

# 2023年新开科室筹备工作计划 科室工作计划(实用6篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 新开科室筹备工作计划 科室工作计划篇一

根据学校总体工作安排，扎实有效地开展工作。遵循教科研“为教师专业成长服务，为课堂教学精彩引领，为学校办学水平提升决策”的原则，引导广大教师走“学习、实践、反思、写作”的教科研之路，让教科研成为教师日常工作的需求，在全校形成“在行动中研究，在研究中行动”的良好科研氛围。

### 1. 规范学习制度，强化理论学习。

抓好教师的理论学习是做好学校教科研工作的最佳切入点，教师教育教学观念的更新需要学习，教师进行有效的实践探索需要学习，教师深入反思需要学习，教师撰写优质的论文需要学习，教师的专业成长需要学习。因此，本学期教科室将把组织教师学习作为一项重要工作来做好。

我们将立足学校教科研工作的实际，根据学校教师理论学习的实际情况，建立和完善相关的学习制度。邀请教育教学专家来校讲学、建立课题读书摘抄制度、外出学习撰写心得体会、征订教育刊物实行个性学习等等。继续开展骨干教师读书社团活动，采取个人自学、小组交流、全校展示等多种形式，将读书学习活动细化，教科室将在校长室的指导下，通过定期或不定期的查阅资料，将读书学习活动实化。随着条件的成熟，读书活动将在全校推开，形成浓郁的读书氛围，

将读书学习活动进一步深化。

## 2. 开展课题研究，提升研究质态。

以“十二五”课题为引领，课题组成员正常开展课题的研究工作，并且将组织学校相关部门和教育教学骨干，对照档案管理要求和教科研年检细则加强资料的整理收集工作，在质量上能有新的突破，在年底的验收中再创辉煌。

## 3. 积极参加培训，壮大科研队伍。

学校的发展首先是人的发展，教师的发展。本学期，学校教科室将把培训重点放在全校青年教师的业务成长和骨干教师的再次提升上。

(1) 针对青年教师人数多（35岁以下青年教师有100多位），校区分散的特点，期初，由每位教师根据自身情况制定个人提升规划，教科室通过领一领、引一引，及时关注每位教师的动态，明确35岁青年教师每天坚持练习书法，明年师生共同参加省书法等级考试；给青年教师压担子，积极鼓励他们参加各类教学竞赛；明确青年教师三年内学历再提升，骨干称号再上新台阶。通过一学年的实施，学校将对照规划进行考核评估。

(2) 为了打造名师队伍，提高实小品牌，本学期学校将对骨干教师提出更高要求，除了继续发挥好他们在学校的带头和辐射作用，通过促一促，推一推，要求每位教师积极准备，蓄势待发，向高一级称号冲刺。结合教师的继续教育要求，有计划安排教师走出去参加业务学习和培训活动，在理论和实践中推动教师专业化成长，争取学校产生特级教师、涌现出更多的学科骨干和带头人。

## 4. 加强理论积淀，提高论文质量。

(1) 鼓励教师撰写教育教学随笔。

(2) 利用网络平台让随笔写作互动。要求学校教师，尤其是青年教师将自己优秀的随笔发到个人博客中，在写作随笔时做到互动，以提高撰写随笔的积极性和提高随笔的质量。每位外出学习的教师结合培训学习内容提交一篇心得体会。

(3) 教科室将经常性地组织、鼓励教师向区级以上教育报刊投稿，争取本学期有更多的教育类文章在报刊发表，以提升学校教科教研工作的知名度，激发教师参与教育科研的热情。

5. 规范科研管理，用活评估机制。

根据我校的实际情况，开展优秀教育教学论文评选活动、青年骨干教师课堂教学观摩活动、课题研究活动，要把教师参加教科教研工作作为职称评聘、评优评先、申报骨干的条件之一，充分调动全体教师参与教科教研的积极性，努力形成人人参与教科教研的新局面。学校要进一步完善教师教学工作档案，将教师学习、探索、实践的原始资料和反思日记以及教师理性分析和总结的论文、心得、案例等资料完整保存，真实反映教师发展过程，体现教师教育、教学工作情况，为教师的发展积累资料，逐步提高教师的科研水平。

