

# 新年度的工作计划（23 篇）

新年度的工作计划（通用 23 篇）

新年度的工作计划 篇 1

20\_\_年总经办工作情况上体现了公司现阶段管理及制度实施不到位的问题，主要体现在公司将现阶段重心发展放在业务上，重心发展不均匀，造成以下问题：

- 1、公司有管理体系，却未完全实行。
- 2、其次员工工作积极性不高，20\_\_年员工离职率高达 28%。
- 3、管理层的危机感意识不足。

根据上年度工作情况与存在的不足，结合目前公司发展现状和今后趋势，从三个大的工作方向上，拟定 20\_\_年度工作计划：

## 一、行政事务管理

1、提高行政文件的处理效率。根据公司《档案管理规定》推进档案收发流程的标准化，规范档案资料的分类、归档、废除、借用流程。根据《公司证件一览表》对公司新证件、已有证件进行统计、归档，记录证件年审、换证时间，确保在证件的有效期内进行年检、换证。使档案管理工作基本做到规范化、标准化。尽可能提供准确、及时的资料和信息。避免在工作交接或人员外出、离岗时无法及时核实，查询到准确的资料。

2、强化公章管理。回收保管公司各类印制，防患法律责任风险，实施用章监控登记，部门负责人及责任人签字方可生效。

3、加强员工档案管理。在现有的档案基础上，实施档案管理规范化，从员工入职开始，就对新入职员工的各项资料进行扫描、归档，并及时跟进员工个人资料更新，完善公司员工档案。

4、公司管理制度的修订与完善。推进《公司管理制度》的实行，针对其在实行过程中出现的问题，提出改进意见，不断完善各项制度，根据公司情况和现阶段情况制定新的、符合公司发展要求的规范，使制度有效的服务于各项工作。

5、加强公司企业文化宣传。

## 二、人力资源工作

1、协助公司完善公司内部组织架构建设，确定和区分每个职能部门的权责。

2、降低公司员工流失率。

1) 据统计公司 20\_\_年员工流失率为 28%，员工的流失造成员工工作绩效低，公司增加了人力资源管理成本，降低了公司的凝聚力。

2) 20\_\_年公司要充分考虑员工福利，做好员工激励工作，增加在同行中薪酬和福利的竞争力，优化员工职业生涯规划，提高员工工作满意度，降低员工流失率。

### 三、后勤保障

1、办公用品的采购与发放。按照《采购单》、《办公用品领用表》，合理控制办公用品的采购及发放，规范办公用品的领用程序和使用细则，杜绝浪费办公用品现象。

2、卫生管理。卫生管理的范围为公司各部门办公室、会议室、茶水间、洗手间、走廊、门窗、排气扇等办公场所及其设施的卫生。针对管理范围内的整洁问题进行不定期检查，实行各部门责任区划分，各负其责。创造整洁、美观、舒适的办公环境，保证各项工作正常有序的进行。

3、企业节约管理。人员离开办公室时，关掉空调、打印机、电脑及显示屏等，做到人走灯灭，人走机关。合理设置空调温度，夏季办公室、会议室等办公区域的空调温度不得低于26℃，使用空调时，自觉关好门窗，办公室无人情况下，严禁开启电扇、空调。用水时将水龙头开关控制在中、小水量，用完水后要关好水龙头，避免长流水现象。文件草稿的打印、复印用纸可以再利用，提倡双面使用，节约用纸。

20\_\_年，总经办将按照公司的发展战略要求，转变作风，促进服务，精细管理，提高效率不断加强总经办工作的全面性、前瞻性和细致性。总经办作为公司上传下达、沟通各方面的桥梁，要善于站在全局的高度，对上加强了联系、对内加强管理、对外搞好协调、对下搞好服务。全面提高总经办的工作水平，为整体工作的顺利推进，发挥积极的职能作用。

## 新年度的工作计划 篇2

从司法部门到县政府办公室，自己的工作内容，工作性质，服务对象都发生了变化，面对的将是一个压力大、竞争性强的工作环境，要适应新的工作需要，按照新形势下办公室工作的要求，优质、高效的完成各项工作任务，只有不断加强学习、加强锻炼，全面提升自身的素质与能力，为此，制定个人工作计划，促使自己进步。

### 一、近期目标

今年是在新的工作岗位工作的第一年，是熟悉工作，积极参与，认真履职，探索方法，积累经验的一年，这一年中必须做到一个转变，一个明确，即转变工作角色，明确工作职责。

转变工作角色：参加工作近十年了，但是自己从事的工作一直都相对单一，以至于对其他行业的工作所知甚少，以至陌生，县政府办公室作为全县的核心机构，工作涉及到全县各行各业，对此，

