

最新母亲的故事安徒生读后感(大全10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

教学团队任务及分工篇一

一、带领本公司共同努力超额完成公司下达的各项任务。

二、加强基础管理，强化量化考核指标。

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝*蛇尾现象发生。

三、对各项工作分工明确，各区域市场挂牌承包。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

四、建立市场网络，规范客户管理，加大市场开发力度。

1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a□b□c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际的困难，增加客户赤诚度。

五、强化沟通机制，加速市场信息的收集与转化。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

六、加强学习，搞好团队建设。

1、除主动参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、每次出发人员回来，要及时召集相关内部人员共同分享市场成功经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。

3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

七、强化服务认识，提高服务质量。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其赞誉度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，学者参与不遗余力的宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面范围化宣传，配合学者及当地经销商服务于终端客户，增加其赞誉度。

八、加大新客户，新产品的开发力度。

1、全年出发不低于240天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发

展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制. 奖励业务人员的参与性与时效性。

九、费用的控制

1、增设专门统一的内勤人员，增加账目透明度，定期公布各种业务费用数据。

教学团队任务及分工篇二

本学期，我校团队工作将紧紧围绕学校的工作，以党的“十八大”会议精神为指导，认真贯彻落实《关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》精神，针对我校实际情况，创新性地开展团队工作，使学校团、队工作与学生学习实际情况相结合，探索更适合学生年龄与身心特点、更适合社会发展规律的新举措，使团、队工作真正落实到学生的学习生活中。坚持以爱国主义教育为主线，以强化行为规范养成教育为重点，不断增强团、队工作的主动性、实效性，形成全员、全方位、全过程参与的模式，力争使团队工作上一个新台阶。

(一)切实加强团、队建设，充分发挥团、队干部的作用。

强化学生行为习惯养成教育，引导少年儿童养成良好的行为习惯，强化小学生仪容仪表、文明礼仪、尊老爱幼教育，努力营造宽松、和谐、向上的教育氛围。提高学生自律能力。

(二)结合节日、纪念日开展丰富多彩的实践活动。

通过孩子们易于接受的活动形式引领学生在自律中落实于行。以切实可行的行为规范管理机制引导学生、以丰富多彩的群

体活动教育学生，以培养学生学会做人、处事为落脚点，坚持扎实、细致的原则，注重激励评价，以此熏陶感染学生在主动感悟、体验中明理导行。

(一) 抓好团、队基础阵地建设

1. 加强团队、队伍建设。

(1) 各在团、队中选拔一批小干部，明确任务，让小干部开展工作，提高学生的自我管理能力。各团、队成员要切实做好班队活动课，组织和开展生动活泼的班队活动，定期举团队主题活动。本学期，团、队部将引导团队成员在日常注意自己的行为，规范自己的行为，在服务他人，服务社会的体验中，培养社会公德，接受爱国主义和革命传统教育，使他们道德水平和文明素质得到提高。同时，团队部及时汇总资料，评选“优秀少团、队干部”、“优秀班级”。

(2) 本学期将培训一支新的校值日和校监督岗队伍。定期培训，让他们快速地适应并开展校值日工作。

(二) 加强教育阵地建设。

(1) 通过宣传、晨会、讲座等少先队阵地对学生进行法制、交通、消防、卫生、心理健康等方面的教育，帮助学生了解和掌握更多的安全常识、学习自护本领、提高安全防范意识和自护自救能力，全力打造“平安校园”。

(2) 经常与班主任老师联系、沟通，帮助解决孩子们在日常学习生活之中，生长发育中，遇到的困惑。在师与生的交流中，搭建一座桥梁，真正关注到孩子的心理健康成长。同时对所发现问题的同学且性格孤僻的学生进行心理疏导，让他们也能拥有一个健康的心理，在校园中 共同快乐成长。

(三) 加强文明礼仪教育，培养队员良好的行为习惯

1. 定期确定常规训练的主题。少先队及时进行抽查和反馈。
2. 加强日常行为习惯、卫生等方面的检查监督，提高监督岗值日质量，促进我校精神文明建设。
3. 实行常规反馈制度。各项检查中出现的问题，由值日员直接向辅导员递交反馈单以起到提醒、强化作用。

(四)开展形式多样的团队活动，让队员在阳光下快乐成长

1. 各团、队组织队员学习《中小学生行为规范》树立文明形象，促进全校学生文明素养的形成。
2. 充分利用各个节日，开展形式多样的活动。
 - (1) “三八”妇女节开展“感恩母亲”等系列活动。
 - (2) “五一”劳动节期间，开展多种主题活动。激发学生热爱劳动，无私奉献的精神。
3. 本学期继续鼓励各班结合本班的特色，开展相应的团队活动努力营造良好的班级氛围，并力争在本学期内化为学生的日常行为，并结合此活动评选出文明团队，以创建文明的校园环境。

(见附表)

