

采购工作计划怎么写 (33 篇)

采购工作计划怎么写 (33 篇)

采购工作计划怎么写 篇 1 这几个月以来，慢慢的从最初的一无所知到渐渐了解公司一些作业流程、规章制度，慢慢融入了三立这个大家庭。一直喜欢用家来形容公司，或许有家的感觉是比较温暖，而个人又容易对家产生依恋和赋予责任感。突然想引用一句话“三立是我家，成功靠大家”。公司是一个团队，只有依靠大家的力量，公司的各项制度才能得以实施，从而走向更高的境界。

在这三个月所接触的工作中，发现了很多弊端，如：

一、iso 的推行过于形式化

很多人把 iso 当做一种应付，认为只要拿到一纸证书便万事大吉。而事实，这是一种极端的想法，iso 是一个持续改进质量管理体系的有效性，以满足顾客需求。先前公司形成书面之质量手册、程序文件、作业指导书亦不少，但是大多徒于形式，并未真正执行。且大部份文件并不适宜公司目前状况，尚没有有效利用。而导致在产品追溯时无依据可查，对后续所发生之工作计划

根据 20xx 年酒店年度总计划，酒店将在淡季对酒店内部进行装修，为此我们采购部针对装修前的各项善后工作做出以下计划：

1、根据仓库所出具的库存单，要求各部门及西湖春天、盛世开元两店据此进行物品、食品及调料的申购，处理库存积压，力争装修前做到零库存。

2、装修期间合理进行工作安排，确保即使性物品的及时采购，装修期间配合各部门车辆使用。

二、货品采购渠道问题

1、定点供货商

加强对定点供应商货品、价格、质量的监督，提高供货商所供货物品的品质，加强食品卫生、保质期等方面的检查，确保食品卫生安全。

2、零售店采购

所有零点采购食品均要求商家出具质量检疫证明，其他采购物品均索要保修卡和发票。积极配合财务部健全台帐、保证随时能通过工商防疫、动检等部门的检查。

3、主打羔羊肉产品采购

做好每年一次去内蒙采购羔羊肉工作，跟踪库存情况。及时反馈给总经办，制定周密、详细的采购计划，及时与内蒙羔羊肉供应商保持联系。掌握全国羔羊肉价格情况。保证采购的羔羊肉肉质优价廉，维持酒店的正常需求，保持我们酒店羔羊肉品质在南阳餐饮行业的龙头地位。

三、关于新品的发现和采购计划

主要是通过每日一次的市场调查对当日市场上出现新菜品经过询价后少量采购，通知

一、二楼厨师长进行新品研制，每周一由两位厨师长到市场进行调查，通过调查，对采购工作进行监督并多提宝贵意见。

四、对采购员的管理制度

1、对驻郑采购员加强货品质量、价格的监督管理；对驻郑州发的海鲜类货品要尽量提高存活率，对郑州多发的调料类及冻品要提高质量确保无变质、无过期现象并提高驻郑采购员的工作效率。

2、对店内所需要物品的采购、合理安排采购时间段，确否工作有条不紊，对需要及时采购的物品要在第一时间购回。

3、配合财务、仓库掌握库存货品数量，对不必要物品不予采购，做到零存确保酒店现金流通顺畅。

五、采购车辆的管理

1、不断强调采购员行车安全意识，宁停三分，不抢一秒，严格遵守交通规章制度。要求采购员外出执行任务时着装干净、整洁，言谈举止文明大方，注重礼节礼貌，使用礼貌用语，树立良好的企业形象。

2、对采购员行车专业知识进行培训和督导，规范驾车操作程序，避免因操作不当造成的车辆损坏。要求采购员熟练掌握路貌路况，少行弯路，节约采购成本。

3、在本职工作完成的基础上，密切配合其他部门的工作，随叫随到，不扯皮、找理由，提高整体工作效率。坚决杜绝公车私用现象，常督导、常检查，抓典型、重处理！

六、物价控制和节约

1、所有采购物品均详细掌握其市场行情，耐心讨价还价，坚决买到，从一点一滴进行节约。

2、所有供应商送货价和每日零星采购价每日填入“采购部每日价格对比表”，每日对照，探寻规律，要求供应商及时根据市场行情调整供货价，一经发现调价不及时，则按最底供货价倒推一个月进行货款清算。

3、每日准时准点带领采购员到市场采购，对当天所有货品价位认真咨询、掌握，以便对供应商供货价进行核对并采购质、价最低的货品。及时将新品购回交于厨房进行新品研发。对当日沽清的货品尽努力组织货源，力争不影响当日销售，确实断货的商品及时通知厨房。

4、接受厨师长每周一时常调查监督，不定期对驻郑采购的工作情况进行抽查，确保各项采购工作顺利开展！

采购工作计划怎么写 篇2 一、摘要

随着冬季的到来，冬季保暖设备、食材、等东西也逐渐在各大商场上架，由于地理位置的差异，导致南北两地的文化、民俗、习惯等差异。由于发展水平的加快，许多南方人北上，在北方发展自己的事业，一大批的南方人对南方食品的商品的需求。

二、市场调查

(一)市场分析:

由于南北两地的地理位置不同，导致两地的人们文化、民俗、习惯等差异导致*的生活方式的不同，对生活日用品等商品的需求不同。但如*全国一线城市，拥有许多外来人，其中南方人为主导，南方商品在北方有一个大空缺，缺乏一个正规、*的购买平台。

(二)供应商分析:拥有优质的商品和品牌，能够及时根据自己的商品销售状况做出快速反应。同时在南方市场的市场占有主导地位。

(三)需求商品分析:需求的商品为南方商品，能够拥有自己的品牌和良好的口碑。其他大部分商品为新品引进，从而满足南方人在北方对南方商品的需求。

(四)商品需求量分析:此店的面积为1.1万平方米。能覆盖大兴区57.6万人对商品的购买需求。但南方人却只不到有十分之一,因此对于南方商品的需求量只能占商品采购的20%。

(五)需求商品的需要日期:冬季。

三、swot分析:

优势:全国连锁超市,在全够各地都有自己的忠诚顾客,可以直接与消费者接触,及时反馈消费的需求变化。

劣势:由于南北两地的文化、民俗、习惯等差异,难以建立期消费者的需求。同时拥有一些强大本地的竞争对手京客隆,同时还有全球连锁巨头沃尔玛等一系列的国外连锁超市,他们拥有先进的管理技术,成熟的管理经验,和庞大的配送系统,先进的信息系统。长处:拥有自己的供应商和生产基地,全国*的采购可以降低采购成本。拥有全国的一个平台,可以与许多优秀的企业合作。拥有自己的配送系统,一个成熟的运营和管理系统。

短处:本地的竞争对手对于本地消费者更会熟悉。同时国外的强大竞争对手,拥有这强大的信息系统。能够对消费的情况做出及时的方式,同时拥有先进的物流系统。

四、制定采购计划:

(一)需求商品结构:目前永辉超市中生鲜及加工类商品占比达到51%,高于同业20%-30%水平,有效吸引客流。生鲜类是居民每天都离不开的必需品,永辉超市开创以生鲜为主的经营模式,更加吸引广大市民的眼球,同时提升竞争力。因此,我们应采购一些南方常见的生鲜及加工类商品。同时,因为冬天即将到来,我们应采购一些棉被等御寒物。

(二)商品采购

超市部分商品采购:蔬菜与瓜果为每天采购。

(三)供应商分析:

1、生鲜类的供应商提供商品能力强,且商品种类齐全,价格低廉,供应商集中,运输方便。

2、电器类的供应商信誉度高，多为有实力、品牌形象好的知名企业，有自己的配送物流中心。

3、食品类的供应商过多，不方便管理，但商品价格低，运输方便。

(四)需求商品的需要日期:12月3月(五)采购方式:按环节分:直接采购按时间分:非固采购(需要就采购)、固定采购、

紧急采购(库存不足时直接采购)

(六)日程计划:先选择合适的供应商，然后多渠道询价、比价、议价。再然后选定商品，议定合同。最后交货结算。

(七)运输方式选择:永辉超市的配送中心，拥有着先进的物流配送方式，其将分散的重复交易集中于一个部门完成，使各分店诸多供应商的复杂关系，变为配送中心供应商的关系;各分店间的外部关系也变为连锁企业内部之间的业务关系。通过这样的方式永辉超市大大提高了每次交易的效率，减少治理结构的成本和市场交易成本;并通过纵向一体化把交易活动内化，以降低超市交易费用，提升规模经济效应。永辉的超市每天都会将要货计划向配送中心汇总，由配送中心向供应商进货，变传统的厂家经销商零售商消费者的长渠道为厂家永辉消费者这样的短渠道，挤掉了传统批发商或经销商的水分，降低了流通成本。

(八)交货结算:

交货时间:

生鲜商品必须在每天 18:00-21:00 之间到货;食品类商品必须在每次采购的第二天到货;其余种类商品在采购的三天内必须到货。结算方式:

1、货到付款:每采购一批商品就与供应商结算。

2、月结:固定供应商每个月月末结算。

3、零购整结:小型供应商货款到达一定金额结算。

五、供应商选择

(一)供应商调查

1、初步调查:主要是对供应商的名称、地址、生产的产品、生产能力、产品价格、产品质量、市场份额、运送情况等调查。对供应商的能力做出一种预测及了解、掌握整个资源市场的情况打下一定的基础。可采用调查问卷法、访问调查法及实地考察供应商来对供应商来进行考察。

2、深入调查:深入到供应商企业的生产线、各个生产工艺、质量检验环节甚至管理部门,对现有的设备工艺、生产技术、管理技术等进行考察,看看所采购的产品能不能满足本企业所应具备的生产工艺条件、质量保*体系和管理规模要求。

(二) 供应商开发评估内容

产品的评估、供应商资格认*准备、供应商质量管理状况的评估、供应商资格认*、样品认*评价、供应商的信用政策评估、供应商的风险评估、供应商的财务状况分析。

(三) 供应商考核

1、供应商是否遵守连锁经营企业制定的供应商行为准则。

2、供应商是否运作良好。越来越多的连锁经营企业已经意识到,同供应商发展长期、稳定的战略合作关系有利于自身的发展。

3、供应商是否具有发展潜力。随着市场竞争的加剧,企业的技术创新、商品创新层出不穷,产品更新换代的速度不断加快。连锁经营企业想要在竞争中保持领先,必须保持不断地开拓创新,而企业的创新又离不开供应商的支持。

4、供应商考核体系:价格、产品品质、产品交付、货款结算及配合程度。

(四) 供应商选择

1、*章齐全:所有与我合作的厂商,应持有工商执照、税务登记,以及相关许可*书等各类有效*章,具有合法的经营资质。

2、经营守法:与我合作的厂商,应有良好的自律意识,能自觉在国家法律限定许可的范围内护法守法,无违法经营的不良记录。

3、信誉良好:各合作(厂)商应具有良好的企业形象,能够信守承诺,讲求声誉,愿意与我共建互信、互让、互尊、互谅的合作基础。

4、产品适销:各厂商提供的商品应适销对路,具有较强的市场竞争力,不仅

符合国家质检标准，而且能够为合作双方增效创利。

采购工作计划怎么写 篇3 一、供应商的选择。

首先我们采购部做到多多开发物料资源，调查价格，做到货比三家，控制价格审核流程，让采购部的工作透明化，并且建立完整的采购部供应商档案及物料申购档案。做为公司合格供应商必需要能做到准时，保质，乐于沟通等几个方面。本人计划完成现有原材料供应商的评定工作，为公司后期的大批量生产做好准备。同时进一步发展新的供应商网络，用以获得最理想的采购价格和品质。

二、账务的清理。

采购是一份繁琐，复杂的工作。同时因为其工作性质关系，对公司产品的成本有直接影响。另外因为相关物资在采购工作的运作过程中不可避免的有退，换，修，废等情况发生，因此必须对每一批物资的采购以及合同执行情况进行台账记录，并且做好跟踪检查，定期盘点。这是本部门的日常工作，目前也一直都在执行着，20xx 本部门将进一步对本项工作进行完善。努力做到每笔定单的进行情况都可追溯，可查核。