在思考问题，处理事情时，必须跳出以前在部门的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色。

明确工作职责：按照办公室对自己工作安排，尽快熟悉自己的工作和职责，一是熟悉县政府办公室的各项规章制度，明确工作要求；二是熟悉县政府办公室总体工作及相关业务年初工作目标，明确工作任务；三虚心听取办公室其他同志的指导，善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作的运行和处理问题的程序；四要认真与科室其他同志总结前期工作，明确工作努力方向。

## 二、中期目标

在明确工作职责、工作任务，熟悉工作方的前提下，明年，必须进一步加强自身锤炼，做到政治素质、业务能力、工作绩效三个提升。

提升政治素质：一是要善于从政治角度看问题。无论面临的情况多么复杂，要坚持从政治角度分析判断问题，保持清醒头脑。二是要保持政治敏锐性。密切关注时事、了解时事，通过网络、报刊、电视等，敏锐把握各项方针政策动向，保持工作的主动性。三是要树立高尚的政治品格。做到眼界宽广、胸襟广阔、淡泊名利、甘于奉献、坚持原则。

提升业务能力：一是提升写作能力。加强理论学习，注重平时公文写作中的锻炼，注意办公室其他同志撰写材料的学习，能较好完成交办的新文件拟稿任务。二是提升语言表达能力。加强说话训练，做到汇报工作准确、简洁、清楚。三是提升办事能力。准确领

会工作内容，勤于思考，能按照工作职责或领导交办事项要求，较好的完成任务。

提升工作绩效：虚心听取领导、同志、部门等对自己工作的意见和建议，总结经验教训，提高工作效率，优质的完成各项工作。认真做好调研、信息报送等工作，能超额完成办公室下达的工作目标。

### 三、远期目标

加强学习，确保思想上的先进和作风上的优良；加强锻炼，促进服务意识和业务水平进一步的提高。服从组织、领导安排，善于思考、积极创新，能独立且出色完成各项工作。

### 四、工作措施

1、加强学习。学习是历史使命，选择学习就是选择进步，忽视学习就是忽视进步，放弃学习就是放弃进步，要把学习作为终身任务和长期实践的行为，要通过学习达到身强体健。一方面要加强马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和重要思想的学习，运用马克思主义的立场、观点和方法来改造主观世界，端正自己的世界观、人生观、价值观，在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫，增强贯彻党的指导思想的自觉性和坚定性。另一方面要加强办公室业务知识的学习，做到守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的统一。

## 新年度的工作计划 篇3

### 一、工作思想



以学院的主要纲领为行动指南，本着立足煤炭，面向能源，面向社会的态度，将常规工作与评建工作相融合，以饱满的精神和青春的活力迎接新学期的挑战，不断提高我社的工作效率，优化社团的工作形式，丰富社团的工作内容，锻炼社团干部与干事的工作能力，完善社团的工作制度，更好地发挥吉他社特殊的作用，协助团委、学生会谱写出辉煌的工作乐章。

## 二、工作宗旨

我社将以“和谐、热情、求实、拓新”为工作理念，积极引导、服务、协调、监督和考核全校学生社团，组织学生社团广泛开展丰富多彩、健康向上的学术、文化、体育、实践及公益活动。充分提高我校学生对吉他及其他乐器的了解，丰富同学们的大学生活。

## 三、工作主题

在校团委的领导下，围绕全校工作的具体安排，以社团发展为核心，以满足广大会员爱好为目标，以保证广大会员权益为目的，以开展社团会员为手段，以社团稳定发展为基础，组织丰富多彩的社团活动，满足学生的精神文化需求，服务校园文明建设；加强学生社团的监管力度，对校级大型社团活动给予大力支持；进步完善学生社团管理制度，维护学生社团成员的合法权益，为评估做出最大努力。

## 四、重点工作

- (一) 社团招收新会员
- (二) 社团开学注册
- (三) 社团管理层的改进工作
- (四) 社团文化艺术节
- (五) 各种电子版、纸制档案的收取，整理。

## 五、具体工作

第一、二周完成各个社团开学注册工作。

第三、四周完成我社团新社员招收工作，完成所有社团管理层更新工作，确定新社团负责人并做好相关通讯录，确定我社节目计划的总方案并将子方案全部收齐。第五、六周对新成员进行培训活动。

