

# 前滚翻课教学反思 初中英语课后教学反思 (精选5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 沟通计划表篇一

为了加强目标管理，增强工作计划性，根据公司xx年度总体经营大纲的目标，制定xx年度人事行政工作计划。

制订公司xx年人力资源需求和发展计划，进一步完善组织架构体系和各部门、车间岗位定编，明确各岗位职责，建立人力资源信息库和人才储备，保证和满足生产经营对人力资源的需求。

### （一）、人员编制计划的实施与控制

1、利用县政府在春节正月初三组织的全县劳务集中招聘会的机会，组织人事行政部全体人员参加县里的招聘活动，尽可能多地招收和储备一批员工。

3、2月中旬对公司岗位、人员编制进行一次梳理，明确各部门、工序、岗位的职能和责任，在保证生产、经营、管理的基础上，合理确定和压减岗位、人员编制，除公司计划储备的人员外，严格控制超计划招聘和用工。

4、加强办公自动化建设，尽快引进和运用erp系统，提高工作效能，实时了解掌握各车间各工种新员工使用情况，监督和提醒车间对新员工的管理。

5、学习了解生产、工艺流程。从3月份起，计划用两个月左右的时间，有计划的安排本部门科室人员，深入生产一线，熟悉和了解公司各道生产工序、工艺流程、主要设备、各种产成品等知识，以及岗位职能责任、员工的思想动态、岗位人员编制是否合理、运行是否顺畅高效，以便有针对性满足和服务于生产的需要。

6、上半年组织人事行政管理人员到行业内管理水平先进的厂家学习考察，引进和借鉴先进厂家的管理理念、模式、方法和经验，以此更新管理理念、改进管理方法和提高我们的管理水平。

7、结合内部深入车间熟悉生产业务，外部考察学习取经，对岗位编制、人员聘用、薪酬体系管理等方面工作，研究提出改进和提高的意见和建议，努力使人事行政管理工作做到管而不死，活而不乱。

8、在“端午节”和“中秋节”前后，利用部分外出务工人员回乡过节之际，加大招聘宣传力度，对车间流失、短缺人员作集中增补工作。

## （二）薪酬体系建设

建立科学合理的薪酬体系。依据本行业本地区实际，适时修订薪酬标准，较好地运用和发挥薪酬激励人、吸引人、留住人的功能，不断提高员工对薪酬期望的满意度。

1、分类管理。依据生产、经营、管理的工作性质、特点不同，不断完善计时、计件、考核、复式（计时十考核、计件十考核）薪资等方式，使薪酬体系和标准更加科学、合理，更有利于调动员工的工作积极性。

2、定期了解收集周边市、县同行业薪资情况，以及本公司员工对薪资的意见和要求，为公司薪资标准调整提供详实可靠

的数据和信息。

3、认真编制审核员工薪资。制订科学合理、便于操作的员工薪资编制方法，指导督促各车间统计员按时编制工资表，严格审核各车间编制的工资表，确保每月工资计算准确、按时发放，不发生错发、漏发和无故迟发等现象。

4、严格按颁布实施的员工编制及薪酬方案做好日常薪资结算与控制工作。

### （三）劳动合同、劳动保障及劳动争议的预防

贯彻执行劳动法规，保障劳资双方的合法权益，防范劳动风险与争议。按时与员工签订劳动合同，及时为全体员工申报、缴纳工伤保险，确保不发生任何一起工伤不报、漏报、晚报、或误报的事情发生，把工伤风险拒在公司门外。

1、按时与员工签订劳动合同。公司所有员工均应在法定期限内签订劳动合同，对于部分老员工未签合同的，一律在2月底前完成劳动合同的签订工作。

2、制定工伤申报管理的规定。宣传工伤保险条例，规范工伤事故申报管理，明确工伤认定的情形及办理的程序和责任，提高员工及时申报工伤的意识，确保发生的所有工伤都能及时、准确申报、鉴定，及时得到救治和费用报销。

## 沟通计划表篇二

高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，深入学习落实科学发展观，深入开展群众路线学习实践活动，以提升教育内涵、开展有效课堂活动为中心，以提高教学质量为目的，进一步加强党的思想、组织、作风和党风廉政建设。全面贯彻党的教育方针，实施素质教育，为推进学校又好又快发展，进一步

