

# 最新半年培训计划排期 下半年工作计划 下半年工作计划下半年工作计划(精选7 篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 半年培训计划排期 下半年工作计划下半年工作计划 下半年工作计划篇一

篇一：

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、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，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，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。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，

才能更好的完成任务。

六、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。

七、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。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。

xx年7月12日

篇二：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加的激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高

员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

## (二) 狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

## (三) 进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，

根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如俱往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

篇三：

在7月1日早调会上，总经理侯留月对义海能源上半年工作做了简要总结，对下半年各项工作进行安排部署。他指出，上半年，义海能源经受了严峻的煤炭形势考验，在全体干部职工的共同努力下，较好的完成了各项任务指标，也得到了各级领导的赞同和认可。希望广大干部员工要认清形势，不骄不躁，凝心聚力，迎难而上，战胜危机，以优异的成绩完成下半年各项任务。

一是要夯实安全基础。安全是各项工作的底线，要以“双基”为抓手，“1+3”管理模式为主线，做到关口前移，消灭重伤及二级以上非伤亡事故。

二是舞好销售龙头，推动工作正常开展。1、销售部门要加大销售力度，合理配煤保煤质，提高经济效益。充分了解市场，不断开拓新用户、新市场，保证煤炭销售不间断。2、生产和

销售要无缝对接，以销定产，相辅相成，要有一盘棋思想，形成合力。3、销量和价格要顺应市场形势变化而变化，随行就市，扩大销量，改变价格。要加大清欠力度，及时货款回收，控制在义煤公司规定范围内。4、公司及两矿要各尽所能，发挥各自优势，分工明确，密切配合。分管领导和财务部门要大力支持。5、合理调整销售结构，市场需要什么煤种，就配什么煤种，满足市场质和量的需求，减轻亏损压力。下半年，要稳定价格，达到产销平衡，推动大煤沟矿减亏进度。

三是合理安排生产组织。大煤沟矿要做好采掘面接替工作；木里矿要把前期的亏产补上，在保证安全的前提下争创高产。

四是加强资金管理。要继续控制非生产性支出，节支降耗。对各项工作要全面进行预算管理，有预有算，财务、企审部门要加大审计力度。

五是加强和完善后勤福利工作管理。后勤部门要管好、用好、维护好各种设备，有计划、有步骤的提前检查，提前检修。有关部门要对后勤工作进行全面检查和督促，保证水、电、暖正常。继续加强“两堂一舍”的管理，保证职工能够及时吃上热饭、洗上热水澡。

六是加强党员干部工作作风建设。按照6月19日河南能源下发的《关于在处级以下党员干部中开展“三严三实”专题教育》的通知，深刻领会，扎实学习，进一步提高广大党员干部的业务和个人素质，提升工作效率。

篇四：

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

## (一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

## (二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

## (三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和 workflows 再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。

对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

1. 2018财务下半年工作计划
2. 2018企业下半年工作计划
3. 2018公司下半年工作计划
4. 2018人事下半年工作计划
5. 2018幼儿园大班下半年工作计划
6. 2018下半年学生会工作计划
7. 企业2018年下半年工作计划
8. 公司2018年下半年工作计划

## **半年培训计划排期 下半年工作计划下半年工作计划下半年工作计划篇二**

1、认真贯彻执行集团倡导的iso9000族贯标工作，做好日常工作，提高公司服务质量。这对于物业管理公司来说有一定难度，公司管辖范围大，人员多且杂，所以说如果想找到物业公司的不足之处，随时随地都能找到。尽管如此，我们仍有决心把服务工作做的更好，为学校、为集团争光。

2、整顿干部队伍。物业管理公司由原四个中心整合而成，员工很多，公司成立之初，干部上岗时没有进行竞聘，经过将近一年时间的工作，部分干部能够胜任工作，一部分能力还比较欠缺。经公司领导研究决定，今年会在适当时候进行调整，完善干部队伍，选拔高素质、能力强的员工为基层领导。

