

企业消防管理制度及应急预案(模板8篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。什么样的计划才是有效的呢？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。

未来工作计划书图片高清篇一

一·学习方面：

1. 监督同学并严格保证出勤率
2. 组建学习小组，并严格要求同学们遵守学习小组纪律，了解各同学选课情况，不可缺席自习。如有无故缺席自习者，查明原因。
3. 要求同学们认真学习英语，认真面对英语过级问题，争取一次过级。

二·班级活动：

1. 每次班会唱一次班歌，团会唱团歌，对每星期的班级工作和团工作进行总结让同学们各抒己见，每一个人对班级工作都有发言权。
2. 适时组织班级的娱乐活动，让大家在轻松的气氛中进一步加深了解，增进感情。并积极组织同学参加课外活动，以最佳的精神状态投入大学的生活中。
3. 每学期组织班级同学春游一次，秋游一次，采取自愿原则，但尽量保证全员出席。把外出安全工作作为重中之重，保证大家在安全的前提下玩的尽兴。

4. 鼓励班级同学积极、主动参加学校、学院组织的各项活动，让每一个人都有机会展示能力与才能。

并积极配合辅导员老师的工作，把班级建设成为合格的'优秀班级。

三 · 班级建设：

2. 实行班务公开。设立班务公开日，使班级里的同学人人都是可以参与到集体事务中来。

3. 在已建立班级群的基础上，创建班级校友录或主页，在网络上展现班级的风采。

6. 在工作方面，班长、团支书既要分工明确又要相互配合，坚持每周开班委会，针对班内出现的新问题制定新的对策。应积极准备，保证开会效率。

以上就是我作为新一任班长在本学期的工作规划。总而言之，在这个学期，我要好好工作，努力为同学们服务，使同学们更加团结、友爱，使我们的班级更加优秀。

未来工作计划书图片高清篇二

一、指导思想。

在本学期的英语教学中，坚持以下方的教学理念为指导：第一，在切实了解学生的真实水平和结合学生学习成绩的的基础上，适当改变教学方法，加强学法指导；第二，教学要面向全体学生，关注学生的情感，激发他们学习英语的兴趣；第三，以学生为主体，尊重个体差异，因材施教；第四，在新课标的指导下，倡导学生体验参与学习，完成设计目标；第五，注重过程性评价，建立能鼓励学生自主学习潜力发展提高的综合

评价体系。

二、学生状况分析。

1、本届高二学生在英语基础方面很薄弱。在词汇，语法规则等方面存在很多缺漏。所以，在听、说、读、写这四项技能上，学生水平存在很大差异。

2、学生在学习策略和情感态度方面也存在需要进一步解决的问题。例如：学习缺乏主动性、自觉性；大多数同学没有养成良好的学习习惯，不能主动做好课前预习和课后复习工作，学习没有计划性和策略性，也不注意知识的积累和巩固。

3、在课堂上，习惯于以往被动地理解所传授的知识，不善于发现和总结语言规律，学习的主体性不突出。

三、教材与教辅的分析。

所以本学期教学任务繁重，时光紧迫。每一单元除了关注阅读、写作、听力、视听说等语言实践活动，还关注语言知识、情感态度、文化意识和学习策略等。其中，透过并利用教材培养和坚强学生的阅读理解潜力和以前的必修教材有很大的不一样。本学期的选修教材强调学生综合语言运用潜力的培养和提高，所以重点在于培养学生用英语获取信息、处理信息的潜力；用英语分析问题、解决问题的潜力；用英语进行思维和表达的潜力。难点在于学生在情感态度和学习策略上的改变，到达用英语思维和表达的目标。

四、教学目标。

1、让学生每一天积累几个单词，利用“互测及教师抽查”及时检查，保证效果并坚持下去。

2、实行过程性评价，调动学生用心性，透过不一样方式的检

测，让进步的同学体会到成就感，让落后的同学找出差距，感受压力。由此在班里构成浓厚的学习氛围，培养学生健康向上的人格和竞争意识。

3、关注学生的情感，营造宽松、民主、和谐的教学氛围。

4、在教学中根据目标并结合教学资料，创造性地设计贴近学生实际的教学活动，吸引和组织他们用心参与。学生透过思考、调查、讨论、交流和合作等方式，学习和使用英语，完成学习任务。