构建充满理解与爱的和谐校园提供坚强的组织、保障作用。

1、认真学习领会十八大精神，用科学发展观，武装全体教职工，提高理论素养。为学校促进学生全面和谐发展发挥政治核心作用，提供坚强的思想、组织保障。

2、充分发挥党员在学校各项工作中的先锋模范作用。

大力提升师德建设水平。加强学校德育工作，增强新形势下开展学校思想政治工作的能力。积极做好新党员的发展工作，凝聚党外优秀人才。进一步推进党风廉政建设、加强行风建设，注重廉洁自律教育。

(一)以制度为保障，加强学习，努力提升理论素养

以学习宣传党的十八大精神为主线，结合学校教育教学实际，进一步推进理论学习。

1、进一步落实科学发展观，深入开展群众路线学习实践活动。组织班子成员认真学习领会十八大精神。通过集中学习、分散自学、听讲座、写心得等多种形式，要求班子人员多看、多听、多思、多省，全面领会精神实质和内涵。同时，要求领导干部注重理论和实践相结合，研读教育理论，学以致用，在教育实践中提高职业素养、和专业化水平，提高解决问题、破解难题的能力，增强服务水平。牢固树立“以人为本”的教育理念，一切以师生发展为本。不断锤炼成一支党性强、理论功底扎实、领导有艺术、群众信得过的干部队伍。

2、加强党员教师和积极分子学习的主动性，加强党性修养。通过多种形式学习十八大精神，深刻领会内涵实质。不断树立正确的人生观、世界观和价值观。通过学习，要提升政治理论素养，善于把理论与实践相结合。强化“一个党员就是一面旗帜”的意识。把政治理论学习和认真学习教育教学理论相结合，不断用科学的发展观去思考教育的发展未来，以

学生的全面发展为本，提高教学艺术，完善自我品格。

3、要认真组织广大教职工以与时俱进的时代要求和饱满的精神状态投入到学习中。要加强学习的针对性，注重有效性。以各种生动活泼的形式组织教职工学习党的十八大精神。注重理论学习和社会实践相结合，倡导理论思考和教学实践相结合，在实践中形成自己的教育思想，使学习理论不空洞，工作实践有目标，工作业绩有实效。

## 沟通计划表篇三

谈判是通过原则、策略、方法达成无需让步和说服的谈判套路的。

### 原则

原则是指在谈判开始、过程、结束都遵循的规律。

#### 一、把人和事分开

谈判过程中，人和事不是一回事，是整个谈判过程中的要素不同方面。

#### 二、着眼于利益，而不是立场

立场是短时间或是代价很大、或是永远改变不了的，但是利益大小却可以改变。

#### 三、为共同利益创造选择方案

一方赢一方输得谈判是进行不下去的，只有双方的利益得到保证才能进行下去。所以创造方案一般是指第三条路，不是你的也不是我的，是我们共同的。

## 四、坚持使用客观标准

### 策略

一、在感受上退步，细节体现敬业、专业、职业，在利益上坚持

运用中国5000年文明礼仪与现代礼仪让对方感受到尊重，在细节客户可以感受你的敬业、专业、职业，但是在利益上必须坚持，不卑不亢。

二、关注感受调整交往模式

无论是谁，在谈判过程中收到对方的不仅仅是利益，更多的是对个人的感受的理解和诠释，通过对个人感受的把握来调整交往模式向有利与我方的利益。交往模式是指定义和重复游戏规则，说话方式语音语调、行为方式等。

三、关注感受把价值说清楚

很多时候每个人对任何价值的认可都是不充分的，因为人文的差异感受的差异，所以在对价值的表述过程中，对价值进行不断清楚的说明。通过不是你说了什么?也不是你做了什么?关键是对方接受到什么来判断价值是否说的清楚。

### 方法

一、时刻按原则来进行谈判，任何时候和问题出现的时候都回到原则上来。

二、在感受上退步，在利益上坚持

1、人员的服装、言谈、行为举止的职业化

2、准备工作做到细的不能再分，准备充分的傻瓜也能照着做，

准备的预案除了不可抗拒力除外的所有事都考虑在内了。

### 三、关注感受调整交往模式

交往模式是在谈判的过程中调整节奏：你是谁？(定义对方的价值范围)我是谁？(定义自己的价值和范围)你应该是谁？(定义对方在没有我方的情况下是什么状态，在有我方的状态是什么状态，两类状态的差距就是我们要的第三条路)

