

小学教学质量提升工作计划 小学教师教学质量提升工作计划(精选5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。计划书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇计划呢?以下是小编收集整理的工作计划书范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

转正工作计划与工作目标篇一

一、认真学习理论,明确课改方向。要把理论学习作为伴随课改全程的活动。二十一世纪,是一个信息时代,知识不断更新,新的理念不断涌现,学习成为现代社会生活的重要方式之一。教师从事着教书育人的工作,更需要学习。只有那些重视学习,善于学习的人,看问题才会更准,思路才会更清,行动才会更快。教导处将统筹安排,将学习安排到全校业务学习活动中,渗透到教研组教研活动中。在学习中,既要学介绍具体经验文章,也要学难懂的理论性较强的文章,防止东施效颦;既要学正面宣传的文章,也要学提出争议的评论,防止人云亦云。采用理论联系实际、集体与自学相结合的办法,要求每位教师做好学习笔记。并经常组织交流,使先进的教育思想牢牢扎根于每位教师心中,从而更有的放矢地指导自己的教学实践,更好地为教育教学服务。本期与上期一样,每周一篇学习笔记,一月一篇案例设计一篇教育故事。

二、严格执行常规,提高教育质量。

1、严格执行课程计划。课程计划是法规,任何人无权变更,教导处将不定期抽查教师上课情况,严格督促教师自觉按课表上课,严禁私自调课或侵占技能课等现象发生,如有特殊情况确实需要调课的必须报请教导处批准。

2、本学期将继续组织教师学习常州市教研室修订的《中小学各科教学常规》，修订我校教学常规要求，使全体教师明确要求，自我对照，切实落实常规，有效地改进教学，全面提高教学水平与质量。教导处将提倡“推门听课，翻本检查”工作制度，继续实行学月常规检查制度。

3、加强教研组建设。教研组是教师教学研究的主阵地，教师成长成材的摇篮。各教研组根据学校教学工作计划，结合本教研组的实际情况，拟定切实可行的教研组工作计划。教研活动做到定时间、定内容(学习课改理论、写读书笔记、钻研课标教材、集体备课、听评课，进行教法和学法的探讨等)、定好主题和中心发言人。教研活动要在“实”与“新”上做文章，激发教师参与教研的主体意识和创造热情，鼓励教师多作、交流、共享教研成果。提倡各个教研组要创自己的特色，及时、认真总结得失，在期末进行交流，开展先进教研组的评选。

4、抓好集体备课。备课组活动集中与分散相结合。集中活动做到有组织、有计划、有安排，定时间、定内容、定主讲，突出重点，解决难点。着力提高集体备课质量，各班要针对班级实际进行修改，并在教学过程加以调整，倡导课后撰写教学后记和教学案例。

5、加强对教学质量的调研。教学质量是学校教学的灵魂和生命线。每位教师必须树立“有效教学”观念，增强质量意识，忧患意识，争先意识，努力提升所任学科的质量。本学期教导处将加大学科的阶段性调研力度，分析存在问题，落实解决措施，力争不使一门学科、一个班级、一个学生掉队。抓好几个调研与比赛，即一年级看拼音写汉字比赛，二年级朗读比赛，三—六年级“六一”作文比赛，低年级口算调研，中高年级计算、概念、应用题调研，英语阶段性调研。

6、抓紧毕业班复习迎考工作。认真总结上学期期末考试情况，分析我校六年级教学工作的现状，引导全体教师进一步明确

各科教学中存在的问题，采取针对性的应对举措；及时召开毕业班家长会，加强家校联系沟通，做好宣传发动工作，争取家长配某支持，为学生复习迎考，打胜小学毕业最后一仗营造良好的家庭环境和有力支撑。抓两头，促中间，分类辅导，采取学月考试，奖励前五名和进步大的等形式，努力提高毕业考试的优秀率和及格率。