根据校内骨干教师奖励细则，做好都江堰区三种人的年度考评，以细则为抓手，对骨干提出高要求，在不断反思和同行互学中提升自己的综合实力，积极申报高一级的称号，实现学校与个人双赢。

八月份

2. 报送职称资料

3. 反馈读书社团暑期活动情况。

## 九月份

1. 召开课题组长会议和读书社团组长会议；
2. 制定青年教师成长个人规划和骨干教师提升个人规划。
3. 组织省教育学会论文参赛。

## 十月份

1. 组织省规划课题（数学）研讨活动；
2. 跟踪骨干教师读书社团活动；
3. 收集活动的过程性资料。

## 十一月份

1. 准备教科研年检；
2. 组织论文参赛。
3. 邀请省专家来我校讲学。
4. 骨干教师读书社团活动

## 十二月份

1. 参加教科研年检；
2. 展示读书社团活动成果。
3. 组织省规划课题（语文）研讨活动。

## 一月份

1. 都江区骨干年度考核；
2. 收集资料，完成教师绩效考核；
3. 完成教科室总结。

## 新开科室筹备工作计划 科室工作计划篇二

按照运作模式及岗位管理的要求，工程部的人员维持目前的人数，保证水电系统的运行。为保证应急事件得以及时有效的处理，在现有人员编制中，夜间实行听班制度。

(1)加强工程部的服务意识。目前在服务上，工程部需进一步提高服务水平，特别是在方式和质量上，更需进一步提高。本部门将定期和不定期的开展服务意识和方式的培训，提高部门人员的服务质量和效率。

(2)完善制度，明确责任，保障部门良性运作。为发挥工程部作为物业和商家之间发展的良好沟通关心的纽带作用，针对服务的形态，完善和改进工作制度，从而更适合目前工作的开展。从设备管理和人员安排制度，真正实现工作有章可循，制度规范工作。通过落实制度，明确责任，保证了部门工作的良性开展。

(3)加强设备的监管、加强成本意识。工程部负责所有的设施设备的维护管理，直接关系到物业成本的控制。熟悉设备运行、性能，保证设备的正常运行，按照规范操作时监管的重力区，工程部将按照相关工作的需要进行落实，做到有设备，有维护，有成效；并将设施设备维护侧重点规划到具体个人。

(4)开展培训，强化学习，提高技能水平。就目前工程部服务的范围，还比较有限，特别是局限于自身知识的结构，为进一步提高工作技能，适当开展理论学习，取长补短，提高整体队伍的服务水平。

(5) 针对设施设备维护保养的特点，拟定相应的维护保养计划，将工作目标细化。

(1) 提高所有员工的节能意识。

(2) 制定必要的规章制度。

(3) 采取必要的技术措施，比如进行市场广告和路灯的照明设施的改造，根据季节及时调节开关灯的时间，将能耗降到最低；将楼道的灯改造为节能型灯具控制开关改造为触摸延时开关。

(4) 在设备运行和维修成本上进行内部考核控制，避免和减少不必要的浪费。

(5) 每月定时抄水电表并进行汇总，做好节能降耗的工作。

一、计划今年的招商工作目标初步为以：

1、提升整体的业务水平

2、多学习，交流，探讨相关的招商知识及部门工作。

3、与同行业中人员多交流，探讨摸索，创新招商知识。

4、了解相关信息及时与领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。

5、对济宁市去集中性商业进行有目的性市场调查

6、制定租金策略

8、制定新业态招商手册

9、加强招商专员的业务培训

10、与工程部对接物业条件的准确数据

11、配合销售部进行对商铺的营销工作

12、继续挖掘潜在或意向客户

二、尽可能多的增加预备客户资源

1、真诚礼貌的接待好上门的意向客户。

2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

三、相关招商资料的准备

1、招商手册和招商说明书

2、委托经营合同(代为管理)，授权委托书

3、招商委托书

4、招商流程表

5、招商文案

四、招商方式

1、项目招商发布会

2、项目推介洽谈会

3、登门拜访(目标自荐)

