管理：加强员工激励与考核，提高员工满意度和凝聚力，优化企业人才结构，建立完善的人力资源管理制度。

5.品牌宣传：通过多种渠道加强公司品牌宣传，提高公司品牌知名度，提高市场竞争力。

6.风险管理：加强公司内部风险管理，建立风险管控制度，规避企业风险。

1.销售额比上半年增长30%，公司整体实力得到提升。

2.完成产品升级计划，产品质量得到提高。

3.客户满意度得到提升，忠诚度得到提高。

4.员工满意度和凝聚力得到提高，人力资源结构优化。

5.公司品牌知名度得到提高，市场竞争力得到提升。

6.内部风险得到管控，企业安全稳定。

**下半年的工作计划篇十一**

为全面搞好\_\_年全面预算治理与财务治理工作，我们计划重点抓好以下几个方面的工作：

(一)根据上级公司下达的预算指导意见，进一步搞好预算治理工作。

预算治理作为财务治理中的重要一环，与全面做好财务工作息息相关。在明年的工作当中，要进一步加强对科室、站所的费用预算指导与预算治理，认真做好预算的分析、分解与落实工作，使全面预算治理真正成为全员预算治理，让预算真正发挥其应有的作用。

(二)结合新会计准则的实施

当好领导的参谋，确保完成上级下达的各项指标。随着公司逐步走上良性发展轨道，经营质量不断提高，企业资产得到进一步净化与整合。结合绩效考核治理，本着“严、深、细、实”的原则，全面强化责任制的制定与落实，在售电收入增收的基础上，千方百计研究节支，力争完成各项任务指标。同时，围绕盘活资产，对现有闲置的资产进行盘点;加大电费回收力度，保证每月电费回收真正结零;减少资金占用率，提高企业资产周转速度。根据上级公司物资采购的要求，进一步健全物资比价采购制度。

(三)继续开展会计从业人员的培训活动

进一步搞好财会基础工作，提高治理水平。企业越发展进步，财务治理的作用就越突出。所着企业的不断发展壮大，对财务治理的要求也越来越高。为了适应这一要求，就必须继续开展会计从业人员的培训，提高 会计从业人员的水平。在提高会计人员水平的基础上，进一步加强检查督促与指导，搞好会计的基础治理工作，为更好的参与企业的经营治理工作打下坚实的基础。

总之，今年财务科的工作在各位领导的支持与帮助下，在各科室和基层站所的配合下，按照支公司的总体部署和安排，认真组织落实，取得了较好的成绩。但是，来年的任务会更重，压力会更大，我们财务科全体成员将变压力为动力，做好\_\_年工作计划，积极进取，开拓创新，充分发挥财务治理在企业治理中的核心作用，为企业的发展壮大做出新的更大的贡献!

**下半年的工作计划篇十二**

一、对幼儿进行爱祖国教育

爱国主义是我国人民崇高的美德，是人们崇高思想和品德的源泉，是共产主义觉悟的起点，是人们开拓前进的强大动力，为了形成良好的爱国主义思想品德，必须从小就向幼儿进行爱祖国的教育，培养幼儿初步的爱国主义情感。

1、教育幼儿热爱自己的父母、老师、小伙伴，逐步扩大到爱各行各业的劳动人民。认识他们劳动的意义，知道他们是在为祖国的繁荣富强而辛勤地工作，培养幼儿尊敬并热爱他们。热爱解放军，学习他们勇敢守纪律的优良品质。

2、培养幼儿从爱家庭、爱幼儿园，逐步扩大到爱家乡、爱祖国。引导幼儿认识家乡的名胜古迹，自然风景，建筑，了解家乡的建设和变化，培养幼儿热爱自己美好、富饶祖国的思想感情。

3、让幼儿知道我们的国家是中国，我们是中国人;我们的国家很大，人口很多。教幼儿认识国旗、国徽;能识别国歌的曲调，知道国歌的主要内容。

4、认识祖国的首都。

5、向幼儿介绍一些我国或本地区的革命历史和人物事迹，使幼儿初步懂得热爱英雄、学习英雄。

6、根据我国和当地民族传统习惯，有选择地认识一些节日，以增进儿对劳动者的尊敬，激发活泼愉快的情绪和爱祖国的情感。

7、对幼儿进行初步的国际主义教育，教育幼儿爱不同的国家，不同种族的人民和小朋友。

二、幼儿爱集体教育

集体是由个人组成的，但不是个人的简单相加，是群体的一种表现形式。培养幼儿关心集体利益，为集体的进步和成就作出自己的贡献，并为集体取得成就而喜悦，幼儿爱集体教育有以下三方面：