三、深化课改实验，提升实施水平。

1、加强课改实验的师资培训。本学期继续组织教师学习新课标，把握其精神实质，加强对三年级等使用新教材教师的培训与管理。

2、加大课程研究的力度。加强教研和科研的结某，以教研为载体，以科研为先导，促进全体教师实施新课程，改革课堂教学的水平。继续与教研室多联系，争取专家的支持、指导，健全教研制度，改革教研形式。各教研组制定计划时要立足本校，结某自身教学需要，精心设计好每次活动的内容，开展小型、多样、高效的教研活动，创造性地开展活动，让教研和科研活动真正为提高教师课程实施能力服务。学校将有针对性地组织有关学科的校级教研活动，对品德与生活(社会)等术科教研活动也将有所安排。以此全面提高教师驾御新课堂的能力。

3、继续加强课程管理开发的研究，根据教育部“综某实践活动课程指南”的有关要求，加强管理，使之不至流于形式，加强课程开发的研究，继续开展综某实践活动，本期综某实践活动由教师自愿报名参加，综某实践活动组组长郑志强指导，集中力量进一步开发、完善我校校本课程——《我的家乡——梓潼》，使校本课程真正成为拓展学生学习领域、促进学生个性发展、培育学校教育特色的重要途径。

四、调动教师热情，加强队伍建设。

2、鼓励、支持教师参加学历进修，组织教师参加继续教育，切实提高教师的教育实践水平。加强计算机及其网络技术的培训，重点培养教师利用计算机进行辅助教学的能力、教育科研能力和应用信息的能力。本期，要求每一位教师利用远程教育资源上俩节课，由张玉全作好记载。

3、积极鼓励教师参加各种评优课活动、学术研讨和参加教坛新秀、教学能手、学科带头人的评选活动，采取更加有力的措施，着力造就优秀教师。

4、继续组织校课改积极分子、青年骨干教师、优秀教研组等评优活动，促使青年教师快速成长。教学是学校的主要、重点工作，提高课堂教学的质量是每一位教师每一节课所必须遵循的原则，教导处本学期将一如既往地深入课堂、深入各班，检查教学的各环节的落实，使我校的教学再创佳绩。

1、学校社会、家庭三结合，促进小学生诚信品质的形成

2语文课题将申报“愉快识字法”（市级）

3、校本教材开发，综合某实践活动(校)

4、数学课题组路漫漫其修远兮，亲爱的教师们，辛勤的付出，必会换来金秋的收获。

转正工作计划与工作目标篇二

全班共有学生39人，其中男生22人，女生17人。分别来自凌桥的炮台浜村、顾家圩村、西新村、凌桥村、北新村以及外地各省市。

本班学生有爱心，积极上进。班级风气较好，无论从学习的自觉性、积极性，还是行为规范各个方面都比以前有了明显的进步。本学期还是应该着重抓好行规教育，学习习惯教育，

使学生能在原有的基础上更上一层楼。

一、指导思想：

按照《少先队辅导员工作纲要(试行)》的要求，充分发挥少先队的优势，进行组织教育，开展丰富多彩的教育活动，提高少先队员综合素质；关注少年儿童身心健康成长，培养少先队员健全人格，积极引导广大少年儿童为实现中华民族伟大复兴做好准备。

二、工作要点：

1、认真学习、领会第五次全国少代会的精神，深入贯彻《中共中央国务院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》，切实把加强少年儿童思想道德教育落到实处，为建设高度的社会主义物质文明、精神文明、政治文明，构建社会主义和谐社会做好准备。

2、以《少先队辅导员工作纲要(试行)》的基本内容为主线，遵循少年儿童的成长规律，坚持以人为本的教育思想。一是要发挥少先队的优势，强化少先队组织教育，开展丰富多彩的教育活动，提高队员的综合素质；二是要从少先队作为少年儿童自己组织的角度，关注少年儿童的身心健康成长，努力提高他们的思想道德素质、科学文化素质和身心健康素质。

3、以重大节日、纪念日和重大事件为契机，结合本校实际，通过特有的标志、礼仪、阵地、群体互动、先进典型、组织制度和价值理念，倡导人人都平等的文化、人人都是主人的文化、人人都探求的文化、人人都创造的文化、人人都追求美好的文化，着力营造独具特色的少先队文化氛围。

