

领导的工作计划咋写的 企业领导工作计划 (优秀8篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。什么样的计划才是有效的呢? 以下我给大家整理了一些优质的计划书范文, 希望对大家能够有所帮助。

领导的工作计划咋写的 企业领导工作计划篇一

一、确实推行iso体系, 已成立iso专案小组, 督促各项工作依流程办理, 完善公司制度。

二、在十一月份的管审会议中, 针对某某年度各部门品质目标做出相应之讨论, 并由董事长制定了较为合理, 有效之可量测性质量目标。希望各部门能严格执行, 依要求做出相对应统计, 对策并持续改善, 提升公司效益, 降低产品成本。

三、事先策划是每个部门不可缺少的一部份, 如在生产排产前, 事先确定人、机、料、法、环是否足够, 能否满足生产所需。有事前周密的策划, 必能减少相应之停工待料、生产线劳逸不均等现象的存在。

四、有了一个良好的策划, 严格依照计划执行, 并协调所发生之异常状况, 依循p-d-c-a过程方法, 对每一项工作的改善起着决定性的作用。

五、建立合理的常规材料安全存量, 尽量避免人为的制造过多不适宜之材料, 造成公司成本的浪费。

a)以顾客为中心的组织: 满足顾客需求并争取超过顾客的期望。

b)领导作用：领导层的目的是保证整个体系的目标能够完全得以实现，使员工充分参与实现所制订的目标。

c)全员参与：整个体系的实施成功十分依赖公司所有员工，只有大家充分参与才能使全员的才干为公司带来收益。

d)管理的系统方法：为实现目标，有利于提高各部门的有效性和效率。

e)过程方法：这是一个循环模式，任何一项工作，经需要经过适宜的策划方案，然后再严格执行，以确认最终实施的效果是否达到预期所想，从而做出相应之修正。

f)持续改进：目前公司所从事的每一项工作中，都需要经过努力，持续不断的纠正之前不适宜之方法，以寻求更有效之方法使工作业绩再上一台阶。

g)基于事实的决策方法：采用数据的方式搜集相对应之信息，并针对数据来源做出分析，对策。

h)互利的供方关系：公司与供方之间保持互助和互利的关系，可增进双方更好的沟通，品质、交期、价格才能得到更有利的控制。

七、加强5s实施管理，注重5s管理对产品质量、效率、安全、减少浪费和员工士气至关重要，同时还可以提升企业形象。

领导的工作计划咋写的 企业领导工作计划篇二

您好！

陪伴着公司走过了这么多年的时光，但是现在却要开始说再见了，满满的遗憾与不舍在心中交缠，更是让我感受到在公司的每一滴时光都非常的珍贵。现在我便是将自己辞职的请

求向领导做出表示，请领导批准。

辞职的决定我犹豫了很长的时间，一方面是因为我个人的身体确实是没有办法继续在工作岗位上坚守，另一方面是在公司这么多年的时光确实是我非常珍惜与不舍的。但是想来想去还是命更重要的，不然就算坚守，也是没有办法真正的将工作做好，反而会让身边担心我的人更加的难受。

曾经我进入到公司的时候仅仅是一名小职员，我每天非常认真的工作，以个人的努力来促成我更好的发展。当然也是让自己在工作中更好的去奋斗，并且让自己通过不懈的努力，持续的上进来成长，来为自己的人生做更好的奋斗。很开心我能够收获到领导的肯定，能够在现在的工作岗位上任职是我的荣幸，更是领导对我未来发展的期待。但是现在我要辜负领导了，我没有办法真正的让自己收获到成长，也是没有办法在工作中去更加的努力奋斗，所以请领导原谅我，毕竟我确实是心有余而力不足了。

在公司经历的种种都带给了我非常深刻的感受与感想，我明白自己未来还需要做出更多的奋斗，而这份工作更是需要不懈地去努力，但是现在我确实是没有办法为领导付出了。未来的时光我相信公司仍旧会有更好的发展，毕竟公司的每一位员工都是非常的优秀，更是在他们的努力之下便能为公司创造更美好的未来。

我离职虽然有些遗憾，但是我相信我的未来还是会有很好的成长与收获，但是现在我最需要的就是将自己的身体养好，这样才能够再次的出发。这些年我在公司的奋斗也是让我学会了非常多的东西，也让我对自己的生活产生了非常多的感悟，我相信自己的未来一定会非常的美好，所以也请不要为我担心。