1、培养幼儿喜欢并逐步习惯幼儿园的集体生活，进而热爱幼儿园的集体生活。与小朋友友好相处，感受共同生活的愉快与欢乐。不独占、不争抢玩具、图书等到物品。不打人、不骂人，能互相谦让，逐步学会自己解决与同伴的争执和纠纷。

2、培养幼儿关心别人，关心集体，愿意为集体做好事。让幼儿学会关心别人，对同伴富有同情心，当别人有困难时能去帮助解决，给予同情和安慰。并爱护比自己年幼的同伴，还会正确评价自己和别人的行为。

3、培养幼儿遵守集体活动的规则，养成守纪律的行为习惯。

三、对幼儿进行礼貌教育和守纪律教育

讲礼貌和守纪律是一个受过良好教育的人应体现出来的文明行为，是社会主义社会对每一个公民提出的要求。我们必须从小对幼儿进行讲礼貌和守纪律的教育。

1、对老师、小朋友、家里人、客人有礼貌，知道有礼貌是好孩子。

2、会使用礼貌用语：请、您、早、好、谢谢、对不起、没关系。

3、别人说话时不随便打断，不乱插嘴。

4、不需成人更多的提醒，能较主动地遵守本班和幼儿园的各项规则。

一、迅速开展服务巡检活动，安抚老客户、大客户的依赖心理

由于公司相当大的一部分销售是由老客户介绍来的，我们在市场还没有完全进入旺季来，由公司相关领导带领服务、销售相关人员对大客户、能够为公司介绍销售机器的客户进行服务巡检活动，解决客户存在的服务问题，让他们充分体验到柳工老客户、大客户的优越性，他们这样才能够更好地为公司整机销售做出帮助。

二、开发细分市场，充分依托原有资源

老用户、老关系，必须在每个区域一定建立铁杆用户。

高度重视市场支持体系的建设(当地的修理厂、配件店、平板运输老板、业内人士)：以诚实、大度的态度，合理布局、准确判其热情度和影响力、反复激发他们的积极性。

积累原始用户信息：跑重点工程、工地、开发区、住宅建设小区、矿山、沙石场、市政和水利施工单位、城镇拆迁户和拆迁村、查电话黄页、查当地报纸。关键是系统开发，切忌大而划之。吃得苦中苦、方为人上人。

原始用户信息要及时整理分类，从中筛选出自己有用的信息。在每个地区锁定主要竞争对手，知己知彼，利用对手的弱点寻找商机和突破点。

紧密围绕本地当前市场购机热点地区、用户群、热点工程、行业，开展销售工作。

注重成功率，开发一个成功一个，开发一个点映照一片天。卖挖机一定要学会批发和之术。

三、针对每一个重点市场

坚定不移的贯彻两个“三足鼎立”的核心市场开发手段每个大区、办事处、销售员均应十分明确的选定所辖销售区域内，县、区、镇或特定人群(10个以上关系较好的老板组成的群体)的前三位的重点市场，并制定相应的销售目标以及开拓方案。

公司希望在年底前在各地区均形成分级的“三足鼎立”的市场格局，以确保销售的持续增长。

针对每一个重点市场，应构建以当地的主要竞争对手的大用户或代言人，当地的老用户，修理厂、配件店为主的“三足鼎立”的市场支持体系(即渠道)，为此也应选定相应的开发对象及制定开发方案、确定销售目标。

四、关注用户群体的开发

用户因地域、亲属关系、生意联系、挖机品牌而自然形成的用户群体是工程机械营销中最诱人的蛋糕，在日常拜访中高度重视和了解各类用户群体，对群体内的用户一定要在最短的时间内全面见面拜访，力争深入了解和熟悉。面对群体老大或很有影响力的人物应长期相处，切忌直接推销，应先获得其好感和初步认可，其主要目的要放在其帮忙介绍购机信息上。

对群体中有一定影响力的用户购机信息要高度重视，及时上报，利用一切资源全力拿下。一但有所突破应当及时扩大战果。

五、在适当的时候开展促销、展示会

充分利用好产品展示会，产品展示会是公司对当地市场最有效的支持和投资，是公司对当地用户集中、全面的展示和介绍品牌及产品，突破和巩固当地市场的最有效的手段。一场成功的展会往往是打开和巩固一个市场的关键!

