

# 最新写一周工作计划表的英语 一周工作计划表(优秀5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。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。

## 写一周工作计划表的英语 一周工作计划表篇一

1. 认真学习领会和全面贯彻落实公司经营工作的一系列指示精神和决策部署，完成各项工作任务，完成公司确定的指标。
2. 完善部门工作，培养一支纪律严明、训练有素、热情服务、文明执勤、作风顽强、保障有力的保安队伍。
3. 做好与公司全体部门在各项工作的沟通、协调、协助工作。
4. 抓好公司保安队伍建设，做好招聘、培训、训练工作;形成良好的从招聘、吸收人才--培训人才--培养人才--留住人才的良性循环机制。

## 二、主要工作计划措施

(一)、保安部结合公司实际情况做好20\_\_年安全保卫工作。

1. 正确处理好与场馆各部门之间的关系。
2. 严格控制出入场馆的人员与车辆，杜绝无关人员、车辆进入场馆;维护场馆的安全，创造舒适、放心的办公环境。
3. 做好各片区的巡查工作，特别是对重点部位的检查，夜间、节假日期间加强巡查力度，确保安全。

4. 与公司全体员工、大运安保部形成群防群治，联防保卫巡查制度。

5. 做好治安管理工作、消防工作及监控系统管理等工作。

(二)、配合人力部门把好本部门的用人关，做好队伍建设，打造一支稳定、团结、素质高、岗位技能突出、责任心强的安保队伍，确保公司业务经营正常运作。

全面总结年安保工作存在的薄弱环节和不足之处，加强部门工作、工作纪律、岗位责任、岗位技能的管理、教育、培训，充分调动全体保安队员工作的积极性和主动性，增强服从意识、服务意识、责任感，使全体队员用饱满的工作热情全身心地投入到日常的工作中。

(三)、公司安保部参照行业规范将对在职保安员进行一系列的学习与培训。物业保安培训工作的总体目标是培养高质量的、合格的保安人才，岗前培训和在岗轮训是提高物业保安素质的重要途径。

1. 每周一次的车辆指挥、队列训练、消防知识等培训，通过讲解、学习和培训使全体保安员在思想认识和日常工作中有不同程度的提升，从而增强保安队伍的工作能力。

2. 定期对全体保安人员进行公司简介、发展方向、公司动态、公司精神的宣传教育，积极营造员工的荣誉感、上进心与责任感。

3. 在日常工作中引导保安员提高服从意识、服务意识、文明执勤、礼貌待客，从而提高服务能力，在工作中尊重客户，教育员工从心里明白我们所做的工作，都是为了客户的满意。

4. 结合部门的实际情况对保安人员的仪容仪表、礼节礼貌、行为规范等问题进行不定期的检查，提高全员落实制度的自

觉性。

5. 每季度公司举行有针对性的军事队列、消防等比赛活动，从而激发公司各服务处保安队伍的团队意识和荣誉感，增强积极向上的工作热情和向心力。

(四)、认真做好安保部全年的安全生产全方面工作。

1. 严格按照安保部内控目标，建立目标管理责任制，分解落实工作任务，责任到人，有效解决员工干与不干、干好干坏都一样的被动局面。制定全年工作任务，将各项工作分解落实到各队各班组及员工，使全员思想意识全面提升，感到人人有任务，个个有压力、有动力。

2. 每月进行一次安全检查，对本部门存在的问题认真做好记录并按公司要求发出整改通知和整改要求及时进行整改，真正做到以检查促隐患整改，以整改保企业安全。

(五)、加强各种设施设备的维护保养，提高工作效率。

1. 完善维保制度，明确责任。根据不同设备、不同区域，明确维保责任和工作流程，确保所辖设备处处有人管，件件有人护；制定具体的维护保养计划，确保设备在规定的时间内得到维护保养。

2. 执行正确的维护保养技术标准，整体提高维护保养水平，加强消防人员的业务素质和水平，凭借过硬的业务技能，保证设施设备维护工作的有序进行。

1

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要增加n个以上的新客户，还要有一到四个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，

多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成m到n万元的任务额，为公司创造更多利润。

## 写一周工作计划表的英语 一周工作计划表篇二

工作计划网发布金融销售一周工作计划表，更多金融销售一周工作计划表相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