我相信未来的时光我也是重新开始，这些年所累积的东西更是能够推动我的成长，让我在接下来的时光中找寻到自己奋

斗的方向，这样便是能够让我拥有更加美好的未来。我离开之前会将所有的工作都转交完毕，若是在以后的工作中还有一定的问题，也是可以来联系我，我一定会将自己知道的都告知大家，这样也是为公司的发展做最后的一份努力，我也很是期待着公司有更好的发展。

此致

敬礼！

辞职人：_____

20____年__月__日

领导的工作计划咋写的 企业领导工作计划篇三

在新的一年里，旅游分公司达到第三赢：是在发展中完善了公司的业务水平和管理水平，高挑战性的工作环境，为公司培养出一大批销售和管理人才。

此阶段分二步开展：

第一步，借助20xx企业工作计划线的推广，通过导游讲解和宣传单的发放，来宣传b线的活动□b线的推广工作，第一，可以通过20xx企业工作计划线的宣传；第二，和社会知名的旅游机构合作，选择优质游客□b线自驾游费用初定为100元/人，服务内容包括优秀导游陪同讲解、意外保险、各个门票费用、生态就餐费用、原生态槐林漫步、参观快乐鸡和快乐土猪、亲自体验捡拾鸡蛋、看沙漠鸵鸟和魅力梅花鹿赛跑等。自费项目包括骏马飞驰、细狗撵兔、路虎车飞驰沙漠、自由购物。制定出导游的销售激励方案，安排优秀导游服务游客，自费项目业绩及公司销售业绩均与导游的收入相关。

第二步，增加b线的活动范围。

具备一定的条件后，可以在槐林中，建造自己的住宿环境，可以考虑建筑小木屋、经济实惠并且与众不同，让游客享受大自然的温馨、舒适。此收费项目利润空间大。

在进行以上二步活动中，要不断增加槐林餐厅销售部的产品种类。熟食和香肠必须保证口感好且产品价格档次各异，让所有顾客都有消费机会。增加熟食包装，产品转化为礼品，提高价格，提升品质。二要增加槐林的娱乐活动。（建议增加槐林种植面积，植树造林，美化环境。改善猪粪鸡粪的发酵，阴天和雨天臭味太大影响槐林空气指数。）翻出槐林空地的土壤，春天可以让游客自己体验用牛车耕地，自己亲手种植植物，美化槐林环境，为秋天收获季节游客亲自采摘创造条件，可谓双赢。利用槐林细狗撵兔的娱乐项目，增加看点，增加产品销售量。餐厅后面的蓄水池可以建成鱼池，让游客体验钓鱼的乐趣，钓鱼者付一定费用后，鱼可以由餐厅加工制作成熟食。

1、继续做好“一日游”活动，保证工作有序开展。作为集团公司的对外服务窗口，旅游分公司将继续围绕“扩大企业影响宣传公司产品”，开展“免费团体游”与“自费自驾游”活动，为集团下属各分子公司及西安、咸阳旗舰店渭南片区做好服务，促进公司的经营和发展。

2、积极开展宣传工作，努力拓展营销市场。以“组织游客进行观光旅游”为导向，大力宣传公司产品达到“营销”的目的，拓展西安、咸阳市场客源，把握动态、大力营销、多形式开发市场，将整体外勤服务从服务化做到商业化转变。

3、拓宽营销思路，精心策划宣传，提升旅游吸引力。充分发挥春季“万亩槐林”景观资源优势，重点筹划“自驾游活动”及娱乐项目的开展，围绕“细狗撵兔”、“沙漠悠然骑马”、“路虎车穿越沙漠”、“祭拜南无观自在菩

萨”、“黄河湿地”、“八鱼石墓群”等六项开展娱乐项目活动，增加旅游公司的亮点，从而增加收益！

4、不断加强员工队伍建设，抓好员工培训学习，提升员工素质。牢固树立“人才是第一资源”和“员工第一”的理念，下大力、多形式搞好员工培训，提高各个版块员工的综合素质，打造一支素质形象好、专业技能强、文化涵养高的过硬队伍，增强旅游公司的核心竞争力。

5、加强旅游安全管理，杜绝车辆不安全事故。加强司机的安全培训教育工作(每月1号和2号)，完善车辆在处理突发情况时救援组织及机制措施。

6、降低费用成本，深化营销策略。旅游公司计划在财务费用、管理费用上减少成本开支，在销售收入、开设便民店、旗舰店的收入上加大力度，争取降低亏损费用。必须买的把费用降低到最大化，可有可无的尽量不要购买，以最小的成本达到收益最大化，尽量使我们的利润达到最大化。

