# 2024年年度计划总结目标(十六篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-10-04

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!年度计划总结目标篇一年度工作总结与...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**年度计划总结目标篇一**

年度工作总结与计划

时光荏苒，xx年很快就要过去了，回首过去的一年，我在公司领导的指导和支持下，不断成长，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它任务，在工作方面迈上了一个新的台阶。以下为本人对20xx年度人事工作的看法及对其他方面工作的总结：

一、日常人事相关工作。我自11月份开始管理人事方面工作，除了规范人事相关流

程、制订相关表格，严格按制度管理外，于11月份进行了一次较大规模的招聘工作，安排一期、二期的培训，并负责公司制度、合同法律法规等方面的培训工作，在旺季为分行充实了人员，也进一步加强了员工的专业素质。另外，我努力为公司创造“能者上，庸者下”、“奖勤罚懒”的工作机制，组织了“经理助理竞选活动”，提拔两名经理助理协助分行经理开展日常工作，并对业绩好、服务好的员工进行精神上和物质上的奖励，对比较优秀的员工有针对性的提出改进之处，通过综合考核可以直接晋级，激发员工的积极性，为员工提供了较大的发展空间。

除了日常人事工作外，20xx年人事工作主要问题有以下几点：

1、 绩效考核制度的制订及执行。三月份开始起草试行绩效考核制度，经过中途的

不断修正，制度和执行过程都得到了改善，每个月度及季度的考核确实使一些 优秀的员工得到了晋升,但是整体来看感觉对于大部分人只是例行公式,没有起 到很好的激励作用。

主要原因是意识不够，大家都认为像我们这样的公司，规模较小，且人员以业务员为主，主要应该是看业绩，而不是在日常工作上做文章，另外就是对考核结果不看重。

2、 人员流动比较频繁，人事变动较大(附xx年人员动态表)。根据20xx年人员动态表统计，公司现有员工24人，20xx年整年入职人数28人，离职人数达到33人， 比20xx年员工总人数减少了5人，员工留用率为0，另外20xx年的人事变动较大， 其中有4位二手部的分行经理、2位人事部经理、1位宾馆经理离职，给公司管 理层造成压力，公司决策的执行出现断层现象。虽然公司的性质比较特殊，业务 人员的流动频繁也是常态，但是根据人事统计数据来看也不免让人担忧，公司的 招聘、培训成本将得不到回报，人员专业素质、业务经验等得不到提高，同时， 人员流动频繁给公司的发展造成不良影响。

分析原因主要有两点：①对新进员工缺乏系统培训。据很多新进员工反映，刚进来公司的时候因为对业务不熟，很难上手，在懵懂之中找不到努力的方向，这样很大部分员工找不到归属感，从而选择放弃这份工作。另外，新员工得不到系统的培训，在业务跟进过程中成交率低，业绩跟不上，也容易造成员工心浮气燥;②工资福利方面不是特别理想。从三亚的劳动力用工市场来看，大部分的单位都给员工提供工作餐及员工宿舍，解决了外来务工人员的后顾之忧，但是我公司却没有这种福利，工资方面也和其他公司不相上下，这样我们就没有优势了;

3、劳动纠纷。由于公司建立时间并不长，以往的制度还有很多欠缺的地方，存在或

多或少的漏洞，人事制度在执行过程中出现偏差，一些问题得不到妥善解决，造成杨岩、熊勤劳动纠纷，浪费公司的财力、人力。20xx年迎来新劳动合同法的执行，势必对公司造成一定影响，在合同和制度上也存在很多需要修改的地方，20xx年底准备工作也极其重要。

二、另外由于本人在20xx年工作岗位的变动，所以工作内容也有些许变动，现简要回顾总结如下：

1、综合素质进一步提高。由于我公司业务的特殊性，虽然作为办公室助理，也必须

对二手房交易相关业务知识有所了解，在实际工作中，我都刻意加强这方面的实战经验，并积极主动的对客户咨询或来访进行解答与接待，争取机会做单，不仅加强了自己的业务知识，也为公司带来了收益。另一方面，为了更好的做好工作，我积极了解房地产相关法律知识、投诉案例分析处理、人事相关知识等。

2、当好助手。根据办公室分工，我主要是负责协助总经理日常工作，起草总经办各类文档，上传下达公司信息，公司内部文件管理等。在工作当中，我积极为公司出谋划策，提出具体化建议并起草发文，规范了业务流程;及时传达公司命令并反馈员工动向，协调部门间关系;审核分行合同、成交报告，对资料不齐全或审核不过关的成交报告及时交还分行经理处理，避免纠纷隐患;协助分行经理拟订、修改自打合同，对分行的合同进行审核;协助解决各类纠纷;公司印章的管理工作，对用章文件进行审核及备案等。

一年来，虽然自己在工作上取得了一定成绩，但还存在着不足的地方，特别是第一次主管人事工作，缺乏实操经验和理论知识，在即将到来的xx年，还有很多需要改进和努力的地方，需要在绩效考核、人员招募和培训、人才结构的优化和员工稳定性上下功夫。

xx年度总体工作计划

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，对于即将到来的xx年，综观我司的现状，人力资源部将从以下方面开展20xx年的工作：

一、完善公司组织框架

公司的组织机构框架是基于稳定、合理、健全的原则，通过对公司未来发展态势的预测和分析，制定出来的。我公司在xx年是要在稳定二手部发展的基础上开拓新的项目，故而在组织机构的设定上，要根据新项目需求设立，实现框架的合理化和可行性。组织机构框架的设定和不断完善要保证公司的运营在既有的组织架构中运行良好、管理规范、不断发展。

实施办法：

1. 根据公司发展方向及各部门xx年全年工作计划方案，在现有的组织机构图上

增减内容;

2. 经理会议上讨论，征求各部门意见，完成修改;

3. 总经理审核，最终确定。

公司组织机构图的完善将在一月份完成，需要公司各部门发展计划及公司整体规划做基础。

二、公司各岗位职能分析及职责确定

通过职位分析既可以了解各岗位的任职资格、工作内容，从而使公司各部门的 工作分配、工作衔接和工作流程设计更加精确，也有助于公司了解各部门、各职位全面的工作要素，适时调整公司及部门组织架构，进行扩、缩编制。也可以通过职位分析对每个岗位的工作量、贡献值、责任程度等方面进行综合考量，以便为制定科学合理的薪酬制度提供良好的基础。详细的职位分析还给人力资源配置、招聘和为各部门员工提供方向性的培训提供依据。公司各部门各岗位的职能说明是各员工工作的标准。

公司岗位说明书的制订在三月份完成。务必让公司每一个员工都了解自己的工作职责，岗位清晰，分工明确。

三、人员招聘与配备

xx年，人力资源部打算在原有基础上，根据公司业务发展的程度和部门的要 求增设部分岗位，及调整个别部门的人员配置，其一是要保证二手部人员的稳定和素质不断提高;其二是要针对新的发展项目增设新的岗位。

计划增设岗位有：

分行秘书：根据分行需要设置，主要负责配合分行经理对分行进行日常管理，整理分类分行文档，配合协助置业顾问做单，起到良好的后勤作用。这样有利于置业顾问全身心的投入到业务当中，也有利于总部管理工作的开展。