3、合理规划部门。公司建立之初部门的规划经过一段时间的运作，有不尽完善的地方，特别是不能提高工作效率，提升服务质量。我们将基于第2点对公司部门进行进一步调整，合理划分部门，现暂确定为五个部门，分别是学生公寓管理部、校园管理部、楼宇管理部、保安部、办公室。

4、积极推动“拨改付”。“拨改付”工作对物业管理公司来说是至关重要的，从目前学校的运行状况来看，物业公司的运行举步维艰。特别是现在物业公司学生公寓、物业楼、校管部均存在责权不明的现象，这种模糊的界定使我们的工作在某些方面不方便开展工作。比方说一个“零修”的问题，“零修”的定义是什么，维修范围多大？界限怎么分？现在还没有明确的说明。而我们的维修人员按领导指示，所有有能力修好的项目都是尽快修好，不管是否在我公司职权范围内。这样维修权责不明的状况给我们的工作带来了不小的困难，尤其是资金无法到位，让我们的工作进退两难。所以，有必要积极推进“拨改付”，做到各负其责、各尽其职，彻底避免推诿现象的发生。

5、进行定编、定岗、减员增效。考虑到物业管理公司队伍庞大，经费比较紧张，公司准备尽量把年轻有作为的人吸收到工作岗位上来，不允许不敬业不爱岗的人占据重要的工作岗位，以免影响我们的服务质量。

6、有计划、有步骤地进行干部、员工的培训。在上一个星期之前，我们已经做了5级岗到班组长的培训，为期一个星期。培训之后，每个班组长都写了1500字左右的心得体会，大家普遍认为很有必要进行这样的培训。正是因为我们公司的领导看到现在这个现象，即集团，学校，包括公司的任务下达到班组长这一级或者到部门经理的时候，可能造成停滞。使得下面的员工不理解上面的精神，上面的精神没有彻底传达到每一位员工。这样势必影响整个集团的服务质量的提高。基于这种考虑，我们已经进行了第一轮培训，接下来，我们会有计划、有步骤地将培训普及，使每一位员工都有可能参

与其中。

(1)开展家政业务。物业管理公司队伍中，很大一批是保洁员，也有很多干部有这样的实际经验。在家政这一方面从卫生保洁做起，比较符合我公司目前实际，也是创收的一个切入点。

(2)办公楼、教学楼、老师办公室的定点、定事、定量清洁。

(3)花卉租摆和买卖业务。公司校管部有花房，现只是为会议提供花卉租摆业务。我们考虑利用有限的资源，在花房现有规模能承受的基础上扩大业务，逢年过节或有喜庆节日的时候把花卉摆放在需要的地方，其一是做好服务，另一方面也能创收。

(4)承接小型绿化工程。大型工程我们暂时还没有能力承接，另外是受客观原因的限制，目前我们只能与后勤管理处达成协议，适当的在校内承接力所能及的小型绿化。

## **半年培训计划排期 下半年工作计划下半年工作计划 下半年工作计划篇三**

一、建立集团公司、下属各分公司和车间班组的三级培训教育体系

一级培训是集团公司负责集团大政方针、公司文化、发展战略、员工心态、规章制度、管理技能、新技术、新知识等前瞻性教育和培训。培训对象为集团公司中层以上管理人员和集团全体管理人员。组织部门为人力资源部，每月至少进行一次，每次不少于一个半小时。

二级培训是各分公司负责对本单位班组长以上和管理人员的培训

主要内容是公司企业文化教育、本单位规章制度及安全操作

规程;负责人为各分公司总经理。每月一次,每次不少于一个半小时。

三级培训是各车间班组负责对所管辖的全体员工的培训

主要内容是岗位职责、操作规程、安全操作规程、岗位工作流程和工艺技能专业知识、作业指导书等,负责人是各车间班组的负责人。培训时间是每周不少于一次,每次不少于一小时。利用每天的班前会班后会,反复学习本岗位职责和安全操作规程。

二、各分公司专业业务技能知识的培训

主要内容是三个方面:一是工艺技术知识的培训,二是机械设备维护和保养知识的培训,三是生产管理知识的培训;每周一次,每次不少于一小时。

主要内容就是本部门相关专业知识的系统培训,结合工作实际运行中出现的专业问题,进行探讨培训交流,教会下属如何去做好工作,提高下属的专业技能,每周一次,每次不少于一小时。培训形式多种多样,目的就是提高人员素质和工作质量、产品质量。