4、面向社会，注重体验，与家庭、社会、基础教育新课程改革相结合，充分利用多种教育资源，为少年儿童创造更为广阔的成长舞台。倾听少年儿童的心声，关注少年儿童的成长，

满足少年儿童的需求，坚持把竭诚为少年儿童健康成长服务作为全部工作的出发点和落脚点。

转正工作计划与工作目标篇三

一、护理质量的质控原则

实行院长领导下的护理部-护士长-全体护士的三级质量管理监控，落实护理质量的持续改进，全面落实质控前移，加强专项质控，落实纠纷缺陷管理，实施安全预警管理，继续qc小组活动的开展。

二、护理质量管理实施方案

(一)进一步完善护理质量标准与工作流程。

1、结合临床实践，不断完善质控制度，进一步完善护理质量考核内容及评分标准，如病房管理、基础护理、重病护理、消毒隔离、护理文件的书写，供应室、手术室、门诊以及口腔科护理质量等，每月制定重点监测内容并跟踪存在问题。

2、修订护士长、护士绩效考评标准。

(二)建立有效的护理质量管理体系，培养一支良好的护理质量管理队伍

1、继续实行以护理部---护士长---科室质控员的三级质控网络，逐步落实人人参与质量管理，实现全员质控的目标。

3、落实各专项护理技术指导(会诊)小组的职责，规范护理会诊工作。危重病小组、褥疮评估与技术指导小组、输液小组、老年病小组、糖尿病小组。

4、加大落实、督促、检查力度，注意对护士操作流程质量的

督查。抓好三级质控管理，做到人人参与，层层管理，共同把关，确保质量，充分发挥护理质控员的工作，全员参与护理管理，有检查记录、分析、评价及改进措施。

5、完善护理质控管理委员会制度，职责，每季度召开会议，对护理存在的疑难问题进行讨论、分析、提出有效的整改措施。

6、加强对护理缺陷、护理纠纷的管理工作，坚持严格督查各项工作质量环节，发现安全隐患，及时采取措施，使护理差错事故消灭在萌芽状态。护理部对护理缺陷差错及时进行讨论分析。

7、加强医疗护理法律法规的培训，以提高护理人员的法律意识，依法从护，保护病人及护士的自身合法权力。

8、建立并健全安全预警工作，及时查找工作中的隐患，并提出改进措施。

9、每月进行基础护理操作培训，加强护理人员正规操作，并进行考核，及时发现操作中的问题并及时纠正。

10、各班护士每班对医嘱进行查对，护士长每周进行大查对，以保证正确执行医嘱。

转正工作计划与工作目标篇四

来到公司一段时间了，现在要转正，成为公司里面的正式员工，我很激动，同时也是领导对我财务工作的一种肯定，我就我之前的工作总结下。

我是会计专业毕业的，虽然在学校里面也实操过，但是真的来到公司的财务部门做事情，却发现其实还有很多东西是不懂的，像财务的一些系统软件，大学也学过，但是学的模模

糊糊，现在做起来，还是发现有一些困难，需要同事的帮助，在核对报表的时候，很多名词我并不清楚具体是什么，每个公司的产品，事务都是不一样的，而来到公司，则是需要先学习这些东西。在同事的帮助下，我也很快学会了这些，并在审核报表资料的时候很清晰了我的工作应该怎么做。

在工作中，我首先学习了公司有哪些产品，和哪些公司有哪些账务上面的来往，然后就在同事的带领下开始做事情，把资料录入到财务的系统软件里，做账目的统计和报表的审核等工作，一开始我也是不太熟悉，不能很好的完成，但是同事却是耐心的指导我，并在我做完之后给我检查确认。三个月的时间，我慢慢的从不太会做，到现在可以独自的做好，账目的统计，和跟其他部门的同事进行配合的时候，也能很好的沟通和确认了。可以说，我从一个懵懵懂懂的大学生变成一个独当一面的职场人，离不开同事们工作上的支持的。

由于我是个财务的新人，虽然现在的工作做得还可以，没出什么问题，但是我还是发现我还有很多的东西需要去学习，还有很多的工作并不能胜任，需要同事来配合。这些都是需要我慢慢的去学，去掌握，去在工作中做好的。