第七、八、九周做好我社团发展论坛预备工作，第九周论坛正式开始。

第十、十一、十二周做好我社团正常工作当中的每一个环节。

第十三、十四周做好我社团各项活动的总结工作。

第十五、十六周做好本学期收尾工作，吉他社社团的学期总结，各部的总结。

## 六、部门工作分配

根据团委、学生会本学期的工作要求，我社现设立五个小组分配如下：

1、社长、副社长：做好平时的日常监督管理；组织、策划各类学生团体活动以及协助各个社团活动的开展；学期末对干事和社团做最后的评定。

2、组织部：做好档案、资料及日常文件的分类整理工作；更新社团工作人员的联系方式，以保信息畅通，做好历史档案的整理及存档；做好每次例会的'考评；作好每一次的会议记录。

3、外联部：以积极的态度、坚韧的毅力、务实的作风，完成对新干部的培训，引导新干部思想工作，使其更好的投入到工作中；作好与学院其他社团的交流与沟通，与外界的商家保持联系。

4、活动策划部：做好日常工作的同时并协助部长做好部门内部各种活动策划；审核各种社团上交的文件；完成“校园社团新秀汇演”的活动策划书；上交主席团进行修正、审批；进行招新的面试。

#### 新年度的工作计划 篇4

#### ——打造和谐校园，追求突破性发展

#### 一、学校发展背景分析

进入21世纪以后，我国中学教育在相当长的时期里，存在着两个矛盾：学生素质培养与升学竞争需要的矛盾；教育发展需求与社会功利需求的矛盾。归结为一点，就是教育理想和教育现实的矛盾。

南京师大附中城新初中依托百年名校南京师大附中创办而成，  
作为一所兼具传承性和现代性的学校，应当直面矛盾，勇于探索。  
学校工作需要用实践回答三个问题：

从社会角度，在教育大众化的背景下，学校如何满足社会对优质教育的更高需求？

从教师角度，在普遍实现绩效工资的大背景下，如何最大限度地激发教师的劳动创造性？

从学生角度，在知识社会里，如何同时满足学生升学需求和个性化发展的需要？

## 二、学校文化核心价值和教育理念

### 1、学校文化核心价值

掏出心来、相互尊重的行为文化

和而不同、和衷共济的组织文化

权责平等、民主公正的制度文化

追求诚朴、追求卓越的质量文化

行胜于言、锐意实验的教育文化

### 2、基本教育理念

教育就是在现实中创造未来。

最好的教育是适合(适性和适度)学生发展的教育。

教师的创造教学意味着学生学习力的提升。

教育就是师生和谐、幸福。

### 三、学年工作指导思想与工作策略

#### 1、指导思想

以《20\_\_—20\_\_年国家中长期教育改革和发展规划纲要》为指导，尊重教育规律，继承并弘扬百年附中的优良传统。把课程体系建设，教学方法改革，课堂教学质量提高，学生全面发展作为学校工作的主线。向科学管理要质量，向教育科研要活力，向特色创建要发展。围绕“爱心·责任·创造”的学生培养目标，建设“诚朴”、“和谐”的学校文化，打造“南京一流，省内知名”的城新品牌。

#### 2、工作策略

以课程体系建设引领学校发展；

以教学方法创新推动教师发展；

以课堂教学质量促进学生发展。

### 四、学年工作重点

#### (一)、有效性学习建设

有效性学习的要素有：个性化课程供给、有效的教与学、学生学习的自我导向、促进学习的方法和评价体系。

### 1、进一步推进课程体系建设

以高效课堂推进策略，建设素质养成课程(国家必修课程)；

以精品课程推进策略，构建个性选择课程(校本选修课程、社团活动课程)；

以自主发展推进策略，探索特色创造课程(校本学术性、研究性课程)。

### 2、继续开展有效课堂教学月活动。

——参加附中学校集团教育教学的综合调研工作，学校成立工作小组。

组织综合调研，制订并修改完善提纲，动员、实施，形成报告、反馈。负责人：汤玲、叶旭山；

——课堂教学月活动。教学领导小组负责，教务处协调。责任人：汤玲、叶旭山

——综合督导调研工作。分管教学校长负责，教研处协调。责任人：汤玲、叶旭山

### 3、完善规范教学、有效教学、创造性教学评价考核体系。

——教学领导小组负责，教研处提出修改方案组织研讨，教务处实施。责任人：汤玲、叶旭山

4、聚焦育人质量，制定质量目标，加大奖惩力度。

第一，强化质量意识：开好每一次的质量分析会，制定各备课组各项质量指标以及考核体系。

第二，“增分”的同时要“减压”：向课堂要质量，向科研要质量。

第三，抓学科活动：促进学生学科素质提高。

第四，分层教学科学有效：差异性教学，分类型教学。教务处加强质量评测。

(教务处负责)

5、以培养学生的健全人格为核心实现德育工作转型

第一，以健全人格为核心的德育转型——确立健康人格、健全人格和创造人格的培养目标

学校德育的追求：培养学生的美好品性、人性、创造性，具有关爱、责任、创造的特征。

学校德育的环境：营造学校有序、和谐的学习和生活环境。

学校德育的方法：从规范性走向主体性；从他律走向自律；从学会服从走向学会选择。

(学工处负责)