四、新员工的岗前培训:

新员工集中招聘八人以上者由公司人力资源部组织培训,不得少于三天,主要内容是公司简介、发展历程、战略目标、企业文化、产品介绍、通用规章制度和通用安全操作规程,新员工到车间后(或班组)进行岗位职责和操作规程的培训,第一个月内在车间实际培训不得少于6小时,使每个员工到岗后明确本岗位的工作职责范围,本岗应知、应会,应做什么,不能做什么;本岗位工作做到什么标准,明确本岗位操作规程和安全操作规程。新员工在上岗二个月后有书面考试,考试成绩纳入试用期转正的考核评定中。对于平时补充招聘到

岗的新员工人力资源部每月集中进行一次岗前培训。

## 五、培训的考核和评估

培训计划的有效运行要有组织上的保证，并要用制度的形式确定下来，对培训结果要跟踪。建立管理人员培训档案，把管理人员参加培训、培训作业上交等情况纳入档案管理和全年的考核之中。考核是两个方面的考核，一是对培训组织者的考核，二是对员工参训后的评价和考核；要保证培训工作落实到位。使培训工作真正成为公司的基础工作，培训真正起到作用，有效地提高管理人员和员工的素质，并使之能科学、扎实而又有效地开展起来，变员工要我培训为我要培训，以适应公司的转型和高速发展，塑造学习型组织，体现公司和个人的价值。

## 六、要求

各分公司各部门拟定本单位的年度培训计划，培训年度工作计划于一月十日前报主管领导；培训计划要认真去做，细化到每个月进行几次，培训计划中要明确培训的组织者、责任人，培训时间，培训主题及内容，培训形式，参训人员，培训主讲，培训要有记录，对培训结果要进行评估和跟踪；培训形式可多种多样，严格按培训计划执行；人力资源部每月至少进行一次检查指导。

## 半年培训计划排期 下半年工作计划下半年工作计划下半年工作计划篇四

以科学发展观为指导，坚持以质量为中心，进一步加强学校管理，优化教育环境，提高管理服务水平，努力提升办学品位，凸显办学特色，丰富办学内涵，促进我校教育发展。

### 二、目标与措施：

## (一)加强制度建设，推进科学管理

- 1、进一步完善管理机制和管理结构，细化分工，提高管理水平和工作效率，以适应学校发展需要，确保从整体到局部，从教学到后勤，做到事事有人管，人人有事管。
- 2、完善民主依法管理举措。提高教师参与学校管理的主动性和积极性。
- 3、进一步加强和改进制度建设，组织全体教师学习《教师管理制度》、《教学常规管理办法》、《安全工作制度》等系列管理制度，发挥制度在管理中的导向作用，从而提高管理效率，考核有据可查，努力做到制度面前人人平等。在实施制度管理的同时，为充分调动教师的工作积极性，在不违背管理原则的前提下，要体现以人为本，在实施人性化管理方面作进一步探索。

## (二)大力提高教师职业道德水平，促进教师专业发展

- 1、加强师德师风建设，树立教师良好形象。深入开展“强师德、铸师魂、树形象、正教风、强素质、提师能”等活动，引导教师对照先进找差距，不断完善自我，提高自我，做学生的良师益友。
- 2、坚持以人为本，加强教师队伍建设。
- 3、严格师德考核评价制度。学校将通过领导评价、教师互评、学生评议等方式，多角度、多侧面、全方位地了解教师执行教育法规、遵守教师职业道德规范等方面的情况。将师德测评结果，纳入教师年度考核，作为评先评优的重要依据。
4. 积极鼓励教师投身教育科研，学会解决教育教学中的问题，努力做一个有思想、有追求的教师，力争成为一名智慧型和研究型的教师。努力培养造就一批师德高尚、教学优秀、教研突出、有影响力的教师。