教学团队任务及分工篇三

本文目录

1. 团队工作计划
2. 装修公司团队工作计划
3. 学校第一学期团队工作计划
4. -----学年第二学期团队工作计划

一：《狂队》精神

(1)：狂队目标：提高业绩，争做最强团队

以业绩作为我们的最高追求，努力达成公司给予我们的任务。

(2)：狂队口号：永不言败，争创第一

在困难面前，我们永不认输，永不放弃，拿出最好的状态，做出最好的成绩。

(3)：狂队性质：提高工作效率，加强团队意识

工作时百分百投入，把懒惰的消极的情绪扼杀在摇篮里，提高工作效率，加强团队的配合。

(4)：狂队思想：改变观念，端正态度

狂队每一个成员都要做到：专心、专注、专一 这样我们才能够不断的提升自己思想观念。

工作态度必须要严谨

(5)：狂队使命：做出最好的业绩来体现自身在团队的价值

业务最基本的要求就是业绩，以业绩来考核每一个团队成员，业绩始终是我们的最高追求。

(6)：狂队核心：以狼队为我们的核心力量

我们不可有傲气，但我们要傲骨；我们不但要做得更好，我们还要做得最好。

二：狂队励志格言

狂对励志十大格言

- 1: 没有做不到的，只有想不到的以及你不想去做的。
- 2: 人所缺乏的不是才干而是志向，不是成功的能力而是勤劳的意志。
- 3: 物竞天择事已至，优胜劣汰由天定。
- 4: 逆水行舟，不进则退。
- 5: 黎明是在凌晨最黑暗的那一刻之后。
- 6: 今天的失败孕育着明天的成功。
- 7: 成功者与失败者之间的区别，常在于成功者能由错误中获益，并以不同的方式再尝试。
- 8: 兵强胜人，人强胜天
- 9: 如果说我看得远，那是因为我站在巨人们的肩上。
- 10: 天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为。

格言总纲：谁都有两颗心。一颗是严厉督促激励自己之心，另一颗可以说是懒惰之心，宽容之心。

严厉之心得胜了；有时宽容之心，妥协之心占了上风。世界上没有十全十美的人。

《狂队》真理语录

狂队20条业务心得

- 1: 成功者与失败者之间的区别，常在于成功者能由错误中获益，并以不同的方式再尝试。
 - 2: 让时间变得紧迫起来，从而使你去珍惜它。
 - 3: 推销的最高境界不使推销我们的产品，而是推销我们自己。
 - 4: 业务三大要素：学习正确的沟通方式；掌握正确的推销技巧；把握正确的推销时机。
 - 5: 牢记自己的使命，把目前的工作当成自己事业，百分之百的投入你的热情，用心去经营它。
 - 6: 我愿意同走路的人一同行走。我不愿意站住看着队伍走过。
 - 7: 付出等于回报，你付出多少就会回报多少。市场就是你的私人银行，你投入得越多利息就越高。
 - 9: 不断的挑战自己，抬高自己的视野，提高自己对市场的消费定位，以最高标准来要求自己。
 - 10: 业务的基本要求：胆大 心细 脸皮厚
 - 11: 积极参加团队的每次活动，利用一切可以学习的机会来不断提高自身业务素质。
 - 12: 热爱你的工作，并用百分之百的热情来投入你的工作。
 - 13: 须知工作中有困难，但我们就是因为有困难而存在的，如果没有困难，那么公司也不需要我们。
 - 14: 对生活，对事业，对市场要充满激情，充满梦想，充满憧憬。
- 销售观念而存在的。

16: 让客户知道你能给他带来利益，让客户明白你存在的价值。

17: 严格要求自己，须知今天想成功不努力，明天努力不一定会成功。

18: 机遇是给予有准备的人，机会是自己去争取的，不是它自己来的，也不是靠别人施舍的。

19: 把不可能的变成有可能的，把有可能的变成完全可能。

20: 把与客户之间的客情关系建立在业务的第一位，让客户做我们的合作伙伴，做我们的朋友。

的思想豁达起来；让你的心胸宽广起来；让你的心态平静下来。

《狼队》小分队——《狂队》团队文化

201.8.4

《狼队》小分队——《狂队》工作计划

1: 确定工作目标及任务

基础上订立有可能完成的任务。且任务细分到每周每天。

2: 制定工作计划

或者客户的可开发程度，列出重点客户、一等客户、二等客户。实行有目的性的、明确性的拜访。

3: 安排工作行程

时间，应当劳逸结合；工作时百分百投入，休息时轻松自在。

4：明确工作性质

工作；我们是在为自己的将来而努力；我们是在为证明自己的价值而拼搏。

5：完善团队制度

各项制度体系。各成员可向团队队长提出有利于团队发展的意见及方法，来帮助团队不断的成长。

《狂队》工作计划

一：细分工作任务

(1)：任务以周为单位，以月为单位，以周为单位。由队长根据每个成员的市场份额来制定任务业绩。

任务业绩是必须完成的业绩，是公司给每个员工制定的任务。

(2)：狂队工作任务表(8月份)：

吴沫海：任务业绩：13万目标业绩：14—15万

尹响鹏：任务业绩：12万目标业绩：13—14万

欧阳晓涓：任务业绩：11万目标业绩：12—13万

狂队总业绩：任务业绩：36万目标业绩：39—42万

二：给客户订立业绩任务

一个月能让他达到任务业绩。

三：制定销售政策

1: 针对药店，主要以大型活动（包括新店与老店vip全年销售协议为主，礼品压货次之，客情销量（通过做客情不断提高我们产品在药店的销售量）为辅。

活动（放电影等.）为辅。

四： 市场规划

(一)： 完成市场开发几率

(1)： 药店开发率应为100%

(2)： 诊所开发率应为80%

(3)： 服务站开发率为70%

(二)： 划分市场层次

1: 把客户分为：忠实客户、目标客户、潜在客户。

(1)： 忠实客户是指已经开发的老客户，目标客户是指还未开发的正待开发的以及正在开发的意向客户，潜在客户是指未发现的以及将产生的（指将来会出现的客户群体）客户。

(2)： 忠实客户应定期的进行客情维护，进一步增加我们与客户之间的感情关系提高固定客户的产品数量及产品销售量。

(3)： 迅速锁定目标客户，把一切客户变成我们的意向客户，把意向客户变成我们忠实客户。目标客户占有我们一大半的市场份额。

五： 完善产品上架量

由原来的一个产品增加到2个或以上产品数。

2: 增加我们产品在客户心目中的位置，例如：客户把我们的产品列为2类甚至3类产品，我们应通过客串、客情等方式将我们的产品升级为1类产品。

团队工作计划（2） | 返回目录

回顾xx年，我们不禁感慨万千□xx年是我们工作计划中最重要的一年，它的意义将记载入公司的成长历程。虽然，在过去的一年里，我们走过了很多的弯路，但最终，我们走出了思想的误区，对我们的发展重新进行了一次洗牌。它是我们奋斗的另一个开端，我们希望通过不断的深化，将我们的成果不断壮大。

