# 2024年企业年度计划大纲(七篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-07-31

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。企业年度计划大纲篇一转眼间又要进入新的一年20xx年了，新的一年是一个充满挑...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**企业年度计划大纲篇一**

转眼间又要进入新的一年20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

二、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

三、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费（每月不低于1.2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20xx奥运会带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省着名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省着名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与着名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达1万元以上。

以上，是我对20xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

20xx年我已经做的很好，所以我对20xx年的关注期望值更高，我相信我一定能够做好这一点，在不断的发展中，我相信这是可以做好的。公司的发展和个人的命运紧紧的联系在一起，没有发展就没有进步。相信只要感受全体职员集体努力，我们的公司明天会更好！

**企业年度计划大纲篇二**

一、指导思想

全面贯彻公司的“务实”方针，以经销为龙头，以品质保证为基本依托，以开发商、设计院为突破口，以商业信誉为保障，进一步提高服务意识、质量意识、品牌意识，致力于推进天津建筑市场，推进我公司品牌的突破性进展，促进全市建筑质量的提高。

1、抓好培训——着眼司本，突出骨干，整体提高。

2、老和潜在客户——经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。

3、开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。

4、周、月总结——每周一小结，每月一大结。

1、坚定信念。静下心，快速、融入、学习、进步。先做自己该做的，后做自己想做的。

2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验，利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

3、客户资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。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，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

4、商业运作

找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

5、走精干、高效路线

做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战它。

（1）建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

（2）完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的\'目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

（3）培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

**企业年度计划大纲篇三**

1、根据客户订单及时制定和修改发货计划，保证产品的正常发货，并及时向领导反映过程情况。

2、及时就发货所涉及的相关事务与客户有效沟通。

3、电话中如接到客户反应的问题。要及时的处理，并及时给予客户回复，不能拖延时间。

4、参加业务会议，进行会议记录，并履行会议的决议事项。

5、对终端客户资料更新，修改等。将服务有人员每次拜访简单的记录在资料中，以便为下一次拜访提供备忘，同时也为合理分配拜访时间频率提供依据。

6、对终端客户信息的收集与整理，适时的掌握一些汽车资讯。

7、准确完成每月的业绩销售统计，并及时主动与业务沟通，报告最新业绩，适时提醒业务本月内客户订货情况，哪些客户未订货及本月内客户的收款情况。

8、不定期的电话回访终端用户使用我司产品的情况，另对技术老师需要出差地区，终端用户信息的提前整理，并及时反馈给技术老师。

9、与xx保持紧密联系，及时准确的提供他们所需要的数据及信息，并对他们计划进行跟踪，适时的提醒。

10、增强自己的综合业务分析能力，学习和掌握产品技术知识，熟练掌握生产流程的相关知识，更好的应用于实际工作过程中。

个人计划：

1、提高自身的知识范围，适时的多看一些书籍。

2、提高自己的理财能力。

3、锻炼好口才，能更好的与客户交流。

4、保持良好的人际关系，与同事和谐相处，相互配合。

5、锻炼好身体，保证良好的身心健康，以更加饱满工作态度投入到工作中。

**企业年度计划大纲篇四**

尽管这十几天做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，欠缺营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在xx年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保销售任务的完成。

（1）抽时间通过各种渠道去学营销方面（尤其是白酒营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。

（2）经常向公司领导、各区域同业朋友以及市场上其它各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

xx年在做好广告宣传的前提下，要进一步向烟酒店、餐饮、代销公司、酒店及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，7月份主要对系统人数和接待任务比较多的部队、工商和大型国有企业三个系统多做工作，并慢慢向其它企业单位渗透。

对市场进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

协助xx总在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。同时带动业务员的销售积极性。

（1）提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。

（2）要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。

（3）做好安全销售业务商谈，确保员工和企业的合法权益。

（4）要以＂以人为本、服务企业＂为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力和影响力。

最后希望公司领导在本人以后的工作中给予更多的批评、指正、指导和支持。

**企业年度计划大纲篇五**

2024年是充满机会和挑战的一年，为此我为自己制订了如下工作计划：

我们作为保险人员，就要有足够的保险意识，不管如何对于保险业务的了解必须要尽职尽责，负起责任，担起重担，我们业务员，不但要完成工作规定的任务号担负这位我们公司树立形象的重要责任，对于保险的销售，对于保险工作，要做到认真尽责，让我们的客户信任我们，除了了实现保险的承诺，更要我们保险业务员自己也要做到认真尽责，有较强的保险意识，知道自己的工作责任，有了保险意识在与客户沟通的时候才能够更好的让客户信任，让客户相信。想要做到这一点需要花时间，话敬礼做好自己的工作。