- 4、网络招商
- 5、电话联系
- 6、面对面沟通
- 7、行业协会、政府机构
- 8、媒体招商

五、提升商场出租率，稳固商场现有的好品牌同时引进其他上档次的品牌

- 1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。
- 2、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误□ 20xx年招商部将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

## **新开科室筹备工作计划 科室工作计划篇三**

学期初，结合太仓市教育局的工作计划、太仓市教师发展中心科研部分的计划及太仓市实验小学学期工作计划，结合学校当前的教师队伍、科研水平、课题研究等情况拟定好学期教研科研计划、继续教育计划、教科室主任“七个一”工作计划、实验小学教育联盟教科研计划。作为学校课题的核心成员，制订好部分课题的学期推进计划，本学期作为漏洞幼儿园的外聘专家，进行科学教育方面的培训，已制订好相关的培训计划。

目前学校的课题任务较重，包括教育部课题《研学旅行课程的整合设计与协同实施》，江苏省重点规划课题《促进深度



学习的课程整合和实施》和省前瞻性项目《促进学生深度学习  
的自由课堂的实践研究》，省叶研课题《“教为不教”教  
学观下小学英语自主性绘本阅读指导策略》，此外另有苏州  
市、太仓市10个课题在共同开展研究。

在课题推进过程中，要借力“u-s”合作机制，充分发挥教授专  
家的智慧，引领课题大方向，而且要调动每位课题核心组成  
员的研究责任心，做好理论和实践结合的课题研究。

本人参与了学校主干课题的相关研究，并承担苏州市级规划  
课题《基于创新实验室的跨学科深度融合探索》，带领多学  
科老师在建设创新实验室的同时，探索跨学科的课程开发与  
教学渗透。

在20xx年12月，本人关注的“小学生科学课大数据监测”的  
相关项目，成为苏州市教育质量监测中心的省级课题子课题，  
本学期继续参与小学科学题库的研制，加深对于苏州市监测  
中心工作的认识。

本人还作为核心成员参与了教师发展中心高雯雯老师的苏州  
市级课题《基于情境理论的学段间科学课程的开发实施研  
究》。本学期，将与娄东幼儿园合作，进行幼儿园教师的科  
学教育指导培训，拟每月开展2次，每次2课时，介绍小学科  
学教育的体系及和适合低幼儿童开展的简单实验观察。

学校是教师发展中心“教科研训一体”实验学校和“全科阅  
读”实验学校，本人将辅助完成相关的研究工作。

学校有“草根沙龙”的特色科研活动。本学期，“草根沙  
龙”将继续秉承“教科研训”一体的思路，围绕学校科研主  
题，进行研学旅行和深度学习等方面的主题研讨。

结合教师发展中心的推荐，假期中，学校推荐教师们阅读了  
《统整的力量》、《哲学的故事》、《一线带班》、《听窦

《桂梅讲新课》等书籍，在钱校长的带领下，教师们纷纷利用假期时间阅读哲学、专著等不同系列丛书，并结合自己的教学实际撰写了读书心得。开学初，教科室连同教研组长一起认真地对教师们的假期读书笔记进行了仔细地阅读和评比，最终评选出校二十佳读书笔记。在8月26号的读书分享会上，请部分老师分享了阅读心得，并请杨小微教授进行了教师阅读的指导。

作为学科带头人，本身就有讲座任务。在期初，教科室要对老师进行论文选题的培训讲座。一是介绍学校主干课题的研究进展，让每位老师都更加明晰目前的研究成果；二是对外进行幼小衔接的系列讲座，争取以这样的讲座任务对自己的个人学科素养也能有一个梳理和提升。