还有和其他部门同事的沟通方面，我显得有点儿古板了，不懂得变通，特别是和销售的同事沟通的时候，财务的老同事也告诉我，销售有时候为了达到销售的目的会灵活的去使用一些手段，但是财务却是严谨的，这样在账目上就会出现问題，这时候我们虽然要坚持公司的原则，但是也要懂得变通，了解清楚情况，如果是有特例的话，就需要及时的跟领导说，做特殊处理。像正常来说是客户先打款我们再发货，可是有时候销售会先收一部分货款就发货，这到我们财务这边确是行不通的，但是其实却可以做特例，问清楚原因，让我们财务的主管和他们的销售的主管确认清楚，而不是直接就打回去，不能发货。

转正之后，我还有很多东西需要学习，财务的事情虽然多，

但是也是有条理的，在工作上也要多去深究，多去寻找怎么能做得更好。

转正工作计划与工作目标篇五

为进一步提升管理水平，提高队伍整体素质。公司领导组织我们多次认真学习西南分公司对标课件。使我充分认识到此次学习的目的，发现自身的不足与差距，亦为今后目标的定位有了很好的帮助。

找差距：首先是要在思想认识上，思想是行动的基础。认识是工作的指南。认识的深度决定工作的高度。思想跟不上时代的变化，还用些老旧的观念来处理事情是注定要被淘汰的。其次在工作中，管理能力、业务水平、管理制度等都还停留在原有旧的模式中，实际开展工作中与有关标准有差距，不能严格要求自己在日常工作中小成即满、小富即安。最后在生活中，不能合理掌握业余时间来充实自己工作上的不足，自学能力差。

定目标：

在思想上要不拘一格与时俱进，积极向西南公司的先进理念学习，做到努力探索创新发展的途径、突破制约发展的瓶颈，要有敢为人先的思想作风。在工作中努力克服小成即满、小富即安的思想，杜绝骄傲自大、不符实际的工作作风，在实践中深刻剖析自己，主动向榜样学习，在缩短差距的同时，超越自我。在生活中抓住一切可利用的时间，努力学习专业知识，争取一次把建造师资格证考下来。

通过对“找差距、定目标”西南公司对标课件的学习，使我认清了自身的差距，明确了整改目标和今后工作方向，从而进一步提升工作水平，相信在公司领导的带领下我将全力完成上级领导安排的任务，向公司交上一份满意的答卷。

转正工作计划与工作目标篇六

我一直以“教师是天底下最光辉”的职业为座右铭，为我的教育事业奋斗着，努力着。终于我被评上了骨干教师，为了未来的教学计划，我心里有了新的打算。

作为校级骨干教师，本学期我要认真贯彻学校新学期学校主要工作计划与教学计划，依据区进修学校教学会议精神，以课改为中心，以科研为导向，注重课堂常规教学，在学习中成长，在反思中进步。以培养学生“探究学习”、“自主学习”、“合作学习”为核心，创造适合学生发展的空间，张扬学生个性，全面提升学生的科学素养。加强自然教学常规管理和教学研究，开辟教学改革新领域，进一步让自然教学成为实施素质教育的重要阵地。