### 一、工作目标

本学期是我作为金融与基础科学系系主任的第一个学期，在认真学习学校的工作计划和教学中心的布置的各项教学任务以及系主任工作职责后，我确定了我的工作目标和方向：认真应对新的教育环境下，教学模式和形式的变化，自发学习，结合本系的自身特点进行思考，并积极的开展各项工作，本着对任课教师和学生服务的思想，配合高职教务和成人教务部门推动各项工作的开展，完成各项教学任务，以达到全面服务教学，做好老师教学和学生求学的后盾。

### 二、工作思路

坚持以教学工作的中心的原则，严格执行系主任职责：(1)根据学校的发展规划，和教学中心的'要求：以教学常规管理为基础，以教学改革为重点，以提高效率为手段，以实践教学为突破口，以教、科研活动为落脚点，加强教学与实践操作的结合，全面推进本系的各项工作。(2)严格教学管理制度、教师考核制度。现在各种制度有章可循，在制度的约束下，全系的管理就变得简单而有效了。(3)积极开展教研活动的讨论。本系迄今为止进行了三次教研活动，每次教研活动都有确定的主题，老师们都能积极予以回应，并提出了很多建设性的意见。

### 三、工作内容和工作方法

#### (一) 教学管理方面

##### 1. 抓好教学管理制度建设，规范日常教学程序

本学期第一次的系里活动围绕新学期的教学活动开展，包括：重申职大、电大学生学习资料的整理与上传；课程的核定；尤其是课改后网上课堂的执行；对于调停课的程序、以及成人课堂的管理等和老师们都进行了沟通，保证课程的有序进行。完成了新开课的统计、老师课时核定等相关教师利益的工作。

#### (二) 进行教研教改研究，提高教师的理论水平和科研能力

本学期第二次研讨中我们讨论内容是“如何结合学生特点进行教学，如何把学生留在课堂”，“如何结合学生特点进行教学”结合在如何提高教学有效性的会议上老师们的发言，我们展开了热烈讨论，我们感到其实每位老师都在挖空心思各种办法来进行课堂教学，也很有责任心，这样的讨论也布置给每个老师，作为一个教改的课题去思考并撰写成文。

本学期第三次研讨中我们系关于市电大课题的布置工作开展，并通报了《联合学报》的发稿要求，在这次科研活动中，我们系部分老师拟申报了名为《新媒体环境下教学资源的开放与共享》的课题，更多集中了年轻老师的力量，进行课题、论文方面的实践和科研水平的提高。

#### (三) 坚持教学考核，促进制度的贯彻和落实

在需要向不同的教学部门提交各类的资料过程中，老师们相互配合，在规定的时间内，我也会给老师们进行温馨提示，并帮助电脑方面不擅长的老师进行资料的上传。在资料检查的过程中，我发现老师们都很积极主动，并且很认真的按照要求完成了各项任务，体现了老师们对教学工作的责任感。

检查结果如下：负责职大课程8位老师们上传了10门课程学习资料，负责电大课程教学的老师10人上传了36门课程的学习资料，在规定的时间内，完成了各项任务。

4. 金融销售一周工作计划样本

5. 个人金融工作计划表

## 写一周工作计划表的英语 一周工作计划表篇三

1、制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20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。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，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、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

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

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

- 7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。
- 8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
- 9、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，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。
- 10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。
- 11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。
- 12、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。

## 写一周工作计划表的英语 一周工作计划表篇四

下面是为您整理的《销售人员一周工作计划表【四篇】》，仅供大家查阅。

一：对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二：在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，

采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四：今年对自己有以下要求

1：每周要增加××个以上的新客户，还要有××到××个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：为了今年的销售任务每月我要努力完成×到×万元的任务额，为公司创造更多利润。

1. 市场调查与分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。这些都要从对前一年的市场形势中推断而得。
2. 销售模式。做好市场分析之后，要根据你的结论找出适合自己产品销售的模式和方法。每一个销售人员的思维模式、做事方法都有不同，因此，建材销售人员要找出适合自己的方法，如此才能事半功倍。
3. 确立销售目标。销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售工作计划的最重要和最核心的部分。
4. 考核时间。销售工作计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。
5. 总结。就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上五个方面是计划必须具备的。当然，计划也不是一成不变的，要根据市场的情况进行调整。