7、加强“粮食银行”业务的开展。粮食银行是我公司的一项业务，在的工作中，我们要求每一位导游都要充分发挥各自的业务潜能，有目标、有任务的完成粮食银行业务。

总之，在吴总，王执总的正确领导下，经过一年的风雨兼程，在集团公司各兄弟单位的指导和帮助下，通过我们旅游分公司全体同仁的团结奋斗、共同努力，圆满完成了各项工作目标，同时，伴随着公司知名度和美誉度的不断提升，我们将以更加高昂的斗志、更加饱满的热情，振奋精神，鼓足干劲，抓住机遇，迎接挑战，为集团旅游分公司的经营发展再攀新高做出应有的贡献！

领导的工作计划咋写的 企业领导工作计划篇四

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落

实科学发展观，按照十x届六中全会、中央经济工作会议、省第九次党代会、省委九届二次全会和市第十次党代会、市委十届二次全会的安排部署，在新的起点上，稳中求进、创新推动、跨越发展，坚持理论联系实际，学以致用，为进一步推进经济社会发展，促进“两化”深度融合，保持稳中求进的发展势头奠定工作基础。

二、学习内容

紧紧围绕加强党的先进性建设和党的执政能力建设、树立和落实科学发展观、构建社会主义和谐社会进行学习。

1、政治理论部分：*同志在中国*第十x次全国代表大会上的报告；温*同志在第十x届全国人民代表大会第五次会议上的政府工作报告；《谈谈调查研究》——同志20xx年11月16日在中央党校秋季学期第二批入学学员开学典礼上的讲话（《学习时报》20xx年11月21日）；《统一思想认识加大工作力度坚定不移将党风廉政建设和反*斗争引向深入》——贺国强同志在中国*第xx届中央纪律检查委员会第七次全体会议上的工作报告；《社会主义核心价值体系建设实施纲要》；《科学发展和和谐发展跨越发展为加快建设面向西南开放重要桥头堡而奋斗》——秦光荣同志在中国*云南省第九次代表大会上的报告；李纪恒同志在云南省第十一届人民代表大会第五次会议上的政府工作报告；《为建设美好幸福的新昆明而努力奋斗》——张田欣同志在市委十届二次全体（扩大）会议上的讲话；张祖林同志在昆明市第十三届人民代表大会第二次会议上的政府工作报告；《全市开展“科学发展、和谐发展、跨越发展”大讨论活动的实施方案》（昆办通〔20xx〕5号）等。

2、政策法规部分：《中华人民共和国公务员法》、《信访条例》、《中华人民共和国行政许可法》、《干部任用条例》、《党员领导干部廉洁从政若干准则》、《党员纪律处分条例》和《干部法律知识读本》等。

3、业务部分：领导科学、社会主义市场经济，电子信息、党的建设等。

4、其他知识部分：社会服务与管理、社会自然科学、自主创新、生态文明建设与可持续发展、突发事件应急管理。

三、时间安排

按季度确定学习内容，第一季度重点学习中央、省市领导的讲话及有关文件精神；第二季度重点学习政策法规知识；第三季度重点学习领导干部业务知识和其它部分知识；第四季度重点是总结学习成果、整理学习心得，确保学习效果，学以致用。

四、学习方式

今年我委的领导干部学习，主要采取以个人自学、组织集中学习，辅导讲座与座谈研讨，系统学习与专题学习，学习思考与调查研究相结合等方式进行。

为扎实开展党的基层组织建设，进一步推动学习型党组织建设取得实效，在机关党员中营造重视学习、崇尚学习、坚持学习的浓厚氛围，不断提高党员的政治素质和理论水平，工作计划频道为您推荐了《201x年党员干部学习计划》，上面有许多关于工作计划范文，供您选择和借鉴。欢迎阅读。

1、深入学习贯彻党的和党的十八届一中、二中、全会精神。采取多种形式开展学习活动，在全面准确，广泛深入上下功夫，引导广大党员干部职工准确把握科学发展观的科学，着力解决影响制约科学发展的突出问题，不断提高科学发展的能力，增强贯彻落实科学发展观的自觉性和坚定性。

2、领导班子和领导干部要在全面准确掌握*理论和“三个代表”重要思想的体系和精神实质上下功夫。始终保持思想上的

清醒和政治上的敏锐，增强工作的原则性、系统性、预见性和创造性。要将经济、政治、科技、法律和管理等方面的知识及其在实践中的新发展、新成果列入学习的范围，努力掌握做好本职工作所必需的知识和本能力。

3、学习五个方面知识，提高五个方面能力。学习现代经济知识，提高驾驭市场经济能力；学习科技知识，提高自主创新能力；学习社会管理知识，提高管理社会的能力；学习法律知识，提高以法办事的能力；学习科学发展观知识，提高以人为本的全面协调可持续发展能力。

