

# 2023年工作计划展望可以从哪几个方面写 (实用7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。我们该怎么拟定计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 工作计划展望可以从哪几个方面写篇一

建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在今年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓，按照公司的要求招聘五名业务精英尽力在这个星期内完成。

### 工作目标制定

今年的销售目标最基本的是做到每个业务员每月完成四个签定。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

### 新员工的培训

做好新员工培训工作，组织，协调，根据实际情况，对新员工进行培训，尽可能统一培训，节约时间成本新业务人员销售前要学习的企业的规章制度和企业理念，让业务人员明白什么该做，什么不该做及为什么做！

对业务人员销售中加强监督和指导，做到结果管理和过程工作有效结合；事后做好考核和奖惩。除了物质手段还要有相应的精神奖励，形成一种健康的，积极向上的工作氛围。业务人员的工作汇报都要按照制度，程序有序进行。

重点楼盘资料收集同业务方向

我们以今年收楼同去年刚收楼的大户型的楼盘为主攻对象如下：

业务员日常工作如下

早上开大约 分钟的早会安排当天工作同外出活动情况。

在公司的电话营销人员每人分三至四份楼盘资料跟进每天不得小于

通有效客户沟通并且做好客户记录。

星期六日安排人员到装修高峰的楼盘找客户也可以到近的装饰城派传单，

要求尽力拉客户过来解同留电话方便联系，到外认识的装修材料业务员同设计师，中介等以便长期合作介绍客户。

每天下班前所有来单的总结，同明天工作要约见的客户备份，工作上遇到工作困难解决意见。

## 工作计划展望可以从哪几个方面写篇二

秉承“严谨尚美”校训，认真贯彻集团总部工作思路，以办人民满意教育为宗旨，以立德树人为根本任务，以“校园文化显露、名优教师培养、课题研究优化、尚美课堂展示、学科建设并进”六大行动为载体，彰显学校办学特色，促进学校内涵发展，激活学校办学活力，提升教育教学质量，打造学校教育名片。

（一）加强教师队伍建设，追求教师卓越发展。

1. 全面从严治党，强化师德师风建设。

坚持把师德师风建设摆在队伍建设的首位，增强广大教师教书育人的责任感和使命感。进一步落实区教育局关于全面从严治党、强化师德师风建设的相关文件精神，坚决治理有偿家教行为，通过警示教育、专题会议、签订承诺书等形式，切实提高教师的思想政治素质，确保校园风清气正。

2. 关注年轻教师，促进个人专业成长。

我校年轻教师偏多，让年轻教师快速地成长起来，挑大梁，是摆在我们面前的迫切任务。学校将继续以教师发展学校为平台，多措并举，鼓励年轻教师参加各种培训，参加读书沙龙活动、课堂展示活动，认真撰写教育博客、教学心得，在研讨中生成智慧，在思维碰撞中更新理念，以此促进个人的专业成长，为推荐新一轮三级骨干教师作准备。

3. 发挥教师专长，强化团队合作优势。

了解和尊重教师的学科专长，培养共同愿景，激励每个老师为共同愿景而奋斗，培养教师团队协作精神，是我校一贯的做法。近年来，学校发展势头强劲，社会美誉度不断攀高，充分体现了教师团队强大的战斗力。本学期，将通过专题会

议、主题活动等，进一步激活教师个人发展的内驱力和团队发展的向心力，发挥教师团队合作优势。

## （二）加强阵地建设，引领儿童幸福成长。

### 1. 加大硬件投入，疏导学生心理。

高度重视学生的心理健康教育，做好教师心理健康培训工作的同时，进一步完善心理健康教育体制，配备专职和兼职心理健康咨询师。心理健康咨询室已建成，这也为学生的心理疏导、情绪调控等提供了有力的保障。筹备建设梦想教室，为学生的发展提供更加理想的平台。