5、经常进行教学反思，适时调整教学方法，贴合学生的真实状况，利于学生的有效性学习。

6、加强群众备课，充分发挥老教师的经验和新教师的激情，到达的教学效果。

未来工作计划书图片高清篇三

大家好！

带着丰收的喜悦，我们再度欢聚一堂。过去的一年里，你们牵手年幼的德诺一起走过无数难忘但不平凡的日子。在德诺蹒跚学步的日子里，因为你们的搀扶与支持，年幼的德诺走得稳健、有力；在农资市场群雄割据、竞争激烈的今天，新生的德诺却得以健康、茁壮的成长。德诺前行的每个脚印里，都洒下了你们的心血与汗水，都倾注了你们的忠诚与真情。今天，在这里，请允许我代表德诺农资所有员工真诚地祝愿在座的各位健康平安，幸福如意；祝愿我们的父老乡亲们因为各位领导的大力支持、德诺人的诚实执著、威远人的踏实敬业以及在座各位零售商朋友们诚信负责的精神而更快地走向富裕，祝愿大家的生活节节攀升，红红火火！

一年来，不管德诺提出什么要求，从业务员提出申请到大区

经理审批，再到推广部门策划运作都是一路绿灯、高效运行；从上到下，从里到外，从操作产品到运作市场，从业务方面到技术咨询，从资源管理到营销培训，从业务员、区域经理到公司高层、专家教授，每一位相识或不相识的来自威远的朋友都知无不言、言无不尽地对德诺倾心相授，都尽自己最大的努力给了德诺农资许多忠恳的建议和无私的帮助。

比如，部官的全亮，自己虽然不经销农药，但是却为德诺介绍了几个重要客户。经他介绍的五个客户，两个获得了我们今年的销售一等奖，一个获二等奖，一个获最佳回款奖，还有一个是今年新开的户，销售业绩也不错；零售商王新平，在年初曾对德诺农资提出了非常好的建议，并认真地写下来交给了我们，他的建议书至今保存在德诺农资的档案里；还有我们的村干部周宽亮、刘百兴，张店镇老书记乔章典等，为了引导村民使用生物农药，淘汰高毒农药，都身体力行，率先使用，为德诺农资及威远品牌的树立做了大量的推广宣传工作。在张店、部官一带，几乎所有的农民都知道了威远产品，很多农民们说，威远这么好的药，这些年都在哪儿啊，要是我们早用威远的药，每年桃果的价格肯定要高许多。今年，农民们普遍反映：用了生物农药后，苹果、桃的品质大大改善，果桃商品率也大为提高。我们的老百姓以他们的方式，对德诺农资提出了最真诚最朴素的建议，给了德诺农资最朴实的支持与扶助。

截止目前，德诺农资的回款率已达 98.6%。这中间，有很多客户，毫不犹豫地拒绝了有多年合作关系的老供货商的供货，一心一意致力于德诺产品专卖，在我们强有力的品牌拉动下，除了销售额大幅增长以外，也将威远生物农药过硬的质量和德诺农资优质的服务带给了老百姓，在农民朋友中反响良好，使德诺农资与威远生化在平陆区域赢得了良好的口碑。

今年的销售过程中，接到零售商的电话后，我们曾多次专车赶到田间地头，实地查看农民们地里的虫害、病害，并现场咨询专家，以最快速度为农民朋友解决问题；在排库结账的过

程中，对算错账的客户，都认真诚实地予以了纠正。有一回，南王的客户贾春蓉多付了我们200元钱但并不知晓，我们发现以后及时打电话予以纠正，避免了客户的损失；在给黑窑的吴帮元算账时，由于笔下误，使他多付了300多元钱，复查时发现后，我们专程赶到黑窑给以纠正等等；德诺要求每一位员工都严格要求自己：诚实第一，决不多收客户一分钱，决不与客户推诿扯皮。正是这种勇于承认错误，敢于承担责任的精神使德诺农资赢得了零售商朋友们的赞赏与信任，也赢得了农民朋友的信任与尊重，也成为威远生化值得信赖的合作伙伴，今年，德诺农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。

库存偏大的主要原因：

一是生物农药持效期长，往年，农民们在卖桃前普遍都要打一到两遍药。可是，今年，用了高甲维盐及除虫尿这套黄金配方药之后，后期卷叶虫没有再发生。直到桃区销售工作已经结束一个多月，地里也几乎没有虫害。所以各零售点都没有按预期计划完成销售，这是造成库存偏大的主要原因。不过，虽然我们库存偏大，但是农民朋友们尝到了用生物农药的好处，这是值得我们欣慰的地方。