第二，以健全人格为核心的德育转型——确立创造型班级集体建设的目标。

班集体氛围充满高度的理解与接受性，同时有趋向创造性的榜样，宽容、帮助后进者的良好风气。

(1) 环境文化建设——班级文化是无声的课程

班级的班旗、班歌、班训、班级公约、班级文化布置等班级文化标识的形成和确定应最大限度地调动学生参与创造的积极性。

(2) 学校、班级学生干部的产生和培养

(3) 自主活动开展。

(4) 学生活动团队建设。

(5) 班级制度产生的民主机制， 契约化共同体

(6) 奖惩评价激励。

(学工处、团委负责)

(二)、专业化教学提升



1、专业化教学的要素有：教师要具有使用数据，证据，形成评价结果的能力；要具有对学生学习需求多样性，做出应对教学策略的能力；专业发展形式在于：一是参与教研组学习共同体建设；二是致力于对学生有效的个别辅导。

师德师风的进一步建设。

绩效工资背景下，教师责任心建设和加强。

责任人：z

2、教师专业发展梯队的建设。

按照建邺区教育局教师能级认定要求，以各种荣誉称号评定为抓手，制定培养方案。

——教学领导小组、德育领导小组负责提出建议，学校领导班子研究决定，教研处实施。

责任人；z 及各教研组长

3、青年教师的业务培训。

——加强青蓝结对的管理，多渠道、多层面培养青年教师，加大对青年教师培训以及质量的考核力度

责任人：z

4、学校课题、教研组课题、教师个人课题系列建设。

——要加强对中考的研究。问题研究课题化，做好各级各类课题的申报工作。

责任人：z

## 5、教师专业创新性发展建设。

教师教育教学生涯发展规划(1——3年)根据不同教师的专业发展状况，做好基础性专业发展、发展性专业发展和拓展型专业发展计划。利用教学资源做好教师进修工作；研究国外考察学习的资源，为教师专业发展服务。

教师角色的新定位：国外——施瓦布的“教师作为课程实践者”；斯滕豪斯的“教师作为课程的研究者”；吉鲁的“教师作为课程的批判者”。中国——教师从知识的传递者转变为学习指导者；从教育教学的执行者转变为教育教学的研究者；从课程的实施者转变为课程的开发者；从学校制度的贯彻者转变为学校制度的建设者。

——教学领导小组和德育领导小组负责，教研处协调，教务处、学工处组织。

责任人；z及各教研组长

## 6、发挥学校专家顾问团的督导、引领作用。

——定期开设讲座，指导教育、教学、教研工作和活动，参与制订学校和教师个人发展目标。

### (三)、网状化组织构建

#### 1、组织建设的目标

责任共同体——组织中的人——规范的人。

关爱共同体——人中的组织——组织人性化。

学习共同体——优化的组织——共创与共享。

## 2、南京师大附中城新品牌建设和发展

第一， 编写《南京师大附中城新初中五年发展规划》。

(责任人——z)

第二， 参与建立南京师大附中集团统一的文化识别体系。

(责任人——z)

第三， 参与建立集团内教师资源和教学资源的建设和共享机制，集中集团内的优质教育资源，探索创新人才培养模式。

(责任人——z)

第四， 参与建立集团内学校招生政策的协调和联动机制，参与建立集团统一的小学、初中和高中教学质量评估体系。

(责任人——z)

第五， 优化学校外部发展环境，建立与集团内部兄弟学校以及其余国际、国内知名中小学互助合作关系。

(责任人——z)

第六，以高标准、高质量办好首届市外学生住宿班，以此辐射、提升学校整体教育质量。

(责任人——z)

### 3、以块为主，条块结合的办公体制

第一，班主任为核心的德育导师团队建设。以班主任为核心，班级任课教师为成员的德育导师组。同时要变班主任个体经营为班级任课教师集体联营，班主任有召集学科教师研究班级工作的权利，学科教师有参与班级工作的义务。

——德育领导小组负责，学工处协调，年级组执行。

德育导师组建设项目：z 负责，z

第二，年级组建设。在年级工作领导小组的指导下，以年级组长为核心，在学校工作总体安排和部门工作计划的基础上，具体统筹落实年级的教学、德育管理方案。

(各年级领导小组：各年级领导小组成员)

