工作计划冲刺班 销售员冲刺工作计划书 销售员工作计划书(汇总10篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。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。

工作计划冲刺班 销售员冲刺工作计划书销售员工作计划书篇一

下面是由计划网工作计划栏目小编整理的销售员冲刺工作计划书，欢迎查看。

1. 心态转变。以前的生活养尊处忧，无需我们担忧某些问题三点一线的生活，进度跟得上就可以，而在现在的工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2.计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。

3. 处处留心皆学问，注重细节。

4. 了解到非标自动化设备市场前景很广阔，尤其是机器人在今后的加工行业中逐渐取代人工的繁琐。

5. 熟悉了我们公司目前所在的客户资源及其客户所定制的自动化设备。

6.清楚的了解到我们公司目前装备的设备主要用于汽车行业，

空调压缩机行业，家电行业以及其它行业。

7. 认识到了公司在做设备的工作原理及其设备各零部件所起的作用，型号和大小。

以上是我对实习期间的工作总结xx年的工作计划如下 ：

一、对销售工作的认识

1.市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额300万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员交流沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

4.不断学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

5. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

6. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

7.努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访10位客户，促使潜在客户从量变到质

变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3. 做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

4 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

5. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到客户手上，以防止有任何遗漏和错误。

6.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮客户承担全部或部份设计工作。

7.争取早日与客户签订合同，并收取预付款，提前安排交货，以最快的时间响应客户的需求，争取早日回款。

8. 货到现场，请技术部安排调试人员到现场调试，,验收。

9. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 客户、同行间虽然存在竞争，可也需要与同行间互相学习和交流。

2.对于老客户。经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯不断提高自己的'能力。以上是我xx年工作总结及xx年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献!

(一) 销售小团队建设宗旨

团队建设的核心是参与和共赢。团队的参与特征体现在团队的项目协作上，团队中每一个成员都能没有任何顾忌的发表自己的意见，在一种和谐的氛围中，共同研究解决问题的方案，依据方案完成项目的销售工作。团队的共赢体现在团队成员都能够在其他成员的协助下快速成长，并且能取得更好的销售业绩，从而获得满意的经济收入。

(二) 销售团队定位与总体目标

销售团队要有团队定位及团队目标。团队定位视团队成员的能力而有所不同，团队目标依据团队定位的差异可进行一定调整。

团队建设规划

1、建立团队文化的几点要素

(1)成就的认同。

(2)互相协作，不推诿，不抱怨。

(3)有共同地切实可行的业务目标和实行路线。

(4)竞争，团队内部的竞争以及团队之间的竞争。

2、建立共同目标观念

(1)每个团队的成员必须相信，当公司获利时，他们也会得利。他们必须相信，当区域的运作顺利时，他们也是赢家。

(2)安排有赢家的善意竞争，但如果达成目标的话，就不要有牺牲者。

(3)内部竞争是健康的，不是特别指明某个业务员对抗另一个业务员。

(4)鼓励团队中的成员一起努力。要他们彼此帮忙，平衡优缺点。

(5)销售团队中任何人的杰出表现都要让公司本部知道。

(三) 团队建设

团队成员：销售经理和销售工程师

销售团队职责：主要负责联系区域内设计院、钢构公司、建设公司以及业主等客户，洽谈客户，维护客户以及产品推广工作。

(四)成员职责

1.销售经理

a职位内容

1)不折不扣地完成上级领导制定的销售拓展目标以及团队业绩要求;

5)勇于探索和创新，善于将自己和销售工程师的工作经验加以归纳和提升，向上级领导提供可行性建议。

b组织建设

5)在上级的培训和指导下，不断提高自己的销售技巧和工作能力。

2.销售工程师

a职位内容

1)负责区域内目标客户的开发，并完成季度及年度销售任务;

3)配合销售经理完成公司要求的其他工作。

b任职要求

1)大专以上学历，至少一年销售工作经验，能力特别突出者可放宽。

2)对财富及成就感拥有强烈欲望，并将其转化为积极主动的执行力。

3)责任心强，富于工作激情和热情，勇于面对压力，并积极的寻找解决办法。

4)学习及探索能力强，可迅速适应全新的行业领域及业务模式，善于捕捉潜在的市场机会。

2.销售员工作计划

工作计划冲刺班 销售员冲刺工作计划书销售员工作计划书篇二

第一轮：各学科各单元的基础知识复习：(时间：一至一个半月1月15日-2月15日前)