xx年，我们承诺的事情，基本上都实现了，还创造了奇迹□xx年，我们首先改变了培训部的教学模式，是清远地区首创的媒体与辅导为主载的教学模式。它让我们首次对教学进行了重大改变，并收到了相对好的效果。对托管业务分析正确，并在正确时间内实现添置新的车辆投入使用，最终实现我们定的理想目标，实现我们初定的所有目标。学生假期培训班也顺利完成基本目标，它让我相信，一分努力一分收获，这都会成为我们前进的思想依托。值得庆贺是的是我们在10月20日成立了“广告装饰工程部”，它的诞生，给我们展现了一片广阔的天空。为此我们成立了一个奋斗的团队，我承认，由于工作的繁细紧密，将一些美好的事情给忽略了，我的世界很纠结，很对不起。浣洸镇创教育强镇，我们广告部贡献出了一份薄力。

xx年，我们当然要继续发扬过去的一年所表现出来的优秀工作作风，不断发掘新的潜能，不能满足于现况，何况我们还没有达到满意的状态。我们团队要不断的向深入学习，深入拓展，将利用团队的力量来争取更大的市场。要对锁定目标进行不懈的努力，才会将工作做好；要有对财富的追求达到近乎疯狂，才会成功。

一、我们希望用半年的时间学习实习完工序业务，作为根基，我们愿意与团队一道努力，将不断拓展新的市场与业务。

二、学生托管业务将希望完成我们开会时所设定的业务量。

三、计划于九月份前将托管车辆再添置。

五、完善办公条件及新设备的添置。

六、希望打造一个快速有效的服务团队。

xx年我们团队进入关键的一年，作为一支年轻的团队，我希望我们用最快的时间来完成学习阶段，进入高效的市场状态。我希望不会是世界末日，更不应是我们前进的留滞点。相反，我们坚信，成功是源于努力的工作，超前的思考，良好的心态，畅通的合作。

xx年不是黑暗的一年，而是光明的一年□xx年不是退却的一年，而是勇敢的一年；让我们沉着，让我们破茧，让我们不再沉迷，不再失去□xx年，不是毁灭，而是开始。

团队工作计划（3） | 返回目录

一、指导思想

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以学校办学设想为纲要，紧密围绕学校德育工作重心，围绕素质教育这个中心。结合我校团队工作的特殊实际，切实加强中小学生的思想道德建设，充分发挥队员的主体作用，培养适应社会发展的国际型人才。

二、团队基础建设

1、我校有一个团总支，四个班级团委，两个大队三个中队。

鉴于我校情况，成立学生会，配和校团委管理各中队工作。下设一个主席、一个副主席和六个委员，逐步培养学生的管理能力。

2、各班级建立班级工作委员会，于第三周上报班委名单。

3、小学部各班级做好入队前的队礼、队纪知识教育。计划在“五四青年节”吸收学生加入团组织，尽快建立班级团组织。

三、教育活动

教育活动原则上分为两大类，即常规教育活动与特色教育活动。活动以活跃每个学生的心灵、展示学生个性发展为宗旨。

（一）、常规活动

1、制订升降国旗制度，利用升降国旗活动、国旗下讲话等，对学生进行爱国主义教育活动。

2、建立“红领巾监督岗、红领巾卫生示范区、红领巾广播站”激励制度，以此为载体贯彻小学生日常行为规范，形成本校德育特色。

3、班级队课活动。根据班级的实际情况以及不同时期的教育重点，确定活动课的主题。自主组织，精心准备，达到触及学生心灵、提高学生能力的目的。计划校内交流每学期一次。

（二）特色活动

1、开展“触及心灵”的少先队活动。以“角色体验”为主要模式，以“实践—体验—成长”为主题。

2、各班建立“展示台”，展出学生名类作品，给每个学生成功的机会，活跃每个学生的心灵。

四、加强校园文化建设，营造舒适的人文环境

- 1、提高安全意识，加强安全教育与安全措施。
- 2、重视校园卫生与环境保护教育。
- 3、搞好班级育人环境布置，小学部设立学生展示台（展示内容可以是学生的高质量作业，也可以是学生自己认为比较得意的作品）。
- 4、重视中小学生的礼仪教育，做合格的育才人。达到人与环境的和谐统一。

五、具体工作安排：

月份

主要工作

二

校园卫生大清扫

三

- 1、“学雷锋”树新风活动
- 2、植树节主题活动（绿色环保教育）
- 3、“3.15”消费日主题活动（绿色消费教育）；

四

- 1、清明节扫墓活动；（爱国主义教育）；

2、强化团队礼仪教育；

3、入团仪式；

五

1、围绕“五、一”“五、四”等节日开展爱国主义教育活动的。

2、“今天我是小妈妈”——庆祝母亲节体验活动；

六

1、庆“艺术节”活动；

七

1、总结评优；

2、布置暑期实践活动；

团队工作计划（4） | 返回目录

-----xx学年第二学期团队工作计划

一、指导思想：

以“三个代表”重要思想为指导，学习贯彻党的xx届四中全会精神，认真落实共青团无锡市xx届六中全会和共青团锡山区第二次代表大会提出的工作要求，树立和落实科学发展观，积极探索新时期团队工作新特点、新规律，加强团的能力建设，突出育人主题，强化服务职能，带领广大青少年与时俱进，奋发有为，充分发挥共青团组织在实现教育“两个率先”目标中的生力军作用。