1、 专业技术方面：

(1) 学习教育科学理论和现代科学文化知识，苦练基本功，一专多能，不断改进教学方法、提高教学质量。

(2) 承担学校安排的自然课教学任务的同时开展有关的课外活动。

(3) 培养学生对科学技术的兴趣，发展学科学、用科学的能力。

(4) 观察和实验是人类认识自然的基本途径，也是自然教学的特点。我将创造条件，让学生亲自参加观察和实验活动，从中获得知识和锻炼的能力。

(5) 在自身素质方面，做到在理论上多学习，实践中多摸索，总结中多讨论、多反思。在学生方面，以培养学生的记录能力、探究能力为重点，辅导学生撰写科学小论文。

(6) 实验中要加强安全观念，学生实验应在教师指导下按操作规程和步骤进行，确保人身和仪器设备不受损害。

2、 具体措施：

(1) 本学期里阅读两本教育理论的书籍，并写好读后感。

(2) 研究一项课题《自然课长期作业的设计与研究》，并写好中途报告。

(3) 针对课题研究，上一门自然科学拓展性课程。

(4) 本学期12周左右上一节片级公开课，开展与本学科教师的手拉手活动，要有实效，积极进行研讨及反思，共同进步。

(5) 在课堂中改变传统的教学方式，动脑筋想办法，利用学生爱游戏，好动的特点，创新一些适合学生的活动，转变学生的学习方式，使学生乐学、会学。

(6) 尝试对学生的评价改革。本学期尝试对学生的评价改革，以学生自我评价为主，制定评价表格，促进学生的主动发展。

(7) 结合学校“学习型团队”的创建工作，树立终身学习的思想，通过自学、集中学、反思、交流、网上等多种形式进行教育理论和新课标学习，以学导行，以学促教，以学提升个人素质。

(8) 应用信息技术辅助课堂教学。要灵活、合理使用网上下载课件，吸引学生的注意力，激发学生的学习兴趣，使学生乐学。恰如其分的使用这种图文并茂的形式，有效地激发学生的学习兴趣，使学生产生强烈的学习欲望，乐学、爱学。

转正工作计划与工作目标篇七

个人年度计划大家都是否每年都做呢？新的一年又开始了，去年的成长，反思，今年的发展提高，你给自己的定位在您的心中有数吗？如果您没有做过，那么从今年开始，从现在开始，做个人年度计划/规划吧！我相信做了这个计划对您明确自己的人生道路，更清晰自己在什么阶段应该获得怎样的提高有一个清晰的认识。

现在，我通过将自己做年度计划的方法与大家分享：

如果你没有做过今年的计划也不用担心，同样可以总结，你可以按照自己的时间段进行划分，回想工作重点-业绩得失，以此作为总结基础进行个人总结，和我总结的道理是一样的，这样，就可以做出您个人发展成长轨迹的大概来；虽然不如打分明确，但依然有助于您能更好的认识自己了解自己的能力和能力，这是做明年计划的基础，如果没有这个依据，做新计划的时候你会觉得非常难给自己定位也找不到目标！

20xx年 个人年度提升计划表

序号 个人目标 目标 详情 权重

总目标 以个人能力增值高于个人收入增涨为原则，来提升自己实际水平

1 博客访问量 过百万 详细列表 见博客 10

合计 100

3、此表并非迅速做完的，在确定此表格内容前，最好将你认为可以列上的大项均列出来，然后决定哪些列为最后的大项即大条目，哪些只是实现大条目的步骤分解，可以放在大条目细分类里；这个通过思维导图比较好实现（这里不具体介

绍了)

5、在实施过程中注意使用smart原则，有助于明年计划的执行

转正工作计划与工作目标篇八

新的一年、新的气象，想要在新的一年里干好工作，首先要有新的工作计划和目标。有了新的计划，就有了信心和努力的方向。

首先具备良好的业务素质是做好本质工作的前提和必要条件，始终把学习放在主要位置，提高自身的综合素质。

牢固树立全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观、价值观，对领导开会讲话认真聆听，贯穿到自己的工作中去，努力丰富自己的技能，提高自己。要积极参加单位组织的各项活动，通过实践提高自己的思想素质。

1、我要严格要求自己，做好水厂每一项消毒工作，做到一泡二洗三清，把好水质关，正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失，明确个人利益和集体利益的关系。

2、认真检查保养设备，按时清洗更换滤芯，做到对设备材料及时清洗、对地面认真进行消毒，保证制水间一尘不染，坚持做到不利于水厂形象的事情不做，积极维护水厂的利益，把开支费用减少到最低，积极配合单位做好质量节能降耗的工作。坚持爱岗敬业，舍得付出，踏实肯干，努力把各项工作做到做好。

在工作中严格要求自己，增强服务意识，做到坚定、谦虚谨慎、把握原则，做到不谋私利、不损公肥私，不违法违纪，坚持遵守单位制定的各项制度，在新的一年里更上一个台阶。

1、熟悉公司的规章制度和基本业务工作

保证公司网络的正常运行，应付各种突发状况。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于新人来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

(4) 年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的努力工作，我相信是我们销售部最热火朝天的时段。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把销售业绩做到最大化！