1.把课本从头到尾认真的看一遍。把相关的知识点画下来，认为重点的要用红笔做记号。

2.对学过的知识进行唤醒，拾起忘记的知识。

3.要做一些相应的习题来帮助理解和记忆。

第二轮：各学科各单元的专题知识复习(叫做检查装备)：(时间：3月15日前)

1.买一本有一，二轮复习的辅导书，像点拨，5年中考3年模拟等等。在做习题的时候要把不会的题的相关知识重复看一遍，并做好记号，表明这个我已经看过了但不会。

2.要详细做各单元的复习题，不要漏掉知识点。有难题要看原理。往往一道题含盖的知识点很多，这类综合题是最练习头脑的。

3.要总结公式，定理，要领，单词，语法，诗词，文学基础，化学方程式，反应原理，各种实验等等。

第三轮单科目的知识整合：(时间：4月15日前)

1.做一些单科的历年的中考习题，可以看答案，问老师和同学，看答案的目的是学习中考的题是如何解答的，改正平时学习中的不良解题习惯和解题方法。把做错的题用红笔画下来，并改正，写不下的要粘小条。每份都要自己批改出来，以备考前浏览用。

2.在做题中总结解题的方法，和一些常用，但课本中没有还必须要会的知识。这部分的知识要用小本笔记记下来做考前浏览用。因为不是每天都能用上，所以会忘记的。

3.建立一个错题集，不要重新抄录题目再重做。要把你做的

中考习题集留好，能订的订在一起，最好能用一个分页夹来装材料。

第四轮：仿真模拟强化复习：(时间：5月15日前)

1.各学科要按中考的时间来做中考模拟题，不要看答案，限时完成并记时，留意自己做卷子的时间时不是在缩短或延长。做完自己批改，找出不足之处。有错误的卷子要留好订好。备用不能扔。把每次统一模拟考试的卷要留好订在一起。有能力的话，要找其它同考区(县)的模拟题做，还有重点中学自出的考前模拟题(指有中考教师参加出题的学校)。

2.要在解题的时候掌握技巧，能用口算的要用口算，能用巧算的用巧算，能用公式的用公式，总之要在做题的时候学习如何使用技巧。

3.要在做题的时候养成边做边检查的习惯，如果这时候还有写错字，做错题，抄错题等不良习惯，这可就是你中考的杀手了。这些平时不太重视的毛病这时就是一条拦路的虎了。每每高分都和你擦肩而过。后悔不已。

第五轮：强化中考考点，压轴大总结：(时间：6月10日前)

1.找各学校的压轴题来做，历年也可以，这是中考的方向。

2.以往没出过的题在这里进行复习时，今年可能就会出了也不一定的。

3.找同学或父母的朋友的子女互换压轴习题，加大见视。

第六轮：考前浏览，(考前一个星期)

1.把以前所有学过的知识点(册)和总结拿出看，这个时候会的就会了，不会的就还是不会了，只能如此了。

2.把以前所有做过的习题集册拿出来看，由其是错题，看一看自己在什么时候会犯什么样的解题错误。这些错误要在中考的时候避免再现。

3.把课本知识再从头看一遍，看一看自己画的重点和要点，再记一遍，有利于考试时的思考。

分科复习：数学

物理：

光学的重点是光的性质：反射，折射，平面镜原理，透镜成像(重点)和应用。电学主要是电流，电压，电阻的串联和并联的性质，电功率，电功，焦耳定律，电磁的性质，现象，试验，单位换算(这里会出大量的题，是重点)，公式要熟，变形公式用的要快。

热学主要是物态变化，热力学公式的应用;给你补充一个书上没有但考试考的公式□q=mq□这是固体热量的计算公式□q是热量□m是质量□q是热值力学比较多：简单机械(包括杠杆，滑轮，轮轴，斜面，功，功率，能量转化等)主要把公式，导出公式，公式间的互化等掌握住，实验方法和结论。

化学：

要熟练掌握1-20号元素的名称和元素符号的书写。要正确书写化学式和方程式，熟记各种药品的俗称，颜色，气味。要熟练质量分数的计算，这是重点，初中的化学计算只有这一个，所以必需要会。各种气体的制取，收集都是重点，还要多做习题掌握题型。

语文：

把握重点巧用方法

工作计划冲刺班 销售员冲刺工作计划书销售员工作计划书篇三

高考将至，为进一步提升同学们的积极性和主动性。在最后的一个月里，决战高考，不留遗憾，特制订冲刺高考工作计划。

1、 抓紧学习时间，及时到教室学习。上正课时认真听课，不做小动作;上自习课时做到无抬头、无声音，严查无事说笑。上课期间无特殊情况不得出教室。

2、 就餐、聚会时及时离开教室，排队整齐迅速无声音，行进时不说话不打闹。

3、 午休和晚寝，一定及时迅速，不说话，不做影响别人休息的事情。晚上加班不得超过11:00点。

5、 下课时不在教室及室外打闹，保持学习环境的安静!