三、品质保证。

本部门相关人员将经常前往车间了解相关物资的使用状况。对所采物资的使用状态进行跟踪，了解相关参数指标性能，收集数据进行同类产品的对比。每批物资至少做一次使用跟踪并做好相应的评估计录

四、成本控制。

20xx 年，本部门将在日常工作中进一步提高工作效率。除采购价格等方面的控制外，还将其它方面的成本控制纳入管理优化的范围内，具体方面如办公用品的使用，电脑的使用管理，物资运输费的控制等方面。

五、采购效率。

20xx 年，我部将进一步完善供应商网络的建设以及采购模式的优化，尽可能的减少采购周期，提高采购的效率和及时性。并且对各种物资的采购周期进行统计计录，提供各请购单位制定请购计划时的参考。

六、领导并积极应对。同时将对提供助力。

采购工作计划怎么写 篇4 一、供应商的选择

首先我们采购部做到多多开发物料资源，调查价格，做到货比三家，控制价格审核流程，让采购部的工作透明化，并且建立完整的采购部供应商档案及物料申购档案。做为公司合格供应商必需要能做到准时，保质，乐于沟通等几个方面。本人计划完成现有原材料供应商的评定工作，为公司后期的大批量生产做好准备。同时进一步发展新的供应商网络，用以获得最理想的采购价格和品质。

二、账务的清理

采购是一份繁琐，复杂的工作。同时因为其工作性质关系，对公司产品的成本有直接影响。另外因为相关物资在采购工作的运作过程中不可避免的有退，换，修，废等情况发生，因此必须对每一批物资的采购以及合同执行情况进行台账记录，并且做好跟踪检查，定期盘点。这是本部门的日常工作，目前也一直都在执行着，20xx 本部门将进一步对本项工作进行完善。努力做到每笔定单的进行情况都可追溯，可查核。

三、品质保证

本部门相关人员将经常前往车间了解相关物资的'使用状况。对所采物资的使用状态进行跟踪，了解相关参数指标性能，收集数据进行同类产品的对比。每批物资至少做一次使用跟踪并做好相应的评估计录

四、成本控制

20xx 年，本部门将在日常工作中进一步提高工作效率。除采购价格等方面的控制外，还将其它方面的成本控制纳入管理优化的范围内，具体方面如办公用品的使用，电脑的使用管理，物资运输费的控制等方面。

五、领导并积极应对。同时将对提供助力。

采购工作计划怎么写 篇5 一、预期目标

作为校级骨干教师，本学期我要认真贯彻学校新学期工作计划与教学计划，依据区进修学校教学会议精神，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。以培养学生“探究学习”、“自主学习”、“合作学习”为核心，创造适合学生发展的空间，张扬学生个性，全面提升学生的科学素养。加强自然教学常规管理和教学研究，开辟教学改革新领

域，进一步让自然教学成为实施素质教育的重要阵地。

二、分项发展目标

1、 专业技术方面

(1) 学习教育科学理论和现代科学文化知识，苦练基本功，一专多能，不断改进教学方法、提高教学质量。

(2) 承担学校安排的自然课教学任务的同时开展有关的课外活动。

(3) 培养学生对科学技术的兴趣，发展学科学、用科学的能力。

(4) 观察和实验是人类认识自然的基本途径，也是自然教学的特点。我将创造条件，让学生亲自参加观察和实验活动，从中获得知识和锻炼的能力。

(5) 在自身素质方面，做到在理论上多学习，实践中多摸索，总结中多讨论、多反思。在学生方面，以培养学生的记录能力、探究能力为重点，辅导学生撰写科学小论文。

(6) 实验中要加强安全观念，学生实验应在教师指导下按操作规程和步骤进行，确保人身和仪器设备不受损害。

2、 具体措施

(1) 本学期里阅读两本教育理论的书籍，并写好读后感。

(2) 研究一项课题《自然课长期作业的设计与研究》，并写好中途报告。

(3) 针对课题研究，上一门自然科学拓展性课程。

(4) 本学期 12 周左右上一节片级公开课，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。

(5) 在课堂中改变传统的教学方式，动脑筋想办法，利用学生爱游戏，好动的特点，创新一些适合学生的活动，转变学生的学习方式，使学生乐学、会学。

(6) 尝试对学生的评价改革。本学期尝试对学生的评价改革，以学生自我评价为主，制定评价表格，促进学生的主动发展。

(7) 结合学校“学习型团队”的创建工作，树立终身学习的思想，通过自学、集中学、反思、交流、网上等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和，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和，使学生产生强烈的学习欲望，乐学、爱学。

(9)课堂教学做到尊重学生，以学生为主体，充分启发和调动学生的积极性。面向全体学生与关注个别差异相结合;加强环境保护教育、促进学生行为习惯的养成。

(10)继续利用课余时间多读书多学习，修完本科学历，提高自身教育教学水平及修养。

采购工作计划怎么写 篇6 第一，工作业绩和成果。

全年完成现金宝业务推广 16 个、销售财富 4 号任务万、融资融券业务推广客户 5 个，其中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。

第二，工作计划和愿景。

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！

采购工作计划怎么写 篇7 一、以提升服务品质为核心，加强服务品质工程建设

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，X年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

1、编写操作规程，提升服务质量

根据餐饮部各个部门的实际运作状况，统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

宴会服务部是酒店的品牌项目，为了进一步的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4—5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水的重要

