

宜信公司情况 工作计划(优质8篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

宜信公司情况 工作计划篇一

2) 在公司主要负责相关项目投标书的制作，并积极进行技术方案的学习，和同事多沟通交流。

3) 积极做好电脑及办公周边设备的安装和售后服务工作，解决公司客户部同事和客户的后顾之忧，积极学习最新相关技术，多与各厂商技术人员沟通交流，提高自己处理问题的能力。

4) 多参加网络施工布线，视频监控项目施工led屏安装施工，积累项目施工经验，多方面提升自己的能力。

结合目前自己和公司的现况，我希望自己能和公司一同发展，特制定工作之余学习提升计划，希望自己的技术能力能得到进一步的提升，更好的为公司做出应有的一份力量，实现自己的人生价值。

1、 继续进行系统集成项目认证学习，争取在20xx年5月份能通过考试拿到证书。学习方式：利用业余时间学习，自己查找相关资料、视频教程。

2、 熟练掌握华为路由器交换机产品及常见命令配置。

3、 学习visio制图，目的能熟练制作出网络拓扑图。学习方

式：自学。

自己查找相关资料及视频，主攻网络拓扑图制图，为后期能写技术方案打好基础。

工程部：胡理锋

20xx年1月24日

宜信公司情况 工作计划篇二

工作计划具有指导、推动、考核的作用,工作计划的特点:预见性、目的性、可行性、创新性。2017年工作计划怎么写?以下是本站小编为大家整理的关于2017工作计划范文大全，给大家作为参考，欢迎阅读!

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。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)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

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。以至于达到*万元以上代理费(每月不

低于*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

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。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

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。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

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。我会适时的根据工作需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，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。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对2017年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2017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。相信自己会完成新的任务，能迎接2017年新的挑战。

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人

员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

转眼间又要进入新的一年-2017年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2017年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破□xx年取得更好的成绩，全面提升自己。

宜信公司情况 工作计划篇三

一、工作宗旨：

作为一名团支书，肩负着把握着整个班级的思想方向的重要职责。故在本学期跟上一学期的最大不同之处就是要以思想建设为抓手，提高自己的积极主动性，在理论学习、活动和平常生活学习中时刻注意提高同学们的思想政治觉悟。以思

想建设带动“三风”建设;以“三风”建设促进思想建设。两者互相促进,互相发展。并且要不断鼓励同学们积极向党组织靠拢。

二、工作:

9月份工作提要

1. 按照团委安排,积极认真地做好同学入校继续学习的安排工作,并做好与对同学们的沟通交流工作。
3. 妥善安排好团支部内部的建设工作,把工作精细规范化。

10月份工作提要

1. 上个月的工作经验,不足改进,力求进一步深化组织工作建设。
2. 继续认真努力贯彻工作管理制度。
3. 开好团委团支书会,积极主动和老师同学们沟通,拓展大家的思维。
4. 做好班级团员转接工作
5. 全心做好团委招收新成员的审核准备。
6. 随机做好对各部分的考核工作。
7. 适当的搞一些小型有意义的活动。

11月份工作提要

1. 开一个月末工作会议,并要求做好下一步工作计划,总结前面的经验,全面改进工作方法,力求工作更加顺畅,效率

高。

2. 继续深入完善工作管理制度，进一步加强思想的教育
3. 做好支部会议工作，开好团支书会。

12月份工作概要

1. 前面的'工作继续保持并加强
2. 本月进一步更深的多搞一些活动，拓展同学们的思想
3. 进一步的加强“外交”工作，加强支部交流

1月份

1. 前面的工作继续按步进行
2. 结合前面所有工作经验，更多的在举行一些活动
3. 认真贯彻班级 老师的管理方案
4. 认真做好期末考试复习准备工作，组织同学积极复习迎考。加强考试诚信教育，争创积极向上的学习氛围。
5. 开一个研讨会研习一下本学习的工作效果。
6. 开好支部工作总结会议，将所有资料全面整理好，处理好，全面做好放假工作。