4、 值日同学应及时值日，保持教室、寝室的卫生整洁，营造一个舒适的备考环境。

6、 谨慎请假，无重大事情(除非生病)，一律不得请假，做到心无旁骛地复习备考。

7、 注意个人卫生，防止疾病发生，不随意吃东西，不做剧烈的运动，运动中要注意保护自己。

1、要求早上6:10前必须进教室，入班即进入学习状态，千方百计提高早读效率。

2、晚上18:00前进入教室学习，安排晚读。重点放在语、英、政、史、地的记忆背诵上，专科生读语、英。

3、结合学生考情，多与学生交流，尤其注意临界生与落后生，给这部分学生加油、鼓劲。

4、利用班会或做人教育课，进行心理辅导与学法指导，指导学生做好复习计划，同时做好应试教育指南。

5、结合学生考情，召开本班教师协商会，协调师生关系。完善针对辅导制度。统一思想，突出工作重点，做到实效性。

工作计划冲刺班 销售员冲刺工作计划书销售员工作计划书篇四

2. 团结紧张，严肃活泼，规范行销，业绩保证

3. 客户服务，重在回访.仔细倾听，你认心情

4. 索取介绍，功夫老道，热忱为本，永续经营

5. 服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收

6. 客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生

7. 全员齐动，风起云涌，每日拜访，铭记心中

8. 成功靠朋友，成长靠对手，成就靠团队

9. 创意是金钱，策划显业绩，思考才致富

10. 知道是知识，做到才智慧，多做少多说

11. 积极激励我，多劳多收获，汗水育成果

12. 梦想聚团队，团队铸梦想，激情快乐人

13. 忠诚合作积极乐观努力开拓勇往直前

14. 今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌!

15. 目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营!

16. 经营客户，加大回访，用心专业，客户至上!

17. 目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营

18. 全员实动，本周破零加大拜访，业绩攀新

19. 热情服务转变观念增强知识迎接挑战

20. 快乐工作，心中有梦，齐心协力，再振雄风

21. 一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底

22. 三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一

工作计划冲刺班 销售员冲刺工作计划书销售员工作计划书篇五

在学校领导下，以突出体现学生主体为中心，加强对学生的思想教育、道德教育、法制教育、心理健康教育、职责教育、理想教育，提高学生自我教育潜力、自主管理潜力，培养学生具有健全人格，具有拼搏进取的精神。争创高考理想成绩!

坚持以学生利益、学校利益为重，服从领导，理解安排；坚持以人为本的教育方针，努力抓好班风、学风建设；坚持四项基本原则，培养现代新人。具体要求方面：做好早晨7：00，晚上7：00的考勤与早读晚读质量；严把各科作业的质量关，引导学生均衡布置各科学习时间，争取各科科学平衡发展，全面提高总体成绩。

1、做好学生思想教育工作，指导学生从思想、知识、心理、身体、考技等方面做好准备，稳定情绪，以良好的精神状态去迎接挑战，去把握住人生重大选取的机会。

2、认真上好班会课。利用各种形式的班会课对同学们进行思想教育，调动学生学习的用心性，培养学生良好的品格、修养等。个性上好第一周的班会课，帮忙同学们树立争取高考胜利的信心。有计划地安排一些主题班会，提高每一次的班会课的质量。

3、实行班干部轮流值日负责制，严格考勤，严格控制自修课纪律。配合开展学校的各项活动，持之以恒地抓好学生的日常行为规范教育。不定期深入学生宿舍，协同宿管组搞好宿生的管理工作，为同学们营造一个良好的休息环境。

4、争取各科任老师的大力支持，做好培优转差。要确定优生的培养目标和差生的转化目标。

5、多与家长沟通。要有严格的请假制度，树立安全意识，遇到特殊状况及时与家长联系。

6、强化科代表的责能和作用，使他们真正成为学科的带头人、老师的好帮手、同学的贴心人。

7、树立榜样和典型，激励学生奋发向上。

总之，我讲配合学校，在学校和年级的指导下，为班群众营造出良好的学习氛围，为学生备考创造出良好的外部环境，争取超额完成学校交予的任务。

工作计划冲刺班 销售员冲刺工作计划书销售员工作计划书篇六

大家好!

