

# 服装组长工作计划(通用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。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 服装组长工作计划篇一

- 1、参与总公司职代会文件讨论、会议筹备和会务工作。
- 2、参与了白云区第八届人大代表换届选举工作，担任了白云区第四十二选区(贵铝第八选区)选举工作办公室主任，负责组织我公司及服务公司、物业管理公司、实业公司、铝型材厂等5家单位选举工作的组织和相互协调工作。在总厂及总公司相关领导和部门的关心、支持下，经过选举工作人员的共同努力，确保了此项工作如期顺利完成。我公司刘雁同志当选为本选区的白云区第八届人大代表。

范文2:

回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做同事的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

回首20xx

- 1、我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多

细节，每个人既是享受服务的客户，又是为客户提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

展望xxx

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康！万事如意！新年快乐。

## 服装组长工作计划篇二

工作总结是寻找工作规律的重要手段，下面是小编整理的工会小组长工作总结，欢迎阅读！

201x年6月，我担任了初二年级组的工会小组着那个工作，在

全组成员的支持下，我努力做好工会小组长的工作。

工会是代表一个单位领导关心大家切身利益的基本组织，工会工作需要一些热心无私奉献的人来做这些具体工作，我作为工会小组长非常乐于为大家服务，认真做好小组台账工作。每次单位组织各项活动都能积极响应，比如，迎“世博”文明用语短信征集活动；女教工专项体检名单上报；在11“送温暖、献爱心”社会捐助活动中我组，我组共捐出350元人民币，为灾区捐款捐衣捐被共计37件；以及小组学习活动、讨论活动等；在日常工作中，每当组内成有困难，我都会伸出援助之手，竭尽所能帮助他；在我们初二这个大家庭中，大家互帮互助、团结和睦、其乐融融，在紧张的工作之余，更加有信心地在这个集体中愉快的工作、学习、生活。

我们充分发挥工会作为党和职工群众的纽带的作用，为职工说话、办事，维护职工的合法权益，加强法制教育和职业责任、职业道德、职业纪律的教育，加强自身职业道德学习。

在今后的工作中，在学校各级领导的指导下，我会更加积极地努力的做好工会小组长的工作，真正成为班组的热心人，全心全意地为工会小组服务好。

初一年级工会小组是一个团结、战斗的集体。老师们在教育教学中，具有一种无私奉献的精神，力求将工作做得最好。大家都有一个共同的心愿，那就是想尽一切办法提高学生的学习成绩。语数外三科老师经常利用早中晚的课余时间为学生义务补课。

青年教师求实上进，虚心好学，不耻下问，深入学习和研究最新的教育教学理念，不断探索新的教育、教学方法，积极实践，抓住各种锻炼自己的机会，提高自身的教学水平。，张丽老师参加了学校“三独”教育研究课题，在课题研究的过程中不断学习，提升自己对本教育学的认识水平。

1. 黄艳老师在香港中学教师代表团来校观摩期间，奉献了一堂精彩的主题班会课——“怎样看待传统价值”。还参加了区里“课堂教学目标分解”课题组。

2. 孙微老师为浦东新区初中学校校长培训基地开了一节《轴对称图形》的公开展示课。在新区全员培训观摩现场：章慧、姜坦然、付立海老师分别开了一节公开展示课，数学备课组本学期开设的思维训练课，有计划、有目标，课堂教学显得更为有效。数学备课组也被评为学校“优秀备课组”。

3. 陈媛老师到苏州参加第七届“全国中小学信息技术创新与实践活动”优秀课件评选答辩，并荣获初中组二等奖。

4. 张丽老师参加了学校“三独”教育研究课题，在课题研究的过程中不断学习，提升自己对教育教学的认识水平。

5. 高浪老师也为新区校长培训基地开了一节《国际饮食节》的公开展示课。还服从分配，接受了学校的安排将克服自身困难于20xx年8月赴丹麦进行为期3个月的国际交流活动。

这些青年教师为学校，为浦东新区赢得了荣誉。

老师们在认真学习先进的教学理论和教学模式的基础上，注意用教学理论指导教学实践，积极撰写论文。许多的论文、案例等都在区级以上刊物上获奖。勾秋江老师分别获得“上海市中小学优秀德育工作者”称号；和“上海市模范教师”称号。她撰写论文《探究型家庭的实践与探索》、《先学后教教学生辉》获浦东新区三等奖。

2. 黄艳老师在浦东新区中青年教师教学设计评比活动中喜获二等奖，并获得浦东新区园丁奖。

3. 袁文珍老师撰写的论文《课堂应涌动自然的野性和生命的激情》登上国家级《新课程》论文集。

4. 孙微老师撰写的论文《多元智力理论对中学数学教学的启示》发表在《浦东教育》第7期。

### 1. 语文组：

黄艳、吴强、徐惠娟、张丽等老师积极辅导学生参加各类竞赛，在《中学生网络作文大赛》、《“陆行南校”杯第xx届作文竞赛》、《浦东新区第五届中学生古诗文阅读比赛》等竞赛中荣获一、二、三等奖。