### 2. 以活动为载体，内化气质。

围绕“儒雅、阳光、沉稳、坚毅”气质培养这一主题，我校将通过学生行为习惯养成教育、礼仪教育、社会实践活动、读书活动等，将气质内化于心，外化于形。

加强社会主义核心价值观教育，要将社会主义核心价值观教育融入学校的各项教育活动中。针对新形势和学生新特点，加强行为习惯养成教育、文明礼仪教育、公民素养教育和理想信念教育，将富强、民主、文明、和谐，自由、平等、公正、法治，爱国、敬业、诚信、友善等内容有效融入到课堂教学、班级文化建设、综合实践活动中。加强中华优秀传统文化校园建设，开展“传承中华传统美德”系列教育活动，围绕清明、端午等中华民族传统节日开展爱国爱家、弘扬传统文化教育。

### 3. 推进阅读活动，营造书香校园。

根据《校区大阅读方案》和《阅读明星争章活动细则》，本学期在前期取得成果的基础上，创新工作，深入推进泰州大阅读活动。学生阅读知识竞赛、美文诵读比赛、征文评比、

阅读明星风采展示等活动陆续拉开序幕，为学生的发展搭建丰富的平台，精心打造书香校园，积极营造读书氛围。

#### 4. 打造精品社团，优化自主发展。

我校鼓励社团辅导老师开发校本课程、生本课程，形成校本教材。出成果，出精品，是我校社团建设的不懈追求；让每个学生发挥特长，让每个家庭享受幸福，是我校社团建设的根本目标。

将学生社团作为自主教育、自主发展的重要平台，把社团建设和学生志趣、人生目标联系起来。积极选派、聘请富有专长、责任心强的教师、社区优秀人士、社会专业人员担任学生社团的指导教师或顾问，不断探索优化社团活动的途径和方式，使社团真正成为学生自我教育、自我管理、自信成长的有效阵地。

根据实际，学校将把精品社团建设作为工作重点。本学期，所有校级社团全部建成精品社团，班级社团中也有相当一些必须达到精品社团的要求，让艺术教育特色继续绽放出光与彩。

#### 5. 整合教育资源，彰显办学特色。

小学是江苏省书法特色学校。弘扬书法艺术，探索书法教学有效途径，是所有教师共同的目标。本学期，我校将整合教育资源，开设书法指导课、名家书法欣赏课，切实提高学生的书写水平与书法奖赏水平。兰亭书法班活动做到有计划、训练实、出精品、有影响。在全员普及的基础上，做好提高训练。

（三）聚焦质量，在科学育人、品质提升上求突破。

#### 1. 聚焦核心素养，提升育人品质。

以新教育“每月一事”为抓手，关注学生核心素养养成，持续开展“八礼四仪”、“我们的节日”等主题教育活动，涵养学生的家国情怀。抓好体育、艺术“2+1”工程，确保学生在校期间每天锻炼1小时。健全学生体质健康监测制度，定期监测并公告学生体质健康状况，力争学生健康测试合格率达95%以上。继续推进泰州市学校体育艺术“一校一品一特色”创建活动，以创建促进普及和提升。重视学校卫生和心理健康工作，加强学校心理咨询室基础设施建设，心理健康课程开设率达100%。启动区级心理健康教育特色学校创建工作。

## 2. 立足课堂教学，促进减负增效。

把课堂改革作为质量提升的主阵地，各类课程开设从“开齐上足”向“开齐上足上好”提升。有效运用启发式、探究式、讨论式、参与式教学等教学方式，积极探索基于“泰微课”应用背景下的“先学后教”翻转课堂模式，多层次、多渠道开展和强化各学科的“同课异构”活动，应用与推广以“学”为中心展评式课堂，不断丰富“厚重通灵”教育教学风格内涵，因材施教，使不同的学生能得到不同的发展。

## 3. 加强常规管理，提高教学质量。

(1) 认真抓好常规管理。明确我校教学常规要求，切实落实常规，有效改进教学，全面提高教学水平与质量。教导处提倡“推门听课，翻本检查”工作制度，要求实行“每周一小检，每月一大检”的常规检查制度。严格执行课程计划，按照课程设置，开满学科，开足课时，确保正常教学秩序的进行。