学校针对不同教师的发展需求，建立不同的发展群体。有新融入教师的校园文化认同培训，有青年教师为主体的草根工作坊团队，有骨干教师为主的攻坚小组等。

在工作中，针对不同教师的发展阶段，了解每位教师具体的发展需求，为老师们提供适时的服务与支持，并给予更多锻炼机会，促进教师的专业成长。

在新融入教师培训中，除了提倡实小精神的传承，也要激发新融入教师对于学校的反哺，新教师可以分享他们在高校中获得的前沿知识；工作调动而融入的教师则可以在文化比较中，重新调整与寻找自己继续职业发展的目标。

草根工作坊的青年教师大多蓬勃生长，要在团队中，继续强化教师的主动发展意识，与学校课题或个人课题结合开展工作，争取整合推进，事半功倍。

争取推荐学校《促进深度学习的课程整合设计与实施》中开发的整合课程，形成系列。

在上学期，学校的《研学旅行特色课程》获评太仓市特色课程建设一等奖第一名，我们会继续总结完善，争取往更高平台推荐。

争取推荐学校“城乡共同体”建设的相关成果更上一个台阶。

## 新开科室筹备工作计划 科室工作计划篇四

餐饮行业强手如林，企业仅仅凭借提高技术、强化管理就能稳操胜券的时代已成为过去，而必须突出产品品质及企业形象差异性，让这种明显的差异性以行为活动、视觉识别为载体展示出来，形成一个人格化的企业形象并借助人文特征，界定产品及企业在目标消费群体心里的清晰定位[imc]（整合营销传播）作为涵括实体性与非实体性的整体经营策略和一种现代企业的先进运作方式，它通过塑造企业形象，使企业以鲜明的形象从众多的资讯中脱颖而出，迅速占领目标消费群体，从而提升业绩，达到既定的经营目标和经营战略，基于这个认识[imc]实质上是致力于企业形象的塑造和文化源流的沟通，是企业参与市场竞争的先锋，而且imc要求企业把自我认同的独特的经营理念和经营行为，以信息化、鲜明性的方式传达给公众，从而在企业内外凸现出本企业区别于其他企业的鲜明个性，它的终极目的是希望能建立良好的企业形象，取得目标消费群体的认同，达到企业赢利最终目的。

根据imc原则，我们针对“店面”做出

第一阶段市场推广方案：

一、投放大量钱夹纸与dm宣传单，（钱夹纸与dm宣传单明确标出活动时间、活动优惠、店内特色菜品，店面地址和订餐电话）。

对于开店周围人流环境，选择性发放宣传单或通过报社进行定投。可以在酒店、品牌服装店、网吧、附近的综合购物中

心等开展联动促销赠送消费券。必将最大限度的吸引读者眼球，以达到开业阶段快速升知名度和凝聚人气目的。

消费除外）。

3、开业一个月内，每日晚9：00在所有用餐的客人中进行现场抽奖活动，以桌为基准，每桌只能有一次抽奖机会，且当日消费总额不得低于100元，设一等奖1名，奖品为：（ ），二等奖两名，奖品为：（ ）。

4、针对进店消费的顾客结账后发放10、20、30元代金券，为后期回头客做到铺垫。

5、开通微信账户。建立网络交流平台，在网上发布相关的优惠券及促销信息，向现有会员发送即时的促销信息。使顾客随时都可以通过网络知道店内各项优惠活动，吸引新一代消费群体。

二、如果有条件可以选择电视媒体，报纸媒体做以宣传。

## “店面”第二阶段 市场巩固方案

没有竞争的市场不能称为市场，任何产品都有直接的竞争对手，“知己知彼，百战不殆”，了解竞争对手动向是增加开发新市场成功的筹码，我们要通过各种途径了解对手产品的规格数量、品质的好坏、包装、产品是否畅销等，从而判断那些产品将会产生竞争，重点去关注直接竞争的产品；了解对手产品在渠道的覆盖如何；产品的价格如何定位，有那些促销政策；采用何种促销方式；市场维护管理状况，对手的陈列维护状况，多少人做市场维护等等。以我们的优势去搏击对手的弱势，达到占有市场的目的。