二、主要工作安排：

二月份

- 1、 寒假工作总结，制定新学期工作计划。
- 2、 团队学期工作总结交流。
- 3、 健全各项检查组织，恢复晨检。
- 4、 规范各支监督队伍。
- 5、 青少年教育讲座。
- 6、 锡蓉广播站恢复播音

三月份

- 1、 开展“学雷锋、树新风”主题教育活动。
- 2、 “无锡市十佳才艺之星”报名工作。
- 3、 观看一部爱国主义电影。
- 4、 举行一次主题班会活动。
- 5、 参加“畅游无锡”春游综合实践活动。

四月份

- 1、 清明节前后，组织学生去斗山祭扫革命烈士墓。
- 2、 组织学生参加“十佳才艺之星”比赛。
- 3、 举办青少年团校。

- 4、 开展学生文明行为习惯养成教育系列活动。
- 5、 组织发动学生参加第xx届金钥匙科技活动。

五月份

- 1、 开展第15个“全国助残日”献爱心活动。
- 2、 举行初一少先队员离队及新团员入团仪式。

六月份

- 1、 举行“六·一”庆祝活动。
- 2、 作好中考义务服务工作。

七月份

- 1、 团队、学生会发出号召，引导学生认真复习，争取在期末考试中取得好成绩。
- 2、 暑期青少年体验夏令营活动。

团委

东北塘中学

少先队大队部

□3

教学团队任务及分工篇四

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现

状的分析，而李经理采用的工具便是目前企业经常使用的swot分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过swot分析，李经理可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，李经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。

2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

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。

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

二、连环的促销方式至少两个以上，比如销售累积奖和箱内设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。

三、促销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。

5、服务策略，细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下功夫。提出了“5s”温情服务承诺，并建立起“贴身式”、“保姆式”

的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。通过营销策略的制定，李经理胸有成竹，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划，比如□20xx年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

一、健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等。

二、强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目的地是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

教学团队任务及分工篇五

1、由全科医师、社区护士、预防保健医师及妇幼保健医师组成社区卫生服务全科医师团队。按照所辖区域、常住人口、服务功能与任务等情况，分片包干，落实管理责任制。

2、制定全科团队年度工作计划、月工作安排。形成团队工作例会制，落实并量化当月工作，做好月工作小结和工作量统计。

3、建立全科团队工作日志，每周下社区2-4个半天，下社区日期相对固定。

4、积极开展社区卫生诊断，确定社区主要健康问题及影响因素，采取干预措施，并对干预效果进行评价。

5、建立家庭及个人健康档案，开展分类、分层的连续性健康管理和健康教育，提供主动上门服务、追踪随访。

6、全科团队应实行五个统一：文明用语、着装胸卡、服务流程、服务要求、出诊装备（出诊箱）统一。

7、向社区居民公示全科团队人员的姓名、照片、服务项目、服务时间、联系方式等，接受监督。

8、对全科团队工作进行定期考核，结合管理人数、管理质量以及管理对象的满意度进行综合评测。

1、队长职责：进行团队的日常管理和考核，定期召开例会，组织团队成员完成社区健康教育和促进、慢病管理、传染病管理、计划免疫、儿童保健、妇女保健、卫生应急、死因调查、卫生监督等13项工作任务。与居委会（村）部门协调，为责任医生下社区提供便利条件，协助团队成员开展各项工作。

2、全科医生和社区护士职责：在社区开展常见病、多发病的基本诊疗及康复指导。重点完成家庭健康教育、慢病病人的随访管理、60岁以上老人和高危人群随访管理和干预、家庭医生式服务、指导精神病人、残疾人康复和心理疏导和开展家庭病床服务等内容，并将随访干预资料及时录入计算机进

行管理。

3、公卫医师职责：团队公卫人员主要由中心的预防保健人员承担。主要负责在责任区内建立居民健康档案，承担卫生应急宣传、突发信息收集、突发疫情处理、死因调查、指导三大传染病防治、预防接种的通知等。

4、妇幼保健医师职责：开展孕产妇和新生儿访视、0—6岁儿童系统管理情况；做好辖区内新婚夫妇调查；为育龄妇女提供计划生育技术咨询和指导服务等。

5、在社区开展基线调查、健康教育讲座、义诊、咨询、慢性病筛查、免费体检和一些突击性任务则由团队共同完成。

附件3：

阆中市保宁社区卫生服务中心全科医师团队考核细则

备注：序号4“团队服务工作落实”依据《省卫生厅关于规范全科团队服务的通知》和《市卫生局关于加强社区卫生全科团队服务的指导意见》考核。

教学团队任务及分工篇六

良好的销售团队和销售策略是企业生存和发展的基础。销售团队作为企业核心团队之一，是现代企业生存的命脉。只有对其进行系统、客观、公正的绩效评价，才可能发现问题，从而有效地提升团队与组织绩效，实现销售团队与企业的共赢。

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，而李经理采用的工具便是目前企业经常使用的swot分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过swot分析，李经理可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，

使其利用最大化。比如，通过市场分析，李经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

- 1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。
- 2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

- 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。

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源。

在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划。

比如□20xx年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

一、健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等。

二、强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的

营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目的是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