策划人员：根据公司发展的需要设置，主要负责公司各类策划方案的构思及撰写。良好的文书写作及创新的构思，能帮助公司更好的发展，同时，在公司对外形象的宣传及维护方面能起到一定作用。

法务专员：主要负责公司所有有关法律方面问题的咨询解决，各类合同协议的起草，合同纠纷的解决等，并负责全公司人员的法律培训。在法制的大环境中，懂法讲法极其重要，特别是我们公司的性质决定更加需要一个有一定专业知识的法律人才，这样既能保障公司合法权益，同时也能避免很多不必要的纠纷。

根据公司发展趋势，新方案的设立并推行主要将由物业部人员来完成，这样，物业部人员的扩充迫在眉睫。

客服人员：主要负责维系公司与客户之间的关系，受理并协助解决客户投诉，对外树立服务品牌，不断推广公司良好形象，并要根据客户的反馈信息及时提出合理化建议。作为服务至上的公司理念，公司迫切需要有良好素养的客户服务人员，包括物业部的扩充和业务量的增大，也需要客服人员来协调我们与客户的关系。 外联人员：主要负责挖掘物业服务类合作单位及个人，并负责维系良好关系;及时根据调度指令完成对清洁、维修等服务人员的工作安排;负责完成物业部采购工作。

招聘工作主要是通过网上搜集简历、人才市场现场招聘、熟人介绍等方式进行，并考虑通过熟人去别的公司挖掘人才。清洁和维修服务人员将根据公司发展的需要以外聘的形式完成。

四、薪酬管理

公司的薪酬管理制度在xx年度已经有所完善，基本建立比较健全的管理制度，对员工有一定激励作用。现我公司员工薪酬按职务的不同分为abcdefg七个级别，每个薪酬级别又分为5个等级，根据员工的表现、工作时间、能力等确定具体的薪酬待遇，另外每个季度进行考核，员工可以凭借优秀的表现晋级。但是我们的薪酬现在并没有优势，包括业务提成也比一般的小公司低，这样很容易造成人员流失，另外，现有状况中，公司普通员工、助理级员工、经理级员工之间的福利待遇相差幅度小，这样不容易调动员工的进取心，而且级别观念不强，

在20xx年度，人力资源部将通过不同渠道了解其他竞争公司薪酬待遇，以便不断调整完善我们的制度，渠道主要有：1.以应聘者的身份去人才市场或直接上门的方式找别的公司了解情况;2.通过置业顾问与别的公司的业务员之间的关系了解;3.通过熟人多方面打听分析三亚整体工资水平。薪酬待遇的调整要兼顾公司成本与激励员工工作动力两者。

五、绩效考核体系的完善与有效运行

在上面的总结中有说到，我们20xx年开始实行绩效考核制度没有起到很好的激励 作用，并分析了原因。 要改善这种状况，首先是各部门负责人要起到带头作用，先改变自己的观念，对绩效考核有一个全新的认识，然后才能给部门的员工传达好思想，一个员工只有做好了最基本的东西才能来谈其他的;其次，对于每月月初的计划，部门负责人要审查是否合理，有无特别的工作要安排，权衡工作的轻重来分摊考核分数，月底考核时，根据计划完成率来核定分数;再次，每月月底对于考核结果，部门负责人要开部门会议，逐个讨论考核分扣在什么项目，扣分的原因是什么，才能在下个月引起注意。

绩效考核的目的不是处罚，而是要员工认识到自己的不足，激励员工不断修正达到更好的工作状态，人力资源部将持续引导各部门有效完成考核工作。

六、员工培训计划

针对我公司员工缺乏系统培训，对业务不熟，销售技巧不足的现状，及新员工入职后对公司制度、业务流程不了解的实情，人力资源部决定在以下几个方面分阶段的组织员工培训：

1.新员工入职培训：

培训内容：公司介绍、《员工守则》相关制度、三亚房产市场现状及二手交易市场发展趋势、公司房产软件培训。

目的：①使新员工对公司进一步的了解，并清楚自己的权利与义务;②对三亚整个二手市场有一定了解，树立工作信心;③上岗后能熟练操作公司房产软件，方便工作。

2.员工加强培训：

培训内容：礼仪礼貌、二手房交易流程、二手房过户、更名相关知识、按揭知识、法律知识、销售技巧等。

目的：熟悉业务，加强做单能力。

3.要求：培训完成后进行考核，检查培训结果。

七、人员流动

xx年人员流动很大，总结中已分析了动向及原因，xx年主要是通过以下办 法尽量保留优秀员工：

1. 员工系统培训，加强归属感;

2. 调整薪酬福利待遇;

3. 完善竞争机制，激励员工工作积极性。

**年度计划总结目标篇二**

一、xx年度工作完成情况

转瞬间我已经来公司近半年的时间，作为一名新员工，我积极配合公司的安排，在部门领导及各位同事的帮助下我顺利的完成了本年度的工作，回顾近半年来的工作，即有收货也有不足，现对自已半年来的工作进行总结。

1、日常我主要负责的主要工作内容有：

进行主要功能的功能测试、界面测试、兼容性测试及性能

测试;

设计与编写测试用例;

按照测试用例执行测试计划;

及时与开发沟通测试过程中遇到的问题，并提供建议; 对业务功能流程提出修改建议，绘制关键业务流程;

2、完成所需知识积累，学习所需知识、工具以及技能。在工作中学习了p2p网贷流程规范

二、xx年度工作中存在的问题与不足

尽管经过一些努力，我的技术水平还需进一步提高。在以后的工作中，我将不断提高自己的技术水平，使自己的工作达到一个更高的层次，使我的工作能够更加完善。

今后我会加强其它相关专业知识的学习。社会的进步与企业的发展对员工的综合素质提出了越来越高的要求，要求员工一专多能，只有这样才能进一步提高企业的效率，增强企业的竞争力，才能增强员工在这个社会中的竞争力。所以，在加强本专业业务能力的同时，要不断的学习，扩展知识面，为企业的发展和自身的发展打下良好的基础。

三、分析与思考

沟通是非常重要的

由于需求文档不是很完善，初接触公司网站时，对于网站的某些功能的细节不是很清楚，提出的一些bug，有可能是数据问题，有可能是操作不当而引起，也有可能是该功能的设计就是如此。因此，当我们有疑问时，要做的第一件事不是立刻给程序员提bug，而是进行确认，确认这是否是一个bug，确认这个bug能否重现。总之，在沟通后，问题得到了更好的解决。

自己解决问题的能力

由于开发的工作量巨大，不能依靠程序员解答说有的疑惑，所以要通过查阅资料或者从网上找寻答案，在软件测试工作中，它帮我解决了很多疑难问题，解答了很多令我迷惑的地方。也是我帮助测试同行解决问题手段之一。

对软件测试工作有了新的认识

在测试工作中，仅对测试的工具和测试方法熟悉只是测试工作的基础，需要深入了解业务以及软件需求的趋势，才能更好的做好测试工作。 对于性能测试更需要在这个基础上对计算机原理、网路、行业有全面的了解和经验，才能对测试的数据做出精准、详细的分析。

四、xx年度工作思路与计划

在接下来的xx年我希望通过自己的努力，让我们的网站更加完美，提高自己的软件测试技能，更多的关注软件产品的开发过程，提高工作效率，提高公司网站用户满意度。

具体来说xx年工作计划有：努力提高自身测试水平，努力学习p2p金融知识以及业务流程，学会需求分析，掌握需求分析在测试中的作用，参与更多网站的测试工作。

企业的发展与成功，不仅是一个公司的成功，更是我们每一个员工的成功，只有企业更好的发展，才能尽情发挥个人的才华，实现个人与企业的共同发展!

