# 个人年度工作计划部队(十三篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-09-13

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。相信许多人会觉得计划很难写？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。个人年度工作计划部队篇一进一步树立崇高的职业理想 , 具备良好的...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。相信许多人会觉得计划很难写？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**个人年度工作计划部队篇一**

进一步树立崇高的职业理想 , 具备良好的职业道德情操;树立终身学习的观念，使学习成为自己的一种内需，通过学习和培养, 不断加强自己的师德修养;更新教育观念，提高教育理论水平;完善和更新任教学科知识体系，提高学术水平、教学能力和创新能力;提高自我学习、反思、完善能 力和教育科研能力，并能在本校、本地区教师的发展中起到带动辐射作用;为今后的可持续发展奠定基础;总结出具有个人特色的教学经验，并能在省、地级推广介 绍;使自己逐步成为研究型、开拓型、创新型、全能型的光泽名师。

1、树立终生学习的观念，善于借鉴和汲取国内外先进理论和改革经验，进行实践和探索;重视教学实践的反思，对教科书、教学设计和实施有自己的理解和实践创新。在不断的综合学习中提升自己的文化素养。

2、面向未来专业化发展需求，反思自己的教育实践行为，广通博览，乐观进取，具备丰富的知识积累和发展潜力;在读书、研修、对外交流和寻求专家引领过程中，提升专业发展水平。

3、加强科研课题的研究，不断提升教科研水平，在教育教学实践中进行研究，在研究中优化教育教学实践。在平时的工作中，要以课题带动教学，认真实施课题，不断总结，不断深入，积极撰写课题论文、教学设计、案例。使自己逐步成为研究型、开拓型、全能型的光泽名师。

4、利用现代化设备，借鉴网络资源，加强对教材体系的梳理，多看名师课堂实录，取他人之长，补已之短，使教学过程有声有色，充满活力。

个人专业发展培训的措施

1、 以学习研修为阶梯，加强理论学习。积极参与福建教育主管部门组织的学习和研修活动;每年征订教育理论和学科教学方面学术刊物1份。在专业研修方面，突出教 材研究重点，了解本学科多版本新教材的编排特色，关注前沿性的教材建设热点研究话题，立足自身专业领域，每学期要在县级或以上范围开1次公开课;努力参与 互动式网上学习、交流和研究，拓展个人研究空间;认真研究课程标准，把握好课程标准;积极参与和谐高效、思维对话型课堂的理论学习;作为学科名师应主动学 习教育、教学理论，指导自己的教学实践活动，《教育新理念》、《教师专业化的理论与实践》、《中国化学教育》等教育教学理论书籍将成为我专业发展的理论书 籍，做到课余时间认真阅读，形成摘抄资料笔记或卡片，并完成两份读书笔记或心得体会，备好自己的\"资料库\"，使书本理论成为自己的理论，并将其实践于课 堂，促进学科教学，提高课堂教学的有效性。

2、以课堂教学改革为主阵地，促进专业发展。

教师应该把握和驾驭课堂，让课堂变成自己的家园，让学生在家园中收获自己的梦想。靠学习兴趣的培育来引领学生的课外学习、课外生活。

课 堂是自己专业成长的主阵地，是自身专业生命的活力之源，丢弃了课堂，也就丢弃了专业发展的根基。优秀的课堂教学必定是技术化和艺术化的圆融统一，需要众多 要素的支撑。就专业能力而言，首要的是逐步形成规范、简洁、流畅的语言表达能力和凝炼、准确的表达技巧。其次是要实行核心的教学理念，尤其是贴近自己专业 方向的教学理念，通过开放课堂、梳理案例，从新课程实施的角度，对自己执教的公开课进行。

备课思路介绍和执教情况说明，在实践中反思，在反思中实践，逐步形 成一定的风格和特色。

(1)坚持在教学第一线从事本学科教学，围绕自己的研究主题，每学期讲由教体局或者学校组织的示范课1-2 节，坚持听同学科教师课30节以上(其中中青年教师的课不少于20节)，整理3—4则能反映自己教学思想和教学模式的精彩教学实录(或片段)，并运用新课 程理念进行赏析。

(2)每年参与指导教师参与校、县、市、省教研(教学竞赛)活动，在活动中凸显出自己对课堂教学的理解，以\"高效课堂的教学\"为主线，将自己的研究向深度开掘，构建可行性的教学模式。每学期进行一次围绕自己研究方向的专题研讨会。

(3)作为学科名师，在教师培训和培养青年教师方面发挥示范和指导作用。任期内结队帮扶1----2名教师并签好协议书，使他们成为学科骨干，向著名师的方向努力。

(4)积极努力，创造条件，力争每年能有机会参与省级或全国级的教学展示活动，将自己的研究理念或研究成果进行较大范围的推广，在较高的平台上来锻炼自己，检验研究成效，从而向专家型名师迈进。

3、以教育科研为主轴，提高应用能力。

专 家型名师应该是教学改革的专家，通过科研来激活潜力，催生动力。为此，我会努力做到\"三个结合\"：即将科研与教研相结合，从教学实践中提炼\"真问题\"，开 展\"真研究\"，产生\"真成果\";将科研与主题研究结合起来，从而保证研究课题的前瞻性、生命力，是课题研究真正落实到位;将科研与专业发展相结合，激发研 究热情，提升科研品味，实现专业发展的成功跨越。

**个人年度工作计划部队篇二**

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

随着公里的不断改革，有很多的新制度也随之诞生了。我作为公司一名老业务人员，必须以身作则，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\*万元以上(每件\*万元)。

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。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,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《广东省著名商标》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《广东省著名商标》，承办费用达\*万元以上。一定要与客户经常保持联系。