4、学习县委、县政府要求学习的有关文件、材料及重要工作安排，交通运输厅党委、运管局党委要求学习的有关文件、材料及重要工作安排；以及交通管理、运管业务的各项政策、法规、交通发展新技术、新知识等等。

5、适时邀请市委党校、县委党校等部门的专家教授结合“创先争优”活动及“公民道德建设月”、“七一”党的生日进行专场授课。

6、集中观看中组部要求统一收看的《人民的好儿女》等大型系列宣传片，并适时组织外出徒步、观摩等活动。

领导的工作计划咋写的 企业领导工作计划篇五

辉煌的xx年即将过去，让我们迎来期待已久的xx年、回顾硕果累累的xx年在公司的正确领导下，和管理处李主任、安全部董主管的辛勤带领下、我安全部三分队的全体同仁、本着以人为本，服务社会的理念、大力推崇服务为先，用心做事的职业道德观念、以高素质的服务形式，持续提升工作效率和服务质量。为营造和谐、有序、舒畅的社区环境、建立相互信任、相互尊敬、实施管理专业化、标准化、人性化、确保管理质量的一致性、而做出不懈的努力、将业主满意，作为我们孜孜不倦的追求和管理的最高原则。为，本着安全、舒

适、文明、规范的服务宗旨，树立良好的品牌形象，而不断的艰辛奋斗。

在此，我将xx年的工作做以汇报：

一、为确保公司的正常运转和支持公司的不断发展壮大，我分队在管理处的安排下，大力的支援公园大地的后期入伙。

二、结合公司的要求，带领队员认真学习，公司下发的礼节礼貌和服务礼仪的规范、使我们整体的素质和的服务的质量有了更规范、更标准、更统一的提升、为我们更好的服务，和树立公司的品牌形象奠定了良好的基础。

三、带领分队配合管理处，圆满完成“六一儿童节”、“八月中秋节”、十一、圣诞、元旦、和春节等节日的筹备、组织、和现场秩序的维护工作。

四、加强队员业务技能的培训、建立起一支高素质、高质量、高标准完成任务的安全管理队伍。

五、加强队员的日常人文环境的管理和培养、树立了一支生活上互相互助、工作上积极配合，团结、奋进、凝聚力强、战斗力强的优秀团队。

六、加强队员的军事体能训练、打造了一支，相互间能严密配合，团结意识强、纪律意识强、军事过得硬、迅速、快捷、能及时应对各类突发事件的优秀队伍。

七、加强自身和队员的安防意识的学习和培训。确保了小区正常的生活秩序，和一年间无刑事案件、无意外事故的发生、保证了小区的人员生命安全和财产安全。

八、加强自身及队员的消防意识，和消防技能的学习及培训、及时排查、处理火灾的隐患、提高消防意识、认真落实公司

的方针、政策，时刻做好消防迎检工作、并配合管理处圆满完成，年度消防演习。

九、在这一年的工作中，不断的学习、掌握、熟练物业的管理知识、努力提升专业。

领导的工作计划咋写的 企业领导工作计划篇六

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占

办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，150万元，纯利润113万元。其中：打字复印10万元，网校13万元，计算机78万元，电脑耗材及配件45万元，其他：34万元，人员工资13万元。

客服部利润主要来源□xx电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□xx年我们被授权为xx电脑授权维修站□xx打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润213万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在xx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xx万元；其余网络工程部分xx万元；新业务部分xx万元；电脑部分xx万元，人员工资xx—xx万元，能够完成的利润指标，利润xx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。那些不遵守公司规章

制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

领导的工作计划咋写的 企业领导工作计划篇七

徐勤忠：上午赴市相关部门沟通协调工作；下午现场调研推进乡镇扶贫开发(精准扶贫、建档立卡、扶贫菜单等)工作，接待市人大内司委领导莅泗调研活动。

刘海红：上午处理日常事务；下午会商全县教育及泗阳中学相关工作，乡镇卫计事业改革、社会救助、村庄污水治理等相关事宜。

刘立新：上午调研成子湖片区重点项目建设；下午督查推进建档立卡、土地确权工作。

王业珍：上午召开人大机关工作例会；下午布置全市人大内务司法工作座谈会相关事宜。

夏养育：上午布置安排政协工作；下午处理日常事务。

李爱华：上午会商成子湖旅游度假区2016年拟实施项目相关工作、农口部门企业上市有关工作，随后会办推进分管部门近期重点工作；下午会商依法行政、公车改革、金融考核、部分企业风险防范、国企改革等有关工作。