(2) 加强备课、上课、批改作业、课外辅导的管理。以“精心”为核心，贯彻“强化意识、深化改革、依托标准、质量为本、实事求是、便教利学”方针，详案、简案相结合，集体备课与个人备课相结合，电子备齐与纸质备课相结合。严

格控制教辅用书的使用，严格控制学生家庭书面作业量。加强班级作业本的管理，要在书写和质量上下功夫。大力加强培优补差，确保优秀率，提高合格率。

教导处定期召开教学常规检查、教学质量反馈会议，发现问题，及时指出，并落实整改措施确保，在区教育局组织的各项调研测试中，所有学科达优，且位居全区前列。

#### 4. 加强学科建设，打造特色品牌。

(1) 继续深化课程整合，打破学科壁垒，实现“跨界”的学习，提升学生综合素养。加强周三综合实践活动课程和周五学生社团活动课程的督查与指导，制订完备的实施方案，将基地实践、劳动制作、校外参观、课题研究、影视观赏等内容有机融合，努力践行陶行知先生所倡导的“生活即教育，社会即学校”的教育理念，抓好学生出行的安全保障。

(2) 提升校本课程建设水平。一是以“构建适合学生生长的课程”为目标，大力开展周五的学生社团活动，促进学生个性发展，满足学生多元学习需求。二是以“国家课程校本化实施”创新班为载体，激活课程建设。目前我校已经在姜堰区教育局申报立项的创新班有十多个，如孙莲的“变废为宝”趣味纸浆艺术创新班、顾晓红的寻根民俗创新班、黄志娟的比较阅读创新班、王蓉的读写绘讲演创新班、汤月慧的趣味武术创新班等，要加强创新班实验成果的采集与整理工作，形成经验向全校乃至全区推广。三是申报姜堰区“十大精品课程”。

3. 抓好新教育实验“每月一事”课程。一月一主题，每月一重点，常抓不懈，螺旋上升，直指学生核心素养和习惯养成的弱项，让学生终生受益。

我校已有多名老师申报参与实验，顺利通过区教育局的初审。今年，我校将联合多部门，组织教师申报第二轮国家课程校

本化实施创新班，引导老师在实践中探索，在探索中反思，在反思中总结，在总结中提升。

#### （四）重视教育科研，助推学校质量高位攀升。

##### 1. 课题申报，确保立项。

以教科室牵头，年级组、学科组配合，组织教师主动申报省市新一轮课题研究，确保课题立项通过。积极进行省级十三五课题申报工作，继续推进在研的“尚美课堂教学校本实践研究”省级课题研究工作。进一步扩大区级微课题研究参与面。

##### 2. 教研互动，扎实有效。

教科室制定好翔实的教研活动方案，精心组织每一次教研活动，让教学在“研”中落到实处，让老师在“研”中得到提升。

进一步制定和落实好“校区联动”教研计划，以教师发展学校为依托，提升教师专业能力。我校将与区内外名校开展互动研讨活动，引导老师紧跟教育的步伐，开阔教育视野，逐步形成自己的教学风格。

##### 3. 关注赛事，再创佳绩。

近年来，校区捷报频传，继续关注各项赛事，力争再续辉煌。本学期，组织教师参加泰州市少先队辅导员说课大赛以及各级各类课堂教学大赛、教师基本功大赛，组队参加区成语大赛、汉字听写大赛等，争取在赛事中摘金夺银。

组织教师研读教育理论，撰写经验总结、论文等，积极参加“教海探航”“行知杯”等各级各类论文竞赛。将教师的汇编成《探微》校刊。



#### 4. 启动实验，幸福教育。

组织教师认真学习新教育实验工作要求，成立以陈存梅校长为组长的新教育实验领导小组。学期初制定《小学教育集团校区新教育实验计划》，完善《小学教育集团校区新教育实验考核细则》，进一步落实新教育实验“十大行动”，让新教育实验在校园遍地开花。

