# 月工作计划精选(10篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-02-21

*月工作计划一学习公司现有项目资料，了解公司业务范围和运作模式。目前主要了解资料，了解该项目的具体调研情况、开发立项、合作模式，积极掌握项目跟进程度，争取尽快进入项目角色，为项目顺利进行做好准备工作;同时收集了解与行业、项目相关的知识信息，以...*

**月工作计划一**

学习公司现有项目资料，了解公司业务范围和运作模式。目前主要了解资料，了解该项目的具体调研情况、开发立项、合作模式，积极掌握项目跟进程度，争取尽快进入项目角色，为项目顺利进行做好准备工作;同时收集了解与行业、项目相关的知识信息，以便更好的补充完善项目进度需求，在项目启动前努力补给做好准备工作。

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。适时的根据需要调整学习方向，来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我们所必须掌握的内容。因此在专业学习方面还希望领导多多给与我支持和帮助。

1、增强责任感古人云：“不患无策，只怕无心”责任是分内应做的事情，是一种客观需要，也是一种主观追求。有了责任心，工作起来才有激情和动力。不讲责任，不愿承担责任，不敢承担责任的行为，必然造成工作上敷衍了事、庸碌无为;随心所欲、弄虚作假;明哲保身、患得患失;缩手缩脚，无所作为。

所以我认为责任心是做好工作的首要条件，一个正确的出发点会带动我们很轻松的积极向上，不断完善自己的专业技能和工作能力。

2、增强团队意识众人拾柴火焰高，在团队精神的作用下，团队成员会产生互相关心、互相帮助的交互行为，显示出关心团队的主人翁责任感，在工作中能够积极主动的为团队服务，为团队补台，并努力自觉地维护团队的集体荣誉，自觉地以团队的整体荣誉为重来约束自己的行为，从而成为公司自由而全面发展的动力。

在加强团队意识的同时，需要有效沟通，只有正确了解领导意图的时候才能正确发挥执行力，我们应该努力加强自己的这种团队意识，通过发扬团队精神，加强建设进一步节省内耗。

3、增强服务意识很多时候服务意识能很好的帮助我们去了解项目情况、完善项目过程，这是一种积极的主管能动性。所有项目的市场就在我们的服务意识里，服务意识应该在我们每一位员工心中，我们只有把服务意识转化为具体的最佳服务，才能打动客户打开市场。

同样，不仅仅是在业务方面，很大程度上来说日常工作也是服务意识的优先体现，做好各个部门的配合工作也是服务于大家、服务于自我。

**月工作计划二**

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

1.全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。

2.根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。

3.锁定有意向客户30家。

4.力争完成销售指标

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1.多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2.对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望.

3.在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4.在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5.在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6..对每次面谈后的果进行总分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7.在总和摸索中前进。

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总得失，为下个月的工作开展做准备。

**月工作计划三**

主题《亮眼看世界》，在诸多的感觉中，尤为重要的是视觉。因为视觉能够非常直接、非常明了地认识事物，察觉事物之间的差别。然而，我们在日常生活中更多的是不经意的“看”，因为周围的一切日复一日呈现在我们眼前，已经不再新奇，不再引起我们注意的兴趣了。我们选取了司空见惯的日常情形与事物设计活动，让幼儿在生动有趣的活动中感悟到：只要仔细地看，我的身边、我的生活中有那么多有趣的事儿。

主题《叶子的秘密》，秋天来了，树上的叶子变得斑斓起来。一些叶子被秋风吹落，停歇在墙脚、草丛、路边……给大地增添了色彩。一叶而知秋，孩子们眼里的秋天会是怎样的呢？带大班孩子们拾落叶、看落叶、玩落叶，会有什么样的发现和惊喜呢？孩子们通过亲近自然而获得的感受和体验又可以通过什么样的方式呈现和表达？于是我们设计了以树叶为主题的系列活动。

主题《七彩世界》，这个主题分三周实施，大千世界为何有赤橙黄绿青蓝紫？它们从何而来？有何意义？和应着幼儿的特定认知方式、特定认知轨迹，“七彩世界”的主题活动脉络将幼儿带入他们急欲探究的天地：色彩来源于光的作用，是调皮的七彩光娃娃从天空来到地上“玩”出来的。植物有七彩颜色，身边的物品有七彩颜色，自己吹出来的肥皂泡泡有七彩颜色……处处都有七彩颜色。

