

教师集体线上培训方案(优质5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

教师集体线上培训方案篇一

- 1、年度销售目标xx万元；
- 2、经销商网点xx个；
- 3、公司在自控产品市场有必须知名度；

二、营销状况

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年房地产业发展迅速，异常是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、纳入xx部开发、将增加各种基础工程的建设；4、xx的xx城；5、xx等很多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品异常是高档空调自控产品在的发展潜力很大。营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，可是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业xx年都加大力度进行全国营

销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，所以基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入市场的自控产品在都有库存。空调自控产品市场容量比较大并且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，所以对还未进入市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进市场。目前上海正一在空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中必须要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

三、营销目标

2. 跻身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；
3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。
4. 市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，代替省内同水平产品的一部分市场。
5. 致力于发展分销市场，到xx年底发展到xx家分销业务合作伙伴；
6. 无论精神，体力都要全力投入工作，使工作有高效率、高收益、高薪资发展；

四、营销策略

如果空调自控产品要快速增长，且还要取得竞争优势，最佳的选择必然是一一“目标集中”的总体竞争战略。随着经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大，空调自控产品市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选择。围绕“目标集中”总体竞争战略我们能够采取的具体战术策略包括：市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此，我们需要将市场划分为以下四种：

战略核心型市场□xx□

重点发展型市场□xx□

培育型市场□xx□

等待开发型市场□xx□

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式：

e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自我的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念：

a.开放心胸；

b.战胜自我；

c.专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，坚持高效沟通，才能作出快速反应。团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度。

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和供给的支持等说明。

五、营销方案

1、公司应好好利用上海品牌，走品牌发展战略；

2、整合本地各种资源，建立完善的销售网络；

3、培养一批好客户，建立良好的社会关系网；

4、建设一支好的营销团队；

5、选择一套适合公司的市场运作模式；

6、抓住公司产品特点，寻找公司的卖点。

10、的渠道宜采用扁平化模式并作好渠道建设和管理，在渠道建设方面能够不设省级总经销商，而是以地市为基本单位划分，每个地级市设二个一级经销商，并把营销触角一向延伸到具有市场价值的县级市场，改变目前其他空调自控产品品牌在地级市场长期以来的游击战方式，采用阵地战，建立与经销商长期利益关系的品牌化运作模式，对每个地区市场都精耕细作，稳扎稳打。

12、加强销售队伍的管理：实行三a管理制度；采用竞争和激励因子；定期召开销售会议；树立长期发展思想，使用和培养相结合。

13、销售业绩：公司下达的年销任务，根据市场具体情景进

行分解。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案。

14、工程商、代理商管理及关系维护：针对现有的工程商客户、代理商或将拓展的工程商及代理商进行有效管理及关系维护，对各个工程商客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情景及实力情景，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。此项工作在6月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各工程商及代理商负责人的基本情景进行定期拜访，进行有效沟通。

15、品牌及产品推广：品牌及产品推广在xx年执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。有可能的情景下与各个工程商及代理商联合进行推广，不但能够扩大影响力，还能够建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

16、终端布置，渠道拓展：根据公司的xx年度的销售目标，渠道网点普及会很多的增加，根据此种情景随时、随地进取配合业务部门的工作，进取配合经销商的形象建设。

17、促销活动的策划与执行：根据市场情景和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

18、团队建设、团队管理、团队培训

六、配备和预算

1、营销队伍：全年合格的营销人员不少于3人；

2、所有工作重心都向提高销售倾斜，要建立长期用人制度，

并确保营销人员的各项后勤工作按时按量到位。

3、为适应市场，公司在必须有必须量的库存，保证货源充足及时，比例协调，到达库存最优化，尽量避免断货或缺货现象。（在长沙已谈好一家经销商，由经销商免费供给门面，人员）。

4、时时进行市场调研、市场动态分析及信息反馈做好企业与市场的传递员。全力打造快速反应的机制。

5、协调好代理商及经销商等各环节的关系。根据技术与人员支持，全力以赴完成终端任务。

6、拓宽公司产品带，增加利润点。

7、必须确立营业预算与经费预算，经费预算的决定通常随营业实绩做上下调节。

9、为到达职责目的及确定职责体制，公司能够贯彻重奖重罚政策；

教师集体线上培训方案篇二

本学期，根据基础教育阶段英语课程学习的任务，将继续以学校和教导处工作计划为依据，以课程改革为中心，认真学习课改理念，用心组织老师参加课改培训和开展校本培训，更新教学观念，开展课题研究等活动，为进一步提高我校英语教学质量而扎实开展工作。