李经理所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。即在销售目标达成后，企业投入费用的产出比。比如，李经理所在的方便面企业，销售目标5个亿，其中，工资费用：500万，差旅费用：300万，管理费用：100万，培训、招待以及其他杂费等费用100万，合计1000万元，费用占比2%，通过费用预算，李经理可以合理地进行费用控制和调配，使企业的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

李经理在做年度销售计划时，还充分利用了表格这套工具，比如，销售目标的分解、人员规划、培训纲目、费用预算等等，都通过表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参照性，使以上内容更加直观和易于理解。

年度销售计划的制定，李经理达到了如下目的：

1、明确了企业年度营销计划及其发展方向，通过营销计划的制定，李经理不仅理清了销售思路，而且还为其具体操作市场指明了方向，实现了年度销售计划从主观型到理性化的转变。

2、实现了数字化、制度化、流程化等等基础性营销管理。不仅量化了全年的销售目标，而且还通过销售目标的合理分解，并细化到人员和月度，为每月营销企划方案的制定做了技术性的支撑。

3、整合了企业的营销组合策略，通过年度销售计划，确定了新的一年营销执行的模式和手段，为市场的有效拓展提供了策略支持。

4、吹响了“铁鹰”团队打造的号角，通过年度销售计划的拟订，确定了“铁鹰”打造计划，为优秀营销团队的快速发展以及创建学习型、顾问型的营销团队打下了一个坚实的基础。

教学团队任务及分工篇七

“全团带队”是党赋予共青团的光荣职责，是共青团事业发展的客观需要。共青团员与少先队员年龄接近并相对成熟，能更好地按少年儿童的特点开展工作，同时团在带队过程中自身又能得到实践与锻炼。少先队事业还是整个党、团事业的源头，共青团带领好少先队，少先队事业就能蓬勃发展，共青团事业才能基础牢固，才能使党的事业始终保持生机和活力。

初中是小学和高中的转折点，是由一个单纯的少先队组织向一个单纯的共青团组织过渡转变的过程，也是少先队员积极向共青团组织靠拢，并加入团组织的一个重要转折过程。正由于初中组织所具有的这种复杂性和特殊性，即团队共处的这种特殊环境，因此如何发挥共青团和少先队组织各自的优势，做到取长补短、优势互补，全面推动团队工作一体化，成了目前我市各初中关注的问题。

1、引起领导的重视，增强团队一体化建设的意识。我们认为要加强与教育局的联系，召开全市性的中学团队一体化工作会议，邀请初中校长、分管团队工作的领导、中学团委书记、大队辅导员以及相关人员进行会议，引起学校领导和广大团队干部的重视。

2、加强领导班子建设，提高团队一体化的号召力。要求健全团队组织在坚持“民主选举，集中领导”的原则和“以团建

带队建，以队建促团建”的工作方法的基础上，构建了一支务实求真、开拓创新的“初中队一体化”领导班子。

3、加强培训交流工作，深化团队一体化的认识。组织全市初中的团干部、少先队辅导员进行业务交流培训，通过学习日、培训班、交流观摩和“初中团队组织如何在素质教育中发挥更大的作用”专题讨论会等多种形式加强对大、中队辅导员培训，让他们深刻理解团队一体化对于推进学校各项工作的重要性，掌握团队工作的基本知识。通过对团队干部的培养，使之改进工作方式、提高工作能力、养成了勤奋工作、务实求真、开拓创新、严于律己、率先示范的工作作风，形成素质好、作风正、观念新、能力强、效率高的强有力的团队领导班子，从而提高初中团队一体化组织的号召力。

活动开展是学校团队组织的凝聚力所在。要组织广泛开展适时新颖、丰富多样，适合青少年身心发展、满足青少年需要的“文明成才”活动，提高初中团队一体化的凝聚力，达到团队共兴的目的。可以利用团队纪念日、清明节、国庆节等节假日，开展纪念团队组织成立学习座谈会、演讲赛、看望慰问老团干等活动，从理论到实践，身体力行加强团队意识教育。同时各校也可以结合全校中心工作或阶段性工作重点，通过举行班队会(课)、校园文化艺术节、讨论会等活动，使团队思想更加深入人心。

初中团队一体化实践研究的目的在于通过寻找一种新的初中学生组织形式、培养一批全面发展的高素质的初中团队员队伍。因此，采取切实有效的措施建立一支数量大、质量精、作用强、素质高的初中团队员队伍是我们初中团队一体化实践研究课题的中心任务，也是增强提高团队员队伍战斗力的核心所在。

1、通过“争章推优”等系列教育活动，把好团组织发展质量关、加强团员教育管理，培养一批高素质的初中团员队伍。小学里实施的“雏鹰争章”活动到中学阶段就变为“争章推

优”活动了。这不仅是名称的改变，其实施方案也发生了变化。各校按实际情况制定争章方案、争章目标和要求，具体工作落实到各中队辅导员和大队委员手中。争章过程也定为：定章、报章、争章、颁章四步工作。争章推优活动一般在初一刚入学的第一学期，凡在第一学期争满所规定的章数的，可以在下一学期进入“少年团校”学习。这是团队衔接的一个重要组成部分。

2、通过高素质的团员队伍和团队干部，实施以团带队，以团带班的“一帮一”活动。入团的目的不仅是要促进中学团员的思想素质，更重要的是要带动一大批的要求积极上进的学生也加入团组织。因此积极调动广大团员学生的积极性，让中高年级的团员(或班级)与初一年的学生(或班级)结对，开展“一帮一”互助活动，通过学法指导、经验交流等，帮助初一学生适应由小学升入初中的环境，调动他们向团组织靠拢的积极性，同时也提高了团员的责任感和使命感，服务引导帮助教育广大少先队员提高自身的综合素质。