**年度计划总结目标篇三**

xx年将至，我们要回首过去，展望未来，下面我对我个人工作和展厅工作在过去一年中做个总结，目的在于总结教训，提高自己，完善团队，也相信我们这个团队会把明年的工作做的更好。

九月份来到橱柜，虽然我没有橱柜销售经验的，缺乏对橱柜行业销售经验和行业知识，仅凭对销售工作的热情，我下定决心，挑战自己。为了能尽快融入到这个行业中来，我在展厅努力学习橱柜的基础知识和销售技巧。在指导下，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教陈总和周经理以及其他有经验的同事，与展厅人员一起寻求解决问题的方法和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，对我个人而言有一定的进展。

通过不断的学习产品知识，现在对整体橱柜市场有了一个大概的认识和了解。现在我慢慢的可以应对一些客户所提到的问题，能较好的与客户沟通，达到销售目的。所以经过小半年的努力，也有了一定的销售业绩，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的管理能力，销售水平都比以前有了相应的提高，针对一些展厅的管理和客户的异议，现在可以拿出一个基本成熟的方案来应对

但是对于整体橱柜市场了解的还不够彻底，对展厅的管理还不够完善，不能十分有效的组建一支有效地团队，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员向管理者过渡的位置上，对展厅橱柜顾问的培训，管理力度不够，影响展厅的销售业绩。

展厅总结：

在总公司的领导、帮助和支持下，基本设施和人员体制得到完善，为xx市场的全面发展打下了基础。但是由于主客观因素，与总公司的要求尚有相当距离。这里对今年本店做一下总结：从7月份试营业到年底，有半年时间，但是销售业绩不是很理想，以下是xx店从7月份到12月份的业绩报表

总结分析：原因主要有以下几点：

一、 人员问题：

1、从开业到现在，人员不是很稳定，调动比较频繁

2、新进人员比较多，基本以学习为主，接单能力不强

3、店内工作人员销售能力不强，大多没有销售经验，

4、工作人员的工作激情不高，

5、对xx区的楼盘不是很熟悉

6、对装修方面也不了解

7、对橱柜市场不了解，

8、外围市场人员的业务比较盲目，

二、市场原因：

1、市场杂乱。目前的橱柜市场多如牛毛，大大小小，形色不一，价格相差很大，计价方式也大有不同，所以市场比较混乱，与我们在同一定位的橱柜品牌不是很多，但是公司刚起步，进入xx市场比较晚，在xx市场的知名度不高，所以市场比较难做。

2、有效客流量少。在7月底工作到现在有记录的意向客户有110个，六个月的时间，总体计算展厅一天接待的半个客户量。从上面的数字上看我们基本的把握客户工作没有做好。

3、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项问题不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的程度。

4、 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

针对以上总结分析，对开展xx年年度工作计划做如下安排：

二、 市场的开发：根据今年的基础，对xx市场有了更深的了解。因此，针对xx市场的特点，从以下几个方面去落实

三、 展厅管理：

1、建立一支熟悉业务，相对稳定的销售团队，xx年工作中组建一支具有凝聚力、合作精神的团队作为一项主要的工作来抓。展厅人员 配置4人：店长1个，厨房顾问3个，培养2位主接单手负责接单，1位销售内勤负责审单，签单和展厅后勤事宜以及网络维护等，

2、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。

3、人员培训，每周五店内实行培训，主要培养销售人员发现问题，总结问题并能提出自己的看法和建议，不断自我提高的习惯，使销售能力提高到一个档次

4、完善销售制度，建立一套明确系统的展厅管理办法。 由于我个人销售管方面比较薄弱，销售人员的自觉学习和对顾客的把握不到位。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，提高销售人员的积极性

三、基本目标：xx年销售目标最基本原则的是做到月月有进帐。本店xx年度详细销售目标如下：

1、销售额200万元以上，( 3、4、5月：33万，6、7、8月：60万，9、10、11月：85万，12、1、2月：33万

2、每一店员平均每月 2500元以上 3、各项管理费用同步下降3%;

4、.在(同行业)xx市场占有率大于3%

5、广告费用投入5万左右(包括小区宣传，节假日活动宣传)

**年度计划总结目标篇四**

新的一届学生会将开启新的希望，新的空白承载新的梦想。学生会将在民政学院党委、团委的领导和指导下，继续坚持“服务同学、奉献同学”的工作宗旨，坚持“团结、务实、创新”的工作原则，结合学院自身特色，全力打造富有学院品牌的学生活动;以服务社区活动为依托，倾力展现全院同学的风采;完善学生会体制，使学生会工作更加科学化，规范化，充分发挥好学生会的桥梁和纽带的作用。

学生会总体工作计划

一、通过多种渠道加强对学院学生工作的宣传力度，树立学院的良好形象，加强学院和其他学院的交流。二、通过继续组织同学深入社区，了解社区，服务社区，鼓励同学投身于社区，服务于社会，努力开创大学生服务社区的新道路。

三、通过一系列学生科技、学习、文体活动服务于同学，丰富全院同学的校园生活，培养和锻炼同学的综合素质。四、通过处理好民政学院学生会同城管学院学生会的关系，使大家更好地互助合作，保证各种信息的及时传达。五、注重培养学生会下一代成员的综合素质、工作作风和团队精神，为学生会将来的发展奠定基础。