一、指导思想

以课改为中心，以素质教育为指导，进一步深化课程改革，突出工作重点，兼顾其他方面。在学校工作计划的安排下，我们的教研工作要用心发挥教学研究、教学指导和服务于教

学的职能。我们工作的主题是发展；工作的灵魂是创新；工作的重点是全面推进以培养创新精神和实践潜力为重点的素质教育，为学生获得终身学习潜力、创造潜力、生存发展潜力打下良好的基础。

二、工作目标

- 1、提高英语教学质量，确保完成学校提出的各项指标。
- 2、继续以课改为中心，抓实英语学科教学常规。
- 3、加强理论学习，搞好课题研究，推动教学改革。

三、具体措施

（一）、加强理论学习，更新教学观念

1. 继续学习《英语课程标准》、《英语课程标准解读》、《课程改革与课程评价》等专著；用心开展教学改革实践，根据小学生的学习特点探讨小学英语教学，并用这些理念来指导平时的课堂教学，努力探索提高课堂教学效率的途径和方法。认真做好理论笔记，对学习心得、体会能及时小结，能联系实际用心撰写教育教学论文和案例，从实践上升到理论。

2. 明确小学阶段英语课程的目的是激发学生学习英语的兴趣，培养他们学习英语的用心态度，建立初步的学习英语的自信心，培养学生必须的语感和良好的语音、语调基础；使他们初步构成用英语进行简单日常交流的潜力，为终身发展服务。

（二）、抓实教学常规，提高课堂教学效益

1、继续学习常规，对经常规，搞好英语教学的每一环节。重点要抓好课堂教学常规的落实。要进一步强化课堂目标意识，

着眼于培养学生运用语言的潜力；透过创设合理的教学情景，引导学生在模拟或真实交际中理解、模仿和运用语言；要充分运用实物、图片、手势、直观教具和表演等方法，生动活泼地进行外语教学。针对新课程学科教学研究的重点、热点问题，开展多层次、多形式的专题教学研讨和课堂教学观摩活动。

2、充分发挥教研组作用。加强、深化联片校本教研工作。以改变联片教研活动过程的监督和指导为突破口，改变教研活动的形式，强化教师的参与意识，进一步提高校本教研的实效性。有效地组织好群众备课、业务学习、研讨、教材分析等活动，对照新课标，反思英语课堂教学。转变教学方法，适应新教材的教学要求，不断提高自身的业务素质。并配合教导处定期做好落实常规的检查、督促工作；透过研讨、观摩、评议等形式促使全组教师共同提高。注重发挥“帮带”的作用，帮忙新教师迅速成长。进一步加强指导综合学科教研活动。教研重点要进一步转移到研究课堂、研究学生上，促进学生主动、全面、充分地发展。

3、继续抓好学生学习习惯和行为习惯的培养，从小培养学生的专心致志、规范书写、多读勤写、善于思考等习惯。规范作业的布置与批改，做好辅差工作，坚持以学生为本，尽可能使每个学生在原有基础上获得最大发展。

（三）、认真搞好教学研究，推动教学改革

透过理论学习，不断总结教育、教学经验，用心撰写论文和经验总结，提出新的课题设想。抓实研究过程，注重知识的积累，把课题研究与平时的教学实践活动有机地结合起来，总结实施中的经验和出现的问题，真正做到以科研推动教学改革的发展，以课题研究促进课改，从而促进教学观念的更新和教学质量的提高。

（四）、每月具体事项安排：

教师集体线上培训方案篇三

为了切实提高学校教师的理论素养和业务能力，根据上级工作要求，结合我校实际，在20xx年暑期实施各种形式的教师培训。

二、主要培训任务

以《国家中长期教育改革与发展规划纲要》为指导，紧紧围绕“造就一支师德高尚、业务精良、结构合理、充满活力的专业化教师队伍”的整体目标，采取分类实施责任到人的办法，促使我校教师的思想素质和业务水平得以提高。