作为一个保险人员，对于保险业务不够了解，不能清除的给客户说出个所以然来，客户有如何愿意相信我们，如何会购买我们的保险呢，为了加强自己说服力，为了提高自己的保险工作能力，每天都会详细熟读所有的保险业务常识，不会就多看多记，多读多多背，下得了苦功夫，才能收获的好结果，想要在岗位上做出成绩付出是要有的，当然这个付出得找时间，而不是耽误工作影响任务，工作要做到认真准确，完美的完成工作事宜，要做到按时加强工作内容，做好工作的目标不偷懒不逃避，报自己的业务水平提升上来，让自己可以做好保险业务工作。

我们业务员都是有组有部门的，每一个组一个部门每个月，每年都有完成的业绩和目标，作为其中的一员一荣俱荣，所以为了让团队取得好成绩，为了让我们的我工作可以提高做好保险销售业务，在部门内积极贡献一份力，不会成为不能的拖累，在工作只是，按照部门人员来算，至少完成部门平均值，在完成的基础上继续提高自己的能力继续发展。当部门业绩不够及时挺身而出，做出业绩做出结果，不担心业绩高，而要担心业绩少，当其他同事能力发挥失常之时，就积极展现自己的力量敬礼去做好工作，同事需要帮助，主动请缨，给同事帮助也就是给自己更多的帮助，都是一个集体都是一个部门的集体的发展关系到我们在内的所有人，会在以后工作中继续坚持和加油下去做好自己的任务。完成自己的工作。

既然是一个业务员就要经常和客户沟通打交道想要在有限的时间里面去的客户的认可，得到客户的同意就要靠我们自己的努力靠我们自己的完成，把任务做好，把工作完成，实现工作，对待客户的态度和心态都要诚恳友好都要表里合一才能够赢得客户的尊重和认同。最后做好工作。

**企业年度计划大纲篇六**

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所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，因此，建设一个优质服务的.客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。[ ]

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在xx年6月之前完成xx营销服务部、yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

根据xx年中支保费收入xxxx万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。xx年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入xxxx万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、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，xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展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。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，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xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

**企业年度计划大纲篇七**

一、指导思想

坚持以科学发展观为指导，坚持改革与创新，立足实际，在深入了解教学、教师实际的前提下，强化教学过程的精细化管理，追求课堂教学实效和质量，推动教育教学工作科学、和谐、高效发展。

1.学前教育。加强对幼儿教育工作的指导和管理，促进幼儿园整体办园水平不断提高。

2.义务教育。健全三级课程体系。严格按要求开齐、开足课程。实现面向全体学生，全面培养，注重特长，发展个性的目标要求。

3.教师培训。进一步加强师资队伍建设，配齐配足学科专（兼）职教师，建立健全教师自主研修制度，促进师资均衡分布，促进教师专业成长。

4.常规教学。以课标理念为指导，构建各学科新授课教学模式，加大课堂教学改革的力度，积极引导学生进行自主、合作、探究式学习，努力提高课堂教学效益。加强教学常规过程管理。进一步修订、完善各项常规管理制度；推行教学常规检查结果公示制度，依据《云龙示范区中小学教学常规管理办法）》的精神，制定学校教师教学工作评价方案，多方面、多角度地调动教师工作的积极性，促进教学工作常规化、规范化。

5.教研教改。充分发挥联合教研组的作用，建立联合教研组工作制度，制定教研组活动计划，定期开展教学视导活动。强化校本教研管理力度，经常组织开展听评课、集体备课、反思等活动，通过专业引领，同伴互助，争取在小专题上出成果，进一步提高教师教研能力。

6.教学装备。以督查为契机，抓实各校功能室器材的使用。认真抓好中小学实验操作技能考试（查）。

7.办学条件。以合格学校创建为契机，改善学校办学条件，提高学校办学水平，提升学校办学品位。

（一）全力推进义务教育均衡发展，努力促进教育公平。

1、以提高教育质量为根本任务，切实抓好义务教育阶段办学条件合格化建设，加快缩小区域之间的办学差距。多渠道筹措教育经费，积极争取项目资金，为学生提供更好的学习生活条件。进一步提高学校实验装备水平和学校图书、体育器材配备质量，全面提高基础教育信息化程度。xx年示范区将完成2所小学合格化建设工作。

2、做好控流保学工作，切实做好进城务工农民子女平等接受教育和农村留守儿童教育工作。坚持以流入地政府为主，保障进城务工农民子女享受九年义务教育。建立健全留守儿童档案，采取家校定期联系等一系列行之有效的措施，让留守儿童倍受关爱，幸福生活，健康成长。建立学校三残儿童随班就读保障体系，不断提高三残儿童入学率和特殊教育质量。