市场巩固应综合考虑的因素有：市场需求饱和度，新产品的开发情况。市场巩固的主要方法是综合运用各种市场的竞争

策略。市场巩固的主要内容：采取防范措施，阻止竞争对手进入市场，加强现有产品的竞争能力，稳定消费者需求，牢固占领市场，巩固市场占有率。

1、考察店面周围其他餐饮店销售情况，进店体验，是否有新品推出，总结分析。

再做顾客问卷，以收集信息。分析销售情况，找出不好原因作出有针对性的改进。（诸如，没有新品推出、菜品质量，员工服务，环境等是否需要改进，或是宣传力度不到位。）再定出销售方案。

3、针对各个节假日，发布各项优惠活动，在店内电子屏24小时滚动播放。

4、分析店面周围消费群体生活习惯，开通网路团购。

(2) 当积分满xxx即可兑换升级会员卡，享受8.x折优惠；

(3) 当升级卡积分满xxx即可兑换顶级卡，享受7.x折优惠。

(1) 入店问候语；

(2) 用餐时温馨提醒；

(3) 对菜品的了如指掌；

(4) 茶水、饮料的送达及时；

## 7. 免费品尝

新款新品为客户供免费品尝，以带动更多的顾客、更高的人气。

## 8. 会员答谢日

利用一年中的店庆或是特殊的日子，作为会员答谢活动，专门为会员提供免费或折扣力度大的菜品。

## 9. 百货商场□4s店、信用卡特约商户

联系当地的知名购物中心□4s店、银行信用卡会员，向他们提供一定额度的优惠，从而会员资料共享。

## 客户关系

### 一、 客户定义

客户：能够给企业带来价值的顾客叫客户，分为有形价值客户和无形价值客户。

1. 有形价值客户：来酒店消费的，能够给企业带来有形价值的客户。例如：宴请客户、结账人。
2. 无形价值客户：自己不消费，但是能够给企业带来客户的客户。例如：被宴请客户、职能部门、社会影响力大的人（军队首长、部委部长、人大代表、新闻人物等）。

### 二、 客户开发规范

#### 店内客户开发成功标准

#### 店内客户开发

#### 发现潜力客户

1. 营业员依据“客户识别规范”，发现目标客户
2. 通过自己的老客户介绍潜力客户

### 3. 查阅历史消费记录

#### 现场关系处理

1. 交换名片
2. 赠送菜品
3. 提供超值服务
4. 敬酒、经理巡台

#### 餐后送客再次收集信息

1. 亲自送客
2. 征询客人就餐满意度
3. 营业员主动跟各岗位人员沟通，采集信息并汇总记录到客情表上

#### 如何处理客户关系

1. 新认识的客户当日或次日发短信进行关怀
2. 当客户10日以后一直没有来消费时，要电话关怀，了解最近状况（出差、度假、或忙其它）
4. 当客户再次入店消费时，营业员餐中重点关注，提供超值服务

#### 营业员将自己开发的客户转为正式客户

#### 店外客户开发

## 寻找目标客户

1. 网上查询目标客户
2. 老客户介绍认识目标客户
3. 查询历史消费记录：超过二个月没来的大客户
4. 去大单位登门拜访

## 准备资料登门拜访

电话开发 电话形式联系，公关客户

## 三、客户响应规范

1. 客户响应的表现形式：经过开发来就餐、回复短信、电话。
2. 在开发客户中，如果同一种开发方式客人没有回应的，不要重复使用。要请示前厅经理，重新制定公关方案或由经理确定是否放弃开发。