三、培训形式及内容

（一）xx市集中培训

- 1、新任教师培训。
- 2、教研组长培训。

（二）20xx年xx省“农村教师素质提高工程”培训

- 1、初中大家唱大家跳艺术辅导教师培训

参训教师xx

报到地点xx音乐学院

培训时间：

- 2、初中班主任培训

参训教师xx

报到地点□xx大学

培训时间：

3、初中思品骨干教师培训

参训教师□xx

报到地点□xx科技大学东校区

培训时间：

（三）第二十四期省级普通话水平测试员资格考核培训

参训教师□xx

培训时间□20xx年x月x日

报到时间：

地点□xx皇冠大酒店

（四）校本培训

1、培训时间□20xx年x月x日至x月x日。

2、组织形式：在学校或中心学校集中培训。

3、参训人员：全体教职员工。

四、工作要求

1、提高认识，精心准备。学校教职员工要充分认识教师培训的重要性、紧迫性，要以创建“学习型校园”、争当“学习

型教师”、“人民满意教师”为目标，按照各级暑期教师培训工作的统一安排，精心准备，并将校本培训的讲稿与x月x日前报学校培训领导小组主要负责人检查。

2、强化管理，注重实效。学校成立20xx年暑期培训领导小组。

组长□xx

副组长□xx

组员□xx

3、严明纪律，强化责任。学校采取分块包干，责任到人的办法对各级各项培训进行跟踪管理。校本培训学校制定专人负责考勤和学习表现记载。对无故不参加培训或不遵守学习纪律、不服从培训管理、造成恶劣影响的个人，取消年度评先评优资格，并将培训表现纳入到年度个人绩效考核。

教师集体线上培训方案篇四

一、压实三个层面的责任：

1、校级领导：制定周密衔接计划，密切监控衔接流程，及时汇总衔接信息，科学调整衔接思路。

2、年级主任：做好年级师生衔接的督导，掌握第一手衔接资料，形成年级教学衔接的研判报告。

3、班主任、科任教师：设置每位同学的衔接台账，确保每位同学顺利、轻松、优质过度。

二、做好三个层面的线上学习学业检测。

1、全校统一组织三个年级的线上学习阶段学业检测，重点监

测学生知识掌握情况及是否存在分化严重的问题。

2、年级组织重点学科的抽测考试。

3、科任教师有针对性的做好线上学习内容的小测试。

通过以上三个层面的学业检测，学校形成线上学习阶段学生知识掌握情况的研判报告，精准指导后面教学的开展。

三、开好三个层面的指导会议。

1、组织召开全体教师会，要求教师对自己的线上教学做出总结、评估，对每个学生线上学习的状况做出准确评价，同时对后续教学进行指导性引领。

2、开好学生的学习指导课。

3、开好防疫指导、心理辅导讲座。

四、做好三个层面的衔接

1、教学衔接：教师在学校组织的学业检测基础上再在课堂上进行一次线上教学内容的梳理与回顾，双层面评估学生的知识掌握情况。

每节新授课前利用5---10分钟对线上学习时段的内容进行提问、夯实、巩固。同时做好课堂上和学生的密切交流，想方设法吸引学生的注意力，加强和学生的互动，消除课堂学习的生疏感。做到多提问、多鼓励、多关心、多督促。

做好教辅用书的合理衔接、科学利用。切忌各学科一股脑的推给学生，造成负担过重；继续推行“碎片时间整合”活动，引导学生把零散时间充分利用好，班班树典型；充分发挥学习小组的作用，小组成员之间互督、互促、互勉、互助。