在这过去的一周中我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一周下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一周来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。
2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，

努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3. 良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满\*，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，

但是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房.我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8. 作为一个销售人员总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

本周，按照公司“直面用户”市场营销模式的指示，市场部长材科以调整品种结构、提高产品创效能力为目的，对长材产品辐射区域进行了全方位的市场调研和用户走访。同时，在市场部营销攻关、竞赛机制的激发和调动下开展有效市场服务、积极组织合同，完成了既定的销售指标。

长材科建筑用钢组人员保持对市场高度敏感性，抓住近期建筑施工用钢旺季的有利时机，在产品辐射市场内加大了hrb500(e)四级钢筋的推介力度，积极抢占市场先机。为了能够满足使用项目钢筋用量少、应用规格多、用量不稳定、交货周期短的要求，各业务人员认真做好当前的产销衔接，突出做好合同组织、生产计划和发货组织等重点工作，确保现货能够满足客户需求。同时深化市场调研，了解客户需求，提高市场调研质量和效率。

焊材方面，我们分层次、有重点的对唐山周边、河北、北京、天津、山东、辽宁，乃至国内整个东部地区的焊材企业进行了集中梳理。依据公司现行销售政策确立了焊材钢主要营销区域，并逐步明确了各地区重点客户及潜在客户，分层次制

定了适应于各用户的个性化营销策略。按照以焊条钢(h08a)□高强焊丝用钢、埋弧焊丝用钢为主，气保焊丝用钢为辅的既定营销方案，我们先后对117家焊材企业进行了电话咨询或实地走访，在宣传了“唐钢”品牌的同时形成了16家意向合作用户，发展了4家合作用户，为后续工作的开展及直面用户营销模式的转变奠定了基础。

鉴于一般硬线价格走低，市场交易低迷，我们着重关注了高牌号77b□82b硬线钢。以天津、辽宁、南通及河北为重点地区推广了唐钢77b□82b产品并努力寻找潜在客户，并于8月份在天津某预应力钢丝厂完成试用。同时，根据公司要求加大直供比例的精神，通过多次的实地走访、沟通、商谈，最终在7月与营口隆信金属制品有限公司达成协议，使其成为唐钢的协议户，目前每个月的协议量为500吨。

型钢方面，围绕大型角钢、矿用钢□hpb300等展开交流，积极推介公司大型型钢产品的同时，通过不断跟进服务，实现了与山西中展工贸有限公司之间的矿用钢合作。同时不断跟进了天津冶供、潍坊五洲鼎益、宿州恒顺、大同生起、亿鑫通讯等一系列角钢、矿用钢意向用户，关注其用钢需求的同时围绕价格、运输等开展了一系列工作，以期尽快完成该类用户的开户及订货事宜。与此同时，不断通过网络电话联系调研山东地区的铁塔企业，为下一步走访开拓该地区市场和用户做好前期准备。

长材科把全员业务水平的提升放在首位，在走访中坚持以老带新的方式进行用户服务，不断提升新业务员的业务能力。在市场中摸爬滚打，积累下的经验，全体业务员进行内部讨论，进行场景模仿，锻炼业务员的业务能力。除了在课程培训过程中的实战练习，还在培训后增加了对学员能力的全面评估。充分挖掘所有业务员的潜力，为今后的市场工作打好基础。

## 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。暂订任务：销售额10万元。
2. 适时作出工作计划，制定出计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 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。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 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。
7. 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。
8. 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. 制定出日计划和每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20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。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

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. 从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
4. 做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
6. 前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
7. 前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。
8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
9. 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，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸。
10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。
11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 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。

## 写一周工作计划表的英语 一周工作计划表篇五

1、以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导；坚持以人为本、落实科学发展观；完善教学、科研运行机制，提高教师整体教学和科研能力，为建设“一支学历层次、年龄层次、职称构和专业构更加合理的，适应学校理学发展变化的高素质教师队伍”打好基础。