### （五）高度依规依法治教，打造和谐校园。

#### 1. 强化党风廉政建设

落实全面从严治党，继续推进廉政文化进校园工作，促进廉政文化建设与反腐倡廉教育融合互动，扩大反腐倡廉教育的覆盖面。

#### 2. 维护校园安全稳定

进一步提升校园警务室的防卫功能，配备必备的防卫器械。严格落实门卫管理制度，严格执行24小时值班制度、外来人员进校盘查验证登记制度，设置接待隔离区，在学生上课期间实行校园封闭管理。

利用安全教育平台，引导学生掌握突发情况的应变能力；定期举行中队安全主题活动，实行班主任坐班制、科任老师交接班制度，确保教育教学无安全事故。

#### 3. 提升学校管理水平

深入贯彻落实《义务教育阶段学校管理标准（试行）》，实现学校常规管理规范化、精细化。

#### 4. 加大教育宣传力度

## 工作计划展望可以从哪几个方面写篇三

西方哲学大师但丁说过：“一个知识不全的人可以用道德来弥补，一个道德不全的人没办法用知识来弥补”中学生正处于世界观、人生观、价值观逐步形成和确立的关键时期，可塑性强，及时地、有意识的引导未成年人正确认识和评判身边事物，才能帮助他们养成良好的品质、习惯和正确的人生态度。本学期，要作好以下德育工作。

2、创建平安校园。要聘请县司法局安局长进行法律讲座。真正作到德法并举，标本兼治。

3、创设丰富多彩的校园文化生活。政教处、团委会、班主任要充分利用学校一些文化园区，如阳光文化栏、校史文化展览室、班级文化阵地等，作好宣传工作；同时结合学校的特点，创造性地开展形式多样的活动来丰富校园文化生活，如升国旗仪式、演讲比赛、诗歌朗诵会，校园歌会等，让学生在活动中开阔视野、增长知识、培养能力，提高文化品位，达到爱国主义、集体主义、社会公德等教育，真正作到以科学的理论武装人，以正确的舆论引导人，以高尚的精神塑造人，以优秀的作品鼓舞人。

我认为，提高教学质量需具备三个条件：良好的生源，科学的管理，优秀的教师。而教师是重中之重。人是生产力，用理论武装的教师是学校的第一生产力，是学校最大的财富。所以，抓教学，就是抓教师的管理。

知识经济时代，社会比学校的变化速度不知要快多少倍。今天知道的东西，也许明天就会过时。作为教师，只有乐“学”不疲，才能不被淘汰。

1、进一步提高教师素质。本学期，提高教师素质包括师德的建设，理论水平的建设以及业务水平的建设。

(1) 加强师德建设。首先要组织全体教职员工进行政治理论的学习，提高自我管理。使^v^理论和“三个代表”重要思想，“进课堂、进教材、进学生头脑”，教师要从小事做起，从自我做起，以高尚的人格感染人，以整洁的仪表影响人，以和蔼的态度对待人，以丰富的学识引导人，以博大的胸怀爱护人。只有这样，才能保证教书育人的实效，学生才会“亲其师，信其道”，进而“乐其道”。

其次要积极开展职业理想和职业道德教育。要坚定不移地贯彻《公民道德建设实施纲要》，开展以《中小学教师职业道德规范》为内容的教育，以“博爱”精神为校风建设的重要抓手，倡导严格律己、宽厚忍让的风尚；倡导“爱己爱生、敬业奉献”的基本道德规范和行为准则；倡导甘为人梯，甘为蜡烛的敬业精神。

(2) 加强理论水平的建设。要组织教师学习先进的教育教学思想，把教育理论真正运用到教学实践中去，实现由主从型向民主型转变，由权威型向服务性转变，由经验型向研究型转变，由封闭性向开放性转变。