1.在上个月区角与角色游戏基本创设成型的基础上，根据主题的进展，不断更换与丰富区角活动材料。角色游戏的开展的过程中，根据幼儿的需要与游戏的发展，逐步丰富东仓医院、特色小吃等的用品，学习整理游戏材料。

2.根据天气情况，提醒家长及时更换被子，做好晾晒工作。

3.根据天气冷暖变化及活动情况，提醒、帮助幼儿穿、脱衣服。

4.和幼儿一起出去走一走，观察秋季的美丽景色和物体发生的变化。

5.提醒幼儿带好小手帕，注意个人卫生。

1.家长可以利用节假日外出或平时接送幼儿的时机，引导幼儿找一找生活、交通等方面的标志，加深幼儿对标志的认识，教育他们在公共场所按标志要求去做。

2.带幼儿到城市去看看、找找，寻找标志性的建筑。

3.用身边的点滴小事，鼓励孩子关心别人，并愿意帮助辨认做力所能及的事情。

⒈继续督促养成良好的课堂、午餐、午睡、盥洗常规。

⒉要求孩子轻声说话，注意声音环境的污染。

**月工作计划四**

一、教育教学方面；

1。在学习习惯上，有的宝宝注意力不易集中；有的宝宝乐意发言，但不爱动脑筋，依样画葫芦；还有的宝宝爱插嘴，回答问题声音不够响亮等。

2。在教育教学的方式方法上我们还应该进一步推敲，想方设法的让孩子学起来更快乐更喜欢。

3。宝宝对知识的理解以及运用上都有了明显的提高，在各方面的能力发展上都有了良好的表现，最为突出的是在日常生活中能够有秩序不乱的进行一日常规，而且宝宝的操作能力、动手能力、动脑能力、观察能力、表达能力都有了明显的提高。

二、生活护理；

1。教师得引导下大部分宝宝养成了良好的卫生习惯，能正确使用毛巾，饭前便后能主动洗手。

2。指导宝宝安全有序地取水，提醒宝宝不浪费水、不喝生水、喝水时不说笑，不边走边喝水。

3。由于气候原因，对宝宝即时增减衣物，预防感冒与其他传染疾病的发生

三、常规方面；

班级里很多宝宝喜欢拖着或是推着椅子走路，这样的行为存在着很大的安全隐患。我通过谈话法给宝宝做了一个正确搬椅子的方法示范：一只手握着椅子背的上方，一只手握椅子腿下方搬椅子。并鼓励宝宝学做搬椅子的动作。这样宝宝有了一个正确的模仿对象，自然会很好的搬椅子，当然还有宝宝如何使用毛巾擦嘴、擦手；怎样洗手等等，都要给宝宝一个正确的方法。

四、安全方面；

教育小朋友平时走路时不乱跑，上下楼梯要靠右行，站队时不拥挤，玩玩具时不争抢，上下宝宝园要家长亲自接送，一个人不能到处乱跑，以防意外事故的发生。在教师的教育和督促下，小朋友们都能遵守要求，各个都平平安安健健康康。

五、家长工作；

为了让家长更加放心，我们会经常给坐车的宝宝家去电话，及时向她们反馈宝宝在园情况，亲自接送的家长，我们也是利用家长来接宝宝的时间，即使向家长汇报宝宝一日在园表现，同时每周都会按时发放《家园联系册》，反馈宝宝一周在园表现，便于家长了解，做到真正的家园共育。

在下一个月里，我们应该更加努力的完成好工作，继续努力！

**月工作计划五**

一、工作计划

1.布置安排好3月1日开始的旺季接待，计划在三月要求各部门对员工进行全面性的培训，内容有：礼节礼貌、仪容仪表、各岗位的职责、各岗位知识的培训、各岗位常见案例的探讨(主要是互动交叉式)，主要偏向现场模拟演练培训.

