

# 2023年学校体育工作计划总结 工作计划(精选9篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 学校体育工作计划总结 工作计划篇一

根据我校教学工作安排和高二年级实况，在我校地理教研组工作计划的指导下，制定此计划。以不断提高学生的地理能力和学习能力为宗旨，彰显个人优势和发挥集体智慧而坚持集体备课，为迎接近期理科的学业水平测试和将面临的文科高考，扎实做好教育教学工作。

本学期本科组以提高教育教学质量为核心，创新教学、教研形式，努力提高课堂教学工作的有效性和实效性，以备课组为单位，实施先进教学理念引领下，从教学设计、课堂教学、教学落实到课后反思，开展组内观摩研讨，以达到共同提高之目的；加强高二年级高考备考的科学性、有效性、针对性，切实提高教学质量。

1、本学期理科需要复习地理必修1、2、3.，迎接学业水平测试；文科承接上学期教学计划，选用《北斗地图中学地理图文详解指导地图册》（广东专版）来学习世界地理和中国地理部分，接下来是地理必修1、2、3的复习，迎接市里统一考试。

2、制订详细的教学工作计划，在备课组讨论，形成统一意见在备课组实施。具体包括：教学进度、教学内容、课堂练习、课后作业、月考的范围等。

3、教学上以个人钻研为主，集体备课为辅。认真钻研地理大纲、课标、教材、教法。通过集体备课统一重点内容、统一教学进度。按照教学常规要求，做好备、讲、批、复、查各教学环节工作。

4、备课组内成员之间，提倡相互听课、评课，次数不限。意在虚心学习他人之长，补己之短，进而不断提高业务水平。备课组成员，每学期至少承担一次校级公开课。个人下功夫准备公开课，备课组参与帮忙，发挥集体智慧，努力使公开课成功精彩。

5、为不断提高自身业务水平，备课组成员除积极参加市教研活动和听校内观摩课外，还要自觉上网听取地理专家讲座，不断提高地理教学水平和教研能力。研究地理教育教学对学生的教育性，关注学生学习状态。

6、认真贯彻教导处、教研处提出的各项制度措施，确保常规教学的顺利开展。在教务处和教研组的指导下，精诚团结，相互合作，积极主动搞好本备课组各项工作，了解新的高考模式、题型设置、难度控制、分值时间等信息，切实把握高考动态。

根据教学进度，探索研究各章节教学的重点、难点、教法、学法以及教材处理（图形、活动、阅读、练习、单元测试等问题）等。

具体要求：内容要具体，详实；每周一次，每次一节课时间；备课组长有记录；主讲人（负责人）要写好发言稿，与其他人讨论、补充、修改，最后整理出统一教案。

## 学校体育工作计划总结 工作计划篇二

认真贯彻《\*中央\*关于加强青少年体育增强青少年体质的意见》、《学校体育工作条例》精神，牢固树立“快乐体育”，

“健康第一”的指导思想，推进体育课程改革，狠抓体育六项严肃工作，加强学校特色体育赛事建设，大力开展青少年阳光体育活动，坚持开展学生体育锻炼，继续本着“求真、创新、合作、奋进”的精神做好体育工作，努力争取在各种体育比赛中取得成功。

1. 深化体育(与健康)课程改革，立足课堂，扎扎实实做好每一节常规体育课，提高体育教学质量，实现全体学生喜欢体育课的目标，有效提高学生身体健康水\*。

2. 特别注意课堂练习、眼保健操、群舞、大班活动、阳光体育活动。

3. 强化科研意识，善于总结，老师可以写科研论文。

4. 加大运动队训练力度，严格把握训练质量，争取在各种比赛中取得好的名次。

5. 做好学校体育特色“1118”工程，打造学校体育特色，形成学校体育特色品牌。（“1118”学校体育特色项目是指每年对学生进行一次军事训练，组织一次\*会，教学生一套武术练习，组织学生参加“八项小体育赛事”。）

### （一）深化体育课程改革，优化教学过程

1. 体育课程标准是体育教师开展教学活动的指南。为了使体育教师尽快树立全新的体育观念，开展了多种形式的培训，每位教师的观念都发生了深刻的变化。

2. 体育课程是学校课程的重要组成部分，是实施素质教育、培养全面发展人才不可或缺的途径。因此，体育教师要坚决维护体育课的严肃性，按课时计划体育课和活动课，进一步加强安全教育和防范意识。

## (二)加强日常管理水\*, 提高教学质量

1. 认真贯彻《体卫工作两个条例》精神, 以认真务实的工作态度, 扎实开展各项工作。
2. 在体育教师中倡导勤学讨论之风, 不断丰富和提高每位教师的理论水\*和教育教学能力。
3. 围绕《课程标准》和新教材体系开展教学活动。这个学年, 所有的体育老师都上实践课, 在实践中提炼升华。
4. 精心做好各种资料, 不断丰富和完善学校体育教材。
5. 认真开展体育教学, 勤于构思, 勤于工作, 努力写出更高质量的学术论文。