要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

二、组织首届服务技能竞赛，展示餐饮部服务技能

为了配合酒店 15 周年庆典，餐饮部 8 月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

三、开展各级员工培训，提升员工综合素质

本年度共开展了 15 场培训，其中服务技能培训 3 场，新人入职培训 3 场，专题培训 9 场，课程设置构想和主要内容如下：

1、拓展管理思路，开阔行业视野

各餐厅中层管理人员大部分是由低层员工逐步晋升（有些管理人员在同一岗位工作已有四、五年时间），管理视野相对狭窄，为了加强他们的管理意识、拓展行业视野及专业知识，本年度为中层管理人员设置了 7 场餐饮专业知识培训，主要内容有《顾客满意经营》、《餐饮营销知识一》、《餐饮营销知识二》、《餐饮管理基础知识》、《餐饮美学》、《高效沟通技巧》、《如何有效的管理员工》等。这些课程的设置，在拓展中层管理人员的管理思想、餐饮专业知识及行业视野等方面都有积极作用，同时缓解了在管理过程中的各种矛盾冲突，增进员工与员工之间，员工与顾客之间的感情。

2、培养员工服务意识，提高员工综合素质

为了培养员工的服务意识，提高他们的综合素质，本年度开展了《餐饮服务意识培训》、《员工心态训练》、《服务人员的五项修炼》、《员工礼仪礼貌》、《酒水知识》等培训，这些培训课程，使基层服务人员在服务意识，服务心态、专业服务形象及餐饮专业知识等方面都有所增强，自今年四月份以来，在历次的人力资源组织的大检查中没有出现员工违纪现象。

3、开展服务技能培训，提高贵宾房服务水平

为了提高贵宾房的服务接待能力，开展了《贵宾房服务接待技能培训》、《餐厅点菜技巧培训》，以案例分析、演示的形式对服务接待中出现的问题进行分析说明，并对标准化服务、推销技巧和人性化服务进行了实操演示，提升了贵宾房的服务质量。

4、调整学员转型心态，快速容入餐饮团队

实习生作为餐饮部人员的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响餐饮服务质量及团队建设。根据实习生特点及入职情况，本年度共开展了三场《如何由校园人转化为企业人》的专题培训，其目的是调整学员的心态，正视角色转化，认识餐饮行业特点。该课程的设置，使学员在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入餐饮团队的步伐。

5、结合工作实际，开发实用课程

培训的目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。7月份，根据各餐厅管理层执行不到位的现象开发了《执行力》课程，使管理人员从根本上认识到“好的制度，要有好的执行力”，并结合各餐厅执行力不够的具体表现以及同行业先进企业对执行力的贯彻，以案例分析的形式进行剖析，使管理者认识到“没有执行力，就没有竞争力”的重要道理，各级管理人员对执行力有了全新的认识和理解，在管理思想上形成了一致。

四、存在的问题和不足

本年度的工作虽然按计划完成了，但在完成的质量上还做得不够，就部门运作和培训工作的来看，主要表现在以下几方面：

1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱

在管理过程中对部分敏感问题管理力度较弱，对多次出现的服务质量问题不能一针见血的向管理人员提出，使部分管理问题长期存在，不能从根本上得到解决。同时将主要精力放在楼面服务质量方面，削弱了对管事部、酒水部的管理。

2、培训互动环节不够

在培训过程中互动环节不多，员工参与的机会较少，减少了课堂的生气和活力。

3、课程容量太大，授课进度太快，讲话语速太快

餐饮专业知识课程设置容量太大，在培训过程中进度太快，语速太快，使受训人员对培训内容不能深入理会，削弱了这部分课程的培训效果。

X年将对培训方向进行调整，减少培训密度，注重培训效果，提供行业学习相关信息，引导员工学习专业知识，鼓励员工积极参与餐饮服务技能考核、调酒师职业资格认证和餐饮专业知识方面的学习，在餐饮部掀起学习专业知识的热潮，对取得国家承认的各种行业资格证书的员工进行奖励，培养知识型管理人才，为酒店升级作好优秀管理人员的储备工作，把餐饮部打造成为一支学习型的团队。

4、优化培训课程，提升管理水

X年的部门培训主要课程设置构想是：把X年的部分课程进行调整、优化，使课程更具针对性、实效性。将把日常管理工作与所学内容紧密结合，全面推动餐饮管理。

5、配合人力资源部，培养员工企业认同感，提高员工职业道德修养

积极配合人力资源部的各项培训工作，弘扬企业文化，培养员工对企业的认同感，提高员工的职业道德修养，增强员工的凝聚力。

X年度工作的顺利开展，全赖于领导的悉心指导和关怀，也离不开人力资源部和行政部的帮助，更得力于餐饮部各分部门对我工作的大力支持。新年新希望，希望来年在工作中能得到领导更多的指导和指正，能得到同事们在工作上更加友好、积极的配合和支持。新年新起点，希望在来年能将餐饮管理工作推上一个新台阶，使管理更加完善、更加合理、更加科学。总结过去，展望未来，在新历开篇之际，我将继续发扬优点，改正不足，进一步提升管理水，为打造一支学习型的、优秀的餐饮服务团队而努力！

采购工作计划怎么写 篇8 本月工作重点

- 1、能够低头弯腰正面钻。
- 2、体验文学作品的意境美，尝试仿编，能用语言表达自己的想象。
- 3、探索简单的降温方法，对物体变冷变热产生好奇。
- 4、发现陀螺是怎样转动的，会做小陀螺，并能让它转动起来。
- 5、能正确区分早晨、白天、晚上、黑夜。知道他们之间的顺序，初步建立时间观念。
- 6、能协调地随着音乐做动作，喜欢参加舞蹈表演活动。会用动作、体态、

目光有好的与同伴交流。

7、主动参加美术活动，体验美术活动的快乐。

教育目标健康

社会火车长又长、神秘的箱子、拍拍操、瓜果品尝会、回家路上、悄悄告诉你。

语言小雨点、找汗、悯农。

数学看图连线、花蝴蝶、什么时候。

艺术木偶舞、大西瓜、大雨小雨、小钢琴、镜子里的我。

科学肥皂香皂本领大、怎样才凉快、好玩的陀螺。

常规培养

- 1、认识不同的清洁用具，培养幼儿良好的卫生习惯。
- 2、学习模仿操，培养幼儿对体操的兴趣。
- 3、了解幼儿园、家庭、社区周围的环境，喜欢自己居住和生活的地方。
- 4、愿意将自己的苦恼和快乐的事告诉同伴，培养乐观向上的情绪。
- 5、了解肥皂的种类，学会正确使用肥皂。
- 6、知道与他人互相谦让，了解社会生活中基本的规则。