六、要让一线的销售人员树立良好的职业心态

a、业务人员要注意形象、言表、态度、礼节，注意当地风俗习惯。

b、市场开发要扑进去，到忘我境界。

c、强调市场开拓方案制定，避免盲目、混乱的追逐信息式的销售。

d、产品宣传要统一口径，系统介绍。

e、平常心对个单，提高对客户的驾驭能力。

f、强化团队意识，扩大信息交流，要学会启动和利用各种资源。

g、要机灵，对用户需求及各种突发事件要准确把握。

h、厉行节约，提高实效。

机会可遇不可求，在整个行业开始大洗牌的同时我们一定要抓住这次机会，打破市场格局，迅速占领市场。以完成下半年的销售目标，同时也为明年的市场打下坚实的基础。

\_\_\_\_年上半年，在开发区管委会及总公司的支持和领导下，到目前为止我们已完成营业收入\_\_\_\_万元\_\_\_\_年下半年，我们将继续保持上半年的良好发展势头，响应市政府振兴\_\_\_\_老工业基地的号召，进一步加大业务投入，争取引进更多的工程项目，重点开拓物业管理业务。同时还要找问题、找差距、找不足，为此，我们制定我公司\_\_\_\_下半年的工作计划：

一、总的工作目标：

1、稳抓环卫，提高道路保洁质量，确保开发区环境卫生在全市领先。

2、发展绿化，确保完成开发区下达的绿化养护及绿化保洁任务。

3、积极拓展其他工程业务，提高经济效益。

4、确保安全生产，加强安全意识，尤其是保证车辆行驶安全及道路保洁工人人身安全。

5、提高全体干部员工的服务意识和服务理念。

6、维护职工的合法利益，提高职工福利待遇，确保职工队伍的稳定。

7、力争完成全年营业收入\_\_\_\_万元，创利税\_\_\_\_万元。

8、积极拓展物业管理新业务，拟承接高铁国际商务区一体化物业管理。

二、具体措施：

1、加强政治学习，统一思想认识，提高全体干部员工为开发区建设和发展服务的意识。将开发区的新形势、新发展、新变化传达给个职工，激发职工的工作热情。

2、加强职工业务技能培训。尤其是物业管理人员，分管理人员、维修人员、秩序维护员(保安)、保洁员等不同部门、不同工种要定期进行物业管理知识、专业技能训练，定期进行消防知识培训;对驾驶员定期进行安全思想教育。

3、继续在各部门推行承包责任制，由部门负责人负责本部门内部的所有事务，部门负责人对公司经理负责。

1)公司拟正式成立监管科，隶属于公司办公室，向办公室及公司总经理汇报工作。监管科于20\_\_\_\_年初成立试运行以来，对公司的各项工作都有了很大的促进作用，但是监管力度仍然不够大，离公司领导对监管科的期许，还有比较大的差距。公司拟于下半年正式成立监管科，加强对各部门的检查考核，量化考核指标，每天考核两次，不走过场，不搞形式主义，不怕得罪人，如实填写日考核表，月底总结考核情况报办公室，根据考核情况按公司奖惩制度进行奖惩。

2)对环境卫队酝酿进行重大改革。推行承包责任制，环卫队实行队长负责制，队长签定承包责任合同，全面负责环卫工作。同时计划分路段进行承包，由监管科对各路段进行考核定奖惩;垃圾中转站(车队)实行队长负责制，队长签订承包责任合同，职责范围包括垃圾中转站、车队、安全保卫、渣土办;与驾驶员签订责任状，明确驾驶员的责、权、利，进一步明确发生安全事故后公司和驾驶员各自所承担的责任;对原垃圾站进行改造，新上压缩机组一台;强化服务功能，提高服务水平，加大对企事业单位的服务力度，拟增加封闭式保洁车、吸粪车及洒水车各一辆;拟接管经七路垃圾中转站。