1. 做好“阳光体育”活动, 精心组织好课间活动, 营造活跃的课间活动氛围, 让校园真正成为学生的天堂。

2. 继续实施素质教育, 组织校园文化活动, 让学生在愉快的氛围中玩耍玩耍。

3. 配合学校行政、德育组、美术组认真学习, 制定计划, 组织20年校运会。

## (5)加大课余训练力度, 提高比赛水\*

1. 在普及的基础上, 进行改进, 使学校体育工作健康发展。

2. 重新调整学校运动队, 重点建设田径队。对人负责, 合理的培训计划。科学训练, 严格训练, 努力在区级比赛中取得好成绩。

3. 注重体育运动员的全面发展, 做好监督、沟通、协调工作, 使体育运动员在学习、思维、行为等方面得到全面发展。

总之，全体体育教师将以团结敬业的精神与时俱进，开拓创新，努力创造高庙王小学体育的辉煌。

## 学校体育工作计划总结 工作计划篇三

### 1. 【接待】

真诚的面对每一位前来咨询的客户，用和善友好的态度及笑脸表情让顾客感受你的真诚。

对客户提出的问题要快速，准确地进行解答，尽量不让客户等太久，对自己不明白的问题，别妄下结论，要询问内部确定后再回答客户!也不可自大夸大产品功能等信，以免让顾客收到货后心里有落差。

3. 【回访/留言】交易成功后的订单我是建议以旺旺编写针对性的一些留言，比如这次我们清仓：“亲，现在我们店铺清仓大活动中，3折起的优惠，除开特价以为，其他商品都是满100即减20的活动，欢迎亲来选购呵!”实在没有动静再采取其他措施：如老顾客电话回访!售后问题建议电话回访了解。还有每售出一件特价清仓的商品我会给一些温馨提示”先和亲说清楚呵，我们这些特价都清仓货品来的，在换的范围会尽量给亲换的，但不宜退货的哦”尽减少售后些工作。

4. 【登记好友的信息】为更快捷完成订单和更贴心服务，凡是加为好友的客户们，我都会在好友的备注处或后台的订单登记顾客的信息：身高、体重和购买信息。”已加亲为好友了，亲的身高/体重和穿着信息都登记好了，下次咨询时记得联系小青呵，会很贴心地为亲提供服务的,另外，可以在咨询中可以随便了解顾客平时穿哪家的品牌，分析的消费档次，以便推荐!

### 5. 【登记每天的日记】

a遇到暂时缺货和新款上架需要通知的客户，建一个文档登记id需要通知的款号、码数等相关的信息，等来货后第一时间电话通知客户们选购，新款可以编写简洁语统一通知顾客们选购。

b平时有需要跟踪的订单，如物流信息不明，或缺货没发而又联系不上已留言的。

## 6. 【检查】

每天会计划在后天刷新一下，了解一下销售情况。及检查哪些需要转发其他快递，给顾客联系顾客或留言。

7. 空闲时我会尽量去获取其他店铺的信息，尤其是些知名度的品牌。巩固一下自己对外以及对内的知识。

## 学校体育工作计划总结 工作计划篇四

继续贯彻落实虹口区中长期教育改革和发展规划以及虹口区教育工作会议的精神，以学校三年办学规划为载体，以构建“和谐校园”为目标，合理配置教育教学资源，深化教育教学改革，营造学校文化，大力加强师资队伍建设，实现学校的内涵发展。

主要工作：

1、结合学校三年规划，继续完善学校各项管理制度，谋求学校新发展。

2、以科研引领各项工作，以师资队伍建设为核心，加强教师校本培训。

3、加强师生道德建设，优化学生成长环境，内化学生品德行为。

4、以“三个课堂”“教学有效”为目标，精心组织教研活动，加强质量监控。

5、加强爱校教育，以校园安全为第一己任。

具体措施：

目标是激发人的责任心的助推器，明确的目标是工作的动力。本学期，学校将通过“三动”，即目标推动、领导带动、榜样促动，激发教师的内驱动力。学校要把“师德”和“师能”建设摆在队伍管理的首位，创设一个和衷共济的集体氛围。

### 1、加强领导班子建设

学校领导班子要增强责任意识、服务意识、创新意识和榜样意识，进一步振奋精神，一心一意谋发展，使我们的管理从“管治”型向“服务”型转变，以带动教师队伍素质的提高。

本学期，学校领导班子将开展“榜样推动，创建好班子”的活动，通过举行教育理论和管理理论的学习，结合三年规划的实施，举行第一届领导班子管理论坛，通过每周的班子例会，强化“服务意识”和“效率意识”，努力构建和谐、团结、创新的领导班子。