一、指导思想：

坚持以党的xx大方针和“三个代表”的思想为指导，在学校党支部和教委团委的共同领导之下，围绕学校教育教学中心工作，认真履行团支部职责，用科学的理论、先进的思想、

正确的舆论、高尚的精神，模范人物的先进事迹去引导教育广大团员，树立正确的世界观、人生观、价值观，为“立功在实小，青春献教育”不懈努力。

二、工作要点：

1、进一步加强政治思想工作，通过自我学习和集中学习相结合的方式，引导广大团员树立正确的世界观、人生观、价值观。

2、以党团课为主阵地，开展优秀团员事迹报告会，用身边人、身边事激励广大团员青年扬起奋进的风帆，就一些社会热点问题在广大团员中开展广泛地交流、讨论，提高广大团员教职工的政治素养，引导优秀团员积极向党组织靠拢。

3、结合学校“名师工程”，组织团员开展岗位练兵，激励团员教师成为教学骨干。净化教师语言，规范教师行为，美化教师形象，努力提高广大团员教师的职业道德素养。

4、结合学校青年教师多媒体课件制作技术培训和青年教师业务学习两大活动，积极鼓励团员教职工加强学习，以教师聘任制为契机，进一步激活团员队伍，使团员教职工在教育战线上焕发出更加灿烂夺目的光华。

5、继续推行优秀教师与青年团员国旗下讲话制度，要精选讲话人，结合时令特点和每周教育重点确定讲话内容，充分发挥国旗下讲话对学生的教育作用。

6、总结前期团支部工作经验，在不断完善团的自身建设的基础上，创造性地开展生动活泼的团组织活动，丰富团员教职工的业余生活。

7、继续做好团费收缴、上交工作。

8、配合学校党政及各职能部门开展各项活动

宜信公司情况 工作计划篇四

一是分析10月荣经县公共资源服务交易服务中心交易情况：建设工程项目共计7项，采用竞争性谈判或比选方式进行，控制价783万元，中标金额674.81万元，节约资金135.19万元，节约率17.26%；政府采购开评标项目共计2项，累计项目预算金额共计31.01万元，中标金额30.6064万元，节约资金0.4036万元，节约率1.3%；砂场矿权出让项目共计7宗，累计项目预算金额共计570万元，中标金额634万元，溢价64万元。

二是对公共资源交易服务中心近段时间的运行分析，指出，虽然近期中心工作取得了一定的工作成绩，但在工作中仍然存在一些问题，主要表现在：工作人员不足，目前公共资源交易中心共有三名工作人员，工程建设、国有产权交易等事项陆续进入交易中心后，人员配备上显得捉襟见肘；工作人员业务水平有待提高，缺乏建设工程、产权交易等方面专业知识；场地面积小。目前公共资源交易中心面积约300平方米，共有开、评标室各两间，每间房屋面积约50平方米左右，座位30个，不能满足稍微大型点的拍卖会和报名人数相对较多的招标需求。

三是对xx月工作重点进行了安排部署：一是重点服务灾后重建工作。树立服务意识，增强大局观念，认真服务交易项目，特别是灾后重建项目，确保日常工作有序开展，开通“绿色通道”，根据工程项目建设单位的需求，推行全天候服务，达到方便、快捷、高效。二是充分利用技术手段，推行电子招投标效率。三是加强公共资源交易中心工作人员的学习培训，建立每周学习法律、法规制度，不断提高自身业务水平。