二是对于果区来说，今年普遍是小年，加之部分地区出现不同程度的冻害，导致农民朋友对苹果管理重视不够，也是导致库存偏大的一个主要原因。

三是前期因为对产品了解不透，在小麦除草剂销售期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪销售出去以后，因为苯磺隆类产品见效慢，使得好多农民误以为买的是假药，影响了同期清园药的销售。

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题

德诺农资致力于为农民朋友提供一流的产品质量，一流的售

后服务;致力于架起零售商与一流名牌企业合作的桥梁;致力于和实力雄厚并且视农民利益为最高利益企业的合作,从而打造优秀的农资品牌。德诺,永远是农民的德诺。让德诺品牌扎根深厚的土壤里,扎到农民的心坎里是所有德诺人为之奋斗的目标。

两年来,在座的每一位都为德诺农资付出了艰苦的努力和辛勤的汗水,我深深地感觉到:在你们眼里,德诺就像自己的孩子,你们对他寄予了纯朴的感情与深情的信任。从湖村王新平对德诺农资诚恳的建议书到西牛张晓玲夫妇的真知灼见;一次次感受到张郭村景保屯对销售出去的农药跟踪到底的执著精神;部官的苏全太说,他宁愿不卖药,也不会不负责任地将不合理的配方给农民,让他们反过来多花冤枉钱;还有一回,我听到东郑的赵增温说:用咱们药的户,地里都非常干净,我这些天天在研究和琢磨威远公司到底是个什么公司呢,能做这么好……像这样的事情,很多很多。每一次下乡,看到老百姓信任而感动的眼神,我都会想起你们苦口婆心地讲解;听到老百姓对威远品牌的信赖与赞赏,我都会想起你们认真负责的工作态度。在农资市场极度混乱的今天,有缘接触农药行业一个非常优秀的品牌是我们大家的幸运,而亲手将一个优秀的品牌在这么短的时间内做到受百姓信赖又是非常难能可贵的。

对我们来说,渠道包括供货渠道及销售渠道。德诺农资的供货渠道大家都非常清楚。德诺农资保证所有产品都是平陆区域总代理,封闭运营的方式最大程度地杜绝了假冒伪劣农药的流入,最大限度地提升了零售商朋友的利润空间。拿威远生化来说吧:据非常可靠的消息,威远产品这些年来没有因为任何药害事件做过赔偿。除了威远产品外,德诺农资在进货渠道方面,把关也是非常严格的。我们保证所有的产品都是正式登记的产品,都经过农业局执法大队的验收,保证经销商朋友放心经营,绝不会因为一时不谨慎给经销商朋友带来任何的不利影响。除了产品质量过硬以外,两年来,为了给农民朋友寻求到真正视农民利益为最高利益的企业,我们

不断地拒绝再拒绝。红太阳、克胜制药、瑞德丰等等一流企业都三番五次地找过我们，但是，在我们商谈的过程中，没有一个企业能像威远生化这样，舍得付出，舍得在农民身上大力度地投入。每一回，当德诺农资提出需要支持的意向时，威远生化从来没有算计过这样的投入到底值不值，每次他们都是尽心尽力地去做，而同样是大厂家，别的厂家就做不到。他们的支持力度都无一例外地视我们的销售情况来定。在他们眼里，利益永远是第一的，利润永远是第一的。今天，德诺选择了威远，威远选择了平陆，这样的机会，对于我们来说，真得是非常宝贵，非常难得的。德诺只是一个桥梁，实际的情况是：一个实力雄厚的优秀企业就站在我们的背后，随时为我们提供强有力的品牌支持。牵着这个国内一流企业的手，我们一定能走得更稳更远。

目前的农资市场非常混乱，生产企业之间、代理商之间、零售商之间的恶性竞争使得大家为了赢得市场，不得不通过赊销途径来提高市场占有率。但是，任何一个企业，想要健康发展，首先必须要有良好的销售回款。没有良好的现金流，再美好、再有前途的事业都终将走向夭折。除了农资界，现在，国内一流的名牌企业都已经意识到这个问题，努力杜绝赊销现象的存在，转而将工作的重点放在售后服务及技术推广方面，通过强有力的品牌策略以及优质超值的服务来占领市场。