一是充分发挥骨干教师、教学能手的典型引路、榜样示范作用。

二是充分发挥学校教研室职能，大力培养和扶植青年教师成长。三是采取“走出去，请进来”的办法，实现交流开放，博采众长，使教师队伍得到整体优化。

2、进一步提高课堂效率。要切实提高备课质量，把自己的教育对象——人放在第一位，以人作为教育教学的出发点，顺应人的禀赋，提升人的潜能，完整而全面地关照学生的发展。真正实现以学生学习为中心、以问题研究为手段，以个性质量为目标的发展性教学模式。

3、进一步提高教学实效。要继续加大教研活动力度，做到三

落实:即组织落实、时间落实内容落实。加强定期或不定期的听课检查制度,防止上课的随意性和盲目性。要求教师从学生的整体水平出发,着力抓全科及格率,杜绝单科独进,逐步培养学生良好学习习惯。毕业班要进行强化训练,搞好考情、学情分析,及时查漏补缺,抓中促优,培优拔尖。其它年级要着眼高考,夯实基础,搞好各阶段衔接研究。

4、进一步运用现代化教学手段。本学年教育局要举办全县校际之间的信息技术与学科教学整合对抗赛,每个教师要充分利用现有设备,积极参加大赛。

思路就是出路,方法就是力量。虽然我校面临方方面面的困难,但困难是可以克服的,在竞争日益激烈的今天,我们要想办法用明天的钱办今天的事,用社会的钱办学校的事,努力发展自己,实现学校的可持续发展。

## 工作计划展望可以从哪几个方面写篇四

一个学期即将结束,我回顾了自己在本学期里所做的工作,认真反思,总结积累经验,希望能取得更大的进步。

### 一、课堂教学方面

本学期我注重培养学生对音乐的兴趣、爱好及情感。努力做到通过音乐教育陶冶情操、启迪智慧、激发学生对美的爱好与追求。注重以学生为主体,让学生在愉快的音乐实践活动(听、看、唱,讨论、联想、想象及律动)中,主动地去发现、去探究,去感受音乐、理解音乐、表现音乐,并在一定基础上进行创编。

首先是课堂教学。我在认真备课的基础上,运用范唱方式感染学生启发学生的艺术形象思维,使他们做到有感情地歌唱,通过艺术形象的感染来完成思想教育。

在唱歌教学中，一方面引导学生演唱要有良好的姿势，正确的呼吸、准确的发音，清晰的咬字、吐词，另一方面是逐步要求学生做到自然音色圆润，不断提高唱歌的艺术技巧，在懂得音准的和节奏的基础上提高对音乐形象的理解能力，培养良好的听觉和造就音乐的“耳乐”。

其次是课堂管理。为了使学生能轻松、愉快地上音乐课，多用鼓励的方式使学生表现出良好的品质。努力做到用好的设计抓住学生的注意力。对于破坏课堂秩序的行为也进行了善意的批评与纠正。但是，还是存在一些问题：

1、对于学生的一些扰乱课堂的行为批评力度不够。总以为学生不是恶意，只是不成熟的表现。所以给他们的环境较为宽松。致使他们不能真正认识到自己的错误而有恃无恐。

2、侧重了情感、兴趣的培养，稍微忽略了对学生乐理知识的传授。毕竟三者是相互作用、相互促进的。掌握了乐理知识才能更深层次地感受、理解音乐。

## 二、兴趣小组方面

兴趣小组的活动是音乐教师展示能力的另一个舞台，对于学生则可以说是一生受益的。本学期由于英语节的活动，葫芦丝兴趣小组的训练受到了不小的影响。但我仍然尽量抽空进行训练。虽然训练的时间不多，学生依然学到了许多新知识，并能演奏《月光下的凤尾竹》、《金风出来的时候》、《瑶族舞曲》，我的劳动终于有所收获，今后还会不断的努力，创造新的进步！