（二）进一步加强中小学德育工作，着力提升学生素质。

3、坚持德育为首的理念，充分挖掘新课程德育资源，积极推进德育课程和校园文化建设，组织开展感恩教育、礼仪教育等系列主题教育活动，将社会主义核心价值观念贯穿到课堂、渗透到学生心中。注重德育实效性研究，推行快乐德育。

4、积极创建各具特色的校园文化。狠抓学校校风、教风和学风建设，切实加强学校制度文化、物质文化、精神文化和行为文化建设，着力提高学生的思想道德素质、科学文化素质和健康素质。广泛开展科技、读书、艺体、社会实践、研究性学习等内容的课外活动，发展学生的个性和特长，彰显学校办学特色。定期举办中小学读书节、艺术节、体育节、和科技节等活动，注重培养学生的社会责任感、创新意识和实践能力。

5．加强对师生的安全教育，积极开展预防溺水教育周、防近教育周、交通安全教育周、预防血吸虫、艾滋病、毒品等系列教育活动，抓好安全教育演练，提高师生安全意识，增强自我保护能力。

（三）深化基础教育课程改革，全面实施素质教育。

6、严格执行课程计划。各中小学要认真落实课程标准，按照国家规定的教育教学内容和课程设置开展教学活动，不得随意增减课程和课时。切实开展好艺体、信息技术、综合实践活动等教育教学工作。因地制宜开发校本课程，形成学校特色。

7、认真做好小学和初中生综合素质评价工作。各小学和初中都必须按照素质教育的要求建立学生成长档案袋。坚持以学年为单位，每学年对学生进行一次综合素质评价。

（四）坚持以人为本，全面提高队伍素质。

8.加强师德师风建设。贯彻落实《教师法》、《义务教育法》、《中小学职业道德规范》，依法执教，规范教师职业道德和教学行为，增强教师职业责任感。

9.加强教师培训，多种途径提高教师业务能力和素养。一是聘请专家讲学，二是组织区内骨干教师进行经验介绍，三是帮助教师正确定位，四是加强校本教研，五是定期安排校长论坛、教师论坛活动。

（五）加强教研、仪器装备工作，更好地服务于教学。

10.教研工作。

认真抓好校本教研活动的指导、督查。重点开展校际间学科教学研讨及交流，关注课堂，进行课堂观察，以听、评课为切入点，进行提高质量的研讨，在学情分析的基础上，主要探讨提高质量的方法和措施。同时配合学校认真做好期中、期末两次教学质量检测工作。

强化对中学毕业年级教学的研究和指导。首先是要认真分析xx年中考的情况和本届初三学生的基本情况，找准教学中存在的问题；其次是对xx年中考的趋势进行研究并提出备考的指导建议和意见。

11.仪器装备工作.加强教学仪器设施设备和图书的安全防范和管理，进一步规范各种教学媒体的使用、保管、维护等规章制度及考评细则。发挥电教、实验仪器的作用，提高综合效益。区教育局将对各校的现代教育技术和实验教学工作进行检查、评比，对评出的先进集体和个人给予表彰奖励，对做得差的学校领导和电教、实验教师进行通报批评。

（六）坚持依法从严治教，进一步规范办学行为。

12、严禁义务教育阶段举办或变相举办重点班、快慢班。各小学、初中不得以任何名义分重点班、快慢班。

13、义务教育阶段学校不得利用节假日、双休日和休息时间组织学生上课和集体补课。统一和规范学年教学时间、周课时数和作息时间。中小学生要保证每天有1小时的体育活动时间。

14、继续抓好学校常规管理。进一步落实《云龙示范区中小学教学常规管理办法》，健全学校常规管理制度，并在制度落实上下功夫。加强教育教学过程管理，向精细化管理要质量，全面提升学校管理水平。教育局组织督查组，依据《云龙示范区中小学教学常规管理办法》对中小学常规管理进行定期和不定期督查，并及时将督查结果在全区通报。

15、加强学籍管理。严格执行学籍管理制度，按规定要求办理转学、休学、留级和复学等手续。严禁义务教育阶段进行留级或变相留级，因病确需病休的要完善相关材料。

（七）加快发展幼儿教育，全面提高幼教质量。

16、进一步规范幼儿教育。落实幼教健康第一，保教并重，寓教于乐要求，加强园际交流，提高学前教育整体水平。进一步规范民办学校办学行为，严格执行民办教育审批程序，清理整顿无证办学民办教育机构。