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。

二、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。我会在业余的时间，不断的给自身充电，学习新的专业知识，不断地提高自己的业务能力。我一直坚信的是，知己知彼，方能百战不殆，所以在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的工作计划，有些地方可能还不是太成熟，希望领导指正。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。

**个人年度工作计划部队篇三**

坚持我校“十二字”教育模式，全面贯彻和落实学校工作报告精神；进一步创新教育教学，和谐幼小衔接，重视习惯养成，夯实母语基础，强化英语特色，突出教学中心，精心打造部门双语文化品牌；团结紧张，严肃活泼，自醒自觉，高质高效，以优异的成绩，向十周年校庆献厚礼。

1、坚持情商第一，寓学于乐。兴趣是的教师。教育就是帮助学生养成好的习惯。

2、坚持阅读第一，快乐高效。尽早阅读就是一切。在阅读中扩大识字量，在阅读中激发学习兴趣，在阅读中奠定人生基础。

3、坚持英语第一，学用结合。大量输入，交际输出；渗透文化，自然习得。

4、坚持潜能第一，注重后劲。尊重儿童天性；赏识每一个孩子；开发右脑资源；让学生从小充满灵性、悟性、个性、创造性。

5、坚持教师第一，敲打锤炼。自醒的教师最自觉，自觉的教师大。真心爱学生，真才教学生，真知感染学生。

1、进一步完善课程改革：基础课程、能力课程、个性课程、德育综合主题活动课程。

一是抓好国家基础课程，打稳根基。学习课程标准，坚持探索“负担轻、质量高”课堂教学模式：研究“先”字教学法——让学生先质疑、先思考、先表达；探讨“让”字教学法——让学生在游戏中学，在交流中学，在发现中学。

二是巩固校本能力课程，强化技能。语文——上好每天十分钟写字课、晨读诵诗课、阅读课、童话创作（演说课）、语电课和中国传统文化课。英语——上好唱背课、口语课、视听课、剑桥读写课和英美传统文化课。数学——上好电脑速算课，增加思维训练课。上好六门综合能力课，指导教师要选好题，备好课，提高教学质量；配合专业教师上好钢琴课和游泳课，要求学生提前到达课堂，保证准时开课；教师不随意扣留学生，保证学生受到良好教育。设计并组织好一年级晚自习下棋等益智活动。校本能力课全部纳入课表管理。

三是坚持个性特长课程，开发潜能。上好科普课，于第二周进行。指导学生选切实际的个性课课题，充分利用课余时间，注重过程研究，做好过程记录，做好答辩展示，第三周准时开课。建立语数英培优班，并纳入个性课管理。培优班做到“有赛必参，有奖必得”，并都要力争第一。组织好每周三晚科教电视，精选内容，吸引学生。

四是坚持德育综合主题活动课程，学会做人。继续开展以“孝心献父母”为主题的德育活动：一活动内容要做细、做小、做实在，有些内容不随意更改，直到成习惯；二活动影响要做大、做强、做深远，不让一个学生掉队，调动每一个家长的积极性为我们服务，直到学生“气质与众不同”，“即使不穿校服，也很容易被辨认出来的”。继续开展“孝心献父母”经验交流，邀请家长参与“孝心小标兵”评选，编辑《孝心献父母专集》，举行“献孝心”展示课，结合孝心活动实行家访等。让学生在“学孝、行孝、劝孝、献爱心”活动中，学会孝敬父母，关爱他人，感悟做人的真谛。让初小部德育之花在孝心活动中绽放。

2、进一步研究上下衔接：英语衔接、汉语衔接、生活衔接

第一是初小与幼儿园的衔接。

英语衔接：初小部“不能停”，还需要“助跑”，否则前功尽弃。我们多年的实践，总结了一条经验教训：孩子从大班升上小学一年级，英语还需要强化，还需要入骨、入髓、入心。

汉语衔接：初小部“不能缓”，更需要“强化”，否则得不偿失。我校英语幼儿园为了突出英语特色，在汉语教学上作出了一定牺牲，这可以理解。但作为初小部，必须充分认识到自己所承担的汉语启蒙教学的重责，必须坚定“母语基础”不动摇。目前，小学人教版汉语教材还不能完全适合我校英语幼儿园大班升上来的学生实际发展需要，还不能满足这些学生对汉语学习的渴求。这使初小部的汉语教学的任务更加艰巨。

生活衔接：初小部“不能同”，需要“扶放结合”。英语幼儿园“保”字突出，到了小学，我们需要变“保”为“扶”、为“放”，重视培养学生自我管理的能力。

本学期，我们成立以万明珠老师为组长的幼小衔接研究小组，开展研讨会，制定幼小衔接具体计划：做到提前介入，定人定时定班，幼小联手，家校联手，实现幼小衔接顺利过渡。

我们的具体措施是：英语教材的衔接，减少重复与难度；汉语教材的衔接，强化兴趣与语感；教学方法的衔接，兼顾活动与游戏；师生情感的衔接，实行“整班升读”；习惯养成的衔接，做到前后一致；作息时间的衔接，突出低年级年龄特点。

第二是初小与高小的衔接。认真探讨、积极准备第6周的学校初小与高小衔接研讨会。

3、进一步探讨校本生本：课标实现校本，教育走向生本。

所谓校本，就是要充分发挥我校教育特点，形成我校教育特色。所谓生本，就是学校的一切都要为了学生，教育好每一个学生。

英语课程：完善校本标准，坚持“玩中学、乐中学”。

多年的英语课堂教学，我们总结的经验是：学习英语的年龄是5至12岁；学习英语的教材是自编教材；学习英语的办法是活动教学；学习英语的环境是自然习得；学习英语的好处是促进全面发展。