3、通过开办“中学生团校”，开展青少年“文明成才”系列教育活动，加强青少年的队意识教育。初中有些队员随年龄增长不愿佩戴只有小孩子才愿意戴的红领巾，这在全国各地都带有普遍性。针对这一情况，可以在初中实行团队组织并存，少先队员佩徽章，继续参加少先队活动。同时，完善并充分发挥中学生团校的作用，对队员进行团的基本知识培训，并从中推荐优秀队员入团，团队员仍保留队籍，留队带队，充当团代表的角色，体现以团带队的组织传统。通过中学生团校和采取切实有效的激励机制等，帮助教育团队员成长、成才，提高青少年素质。

活动开展是团队组织凝聚力的所在，而活动阵地选好、建好、管好、用好是活动开展的有效保障，是团队组织生命力的象征。活动阵地可以选择校内也可以为校外，校内包括班级、学校的整个校园、家庭阵地以及社会这个大环境。当然不是所有的环境都可以作为活动阵地的，我们要选择那些对学生

思想教育有帮助的，有利于学生健康成长的环境。如良好的家庭环境、青少年宫、社区青少年活动中心等场所。同时要加强对活动阵地的管理，有选择的定期的组织学生开展活动。

由于初中团队一体化建设是近年来加强团队建设的一项新研究的重要内容。各校都还处于实践摸索阶段，因此加强团队一体化的研究、探索是很有必要的。我们要求各校选好研究课题，针对团队一体化花大力气、下足功夫开展调研，将团队一体化工作做好。

正确处理好团队自身、外部环境和来自团员青年方面的工作关系，就是开展工作、打开局面的过程。团队工作自身方面由于多方面原因和考虑问题的角度不同，领导要求与青年意愿之间往往有一定差距。团干部在中间，要处理好这一关系，要善于寻找共同点，转化分歧点，沟通不同点。万事开头难，开起头来没有完。团干部要打开工作局面，怎样入手？有人希望新官上任三把火，有人希望稳扎稳打。不管采取何种方式，都要结合自身的特点出发，要出彩，三把火后仍有后音和后劲。稳扎稳打也不要过稳，不要闷得时间太长，有成绩才能稳得住脚。在团队外部环境方面，与党支部的关系关键一条是多请示、勤汇报、勤沟通，让党了解团队的情况，知道团队工作开展的进度，以此得到支持。与上级团委的关系，关键要善于吸收消化，即生动、行政交给的任务也是团组织发挥作用、做贡献的需要，关键是急行政领导之所急。对团员青年，组织活动既要有吸引力，又要有组织约束，要调动青年的积极性，使他们主动参与活动，真正认识团员的权利和义务是持久地调动团员积极性的关键。

教学团队任务及分工篇八

为深入学习贯彻_新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神，全面贯彻落实全国教育大会精神，根据《国家职业教育改革实施方案》决策部署，打造一批高水平职业院校教师教学创新团队，示范引领高素质“双师型”教师队伍建设，

深化职业院校教师、教材、教法“三教”改革，特制定本方案。

总体目标：2019—2021年，服务职业教育高质量发展和“学历证书+若干职业技能等级证书”（简称1+x证书）制度试点需要，突出示范引领、建优扶强、协同创新、促进改革，按照“择优遴选、培育建设一批，优中选优、考核认定一批”的总体思路，面向中等职业学校、高等职业学校和应用型本科高校，聚焦战略性重点产业领域和民生紧缺领域专业，分年度、分批次、分专业遴选建设国家级职业院校教师教学创新团队，示范引领各地各校因地制宜做好省级、校级团队整体规划和建设布局，按计划、分步骤建成一批覆盖骨干专业（群）、引领教育教学模式改革创新、推进人才培养质量持续提升的教师教学创新团队。

具体建设目标：经过3年左右的培育和建设，打造360个满足职业教育教学和培训实际需要的高水平、结构化的国家级团队，通过高水平学校领衔、高层次团队示范，教师按照国家职业标准和教学标准开展教学、培训和评价的能力全面提升，教师分工协作进行模块化教学的模式全面实施，辐射带动全国职业院校加强高素质“双师型”教师队伍建设，为全面提高复合型技术技能人才培养质量提供强有力的师资支撑。

（一）国家示范，分级创建。教育部支持建设国家级团队，探索建设模式，集聚优质资源，发挥辐射带动作用，示范引领地方政府、职业院校建设省级、校级教师教学创新团队，以点带面推动职业教育教学模式和人才培养模式改革。

（二）校企合作，专兼结合。深化产教融合、校企合作，推动学校与行业企业合作共建、共享人才、共用资源，形成命运共同体，支持企业深度参与教师能力建设和资源配置，建立学校优秀教师与产业导师相结合的“双师”结构团队。

（三）择优培育，严把质量。服务经济社会发展、产业转型升级

级和企业岗位（群）对技术技能人才需求，加强顶层设计，布局团队建设。规范遴选流程，竞争择优，严把入口关。注重过程培育，实行动态管理，强化考核验收，保证团队高水平建设和项目高质量实施。

根据中等职业学校、高等职业学校和应用型本科高校不同的学校条件和专业基础，坚持共性与个性相统一、全面和特色相结合，分类遴选、立项建设国家级团队，省级和校级团队建设可参照执行。