工作计划总结范文模板大全【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作。

工作计划总结范文模板大全【三】

为了能在接下去的工作中能比上半年工作更加顺利，特做了以下的工作计划。

一、要不断加强急诊护理站的建设，提高护理人员的应急能力

1、加深护理人员的急救意识和群体意识，定期进行有计划、有组织的业务目标训练，培养急诊专业合格的护理人员。

2、不断建立、健全急诊科的各项规章制度，加强人员卫生行政法律、法规的学习，增强人员的法律意识。

3、推进各项急诊工作标准化管理，以提高抢救成功率。

二、重点抓好“三基”训练与临床实践相结合，以提高人员的专业素质。

1、纯熟把握常见病情的判断及抢救流程及护理要点，施行定期考核。

2、纯熟把握心肺复苏术的抢救技能。

3、纯熟伤口的处理和包扎止血技术及伤员的心理护理。

4、纯熟急救时的催吐、灌肠、注射、给氧及体位一系列操作技术及病情监测等专业技能，要求准确及时到位。

三、严格抢救室、处置室的管理，为患者争取宝贵的抢救机遇

1、纯熟把握各种仪器的运用并保证其性能良好，随时备用。

2、各类抢救药品、器械由专人负责，定时检查、定点放置、定期消毒、维护药品基数与卡相符，严格急救药箱管理，保证院外急救的正常运用。

3、各类急救药品运用后及时清理、补充、记录，保持整齐清洁。

1、严格执行“三查、七对”制度，杜绝差错事故的发生。

2、严格执行无菌技术操作原则及护理程序，以增进或恢复病人的健康为目标开展整体护理，从生理上、心理上、生活上关怀体贴病人，推行人性化服务。

3、严格执行“十二项核心制度”

4、加强废旧一次性物品的妥善管理，防止院内感染的发生。

宜信公司情况 工作计划篇五

社会服务人人有责。我班在学校领导之下，积极组织开展社区服务劳动。

志愿服务作奉献，创先争优展风采

走进社区——社区清洁靠大家

3月16日下午2点 教工三村

1. 前期准备：人员召集、物资筹备。

2. 活动当日安排：根据需要分若干小组，分别负责各项任务。

1. 外出一切听从大部队指挥

2. 活动中，同学们充分发挥力所能及为社区贡献的精神，将社区道路上的烟头、塑料包装、纸片等一一清除，重点对绿地边缘、楼道口等积累垃圾较多且不易清理的卫生死角进行清理。

3. 同学们也可以绿化进行了修剪和补种，并对有色垃圾进行全面性清理。

4. 扫完后、适量的撒些水，提高环境卫生水平。

以上便是本次活动的大概内容，通过此次活动让同学们增强社会责任感，为同学们更了解社会，接触社会。并且能让同学们树立提升清洁卫生意识，从我做起，从身边的小事做起，

携手共同建设美好的家园。

宜信公司情况 工作计划篇六

学校教育要树立“健康第一”的思想。新形势下如何针对少年儿童成长的特点，加强学生的体育、卫生健康教育，培养学生强壮的体格、较强的活动能力、健康的生理和心理、勇敢顽强的毅力、艰苦奋斗和团结合作的精神，使他们更加适应现代社会的需要，是小学阶段的体育和卫生健康教育迫切需要解决的新课题、新任务。因而本着科学、全面、可比、可行性原则，制定本计划。

一、指导思想

学校健康教育是学校系统教育的重要组成部分，培养学生的各种有益于自身、社会和全民族健康的行为和习惯，提升卫生科学知识水平，从而达到预防和减少儿童少年某些常见病和多发病，尽可能避免意外伤亡事故，增强体质，促进身心发育，为一生的健康奠定基础。

二、学校健康教育的任务：

- 1、提升学生卫生知识水平；
- 2、降低学校常见病的发病率；
- 3、提升生长发育水平；
- 4、促进儿童少年心理健康发展、预防心理卫生问题；
- 5、改善学生对待个人公共卫生的态度；
- 6、培养学生的自我保健能力。

三、学校健康教育的目的：

- 1、促进学生身心健康发展，保证学生们具有旺盛的精力、愉快的心情投入学习，养成良好的卫生习惯。积极参加体育锻炼，增强体质。
- 2、培养学生正确的饮食和卫生习惯。注意饮食卫生，吃好早餐，一日三餐，定时定量，不偏食，让学生知道暴饮暴食的危害。
- 3、根据学生的年龄特点，由浅入深，循序渐进，达到教材要求，提升健康教育课的效果。

四、学校健康教育的内容：

一年级

- 2、培养学生有规律的生活作息制度，养成早睡早起、定时定量进食，既不偏食、挑食、也不过量进食。懂得环境污染对人体的危害，自觉地保护环境，并懂得预防接种的好处，自觉接受预防接种。