### (三) 以质量求发展，优化教育教学管理

1、加强教师的质量意识和责任意识，培养对社会责任感的精神，使教师树立对国家，对人民负责的质量观；培养教师对学生负责的精神，树立为学生的终身学习、发展奠定基础的质量观；培养教师对学校负责的精神，明确教学质量是学校的生命线，质量关系到学校的生存与发展。

2、坚持面向全体学生，提高教育教学质量。坚持以教学为中心，以课堂为主渠道，切实加强常规管理。

3、在抓紧抓好教学质量的同时，注重学生良好思想品质的培养，让学生具有良好的心理素质和健康的思想品德。精心上好每一堂课，从课堂效率做起，抓两头，促中间，全面提升教学质量，力争取得骄人的成绩。

4、加强教育科研工作，走科研兴校之路。鼓励广大教师基于教育教学中遇到的问题，开展实践性研究。从教育教学实践中的小问题入手，人人参与研究、善于研究、解决实际问题，使教育科研服务于教育教学，科研与教研相结合，为提高教育质量做好保证。结合各自的课题积极研究，及时撰写有价值的论文或经验总结，促进教学质量的提高。

### (四) 加强德育，确保校园和谐。

1、加大校园文化建设力度。紧紧围绕“三年打基础，五年创特色，办一流学校”的发展方针，不断提炼具有我校特色的校风、教风、学风。

2、规范班级管理，加强班主任队伍建设。为规范学生的文明行为，养成良好的学习习惯，根据学生的年龄特点，班主任要根据班级的特点，建立好本班的《班级管理制度》，并按制度严格执行。

3. 进一步强化安全工作。始终把安全工作作为头等大事来抓，坚持遇事必讲，逢会必谈，层层签订安全工作责任状，使安全工作融入到各个细节之中。

(五) 认真做好其他工作，实现学校和谐发展。

1、要勤俭节约，节约开支，合理使用资源，如水、电、纸张等，尽可能杜绝浪费。加强多媒体等教学仪器设备的管理和保护，强化责任性教育。

2、进一步加强校园管理。后勤人员要牢固树立为教育教学服务，为师生生活服务的观念，强化服务意识，不断提高服务质量，及时主动做好课桌、门窗、水电、教学设备检修，确保学校教育教学工作顺利进行。

2、整合学校教学资源，以多技能实用性强的培训项目吸纳社会人员参与实用技能、技能提升和创业培训。

3、打破固有思维定式，以“引”“合”等多种模式将培训业务做精做强树立自身品牌。

(七) 保障措施：

(一) 建立健全培训工作制度，严抓目标执行力。

(二) 加强队伍建设，注重人才培养。

(三) 实行绩效激励机制。

(四) 抓好部门内、外团结协作。

5、迅速制订培训项目的收费标准，建立培训教学效果回访跟踪制度。

# 半年培训计划排期 下半年工作计划下半年工作计划 下半年工作计划篇五

一、课程设置针对性更强，形式更多样。

1、组织“课程你来选”的活动，培训部将课程主要内容分为通用类、管理类、业务类、工程类以及维序类，发布在网上，学员可根据自己的需求选相应的课程，培训部将汇总列入20xx年课程表中。以提升培训针对性，优化课件，提高员工的培训参与度。

2、做好外训课程的选择，提高外训参与比例。根据岗位要求，结合公司实际情况，利用外训充实培训内容，积极做好外训课程选择，提高员工外训参加比例。20xx年参训人次1445人，其中参加外训人数为36人。20xx年，拟将参加外训人数提升到20%，达到289人次。使培训工作真正成为公司的基础工作，有效地提高管理人员和员工的素质，并使之能科学、扎实而又有效地开展起来，以适应公司的转型和高速发展，塑造学习型组织，体现公司和个人的价值。

3、建立新员工年、月、周三级培训教育体系

年度培训是负责物业发展历程、企业文化、物业服务认识，以及消防知识的普及、演练、拓展训练等教育和培训。培训对象为公司新员工，一年两次，每次1.5个工作日。月度培训是负责公司简介、公司文化、公司制度等培训，培训对象为公司新员工，每月进行一次集中培训。周培训是岗位职责及标准、服务礼仪、公司概况及基本制度等方面的培训，主要以视频形式，项目组织的方式开展。