## 四、客户接待规范

### 订餐

(1) 营业员无论上班或休假手机都须在早上8：00—22：00之间保证开机。接到客人电话时，电话响起3声内必须接听，并且3分钟内必须给客人回执房间安排的情况。

(2) 接听客人电话过程中，不要直接跟客人讲“没有房间或房间已满”之类的语言，要真诚的帮客人协调或安排就餐。如果正常开餐时间的房间协调不出来，要告诉客人到几点可以有房间。



(3) 营业员根据客人喜好安排相应的房间。

## 五、客户沟通规范

### 1 沟通分类 迎送的沟通

对方喜好 服饰、嗜好、特长、自以为豪的事情等

产品的沟通

企业文化的沟通

## 新开科室筹备工作计划 科室工作计划篇五

认真贯彻上级教育行政部门的通知、意见和精神，以提升教师专业化素质和提高教育教学质量为目标，以校本教研、课题研究为重点，以课堂教学为基点，以新课改实践为突破口，强化全局意识、责任意识、质量意识、改革意识、服务意识，严谨务实，知难而进，认真做好教学研究、教学指导、教学服务工作，全面提高课堂教学水平，努力开创教科研工作新局面。

- 1、强化学习教育教学理论知识，提升教师执教能力和水平。
- 2、牢固树立“以科研带教研，以教研促科研”的教科研理念。
- 3、大力推进学科中的研究性学习，倡导采用新颖可行的教学方式手段。
- 4、加强教研组、备课组的规范化、制度化建设，发挥组长的协调功能。
- 5、有效开展“教学四项规范达标”活动，使教师教学工作规范化、科学化。

6、努力创设教科研氛围，开展教学评比活动，鼓励教师积极参加。

7、继续做好新教师的培养工作，架设迅速成长舞台，发挥骨干教师作用。

8、切实完善管理制度，校园文化氛围更加浓厚，科研气息更加强烈。

(一)明确组织形式，加强教科研管理制度建设。

教科室确立“教学副校长——教科室主任——教研组长——备课组长——教师个人”五级管理体系，通过组织机构的健全使学校教科研任务层层落实，职责分明，形成一套畅通的教育科研管理网络，使教育科研工作落到实处，进一步加强对开展教科研工作重要性的宣传力度，加强教科工作的导向性。本学期教科室在学校的整体工作指导下还将修订、制定出一系列教科研规章制度，形成教研工作管理系统化、规范化、科学化，以保证教科工作的顺利有序、积极地开展。

(二)完善半日教研活动制度，发挥其作为教师专业发展助推器的作用。

1、半日教研活动是教师进行集体备课、课堂教学研讨、读书学习的固定时间，为教师交流教学经验、提升教学水平起到了重要的作用。本学期不仅要不遗余力地加大推行半日教研活动，并且要进一步增强教研活动的针对性，从教师教学和专业发展的需要出发，科学安排内容，专时专用，使教师们通过业务学习有所得(教学实践中的收获)、有所思(联系工作实际的思考)、有所为(学习指导下的教师实践)。

2、教研组和备课组是校本教研活动的最基层组织，也是最具活力和实效的组织。本学期，部分业务学习内容安排的指导原则是“从教师中来，到教师中去”，以教研组为单位开展

较深入的主题研究，以点带面，促进教师业务水平的不断提高，这是现在和未来校本教研的发展方向，是教师专业发展的必由之路。因此，各教研组要周密制定和严格地执行教研活动“主题化”的实施方案，使活动有针对性和实效性。

3、加强教研组、备课组建设和教研活动的管理，制定教研工作制度，做到“五定”（定时、定点、定要求、定内容、定中心发言人”和“三有”（有计划、有记录、有总结），开展灵活多样、讲求实效的教学研究活动，要注重调动教师的积极性，加强对青年教师的培养。

4、教研组要严格学习纪律，严肃学习态度，为积极主动发展的教师营造更宽松的环境，为目标不明确教师提供学习借鉴的榜样，为懈怠应付的教师施加一定的压力，逐步形成教师专业发展的自觉性。通过提高教研组活动的规范性和实效性，努力使教研组成为新课程背景下的学校教师“教研”、“科研”、“培训”基地。