二年级

- 2、认识到阳光、空气、水与身体健康的关系；
- 3、了解均衡饮食对身体发育的好处，培养良好的饮食习惯。

三年级

- 2、教育学生交通安全知识，避免发生意外事故；
- 3、了解自身的发育及运动对身体的好处，教导学生安全用电，并知道触电急救的方法及小外伤的处理。

四年级

- 2、培养学生独立思维的能力，知道人体需要的营养素，知道常见传染病及其预防。
- 3、懂得体育与健康常识:运动前后的注意事项;过量饮水也会中毒;玩与心理健康;学会调控自己的情绪。

五年级

- 3、使学生认识吸毒的危害，教育青少年千万不要因好奇去尝试吸毒。

六年级

- 2、让学生了解学校健康促进的内容，并在行动上支持和参与学校健康促进活动。

总之，加强学生的健康教育，培养学生强壮的体格、健康的生理和心理、勇敢顽强的毅力、艰苦奋斗、团结合作的精神，是学校教师的职责;学校体育、卫生工作，必须抓紧抓好，使学生不仅能学到知识，而且身心健康，体格健壮，使我校的健康教育工作及卫生管理工作再上一个台阶。

宜信公司情况 工作计划篇七

- 1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。
- 2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。
- 3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分

到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)∶b(平价、微利上量产品)∶c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

宜信公司情况 工作计划篇八

根据我校教学工作安排和高二年级实况，在我校地理教研组工作计划的指导下，制定此计划。以不断提高学生的地理能力和学习能力为宗旨，彰显个人优势和发挥集体智慧而坚持集体备课，为迎接近期理科的学业水平测试和将面临的文科高考，扎实做好教育教学工作。

本学期本科组以提高教育教学质量为核心，创新教学、教研形式，努力提高课堂教学工作的有效性和实效性，以备课组为单位，实施先进教学理念引领下，从教学设计、课堂教学、教学落实到课后反思，开展组内观摩研讨，以达到共同提高之目的；加强高二年级高考备考的科学性、有效性、针对性，切实提高教学质量。

1、本学期理科需要复习地理必修1、2、3.，迎接学业水平测试；文科承接上学期教学计划，选用《北斗地图中学地理图文详解指导地图册》（广东专版）来学习世界地理和中国地理部分，接下来是地理必修1、2、3的复习，迎接市里统一考试。

2、制订详细的教学工作计划，在备课组讨论，形成统一意见在备课组实施。具体包括：教学进度、教学内容、课堂练习、课后作业、月考的范围等。

3、教学上以个人钻研为主，集体备课为辅。认真钻研地理大纲、课标、教材、教法。通过集体备课统一重点内容、统一教学进度。按照教学常规要求，做好备、讲、批、复、查各教学环节工作。

4、备课组内成员之间，提倡相互听课、评课，次数不限。意在虚心学习他人之长，补己之短，进而不断提高业务水平。备课组成员，每学期至少承担一次校级公开课。个人下功夫准备公开课，备课组参与帮忙，发挥集体智慧，努力使公开课成功精彩。

5、为不断提高自身业务水平，备课组成员除积极参加市教研活动和听校内观摩课外，还要自觉上网听取地理专家讲座，不断提高地理教学水平和教研能力。研究地理教育教学对学生的教育性，关注学生学习状态。

6、认真贯彻教导处、教研处提出的各项制度措施，确保常规教学的顺利开展。在教务处和教研组的指导下，精诚团结，相互合作，积极主动搞好本备课组各项工作，了解新的高考模式、题型设置、难度控制、分值时间等信息，切实把握高考动态。

根据教学进度，探索研究各章节教学的重点、难点、教法、学法以及教材处理（图形、活动、阅读、练习、单元测试等问题）等。

具体要求：内容要具体，详实；每周一次，每次一节课时间；备课组长有记录；主讲人（负责人）要写好发言稿，与其他人讨论、补充、修改，最后整理出统一教案。