二、推进课件标准化，组织各课研组进行课件评比。

根据公司转型升级规划，推进标准化建设，不断完善和更新各项培训内容，优化岗位培训内容，注重实用性。定期组织

各科研组队课程内容进行优化，并组织评比，让课程更具实操性，通过改进教学内容、调整教学方法，提升培训效果。

三、加大对内训师的培养，实现异地培训工作稳步提升。

1、组织内训师培训□20xx年上半年完成。

2、内训师的定级□20xx年下半年完成。

3、增加异地内训师。

4、通过微信平台，开辟新媒体推广途径，以利于各异地分公司的信息沟通，通过微信平台推送培训课程，实现与异地项目培训工作。

四、实行学分制管理，增强员工培训效果。

1、管理员要求每年学习不少于25学分。

2、学分制度的建立□20xx年3月前完成。

3、年度获得学分可做为岗位升职、提薪的参考依据，鼓励员工积极参与培训，增加员工学习积极性。

## **半年培训计划排期 下半年工作计划下半年工作计划 下半年工作计划篇六**

1. 做好20xx年度课题立项申报和微课题的申报发动工作。

2. 推荐教师参加县课题研究策划的专题培训。

3、做好本学期县级优秀教育教学论文、案例等评比推荐指导工作。通过引进专家悉心指导，提高教育教学案例质量，提高教师研究水平。

（倡导的人人留心教育教学中存在的问题。为了更好的促进我校教师在教育教学中不断反思，及时总结经验。进一步提高我校教师的科研意识、科研水平和科研能力，提高教育教学能力和质量。）

1、做实校本培训。本学期校本培训有两大抓手：借助省培训平台承办的项目——“学生阅读思维在学科教学的应用”，邀请阅读推广人讲座，焕发教师阅读热情，营造阅读环境。二是搭载杭师大项红专院长、王凯博士等课改专家的讲课，围绕学科特色建设，提高培训的质量。

2、做好本学期省教师培训平台选课和统筹把关工作。让省培训平台成为教师专业发展的“主干道”。

3、夯实“青蓝工程”实施效果

本学期我们继续推行“青蓝工程”实施计划。根据学校“青”多与“蓝”的现状，开展“外聘教师”与“骨干教师”的结对工作，以此“倒逼”校内骨干教师自身的不断提高，努力打造一支结构层次化，实践专业化，发展可持续化的教师队伍。教务处、教科室做好过程监督指导，期末检查等工作。

## 半年培训计划排期 下半年工作计划下半年工作计划下半年工作计划篇七

### 一、加强学习

面对新的学期和新的学生，对教师提出更高的要求，我要不断的提升自己的专业水平。不仅要有精湛的专业水平，还要有多元化的知识储备，才能在教学过程中得心应手。

为不被时代所淘汰，能够成为一名合格的教师，在做好本职工作的基础上，要利用业余时间进一步学习专业理论知识和

新的教育理念，积极参与听课、讲课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

还为做一个全面的人才学习关于招生、管理等方面的知识，做一个全能型的人才。

## 二、加强教学

正对现阶段学生的情况，在新的学期在语文教学上做出如下：

### 1. 识字、学词和练句

使学生自主识字学词练句，在运用中继续体会。进行查缺补漏让学生多掌握并掌握的更加牢固。

### 2. 阅读

(1) 学会阅读的方法、养成阅读的好习惯。

(2) 培养每天阅读、读书动笔等好习惯。

### 3. 写作

(1) 教会学生养成爱观察周围事物的习惯，有意识的丰富自己的见闻，积累写作素材。

(2) 低年级学生掌握看图写话和故事类作文的写作。

(3) 高年级学生掌握话题类作文、叙事文等问题的写作。

## 三、学期安排

1. 三月份重点关注学习成绩差的同学，通过各方面的加强补习把学习成绩提高。

2. 四月份重点放在学习成绩好的同学身上，应对5月份的期中考试。
3. 五月份经过了期中考试，看出了各学生的优缺点，有针对性的进行重点补习。
4. 六月份重点突破，优生差生分开重点补习，应对期末考试。