我们要坚持“听读，说写跟上；渗透文化，自然习得”教学方向；坚持“大量输入，交际输出；学以致用，分层施教”教学思路；坚持“歌曲热身，故事引入，中操调节，游戏贯穿”课堂快乐教学模式；细心校对初小部英语自编教材第二版，不留遗憾；完善英语视听库，完善《英语世界》特色网站。坚持“十项”常规活动和“三项”评比活动，不断创新内容，寓学于乐，在“多彩活动、精品活动”中全面提升初小部英语环境档次——“雏鹰放送”要求精品，地点改在行政楼广场；“每日英语广播”要求趣味，让学生喜欢听英语广播；“每日英语电视”要求有吸引力，教师要组织、引导学生观看；“与幼儿园英语互访”、“英语听力口语比赛”、“英语语音语调模仿比赛”要求制度化，每学期都开展；“背英语韵文和故事”要求定好篇目和数量，人人考试过关；“大礼拜回家英语展示”要求每次都能训练和落实，让家长成为我们营造英语环境的义务评估员和宣传员；“《西游记》英语系列剧”要求精益求精，进一步扩大部门影响。做好“英语小明星”、“双周课间英语优秀班集体”和“英语班”的评选，鼓励先进，鞭策后进。坚持开展“争当小超人”比赛活动。坚持听力、口语和背韵文、讲故事、识单词考试。

积极参加校内校外各种竞赛活动。积极参加剑桥少儿英语考级，周密计划，严格要求，定期召开辅导经验交流会，沟通信息，研究考法，不打无准备之仗，力争100%过关。

语文课程：修订校本标准，坚持“尽早识字，大量识字；提前阅读，大量阅读”。

坚持三种理论：①“背诵”理论；②“煮汤圆”理论；③“养蚕”理论。发挥孩子记忆力好的特长，引导他们背诵一些有价值的经典著作。鼓励学生多读书。

巩固五块阵地：①语文课——要打好基础。坚持开展“读练结合、语思结合、动静结合、内外结合”教学专题研讨活动。②特色课——要训练能力。坚持开展“诵千古美文，读名家名篇，写一手好字，练一口好口才”活动；用好《诵诗识字》《阅读识字》《论语》补充教材。③语电课——要整合求效率。上好语电拼音课、语电练习课、语电写作课；用好“电脑视频点播库”、“网络故事小喇叭”；充实“学生快乐作文网站”。④多彩活动——要给学生创设展特长的舞台。坚持开展“争当大王”语文学科活动，如诵诗大王、故事大王、识字大王、听写大王、写作大王、电脑大王等比赛；树立大语文观。⑤多元评价——要让学生都有成功快乐的体验。坚持普通话朗读考试、汉字书写考试、阅读诵诗识字考试和期末综合考试；坚持“自主选择考试”；出好考试题。

数学课程：探讨校本标准，坚持“生活数学”和“思维教育”相结合。

坚持“让课堂生活化，让生活数学化”教学实验。上学期，数学课改取得了可喜变化：一是大胆带领学生走出教室，在生活背景中去学习和体验数学；二是给学生充分探索的时间和空间，体现自主学习；三是动手操作、实践活动、直观演示、游戏、多媒体课件等多样化手段的运用，丰富了课堂，增强了师生互动；四是思维训练意识强，师生思维开放，创新思维在课堂上迸发。本学期，继续开展“争当小能手”活动。开展“电脑速算”基本功考试。

其它课程：修改科学、思品、能力课、个性课等校本标准，密切学生实际，突出初小特色。用好《科学》全英语朗文教材。

4、进一步规范管理制度：让干部、教师把主要精力用在教育教学上。

加强层级干部的培训，制定《初小部优秀层级干部标准》。建立层级干部“一年一考核、一年一聘任、教师考核干部”制度，进一步提高层级干部素质和能力，发挥层级干部及骨干教师的带头作用。加强干部、教师值日制度。加强外教管理。

坚持年级组、教研组实体化改革。年级组主管理，教研组主教研。前者以班为管理单位，管理对象是班主任；后者以学科组为管理单位，对象是学科教师。所谓实体化是指：给组长“责、权、利”，做到三者相统一，赋予组长一定的教师选聘权、质量奖励分配权、日常管理工作决策权与处置权等。坚持“多劳多得，少劳少得；优质优酬，次质低酬或不酬；层级管理，层级考核”。

坚持班主任班级负责制。变“责任管理”为“目标管理（标准管理）”。修改完善《初小部优秀班集体标准》和《初小部优秀班主任标准》。加强班主任考评。

继续执行学校双周80小时在班工作制。进一步关心干部和教师，减轻负担，活跃身心，严守纪律，苦干巧干，当天事当天完

成，不让自己开除自己，促使“团结紧张、严肃活泼、自醒自觉、高质高效”的部风进一步形成。

加强物的管理，从计划入手，加强远瞩性，做好统筹，用好经费，杜绝浪费。

1、从训练好习惯入手，强化德育训练，突出“近、小、实”。

习惯，是无形的毕业证。教育就是帮助人养成好的习惯。习惯的养成需要训练。本学期，德育工作要贴“近”学生生活，从“细”节入手，通过各种训练活动，“实”实在在养成良好的行为习惯。本学期主要做好五件事

第一，加强德育理论学习。有组织学习德育名家名著，如苏霍姆林斯基的《帕夫雷什中学》《给教师的建议》、魏书生的《班主任工作漫谈》，以及叶澜、鲁洁、朱小蔓、詹万生、朱永新、檀传宝等德育专家的德育思想和外地名校德育经验。德育理论知识的学习和对德育的理性思考，能让德育实践减少盲目性，增强德育实效。继续办好《教育园地》。