### 四、关注感受把价值说清楚

对方不认同你的利益，一定是你的价值没有说清楚，一个产品的价值不是价格，而是=价格+服务+品牌+其他，所以一有机会一定是要把价值说清楚。

### 五、把谈判当成为成交，符合客户心理变化过程

1、心理变化过程：信赖感、挖掘需求、满足需求、给理由、成交、成交之后需要给足对方面子。

2、成交关键是：增加信赖感、消费风险

### 六、第三条路

在谈判的过程中，运用得失分析(唯物辩证法)，任何一件事情或条件一定能有好的一面或不足的一面，一定有认识足的和认识不足的一面，我们关键帮助客户分析真实情况、认识现状，通过我们的分析让客户进行调整。

## 沟通计划表篇四

3、了解客户的.性格是很重要的，当电话声响了的时候，我们要特别的留意，且一定要听清楚喽。这时是决定客户性格的最关键时刻。知道了客户的性格可以决定你是否可以跟客

户聊下去的可能性，并且第一次电话就可以把产品很清楚的介绍到客户，最起码可以让客户记住你是干嘛的，这样以来你下次的进攻率就容易多了。

4、问候语一定要有，无论您什么时候打电话给到客户，问候语是绝对不能少的。这表示到你是一个合格的业务员。

5、语气，亲切，亲和的语气可以让客户听起来非常的舒服，而且越听越想听，越来越想跟你沟通，我们做业务的在跟客户打电话的时候，要让客户感受到他是在跟我们聊天，而且是非常享受的聊天，偶尔开下玩笑这样可以增添一下说话的气份。有了气份就有场合，就可以大聊特聊，想说什么就直接跟他（她）说吧，这会他（她）已经完全跟着你的感觉走了。

## 沟通计划表篇五

\_\_年，义堂镇代表小组将继续按照市、区^v^会的工作部署，紧紧围绕“办实事、谋发展、促和谐”主题实践活动及代表小组“三个延伸”活动的要求，扎实开展代表小组活动，认真履行宪法和法律赋予的职权，充分发挥代表作用，强化监督职能，努力开创人大工作新局面，为建设“活力、富强、平安、和谐”新义堂作出不懈努力。

根据区^v^会的统一部署和镇人大《关于组织辖区内市区镇三级人大代表中开展“办实事、谋发展、促和谐”主题实践活动的实施方案》的要求，组织人大代表开展“六进六访”活动，即：组织代表进市场、访商客，进园区、访企业，进工地、访项目，进社区、访居民，进村居、访农户，进选区、访选民，广泛采用实地视察、调研、听汇报和座谈等方式，紧紧围绕工业发展、城镇建设、市场经济、带民致富和社会主义新农村建设等方面的工作进行视察调研，多形式、多途径把发挥代表作用向基层的延伸，有序拓宽代表履职渠道和空间。开展“四带四联”活动，即：各级人大代表要带头加

强学习，带头服务发展，带头维护稳定，带头依法履职；每一名常委会领导联系一个区重点项目，每一名区^v^会组成人员联系10名人大代表，每一名人大代表联系10名以上选民，每一名人大代表联系一个村居或社区，通过面对面接触群众，准确把握群众的真实意愿和诉求，切实帮助群众化解矛盾、解决问题、维护群众利益。代表在活动过程中发现的问题和提出的建议和意见，及时转交政府办理。各代表小组对代表联系选民、收集意见和建议，参加视察、调查、执法检查、专题调研和代表小组活动等有关资料和记录及时整理归档。各代表小组要注重培养典型，抓出亮点，干出特色，认真总结经验，不断提高活动水平。

坚持科学发展观的理论观点，规范议事程序。建立健全适合人大工作特点的学习制度和培训制度。通过多种形式，组织镇人大主席团成员深入学习党的十八和十二届^v^一次会议精神，学习宪法、法律及人大工作知识，努力提高思想政治素质和履行职责的水平。