5、本学期的教研组、备课组活动时间根据塘下学区的联片和分片教研活动要求，将统一调整为：周二上午——历史和社会；周二下午——音、体、美、信息；周三上午——语文；周三下午——数学；周四上午——英语；周四下午——科学。从第3周起，各教研组每周都要不折不扣地开展教研活动和集体备课，学区教研记为集体备课，学区语文、数学、英语、科学、历史和社会教研活动共4次（第4、8、13、17周），综合组为8次，各教研组长要做好组织、考勤和考核工作，将校本教研活动、学区联片和分片教研活动做实做好，争取在第15周学区“先进校本教研组和备课组”评选活动中榜上有名。

6、关于集体备课的几点特别说明。根据《温州市农村义务教育学校开展“教学规范达标”工作指导意见》的要求，集体备课主要进行单元备课，以备课组为单位加强研究教学目标、重难点、教学过程和方法。集体备课采取以个人思考为基础，个人备课与集体备课相结合的方式，不可照搬照抄他人教案，

不能以课件代替教案。另外，各备课组也可以组织教师定期阅读教育教学著作，也可以集体进行教学反思交流活动，并由此撰写心得体会，也可以在条件许可下或时机成熟的基础上安排一次教学基本功大练兵活动。

(三)加强教学常规管理，努力提高教学效能，营造个性化发展空间。

1、教学常规流程要成为教师日常教学过程中自觉遵守的最低标准。

xx年年我校中考取得了空前可喜的成绩,为今后建立更加有利于提高教育教学的秩序,推动学校新一轮基础教育课程改革,促进教学工作的科学化、规范化和高效化,保证稳步提高学校升学率和知名度,各学科教师在规范教学行为时应该认真执行教学“四个必”:讲必练,练必阅,阅必评、错必纠,应该自觉做到教学“六个心”:精心备好每一节课,用心上好每一堂课,悉心辅导每一个学生,细心批改每一次作业,真心评价每一个学生,专心研究每一个课题。

2、每月教学常规检查之后,组织进行教学考评报表抽查。

继续加大教学常规检查的力度,完善月考评制度,对检查结果适当公布,对于做的较好教师要树立榜样,给予评优评先、外出学习的嘉奖,对于做的较差要提出批评,限期改正,全面提高每一个教学环节的效率。有任课的学校行政领导的月备课、改作落实情况将由校长负责抽查,各教研组长和备课组长的月备课、改作落实情况将由教科室负责抽查,抽查结果作为教学常规评价的重要组成部分,引导所有一线教师向过程要质量,不断改进教学过程中出现的新问题新情况。

3、规范教学常规全过程,从点滴做起,向细节要质量。

备课:认真按课时备课,写好教案。实行先周备课制度,提

倡在上课前一天进行二次备课。备课要做到“四个有”，即“脑中有课标，胸中有教材，心中有教法，目中有学生”。每课时教案应该以教材分析为基础，包括教学三维目标、教学过程、教学重难点、教学方法、课堂训练、作业布置、教学反思等内容。教学目标必须根据课程标准、教材和学生实际，准确、具体、恰当，体现三维目标，突出重点和难点。

上课：各学科教师要坚持向课堂45钟要质量，提高课堂教学效率。教师要通过适当的形式和方法让学生明确教学目标，并将其转化为学生的学习目标，增强学生学习的目的性和主动性。努力落实三维目标，科学呈现教学内容，抓住关键，突出重点，突破难点，落实基础知识、基本能力和基本方法，不出现科学性错误。贯彻学生主体原则，坚持启发式、讨论式教学，课堂讲解明白易懂，教学过程清晰有序，教学方法恰当合理，课堂气氛积极活跃，教学反馈及时有效，倡导自主、合作、探究的学习方式，加强学法指导，注重培养学生良好的学习习惯。既要面向全体学生，又要关注学生的个体差异，重视对学习信心不足或学习有困难学生的辅导，促进学生全面发展。