### 2、加强教师德育建设

学校继续定期组织全体教师培训学习，努力提高每个教师的德育素质和良好的师表风范。爱生乐教、勤奋工作、勇于创新、乐于奉献。全面关心、爱护学生，杜绝体罚和变相体罚现象，构建\*等、民主的师生关系。

切实确立“全员育人”的观念，明确每一个教师对学生的教

育任务，尤其是班级工作中明确任课教师在班级集体建设中的职责，让每个人意识到自己的育人任务，切实承担自己的职责。

加大班主任建设的力度，开好每月一次的班主任例会，明确学习目标，不断充实学习内容，要求班主任多学习、多吸取好的经验和做法，融入自己的工作中。本学期，学校将建立《余一小学班主任管理档案》，针对班主任工作有突出成绩的恩\*老师，在档案中设立名师篇，将自己的班主任工作经验、班级工作特色案例等内容进行展示，不断提升班主任管理班级的主观能动性。

认真做学生的表率，全体教师每日自觉用《虹口区东余杭路第一小学教工每日自检自律》《教师个人发展三年规划》来反思自己的教育教学行为，深化“在育人中成长”师德建设研讨主题，在学生、家长、社会等层面树立教师良好的职业形象。

在实施提高教师教育专业水\*的研究与实践中，深化“专业发展年”工作，根据教师的学科特点和需求，针对教学中出现的问题，学校要立足自培，将“个人自培”与“学校自培”相结合。一是强调“学校自培”，尽一切可能为教师的发展和成功创造必要的条件。二是强调“个人自培”，立足岗位，在教学改革中完善自我，提高自我，发展自我。

## 1、开设自培课程

学校立足岗位，立足自培，以内请行家的方式，遵循自培课程的“五结合”原则，先后将开设《今天怎样做班主任》、《德育工作的机遇和挑战》、《探究型课程讲座》、《科研入门》、《二期课改下的课堂教学研究》等课程。通过一系列的课程培训，教师能将学到的教育教学方法运用于教学实践。



## 2、重视教师基本功培训

### (1) 通用基本功

本学期，我校将继续对教师进行三笔字、信息技术培训，尝试对教师进行简笔画培训，使教师掌握扎实的基本功为教学提供保障。学校将通过举行教师现场板书比赛、朗读比赛等活动，促进教师基本功水平的提高。

### (2) 学科教学基本功

继续自主申报一堂校级公开教学，教学实践中积极践行新的教学理念，把学习的权力交给学习主体——学生，让学生在学习（解决问题）的过程中拥有快乐，有所收获，以形成新的教学效果关，全面提高教学效率，切实避免穿新鞋，走老路，期末总评优秀公开课。

## 3、重视教研组建设。

加强教研组建设，是提高教学管理效率的一项有效措施。使教研组成为学科课题实施、教学研究的基本单元，教研组工作必须上一个新台阶，必须做到教研活动的经常化、专题化、系列化。各教研组务必在期初制订好切实可行的教研工作计划，活动过程要具体体现全过程，有重点，有专题，有资料记载。期末我们将组织教研组的教研专题汇报会，展示各教研组教研活动的成果。

## 学校体育工作计划总结 工作计划篇五

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。

一、日常的行政管理下半年度将从一下几方面努力：

1 加强行政管理部对员工晤谈力度。分析上半年日常工作中有不少员工辞职的现象，决定在下半年的日常工作中要加大对公司员工晤谈的力度，内容主要放在员工升迁、调动、离职、学习、调薪，工作考核或其他因私因公出现思想波动时进行。平时行政部也要做到有针对性地与员工进行工作晤谈，并对每次晤谈进行文字记录，晤谈掌握的信息必要时及时与员工所在部门经理或负责人进行反馈，以便根据员工思想状况有针对性的做好工作。

2 完善并严格执行考核机制。未经相应部门负责人、行政部签字的请假条一律无效，如需请假必须提前到行政部领取请假条并签字生效放算做请假，否则一律按照矿工处理，如有特殊情况必须事后补假，否则按照矿工处理。行政部将每天进行核查，做到查无遗漏，执行必果。

## 学校体育工作计划总结 工作计划篇六

一、班级基本情况和目标：

我班共有学生40人，其中男生29人。除一位本市学生以外，全部来自于苏北。这些学生学习成绩不够理想，但思想纯朴，进取心强。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

二、具体措施：

1、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，提高效率。

- 2、提高板报、墙报质量，营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。
- 3、利用班级刊物对学生进行思想教育，发挥学生的主观能动性，激励学生。
- 4、通过组织班级活动培养学生的集体观念，增强班级凝聚力。
- 5、定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和方方法。
- 6、开展有益的文体活动，促使学生的身心健康发展。
- 7、组织学生积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。
- 8、定期与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导解决学生的问题。