4、以学科教研组为主，学科教研组与课题教研组相结合的教研体制

什么是教研组?它是一门学科教师的集合，它是一门学科或项目教师的集体，这是对教研组的描述，却不是教研组的本质所在，它的本质是教师学习的共同体。判断一个教研组是不是一个学习的共同体，要看有没有共同认可的发展目标，有没有形成共同交流的平台，有没有成员之间的良性互动。如何形成学习的共同体，要从三个方面做起：

第一，“四个一”：一组一特色，一组一课题，一人一规划，一人一风格。

第二，教师“三个品”：做人讲品格、做事讲品质、生活讲品位。

第三，对教研组长的要求：统揽全组，教学质量实行教研组长负责制。

#### (四)、校园安全和文化建设

##### 1、校史馆建设(z)

##### 2、安全工作

第一， 校园周边安全;(z)

第二， 教学设备安全;(z)

第三， 学生活动安全;(体育组、学工处——z)

第四， 学生心理保护。(心理咨询中心——z)

3、完成南师附中 110 周年校庆筹备工作、“感动附中”人物评选工作

(z)

#### 4、校园环境的文化建设

第一， 教学区年级组文化建设；(年级组长)

第二， 宣传橱窗教研组文化建设；(教研组长)

第三， 网络文化建设；(办公室管理，各个部门负责人负责落实)

第四， 校园视频(办公室管理，学工处和各个部门提供材料)

5、 办公区文化建设。(办公室负责、艺术教研组提供方案——

zz)

#### 新年度的工作计划 篇5

新的一年到来了，给我们每个人都带来了希望和期盼，面对这接下来的一年，我有足够的自信，也有足够的激情，因为我坚信，只要自己愿意努力下去，就一定能够战胜一切困难，也一定能够找到属于自己的价值，实现自己的价值。因此我为自己接下来一年的工作做了一个初步计划，今后会随着变动而进行调整，希望领导也可以为我做出一些指导！

##### 一、提高工作效率，跟进服务态度



在我的工作当中，效率是极其重要的，我作为酒店的前台客服，工作效率在沟通方面占据着很重要的位置。也就是说在沟通方面我要加强自己的说话效率，让我自己说出的话能够解决掉这个问题的一小部分，这样才会提升到个人的工作。也就是我们平时个人的一个说话训练了，客服最重要的就是沟通，所以接下来的一年里我会继续加强沟通训练，学习心理学，掌握好工作的各个方面，更完整的完成整个工作，让自己在这份岗位上做一些突破。其次我也会注重跟进自己的服务态度，说到底客服还是一个服务的岗位，不仅要为客户解决问题，同事我们的服务态度也是非常重要的，会直接给我们的工作带来极大的影响。因此接下来一年中这两点我是一定要自己去遵守和改良的。

## 二、注重细节处理，提升业务能力

说话是一门艺术，行为处事是一份智慧。这一句话在我们的工作当中已经验证了几百次，我们每天都和不同的客户打交道，在这个过程中，我也学会了很多，掌握了很多的技巧，甚至还可以利用到一些心理学。所以这份事业更多的是注重一些细节，我们常常可以从一些小细节进行突破，那么问题也就极其容易解决了。这是我平时工作中找到的一些方法，我希望今后的工作当中我能够继续发现一些新的方法，从而加快提升自己的业务能力，在这份工作上表现更好！

## 三、避免问题产生，提升应变能力

作为酒店的前台，其实很多情况下都会遇到一些突发情况，比如一些性子很急或者很暴躁的客户可能当场就会脾气爆发，这一点我们是很难掌控的，也是很难去立即让他们冷静下来。所以这个时候就是锻炼我们的应变能力了。首先我们不能慌张，不能因为客户发脾气而让自己慌乱了一阵脚。只有更加沉着一点，冷静一点对待，我们才可能更好的解决，在这个方面还有很多需要我去学习的，接下来的时间，我会学会如何去避免问题的产生，以及学会如何提升自己的应变能力，争取让自己变得更加完美一些！

#### 新入职酒店前台员工年度工作计划

1、礼貌、礼仪。包括：怎样微笑、如何为客人提供服务、在服务中对客语言方面等。

2、前台人员也因该的楼层人员共同合作、团起来这样才有利于酒店的利益。

3、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，大致分为三方面，即位客人办理入住登记在客人住店期间为客人提供的一系列服务包括行李寄存，问询，最后是为客人办理核对信息并与客人交流。

4、语言方面。在前台平时对客服务中禁止对客人使用本土方言，为什么呢？1、是对客人不尊重，2、是降低了个人素质和酒店带来了不好的影响，所以时刻运用普通话是工作中的基本要求。

5、对于本地的相关景点及最新信息的收集及掌握。来酒店住宿的大部分客人都是来各个城市及国外的，这就要求我们不仅要对我们郑州旅游景点等有一定的掌握，还要我们对河南省多些景点的了解甚至各国各民族的一些风俗习惯有全面的了解，这些都是我们更好的为客人服务的前提。