第二，从学生身边小事抓起。组织学生每天自己打扫教室门前走廊卫生；教育、督导学生见到纸屑弯腰捡起，并以身作则；教育学生大小便后冲水、洗手；列队做到分腿、背手、挺胸、双眼平视等等。本学期要重点抓好“对人彬彬有礼，能大胆、热情、微笑、用英语打招呼”、“学会感恩”、“不乱丢果皮、糖纸、牛奶盒”和“写字三个一”、“言行举止三个轻轻”——即说话轻轻（学习讨论不扰人，与人交谈不喧哗，师长问话恭且亲，迎客送友都有礼）；走路轻轻（上下楼梯脚放轻，不追不跑靠右行，列队做操快静齐，坐立行走体有形）；举止轻轻（用物还原无碰撞，收拾文具静悄悄，打扫卫生轻且稳，游戏活动不吵闹）。这些内容“近、小、实”，小学生在日常生活中都不难做到，只要反复强化，积久成习惯。做好开学第一大周的习惯周教育。开展学生心理健康教育，开设心理健康教育课，本学期各班开课次数不少于四节课，具体时间部门统一安排在第5、9、13、16周的思品课，主题内容是“培养非智力因素，提高学习质量”。请德育处负责组织。要有备课、有研讨、有总结。

第三，管理重点突出跟踪评价。开学第一周，各班要组织学生认真学习《学生纪律十条》和《学生文明礼貌十条》。对小学生的德育，不光是讲道理，更重要的是教他们去“做”，在做中养成好习惯。学生年龄小，自制力不强，往往“知、做”脱节。为此，我们各班、各年级组要建立学生“示范督导小标兵”队伍，对每一项要求要进行高密度的跟踪评价。发动学生争当“纪律卫生、文明礼仪、英语交流、写字姿势”等各种“示范督导小标兵”，佩卡上岗，提示、示范、监督、评估学生按要求行事，使学生在一定的外来压力约束下反复训练、强化，逐步从他律走向自律，把学校、部门的要求固定为自然的行为习惯。事实证明，建立跟踪评价机制是整合学生习惯教育全过程的重要手段。英语教学处要加强“英语busybee”示范监督评估作用，请石新民老师负责。德育处要发挥少先队组织作用，重点加强对学生“卫生、礼仪、写字”的示范、监督和评估作用，建立班级评估检查记录档案。与少先队干部要定期研讨，及时总结；对班级评估检查要及时反馈，及时指导。请邓雪飞老师负责。

第四，做好升旗仪式讲话人、主持人、升旗手竞选、培训工作。围绕“培养学生健康的心理素质和非智力因素”主题，辅导学生写好升旗讲话稿。做好学生档案材料的填写工作，新生入校，教学处、班主任实行第一时间详细建档制。

第五，开展“从小记住10个民族伟人”活动。如孔子、孟子、屈原、司马迁、诸葛亮、李白、文天祥、李时珍、徐霞客、孙中山等等。采取多种方法，让孩子熟知民族杰出人物的生平，喜好其名言，仿效其志向。当孩子心中装下10个以上民族伟人时，他才会切实感受到什么是民族精神；当孩子与这些民族英杰的心灵相通时，他才会成为一个真正的中国人。

2、从研究快乐学习入手，深入探讨复习、考试和评价的形式、内容和意义。

上学期，听复习课、看备课组复习计划，有三点感受：一是大家教学非常认真，但过多依靠经验和传统，新的东西少；二是时间少、复习量大，教师辛苦、学生辛苦，“负担轻、质量高”的课不多；三是复习课中有很多闪光点，但缺少研究和沉淀，更谈不上系统。

**个人年度工作计划部队篇四**

财务科工作计划年初财务预算，是通过公司职代会集体意见表决制订的，它反映了公司新的一年总体经营目标和任务。财务科全体人员要端正态度，积极发挥主观能动性，时刻坚持以公司大局为重，不折不扣的完成公司安排的各项工作任务。

1、按财务预算科学合理安排调度资金，充分发挥资金利用效率。平时要积极提供全面、准确的经济分析和建议，为公司领导决策当好参谋，

2、积极争取政策。积极利用行业政策，动脑筋、想办法、争取银行等相关部门优惠政策，为公司谋取经济利益。

3、深入研究税收政策，合理避税增效益。新的一年里，全体财务人员应加强税收政策法规的研究和学习，加强与税务部门各项工作的联系和协调，通过合理避税为公司增加效益。

4、财务科工作计划搞好电费清收核算，合理调度资金完成年度预算。近年来电费回收程序逐步规范，高耗能企业市场回暖，电费回收成绩显著，给企业现金流量带来积极有利影响，同时也给财务流动资金管理提出了更高要求。\_\_年，我们应适应新形势，进一步加强流动资金分析和管理，为公司谋求利益。

5、搞好固定资产管理。凡是资产都应该为企业带来效益。\_\_年，我们应加强闲置资产、报废资产处置工作，努力提高资产利润率。

管理是生产力，是企业正常运行的保证，管理是提高企业核心竞争力的关键环节，建立创新的机制，必须靠管理来保证，管理对企业来说是永恒的。为此，财务科将加强内部管理列入工作重点，即进一步加强财务管理，降低财务费用，控制生产成本，实行全面预算管理，合理安排，压缩不必要的或不急需的开支，做到全年生产、开支有预算，有计划，使企业资金得到有效合理的发挥效益。同时对于机关科室和各站所的费用，实行科学预算，包干使用，并纳入年底对各单位的考核，有效控制各项费用的不合理开支。

1、业务招待费管理。20\_\_年我们对业务招待费的管理办法依然采取行政负责、工会参与、纪委监督、包干使用、超支不补、节约归公的原则管好用好业务招待费。严格执行“就餐代金券制”。