特拟定以下的各部工作计划：

一、信息部

作为主席团的辅助部门，信息部将会积极开展工作，立足本职，鼓励创新，以取得更好的成绩，主要工作

(一)协助主席团和其他部门搞好工作，做好信息沟通和信息部人员组织工作，使各项活动能够迅速有效地展开。

(二)协调学生会内部信息关系，使学生会内部团结协作，让学生会这个整体的功能得到更大的发挥。

(三)做好学生会成员考核工作，做好学生会档案管理工作并对学生会各项活动做好记录和管理。

二、学习部

(一)畅想中国北京奥运会

1、活动目的：引导同学们关注国内国外时事，提升同学们的中国北京奥运会参与者意识，让的同学了解政治，参与政治，并让同学们认识政治在日常生活的重要性。

2、活动对象：对中国北京奥运会感兴趣或者希望地了解中国北京奥运会的同学。

3、活动时间和地点：待定

4、活动内容及流程：活动在开展之前，会有一份具体的策划书。做畅想中国北京奥运会的为学生会的几个主要部门。有待协商。

5、活动宣传策略：在活动开展之前，把《畅想中国北京奥运会》

写在横幅上悬挂出去，然后制作介绍活动的展板，贴海报，还可以在城管院网站做前期的宣传报道。活动开展时，设法请到重庆各报的。

(二)英语演讲比赛

1、活动目的：激发同学们对英语的热情，促进同学们之间的交流。

2、活动对象：可以面向城管院的全体同学，使同学们可以取长补短。

3、活动时间和地点：每年四月份的第三个星期和第四个星期。

4、活动内容及流程：活动在开展之前，会有一份具体的策划书。

5、活动宣传策略：贴海报，新闻报道。

6、活动嘉宾：主要是英语老师，希望能请到外教来做点评。(三)辩论赛1、活动目的：激发同学们对辩论的兴趣，促进同学们之间的交流。

2、活动对象：面向民政学院的全体同学。

3、活动时间和地点：每年十月份的中旬到十一月份。

4、活动内容及流程：活动在开展之前，会有一份具体的策划书。

5、活动宣传策略：贴海报，新闻报道。

三、宣传部配合学生会其他部门做好各项学生活动的宣传。负责对学院宣传栏进行定期更新，并负责相关的设计、维护工作。

(一)举办民政学院书画摄影大赛

1、时间：三月中旬到四月中旬

2、内容：书法、绘画、摄影

3、奖项：设一二三等奖

4、对象：民政学院全体学生

(二)畅想中国北京奥运会

1、活动目的：引导同学们关注国内国外时事，提升同学们的中国北京奥运会参与者意识，让的同学了解政治，参与政治，并让同学们认识政治在日常生活的重要性。

2、活动对象：对中国北京奥运会感兴趣或者希望地了解中国北京奥运会的同学。

3、活动时间和地点：待定

4、活动内容及流程：活动在开展之前，会有一份具体的策划书。

做畅想中国北京奥运会的为学生会的几个主要部门。有待协商。

5、活动宣传策略：在活动开展之前，把《畅想中国北京奥运会》

写在横幅上悬挂出去，然后制作介绍活动的展板，贴海报，还可以在城管院网站做前期的宣传报道。活动开展时，设法请到重庆各报的。

(三)举办民政学院海报、手抄报设计大赛

1、时间：十月中旬到十一月中旬

2、内容：海报、手抄报设计

3、奖项：设一二三等奖

4、对象：民政学院全体学生

四、文艺部

(一)新一届艺术团会立足于提高同学们的文艺热情与参与文艺活动的积极性，努力使同学们的课余大学生活更加精彩。

(二)举办学院卡拉ok大赛。比赛将计划邀请团委老师以及历年校园十大歌手担任评委。本次比赛的地点待定，并计划将在每学期第五或第六周即三月中旬进行。

**年度计划总结目标篇五**

我是从事公司销售工作的，这在以前是一项很好的工作，可是现在公司产品面临着积压在仓库的风险，这是对公司极为不利的。我经过不断的思考后，写出了我的年度工作计划，

新年度我拟定三方面的销售人员个人工作计划：

一、实际招商开发操作方面

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻;抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况

4、继续回访六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：xx市、x县、x县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

二、公司人力资源管理方面

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的人力资源管理体系。

3、做好公司20xx年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

6、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘(人才市场、本地主流报纸、行业报刊、校园招聘、人才招聘网、本公司网站、内部选拔及介绍);强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法(筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏)。

7、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法、kpi关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改进(卓越绩效标准、六西格玛管理、iso质量管理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划设计)进行全过程关注与跟踪。

8、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

**年度计划总结目标篇六**

经过20xx年两个月的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多东西，为了让自己在新的一年中有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

一、业务的精进

1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

二、自身素质的提升

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。

首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。

其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。

最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人在销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。20xx年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力!我们是一个整体，奔得是同一个目标!我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功!

**年度计划总结目标篇七**

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。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，采劝确保稳住大客户，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、组织投标和集中营销活动等，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常中小企业无贷户，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。20xx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。20xx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、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和潜力客户，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和服务的重要依据，

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”和客户使用率，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xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，

加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市尝取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四)抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养xx部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

(五)强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

本文由第一范文网提供，原文地址首先1、销售顾问培训：在销售顾问的培训上多下功夫，现在销售员业务知识明显匮乏，直接的影响销售部的业绩，20xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月一次培训以外，按需要多增加培训，特别针对不同时期竞争车型上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

2、销售核心流程：完整运用核心流程，给了我们一个很好管-理-员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理常教导大家的话。在20xx年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

3、提高销售市场占有率：⑴、现在万州的几家汽车经销商最有影响的“百事达”“商社”对车的销售够成一定的威胁，在20xx年就有一些客户到这两家公司购了车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售车是没有优势的，他们有的优势是价格。再看我们在销售车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性(更好的使用了解车辆)、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。⑵、通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。⑶、结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。3、当好一个称职的展厅经理，做到销售部带队的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