2、制订学习计划

做服装行业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，学习对于员工来说至关重要，因为它直接关系到一个员工与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。服装知识、营销知识、部门管理等相关装修的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

3、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识，积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我在做好网络维护的前提下对的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望，我会更加努力、认真负责的去对待每一份工作，也力争胜任自己的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

转正工作计划与工作目标篇九

跟着20xx年年末工作的进行□20xx年的工作也即将展开，也订定了20xx年秘书个人做作目标。新的一年是分公司履行赶超敌手的第二年，也是出结果的关键年，针对公司成长的目标将把加强和进步本身的综合本质和本领、连续求新求变做为办事于公司拓展的主旨。

1、草拟公司带领讲话、报告，急剧而细致的记录带领讲话，并及时的以书面式样系统而精确的料理出来；工作报告请教、工作筹划、工作总结和以公司名义上报下发的有关文件、交往函信件等，把工作做的更加系统、周全并对进程赐与细致记录，在便利回查的同时更禁止了不对的产生。

2、汇集、汇总公司综合性行政工作筹划、总结等材料，并加以集结分类办理。将各种文件材料不但以书面式样归整办理，并且同时均以电脑文件的式样周全存储。在订定、点窜和考核公司性规章轨制方面，也连续强化明白相干标准政策，在详细工作时将其用活用好并用更加细致典范的立场来加以对待。

3、帮忙带领做好办公集会及全公司性行政集会、大型综合性活动的有关筹办工作，加强与各方面的雷同与互助，建立起精良的伙伴干系，进一步进步各种活动给公司带来的效益，帮忙带领谋求与其更加长远的成长空间。做好记录，草拟记要，查抄、催办集会决议等事变，订定细致的工作筹划表，让工作展开起来层次清楚、仅唯一一条。

4、把握好标准，应用好政策从严谨动身，帮忙带领做好公司公牍的考核把关工作。

5、进一步加强公司公牍的签收、挂号、传送、催办、归档及隐瞒等办理工作。

6、针对带领交办的其他工作，将以精、细、准为原则同时敏捷的办理好。

转正工作计划与工作目标篇十

20xx年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.00元/盒，平均销售价格在11.74元，共货价格在3—3.60元，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17.10元/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大

的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此磨合与考察，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作。

根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在otc及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求，保障点面的结合工作。

2、在8月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在20xx内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售5件以上，给予1件的奖励。

网络组建模式，再实现适当的微调，而不是放任自流。

要求公司做好如下的工作：

所有销售都是为公司服务，所有员工都是企业的资源，销售活动是为企业发展服务。无论销售公司的什么产品，都是属于公司。而全部的网络、人员本身就是公司的资源，应该充分利用此资源，进行整体营销售及管理。

成都既然已经成立了营销售中心，应该将整个业务转移到成都，所有合同的管理、合同的审查、货款的催收、商业档案收集及管理、发货的确定等等，乐山只能作为特殊合同的审批、和后勤保障工作。

没有哪个企业销售中心根本不知道详细的发货情况、销售情况、回款情况的，这无论对市场的信息反馈还是市场控制都不利，营销中心对市场的决策主要信息来源为各种销售数据，如果失去这些数据，营销中心失去意义。

因此，具体要求为：

1、成都的智能：

负责全部的销售工作，乐山应该将全部的信息反馈直接转交到成都，成都进行必要的信息处理，而不是出现许多乐山事先进行处理、处理不下来后再让成都处理的局面，让业务员失去对企业的信任度。

2、乐山的智能；

提供每天的销售信息，发货、回款信息，应该严格管理，对重大合同实现审批。只能作为后勤保障和问题的最终决断处理。

1、召开一次全国地区经理会议，规定统一的市场运做模式，加强业务员对企业的信心，提高对企业的凝聚能力。

2、要求对市场进行细分、进行招商、招聘，费用有公司采取用药品冲抵的方法，减少公司现金的支出。

3、继续加大对市场的保护，要求统一销售价格。加大对市场的支持力度。

4、加强对合同和商业的管理。

附件：

1、分销商的合同管理

2、招商的利弊管理-----会议培训

3□20xx年上半年销售情况及下半年工作销售指标