2、心理衔接：领导、班主任、科任教师进行包联，覆盖每一位同学做一次“爱心辅导”，引导每位同学阳光、积极地投入到校园学习生活中来。

3、体锻衔接：体育课要注意运动开展的循序渐进。安全、规范、适度。

五、做好三个层面的督导：

1、教导处：加强卫生、纪律管理

2、年级：加强学习习惯养成

3、教务处：加强课堂巡视、作业检查

六、做好毕业班的三项工作

1、学生摸底：职高学生、中考报名学生、外飘学生。

2、三项加试的练习、迎考工作做好提前安排。

3、争取扩充学习时间。各学科加大复习力度，提早进行模拟题演练，力争在实战中发现问题、弥补短板、强力提升。

七、发起三个层面的活动：

1、组织一次“向英雄致敬，向老师献礼”的班会，厚积学生的家国情怀，树立学生感恩老师教育培养的意识。

2、全校范围内发起“致敬抗疫英雄，争做学习标兵”的活动，激发学生争先创优的热情。

3、线上教学与课堂教学高效衔接标兵评选活动，调动每位教师优质衔接、提升教学质量的积极性。

教师集体线上培训方案篇五

随着疫情情况的持续好转，复课即将到来，根据上级文件精神，结合学校疫情防控和线上教学的实际情况，为了做好线上线下教学有效衔接，特制订本实施方案：

一、成立复学教学工作安排领导小组

组长：

副组长：

成员：

二、做好复课前准备工作

（一）、分年级了解各学科线上教学进度，多渠道了解班级教师教的情况、学生学的情况。

七年级：

八年级：

九年级：

（二）、提前两天召开教师视频业务例会，布置相关教学工作。

（三）、提前下发复学通知，要求学生提前做好以下准备。

1. 按照正常复学后的作息时管理自己的居家生活，整理线上学习情。

2. 复学后，家长要严格控制学生手机或其它电子产品，防止孩子对手机或其它电子产品形成依赖。

3. 家长要积极与班主任、任课教师取得联系，反馈孩子居家学习生活状况，合力做好孩子开学后学习与生活的适应。

（四）、各教研组、备课组利用钉钉，分年级分学科进行集体备课，提前制订线上教学查漏补缺和新课教学进度计划预案。

三、复学后工作安排

（一）、复学后，要加强班级管理，各学科任课教师形成合力，充分结合疫情的课程资源，上好开学第一课，做好学生收心教育。

（二）、要精心准备开学第一课。

首先要上好“三堂课”：一要上好立德树人思政课，把全党全国战“疫”的伟大实践和涌现出的先进典型、英雄人物、感人事迹，作为爱国主义教育和制度自信教育的宝贵资源，引导学生深刻感受中国共产党领导的政治优势和中国特色社会主义的制度优势。二要上好疫情防控科普课，引导学生正确认识疫情、理性看待疫情，做到不信谣、不传谣、不造谣；严格遵守校园管理制度，依法履行疫情防控责任和义务，做到“游必有方，行必遵章”。三要上好学生成才励志课，加强信心教育，引导学生切实增强打赢疫情防控阻击战的必胜信心，克服“怕感染”的恐惧心理、克服“怕掉队”的焦虑心理、克服“怕束缚”的逆反心理，在抗击疫情的严峻考验中成才成熟。

（三）、各年级针对学情做好集体补学和个体补学计划。摸清未参与线上学习的学生对象与人数，制订切实可行的补学方案。

（四）、“线上教学”期间已经完成的的教学任务不能要在简单重教一遍，复学第一周，不准进行新课教学，各学科要精

心备课，梳理线上教学内容，结合班级实际线上学习情况，精准分析学情，对学生在线学习质量通过2至3次摸底检测、进行诊断性评估。根据检测情况，合理安排新课教学时间，做到线上教学和线下教学有效、科学衔接。

（五）、各年级、各教研组、备课组利用集体备课时间，研讨制定新课教学计划，可对复学前前面上交的预案进行适当调整，并以电子稿的形式上交戴金鑫处。

（六）、各年级备课组调整好线下教学计划，做好线下计划与线上计划进行有效对接的同时，要确保线下计划的科学性与有效性，适当放缓教学进度，并利用延时服务时间对线上学习进行针对性的查漏补缺。科学把握新课教学节奏，复学后不可因学习周期短、学习任务重就急于进行新课教学。要加强学生日常行为规范养成，让学生尽快从居家学习转换到正常的校园学习状态，以最佳状态进入线下学习。

（七）、做好九年级学生的心理辅导工作，消除对中考复习的焦虑。加强对九年级学生学习方法的指导，在不过度增加学生学习负担的前提下，提升教学效果。

（八）、九年级的教师，更要结合线上教学实际和中考实际，精心设计好复习计划。做好九年级学生的心理辅导工作，消除对中考复习的焦虑。加强对九年级学生学习方法的指导，在不过度增加学生学习负担的前提下，提升教学效果。