我们运城地区有两个曾经显赫一时的农资企业，都企图通过大规模的赊销力度来占有市场，刚开始，似乎还轰轰烈烈了一阵，可是，好景不长，现在都已经是生存艰难。大额度的赊销，表面看来，似乎处处都充满了诱惑。但是，在诱惑的背后，潜藏着诸多的风险。而随着国家惠农政策越来越好，农民维权意识也越来越强，假冒伪劣农药越来越难以立足。这种情况导致了未来的农资市场，需要品牌；消费观念越来越成熟的老百姓需要品牌。可是，在我们接触的生产厂家中，名牌厂家几乎都是不赊欠的。所以现款操作，是农资行业必然的趋势。

这方面，我相信，通过我们努力，这个问题会逐步得到改善解决。我们应该学习名牌企业的做法，努力做到质量硬，价格硬，回款硬。只有良好的回款，才能让我们赢得名牌企业的信赖，才能为我们争取到更多更好的服务支持。也只有这样，我们才能在农资市场立于不败之地，我们的事业才能形成良性循环，才能健康发展！拿今年销售第一名的苏全太来说吧：去年，他是第一年经销农药，当年的销量是6000元；今年，他自己的努力目标是2万元。3月份，他筹集了2万元提前交到公司。提前交付的这两万元使他得到了什么呢？第一，他获得了836元的现金红包；第二赢得了最佳回款奖；第三因为他交了2万元，我们肯定要帮他卖到2万元。因此，我们为他搞了一次大力度的促销，在促销现场，仅2个多小时的时间，就帮他销了一万多元的货，使他的销售收入及利润空间大大提高。

所以，与德诺农资打交道，我们大家不要害怕吃亏。积极的回款只会让您得到更多意想不到的收获！在这么好的机会面前，我希望我们的零售商，不是一年到头只想赚点自己家的用药钱。我希望，在不远的将来，有更多的零售商，因为结缘德诺，因为牵手名牌企业，能踏实的赚钱，轻松地赚钱，在我们年老体弱、干不动农活时，依然能享受到与名牌企业携手合作的利益与快乐！

现在每个村子里，都有好几家卖药的，我们最基本的工作就是让老百姓不再为辨别真假药而茫然困惑，不再为经常上当受骗而不知所措。统一零售价就是要求我们对每一个老百姓都做到诚实无欺，不允许有愚弄百姓的事情发生。

大家都知道：如果我们买一样东西，比别人买得贵了些，哪怕只贵几毛钱，心里就很生气，感到被欺骗。常会想到，以后再也不去他那儿买了。所以，我们要坚决杜绝此类事件的发生，赢得每一个乡民的信任。决不乱价销售，扰乱市场。很多零售商朋友都感慨：你们的药好是没说的，但就是价格贵。对于这个问题，我觉得，觉得张店、部官一带的零售商们做得非常好。

在张店的岭桥、张郭、连沟、下牛坪，在部官的上牛、中牛、下牛、后月等村，老百姓对威远的药已经不关心价格的问题了。因为，大家认准了威远这个牌子，都知道威远的药在全县的价格都是统一的。所以，这些村的老百姓拿药时基本上不问价格，只关心是不是威远的药。所以，我觉得，解决这个问题其实很简单：那就是正确的引导我们的农民，用好药，减少用药次数，拒绝用药风险，提高果品品质，最终做到降低成本，增加收入。

下乡时有的零售商会说，你们应该进点小厂家的药，因为有的农户来了就要便宜的药，我们没有，人家就走了，造成客户流失。对这类问题，我们的原则是宁可不卖药，也不能心存侥幸地去卖没有质量保证的药。再便宜的药，终究是要花钱的，但如果效果不好，农民可不会说他买的药便宜，他会说，我们给他提供的药不好，甚至是假药，这样子，一传十，十传百，最终，我们的路会越走越窄直到穷途末路。

我们大家有缘接触了名牌企业，又有幸让品牌农药在我们手里做起来，那么，现在我们就一定要有强烈的品牌保护意识。否则，我们辛辛苦苦付出的努力就会付之东流。

一个大型农药生产企业的新产品，从策划研发直到真正投入市场，少则三五年，多至七八年甚至更多，而一个小厂子的产品可能只需要三两天换个标签就可以上市了。所以大厂家的任何一个新产品投入市场时，刚开始都有一个市场指导价和保护价。而当我们费尽心血将新产品推开以后，市场上很快就会有类似的产品甚至完全一样的产品出现。