家长工作

- 1、家长注意培养孩子良好的卫生习惯，鼓励孩子独立完成一些清洁工作。
- 2、家长和孩子到书店购买有关动物生活习性的书籍，家长讲给孩子听、增长有关知识。
- 3、家长多找一些股市和孩子一起欣赏，体验股市的韵律美。
- 4、教育孩子吃完瓜果要将果皮丢进垃圾箱。
- 5、准备两个纸杯，一根线绳，和孩子一起制作传声筒，并玩打电话的游戏。
- 6、鼓励孩子在家里系自己的小手绢，小袜子等，培养孩子的生活自理能力。
- 7、家长在家中给孩子勤洗澡，勤换衣服，以免生痱子。
- 8、和孩子一起制作陀螺，并让孩子将自己制作的陀螺带到幼儿园与同伴分享。

采购工作计划怎么写 篇9 一、服装的陈列

在卖场除了店铺的设计和橱窗的造型外，需要在服装的陈列上表新立异，以求强烈的视觉冲击力，营造成一种商业空间的销售环境，以浓重的设计烘托自身的卖场氛围，以独特的个性确立商圈的形象，以争取更多消费者的光顾，来获取更大的利润。因此，服装陈列也越来越受商家的注意，成为销售系统的重要环节。作为营销系统中重要的一环，如何陈列商品，需要加强以下几点：

1、叠装陈列

(1)首先强调视觉，在色块掌握上，原则应是从外到内，有浅至深，由暖至冷，由明至暗，因为这是人观察事物的习性，这样也能使消费者对商品产生兴趣，从注意、吸引、观察、购买等环节进行购物。

(2)同季节同类型同系列的产品陈列同一区域。

(3)叠装区域附近位置尽量设计模特，展示叠装中的代表款式，以吸引注意增进视觉，并且可以摆放相应的服装的海报，宣传单张，以全方位位展示代表款。

2、挂装陈列

(1)每款服饰应同时连续挂2件以上，挂装应保持整洁，无折痕。

(2)挂装的陈列颜色应从外到内，从前到后，由浅到深，由明至暗，侧列从前到后，从外到内，由浅到深，由明至暗，这些得根据店铺的面积与服装的主推风格来定。

3、模特服装的陈列，二到三天则须更换一次，这样给顾客保持新鲜感，吸引人流进店。在细节决定成败的今天，商家想在激烈的市场竞争中，立于不败之地，就得从细微处入手，作为服装销售的专卖店，有三个因素决定着专卖店开得是否成功，一是硬件，二是其货品陈列，三是专卖店的员工素质，服务质量提高销售量也必将随之提高。

二、提高服务质量

服装导购代表工作的目的不尽相同，有的是为了收入，有的'是为了喜好，有的兼而有之，不论是那一种目的首先工作就必须具备工作责任心及工作要求，好的服务必将赢得顾客认同，获得顾客认同也必将提高销售量。

1、自身工作要求

(1) 保证积极的工作态度，在工作中持有饱满的工作热情；

(2) 善于与同事合作，精诚合作发挥团队销售力量；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；

(3) 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相结合；

(4) 对自己严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，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；

(5) 善于做出工作总结，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，学会自主严格要求自己。

2、客户维系要求

(1) 知道顾客的真正需求，在了解顾客的需求同时，满足顾客提出的合理要求，提高与顾客之间的信任度，这是维系客户所必要的条件。

(2) 建立客户资料，对客服的喜好要清楚了解，客户电话必须详细记录，在每季有新产品上架时可以通知客户。

(3) 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。

(4) 对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。了解客户需要的服务质量，尽自己的努力做的更好。

采购工作计划怎么写 篇 10 1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

我们营业部的基金销售工作至今已经历了八个年头，期间也积累了千余基金客户及上亿的基金资产。如何能够更好地服务这些客户，从这些客户中挖掘潜能，盘活他们的基金资产呢？

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行处理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户（资产大经常购买基金）、核心客户（偶尔购买基金）、普通客户（持有套牢基金）。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通；对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通；对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

采购工作计划怎么写 篇 11

我国伟大的教育家孔子曾言：“弟子入则孝，出则弟，谨而信，泛爱众而亲仁，行有余力，则以学文”（《学而》）。孔子要求学生首先做一个社会道德规范的人，其次才是学习文化知识。近年来，随着教育飞速发展，加之学校间竞争的激烈化，教师、家长、学校乃至整个社会陷入了“重智育轻德育、重课堂教学轻社会实践、重单纯说教轻体验感悟”的误区。根据中央及武汉市教育部门的指示，同时，也结合我多年班级管理及教学的经验，我制定了此以班级为载体的德育计划。

一、指导思想：

市“十二五”中小学有效德育建设工程方案中所倡导的：

1、“坚持育人为本、德育为先的教育理念”，把德育融入班级管理 & 班级文化建设的全过程之中；

2、“遵循教育规律和学生身心发展规律”，着眼于学生学段性格共性、个体学生个性及班级班风的特点有的放矢、因材施教；

3、“在传承的基础上与时俱进”，以新时期中小学德育目标为蓝本，在班级管理与教学中不断挖掘新的德育内容，创新德育途径；

4. 构建“学校、家庭和社会 三位一体 的育人格局”，充分结合学校资源、家庭环境以及社区影响力，形成德育合力。

二、总体目标：

利用一切资源全程，与家长、学校、社会全程合作，调动学生参与积极性，紧跟时代脚步，促使学生养成良好的行为习惯、道德品质和健全人格。倡导文明友爱、互助共进、温馨和谐的班级文化氛围，正确引导班级舆论，树立和弘扬班级正气，着力培育学生对班集体的认同感、归属感、荣誉感、责任感和集体主义精神。即：学生不仅是好的学习者，而且是好的社会公民。