### 2. 数学组：

数学备课组是一个规范、团结、务实的小组，章慧、周文莉、孙微三位年轻教师，她们工作干劲足，教学方法得体，教学成绩突出；付立海、孙微还给新加坡伊校开了一节国际展示课，勾秋江老师也带头开了骨干教师公开课。社区开放日全组教师表现突出，深受家长的好评。在本次联考中，取得了很好的成绩。

### 3. 英语组：

备课组全体教师均能积极参与课后辅导，培优补差有计划有措施。

组织学生参加了《全国中学生英语作文大赛》、《上海市“通讯杯”中小学生英语听力竞赛》、《上海市科普英语竞赛》和《第三届ctve中国学生全能全历奇英语口语竞赛》等，并均获得了多名一、二、三等奖。

老师们在辅导学生竞赛中，付出了辛勤的汗水，同时也收获了幸福。

一个学期以来，我们各位班主任、副班主任及课任老师，以自己的爱心、耐心、细心、用心，努力工作，使得整学期无

教学事故。辛勤的付出终于换来了孩子们的认可，换来了家长对我们的肯定。今后我们全组老师将加倍努力，使这支相互支持、相互理解、相互信任、团结愉快、群策群力的集体更加壮大，为创建优秀文明组室而共同努力。

## 服装组长工作计划篇三

记载的贵宾顾客有xx个，其中有xx个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为xx个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

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。

特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用，工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

xx店从x开业——x月份女裤一直占比都比较高x%男裤只占x%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。

以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提供宝贵意见。

能作为xx服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人x月份被聘为xx服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任。一年来，本着迪图公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为迪图在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

- 1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。
- 2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。
- 3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。
- 4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在xx的影响力”的理念，让xx的服装在xx人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

- 1、销售额完成xx%较去年同期增长xx%经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就

要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工x名，达到对xx企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每个人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立xx在商场员工中良好形象。能按要求及时参加xx的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好xx店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中还存在不足：



1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训；每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励；第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励；第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去xx的祝福，特别是会员生日；对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好；让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到xx的销售理念，爱上xx服饰。

## 服装组长工作计划篇四

在xx服装店的一年时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的销售员到现在的店长，其中也经历了各种各样的事情，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和发现的一些问题进行一下总结。

一个店就如同是一个家，而店长就是这个家的一家之长。家长要管理和解决这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全……各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节考虑不周全，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者；是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。

外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将

是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。

第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，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。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中的，22店的断码销量条数也在不

断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

1) 销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2) 沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3) 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。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) 对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在

员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5) 因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5、1开业——9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

xx年工作计划：

1) 销售目标：

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2) 提高团队团结和配合：

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，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店面的根本。所以xx年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3) 要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

#### 4) 人员的培养:

6店张xx□李xx已逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店王xx□对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的销售人员。所以xx年我强力推荐王xx担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

#### 对公司的提议:

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工？以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

### 服装组长工作计划篇五

我公司进一步全面落实公司工作会议精神，在张总的正确领导下，在全体员工的团结努力下，截至六月份为止，女装厂共计生产服装36.8万件/套，总产值2208.2万元。

上半年伴随着我服装品牌化的启航，我们在工厂生产能力和人员素质培训上狠下功夫，市场需要什么我们就做什么。产品在品种、复杂程度和出货期的要求上较去年相比有了很大的提高。为了将公司设计的新款式能够尽快上市，以全面配合时尚女装的品牌推广，我们在生产上做出了很大的调整，每个新款都是按照跳码、跳色的原则安排生产，以确保每个专卖店都有新款式。为此我们努力提高生产效率、提升员工技能水平，剔除不合格、偷工、怠工人员，提高现有员工的技术水平和综合素质，同时也在加大力度招收熟练员工，以壮大我们的生产队伍。设备的配置上增加了多台专用设备和一批电脑车台，使车间的生产效率大大提高。

开年伊始，我们就根据市场需求研发了新款女装版型六十余款，为了迎合不同行业、不同年龄、不同体型人群的着装习惯，我们针对性的对服装的各细节部位做了调整。在试制过程中，为了使成衣达到更好的效果，期间对版型都进行了多次调整和修改，虽然不断的试做样品对生产线的生产效率造成了一些影响，但我们认为这是值得的。同时，在试制的过程中，生产线也在认真琢磨版型修改和制作手法细节上的处理对成品服装出来效果的影响。大家共同研究探讨，努力处理每个问题，力求达到完美。正如一直以来张总教育我们技术质量的事情不可有半点马虎，只有这样在研究中得到提高，在学习中得到锻炼。