2、差旅费管理。严格规范差旅费报销程序和职工借款的还款时限，坚持按照公司《关于加强差旅费和职工借款管理的通知》制度执行。做到坚持原则，一事同人，杜绝虚报冒领，借款长期不还，占有公司资金挪作它用的现象发生。

3、电话费管理。严格预算控制，电话费预算按科室为单位包干到位，努力降低话费开支。

4、办公费管理。办公费管理要按照年初各科室列出计划，经领导审批后，公司统一采购、保管，各单位按计划领用的原则执行。

5、财务科工作计划车辆费用管理。严格执行公司制订的相关车辆费用管理办法，从严从细加强管理。车辆维修必须先有计划，经分管领导审核批准后进行维修；车辆用油由财务科负责采购、结算，车辆服务中心负责保管、登记、领用，杜绝乱购、无计划领用。

财务科作为公司的一个对外窗口科室，我们将认真落实国网公司供电服务“十项”，提高服务水平，让“优质、方便、规范、真诚”的服务方针在财务科得到充分体现，做到内让公司全体干群称心，外让社会各相关人员及部门满意。财务科倡导“会计为生产经营一线服务、上一流程为下一流程服务、全员为客户服务，每个岗位相互服务”的意识，切实抓好财务行风建设。

20\_\_年度我们财务工作将继续以稳定增强财务队伍为主，通过集中培训与岗位培训相结合的会计业务培训和规范供电所财务管理为主要内容，扎扎实实的把全公司的财务工作推上一个新台阶。财务科工作计划我们具体从以下几方面入手：

1、稳定增强财务队伍。对现有财务从业人员进行业务考核，同时选拔引纳相对优秀、有会计基础的人员加入财务队伍，实行优胜劣汰，增强公司财务队伍的实力，为全公司的经营稳定打牢基础。

2、加强理论培训，增强财务的宏观经济管理意识。使财务人员从仅仅应付日常业务的工作状态得到改变，充分认识财务工作的连续性、复杂性，培养超前意识。

3、加强企业经营财务分析培训。以推行全面预算管理为目标，培养会计从业人员企业经营管理的事前预测、事中分析和站所基础财务分析工作。

4、加强会计实务培训。注重工作效率，以推行财务会计电算化核算为目标，全面提高财务人员素质。

在今后的财务工作中，我们财务科的奋斗目标是：在省市公司财务部门和公司领导的大力关心领导下，在各相关部门和科室的积极配合支持下，逐渐培养出一支以规范化流程、精细化核算、数据化考核为基础的科学管理型财务队伍；在今后的经营管理中，紧紧围绕公司“四型一流”发展规划，时刻坚持科学性预测、过程化控制、准确性核算的工作方法和态度，为全面完成新一年度的财务预算目标任务而努力奋斗。

**个人年度工作计划部队篇五**

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的不是很好。在河南市场上，xx产品品牌众多，由于比较早的进入河南市场，xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，x个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)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十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议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什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)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个人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。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

**个人年度工作计划部队篇六**

不知不觉，20xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。20xx年项目业绩20xx年工作小结元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对锦绣江南的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份锦绣江南分别举办了“南昌县小学生书画比赛”和“南昌县中学生作文大赛”，

在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

20xx年工作中存在的问题：

1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题;

3、年底的代理费拖欠情况严重;

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位;

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利;在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。xx年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的商业项目——星云娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。\*因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师杨华;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

20xx年工作计划：

1、希望锦绣江南能顺利收盘并结清账目。

2、收集星云娱乐城的数据，为星云娱乐城培训销售人员，在新年期间做好星云娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

**个人年度工作计划部队篇七**

以平安校园、和谐校园为指导，认真做好学校门卫工作

一、学校教职工进出校门一律凭工作牌，学生凭校徽进校，凭接送证出校；学生出校，必须履行出校手续，开具“出门证”方可放行。家属、临时工等一律凭保安部的出入证进出校门。

二、保安人员必须坚守工作岗位，履行工作职责，着装上岗，不得擅离职守，或做与门卫无关的事。

三、门卫对外来人员要热情接待，门岗行礼，问清来意，查阅证件，电话与相关部门联系，并填写会客单，换发入校牌。对有可疑迹象的人要认真查询，发现问题及时报告和处理。外单位大小汽车一律停靠在指定地点，贵宾车辆需入校内必须经校办允许，方能进入，并在指定地点停放，不准停放过夜，不准在校内鸣喇叭。自行车进入校门应自动下车推行，违者予以批评教育。

四、认真执行物品出门制度，对携带大件包裹物品出门时，应出示本人证件，门卫有权检查并进行登记，携带公物（材料设备）要有校内有关部门加盖公章的出入证明，对无证件人员出门的物品门卫有权扣留、查询、登记和报送有关部门处理。

五、非学生探访日，谢绝家长进校探访学生，如有特殊情况需凭有效身份证件办理登记入校手续。来访、参观单位或团体须事先与校办联系或经校办允许，并办理登记手续，方可进校。参观团体由接待部门负责接待、讲解

**个人年度工作计划部队篇八**

20xx年，作为财富中心投资顾问，我全面围绕公司和中心年度计划下达的各项工作指标，围绕“以经纪业务为基础，以综合金融业务为突破，以创新改革为抓手”的主导思想开展业务，在上级领导的指挥带领下，在同事们的帮助下，在广大客户的支持下，取得了良好的业绩。现将年度工作作如下总结汇报，并对20xx年工作进行规划设计：