## 新年度的工作计划 篇6

吉他协会是一个艺术类的学生团体，主张丰富大家的课余生活，为吉他爱好者提供好的交流平台。过去的一年，我们协会在学院团委和社团部的监督支持下、在各协会的大力帮助下，还有我们吉他协会的全体成员努力下，取得了不错的成绩，吉他协会本学期并没气馁，努力进取。在此基础上，我协会将再接再厉，这学期将会开展更多的活动丰富我院学子的课外生活，本着为建院学子服务的原则将我协会建设成一个更大规模更出色的协会。

吉他是深受我们青年朋友喜爱的乐器，在校园里更是同学们的宠儿，吉他协会便是在这种情况下孕育而生的。自成立以来，协会志在通过吉他等各种乐器的教学与交流，丰富同学们的课余生活，达到共同学习、共同提高吉他技巧，陶冶同学们的艺术情操，增进同学们的友谊，为有音乐才华的同学展现自我提供一个平台为目的。一直以来，凭借丰富多彩的活动以及高质量的服务受到广大师生的好评与喜爱。以下就是我协会这学期的.工作计划：

### 一、社团招新

- 1、召开招新筹备会，分配各个部门工作；

- 2、印制招新宣传单及绘制、张贴宣传海报

3、参加社团部组织的招新咨询会，并进行初步报名；

4、召开招新大会，正式招纳新会员并填写会员表格，向新会员介绍社团基本情况、活动及会员权利义务并向新会员收取了相应的会费。

## 二、吉他教学

每周两次的吉他培训班和鼓班是吉他协会培养吉他爱好者的主要途径。音乐是吉他协会的灵魂，我们要给吉他协会的“新血液”注入吉他灵魂。而关于协会人员流失的问题，我们会多开展内部联谊活动增强吉他协会会员之间的交流，加强协会凝聚力，尽量减少协会的人员流失，同时也丰富协会成员的协会生活，我们要建设一个真正的大家庭。本课程旨在培训无基础的新会员，使他们从基本不具备吉他知识到具备初级吉他水平，同时帮助老学员提高吉他演奏技能。

## 三、交流

积极开展协会培训班和内部联谊活动，增强吉他协会实力和协会凝聚力。也多点组织内部人员开展一些小活动或者玩一下小游戏，这有利于增进大家的感情。

## 四、培训干事

加强协会临时干事的培训，培养成为有一定能力的干事，管理协会大小事务，共同努力将协会办成一流协会。

## 五、协会的发展

加大协会宣传力度，完善协会信息交流平台的建设，扩大协会影响力。学院的宣传渠道有海报、传单、广播、MV、网站等等，我们要做的就是全面的更新吉他协会信息，让学院学子真正的了解吉他协会。每一次活动都会进行充分的宣传准备工作，尽可能的让大家知道我们的社团活动动向。每次活动结束后，我们都会上传到校内网站或是投稿校通讯社，让大家了解活动的经过和结果。

## 六、举办吉他协会品牌活动“歌唱大赛”晚会与”周年庆”晚会

本协会将在举办我们协会的品牌活动，“吉他周年庆”晚会与“歌唱大赛”晚会。今年的晚会将会在沿袭往年晚会优点的基础上用不同的方式演绎，届时，将会给大家带来不一样的惊喜。

社团是同学们自己的家园，是校园文化的中心，是同学们真正锻炼自己和展示自己的舞台，是最富有创造力和生命力的组织，希望我们的社团能得到让所以同学们都欣赏！吉他协会将始终为学校贡献力量，同时，也会致力于校园文化的发展，将吉他艺术传扬下去，相信今后吉他协会在院团委和社团联合会的领导与管理之下会越来越办越好。

日月新开元，大地又一春。随着新年钟声的想起，我们挥别难忘的20\_\_年，携手迎来充满希望的20\_\_年，为了加强管理，增强队员的安全意思和服务理念，进一步提高队员的安全防范意识和服务水平；新年里在项目刘海曾的领导下，围绕小区的总目标，认真贯彻专业，规范，高效，创新的质量方针；始终坚持‘群防群治和人防技防’相结合的工作路线；维护小区的治安秩序，以营造身心归属的空间为使命。引导广大业主共同实现‘安心，省心，放心，开心，同心’的服务目标，共建美好和谐，具体工作计划如下：

1、从内部管理入手，全面提高班队员的综合素质。做好思想动员工作，建立目标管理责任制，层层分解落实工作任务，有效的解决干与不干，干好与干坏都一样的被动局面，起到鼓励先进，鞭策后进的作用，制定全年工作目标，将各项任务分解落实到个人，使人人有目标，个个有压力，有动力。