为进一步提高代表履行职务的意识和能力，根据区^v^会的要求，做好代表向选民述职工作。

按照围绕中心、突出重点、讲求实效的思路，综合利用多种监督形式，采取审议专项工作报告、组织视察、专题调研等方式，继续加强对经济工作的监督，采取人大监督与政府自查相结合的方式，抓住重点、难点问题进行监督，切实做到在支持中监督，在监督中支持，加强监督的针对性。进一步健全完善监督工作的情况反馈制度，强化决议和意见的督办工作，着力加强对解决民生问题的监督，督促和支持政府做好今年的各项工作。

代表小组活动计划配档表

\_\_年3月18日

1-3月

开展送温暖、献爱心活动

开展扶危济困、敬老爱老、慰问走访等公益活动，倡导社会道德新风尚。

学习法律法规及业务知识

学习《宪法》、《代表法》、《地方组织法》等法律法规和党的“十八大”会议精神，明确人大工作的特点和要求，提高代表履职能力。

学习贯彻全国、省、市、区、镇人代会会议精神

学习贯彻全国、省、市、区、镇人代会会议精神，不断提高代表自身水平和工作能力。

4-6月

动员部署主题实践活动

传达学习区人大及镇“办实事、谋发展、促和谐”主题实践活动实施方案，明确活动任务目标，做好宣传动员工作。

开展好“六进六访”及“四带四联”活动

组织代表围绕主题实践活动，开展好对镇域重点项目建设工作的视察以及对经济、社会事业的专题调研。代表通过多种方式多渠道联系群众，了解社情民意，掌握群众诉求。

认真开展代表联系选民活动

深入开展代表进社区、村居，企业活动和代表接待活动，通过代表与群众“面对面”见面活动，畅通民意诉求表达渠道。

7-9月

关注民生开展视察调研

视察、调研道路建设、还建社区建设等重点项目建设情况，充分发挥代表监督职能，积极推进重点项目开展。

听取部门汇报落实建议督办

听取有关职能部门工作汇报，及时做好代表建议、批评和意见的交办和督办工作

开展好主题实践活动经验交流会

通过代表交流刘家朱里村学习，宣传活动中涌现出的先进典型和感人事迹，充分发挥示范带头作用。

视察评议职能部门

对镇直部门工作进行视察检查和评议，对测评后进的部门和单位加强整改

开展好代表述职工作

继续组织部分代表开展向选民述职活动、增强代表履职意识。

评先树优总结主题活动

开展“人民满意的人大代表”评先树优活动，组织群众对代表工作进行测评，扩大活动成果。

## 沟通计划表篇六

1、房产经纪人要提醒在场所有人员将手机关机或调至静音状态，以便保证整个合同谈判的过程不被打扰，并安排好买卖

双方自座位。

2、尽量不要在电话中谈判。

3、房产经纪人应在开始谈判前做自我介绍及买卖双方的相互介绍。

4、在谈判过程中为避免给客户造成不公正、偏袒某一方的印象而造成谈判不畅或中止，房产经纪人必须要始终保持中间立场。

5、谈判的原则：察言观色，见风使舵，机灵应对，外表诚恳。

6、谈判时要注意自己的语音、语速、语调，不可态度傲慢无礼，也不要过于卑谦，要保持正确的工作态度，体现合同签署的公正性和严肃性。

7、房产经纪人要在谈判过程中掌控现场的谈判节奏和气氛，保持三方相互尊重、相互理解的主导思想，使买卖双方在平等自愿的前提下进行谈判。

8、当双方在谈判过程中出现意见僵持不下的局面时，建议暂时停止谈判。房产经纪人应委婉的将双方暂时分开，分别做工作，以缓和尴尬的气氛局面，使谈判重新进行。

9、谈判中，经纪人应作为整个洽谈过程的主线来引导和帮助买卖双方围绕签约事项进行洽谈磋商，不可任其买卖双方的任一方长时间谈论与签约无关的自己话题，而分散双方的注意力和打乱谈判节奏。