2.同时做好对清明节黄金周客房、餐饮预订与接待预测工作。对人力与物力进行合理性的调配。确保接待工作能正常运行。

3.做好节日酒店各项卖品推出的优惠政策与推广工作(已安排实施)。

4.世博会在月底即将结束，世博后的各项销售和预订、客服、本地合约签订、误机客、会员卡销售各相关部门要落实跟进。

5.餐饮销售一直是公司的薄弱环节，抓紧对外销售工作的落实，组织推介餐饮销售工作。员工工作程序及操作很不理想，要加强培训和现场训导。

6.更新菜肴的出品，制作对换季节性新菜更新(已实施)

7.对南桥店、石皮路店管理人员进行培训和现场指导工作，特别是物资：布草、设备设施方面的管控工作要求熟练掌握。

8.召开店长及部门主要负责人会议布置下一季度工作安排(对日常事务性工作按先易后难一样一样的落实完成并逐步纳入到绩效考核)

9.抽调公司有发展潜力的优秀中层管理人员进行培训。

二、客房三月份工作计划

1、安全工作

房务部安全工作存在着很多问题，例如：客人资料保密，报表夜审不到位，维修工作不及时，消防意识不够(使用不熟练)，各种用具，电器、系统经常性的出现问题，要跟进隶属方面的工作。

2、员工队伍不稳定，招聘管理人员没到位，在招聘增补员工方面不及时。

3、开源节流

(1)销售工作：维护老客房增加新客户

(2)与预订客服协作做好接待工作

(3)遵循废物利用、重复使用为原则;同时做好对用人、用物、用水、用电的管控工作

4、员工培训工作理论与实践作为重心，落实到各分管部门负责人，定期检查各部门培训工作，检查培训工作完成情况，同时进行考核、总结、完善各项培训工作

5、各项工作的沟通与交流：确保对内员工、对外客户、对上领导、对下员工顺畅工作，相互尊重，及时沟通，不推诿责任不揽成绩

6、三月份是黄金周，也是旅游期，在月上、中旬，房务部主要的工作就是投入到重大的接待中，把每一位抵店的客人接待好、服务好就是房务部工作的重中之重。此期间本职将合理安排好人力、物力，保证接待工作能达到一个新的高峰。

7、召开接待总结会，对黄金周接待过程中存在的问题进行总结，并做管理上的要求。

8、月底将根据员工的出勤情况，对员工进行必要的调休

**月工作计划六**

经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。特对个人销售工作计划分析如下：

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，xx产品品牌众多，xx天星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，八个月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。

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。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

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。

4）在地区市建立销售，服务网点。

**月工作计划七**

1、十月份是黄金周的旅游期，在10月上、中旬，前厅部主要的工作就是投入到重大的接待中，把每一位抵店的客人接待好、服务好就是前厅部工作的重中之重。此期间本职将合理安排好人力、物力，保证接待工作能达到一个新和高峰。

2、做好十月份黄金周的销售工作，根据十月份的预订与当日的售房预测，合理性的控制客房的销售，对部份房型价格建议调价政策

3、做好客房的预订工作，届时将合理安排专人跟进预订工作，预防出现超额预订、重复预订或漏订等问题。

4、10月下旬本职计划将安排员工进行合理的休息，黄金周大型接待过后，员工的心相对较疲惫，对部份业务骨干要适当调整工作的档期进行合理化休假。

5、根据十月份接待的工作进行总结，根据总结出的优点与缺点在会议上与部门的员工分享，表杨表现优秀的员工，鼓励做得不够的员工，同时拟定本月的培训计划，对部份在工作做得不够的员工进行岗位突击性的培训。培训方式发现场模拟为主。目的是为了提高员工对客服务的熟练度。