这样的产品一旦流入我们的销售区域，常常会通过恶意砸价来赢得客户。所以，我们在销售过程中，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个销售过程中，我们不但要提供给他们更多超值的服 务，还要不断跟踪服务，指导他们正确用药，这样，即使一时流入市场的少量产品价格低廉，却不一定能够赢得农民的信任。为什么？因为小厂子的货，它是没有

计划的进入市场的，能打开销路好，如果打不开销路，就打一枪换一个地方，实在不行，大不了换个标签，从头再来。遇到这种情况，就需要我们所有的零售商联起手来，共同抵制窜货砸价事件的发生，维护我们大家共同的利益。

品牌的成长，是需要我们每一个人都精心呵护的。只有这样，我们才能享受到品牌带给我们长远的、巨大的经济效益。

对于威远生化没有的少量产品，由德诺农资负责调配。所供药品全部经农业局执法大队检查验收，严格把握供货渠道，确保威远生化不会因此承担连带责任。

致力于无公害农药在我县的推广与使用，使我们这个以经济林为主的国定贫困县的老百姓早日尝到使用无公害农药的甜头。

目前，我们已与常乐坪高村初步确定了建设示范村的意向。明年，我们将专门配备专家队伍，为该村三千多亩果园提供全程的技术指导，逐步将该村果区建设成生态型果区。另外，在每个有销售网点的村建一到两个样板示范园，引导村民正确用药。

在德诺农资健康发展、销售额稳定增长的前提下，继续努力搞好德诺农资“爱心工程”工作，与在座所有的朋友一起，尽我们最大的努力，帮助更多的农村贫困家庭走出困境。

最后，我代表德诺农资对在座的各位郑重承诺：德诺农资将继续坚持诚信经营，坚持品牌战略，坚持为零售商争取更好的品牌支持及优惠的销售政策，坚持为农民朋友提供最好的产品，最好的服务，坚持诚实无欺地对待每一位农民朋友。为所有的老百姓早日摆脱贫困，早日走向富裕，为早日建设起一个健康、富裕、美好、和谐的新平陆而不懈努力！

谢谢大家！

未来工作计划书图片高清篇四

一、教育目标：

1. 知识与技能：认识到人生规划的重要性，并学会做简单的规划。2. 过程与方法：通过引导，懂得人生规划的重要性。

通过讨论，检讨自己以往的成败得失。通过借鉴，学会如何合理规划人生。

3. 情感态度与价值观：通过这次主题班会，认识到人生中规划的重要性，并确立初中三年的学习目标，进而学会如何用行动把梦想变成现实，树立积极进取的人生观。

二、教育的重点难点：

重点：使学生初步懂得并初步体会规划人生的过程与方法。

难点：如何使学生接受教学中的道理。

三、教育对象分析：

从学生的人生任务上讲，本文的对象是刚进入初二学习的学生，此时的人生规划可能会影响他们的人生轨迹；学会人生规划的一些基本常识，有利于学生的学习和生活。从学生心理上讲，本文面对的是一群好奇、好动，不喜欢说教的青年人，因此用适当的方式让他们接受正确的人生道理，比灌输要有效的多。

四、活动形式： 演讲、讨论、游戏、歌唱

五、活动准备

1. 根据学生情况对学生分组 2. 抽签用的签号 4. 奖品

六、活动流程：

第一环节：引入主题（时间3分钟左右）

介绍《离海岸半英里》的故事，激发学生对人生规划的兴趣和热情。总结：其实我们的人生就是处于迷茫中，而海岸就是我们的人生目标——成功。游泳的过程就是我们成功的道路。初中毕业后，我们都得游过海峡去寻找人生的彼岸，完全没有规划的人生注定是要失败的。

现代社会，规划决定命运。有什么样的规划就有什么样的人生。我们的时间非常有限，越早规划你的人生，你就能越早成功。要想得到自己喜欢的苹果，想改变自己的人生，就要先从改变自己开始，做好自己的人生规划，怎样规划我们的人生，下面我们通过几个活动环节来体会一下人生规划的过程与方法。

第二环节：寻梦——阳光下的青春（时间7分钟左右）

宣布活动规则：请所有同学就“金钱、爱情、房子、车子、身份地位、权利、友情、亲情、考高中”几个项目中划去自己认为一生中最不重要的一项，接着划去次之不重要的项目，如次类推，直至留下一项，同学们可以讨论，也可以根据自己的意愿选择结果。