我演讲的题目是“成功者必备的素质——自信”。

爱迪生说过：“自信是成功的第一秘诀”。自信在学习中十分重要。特别是对于我们这些处于临战状态的学生尤为重要。在学习中，静下心来，能够认真学习、做题;心理积极就能够不断地将压力转化为动力，促进自己的前进。

同样的，信任自己，并不盲目地认为自己是对的，就能够不胡乱猜忌自己已经做出来的答案。这点看似很小，但起到了至关重要的作用。一是考试的时候，你会省下去检查那些自己确信正确的题目的时间，二是考试以后你心里会变得很有底。

其实自信是一种生活态度，是一个成功者必备的素质。相信自己有能力解对题。它所起的作用是将你已有的能力极大地发挥出来，我真切希望所有对自己信心不足和正在丧失信心的同学从中得到启示。

将全部身心投入到学习中来，把自己的智慧潜能发挥到水平，重树信心，挑战自我，赢在高考场上。那些永远不向命运低头、面对挑战永不服输、面对挫折永不气馁的强者，才是真正的顶天立地的××中学学子。

的现代教育学家卡耐基用了一个很浅显的日常生活经历解释了这样一个问题：一个人爬楼梯，分别以六层为目标和以十二层为目标，其疲劳出现的早晚是不一样的。

把目标定在十二层，疲劳状态就会晚出现，当爬到六层时，你的潜意识便会暗示自己：还有一半呢，现在可不能累，于是就鼓起勇气继续向上走。远大的志向是人生的奋斗目标，是前进的动力，是进步的内燃机。

在我们学校，一大批学子走进了北大、清华等知名学府。以骄人的成绩构筑起了灿若星辰的××中学名生群。总结他们

成功的经历，很重要的一点就是在高中的起跑线上，他们就已锁定了自己的人生理想，锁定了心中理想的大学，持之以恒地坚持下去。

其实，任何一件事的成功，都伴随着困苦和挫折。高考就是凤凰涅磐，没有炼狱般的经历就不会得以重生，一个人能够经受得了高考的苦，什么苦都能受，在很大程度上这就是一种素质，它会让你终身受益。

迎接高考的复习异常的艰苦，心理压力大，学习时间长，生活节奏快，考不完的试，做不完的题，但是心中只要有一个远大的目标，每天再累也能够适应，就像爬一座高山，只有凭着坚忍不拔的毅力和执着追求，才能登上山顶，只有登顶者才能领略无限的风光。成功与失败往往是取决于能否坚持住，要有“咬定青山不放松”的决心，坚持就是胜利。

每个人心中都有太多的梦想，谁又知道有多少梦想会实现，又有多少梦想会如期到来!在许多时候，你都必须有足够的信心和耐心去等待。许多的梦想都会在未来的某一天实现的。

我坚信：20__年的高考一定会因你的努力而大放异彩;20__年高考也一定会永载学校发展的史册。你们一定会为学校的高考创造新的奇迹!

为了梦中的理想，我们一起努力吧，20__年高考的胜利一定属于顽强拼搏、勤奋上进的某某中学的学子。

我的演讲完毕，谢谢大家!

工作计划冲刺班 销售员冲刺工作计划书销售员工作计划书篇七

而初三下学期是实现这一目标的最后阶段，只有重视其学习过程，才能让同学们转变各自的学习态度，明确努力的方向，

实现自己的理想。

二、鼓信心、抓恒心

初三下学期最后的四个月是同学们冲刺的阶段和收获的季节。在这个时期里，凡事放慢脚步，多观察，细心发现，小事勤说，引导启发，尽快解决。 首先，根据同学的情况，做好每个同学的思想工作，帮助他们鼓起学习的勇气。初三年学生也存在着很强的逆反心理，一味地责骂学生只会让其失去学习的动力和信心，效果适得其反。多从学生的闪光点入手。在整个的学习过程中，注意做好学生的思想跟踪，抓恒心，及时进行思想的调整。