全年完成现金宝业务推广16个、销售财富4号任务30万、融资融券业务推广客户5个，其中最大的客户个人融资额度达20xx万、举办客户培训课程达十多次。我对客户进行充分全面的了解和分类，从操作理念上分成激进型、保守型、稳健型，从依赖程度上分为完全依赖型、半依赖型、不依赖型，这对我的营销工作有着方向性的指导作用。针对依赖型的激进型的客户，如果操作不好，因其能承担一定的风险，我就想方设法将其发展成做收费账户的客户，那种不依赖型的客户，就偶尔通通电话，保持一定的联系，不要让客户淡忘了我，保守型的客户，我努力将理财产品推荐给他，针对一些大客户，平时不方便打扰，每次联系都要给其留下深刻的印象，就算不聊理财，我也关注其兴趣爱好，谈话尽量拉近距离，并抓住每次可以上门的机会去加强熟悉度。我为所服务的每一个客户都建立了档案，在平时的客户服务过程中抓住一切机会了解客户，更新档案。同时我熟练掌握中心新产品和服务支持的渠道和流程，更好的为客户服务。

1. 深入探索crm项目应用系统的需求、实施、规划，维护投资顾问工作平台和管理系统的建设，根据投资顾问业务发展需求拟定系统支持方案，编写相关业务系统需求文档，与信息技术部及时沟通协商推进系统功能开发与测试，收集、监控应用系统运营情况并优化完善系统，同时认真做好投资顾问工作平台在营业部的应用推广及培训工作。

2．研究客户的投资行为和新产品的开发，使客户的投资需求得到充分满足。本着“用心服务，收获未来”理念服务客户，在平时的服务中进一步做好对客户情况的分析，同时详细的了解产品，发掘产品的特点和优势，将合适的产品积极

的推荐给需要的客户，想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。

3.找准位置、发现问题和集中攻克问题。提高财富中心的文化建设，减少客户误解与投诉。在增加收益的基础上，率先改变思路，注意工作方法，及时沟通、解决问题，把问题消灭在萌芽状态，力争在证券开户、资产、经纪营销、理财产品销售、品牌策略及双融、约定购回交易，股票质押式购回交易等创新业务方面取得新的进步。

4.积极拓展证券市场营销途径和方法，寻求突破。针对客户具体情况的不同，以客户需求为出发点，为他们开户提供最便利、最及时的服务，激发他们的投资热情。同时，加强理财知识的普及工作，针对客户的需求，为客户定期举办高效率、高质量的投资理财报告会。在利用前期良好铺垫的基础上，继续深耕细作，把营销工作做细、做扎实，作为财富中心业务增长的一个突破口。

总之，在继续保持旺盛的工作意识下，我将紧密围绕公司和财富中心的年度计划目标，利用整体优势资源，满足客户多层次需求，提升客户服务水平，不断总结探索融资融券工作中的心得体会和实践经验，力争促使本职工作更上新台阶！

**个人年度工作计划部队篇九**

销售总监是公司上级领导与销售人员和具体工作之间的纽带，销售总监与销售团队代表着公司的形象与品牌，对销售人员而言，销售总监代表着管理、指令、纪律、执行力以及提高收入、晋升职位的代言者。所以销售总监作为一名销售负责人，就必须对公司、对客户及销售人员尽职尽责。

承上启下的销售工作，除了要忠实履行本岗位职责，更要有清醒的市场意识、经营意识、创新意识、服务意识，要求自己有掌控、驾驭、分析、解决问题的能力和强烈的使命感。

工作责任主要表现在：督促销售人员的工作、制定销售计划、销售团队的管理、定期的销售总结、定期对销售人员的绩效考核的评定、上下级的沟通、销售人员的工作扶持、大客户定单的制定、销售人员工作的分配以及协助技术部工作等等…

其实我个人认为，每位销售人员都会有自己的一套销售理念。一开始，我是不能够即时知道每位销售人员的特色在哪里，需等完全了解的时候，就应该充分发挥其潜在的优势，如果某个别销售人员存在可挖掘的潜力，我会对其进行相应的督导，我们相互学习，帮助完成公司下达的销售指标，从而来弥补其不足之处。

作为销售负责人，新的一年需要做的工作很多：

1、分析市场状况，正确作出市场销售预测报批；

2、拟订年度销售计划，分解目标，报批并督导实施；

3、根据业务发展规划合理进行人员配备；

4、汇总市场信息，提报产品改善或产品开发建议；

5、洞察、预测危机，及时提出改善意见报批；

6、关注所辖人员的思想动态，及时沟通解决；

7、根据销售预算进行过程控制，降低销售费用；

8、参与重大销售谈判和签定合同；

9、组织建立、健全客户档案；

10、向直接下级授权，并布置工作；

11、定期向直接上级述职；

12、定期听取直接下级述职，并对其作出工作评定；

13、负责参与制定销售部门的工作程序和规章制度，报批后实行；

负责督促销售人员的工作：

1、销售部工作目标的完成；

2、销售指标制定和分解的合理性；

3、工作流程的正确执行；

4、开发客户的数量；

5、拜访客户的数量；

6、客户的跟进程度；

7、独立的销售渠道；

8、销售策略的运用；

9、销售指标的完成；

10、确保货款及时回笼；

11、预算开支的合理支配；

12、良好的市场拓展能力

13、纪律行为、工作秩序、整体精神面貌；

14、销售人员的计划及总结；

15、市场调查与新市场机会的发现；

16、成熟项目的营销组织、协调和销售绩效管理；

进行销售业绩的制定：

销售业绩的制定要有一定的依据，不能凭空想象。要根据公司的现状，已及公司产品种类，细细划分。

随后要做的事情就是落实到每一个销售人员的身上，甚至可以细分到每一个销售人员月。半年。一年销售业绩是多少，从而很完美的完成公司下达的季销售业绩。最终完成每年的销售指标。