10、谈判过程中，经纪人应对整个交易过程及备件做详尽的讲解和描述，以体现专业，优质的服务，为下一步的签约奠定良好的基础。

11、经纪人应正确应答客户提出的各种问题和疑虑，积极主动的做详细解释，但不可轻言许诺，口头担保等违反公司规定的言行。

12、谈判过程中要及时掌握住客户心理和动态，预期到将要出现的状况和局面，及时协调和掌控。

13、谈判过程中，我方谈判人员不可将矛盾激化，应因势利导，先转移话题，再慢慢缓解，不要给签约制造困难。

14、碰到买卖双方均很坚持己见时，可采用“我不欲战，划地而守之”之方式，暂时冰冻起来。

15、谈价时要给自己留有余地。

16、谈判时不要倾向与任何一方(让客户和业主感觉到他们是公平的)。

17、在和客户谈判时说话要有底气、有自信，不要被客户或业主的气势所压倒，感觉到我就是专业的置业顾问。

18、尽量避开双方有争议的问题谈，用其他的优点弥补其劣势。

19、在没有把握的情况下不要轻易对客户有任何承诺。

20、没有把握的同时尽量不要约双方见面谈。

## 沟通计划表篇七

交谈是商务谈判活动的中心活动。而在圆满的交谈活动中，遵守交谈礼仪占十分重要的作用。

1、尊重对方，谅解对方在交谈活动中，只有尊重对方，理解

对方，才能赢得对方感情上的接近，从而获得对方的尊重和信任。因此，谈判人员在交谈之前，应当调查研究对方的心理状态，考虑和选择令对方容易接受的方法和态度；了解对方讲话的习惯、文化程度、生活阅历等因素对谈判可能造成的种种影响，做到多手准备，有的放矢。交谈时应当意识到，说和听是相互的、平等的，双方发言时都要掌握各自所占有的时间，不能出现一方独霸的局面。

2、及时肯定对方在谈判过程中，当双方的观点出现类似或基本一致的情况时，谈判者应当迅速抓住时机，用溢美的言词，中肯的肯定这些共同点。赞同、肯定的语言在交谈中常常会产生异乎寻常的积极作用。当交谈一方适时中肯地确认另一方的观点之后，会使整个交谈气氛变得活跃、和谐起来，陌生的双方从众多差异中开始产生了一致感，进而十分微妙地将心理距离接近。当对方赞同或肯定我方的意见和观点时，我方应以动作、语言进行反馈交流。这种有来有往的双向交流，易于双方谈判人员感情融洽，从而为达成一致协议奠定良好基础。

3、态度和气，语言得体交谈时要自然，要充满自信。态度要和气，语言表达要得体。手势不要过多，谈话距离要适当，内容一般不要涉及不愉快的事情。

4、注意语速、语调和音量在交谈中语速、语调和音量对意思的表达有比较大的影响。交谈中陈述意见要尽量做到平稳中速。在特定的场合下，可以通过改变语速来引起对方的注意，加强表达的效果。一般问题的阐述应使用正常的语调，保持能让对方清晰听见而不引起反感的高低适中的音量。

## 沟通计划表篇八

在商务谈判中，语言的针对性要强，做到有的放矢。模糊，罗嗦的语言，会使对方疑惑、反感，降低己方威信，成为谈判的障碍。

针对不同的商品、谈判内容、谈判场合、谈判对手，要有针对性地使用语言。另外，还要充分考虑谈判对手的性格、情绪、习惯、文化以及需求状况的差异。

谈判中应当尽量使用委婉语言，这样易于被对方接受。

要让对方相信这是 他自己的观点。在这种情况下，谈判对手有被尊重的感觉，他就会认为反对这个方案就是反对他自己，因而容易达成一致，获得谈判成功。

谈判过程中往往会遇到一些意想不到的尴尬事情，要求谈判者具有灵活的语言应变能力，与应急手段相联系，巧妙地摆脱困境。当遇到对手逼你立即作出选择时，你若是说：“让我想一想”之类的语言，会被对方认为缺乏主见，从而在心理上处于劣势。此时你可以看看表，然后有礼貌地告诉对方：“真对不起，我得与一个约定的朋友通电话，请稍等五分钟。”于是，你便很得体地赢得了五分钟的时间。

商务谈判中，谈判者通过姿势、手势、眼神、表情等非发音器官来表达的无声语言，往往在谈判过程中发挥重要的作用。在有些特殊环境里，有时需要沉默，恰到好处的沉默可以取得意想不到的效果。

商务谈判是当事人之间为实现一定的经济目的，明确相互的权利义务关系而进行协商的行为。认真研究谈判的特点和原则，是谈判取得成功的保证。