**年度计划总结目标篇八**

本年度，我校健康教育工作要紧紧围绕上级有关部门下达的健康教育目标任务，开展扎实有效的健康教育工作。

一、切实上好健康教育课

1、学校教导处要严格执行课程计划，做到有教师、有教材、有教案、有课表、有考核，确保开课率达到100%,全面提高学生的健康知识知晓率和健康行为形成率。

2、认真进行健康教育的学科渗透，要在各学科中有意识渗透健康教育知识，确保100%的学生健康教育。

3、按照《学校健康教育评价方案》，认真做好健康教育评价工作，发现问题，及时整改，力争各项指标达标。

4、积极组织健康教育任课教师认真学习钻研教材，制定好教学计划，进行教研活动，及时总结交流教学经验，努力提高课堂教学质量。

二、开展多种形式的健康教育活动

1、学校大队部是健康教育宣传的主阵地，要充分利用红领巾广播站宣讲健康教育基础知识，利用红领巾板报办好健康教育专栏。

2、利用校园宣传栏开展专题卫生教育，宣传卫生和健康知识。

3、进行健康知识竞赛和健康实际操作能力竞赛。

4、利用主题班队会对学生进行心理健康教育和健康行为习惯教育。

三、加强对健康教育工作的督导

1、教导处要加强健康教育计划制定、备课、教研活动、考核等方面的检查，并计入量化考核和奖惩。

2、总务处督导、检查教工食堂的食品卫生安全工作。

3、大队部要利用校园宣传阵地搞好健康教育宣传、传染病预防常识教育，确保健康知识知晓率，健康行为形成率不低于80%。

四、做好学生的身体健康监测和疾病预防工作。

1、本学期积极配合上级做好学生体质监测工作。

2、按照“六病”防治的要求，采取有效措施，切实做好学生近视眼、龋齿、寄生虫、营养不良、贫血、脊椎弯曲等常见疾病和麻疹、腮腺炎等传染性疾病的群体预防和矫治。

3、在传染病流行季节，对学生严密关注，认真执行信息报告制度。

五、继续认真做好健康教育的建档工作。

健康教育是学校创卫工作的重点，学校要高度重视，对健康教育工作中的文件、材料、照片等及时进行收集、整理、归档，确保健康教育档案的完整与准确。

**年度计划总结目标篇九**

在这新的一年里，我决心更加严格的要求自己，起好骨干教师的带头作用，以课改为中心，以科研为导向，注重课堂常规教学，在学习中成长，在反思中进步。

(一)预期目标。

1、要不断的提高自己在教育教学方面的能力，积极的参加学校的各种竞赛和教研活动，不断的磨练自己。

2、不断的提高自己的科研能力，平时多读一些有关自己学科的前沿资料，注意收集，注意积累。用新课标的理念不断的充实自己。

3、加强和结对教师的交流和切磋，发挥骨干教师的带头引领作用，注重培养学生各方面的能力。

(二)现状分析：

在教学方面积累了一些经验，但离要求还有一定的距离。需要不断的加强学习充实自己，使自己的业务水平有更大的提高。

(三)具体措施

1、在本学期里阅读教育理论的书籍，并写好读后感。

2、积极开展与本学科教师的手拉手活动，要有实效，积极进行研讨及反思，共同进步。

3、平日要多进行互相听课活动，交流思想，相互学习，共同进步。

4、在教学中，做到三反思：即实践前的反思，实践中的反思，实践后的反思。

5、在课堂中改变传统的教学方式，根据学生实际情况，创新一些适合学生的活动，转变学生的学习方式，使学生会学、乐学。

6、扎实落实备课组内各项具体工作，协调备课组与学校间各项工作，团结组内成员，加强备课组教育质量。

7、采用多种形式进行教育理论和新课标学习，以学导行，以学促教，以学提升个人素质。

8、应用信息技术辅助课堂教学。要灵活、合理使用网上下载课件，吸引学生的注意力，激发学生的学习兴趣，使学生乐学。恰如其分的使用这种图文并茂的形式，有效地激发学生的学习兴趣，使生产生强烈的学习乐学、爱学。

9、继续利用课余时间多读书多学习，不断提高自身教育教学水平及修养。

**年度计划总结目标篇十**

一、以客户为中心，做好结算服务工作。客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的钢性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

**年度计划总结目标篇十一**

一、工作目标

20xx年我要以服务提高质量，更好的为临床服务。把以前的被动服务变为主动服务，争取做到收发物品主动热情，无差无错，存在问题及时沟通，解决落实，把各项工作规范再规范，细化再细化。消毒灭菌准确彻底，无延误。都说素质决定能力。我要积极提高素质，加强学习，争先进。认真学习医院的各项管理规范，协助护士长做好工作。

二、工作计划

(一)学习管理工作规范

认真学习医院的各项管理规范，逐句分析研究，不懂就问，协助护士长完成各项工作。掌握各项规章制度，操作流程，操作规程，岗位职责，应急预案，做好各项工作。

(二)接受最新知识，提高业务素质

积极参加医院组织的业务培训，科内的业务学习，不断学习新的专业知识，提高自身业务素质，做好每一项工作。

(三)主动热情服务，提升服务理念

为病人服务“主动上门”，及时准确。按规范进行护理操作，树立良好的服务形象，定期到病人当中征求意见，更周到的为每一名病人服务。

(四)加强个人修养，树立“天使”形象

加强基本功训练，包括思想政治、职业素质、医德医风、临床操作技能等。提高自己的思想政治素质，钻研文化科学、专业实践和管理科学知识，提高护理管理水平和质量。

三、保证措施

(一)加强基础理论知识的学习

加强理论知识的学习，不断丰富自己的专业技术知识，利用业余时间多翻阅护理相关书籍，密切关注护理知识的新动态。

(二)加强专业知识的操作

在工作中不断总结经验教训，做到胆大心细，客服心里障碍。定期或不定期对工作进行总结，遇有困难及时向有经验的其他护士请教。

(三)认真做好基础护理工作

规范护理工作，保持病人的病床整洁，无异味，无污迹，物品摆放整齐，输液滴熟与医嘱相符，勤巡视输液病人，善于观察病情，发现问题及时解决。

**年度计划总结目标篇十二**

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。稳定我行贷款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争限度保证和谋求我行的经营利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务年内在我行顺利办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量。xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。明年，我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对河南、河北、山东的19家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。继续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是全力推进个人金融业务的发展壮大

按照经营模式转变和业务效益结构优化的形势发展要求，把全力推进个人金融业务的发展壮大做为工作的重点和中心：一是切实建立“大个金”格局，以提高低成本存款为着重点，壮大和丰富个人金融业务，提高其在全行经营效益中的比重;二是加快个人理财业务的发展，巩固和扩大中高端优质个人客户群，稳定地提高中间业务收入;三是重视和大力开展个人资产业务，采取有力有效措施，使其业务规模达到一个初具发展基础的可观水平

七是加强员工队伍建设，全面提\*部员工综合素质。加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

八是建设内控文化，强化内控管理

从内控管理的“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深入开展各项内控管理工作和案件防范活动：一是“学”。狠抓对全行员工的内控管理学习活动。以上级行内控工作内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理办法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果;二是“改”。进一步积极查找漏洞、分析原因、制订整改方案，认真落实整改;三是“查”。以内控机制建设情况和屡查屡存问题为重点，认真深入和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深入;四是“教”。强化内控管理工作员工教育活动，使员工不断树立正确的内控工作观念，形成到位的内控工作意识，从而深化内控文化建设。

**年度计划总结目标篇十三**

在充实和忙碌中，一转眼，一个学期已经过去，新的学期也悄然而至。好的计划是成功的一半，在总结好上一年工作的基础上，我们也做好了迎接新工作的准备。为了更好的组织女生活动，现将我部工作计划分述

一、做好日常工作：

在值班时打扫好办公室卫生，做好各项工作的登记，热情接待来客。

二、开展特色活动：

1.礼仪招新工作

(1)我们会在进一步优化选拔程序的基础上，经过公平、公正、严格的面试等程序，选拔出一批各方面素质更高的礼仪小姐，组建一个更加优秀的礼仪队。

(2)做好新旧礼仪的接替工作

(3)修改、完善礼仪管理章程，进一步做好对礼仪的管理、引导工作。

2.基础文明及安全知识竞赛

我们将与生活部一起举办一个针对新生的基础文明及安全知识竞赛。我们会尽力做好试题的选拔、筛选，主持人培训，环节设置等工作，主持一场高质量的竞赛。

3.系列心理讲座

如果条件允许，我们会在做好调查的前提下，开展一系列针对女生的心理讲座。做到切实解决她们中存在的问题，实实在在为她们服务。

三、配合其他各部以及办公室、主席团的工作

本学期我们院需要参加许多大型的活动：1.迎新生工作2.校运会3.周末文化广场4.游园晚会等，我们女工部会坚决服从安排，尽全力为这些活动的成功开展贡献力量。并且对其他部开展的工作，我们也会积极配合、协助。

四、礼仪服务工作

在院内举办的活动中，如果需要礼仪，我们会尽力做好周到、优秀的礼仪服务。

五、其他

1.做好女工部的宣传工作

2.帮助新生适应新环境

以上是我部工作计划，我们将认真的补充并改善这些计划，以饱满的热情投入到工作中去，将各项计划积极予以实施，使女工部度过一个充满朝气和希望的新学期 .