三、班级进行德育基本条件：

1、班级整体面貌好。重点看团队活动或集体活动的整体风貌；

2、班级日常管理较好。形成了自我管理、自我服务的班干部队伍，有较强的团队精神和合作意识；

3、班级风气正。比如：卫生整洁，无人乱丢垃圾；桌椅、讲台、墙壁无乱画

迹象，无鞋印球印等；服装规范，发型规范；

4、文化氛围好。形成了文明友爱、互助共进、温馨和谐的班级文化氛围。学生对班集体有认同感、归属感、荣誉感、责任感；

5、班级文化主题鲜明有特色，有鲜明的班级风格和良好班风学风，又注重个人的学生个性的发展。

四、基本原则：

1、建立班级自主管理模式，逐步让每一位学生都有参与班级管理的职务，担任能发挥作用和自我满意的角色；发挥、发现和发展自己独特的作用和价值，学会在自主管理中相互合作、协商和民主评议，并鼓励和引导学生在解决集体生活的各种矛盾中，使集体和每个学生都得到成长。

2、让学生学会学习，培养学生自主、创新学习的能力，掌握科学研究及解决问题的科学方法。在班级中形成探索与研究问题的良好的探究与学习的氛围。

3、通过培养学生的合作意识、竞争意识，提高学生的学习积极性，充分发挥学生的潜能，使学生更快地学会学习、学会生存。

4、让学生学会与人相处，并在学习与集体活动中建立师生之间、学生之间的良好关系，培养合作意识，增强班级凝聚力。

5、让学生把握为人处世的原则与明辨是非及处理问题的道理，学会理智的面对问题、分析问题、解决问题。同时能把握时代脉搏，与时俱进，培养现代意识(竞争意识、法律意识等)，使班级正气上升。

教师职责：各班级的文化建设应以学生为主，班主任老师要加强指导，同时与家长合作，与各科老师协调，与社区实践场所联系，认真总结德育工作，定期做出汇报。

五、实施措施

1、以班为单位进行德育常规教育

主要内容：公民素养教育、爱国主义教育、革命传统教育、中华传统美德教育，重视生命教育和健康教育(心理健康和青春期健康)、理想信念、集体主义教育、劳动教育、人道主义与社会公德教育、自觉纪律教育、主与法制观念的教育、科学世界观和人生观教育

主要手段：规范训练、榜样示范、过程激励等方式。具体而言，如：主题班会、晨(夕)会、开学(放寒暑假前)会、升旗仪式、读报等德育活动阵地，发挥共青团员的带头作用；又比如：将德育水平作为评价学生的重要标尺，坚持开展“班级优秀学生”、“班级优秀学生干部”、“班级女生优胜奖”等评选活动，在学生中选出模范带头人，既能鞭策带头人继续前进，又能激励其他学生发掘自身潜力，争取进步。

目标：培养学生养成好的学习、生活习惯；有爱国思想；有作为社会一员的自觉性；谦诚有礼，带人接物合乎礼仪；热爱生命，敬畏生命等。

2、将德育渗透到课堂教学中，各门功课多管齐下。

首先，专门性课程当仁不让，应为学生提供德育方面的知识熏陶。《品德与生活》、《品德与社会》、《思想品德》和《思想政治》等一系列可选课程，都能成为进行德育的蓝本。同时，将此课程与本班实际结合，整合资源，注重课本知识延伸与实践能力的拓展。

其次，其他课程德育渗透也十分重要。充分挖掘《语文》、《数学》、《物理》、《化学》、《历史》、《地理》、《美术》、《音乐》和其他各类课程的德育。课堂才是德育教育的主阵地，应该充分发挥师生的积极性、主动性和创造性，尤其要承认和尊重学生的主体地位和主体人格，培养学生成为具有自主性、能动性等“主体道德素质”的社会主体。

最后，隐性德育课程作用不可取代。有特色的班级文化建设、个体发展、各种活动的展开皆可以作为德育的载体出现，且可以调动学生参与班级活动的积极性。

3、以班为单位全方位沟通，立体化进行德育教育，德育教育落实到教师，延伸到家庭教育、社会教育，营造良好班级实践氛围。

首先，强化教师的各种素养，尤其是道德素养，提升教师在德育中的作用。采取理论学习、座谈研讨、专家解读、案例分析、外出研修等多种形式，有组织、有计划地对教师进行培训；同时，以学生主体以教师为对象进行论坛、演讲、征文、满意度测评、评教等系列活动，鞭策教师以人为本，关怀学生，“以师德凝聚学生，以师行感染学生，以师学启迪学生。”

其次，重视家庭教育工作。进行家访、家长会、网上博客互访活动等活动，加强与家长的联系，便于形成合力。帮助家长树立正确教育观念，掌握科学教育方法，提高家庭教育的水准。

最后，与社会协作进行德育教育。发展德育人员及实践基地，如：关工委、“五老”（老干部、老战士、老专家、老教师、老模范）队伍和社区志愿者；文明办、共青团、妇联等有关部门，发挥社会资源对中小学生的教育作用。

4、寓德育于班级文化中，在班级这个小社会中学会为人处事。

首先，班级管理科学民主化。民主选举确定班委会成员，形成自我管理、自我服务的班干部队伍，培养学生集体意识、主人翁意识、团队精神和合作意识以及社会民主意识。

其次，班级活动形式多样化。以学生为主体、老师为引导人，开展丰富多彩、寓德育于乐的班级活动，强化自我体验、自我教育。营造温馨的集体气氛。

再次，班级建设特色化。“倡导班级个性化建设，形成鲜明的班级风格和良好班风学风。”有自己班级的口号、班歌、共同守则。积极努力成为先进“先进班集体”，是学生在共同目标的驱动下，融为一体。

最后，节假日活动集体化。在传统节日、纪念日、寒暑假及入学、入队、入团、成人宣誓日，进行德育教育。假期举办夏令营、冬令营及参观考察、志愿服务、公益劳动等活动，让学生亲身感受中国的悠久历史、美好风光、现代城市风采以达到德育教育的目的。