2、努力提高队员的'业务素质，增强突发事件的处理能力；培养一支纪律严明，作风顽强的安管队伍。首先，做好思想工作，加强业务培训，培养员工的吃苦耐劳的精神，能及时发现问题，有针对性的解决问题；其次，增强队员的服务意识；提为业主的务热情，在工作中尊重他人，积极主动的为业主服务，注重细节，追求完美，必须注重策略，对待业主无理要求或无端的指责，要采取引导和感化的方式，不能和业主发生正面冲突，教育队员从心里明白我们所做的一切都是为了服务业主的。

3、培养和提升队员的工作激情，对队员平时的工作做好观察和总结，定期进行针对性的沟通，掌握队员的心理状态；励队员工作和学习，综合性的提升个人能力，积极参加公司组织的各项集体活动，丰富队员的生活；定期对集体宿舍进行卫生打扫，‘体是我家，卫生靠大家’，使队员热爱集体热爱生活，使队员感到‘员工为公司，公司爱员工’的家一般的温暖。

4、利用行业的优势，加强安管队伍的建设。首先，根据公安，消防部门的要求，充分发挥安管部的职能作用，严格管理，严格要求，切实落实好各项安全防范措施，保证小区的正常生活秩序。其次，加强对外来人员的规范管理和消防设施、设备的检查和维护；进一步净化小区的治安环境及消除各种安全隐患，有效遏制各类事件的发生，确保小区的各项消防工作的安全顺利。

5、总之，我们通过不断深化管理，激励各位队员自我加压，奋发有为的精神面貌；高标准，严要求，把敢闯敢试的精神和求真务实的科学态度综合起来，努力打造一个高效，务实，文明的安管新形象，开拓新思路，改革新面貌；20\_\_年安管部将再接再厉就爱那个工作推向新的台阶，为公司的发展工作保驾护航。

新年度的工作计划 篇8



美术设计的工作稳定性是很高的，经济繁荣时期毫无疑问，即使经济下滑，仍不会有很大影响，以前两年为例，北美的大规模裁员浪潮，给高科技行业带来巨大冲击，放慢了高科技产品的开发速度，当然实际上它是对泡沫经济的反弹，不能彻底改变传统产业构，也绝不能影响到设计。

通过这个测试我认为人只有把精力投在“梦想”的职业上，他才会有兴趣，而一旦从事的是实现人生梦想的事情，那么他的力量将会势不可挡，正如美国一句著名的谚语所说：“当一个人知道自己想要什么时，整个世界将为之让路。”

刚上大一的我用迷茫混沌的心态去处理美好的每一分钟的时候。我想已经在做会让自己以后后悔的事情了。因为当你身在庐山的时候你不会真正体会到他的美，只有当你到了山顶俯望的时候，才会想起，过去的每一步都是不可缺少的，正是那些让你觉得厌烦想要放弃的来路将自己引向了顶峰。

我的梦想是设计师，平面设计的灵魂是创意，创意来源于对生活的感悟和一瞬间的灵感。

工作是一个主观认定强的创意工作，大部分的平面设计师是透过不断的自我教育来做进修、提升设计能力。譬如，平时就要多注意各式各样的海报、文宣品、杂志、书籍等的设计手法并加以搜集，或是上网浏览其它设计师的作品，以激发自己的设计灵感。

平面设计师要有敏锐的美感，但对文字也要有一定的素养。因此，平时可以广泛的阅读，增加本身的知识领域及文字敏感度。此外，平面设计师多半也会利用网路上的社群来做意见交流。

没有美术功底也可以做设计，但是需要去了解美术的理论，20岁做设计不晚，我也是大学毕业又去进修设计的，现在一个月最少也有3000的收入。

只学照片处理，只能算是个操作员的水平，吃饭不是问题，但是这一片的竞争比较激烈，做这行基本80%的人都停留在这个阶段，要成为设计师才会有出路。

设计基础是版式，色彩心理学，标志，几大类，美术只是营造了一个学习的环境，会走弯路也是因为平时把时间都拿来玩了吧，没认真的学习知识当然会那样。

学习要看心态，自学是取百家之长，而科班是按照惯例学习，区别很大，自学总的东西都是自己的，但一定要有目标，不能懒惰，科班是依照统一的路线学习发展，然后让你自己去总，这没什么不好，但是缺点是把美术当成是设计来做，偏离了商业需要的部分会比较多。