**年度计划总结目标篇十四**

xx年是我们广告部业务开展的开局之年，做好xx年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的好处，做好xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊好处。因此，我要调整好工作思路、增强职责意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

透过xx年各项工作开展状况的总结，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我计划xx年做到如下几点：

一、制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽努力、限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的状况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长状况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大\*公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的状况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一节劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就能够逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际状况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到化!

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的资料，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还期望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在xx年年末的时候，我报考了\*大学的专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强职责感、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的潜力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务潜力。

**年度计划总结目标篇十五**

一、教学目的任务：

(思想教育、“双基”教学、能力培养、智力开发、方法指导、习惯形成及培优、促中、转差的目标)

这一册教材的教学目标是，让学生自主探究、合作，从而使学生：

1.认识计数单位“十万”“百万”“千万”“亿”“十亿”“百亿”“千亿”，认识自然数，掌握十进制计数法，会根据数级读、写亿以内和亿以上的数，会根据要求用“四舍五入”法求一个数的近似数。体会和感受大数在日常生活中的应用，进一步培养数感。

2.会笔算三位数乘两位数的乘法、除数是两位数的除法，会进行相应的乘、除法估算和验算。

3.会口算两位数乘一位数(积在100以内)和几百几十乘一位数，整十数除整十数、整十数除几百几十数。

4.认识直线、射线和线段，知道它们的区别;认识常见的几种角，会比较角的大小，会画直线的平行与相交。

5.认识垂线、平行线，会用直尺、三角板画垂线和平行线;掌握平行四边形和梯形的特征。

6.结合生活情境和探索活动学习图形的有关知识，发展空间观念。

7.了解不同形式的条形统计图，学会简单的数据分析，进一步体会统计在现实生活中的作用。

8.经历从实际生活中发现问题、提出问题、解决问题的过程，体会数学在日常生活中的作用，初步形成综合运用数学知识解决问题的能力。

9.初步了解运筹的思想，培养从生活中发现数学问题的意识，初步形成观察、分析及推理的能力。

10.体会学习数学的乐趣，提高学习数学的兴趣，建立学好数学的信心。

11.养成认真作业、书写整洁的良好习惯。

二、情况分析

1、知识掌握情况。

从上学期的期末质量检测来看，学生对双基知识掌握得还不够，对长方形和正方形的认识、吨千米的认识掌握得不太好。

在计算方面，学生的差别比较大，多数学生对于口算，能做到脱口而出，但由于部分学生对于乘除知识掌握不好，直接影响了口算的速度和计算的正确性，学生在这方面表现出来的差距非常之大。对于一些计算式题，部分学生的计算速度极待提高，各种计算的良好习惯有待养成。应用题掌握得还不够，只有部分学生能认真分析题意，正确列式，不能很好地根据应用题的数量关系去分析题意，对各种应用题的结构掌握的还不够。同时解决实际问题能力有待于提高。这对本学期的教学带来了一定的困难。少数优等生的知识和经验、获取知识的能力、抽象思维水平有了一定的发展. 基础知识掌握牢固，具备了一定的学习数学的能力。而学困生连乘除法的计算都有困难。

2、学习习惯、兴趣、方法及心理特征

从学习习惯、兴趣、方法看，多数学生的学习习惯和学习态度都较好，对数学课学习兴趣较浓厚，能按正确学习方法去学数学。他们能上课遵守课堂常规，专心投入，认真完成作业，对不懂问题能及时大胆提问;学生上进心强，班级学生之间竞争意识浓;接受新知识的主动性较好，好奇心，好强心都很强，具体形象思维活跃。由于年纪较小，学生的个性显得不稳定，对事物的认识和个人的情感不能客观的分析，意志力尚不定型，自控力不强，对人对事热情度高，但持久性差，注意力易分散，失败面前易灰心。同时也有个别学生上课注意力分散，思想开小差，学习目的性不够明确，对实施课堂教学有一定难度。

从心理特征看，多数学生喜欢在别人面前表现自己，喜欢表扬夸奖，班上竞争意识浓;学困生上课比较被动，不闻不问，积极性不高，作业完成较难，但也喜欢激励。

3、优秀生学习特点和后进生成因：

(1)优秀生少，根据平时的质量检测，真正成绩稳定，思维灵活，对应用题能认真而正确地分析的同学只有5、6个。他们对数学学习兴趣很浓厚，能较好遵守小学生课堂常规，同学之间能互相帮助，共同探讨，互相协作，他们思维活跃，发言大胆，对有争议的问题能大胆争论，上进心强，上课认真听讲，作业及时认真，不懂问题能大胆提问，恐怕学习成绩会下降。这些学生的家长对学生的学习成绩较为重视，大部分的家长能而且有能力配合教师的教学对学生进行个别的辅导。

(2) 中等生对应用题的分析和理解能力一般，成绩有回落的可能。他们学习认真，作业态度好。

(3) 班中的后进生，大多数是因为基础知识掌握不好，存有知识断层，学习的自律性比较差，学习能力弱，接受能力差，学习目的不明确，对学习也提不起兴趣。在他们当中有的是单亲家庭，父母对子女的学习关心，指导，督促不够;有的是父母对子女过于溺爱，过于迁就;有的是由于不好的学习习惯影响了他的学习成绩。上述原因形成恶性循环，使他们失去信心，致使形成后进生。也有几位学生是智力低下，接受能力差。

(4)纵观全班，学生的基础知识的掌握和能力的差别很大，如计算速度、参与讨论的能力，解答应用题的思维能力等。课堂中教师虽尽力关注学生的个别差异，由于班中学生数多，个别学生的知识断层点，无法弥补，优等生的潜能也没能充分挖掘出来，无法面面俱到，这也是本学期需要解决的教学难点之一。

4、其他因素：

学生多数来自农村，他们热爱劳动，活泼好动，集体荣誉感强，学生多数家庭贫困，家长的文化程度普遍不高，虽有望子成龙，望女成凤之心，但教育方法不当，家校配合不够，并对“减负，推素”存有认识偏差。

三、教材简析：(教材知识结构体系、重点、难点、德育渗透点等)

这一册教材包括下面一些内容：大数的认识，三位数乘两位数，除数是两位数的除法，角的度量，平行四边形和梯形的认识，复式条形统计图，数学广角和数学实践活动等。

大数的认识，三位数乘两位数，除数是两位数的除法，角的度量，以及平行四边形和梯形的认识是本册教材的重点教学内容。

在数与计算方面，这一册教材安排了大数的认识，三位数乘两位数，除数是两位数的除法。在小学阶段，本学期结束后，有关正整数的认识和计算的内容将全部教学完。本册这些知识的学习，一方面使学生学会用较大的数进行表达和交流，掌握较大数范围内的计算技能，进一步发展数感;另一方面通过十进制计数法的学习，对有关数概念的各方面知识进行系统的整理和融会贯通，为学生形成科学、合理的数学认知结构奠定基础;并为进一步系统学习小数、分数及小数、分数的四则运算做好铺垫。因此，这部分知识仍然是小学生应该掌握和形成的基础知识和基本技能。