## 三、个人学习方面

教学之余，我自行购买了音乐书籍及音像资料，积极学习各种音乐教育理论。同时积极进行本科学历的进修，以确保自己能在今年拿到本科文凭。

总之，在将来的工作教学中，我会继续努力工作，不断探索，提高自己的教学水平，在教育事业上贡献出自己的光和热！

## 工作计划展望可以从哪几个方面写篇五

新年伊始，万象更新，我们迎来期盼已久的xxxx年，回眸xxxx年，我们在xxxx的带领下，按照年初提出的工作思路和目标，坚持以开拓经营、提升企业服务质量为重点，狠抓经营管理。在新的经济形势下，我们总结过去，以便更好的完成xxxx年的工作任务，现将xxxx年度工作总结如下：

前厅部始终把认真做好预订、接待服务作为工作重点。通过合理排房、提高入住率，热情满意的服务，接待好每一位客人，每一个团队，留住到酒店的每一位客人。

各项经营指标均有所下降，分析原因主要表现在：

- 1、随着各类特色酒店和经济型酒店的竞争，酒店本身的优势逐步弱化；
- 2、酒店的客源结构和层次单一，引起酒店客户的流失；
- 3、营销难度的不断增加（虽然全球经济有所回暖，但各机关和单位消费仍以节支为主给酒店营销及回款带来一定的压力。）

（1）、在日常工作中我们注意到员工操作过程中服务规范化还能应付，但灵活性的服务相对缺乏，今年我部门严格按照年培训计划开展培训，并分阶段对员工进行考核，同时加强了岗上实际操作培训，使员工能够学以致用。遇到大型接待任务，我们只给接待人员5分钟的磨合期，包括整个行之有效的报到流程及与会务组之间的配合，前厅部的所有人员都知道只有不断的充实自己才能脚踏实地的完成各项接待任务。发现问题反馈信息，共同协商及时调整，以达到最佳服务标

准。

(2)、部门以座谈的形式培训服务意识培训与接待语言技巧培训，邀请区出入境管理处的警官培训外宾证件识别与扫描、全部通过当场考核。财务部培训中外信用卡、支票收取与填写、外币识别与兑换，要求让我们的员工在业务知识上有进一步的提高，能更好的为客人提供优质的服务。

(3)、结合行业特点，做好迎世博”做好窗口接待服务，以员工培训、环境整治、提升设施服务能级和志愿者活动等为主要内容。今年前厅部已申报区“工人先锋号”及镇“文明窗口”，并有xx名员工荣幸成为镇“优质服务明星”。

(2)、从6月份，根据国家旅游总局提出有关退房时间的规定，前厅部及时调整，除在客人入住时进行提醒，在退房当天中午12点再次进行提醒，对有特殊要求的客人，退房时间适当延长之下午2点，并免收白天房费。

(3)、对入住酒店3天以上的宾客，在退房时，用宾客意见书的形式请宾客对酒店整体服务、环境、设施等提出建议与意见并赠送小礼品，从xx月至今现已征集到宾客意见书xx份，赠送小礼品xx份，并将宾客提出的意见及时反馈于相关部门。

四、重视安全防范意识，加强相关数据各类报表的管理，严格执行公安部门的有关规定。

以区出入境外宾登记98%正确率为标准，及市公安局一客一登记要求，的对每位入住的客人进行严格的登记制度，对未携带身份证的客人，我们做到认真负责的态度请客人到当地派出所核实身份后登记入住，严把入住登记关。对外宾我们制定个人自查，主管必查、经理抽查的制度。同时我们狠抓钥匙的保管和使用制度，对遗失房卡的重新制作做到认真核实，仔细确认；对住客的贵重物品寄存做到提醒寄存；对所有的订单、报表和数据指定专人负责，分类存档、统计保存。

# 工作计划展望可以从哪几个方面写篇六

## 一、工作思路：

本学期我市小学英语教研工作将坚持以“教研工作为教师的发展服务，教师为学生的发展服务”的思想，务实求真，以人为本，外塑形象，内强素质。以促进学生发展为中心，以“研究、指导、服务”为主要职能，以课题研究为依托，深入研究教育教学规律，研究规律，总结课程实施过程中形成的经验与问题；加大师资培训力度，与教师共同学习探讨，整体提升教师的教学研究水平；追求课堂实效，努力创设良好的英语教学环境，努力提高英语教学质量，为学生的终身发展打下良好的基础。