其次，升学的几个个学科在结束初三的课程后，就进入复习，要让学生在复习中，制定出符合自己实际情况切实可行的复习计划，对原来学习过的知识进行查缺补漏，使他们在学习和复习的过程中树立信心，战胜一切学习上的困难。 再次，做好体育中考的各项准备工作，配合体育老师进行体育考前的训练工作，力争使得更多的同学达到优秀。

三、齐进步、共提高

在初三下学期中，要关注同学们各学科之间的平衡发展，根据各科学习的特点，引导同学们不断加强薄弱学科的学习，不能出现偏科现象，使他们明确^v^7-1=0^v^的道理。

根据每个学生的实际学习水平，两极差异巨大的现状，提出不同的要求和学习指导意见，在具体的教学中尽量做到分层，提高学生的学习积极性，可以将学习程度相近的学生组织起来，利用课后补差补缺或优化提高，这样对不同层次的学生都能调动他们的主观能动性。

班主任还应该着眼全局，以身作则，与各科任教师密切配合，及时掌握学生的学习动态，督促学生多下功夫，各科兼顾，

不放弃任何一科，老师、学生、家长上下拧成一股绳，形成顾全大局、协同作战、齐抓共管、全面提高的局面。

对月考、统考中出现的问题及时分析原因，找出对策。对学生出现的压力大、焦虑高、成绩不理想、学习信心下降、时间分配不当、有骄傲情绪等现象及时纠正，调整心态，指明正确的方法。

四、重细节、强管理

纪律是成功的保证，在初三的下学期里，班级的各项管理还需从细节入手，仍然注重常规，仪容仪表，加强班级管理工作，严抓课堂纪律，不能因升学而放弃班级的常规管理工作，要让学生全面发展，提高其责任心。

五、常联系、谋发展

我们的教学能够得到家长的配合支持是非常重要的，通过家长会、家访、电话询问等方式与家长联系，取得家长的支持能使我们的毕业班工作顺利开展，可以在和家长的沟通中了解学生的不少情况，共同找出一些症结和解决问题的良方。

总之，初三下学期班主任工作要从理想思想教育入手，以提高学习能力为核心，纪律管理为手段，全方位调动积极性。争取中考取得理想的成绩。

工作计划冲刺班 销售员冲刺工作计划书销售员工作计划书篇八

落实《关于加大产业招商引资力度服务高质量发展意见（试行）》（银政规发〔2021〕2号），用好自治区及我市产业后补助政策，强化政策引导和保障，严格政策落实和兑现，加大产业招商支持力度，重大项目“一事一议”，打好政策招商“组合拳”。按照“项目-产业-产业链-产业集群”思路，列

出要素保障清单，强化劳动力、土地、资金、数据全方位配套，为企业提供全方位服务。

落实“六保六稳”措施，围绕落实减税降费政策、稳投资政策和支持实体经济等关键环节，明确职责，建立台账，跟踪服务，推行“延期办、容缺办、特事特办”，及时解决招商引资企业落地难、成本高、融资难、负担重等问题。进一步落实招商引资企业代办制和优秀企业家绿色通道服务、涉企执法检查登记备案等制度，为招商引资企业提供登记咨询、开办代办、纳税咨询、各类准营事项申报以及融资、人才、创新等各类惠企政策咨询服务和落实，当好“店小二”、做好服务员。

落实《银川市产业招商考核奖励办法（试行）》（银政办发〔2021〕46号），树立“产业考核”风向标，加强正向激励，压实平时提示、月度通报、季度督查、半年考核、全年总结各环节，强化结果运用，实行各县（市）区、园区招商引资工作挂榜排名机制，营造你追我赶促招商的浓厚氛围。

（此件公开发布）

工作计划冲刺班 销售员冲刺工作计划书销售员工作计划书篇九

好不容易熬过了这黑色期末!当然努力也不是白费的，考试时我感觉轻松多了，不是很累，只不过在复习的时候还是有些疏忽了，非常重要的一门——语文只有86。5分，但数学和英语能冲刺到90分以上。

期末的冲刺是如此辛苦，我把一学期的时间都用来玩了，最后才来恶补，看来下学期一开学就得打好基础，到期末就不用那么累人了。

工作计划冲刺班 销售员冲刺工作计划书销售员工作计划书篇十

面对高考大关，学生是否有良好的心态和扎实的知识顺利通关，与各学科的教与学有密切联系，也与班级管理工作息息相关。这学期班级工作重点是抓班风、学风建设，营建一个良好的班级学习氛围和环境，点燃学生最后冲刺的热情与激情。根据本班的实际制定该计划。

在学部领导下，以突出体现学生主体为中心，加强对学生的思想教育、心理健康教育和理想教育，提高学生自我教育和自主管理能力，培养学生具有健全人格，具有拼搏进取的精神,争取在20xx年高考取得理想成绩!