3)办公室加强内部管理。对公司各部门劳动纪律及业绩的监督考核;负责仓库、汽车等事项的综合管理;组织经理办公会及班组长会议，每月进行工作总结并制定下月工作计划;安排监管科每天考核各部门工作;进一步加强物资采购、仓库管理、用油管理，材料进出必须有领导签字;油票由办公室统一开具经总经理签字后方可加油，并由办公室安排专人随同;汽车维修及购买配件由专人负责，办公室统一安排。

4)绿化队实行承包责任制。分管经理签订承包责任合同，负责绿化队内部所有事务。在确保完成开发区下达的绿化带养护及保洁任务的同时，积极拓展其他绿化工程业务。

5)继续加大物业管理力度。做好安全培训及管理，定期对安保人员进行技能培训、消防培训，定期举行技能竞赛和消防演习;继续加强科技创业园服务区的管理，对服务区食堂卫生及饭菜质量进行监督管理，确保宿舍楼住户财产及人身安全，确保园区环境美观，高标准高质量完成园区车棚建设;继续做好怡园市民广场窗口单位物业管理，拟申报广场绿化工程为徐州市精品园林工程;承接清洁技术产业园绿化。

6)开源节流，节约各项经费开支，加强财务审计力度，尤其是工程审计，提高公司的经济效益。

7)加大物业管理房租、水电费收费力度，确保费用及时回收。

8)改革公司工资分配体制。进一步提高临聘人员工资待遇以及改革驾驶员工资制度，宗旨是使多劳者多得、少劳者少得、不劳者不得，尽可能使工资分配趋于合理化。

9)加强安全生产管理，进行安全知识培训，包括保安职责教育、消防知识培训、车辆行驶安全教育等，特别是行车安全管理，通过每周进行一次安全思想教育，强化驾驶员的安全意识。确保\_\_\_\_年全年无安全责任事故。

10)严格执行奖惩制度，细化奖惩条例。做到奖优罚劣，使人人有压力，人人有动力。

\_\_\_\_年下半年，我们将以振兴\_\_\_\_老工业基地为契机，参与推进开发区二次创业，各级领导的关心支持为动力，齐心协力，共谋发展，争取超额完成全年经济目标任务。

一、办公室工作方面

要始终信守办公室工作无小事，小事不小的观点，真心做到为领导服务、为部门服务、为群众服务。在完成领导交予的任务时要分清轻重缓急，理清思路，不漏办、不误办、不错办，对领导安排的工作一旦接受，即排除一切干扰，全身心地投入，高质量地完成任务，高效率地办好每件事情，做到事事有回音，件件有着落，力求达到领导满意。在工作中时刻强化“细节决定成败”的意识，要从细小的事抓起，面对每一件大小事情，坚持认真再认真，细致再细致的原则。作为宣传干事，我将从以下方面全力做好宣传工作：

1、多学习，提高写作能力。养成读书的好习惯，系统的学习有关政治理论知识，打好理论底，勤奋的进行资料积累和思想积累，开拓自己的视野，优化知识结构。在日常写作中，要字斟句酌，坚持一丝不苟的写作原则。

2、勤调研，发掘新闻素材。在平时的工作中，要用心观察领导动态，深入群众生活，遇事多思考，培养善于发现和鉴别具有新闻价值的能力。

3、快行动，及时上报信息。新闻和信息具有时效性，在得到新闻和信息素材的，要即时行动，尽早将其报送至电视台或县委、县政府信息科，保证信息的及时上传与发布。

二、管区工作方面

1、加强学习，提高自身综合素质。由于自己参见工作时间比较短，自身经验和处事能力、人际关系方面都需要全面提高。一方面，自己认真努力完成工作，并对自己的工作进行自查，自我监督。另一方面，离不开领导的关怀指导和同事的帮助。我会虚心向领导和各位同事请教相关问题。另外，驻村过程本身就是一个学习的过程，还要向农村基层干部学习，向农民学习，不断从基层汲取知识和营养，丰富自己的思想和阅历。