在空间与图形方面，这一册教材安排了角的度量、平行四边形和梯形两个单元，这些都是本册的重点教学内容。在已有知识和经验的基础上，通过丰富的数学活动，让学生进一步认识直线、线段、射线、角、垂线、平行线、平行四边形和梯形，学会一些简单的作图方法;同时获得探究学习的经历，体会各种图形的特征及图形之间的关系，促进学生空间观念的进一步发展。

在统计知识方面，本册教材安排了复式条形统计图。教材介绍了纵向和横向两种不同形式的复式条形统计图，让学生利用已有的知识，学会看懂这两种统计图并学习进行数据分析，进一步体会统计在现实生活中的作用，形成统计的观念。

在用数学解决问题方面，教材一方面结合乘法和除法两个单元，教学用所学的乘、除法计算知识解决生活中的简单问题;另一方面，安排了“数学广角”的教学内容，引导学生通过观察、猜测、实验、推理等活动，初步体会的运筹的数学思想方法，感受数学的魅力。同时让学生学习应用优化的思想方法解决一些简单的实际问题，培养学生观察、分析及推理的能力，培养他们探索数学问题的兴趣和发现、欣赏数学美的意识。

本册教材根据学生所学习的数学知识和生活经验，安排了两个综合应用数学的综合应用──“1亿有多大”和“你寄过贺卡吗?”，让学生通过小组合作的探究活动或有现实背景的活动，运用所学知识解决问题，体会探索的乐趣和数学的实际应用，感受用数学的愉悦，培养学生的数学意识和实践能力。

在教材的安排上，体现出新课程的理念：

1、重视口算和简便运算。如在一个数乘三位数的乘法、除数是三位数的除法中，先学习因数及被除数、除数是整百数的乘除法口算，被除数、除数末尾有0时的简便方法计算。学了乘法运算定律和商不变性质后，用定律和性质进行简便运算，让学生学会灵活运用各种计算方法。

2、加强新旧知识的内在联系，运用迁移规律让学生主动获取知识。在多位数的读法和写法中，让学生凭借原有的知识基础，把万以内数的读写法推广到多位数;也可以加深对对位数的认识。

3、突出整理、概括、提高能力培养。在多位数的加减法中，引导学生在积累大量加减计算和解答应用题的基础上，对学过的知识进行整理概括，对加减法进行定义，阐明加法的运算定律及加减法的关系，培养学生综合运用知识的能力，发展学生的思维。

4、重视知识的形成过程，注意多让学生观察、猜测、分析、综合、比较、抽象、概括，渗透教学思想方法。本册教学内容是学习整数的最后阶段，在学生积累了大量感性认识的基础上，引导学生通过观察、猜测、分析、综合、比较、抽象、概括得出整数的计数法和读写法、四则计算的关系、加法和乘法的运算定律、商不变性质等，在运用中加深了认识，从而培养学生的学习能力。

5、要注意联系学生的生活实际，重视学生的实践活动。要注意联系学生的实际，重视引导学生通过实践操作活动，让学生的应用意识和应用能力，提高探究能力。

6、突出开放性，注重学生的个性差异。在计算方法、试商方法上，允许学生选用自己认为合适的方法，灵活运用，不做硬性规定，应用题鼓励学生用多种方法进行解答。带\*号的练习题和思考题，作为学有余力学生的练习补充，以进一步提高他们学习数学的兴趣和能力，拓宽学生思考的空间，增强学生思考的主动性，促进学生个性的发展。

四、改进教学工作的措施：

(教学内容、教学方法、教学思想、转差、减轻过重的学业负担)

1、改变教学思想。

具有新观念、新思想、新体验。改变原有的老师讲、学生学的思想观念，实施互动学习(师生合作、生生合作、生网合作等)，自主探究，老师给营造一个宽松、合谐，充满爱、民主、喜悦的学习氛围。由学生自主合作去探究、研讨，老师作好参谋，当好后勤，作学生的服务员。

2、注重生活与数学的密切联系

重视从学生的生活经验和已有的知识中学习数学和理解数学，教学要考虑学生的身心发展特点，结合他们的生活经验和已有的知识设计富有情趣的习题，使他们有更多的机会从生活中学习数学和理解数学。重视数学知识的课外延伸，加强数学知识的实用性和开放性。在教学长方形和正方形的面积，正归一和反归一等应用题时,结合生活实例，使所要学习的数学问题具体化、形象化，激发学生求知的内驱力。

3、注意教学的开放性，重视培养学生的创新意识和创新能力。

学生是学习活动的主体，在数学教学中，教师要根据学生的年龄特点和认知水平，适当设计一些开放性问题，给学生提供自主探索的机会。

4、面向全体、全面提高学生的整体素质

(1)、加强基础训练，在计算方面，重点是要加强口算训练，。在应用题方面，要重视一步计算应用题的练习。在练习中必须重视应用题结构的训练，如根据条件补充问题、根据问题补充条件等，这种题目要经常训练，它对于提高学生分析数量关系的能力是大有裨益的。

(2)、实施分层教学，弹性教学，针对学生的不同特点，不同的接受能力，采取不同的方法，布置不同的作业，注意因材施教，力求“下要保底，上不封顶”即下要保义务教育的共同要求，上要引导兴趣浓厚，学有余力的学生进一步发展。把共同要求和发展个性结合起来。

(3)、重视学生的课时目标过关和单元素质过关，作业严把关，加强信息交流，及时反馈，增强教学的针对性。

5、 结合多媒体教学

在课堂教学中，利用计算机对文、图象、声音、动画等信息进行处理，形成声、像、图、文并茂的多媒体教学系统，进行视、听、触、想等多种方式的形象教学; 改革课堂问答方式，实施参与性教学。爱因斯坦说过：“提出一个问题往往比解决一个问题重要，因为解决问题也许仅仅是教学或实验上的技能问题，而提出问题，却需要创造性和想象力。”我计划在教学中以注重培养学生质疑问难的能力指导。常把提出问题的权利交给学生，给他们提供广阔的参与空间，让他们学得主动积极，有充分的机会去发现，去研究，去创造。

6、 作业设计力求准确、简洁、规范、方便教学。

学生学业成绩的提高有赖于高质量的练习，我们必须重视课堂作业的设计和学生练习的达成度。课内外作业均要经过精心设计，力求从培养学生能力出发，体现课改精神，同生活实践紧密结合，重在发展学生思维，培养学生想象能力和创新能力。此外，采取“基础练习+个性作业” 形式，针对学生不同的学习水平，分层设计作业。教师针对不同层面的学生完成不同难度的作业，让学生选择适合自己的作业内容和形式，实现差异发展。

7、三位一体，学校、家庭、社会形成教育合力

家庭、社会、学校对学生的教育影响，各有自己的特点和优势。只有三者协调，取长补短，才能取得最佳的教育效益。

教师要主动与家长取得联系，通过访问学生家庭或开家长会，与学生家长相互沟通学生在学校的表现情况，使二者相互配合，取长补短，同时，要适时适当地向部分学生家长讲明教育方法，共同教育学生。

课 时 安 排

根据《义务教育阶段国家数学课程标准(征求意见稿)》中的“各学段课程内容参考教学时间一览表”，实验教材的编者为四年级上学期数学教学安排了59课时的教学内容。各部分教学内容教学课时大致安排如下，教师教学时可以根据本班具体情况适当灵活掌握。

**年度计划总结目标篇十六**

自从我成为中学教师以来，我所教授的课程就是政治。在政治方面我感觉自己还是比较有天赋的，对各种时事政治都能够有自己敏感准确的判断，正是在这种条件下，学校让我担任政治教师，我对自己政治教师的岗位还是很满意的。在我教授了几年政治以后，我对政治教学已经有了自己最准确的认识了，在今后的教学中，我相信自己可以做的更好!这学期是初三第一学期，学生们还有一年就要中考了，我相信他们会抓紧时间学习的，我也会为他们的学习进步作出自己最大的努力!