程闯捷：在中国纪检监察学院学习。

葛明：在徐州参加苏北片外资外贸工作座谈会。

钱向辉：上午召开政法委工作例会；下午会办重点信访案件。

张大江：上午赴市汇报工作；下午会商近期人才招引工作。

杨卫国：上午总结研讨近期网络舆情化解工作；下午组织召开宣传部周例会，会商当前重点工作。

史明霞：上午会商研究相关文件；下午参加刘县长召开的相关工作会办会。

魏国：上午会商招商引资有关工作；下午推进黄河故道治理工程。

许尔斌：上午召开局务会；下午研究监所单位安全监管工作。

李大明：上午实地调研城北片区和来安街道规划发展问题；下午参加全国棚户区改造工作电视电话会议。

肖文：上午召开党组会；下午调研法庭矛盾纠纷多元化解机制。

刘兆东：上午召开党组会、检察办公会；下午参加省院组织的

电视电话会议。

- 1.领导贺信
- 2.领导祝词
- 3.写给领导领导的感谢信
- 4.领导个人致辞
- 5.领导婚礼致辞
- 6.领导生日祝福
- 7.领导新婚祝词
- 8.生日祝词领导

领导的工作计划咋写的 企业领导工作计划篇八

一、指导思想本学期我将教三、五、六年级，我将重点投入到养成良好的学习习惯。激发学生学习英语的兴趣，培养他们学习英语的积极态度，使他们建立初步的学习英语的自信心；培养学生一定的语感和良好的语音、语调基础，使他们形成初步运用英语进行简单日常交流和书写，为进一步学习打下基础。

二、教学要求和目标

1、使学生获得一些英语的感性知识，激发学习英语的兴趣，培养他们英语学习的积极态度。掌握基本的英语交际用语，培养学生初步运用英语进行交际的能力。

- 2、培养学生一定的语感，打下良好的语音、语调和书写基础。
- 3、培养学生学习英语的自觉性，养成良好的学习习惯。
- 4、掌握基本英语交际用语，使他们形成初步用英语进行简单日常交流的能力。
- 5、遵循英语教学规律，寓思想教育于语言教学之中，促进学生良好品德的形成。适时介绍中外文化差异，尽力使学生感兴趣。培养学生创新精神和实践能力，努力为学生的终身发展奠定语言基础和思想基础，并为进一步学习打下基础。
- 6、在学习课本知识的同时，加强英语知识的拓展、延伸、加深。

三、教学重点难点

- 1、能按四会与三会要求掌握所学单词。
- 2、能按四会要求掌握所学句型。
- 3、能在情景中熟练的运用所学的四会句子。
- 4、能在图片、手势、情景等非语言的提示下，听懂清晰的话语与录音。
- 5、培养良好的书写习惯，能做到书写整洁、规范。

难点：

低年级：养成良好的听英语、读英语，说英语的习惯，能自觉的模仿语音、语调，逐步培养语感。

高年级：掌握基本英语交际用语，培养学生对英语的观察、记忆、思维、想象和创造能力。培养学生预习的习惯，能够

把不懂的词标记出来。在课堂能够认真听讲随时记笔记。

四、方法措施

1、认真备课，钻研教材，进行课堂的有效教学，提高课堂效率，做到当堂内容当堂掌握。

2、创新运用各种不同英语教学法来辅助教学，如：情景教学法、直接教学法和tpr全身反应法，并开展一些有趣的活动、游戏让学生在轻松的氛围中学习英语。

3、创设英语情景和环境，使学生们在一定的英语语言环境里习得第二语言。做到生活中有英语，英语中有生活。

4、鼓励学生大胆说英语，肯定他们的进步(尤其是英语基础不好的学生)，树立学生的信心，培养学生朗读和书写的习惯。

5、注重教材的灵活性和可操作性，以满足不同层次的学生的需求。帮助英语基础不好的学生，提升英语基础好的学生。

6、多教授chant和歌谣或小故事等促进学生多单词和句型的记忆。充分利用教科书中的课文创设栩栩如生的情景，如打电话、购物、生日聚会、野餐、旅游、问路、看病等，为学生提供使用英语进行交流的机会。

7、鼓励后进生。我们英语老师最头痛的是后进生队伍越来越壮大，因此我们要鼓励后进生，善待后进生，纠正后进生的错误观念，让他们知道自己能行，鼓励他们去追求。在课堂上，要多用鼓励性的语言，要掌握评价的艺术，保护后进生的自尊心，发现他们的优点与长处，让他们尽情发挥。教师要耐心帮助他们，以自身的人格魅力去影响和感化他们，从而提高教学质量。