2、开拓思路，完成任务目标。作为一名包村干部，将上级的惠民政策、制度规章传达给基层村组织并且保证其顺利实施为主要工作目标。在驻村工作中，我要坚持各项工作与党委政府的思想保持高度一致，努力将党委政府交予的任务\_\_\_\_完成，做到不打折扣，使基层村民切实得到惠民利益，了解新农村建设的各项制度。

3、深入调研，了解农民疾苦。在工作中，除了多与村干部沟通，更要自己走出去，深入到群众中，多与他们谈心，切实了解群众在工作中遇到的困难和不便，在自己力所能及的情况下尽量解决，解决不了的上报上级领导，切实做到真正为农民办事。

4、化解矛盾，维护农村稳定。要时刻维护农村社会稳定为己任，进积极排查和调解村民的矛盾纠纷，协助做好信访工作。对各种社会、家庭、邻里矛盾，以法以情以理做耐心深入细致的思想工作，尽量做到小事不出村，大事不出镇。

上半年的工作已经随着时间过去了。但是在上半年的工作中，我所得到的工作的经验和回忆，会一直留在我的心中，作为我在将来工作中的向导和助力!我是个比较“喜新厌旧”的人，虽然过去上半年的工作做的还算让我满意，也给了自己不错的鼓励。但是，到了现在，这些也不过是过去的事情罢了。比起回想自己过去的成绩，我更为期待着下半年中我能拿到怎样的成绩。

眼看下半年的工作也即将来临，我对自己在2024年下半年的工作也定下了目标，希望我能朝着这个方向不断的前进，在下半年拿到一个让我感到惊喜的新成绩。我的2024年下半年工作计划如下：

一、整装待发

作为即将开始的新的下半年的工作，这是一段新的工作之路，怎么能带着“牵挂”上路?我必须要在开始的时候，将上半年的剩余的杂事都清理干净，在后面以一个全新的状态来参加工作，这样才能不带牵挂的进行下半年的工作。

二、个人方面的修整

在上半年的工作中，我学到的东西可不仅仅是工作中的经验和技巧而已，通过对自我的反省以及在工作中的观察，我找到了许多自己在平时工作上没有做好的地方，并在之后的工作中不断的重复着改正和寻找的工作。

截止到目前，我任然有许多的地方没有改好，虽然我知道想要将自己的错误都改正，成为一个完美的人是不可能的，但是只要坚持去改变，我总会变得更加的出色!在下半年里，我会继续坚持着这份工作，让自己更加靠近理想的自己，也让我的工作能力更上一层楼。

三、工作方面

在工作上，我首先需要好好的对自己做好心态方面的调整。在上半年的工作中，我发现面对现在的顾客，过去的销售方式已经不是特别适合了，我需要转变我现在的销售方式，要去学会迎合顾客的要求，试着在下半年改变自己的销售风格。

同时，也不要忘了像那些业绩高的同事们去学习、讨论。他们能做的比我好，一定是有什么原因的，为了做好，我也要去试着去向这个方向改变。

四、结束语

下半年，我会继续在梦想的道路上继续努力，但是也不要在努力的方向上忘记了自己前进的目标。努力朝着目标前进之前，不要忘记对自己订下前进的方向。

在公司的领导及全体同仁的关心支持下，在业务的发展上取得了较好的成绩，较好的完成了公司的任务指标，在此基础上，回顾这一年的工作经验和结合工作实际情况，制定如下工作计划：

一、严格落实公司各项条款

加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在\_\_\_\_年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款

提高服务工作质量，建设一流的服务平台。我们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。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20\_\_\_\_年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

三、加快业务发展

巩固郑州市场占有率，扩大河南市场占有面。根据20\_\_\_\_年支公司保费收入万元为依据，公司计划20\_\_\_\_年实现全年保费收入万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有面。

3、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，20\_\_\_\_年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、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。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，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20\_\_\_\_年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作;加强与各保险单位的合作;积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设

做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。20\_\_\_\_年在员工待遇上，工资及福利待遇在20\_\_\_\_年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为13年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制

强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作的需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。 20\_\_\_\_年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

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