2、围绕“本科教学评估”工作中心，以教学基本建设为重点，注重提高质量，加强素质教育，强化质量意识；加强理学建设，积极申报精品课程建设项目，办出学科特点。

3、坚持学科建设与专业建设同步发展，坚持科技创新与学科建设、人才培养、地方经济建设相合的原则，紧紧围绕“科技兴校和人才兴校”的战略方针，优化理学资源，变更单位名称，扩大办学内涵，申报理学本科专业。

4、圆满完成20xx年的教学工作和“教学评估”任务；

6、《大学应用物理》申报四川省精品课程建设项目；

1、在深入分析学校发展方向，对社会主义市场经济尤其是攀枝花市社会经济发展方向调研的基础上，采取各种渠道、方式和方法，争取学校教学指导委员会、学校党委和行政的支持，得到校领导的高度重视，确定单位的发展方向和内涵，变更单位名称、完成1—2个理学专业申报。

2、加强基础建设，核心是“办学条件和办学水平”建设。

(1)加强学习，转变教育教学观念、提高团队教学质量

加强政治理论学习，树立本科教育教学思想。抓住学校实行教考分离这个契机，充分发挥教师的主动性和能动性。继续实施集体备课和集中答疑制度，以提高基础课教学整体质量。各基础课教研室认真研究总实践经验，充分发挥老教师和学术水平高、教学效果好的教师“传、帮、带”作用，带动全体教师积极、认真、深入地研究教学对象、教学内容和教学方式方法，保证教师的备课质量和教学效果，从而促进教学水平的整体提高。

## (2) 加强办学条件建设，提高办学水平

加强数学学科和物理学科建设，按照省级精品课程建设标准、要求建设《大学应用物理》。

加强科研、教研教改工作是强部之路，是提升我部影响力和吸引力的重要途径。在开展好学科建设的同时，加大科研、教研教改工作的力度，并注重效果。鼓励教师参加科研、教研教改工作，提高教师科研能力，促进教学质量的稳步提高。建设理学研究所，开创教研教改工作新局面。加快筹建数学建模实验室，完善普通物理实验室建设。

利用我系基础课教学资源的优势，开展考研复习工作，通过逐步探索和研究本科考研数学教学的模式，方法，总结经验、建立题库，提高考研数学的教学水平，锻炼教师队伍，为我校学生考取研究生做出努力和贡献。

加强数学建模的培训与竞赛工作，合理安排培训的时间，制定适合我校实际情况的培训计划，同时开设数学建模选修课，在我校的学生中创造一个良好的学生科技氛围，以此来提高教师的教学与科研水平，革新教学方法、手段，提高我校在同所高校中的竞争能力。

## (3) 加强师资队伍建设力度，提高教学质量

以加强师资队伍建设为重点，苦练内功，积极应对学校试学分制，进一步完善相关教学管理制度、津贴分配制度等配套制度建设，解决好教学任务繁重、进一步提高教学质量与师资队伍培训、提高的矛盾，顺利完成教学质量稳步提高和师资队伍建设成效显著的双重任务。以学校系级考核目标管理体系和教研室目标管理体制为契机，加强部、教研室的管理，充分发挥教研室在教学管理中的主导作用。各教研室应因地制宜、灵活多样开展教研活动，提高教研活动的质量，充分调动教师对参加教研活动的自觉性和积极性。组织教师深入钻研、领会课程教学大纲，转变教育教学思想观念，使之符合高等教育法的要求，符合人才培养规格的要求。同时，加强公开课、示范课和观摩课的开设，加强教师间的交流和合作，营造良好的工作、生活氛围。

#### (4) 完善制度、提高效率

本部管理工作将继续坚持民主管理的科学管理方式，采取调研决策、计划、组织实施、检查督促、总表彰的工作方式，不断完善规章制度的建设，保证管理工作的有效性、规范性。继续实行部主任会、部务会、部党政联席会和部教职工大会制度，部上重大事件经部主任会、部务会讨论、研研研究，及时形成部务会纪要，张贴公示。充分调动部秘书、教研室主任的工作积极性，充分发挥他们在部级管理、教学管理中的作用。加强部秘书、教研室主任政策法规、管理制度、管理办法学习，不断提高骨干队伍的政策、业务水平。