六、预期效果

“安上治民，莫善于礼。”孔子此言指出：德育居教化之首。我们今时今日之所以将德育提及如此高度也正因为如此。而一个班级的文化环境对于学生的熏陶是潜移默化的，对学生的成长起到举足轻重的作用。所以，以班级为单位进行德育教育将会取得成功。事实是，此法是在以前各种方案之上发展而得，必定可以使学生在生动、活泼富有人文气息的班级文化氛围中不断进取，主动、健康地成长。加之“立体化”班级文化建设，把德育思想渗透于整个文化环境，充分发挥班级文化的育人功能，能使学生在良好的班级文化氛围中健康成长。

采购工作计划怎么写 篇12 一、身体发展

- 1、学习上体正直、双脚自然交替地跑。
- 2、向指定方向走和跑。
- 3、学习双脚向前跳。
- 4、学习拍手、跺脚、踩影子、穿珠子，锻炼幼儿动作的灵活性。
- 5、通过涂色、点画锻炼手指的灵活性。
- 6、学习盥洗的顺序。
- 7、愿意在幼儿园午睡，会找到自己的床铺，安静地入睡。
- 8、学习上厕所大小便，大便、小便完后学习提裤子。
- 9、学习使用勺子吃饭，在成人帮助下吃完自己的一份饭菜。

二、社会性发展

- 1、喜欢大自然，愉快参加各种活动。
- 2、知道按规则进行游戏。
- 3、愿意与同伴一起玩。
- 4、知道要向老师问好，再见。
- 5、懂得客人来了，要人礼貌地问好。
- 6、愉快地参加节日活动。

三、认知发展

- 1、能够了解太阳照射下会有影子。
- 2、了解小动物的主要习性，如小猫爱吃鱼、小兔爱吃萝卜、青蛙捉害虫。

3、熟悉几种小动物的叫声。

4、讲出各种水果的名称，知道各种水果的主要形状（如苹果是圆的；香蕉是弯弯的）。

5、能认出红、绿、黄三种颜色。

6、认识“1”和“许多”。

7、能区分“大”“小”能按大小分类。

四、语言发展

- 1、学习安静，注意地听老师说话。
- 2、学习运用简单的礼貌用语。
- 3、愿意回答别人的提问。
- 4、对图书等读物有兴趣。
- 5、认识汉字：红色、绿色、黄色、蓝色、小猫、鱼、大猫、大鱼、小鱼、大、小、兔子、萝卜、手、脚、布娃娃。

五、艺术发展

- 1、对音乐感兴趣，会按音乐拍手，初步会听音乐做游戏。
- 2、学习听音乐收放玩具并能找位置坐好。
- 3、学习随意画、欣赏老师折纸。
- 4、认识泥工用品，让幼儿随意捏、搓泥。

采购工作计划怎么写 篇 13 一、总体要求

按照集团公司安全生产工作会议的部署安排，以及安全生产目标要求，坚持以人为本和全面协调可持续发展的科学发展观，坚持“安全第一，预防为主”的方针，牢固树立“安全生产责任重于泰山”的观念，强化对安全生产工作的领导，全面开展安全生产大检查，继续深化安全生产专项治理，推动服务区加强基础工作，依法强化监督管理，努力实现服务区安全生产状况的进一步稳定好转。

二、主要目标

一是服务区安全生产状况稳定好转，火灾事故为零，重大伤亡事故为零，伍佰元以上工伤率为零，伍佰元以下工伤率在 1%以下，治安案件发生率 1%以下。

二是重点部门的安全状况明显改善，发生损失在 1 万元以上的事故为零，食物中毒率为零，商品过期发生率为零。

三是进一步建立健全服务区安全生产监督管理体制和工作机制，安全生产工作建设取得新的进展。

三、具体安排

1、第一季度：制定 20xx 年安全生产工作计划调。安全生产领导小组成员，完善各成员职责开展第一季度安全生产工作检查搞好春节期间节假日值班，加强安全巡查管理。

2、第二季度：召开服务区安全生产工作会议，明确目标任务明确安全生产监管员，明确安全生产管理员完善服务区各项安全生产应急预案；做好“五一”节期间消防、防盗等安全检查；开展“安全生产月”活动，制定具体实施方案开展第二季度安全生产工作检查。

3、第三季度：加强食品安全管理，重点加强对餐厅、超市安全和消防安全的检查。治工作开展防事故保平安，保畅通，交通安全夏季战役工作，开展第三季度安全生产工作检查。

4、第四季度：开展火灾隐患普查。治工作做好“国庆、中秋”期间安全生产和稳定工作开展第四季度安全生产工作检查及年终考核安排春节期间各项安全生产检查工作。

采购工作计划怎么写 篇 14 一、班况分析：

班里有 37 名幼儿，通过一个学期的学习和生活，幼儿已养成了较好的游戏惯例，学习惯例，孩子的口语表达能力，交往能力等都有了明显的进步，还掌握了一些简单的技能技巧，同伴之间能和睦相处，共同学习、游戏，早晨来园时能主动的和老师打招呼，遵守班级中的惯例秩序，能按照活动的规则进行活动。有一定的生活自理能力和交往能力，遇到困难知道寻求老师和同伴的协助，能主动积极的参与幼儿园组织的各项活动。看到进步的同时，也意识到幼儿个体差异依然存在局部幼儿动手操作能力还有待进一步提高，有的幼儿学习习惯有待改善，有的幼儿进餐习惯需要加强，新插班生对幼儿园的一日活动还不熟悉等等。

二、个人学习方面

积极学习各种教育理论，以充实自己，以便在工作中以坚实的理论作为指导，更好地进行教育教学，给自己充电，积极进行学历进修学习。加强教育教学理论学习，提高个人的教学质量，使幼儿在德、智、体、美等方面全面发展，并让他们能够从玩中学，学中玩。加强思想业务学习，加强职业道德教育，加强责任心，规范言行，加强精神建设，做到“五讲、四美”，当好幼儿的镜子，用自己的一言一行、一举一动去潜移默化幼儿。业务上精益求精，敢于改革创新，紧跟形势，适应时代的要求。平时在工作中遇到问题能和班级人员共同商量，在教学中遇到问题时，能虚心向有经验的老师学习，认真参加教研活动、园本培训，树立“终身学习”的目标。