提高产量，更要加强质量。我们充分利用例会和班前班后会，将公司前景和会议指导精神认真传达，同时也坚持不懈的灌输质量责任意识，使员工们都真正领会到公司的发展、目标和要求。班长和质检员间合理分工协作，互相监督信任，同时参照优秀质检员的考核标准，把不合格品杜绝在半成品阶段，有效地提高了产量，返修率控制在规定标准以内。

五月份，在张总的关心下为我们组织了副班长以上管理人员三峡游。通过这次集体活动，让我们更加坚定的看到在公司各部门同事之间都是心连心，共同协作团结，充满了凝聚力！我们就这次出游在员工中形成的积极影响，大力抓好员工的思想工作，大家的工作激情都非常高涨，员工的潜力得到了进一步的挖掘。

在下半年的工作里，我们对自己也有新的目标和要求，我们会更加努力，不辜负领导对我们的信任。

- 1、狠抓安全生产不放松，加强对班组安全检查力度，消除安全隐患，完善岗位责任制，确保下半年的安全生产。
- 2、加强政治理论学习不放松，更出色的完成各项任务。
- 3、加强各部门协调沟通，更快更好地解决生产中遇到的问题，完成公司下达的各项任务。
- 4、加强车间管理工作，及时针对生产中出现的问题，有目标性的开展产品控制。
- 5、制定更加详细的员工培训计划和内容，

使员工能够真正的提高自身素质。

我们深知下半年的工作将是更加艰巨、更加充满挑战性，我公司的全体员工将会全身心的投入到工作中，认真学习其他榜样公司员工的工作责任感和认真的工作态度，加快步伐，以确保\_年下半年的目标任务顺利完成。

## 服装组长工作计划篇六

实施素质教育，落实“三个面向”，关键是实现教育现代化，培养现代人，全面提高学生的综合素质。本学年开始，我们初二生物、初一生物都采用了新教材开展了实验教学。新教材的教学模式是由封闭走向开放，新的课程目标需要我们给学生提供一个轻松活泼，主动参与、主动探索、分析、评价、交流的教学环境的教育理念。要求学生在“知识与技能、过程与方法、情感与价值观”方面都得到发展。新的教材只作为一种材料和资源，一种帮助学生学习的工具，起到一种媒介作用。为此，我们科组的教师努力学习，树立新的教育观念，把教师角色的转换落实到实处，使教师的教能服务于学生的学，教师是学生学习的组织者，引导者和帮助者。在教学活动中，教材、教师和学生三者，学生是中心，学生的学是主要矛盾，一切围绕怎样学，怎样才能学好这个中心进行。

### 二、具体工作

#### 1、加强理论和新教材新的课程标准的學習

认真学习研究性学习理论、活动课程理论，分层教学理论，信息技术教育理论，尤其是对课程标准的研学习，本学期，我们全体初中部生物教师参加了学校的新课程标准学习和新教材教学模式探讨的研讨，组织了新教材的进一步学习，力求在教学教研方面做到与时俱进，为全面提高我科的教学质量奠定基础。



## 2. 树立质量目标管理观

主要是树立目标意识，在科组管理和教学工中落实教学质量目标。以目标来引领教学，以目标来引导学生学习，让教师的引导者身份得到充分的体现，也让学生在一种和谐的气氛中进行学习。

## 3. 抓好常规教学、优化课堂教学

(1)认真学习新课标，钻研新教材，利用集体备课小组的力量对教材中新的内及旧内容新要求的知识进行讨论分析，把握其深度和广度。

(2)备好课。掌握学习规律，探索和改进教法，注意学法的取用和指导，备出课要能力激发学生的学习兴趣，能培养学生的能力，使学生学会学习。

(4)认真学习实验教学理论和先进的教学经验，转变观念，将过去注意实验结果转变到注重实验过程的实验教学观，注重学生实验能力的培养，实验素养的培养，设计实验评价标准，把实验操作纳入学段和期末考试中。

(5)充分利用电教媒体，将dna的双螺旋、基因的结构等难以观察到的结构图形用电脑模拟出来，以提高上课的教学效率。

(6)注重抓知识点过关，认真批改作业，注重个别辅导，坚持攻在平时的质量观，注重抓两头促中间，把质量关落实到日常教学中来，注重提高平均分和合格率。

## 4. 日常工作

(2)每位教师一学期听课不少于30节

(3)好个备课小组的集体备课工作，分工合作，继续实行电子

备课，实现在资源共享，使集体备课不但能解决教学中的难点，而且能使平时的上课准备得最充分，向四十五分钟要质量发挥出集体力量，落实学校共功在平时得教学观。