国家级团队立项条件如下：

（一）团队师德师风高尚。全面贯彻党的教育方针，坚持“四个相统一”，推动全员全过程全方位“三全育人”。团队教师注重坚守专业精神、职业精神和工匠精神，践行社会主义核心价值观，以德立身、以德立学、以德立教，广受师生好评。团队负责人及教师无违反师德师风情况。

（二）团队结构科学合理。团队专业结构和年龄结构合理，涵盖公共基础课、专业基础课、专业核心课、实习指导教师和企业兼职教师，骨干成员一般15至20人且相对稳定。团队中“双师型”教师占比超过一半，中职、高职具有高级专业技术职称（职务）或相关高级以上职业资格证书教师分别占30%、40%以上；骨干成员有五年以上相关工作经验的行业企业高级技术人员兼职任教，其中，中职不少于2名、高职和应用型本科高校不少于3名。

（三）团队负责人能力突出。团队负责人应是具有相关专业背景和丰富企业实践经历（经验）的专业带头人；具有改革创新意识、较高学术成就、较强组织协调能力和合作精神；原则上应具有高级职称，年龄一般不超过55周岁；熟悉相关专业教学标准、职业技能等级标准和职业标准，具有课程开发经验。牵头建有省级以上“双师型”名师工作室、教师技艺技能传承创新平台、技能大师工作室等优先。

（四）教学改革基础良好。学校重视教育教学改革与研究，及时将最新研发成果融入教学，推动信息技术与教育教学融合创新，承担国家职业教育专业教学资源库和国家在线开放课程（含资源共享课程、精品视频公开课程等）开发，并广泛应用于教学实践。教学改革项目获得国家级教学成果奖或建有全国黄大年式教师团队的同等条件下优先。

（五）专业特色优势明显。校企合作基础良好，积极承担集团化办学、现代学徒制试点、订单培养等工作，承接过国家或地方、企业重大科技攻关项目或研究课题。学生毕业生对口就业率高，师生在全国职业院校技能大赛中获奖。中央财政支持建设的国家重点建设专业、国家（省）级特色专业、中国特色高水平高职学校和专业建设计划入选专业或承担国家级教师培训任务的国家重点建设专业优先。具备一定的中外合作基础，推动人才培养的国际交流与合作成效显著。

（六）保障措施完善健全。学校高度重视，列为一把手工程，由学校主要负责人牵头成立团队建设工作专班，加强组织管理，充分保证团队建设所需经费并纳入年度预算。具有长期稳定的合作企业和产教融合实训基地，实习实训设施设备先进，能够满足专业实际需要。建有教师发展中心（机构），教师专业发展制度健全。具有学分制改革的工作基础。

（一）加强团队教师能力建设。制订国内一流、对标国际的团队建设方案，建立健全团队管理制度，落实团队工作责任制。整合校内外优质人才资源，选聘企业高级技术人员担任产业导师，组建校企合作、专兼结合的“双师型”团队，不断优化团队人员配备结构。组织团队教师全员开展专业教学法、课程开发技术、信息技术应用培训以及专业教学标准、职业技能等级标准等专项培训，提升教师模块化教学设计实施能力、课程标准开发能力、教学评价能力、团队协作能力和信息技术应用能力。支持团队教师定期到企业实践，学习专业领域先进技术，促进关键技能改进与创新，提升教师实习实训指导能力和技术技能积累创新能力。

（二）建立团队建设协作共同体。按照专业领域，由若干所立项院校建立协作共同体，完善校企、校际协同工作机制，促进团队建设的整体水平不断提升，推进专业设置与产业需求对接、课程内容与职业标准对接、教学过程与生产过程对接。增强立项院校之间的人员交流、研究合作、资源共享，在团队建设、人才培养、教学改革、职业技能等级证书培训考核等方面协同创新。推动院校与企业形成命运共同体，共建高水平教师发展中心或实习实训基地，在人员互聘、教师培训、技术创新、资源开发等方面开展全面深度合作、促进“双元”育人，切实提高复合型技术技能人才培养质量。

（三）构建对接职业标准的课程体系。服务“1”与“x”的有机衔接，校企共同研究制订人才培养方案，按照职业岗位（群）的能力要求，制订完善课程标准，基于职业工作过程重构课程体系，及时将新技术、新工艺、新规范纳入课程标准和教学内容，将职业技能等级标准等有关内容融入专业课程教学，促进职业技能等级证书与学历证书相互融通。研究制订专业能力模块化课程设置方案，积极引入行业企业优质课程，建设智能化教学支持环境下的课程资源，每个专业按照若干核心模块单元开发专业教学资源。组织团队教师集体备课、协同教研，规范教案编写，严格教学秩序，做好课程总体设计和教学组织实施，推动课堂教学革命。

（四）创新团队协作的模块化教学模式。以学生为中心，健全德技并修、工学结合的育人模式，构建“思政课程”与“课程思政”大格局，全面推进“三全育人”，实现思想政治教育与技术技能培养融合统一。开展国家级团队教学改革课题研究，创新模块化教学模式，打破学科教学的传统模式，探索“行动导向”教学、项目式教学、情景式教学、工作过程导向教学等新教法，支持每位教师形成特色教学风格。明确团队教师职责分工，每位教师要全面参与人才培养方案制（修）订、课程标准开发、教学流程重构、课程结构再造、学习管理与评价等专业建设全过程，教师分工协作进行模块化教学，不断提升教学质量效果。推动人工智能、大数据、

虚拟现实等新技术在教育教学中的应用，有效开展教学过程监测、学情分析、学业水平诊断和学习资源供给，推进信息技术与教育教学融合创新。

（五）形成高质量、有特色的经验成果。与世界职业教育发达国家开展交流合作，学习先进经验并不断进行优化改进团队建设方案。总结、凝练团队建设成果并进行转化，推广应用于全国职业院校专业人才培养实践，形成具有中国特色、世界水平的职业教育教学模式。落实“走出去”战略，加强技术技能人才培养的国际合作，不断提升我国职业教育的国际影响力和竞争力。