三、工作方面

对工作做到主动、积极、踏实，勇于承担责任。对幼儿有爱心、耐心，能细心地观察幼儿，努力做到对每个幼儿因材施教，给孩子创造一个舒适、优美、良好的生活和学习环境。跟幼儿建立一种平等、尊重、信任的关系，视孩子为自己的孩子。对家长热情，及时向每个家长了解幼儿在家情况，并向家长反馈幼儿在园的表现，做到对每个幼儿心中有数，视家长为自己的教育伙伴。上班做到不迟到、不早退。按时制定各种计划，认真准备和组织好班级的教学活动，活动后认真分析和反思活动的效果，仔细填写家园联系手册，做好家访记录。做好安全、卫生工作，强化安全管理，加强“安全第一”的意识，做到时时事事处处讲安全，发现不安全的隐患及时处理，杜绝事故的发生，确保幼儿的人身安全。并且做好安全教育工作，对幼儿进行自我保护意识教育，不跟陌生人走。做好交接班工作，发现问题汇报，妥善处理。培养幼儿良好的生活卫生习惯，正确使用手帕及自己的一巾一杯，养成饭前便后洗手的良好习惯，培养幼儿良好的进餐习惯，做到爱惜食品，不挑食、不浪费；午餐后组织幼儿散步或做安静游戏。并且保证幼儿的户外活动量，促进幼儿身心健康发展。抓好教育教学工作，提高教学质量，教育教学做到面向全体幼儿，因材施教，因人施教，各班级制订出科学的、符合本班幼儿实际、切实可行的教育教学计划。

四、家长工作

1、及时向家长反馈幼儿的信息，加强互动。主动与家长沟通，增加宣传力

度。

2、召开家长会，收集家长的宝贵意见和建议，共同配合教育好幼儿。

五、个人努力方向

1、再多点爱心，多一些耐心，使孩子在各方面有更大进步。

2、续抓好班级的常规工作，使得有更好的班风班貌。

3、加强自身基本功的训练。

4、提高自己的撰写的能力及科研能力，多看书，多动笔。

采购工作计划怎么写 篇15 一、指导思想

以教育局教学工作要点为依据，以校本教研为依托，结合我校实际，在现有学校教研和教师现状的基础上，继续以教师群体和个人能力发展为宗旨，从教师专业成长的需要入手，转变教学观念，提升教师执教能力，提高学校的教学质量，促进学校持续发展。

二、教研目标

以科研兴校、教研强师为理念，以教学研讨为渠道，以课堂教学为主阵地，以校本教研活动为抓手，积极探索校本教研活动形式，在校内努力形成“民主、开放、有效”的教研机制，用心营造“支持信赖，合作分享”教研氛围。树典型，抓普及，促提高，引导中青年教师专业素质的不断提高，逐步探索校本教研新模式，力求我校校本教研工作逐步走向科学化、规范化、系列化。

1、通过校本培训，更新教育理念，课堂上实现师生互动，力求课堂教学体现新理念，实现三维目标的有机结合，切实提高课堂教学实效性。

2、通过校本培训，学习新理念，促进教师的自我反思，提高教师的教学总结能力、评价能力与教学理论水平。这是本学期的重点。

3、转变观念，抓好教研组工作，使之成为提高教育教学质量和促进教师专业发展的平台。

4、观看优秀课，尝试案例分析、自学研讨，充分利用网络资源，促进教师专业水平的提高。

三、具体步骤和方法

1、组建机构。组长：（把握校本教研的方向，提供人、财、物、时等方面的条件）副组长：（在校长的领导下，组织和开展校本培训活动，并通过管理扩大参与面，提高研训水平）成员：（动员本组教师参加培训，主持以组为单位的教研活动。）

2、深化制度。继续加强校本教研制度建设，在已有的制度基础上，继续完善各项制度，同时制定相应的奖惩制度，以制度促发展，以制度作保障。

3、发挥“专业引导”作用。

(1)继续推行“走出去”的培训方式。教师的发展需要专业的引导，在引导中明确方向，在“课堂拼搏”中“学会教学”，这是教师们获得发展的重要历程，因此，要改变目前课堂教学的“瓶颈现象”，通过进行大量的教育思想和理念的引导及教师自身教学实践研究，从中不断地获取新的理念、寻找新的方法、积累新得经验。学校将继续安排一些教师出外学习，并且学校要求出外学习、考察培训的骨干教师，必须写出学习汇报材料，并利用小本培训时间对全员教师进行培训，传达学习精神。培训采用作专题讲座、经验交流、讲汇报课等多种形式，产生一人学习，多人受益的效应，让更多的教师收益。

(2)做好“请进来”工作。专家、的参与是校本教研成功不可缺少的培训资源。离开了专家、的参与、指点，校本教研就会失去理论的支撑，甚至会停滞不前，从而导致形式化、平庸化。从这个角度说，专家、的指点是校本教研的源头活水，他们的现场指导是有效、受教师欢迎的形式。本学期，我校邀请恩施为我校教师做新课程培训。进一步发挥的作用，针对教师在教育教学中普遍出现的疑难和困惑，尽可能地邀请专家来校开展专题讲座，进行“临床会诊，现场诊断”，找出问题及原因，制定对策措施，帮助教师解答疑难。

(3)内部挖潜，择本校之能人，举本校之，校本研究的主体是本校教师，所以，我们在外聘专家、领导来校讲学的同时，充分发挥本校教学骨干、优秀教师的专业引领作用。我们将安排我校的'学科带头人、教学标兵上示范课、研讨课，一方面为教师提供示范，解剖案例，另一方面也加大了对骨干教师、研究型教师的培养力度。

4、深化“课例研讨”校本教研模式，深化“一个课例多次研讨”教研模式的研究与研讨。

(1)每个教师围绕自己确定的校本教研主题上一节汇报课，课前进行说课，课后说反思。

(2)同组教师备同一节课、听同一节课、评同一节课。

(3)同组教师共同研讨交流，做到三个一：说出一点优点，找出一点不足，提一点希望。

(4)执教教师结合大家的建议进行二、三次修改。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/645032031223012010>