## 二、主要工作：

### (一)加强学习，更新教育观念，提高教学素养

1. 全体小学英语教师在认真学习和钻研《基础教育课程改革纲要》及《新课程标准》的同时，认真通读一两本教学研究刊物，从而提高自身理论素养。

2. 各校教研组要组织老师学习《教育部关于积极推进小学开展英语课程的指导意见》，时刻牢记小学英语的教学目的，坚持“以人为本”，关心每一位学生，关爱弱势群体，耐心对待学困生，让每一位学生都有不同程度的发展和提高。

### (二)抓好常规，推进校本教研，提高教学质量

1. 构建快乐有效的小学英语课堂教学模式，以转变教师教学方式和学生学习方式的为目标，开展多种形式的教学研讨和观摩活动，创建具有本地特色的课堂教学模式。改变英语课程过分重视知识的讲解与传授、而忽视对学生语言运用能力的培养的倾向，强调课程从学生的学习兴趣、生活经验和认知



水平出发，倡导体验、实践、参与、合作与交流的学习方式和任务型的教学途径，发展学生的综合语言运用能力，使语言学习的过程成为学生形成积极的情感态度、主动思维和大胆实践、提高跨文化意识和形成自主学习能力的过程。

2. 落实课堂教学常规，大力提高小学英语课堂教学效率。本学期将加强常规调研，通过听课，抽查备课笔记，中高年级作业批改等方式，检查常规落实情况。特别要加强对英语教研组工作的指导，定期检查学校英语教研组的工作。各校教研组应每周固定一日开展教研组工作，教师应积极参与教研组的活动，形成良好的研讨氛围，把“每周一次组内集体听课和一次集体备课”作为常规制度，听课后及备课时的研讨要有记录，要确保活动的有效性。教师要经常自我反思，发现问题，总结经验，做到主动发展，促进成长。

3. 大力推进校本教研活动，充分开发校本资源，丰富课程资源，巩固和深化教改成果。各教研组要尽力创设英语学习的环境和氛围，做到激发学生的学习兴趣，丰富词汇，促进学生英语语言运用能力的提高。可以进行“单词直接拼读法”教学的研究，促进学生形成自主学习、记忆单词的能力。教师对教材要宏观理解，微观拓宽，注意教材整合，提前渗透，增加复现，寻找减轻教师和学生负担的途径和方法。鼓励教师合理开发英语校本课程，丰富课堂教学资源。各校要尽力为英语教研组配备必要的工具书和教学资料，开阔教师的眼界，帮助他们提高“把握教材、处理教材”的能力。科学有效的课堂教学是提高教学效益的有力保障，教师要学会反思，要加强对课堂教学动态生成资源问题的研究，提高发现问题和解决问题的能力。

4. 组织好各类研讨活动。开展说课、上课和评课活动，给教师的发展和成长提供竞争的平台，促进教师的英语口语水平及教学能力的提高。争取做到：学科带头人上好“示范课”，骨干教师上好“优质课”，青年教师上好“汇报课”，上岗教师上好“亮相课”。

5. 加强英语学科网页建设，丰富内容，开发网络资源，以信息化带动教育现代化，为教师学习成长提供新的渠道和资源。开展网上评选优秀论文与案例活动，形成良好的网络教研氛围。

### (三) 抓实课题，注重课堂实效，深化教学改革。

1、本学期将进一步改进课题研究方法和研究成果的呈现方式，坚持课题研究必须与课堂教学实践紧密挂钩，真正做到研究为教学服务，研究使教学质量得到明显提高。对课改过程中发现的问题要及时研讨，成立有关课题小组，研究对策，以点带面，解决问题。发挥学科中心组成员的作用，提高课题研究的针对性和实效性，集思广益，提高课题组的研究能力，提高课题研究水平，努力实施课题的研究目标，切实解决教学中的实际问题。