待同学们完成后，老师邀请同学谈谈自己的选择结果和选择过程，即上述项目先后划去顺序，如果愿意，还可以谈谈自己的理由。

老师总结：上述的活动可以看出，我们选择我们的目标时，不能随意，而是要经过认真的对比分析，根据自身的条件和特点，周密考虑，权衡得失，方可确定我们努力的方向。当确定了我们努力的方向后，接下来我们就要认识自己的长处与短处，全面了解自己。

第三环节：筑梦——为梦想插上翅膀（时间15分钟左右）活动方案：

第一步：写写看。以小组为单位，通过各小组组长抽签，确定自己小组的友好小组，并根据自己小组对友好小组各成员的了解，从兴趣、特长、性格、学习能力、生活技能、身高、体重、思维方式等方面讨论和评价友好小组成员，并形成书面评语，汇总给老师。

第二步：猜猜看。老师从汇总材料中抽出部分资料，当场宣读材料，要求全班学生根据材料猜测老师描述的对象，在老师描述的过程中，各小组可以抢答，先答对者有奖。其他同学对评语还有不同看法的可以进一步修改。

第三步：描述自己。要求同学们从兴趣、特长、性格、学习能力、生活技能、身高、体重、思维方式等方面要审视自己、认识自己、了解自己，给自己一个评价，形成书面材料。老师总结：每个人都有自己的长处和不足，发挥自己的优势，提高我们做人的效率，就需要一个完整的计划，计划可以是长期的，也可以是三两天，完美的计划应该是既有长期的，又有为长期计划保驾护航的短期计划，让我们一起摸索计划的制定。

第四环节：圆梦——我的未来我做主（时间7分钟左右）

同学们根据第一环节选择的人生目标，参考其他同学对自己的评语和自己的自评，给自己设计一个初步计划，包括长远计划和短期计划，甚至每一天的，计划越详细越好。

第五环节：交流评价，教师点评（时间8分钟左右）

在最初的梦想的歌曲声中，老师宣布活动结束，课后老师把友好小组的评语分发给学生本人。

七、收获与思考：

从课堂气氛上看，课堂气氛热烈，学生全情投入，积极发表自己的见解，遇到不同见解的问题一定要争个是非出来；从教育效果上看也达到课前设想的效果，使学生了解了人生规划是怎样的一回事，知道了人生规划的一些基本操作和流程，学生也给自己制定了一个初步的人生规划。但在时间上稍稍有些紧，对一些问题的探讨不够充分和深入。

经过本节班会课的活动，本人深刻认识到教育学生首先要选择教育方式，选择适合学生接受的教育方式有时比教育内容本身的准备更重要，学生接受教育的形式，才会自然而然的接受教育的内容，可以这么说，恰当的教育形式是赋予教学内容魅力的必要手段。

未来工作计划书图片高清篇五

(一)个人优势

工作踏实，热爱教育事业，热爱学生，在工作上能够积极完成学校领导布置的各项任务；与同事关系融洽，能和同事和睦相处，乐于助人；善于接受别人的不同意见，虚心向他人学习；有一定的教学经验和理论知识；能够积极参加各类教研活动和教师继续教育学习。

(二)个人存在问题

教学经验不够丰富，教育教学手段和方法略显落后，教育科研能力薄弱，课题研究和论文写作能力有待进一步提高；驾驭教材的能力、设计课堂教学的能力和教师语言水平有待进一步的提高，在专业素养和专业知识上有许多不足，尤其缺乏对学生心理状态、和对他们的调查研究，教育科研方面，往往停留在感性经验的层面。

- 1、教育理念得到更新，能够以发展性眼光来看待学生与教学，具有一定的创新精神及教研意识。
- 2、进一步钻研学习现代教育理论、钻研新教材，掌握基本的教学规律，努力提升专业素养和教育教学能力。
- 3、探索生本教育理念下的新型课堂教学模式，构建自主、合作、探究的学习方式，树立正确的教育质量观。
- 4、通过系列的学习与研究，使自己成为一位“爱岗敬业、为人师表、教书育人、与时俱进”的新型教师。

(一)、师德方面：

作为一名教师，本人坚决贯彻执行党的教育方针和政策，做到既教书又育人。严格遵守教育法规、师德规范对教师的要求，遵守学校规章制度，规范自己的道德言行，不断提高自身的师德素质。