6、协助营销部门做好会议与团队的接待。

**月工作计划八**

1．召开期初行政会议，审议幼教中心本学期工作计划（3月3日）

2．召开幼教中心开学工作会议

3．完成各条线工作计划

4. 幼教中心与幼儿园签订党风廉政、安全、法制建设责任书

5．组织行政到省优质幼儿园参观学习

6．南郊幼儿园初步做好省优质幼儿园创建计划、资料目录

7．做好省优质幼儿园创建项目经费预算

8. 制定校园文化建设方案

9．制定东仓园区环境创设方案

10．完成新学期学籍系统幼儿信息的变动，20xx年度经费信息的输入

xx．做好新学期个别幼儿报名工作

12．做好教育系统岗位设置准备工作

13．做好20xx年报

14．新网站测试、使用、调整

1．修订各类教学表格，梳理规范各项教学要求，按新要求开展教育教学活动并利用组长例会、业务学习活动等让老师尽快熟悉新要求

2．学习语言文字规范要求，统一电子资料文档要求，严格按照要求上传各类资料

3．完成部分专用室活动制度建设、规划专用室活动内容，制定专用室活动安排等，尽快开放专用活动室，投入试使用

4．制定国旗下讲话活动计划，第二周开始试实施

5．年级组完成下学期课程计划的修订工作。（结合太仓市新的课程设置要求）

6．组织开展读书节系列活动，为市级评比作准备

7．结合读书节活动，开展二月主题园本研修活动

8．组织教师开展新课题实践研究，并根据市教科研工作会议精神，认真落实相关工作

9．丰富区域游戏材料

1．做好开学的各项准备工作，保证新学期正常有序的开学

2．严格按照根据物价部门文件，制定“开学公告”，公布收费标准，按规定收费，做好收费的自检自查工作

3．抓好后勤队伍的建设，重新安排保育员工作

4．全园安全大检查，全面检查教室、大型器械的使用情况，完成幼儿园开学安全工作检查表及幼儿园安全周报表

5．保健教师做好期初测量幼儿身高、体重、视力的各项工作，及时统计汇总数据

6．制定合理的后勤总务计划，切实做好幼儿园的后勤管理工作

7．完成二月份退伙、伙食结算公布等

8．后勤人员业务学习，保育员实操练习，日常消毒配比

9．更新卫生宣传栏内容

10．做好创建江苏省卫生保健优质园准备

1．党建：

（1）进行党支部、党员公开承诺公示

（2）召开党员会议

2．工会：

（1）制订《科教新城幼教中心文明办公室评选细则》

（2）做好庆祝“二八妇女节”准备工作文

**月工作计划九**

还没有毕业的时候就听别人说：没有当过班主任的老师不能算是真正的老师，毕业后参加工作总期待着体验一下在别人那里被形容得痛苦不堪的班主任是一份怎么样的工作。 现在，终于如愿以偿。在经由半个学期艰苦的试探……

还没有毕业的时候就听别人说：没有当过班主任的老师不能算是真正的老师，毕业后参加工作总期待着体验一下在别人那里被形容得痛苦不堪的班主任是一份怎么样的工作。

现在，终于如愿以偿。在经由半个学期艰苦的试探与繁忙的工作后我终于体验到别人所说的那种滋味：劳累;然而除此之外，辛勤耕耘后的知足，收成的喜悦，这种淡淡的幸福与知足，犹让我对于教师这份职业有了亲身的感慨感染。

半个学期以来，让我体悟最深刻的就是班主任工作是一项复杂、烦琐的工作。并且由于自己是刚接任班主任工作，毫无经验，手足无措，茫无头绪，精神 高度紧张。在开学的`第一个星期里，对于新手的我来说，工作特别忙，做事毫无头绪，一天下来总弄得自己筋疲力尽，并且很有挫败感。这种感觉是痛苦的。

然而，在繁忙的工作中我也总被可爱的学生感动着。班主任几乎是所有的老师中与学生接触最多的，正因为这种关系，在日常的交往中也培养了深厚的感 情。记得几个礼拜前因为感冒，喉咙沙哑，发不出声音。那天在上完课回到办公桌前发现上面放着一张小纸条，上面写满了密密麻麻的稚嫩的字，仔细一看，那都是 学生给我嘱咐注意身体的话语，还有她从网上查到的关于喉炎要注意的事项以及清润的菜谱。可以想象当时的她是需要费那么大的劲想把这写清楚啊，顿时有种想流 泪的莫名的感动，一种悄无声息的平凡的幸福与满足。

不知不觉半个学期这样过去了，在这几十个平淡的日子里有工作繁忙的劳累，也有看到学生进步的快乐。

班主任工作考验的是你的心境，在烦琐复杂的日常工作中是否还能潜心的专注自己专业的学习与研究，让自己的课堂更加精彩更加有活力。考验的是的你耐心，面对一个个错误一次一次的重犯的孩子，你是否有足够的耐心去教导他，去等待，去期待他 走出茫然的那一天。