销售计划的制定：

制定一份很好的销售计划，同样也是至关重要的事情。有句话说的好，没有理想就永远不可能达成。可见，销售计划的重要性。当然销售计划也是要根据实际情况而制定的。

定期的销售总结：

其实，销售总结工作是需要和销售计划相结合进行的。销售总结主要目的是让每一位销售人员能很具体的回顾在过去销售的时间里面做了些什么样的事情，然后又取得的什么样的结果，最终总结出销售成功的法则。当然，我们可能也会碰上销售不成功的案例。倘若遇到这样的事情，我们也应该积极面对，看看自己在销售过程中间有什么地方没有考虑完善，什么地方以后应该改进的。

定期的销售总结同时也是我与销售人员的交流沟通的好机会。我能知道销售团队里面的成员都在做一些什么样的事情，碰到什么样的问题。以便我以及可以给予他们帮助，从而使整个销售过程顺利进行。

销售总结同样也可以得到一些相关产品的信息，知道竞争对手的一些动向。要知道，我们不打无准备之仗。知己知彼方可百战百胜。

销售团队的管理：

销售团队的管理可以说是一个学问，也是公共关系的一个重要方面。如今的销售模式不再是单纯的单独一个销售人员的魅力了。很好的完成销售任务，起决定性左右的就应该是销售团队。

在所有销售团队里面的成员心齐、统一，目标明确为一个基本前提的基础上，充分发挥每一成员的潜能优势，是其感觉这样的工作很适合自己的发展。感觉加入我们的销售团队就像加入了一个温馨的大家庭中间。我想，每一个队员都会喜欢自己的工作，喜欢我们的环境的。

公司为大家创造了很好的企业文化，同时也给大家提供和搭建了很好的销售平台，所以，销售人员应该感觉到满足，并胸怀感恩的心，我希望能让每一位销售人员学到相应的东西。

绩效考核的评定：

绩效考核的评定虽然比较繁琐，但是势在必行。对于很好的完成销售指标，绩效考核是一个比较直接的数据。

1、原本计划的销售指标

2、实际完成销量

3、现有客户的拜访数量

4、月合同量

5、销售人员的行为纪律

6、工作计划、汇报完成率

7、需求资源客户的回复工作情况

上下级的沟通：

销售总监也起着穿针引线的作用。根据公司上级领导布置的任务，详细的落实到每一位销售人员的身上。在接受任务的同时，也可以反应基层人员所遇到的实际困难。

销售人员的培训：

1、提升公司整体形象

2、提升销售人员的销售水平

3、顺利构成合同达成

以上说的这些都是我觉得销售计划中比较重要的。所以我简单的列举出来了。其实作为销售负责还有很多的事情要做。比如：配合财务部门帐款的收取，销售人员的定位问题，市场评估等等，在这里我也不一一说明了，但是这些事情都是为了整个销售部门能很好很快的完成销售任务。

销售部门就是冲锋陷阵的士兵，公司的战略目的很明确，既然要设立一个销售部，我就要让销售部活起来，让我们的业绩明显的体现出来。为积极配合公司创造更好、更高的目标努力前进！

**个人年度工作计划部队篇十**

从入职到现在，回顾将近一年的工作，由于我的努力取得了很大的进步，有进步也有不足，下面我从三部分来对我的工作进行总结汇报。

在刚入职时，作为一名新员工，对学院的很多情况都不了解，为了适应新的工作环境，我以归零的心态来接收这里的每一项工作，每一位同事，学院的每一个xx度。为了尽快了解学院情况，我搜集了很多学院的资料来学习，遇到不懂的或不清楚的地方，及时向同事请教，这样，我用最短的时间掌握了学院的情况，为高招时的工作打下了基础。由于我的努力和出色的表现，在xx月份被提升为行政与人事部见习经理。

在任行政与人事部经理期间，我兢兢业业，坚持原则，做好每一项工作。为人正直，原则xx强，这也是从事人力资源工作必须具备的职业素养，行政人事部本身就是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核xx度，不因任何人的个人原因而放宽条件;在组织召开会议，参加培训等方面严格遵守学院xx度，以此作为标杆，在员工行为不符合xx度要求时，严格执行xx度所规定的行为，对其违规行为进行处罚。

我欣赏xx在“全球通”xxxx宣传里的一句话：“每个人，都是一座山，世界上最难攀越的山其实是自已。努力向上，即便前进一小步也有新高度”。按我的理解，高度不同，视野就不同，思考问题的角度也不同，那么就要求自己站在领导的位置、学院的角度上去思考问题，掌握全局观念，只有这样，我们提供的方案和建议才是全面的、具有价值的;才能将工作当做自己的事情来做，把学院利益、学生的利益放在首位，才能真正为领导分忧、减压，为学员成长贡献自己的微薄之力。

员工活动是放松紧张的工作状态的有效调节剂，是增加团队凝聚力的途径，员工培训是提升员工素质、统一认识、统一思想、统一行动的有效方法，因此在去年半年的工作中，多次组织员工活动与培训，例如组织员工篮球赛、跳绳比赛、执行力培训、技能培训等项目，得到了员工的认可。

行政工作是项服务xx工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，我们首先从美化办公环境做起，每周进行卫生评比，并张榜公布，表扬卫生好的，批评卫生差的，使每位员工都能认识到，办公室就是我们的家。为过生日的员工庆祝生日也是建立企业文化的一部分，使员工感受到亲人的关怀，家人的温暖。

**个人年度工作计划部队篇十一**

时光荏苒，一年的见习期很快就要过去了，转眼间又到新开始，回首过去的一年里，内心不禁感慨万千，虽没有取得显著的成绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。以下就是税务会计个人工作总结。