（一）总体安排。2019—2021年，每年分批次分专业进行遴选立项、培育建设、验收认定、成果推广，建成360个国家级职业院校教师教学创新团队。每个团队建设周期一般为3年。年度工作通知由教师工作司另行印发。

（二）实施流程

国家级团队建设的实施流程如下：

1. 遴选立项。学校自愿申报，填写《国家级职业院校教师教学创新团队申报书》，向省级教育行政部门或全国行业职业院校教学（教育）指导委员会（简称行指委、教指委）提交申报材料。各省级教育行政部门、行指委（或教指委）根据教育部要求组织遴选、推荐，统一报送教育部。教育部组织专家评审，公布立项院校名单。

2. 培育建设。各立项院校根据建设目标任务，细化团队建设方案。按专业领域加入团队建设协作共同体，合作完成专业人才培养方案制（修）订、教学改革、课程建设等任务；按年度提交项目绩效评价报告和诊断改进报告。

3. 验收认定。团队建设任务完成后，教育部统一组织成果验

收，验收通过后正式认定为国家级职业院校教师教学创新团队。

4. 成果推广。总结国家级团队以及各地各校团队建设的创新做法和优秀经验，凝练可复制、可应用的典型成果，在本校及协作共同体所在区域乃至全国职业院校范围内进行推广。

（一）明确职责分工。坚持国家示范支持，地方为主实施，学校自主建设，由教育部、地方和项目学校按照职责分工分级管理、分级建设。教育部做好总体规划，教师工作司负责项目统筹协调和国家级团队建设组织实施工作，职业教育与成人教育司负责教学改革、人才培养方案制（修）订及课程开发工作的指导工作；各省级教育行政部门结合实际情况，制定实施省级“职业院校教师教学创新团队建设方案”；各职业院校要结合本校实际，制订团队建设的具体实施方案，纳入学校整体发展规划，明确团队建设的总体目标、师资配备规划，落实团队建设、管理、激励和奖惩的制度举措等。

（二）加强政策支持。教育部设立国家级职业院校教师教学创新团队建设研究课题和项目，支持开展教育教学改革研究与实践。实施国家“工匠之师”创新团队境外培训计划，成建制、分批次选派团队负责人和教师出国培训和进修。立项院校团队建设情况作为中国特色高水平高职学校和专业建设计划、职业院校教师素质提高计划等国家重大项目评价因素。团队教师参加国家教学名师、教学成果奖等评选，同等条件下优先推荐。立项院校要为团队建设创设必要条件，将教师参加团队情况作为考核评价和职称晋升的重要依据。

（三）完善工作机制。教育部组建专家工作组，由团队优秀教师、企业高级技术人员、全国重点建设职教师资培养培训基地专家共同组成，加强团队建设工作的咨询指导、业务培训、绩效评价和监督检查。采取“结对子”方式，由相关基地联系对接团队建设协作共同体，完善工作机制，系统开展培训，加强资源共享，协同研究创新，推动共同体发挥作用、

取得实效。

（四）加强经费保障。教育部列支专项经费，支持国家级团队立项院校开展课题研究、研讨培训、资源开发、绩效评估等工作。各地各校要根据本地本校教学创新团队建设的实际需要，加大经费投入力度，支持实施省级、校级团队建设。

教学团队任务及分工篇九

时间过得真快，转眼间又是新的一年了。在xxxx年，我们广告公司业务取得了一些成绩，但距离公司发展规划还存在一些差距。为了在新的一年里做好我们的工作，因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

充分利用现有资源，尽努力、限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端客户数量有限的情况在争取的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端客户数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。在工作的过程中，及时的给自己充电，不断的提高自己的业务水平。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

切实可行的原则，要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取客户意见、博采众长，反对主观主义。

突出重点的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

团队的精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的团队。

我们广告公司xxxx年团队创建目标是：树立核心形象与威信、创造良好的沟通环境、合理分工各尽其才。考勤制度、会议制度、台账制度、激励制度实施执行。

广告公司xxxx年怀着“把每件事做的好些、更好些”的热忱，永不满足现状，以前瞻创新的思维创立广告公司广告业新标准！

教学团队任务及分工篇十

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；

抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访x六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区□x市、x县、x县，回访完毕。

在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。

做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。

3、做好公司x年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法(筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏)。

7、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法□kpi关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改进(卓越绩效标准、六西格玛管理□iso质量管理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划)进行全过程关注与跟踪。

8、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

9、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

- 1、与王经理分工协作，打招商电话。
- 2、准备到铁通公司市北分局开通x(x)免费电话[号码xxxxxx]□年前已经交过订金300元。
- 3、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。
- 4、协助王经理做好办公室方面的工作。
- 5、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。
- 6、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障(主要是协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑、报销、购物等)。

我经常这样对自己说：开心工作，快乐生活。不能将这生命里大部分时间要经营的工作当作是一杯苦酒，要把它当作美酒，越陈越香。

金融危机只是暂时的，只要大家顶住压力，金融危机很快的就会过去的，我们国家市场重新繁荣就在不久之后，我相信那一天的到来。我作为一个公司的销售人员，虽然对公司负责的项目过问不多，因为职位的关系。但是我一样关注股市，公司的未来就是我的未来，公司就是我的家，我会为公司的工作尽出自己的努力！

我知道销售工作现在不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售人气和能力，我是能够迎来一个不错的未来的，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空！