班主任工作考验的更是你的爱心。有“爱”是对每位教师最基本的要求，然而在班主任工作中，因为工作性质的特殊性，爱心，往往很容易被日常的工作 所磨灭，因此在工作中我充分的体验到对于每一位学生都要抱着第一次见到他那样的热情来对待他，这样，你可以永远对他怀着新鲜感觉与关爱。

班主任工作考验的是你的精心，这种精心是对学生关心的方方面面，特别是对后进生。老师不仅要关心的是学生的学习，在我看来，后进生之所以后进一 般情况下是因为他的家庭后进，这样子对于次类学生要加强对于学生生活方面的关注与指导，让学生能在老师这里感到温暖，从而激发他学习的兴趣与动机。

总之，在半个学期的工作中，让我感慨颇多……然而人无完人,工作中还总会出项一些不尽人意的地方,再加上经验的不足,困难总会阻碍我前进的路途,但却阻断不了我的征途,也许许多的事情要在苦中作乐吧,其实,在我看来,做班主任挺幸福的……

就如某位作家的那句话:”你也许不是最锦绣的，但你可以最可敬;你也许不是最智慧，但你可以最勤奋;你也许不是最富有，但你可以最充实;你也许不会最顺利，但你可以最乐观......”

教育是一种平和的心态，也是一种激情的步履。

**月工作计划篇十**

新学期刚刚开始。我们与幼儿一起共同布置新学期的环境，幼儿对此非常感兴趣，能主动加入活动中。他们都很喜欢自己动手亲自的尝试操作，而且每个人都能说出自己新学期的期望，对小朋友的期望，对老师的期望。来园的时候都能主动的问候老师与小朋友。

1、生活方面：孩子们基本上能用筷子吃饭，能自己穿脱衣服，整理自己的物品等等，生活自理能力大大提高。

2、学习方面：孩子们对周围的事物有探索精神，许多孩子喜欢问为什么，生活中孩子会产生很多问题，逐步形成活动的内容。

3、运动方面：在运动活动中孩子们的热情很高，能创造性地进行游戏，也懂得了初步的规则约束，自控能力也增强了。孩子们对自我保护的意识也有一定提高，知道一些危险的动作不能做等。

4、游戏方面：游戏是孩子们最喜爱的活动，有四分之三的孩子建立了初步的规则意识，能控制自己的情绪，有自己的主见，合作意识也增强了。在游戏中孩子们非常快乐，特别是在角色游戏中孩子们所表现出来的创造力、想象力真的是特别棒。而且，孩子们学会了用商量的办法去解决在游戏中遇到的问题，自己建议材料的投放，能尝试互相进行合作。

个别幼儿情况：

1、以培养幼儿的创新精神与实践能力为重点，促进个别幼儿全面、和谐发展。

2、确立崔祝源、陈泽宇小朋友为个别跟踪教育的对象，采用多种积极有效的教育的手段，以更多的帮助与教育，使他们健康成长。

3、 在活动中，尽量多创设一些机会让他们参与各种各样的活动，积极鼓励孩子敢于表现自己。

4、加强对个别幼儿家长的交流工作，家园共同配合，努力寻找对

幼儿发展更为有利的教育方法。

（一）教育教学方面

1、体验新学期开学的快乐。知道新的一年到了，自己长大了。

2、了解“三、八”国际劳动妇女节。教育幼儿尊敬她们。

3、了解人类信息传递的多种方式，体会与感受信息在人们生活中的重要作用，知道人类传递信息的方式，激发幼儿探索科学奥秘的兴趣。

4、通过观察、讨论、参观、实践操作等活动，扩大视野，积累有益的生活经验。

5、在活动中乐于与同伴交流、探讨问题，并能积极地表达自己的见解、看法。尝试运用多种方法解决实际问题。

6、通过多种活动，知道如何消除危害与保护自己。增强幼儿的自我保护意识。

（二） 日常生活方面

1、与幼儿共同布置新学期的教室环境以及创设活动区角。

2、树立安全意识，掌握一定的安全常识。

3、做好值日生工作，愿意为大家服务。

（三） 家长工作方面

1、召开新学期家长会，建立家园联系档案。

2、家长配合幼儿园工作收集与主题相关的资料。

3、带幼儿参观学习，创设机会，让他们体验学习的乐趣。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！