财务工作一年，也写过对自己的总结，按说，定期对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策吧。

作为某某煤矿财务部应算是关键部门之一，对内不仅要求迅速熟悉集团财务制度，熟悉财务软件的操作，而且还应适应不断的财务更新的要求，审计及局机关的各项检查、掌握税收政策的合理正确应用。在领导及同事们的帮助指导下，并通过自身的努力，由一名初涉会计行业，没有任何经验的新人，成为一名煤炭行业财务会计。感觉自身综合工作能力相比以前又迈进了一步。

回顾即将过去的一年，为了总结经验，提高自我，克服不足，以及适应局机关的要求，现将一年的工作做如下简要回顾和总结

(1) 认真学习执行《会计法》，进一步加强财务基础工作的学习，规范和学习记账凭证的编制，特别是对财务软件的学习和利用，掌握了帐套的设置和基础数据的转化，以及系统管理员的基本操作，固定资产模块的设置及基础的录入，全面掌握了该财务软件的基本操作。

(2)学习了局里及矿上的财务发展和核算的内部制度，重点了解我局的内部银行的设置，和局往来账户的管理，对局和我矿的承包财务结算有了很好的认识和理解，为自己在以后的发展有了很好的基矗

(3) 学习了编制矿上需要的各种类型的财务报表及申报各项税金。由于我单位是以采矿为主，材料品种多，成本项目多，并且涉及到很多，所以需要编制很多的财务报表，这点也是我们财务工作的难点。重点是报表的准确性和及时性，随时为上级单位提供准确的财务资料。

(1)学习了的材料核算的管理，明确了成本费用的分类。

项目管理，分部门项目管理，真实反映当期的成本，为绩效管理提供参考依据。我矿也算是一个比较大的煤矿，每月的材料不但数量多，而且品种多，这也给财务成本和材料的管理带来了很大的不便，虽然我们试用过存货材料的软件管理，但是就因为材料品种多，出入平凡，所以存货管理软件不适合我们的矿的材料的管理。因此我矿就用人工分工的管理方法，取得了很好的效果。但材料管理好了，到结转成本的时候又遇到了很大的问题，我们成本项目共十三类，还要按各个部门分类，而且又要符合我们矿上的内部考核，这样我们的工作量很大。通过认真的学习和探讨，我们把部门核算和内部考试实质性的结合在一起，再结合我们的财务总账，很明显的减少了我们的工作量，使得工作更简化和明了。通过这件事我明白了，干财务工作只有你自己经历过，你才能明白它说明了什么问题，更能好好的改进和完善财务核算办法。

(2)学习了成本核算管理，全面地掌握了材料成本差异管理。

从材料采购到材料入库再到材料分配的管理都得到了很好的学习。但是材料会计学习中最重要的要说材料成本差异，这是干好这项工作的关键。我们单位是采用计划成本核算，也就是每月的入库就是按照我矿预订好的材料单价入库，但我们实际的单价还是和我的计划有一定的差异，这就是材料成本差异，但在实际做中会遇到很多的问题，比如说正负差异的处理，差异率的计算等。从这点我学习到理论和实际结合得运用，使我更好地掌握了差异的核算。

**个人年度工作计划部队篇十二**

20xx年，为做好餐厅的服务工作，提升营业额，制定如下计划提纲：

1．在部门领导的领导下，检查落实部门规章制度的`执行情况和各项工作的完成情况。

2．安排、带领、督促、检查员工做好营业前的各项准备工作，及时、如实地向部门领导反映部门情况，向部门领导汇报各员工的工作表现。

3．加强现场管理意识，及时处理突发事件。掌握客人心态，带领员工不断提高服务质量。

4．熟悉业务，在工作中发扬吃苦耐劳，兢兢业业的精神，起到模范带头作用，协助部门领导。增强本部门员工的凝聚力。

5．检查当班服务员的工作着装及个人仪态仪表。

6．合理安排餐厅服务人员的工作，督促服务员做好服务和清洁卫生工作。

7．定期检查设施和清点餐具，制定使用保管制度，有问题及时向部门领导汇报。

8．负责餐厅的清洁卫生工作，保持环境卫生，负责餐厅美化工作，抓好餐具、用具的清洁消毒。

9．召开班前班后会议，落实每天工作计划。

10．注意服务员的表现，随时纠正他们在服务中的失误、偏差，做好工作成绩记录，作为评选每季优秀员工的依据。

11．积极完成上级领导交派的其他任务。

**个人年度工作计划部队篇十三**

以参加“xx名师工作室”为契机，以课题组建设为纽带，认真做好子课题《小学品德课程或动化教学设计的研究》，努力提高自身教育教学水平，不断增强自身能力和专业素养。

1、在王老师的引领下，通过工作室活动的开展，积累丰富的教育教学经验。

2、通过活动化教学设计的研究，进一步提升自身的专业素养。

3、进一步加强学习，在课题组中能起到示范作用，带领全体课题组成员有所进步。

1、积极参与课题研究活动，确保每次活动都积极参加，不无故缺席。在活动中不断反思，认真总结。

2、有这样一句话：“活到老，学到老”。进行全面、系统的阅读学习，对书中的建议，想法，案例，方法进行分析与反思，做到及时摘录，认真写好学习体会，每学期至少撰写一篇有质量的教学论文。

3、要让做过的事情留有痕迹，要让瞬间的精彩成为永恒。积极完成每月至少一篇随笔或反思，并及时上传至工作室网站。

4、积极做好金坛市品德课题组研究计划，围绕子课题开展研究。

1、争取完成个人职称的评定。

2、确保课题组活动顺利开展。

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