一、学生教材情况分析：

(一)学生情况分析：

1.本级学生已经进入初三阶段的学习了，已进一步懂得了初中学习生活的基本要求和思路，特别是经过每学期几次大型考试的锻炼和磨砺，学生对本门学科的答题规范和答题要领有了一定程度的认识，但是仍不够细致和全面，还需要在深度和广度方面进行进一步的训练和提高。

2.学生的严谨、上进的学风比较缺乏，仍有相当一部分中下游学生学习态度不端正，学习任务不明确，学习方法不得要领，这就要求教师要在本学期教学中做好转后递进工作，缩小两头差距，充实中间力量。

3.本学期由于学校统筹安排，所教班级将有进一步调整，新分配的班级间会存在很大的差异，情况比较陌生，本学期在熟悉学生的重点上应特别予以倾斜，争取在最短时间内掌握不同学生的详细情况，使教学工作更有针对性，增强实效性。

(二)教材情况分析：

1.本学期教材是上册教材的延续，主要研究三个主题，那就是一、飞速发展的现代科技;二、依法治国;三、承担社会责任。

2.本学期主要学习的是下册教材，共有三单元，六课内容，分别研究热爱科技、崇尚科学;走创新之路;治国安邦的总章程;建设社会主义法治国家;公平、正义——人们永恒的追求;在承担责任中成长六个主题。

3.本册教材内容难度相对上学期有所增强，知识的理论性、系统性、综合性更加紧密，需要帮助学生从整体上把握教材的知识结构和知识框架，进一步培养能力、提高认识和渗透觉悟。

二、本学期教学重点、难点、大纲要求和应达到的教学目标：

(一)教学重点：

1.创新与科技发展 2.宪法是国家的根本大法

3.维护社会公平对于社会稳定的重要性和辨别正义行为和非正义行为，培养正义感

(二)教学难点：

1.搭起创新的桥梁

2.宪法是全体公民的最高行为准则

3.公平、正义的含义

(三)情感、态度、价值观目标：

1.引导学生树立科学精神，培养创新精神，增强热爱科学、崇尚科学的情感，增强社会责任感，激发自身潜能，努力提高自身素质。

2.树立宪法意识，增强宪法观念，积极宣传宪法，自觉维护宪法的权威。深刻认识依法治国对建设社会主义现代化国家、实现国家长治久安的重要作用，自觉树立法制观念，增强守法意识。

3.树立公平意识，积极参与良好的合作，树立规则意识，尊重规则，尊重权利，尊重法律，追求公正，具有强烈的社会正义感。增强公平意识，勇于承担自已负有的社会责任，服务社会、奉献社会，做一个负责任的公民。4.增强法律意识，勇于承担自己负有的社会责任，服务社会、奉献社会，做一个负责任的公民。

(四)能力目标：

1.培养学生搜集、整理、加工和应用信息，寻找解决问题的途径和方法的能力。

2增强区别科学与迷信的能力，在现实生活中，不参加各种迷信活动。

3.维护宪法尊严，自觉同违反宪法的行为作斗争。培养守法观念，在日常生活中自觉维护社会秩序。提高辨别是非善恶的能力，掌握行使监督权的有效方法，逐步增强依法行使监督权的能力。

4.在社会生活中，与人进行良好的合作，提高自已与别人公平合作的能力。初步认识和理解社会生活的复杂性，具有基本的道德判断和辨别是非能力，能够对自己的行为负责任地做出选择。在积极参与社会公益活动中，提高社会实践能力和服务社会、奉献社会的能力。

(五)知识目标：

1.了解现代科技发展的基本状况，尤其是我国科技发展所取得的成就。初步理解科学技术与社会发展之间的关系，懂得科技是第一生产力。知道迷信活动的危害性，理解科学是反对迷信的最有力武器。知道科技创新的必要性，懂得科技发展离不开创新。了解和掌握创新的一般思维和方法。

2.知道宪法是国家的根本大法，具有最高的法律效力。知道依法治国的含义，理解依法治国，建设社会主义法治国家是我国社会主义现代化建设必须遵循的基本方略。知道依法治国方略的基本要求，理解意义。知道监督和制约机制的几种基本形式，理解建立健全监督和制约机制是法律有效实施及司法公正的保障。

3.了解公平的含义，知道维护社会公平对于社会稳定的重要性。知道正义要求每一个人都遵守制度规则和程序，分清什么是正义行为，什么是非正义行为。知道责任产生于社会关系之中的相互承诺，知道人因不同的社会身份而负有不同的责任，了解承担责任的代价和不承担责任的后果。知道社会生活离不开法律规范，了解法律在维护社会秩序中的重要作用。

三、改进教学的措施及教学中应注意的问题：

1认真落实教学常规，做好自身工作，精心备课，认真上课，努力提高课堂教学效益，决战课堂。

2.紧跟时代脉搏，认清教学形势，努力提高现代教学手段在课堂教学中的应用水平，提高思想政治课的趣味性、思想性和人文性。

3.继续实行分层教学法，抓两头、促中间，促进教学质量的大面积提高。

4.强化对学生认知和记忆知识能力的训练和提高，加强学法指导，继续培养和提高学生规范答题，严谨求实、勤奋竞争的学习意识和氛围。

5.加强集体备课和教学研究，学他人之长，补自己之短，共同进步。

加强理论学习，深入研究新课程理念，新课程标准和新课程方法，跟上时代步伐，并把所学及时融入日常课堂教学。

6.加强情感教学，多与学生进行情感交流，发现学生思想问题，进行正确的帮助、指导，培养良好的师生关系，提高学生学习本门学科的自觉性和主动性。

7.加强课外辅导，做好培优转后工作，促进成绩全面提高。

8.及时进行阶段反馈，及时查漏补缺。

现实情况下，我有很多的地方需要不断的改进，这是我一直以来不断提高自己教学能力的方法。在现实情况下，有很多的事情需要自己一直不断的努力才能够得到更好的发展。政治教学便是如此，我一直以来都在不断的努力，可是很多的现实情况下，自己未必能够得到最好的教学成果。特别是政治成绩在中考中分数所占比例不大，学生的学习积极性不高，不过我相信我会凭借自己的努力，让学生的学习得到更大的进步!

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