鼓励学生面对挑战迎难而上。培养学生勤奋拼搏的意志品质;培养学生耐得住寂寞、抵制住诱惑的心态。使学生明白只要有信心，再加上刻苦努力的学习，朝着自己的目标发展奋力拼搏就一定能够成功。

(1)举行百日冲刺宣誓主题班会，部署最后100天的复习要求;

(2)举行家长会。利用一切可以利用的力量，齐心迎战;

(3)通过主题班会、讲座等活动，让学生了解和认识高考形势和动态;

(4)通过主题班会和高考理想的规划，激发学生对理想追求的欲望和缩短现实的距离。

与本班科任教师保持联系，负责协调本班科任教师之间的相互关系，了解本班学生各科学习情况，协调各科作业以及时间分配等问题，一模、二模过后定期召开科任老师协调会，共同研究，找到差距，认清形势。及时同科任老师交流，发扬我班科任老师的优良备考资源，对学生进行学法指导，培

养学科兴趣。让更多同学掌握更好的学习方法，提高学习效率。

通过召开家长会，通过电话短信等各种途径同家长保持密切联系，沟通学校教育和家庭教育，发挥家长在学生教育中的作用。并做好家长的思想疏通工作。家校联手形成合力为孩子的高考保驾护航。

上学期通过考试和了解，结合科任老师的意见我们确立了七班的重本名单，他们分别是。上学期的几次大型考试充分的显示了这几位同学的实力和基础。但就期末惠州统考和东莞的统考也暴露出了本班的几个问题。一是尖子生太少，重点线人数不足，临界生过多;二是大部分达线的同学超出分数线很少的分数，不具有很强的优势。针对班级的尖子生和临界生的情况，要通过召开科任老师会议，分析学生实际情况，针对这些孩子的实际，关注这些孩子的薄弱科目。努力打造薛琪、叶灿荣、赖威华等尖子生的优势，努力帮助其冲击名校的愿望。尤其是薛琪同学，要联系各科老师重点关注，个别辅导，打造亮点。

对于等同学要加强对学习督促，克服学习的急躁情绪和不良心态，帮助其补上那块“最短的木板”，实现自己的梦想。针对等同学在莞惠两次考试中后来居上，进步很大，要积极鼓励，帮助其明确学习目的，保持持久的学习热情，争取取得更大的进步，发挥班级中坚力量。

对于本学期的一模和二模考试要正确分析每位学生的学习情况，给予正确的引导，对于考试存在的问题及时给予解决。对于处在临界状态的学生，调动每位科任老师的积极性，每一位任课老师都要对于这些临界生伸出温暖之手，帮助他们把自己的薄弱学科抓上去，狠抓落实，使每一位学生都能在原有的基础上有较大的提高和进步。

备考复习，知识量大，难度和综合性强，学生的心态波动大，

高考试题有一定的长度、广度、梯度，学生有怯场心理。最后复习阶段保持积极稳定、紧张有度的心境极为重要。针对一模和二模的实际情况，充分利用班会时间，及时做好心理辅导。正确引导他们看待考试和成绩。对成绩好的同学给予表扬鼓励，对尚未达理想成绩的同学给予打气激励，让各个分数层次的同学都不甘落后，都有拼搏冲刺的精神，都有沉着应考的那般劲。面临高考的高三学生心理的压力很大，即时引导和排解他们的焦虑，充分有效的利用剩下不多的时间，以健康、自信的心理状态参加高考。

(1)开好班会，加强学生教育和备考的引导。

(2)做好一摸、二模考试及高考工作。

(3)跟踪优生、临界生。

(4)做好学生高考体检工作。

(5)加强与家长联系。

(6)协调各课任教师工作。

(7)高考动态信息公布。

(8)考试技巧与策略辅导。

(9)及时了解学生思想动态。

(10)加强学生考前心理辅导。

(11)高考前准备工作。

(12)填报志愿指导，填好志愿。

我们全体高三7班的师生将积极进取、奋力拼搏、精诚团结、

力创佳绩。积极为班集体营造出良好的学习氛围，为学生备考创造出良好的外部环境，努力完成学部交给我们的高考任务。