时间

工作安排

责任者

一月

1.组织期末联考，做好质量分析。

业务部门

2.完成xx年度教育技术装备综合统计工作

业务部门、学校

年下学期测试质量分析

各校教务处

二月

1.教师寒假读书活动

各校教务处

2.制定xx年业务部门工作计划

业务部门

3.制定xx年德育工作方案

业务部门

三月

1.召开教务主任会议

业务部门、教研组

2.开学工作检查

业务部门

3.做好控流保学工作，整理上报学籍数据

业务部门、学校

4.上交各部门工作计划、各年级实验教学计划、学校总课表、教师任课情况表、阳光体育活动方案及安排

各中小学校

5.合格学校建设工作指导

业务部门

6.德育主题活动感恩教育

各中小学校

7.幼儿园工作督查、整顿。

业务部门

8.开展七彩阳光体育活动

各中小学校

9.建立qq教研群

教研员、骨干教师

10.启动课题研究：从农村教师到示范区教师的转型

教研组

11.学科文化建设活动（一）

各校教务处

12.中语、数、外教学研讨

联合教研组

13.教师读书心得体会征集评比（一）

教研员

14.教师结对成长活动（一）签订结对协议

教研组

15.中小学毕业班复习研讨

各校教务处

16.启动书香校园建设活动

教研组

17.常规管理工作督查

业务部门

四月

1.校长论坛

业务部门

2.实验教学工作检查、评比

业务部门

3.幼儿园园际交流活动

幼儿园

4.科技节活动

业务部门、学校

5.德育课题研究养成教育研讨

教研组

6.小数、中学理、化、生教学研讨

教研员

7.课堂观察（下校听课）

教研组

8.期中测试工作

各校教务处

9.教师课件制作作品征集评比

教研组

10.邀请专家进行课堂教学引领

业务部门

11.学科文化建设活动（二）

教研组

五月

1.骨干教师展示课送教下校活动

教研组、骨干教师

2.组织中考报名工作

各中学

3.中考体育考试

各中学

4.艺术节活动

业务部门、学校

5.学科文化建设活动（三）

教研组

6.小外、中学政、史、地教学研讨

教研员

7.优秀课例及反思征集评比

教研组

8.课堂观察（下校听课）

教研组

9.书香校园建设督查

教研组

10.教师论坛

教研组

六月

1.中考、小学毕业会考

各校教务处

2.小学、初中肄业班期末检测

各校教务处

3.艺体学科教学研讨

教研组

4.教研特色校展示活动（一）

教研组、承办学校

5.迎市书香校园工作检查

教研组、学校

6.邀请专家学者讲学

教研组

7.优秀班主任、优秀教师评选

业务部门

8.珍惜生命，远离毒品教育

各中小学校

1.暑假校本培训

各校教务处

2.教师暑假读书活动

各校教务处

3.校长论坛、教师论坛

业务部门、教研组

九月

1.调整下学期工作计划

业务部门、教研组

2.开学工作检查

业务部门

3.做好控流保学工作，整理上报学籍数据

业务部门

4.弘扬和培育民族精神月活动

各中小学校

5.师生普通话大赛推普周活动

各中小学校

6.组织中小学生《国家体质健康标准》数据测试工作

各中小学校

7.组织教师参加省市教育教学论文评比

各中小学校

8.教师读书心得体会征集评比（二）

教研组

9.课堂观察（下校听课）

教研组

十月

1.中小学生体育运动会

各中小学校

2.中小学教学常规督查

业务部门

3.教师论坛漫谈班主任工作

教研组

4.语文教研活动三年级作文教学

语文教研员及骨干教师

5.教研特色校展示活动（二）

教研组、承办学校

6.优秀课件展示活动

教研组

7.书香班级建设工作督查

教研组

8.校长论坛

业务部门

十一月

1.实验教学工作专项督查

业务部门

2.开展消防安全日教育活动

各中小学校

3.合格学校建设督查

业务部门

4.向日葵计划、校本课程落实及开发工作经验交流

教研组

5.数学教研活动

数学教研员

6.期中测试工作

各校教务处

7.邀请专家学者讲学

业务部门

8.抽测学生体质健康标准测试结果

业务部门

十二月

1.年度目标管理考核

教育局

2.各部门上交工作总结

各中小学校

3.教师结对成长活动（二）成果展示

教研组

4.教研特色校展示活动（二）

教研组

5.英语教研活动

英语教研员

6.优秀教研学校、优秀教研组评比

教研组

7.书香校园活动督查

教研组

8.全年教研工作总结

教研组

二0一一年一月

中小学期末检测

业务部门、学校

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找