学习设计是一种寻找生活节奏和捷径的过程，美术理论很重要，需要多多理解，但是真要去画的像摸像样……有点太没必要。

设计是一种精神层面的东西，关键是掌握精神视觉，其他的都只能说成是分支和辅助品。

设计会有瓶颈就会有自己的圈子，每个人所在的圈子会有不同的观点，大圈套小圈，你……又在哪里呢？没有什么是不会改变的，所有的事物都有规律和变化，因为有了规律和变化，所以就会有多种多样的形式，什么是对的什么是错的？

对一个懒人选科班可能更好一点，对一个真正想做设计的人来说，或许参加短期职业技能能学到更多的东西！

前天一个科班出身的学生跑到我这边来应聘，还说自己是在全国拿过奖的，艺术学院当级学习也算相当的好，可是……居然连软件常识和印刷都搞不清楚……排版居然要拿 ps 来排……一付可以和天下人平起平坐的架势……一点谦虚的精神都没有……所以，他与这个职位永别了，这也代表了一部分科班与自己学的区别，科班是个懒人的地方，好象所有的学生都只用下半身思考一样。

很多艺术大师都是自学而成的，有自己的论点和风格，科班就很难达到这一点，关键是人要约自己，要有目标的去实施计划，学习不要问我将来会不会成功，果在自己的努力。

## 新年度的工作计划 篇 9

转眼间，20\_\_年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到 20\_\_年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，

抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结  
是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

## 一、任务完成情况

今年实际完成销售量为 5000 万，其中一车间球阀 20\_\_万，蝶阀 1200 万，其他 1800 万，基本完成年初既定目标。球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在 1500 万左右），大口径蝶阀（dn1000 以上）

销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。总的说来是销售量正常，oem 增长较快，但企业自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

## 二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如客户的球阀，客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如、等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对企业抱怨和误解，等人均有提到这类问题。问题不大，但与企业“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因企业内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到企业的照顾与优惠。

### 三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较

熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

#### 1、

人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在企业各个部门，企业应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且企业领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到企业的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑企业的办事效率。成品仓库和半

成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。



6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响企业的根本，但不加以重视，最终可能给企业的未来发展带来重大的损失。

#### 四、关于企业管理的想法及其建议

我们##企业经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉企业比较注重感情管理，制度化不够。严格说来企业应该以制度化为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有 处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，企业利益必然受损。 过程决定结果，细节决定成败 。

企业的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说企业年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

1) 工作报告 相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

2) 例会 定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。企业的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3) 定期检查 计划或方案执行一段时期后，企业定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

4) 公平激励

建立一只和谐团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较企业内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果企业认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给企业带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。另外一个方面就是企业管理结构和用人问题。由于企业自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想企业未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为企业也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

## 新年度的工作计划 篇 10

知识改变命运，努力创造未来。

计划一，英语。从出社会到现在，算起来也有四年之长！从我周围路过的外国朋友也数不甚数！其中影响深刻的是来自德国的，

艾尔 \* 比伦先生、他是我第一个与外界接触的人！当时我们两人同时坐上由广州开往珠海香洲的巴士。我和他坐在一起，我们聊的是几句简单英语！当时车里的乘客都嘻哈大笑！说我英语烂。

第二位是，乔治、露易斯小姐！当时在广州天河体育中心，她向我问路！由于当时站台上只有我和她两个人，不过她还是懂得几句简单的中文！开始我们话很投机，可是后来可能我说的普通话没让她明白，所以到后面她转成英语的形式与我交谈！这次还好旁边刚来了为华南理工大学的学生上前帮助！所以这次的笑话不大。

第三位，来自美国加州的，杰克。与他相识是在前不久的几天，我们在沙县小吃认识的。他第一次来中国，听他们国籍的朋友说中国的福建沙县小吃很有名，所以来到中国的第一顿午餐就是沙县小吃。沙县老板是一个年过中旬的老人家，老两口在这里开了家小吃店、由于当时是午饭后正接近下午，吃东西的人刚好散去，我们两人刚好赶在这时段在店里。郁闷了…老板不知道杰克要吃啥，于是我厚着脸皮很主动的与杰克坐在了一起！

我们各自拿出自己的手机，我的诺基亚有翻译软件，杰克的也是诺基亚、于是我们两人交谈起来就方便了许多！这顿午餐是我为杰克准备的，我们两人点了份蒸饺每人一盅乌鸡汤，然后每人一份伴面。效果不错噢，有空你们也试试。杰克点了头，吃出了中国风。只是我个人感觉吃了那么多沙县小吃的地方，这家店还是没有在福田沙尾那家店的好吃。吃完，我们各自把自己的联系方式留了下来。杰克把他的MSN告诉了我！这次是杰克买的单，不过老板给我们打了优惠…乌鸡汤是送的。经历了三个例子，证明我的初级英语都已经忘记的差不多了！所以，我一定要花时间补回来。

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/918016071135007004>