(二)、专业知识学习：

- 1、读书：认真制定好三年读书计划，并严格按照要求执行。每学期完成一部教育专著的阅读，三年至少阅读6本，并撰写一定的读书笔记或读书心得。密切联系数学教学实际，努力学习比较系统的专业知识、教育科学知识，认真阅读学校现有的教育类报刊杂志，不断提高自己的师德修养，丰富自身的人文底蕴。
- 2、听课：积极争取参加各级各类组织教研、观摩等活动，虚心向他人学习，多和他人沟通和交流，不断充实自己，每学期听课学习不少于15节，积极参加各级各类组织的教研课、观摩课活动，争取取得好名次。
- 3、反思和交流：积极撰写读书笔记和学习心得，认真写好教

后感和教学反思，利用各种场合和形式积极与同行和学生交流沟通，及时获得反馈从而及时反省和总结。

4、培训进修：积极参加教育局举办的各项培训学习活动，认真参加学校组织的校本培训，努力争取机会走出去学习，各项考核和测试确保合格。利用课余时间学习新课程改革方面的文本知识，并在教育教学实践当中不断提高自己的教育教学水平。

1、积极报名参加各级各类教育教学竞赛，认真准备，力争好成绩。

2. 在学校范围内多上一些研究课。在平时的教学中，在平常课中开展研究，对于学生的发展才最为有利。厚积薄发，平常课锻炼出了水平，公开课竞赛课才更能把握好机会。

3、积极学习新课程，钻研新教材，上好每一节课，打造有效课题，备好个案、熟练运用多媒体，课件的制作、试卷编制等的综合能力。

4、积极摘抄业务知识，撰写教育教学论文和经验总结，把自己的专题研究从实践层面提升至理论层面，不断提高论文质量，每学期争取至少有一篇论文获奖或发表。

在未来的三年里，我将珍惜一切机会，努力提高自己的专业素养和专业技能，更好地服务数学教学。

未来工作计划书图片高清篇六

没有计划的生活是盲目的；停滞的知识迟早会被淘汰、现今世界竞争日趋激烈、尤其是人才竞争尤为突出、这股强劲的竞争风伴随着教育改革席卷校园。本来在普通人眼中的“铁饭碗”职业——教师、也面临着各种挑战和竞争、不求自我发展停滞不前的教师将会自动被淘汰。结合学校的教师专业发展

规划、现制定我个人的三年发展规划、以作鞭策。

一、现状分析

不知不觉、从大学毕业进入徐教院附中已经两年时间了、在这两年中、我从各方面学到了许多知识和经验、从一个对课堂教学只有理论知识的大学毕业渐渐地磨练成了一个能够比较好的掌控课堂教学的信息技术专业教师、同时兼顾《新综合科学》、活动课、双语课的跨科、跨年级、跨语言的多能教师。

- 1、对于教科研方面缺乏探讨研究的积极性、教科研能力较差；
- 3、在教育方面、方法和手段略显稚嫩；
- 4、虽然理科知识比较好、但对于文科的知识积累有所欠缺、特别是英语口语、怕说少说是对自己发展的一大阻碍。

二、个人发展目标

根据“二期课改”的精神、信息技术课程越来越趋向于工具型课程、随着课程整合越来越剧烈、信息技术必将更多的服务于其它课程、成为服务性的工具课程、要为其它课程服务必须了解这些课程的相关知识、基于以上分析、我更适合成为“一专多能”的教师。“一专多能”即拥有一门专业技术（计算机操作处理信息技术）、能够了解理科各科目的基础知识、能够拥有独立进行拓展型课程和探究型课程教学的能力、并且具有一定的双语课教学的能力。在教育方面、没有做过班主任的老师不能算是真正的老师、所以从今年开始我进入班主任这一领域、希望能在班主任工作中、第一年做到“胜任”、第二年开始有所长进和特色。

三、目标达成

2、对于“信息技术”学科、除了同组教师进行校本培训之外、还需专门到校外进行培训、可以是先进的教学理念和教学方法、也急需培训相关的专业知识、与观今最新的信息咨询接轨。信息技术变化迅速、对于专业知识的培训、建议定时不间断培训。

3、听取各种教育、教科研方面的讲座、撰写各种班主任教育工作及各讲座的心得体会。

四、实践提升

在实际的教学中、要经常地、系统地进行自我反思、进行自学。三年争取做到：第一年、基本胜任多学科教学；第二年、教科研有所进步；第三年、教育教学上有一定特色。