作业批改：严把作业关，作业内容要精选、精练，布置作业目的明确，作业的数量和难度适当，符合学生实际，既有统一要求，又有符合优秀学生和学习困难的学生实际的选作题。作业形式多样，减少机械抄写的作业。批改反馈要及时，做到有发必收，有收必改。理科各学科的作业要全批全改，文科学科的作业，除作文或文字量过大者外，要全批全改。提倡教师有计划、分批写鼓励性的批语，以促进教师和学生交流。教师要指导学生建立重、难、错题记录本，夯实学生基础。针对学生作业中存在的共同性问题要及时讲评，引导学生分析原因，指导学生解题思路和方法，帮助学生总结规律，及时订正；对个别特殊学生的错误，要做到面批，有针对性地进行辅导。

质量测评：考试学科要按照教学计划的安排及时进行单元达

标，针对出现的问题采取有效措施进行解决。校内测试提倡本校教师命题，大型考试可以采取校内年级组间的交叉命题，加强测量的针对性。命题时应注意试题的代表性，既考虑试题的覆盖面，又突出重点，不出现怪题、偏题。月考、期中考试后，各教研组、备课组应立即以评卷结果为依据，进行本学科的“教与学”的学情分析，肯定成绩，找出不足，查明原因，提出相应的“教与学”的策略、方法。对学生的平时成绩应该建立完整的档案，按规定在备课本上一一记录下来。每学期结束前每个教师必须写一份所任教班级教学质量分析报告，详细总结教学得失。

## 新开科室筹备工作计划 科室工作计划篇六

坚持以科研为先导、以生为本等教科研理念，积极开展教育教学研究，造就和形成一支科研型、学者型的教师队伍。

### 二、具体工作及实施措施：

#### 1. 课题研究

抓好已经立项的泰州市中小学教学研究第十期20xx年度课题《数字化校园背景下培养学生自主学习能力的研究》20xx年度江苏省现代教育技术研究重点课题《利用“泰微课”引导学生自主学习的研究》开题和阶段性研究工作；组织申报江苏省教育学会“十三五”教育科研规划课题申报工作。加强对课题的指导，了解课题的进展情况，协调有关问题的解决。召开课题研讨会，征求各方面的建议，集思广益。认真进行阶段性总结。注重课题研究过程中各类资料的积累工作。

#### 2. “晨晓”读书

继续抓好、抓实、抓活“晨晓”教师读书活动。通过活动，养成教师阅读和相互交流的好习惯，形成积极进取、努力学习的氛围，逐步养成多读书、读好书的良好习惯；通过活动，

扩大教师阅读视野，丰富阅读内容，使自己成为知识渊博，涵养丰富的学者型教师；通过活动，提升教师理论和实践水平，将读书所得运用于实践，有效改进自己的教学行为。同时组织读书会成员参与其他的一些有关读书的活动，丰富教师的业余生活。

### 3. “晨晓讲堂”

继续办好“晨晓讲堂”。讲堂每次主题不同，内容涵盖师德、规范办学、课堂教学、教育科研、班级管理、读书、家校沟通、健康生活以及心理健康等方方面面。让“晨晓讲堂”助推学校奉献型、学者型、学习型、合作型、研究型教师队伍建设，塑造教师的“书礼”气质。

### 4. 青蓝工程

进一步实施“青蓝工程”。充分发挥学科带头人、教学能手、教坛新秀的示范作用，落实“新教师岗位素质提升三年行动”计划，青蓝结对，互帮互学，以老带新，组织青年教师参加各级各类教育教学竞赛活动，提高青年教师进行教育教学科研的能力，引导青年教师向学者型、科研型教师转轨，让优秀的青年教师脱颖而出。

### 5. 论文撰写

重视教师科研论文的撰写。继续做好教师各类科研文章的阅读、指导、修改工作，加强向外推荐的力度，争取论文发表和获奖率超过上学期。举办教师论文和教案的评优工作。