2、充分发挥学科基地和学科中心组的研究与辐射作用，提高教研水平和质量。学科基地继续定期开展各种形式的教研活动，向全市学科教师展示学科基地研究情况，并以此促进我市小学英语教学水平的进一步提高；讲师团将继续做好送教工作，参与学校的教研组活动，校际联手，共同提高；加强中小学英语学科衔接教学研究，开展中小学英语联合教研活动；积极开展科学而有效的专题研究工作，为我市英语教学的整体发展作出努力。

3、继续做好青年骨干教师、学科带头人课题研究的指导工作，为教师的专业成长构建新的平台，创造条件和机会让更多的青年教师脱颖而出。

### (四) 加强培训，提高教师队伍素质

1. 积极组织和开展小学英语的课程培训，改进培训方式，提高培训工作的针对性和实效性，增加参与式培训的机会，提高教师自主学习的能力；继续组织骨干教师对《课程标准》和

教材的专题性研讨，做好面上的引领；引导和组织教师以“教学中遇到的问题”为课题开展研讨，力求突破教学改革中的重点和难点，在转变观念上有新的突破。

2. 网上开展教学技能培训活动，并征集相关论文与优秀案例上网，供广大教师观摩学习。

3. 本学期将不定期举行青年骨干教师上示范课，优质课，帮助教师把握教材，明确教法，提高课堂的实效性。

4. 加强与周边县市的教学交流，采用“请进来，走出去”的形式组织教师向他人学习，开拓视野。

#### (五) 坚持多元评价，促进师生健康成长

1. 在新课程实施过程中，我们将对学校的英语教学工作做出科学合理的评估，建立促进课程不断发展的评价体系。周期性地对学校课程执行情况、课程实施中的问题进行分析评估，调整课程内容、改进教学管理，形成课程不断革新的机制。

2. 不断完善学业评价体系。对考试内容、考试形式等方面进行大胆改革，努力构建促进学校发展、教师成长和学生发展的评价体系。进一步研究科学的评价方式。着眼于充分全面了解学生，帮助学生认识自我，建立自信，关注个别差异，了解学生发展中的需求；应建立以教师自评为主，同时有校长、同行、学生、家长共同参与的评价制度，使教师从多方面获得改进工作的信息，引导教师对自己教学行为的分析与反思，激发在自审、反思基础上的自评，不断提高教学水平。

3. 加强试题评价研究，构建小学期末教学质量抽测点评制度，对教师的教和学生的学同步测评，引导和促进小学教师提高教学能力和试题研究的水平，在全面调研的基础上，有序完成学科教学质量分析报告，同时把分析结果及时反馈给学校和教师，让他们及时了解教学情况。调整教学策略和教学方

法，并以此促进教师改变教学行为，不断提升学科教学的质量。

### 三、主要工作

九月: a.制定工作计划

b.师资调研

十月: a.教学视导

b. 组织教师参加观摩在武汉举行的全国小学英语教师优质课展

十一月: a. 网上进行以话题为中心的高年段小学英语教学研讨

b. 教学视导

十二月: a.优秀案例分析与教学反思评选

b. 三、四年级农村小学英语教学评价研究调研

元月:期末命题，考试，学期工作总结

## 工作计划展望可以从哪几个方面写篇七

20\_\_过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到工作的，同时开始组建销售部，进入之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市

场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

## 一、部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，产品的核心竞争优势，宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们的产品知名度在\_\_市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

## 二、市场

现在\_\_消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家之间竞争是激烈的，我的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细，我的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他无法比拟的。

在\_\_市场上，消费卡产品品牌众多，但以我雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的'宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在\_\_消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

### 三、明年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

#### 1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

#### 2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

#### 3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

#### 4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险与证券这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

## 5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20\_\_年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

20\_\_年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20\_\_年销售开门红任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为明年的发展是与整个的员工综合素质，的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。