### 三、活动安排：

第一周：

第二周：庆祝教师节。

第三周：学生报名，安排好学生的住宿和生活问题，参加学校开学典礼。

第四周：挑选班团干部，制订班、团活动计划，强化常规管理条例。主题班会：自我介绍和入学感想。

第五周：主题班会：迎国庆文娱联欢会。

第六周：组建班级运动队，迎接学校运动会。

第七周：班级辩论赛。

第八周：期中考试动员、考风考纪教育。

第九周：复习迎考。

第十周：期中考试。

第十一周：期中考试得失谈。

第十二周：社会实践。

第十三周：主题班会：特长展示(手工制作、网页制作、绘画、书法等)。

第十四周：一二·九庆祝活动。

第十五周：开展学习党章活动。

第十六周：主题班会：学习经验交流会。

第十七周：期末复习动员。

第十八周：期末考试。

一、帮助学生树立远大的人生理想，变“要我学”为“我要学”

中学生是人生观形成的重要时期。关心时政，关心国家民族的前途命运，希望自己一生有所作为是他们的共同特性，因此抓紧抓好时政教育，特别是当前世界与中国在经济科技发展上的机遇和挑战，历史上中国的落后给我们的苦难和今天我们与发达国家相比我们存在的弊端，以此常常能唤起他们的历史责任感，树立起为中华之崛起而努力学习的信念，这是学生时代最具感召力的学习原动力。

此外，班主任自身要做一个人格高尚的人，要宏扬正气，是非

分明，立场坚定，用自身的人格力量感染学生，给学生以可信任感和可钦佩感，这是班主任工作的基础。

总之，以上思想政治工作能极大帮助学生养成学习自觉性，主动性，和勇于探索的精神，思想政治工作是班主任工作的灵魂。

## 二、鼓舞学生信心

1、树立榜样：个人修养的榜样，学习刻苦终成大器的榜样，敢于拼搏的榜样，成绩先居劣势后终于赶上来了，取得了好成绩的榜样，伟人，名人，民间故事中的典范，特别是他们的已毕业校友的先进事迹。

2、实事求是地指出学生的优缺点，帮助他树立目标，取长补短。

## 学校体育工作计划总结 工作计划篇七

工作计划要怎么写?计划网小编为大家带来了工作计划范文模板大全，感谢阅读。

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

### 一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

## 二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

## 三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。
3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；



敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

## 学校体育工作计划总结 工作计划篇八

### 一、基本情况分析：

三年级一班共有学生30人，男生17人，女生13人。大部分孩子遵守纪律，讲礼貌，学习上要求上进，有较好的学习习惯和生活习惯。部分孩子父母忙于挣钱，对学生辅导时间少，学习成绩落后，孩子由婆婆、爷爷照顾，因此给孩子带来很多不良行为和习惯。对这些学生应重点加强管理。

### 二、采取的具体方法措施：

1、高度重视安全教育。狠抓安全工作，把安全工作放在重中之重的首要位置，做到天天讲，时时讲，发现问题立即解决。任何时候都应警钟长鸣、长抓不懈。要经常利用课前、班会时间对学生进行安全教育。校园内上下楼梯不拥挤，课间玩耍不做危险动作等。校园外，注意交通安全等。让学生快快乐乐的上学、安安全全的回家。

2、注意养成教育。养成良好的学习习惯和生活习惯，对学生的成长进步是十分必要的，良好的行为习惯使一个人的终生发展受益非浅。因此，在班级进行良好品德的养成教育是十分必要的。根据学生的思想实际情况，与学校的德育工作密切配合。本学期，将从不同的方面和角度对学生进行规律性的常规训练。重点落实好《小学生日常行为规范》，使学生逐步形成良好的道德品质，行为习惯，学习习惯和积极的学习态度，不使一个学生掉队。

3、重视提高各学科的教学质量。学习上，做到抓两头促中间，促进学生整体水平提高。向各科任教师推荐本班学科尖子生，请科任教师加强辅导，善于发现优等生，在班中树立榜样。正确对待后进生，在生活上、学习上从“爱出发”。主动接

近，真诚、平等对待，深入了解他们落后的原因，帮助他们解决困难，还要善于发现后进生身上的闪光点，努力培养他们对学习的兴趣。加强后三分之一学生的管理：面向全体学生，分类施教，加强对后三分之一学生的辅导，要从关心、爱护学生的角度出发，了解关心学生。及时了解学生的心理变化，掌握他们成长道路上的发展情况。

4、培养班干部。及时召开班干部会议，针对他们在工作中出现的问题，教给他们工作方法，使他们明确自己的职责，指出他们的优缺点和今后努力工作的方向。同时，还要求他们注意班干部成员之间的合作，齐心协力，拧成一股绳，尽力在同学之间树立他们的威信，创造机会，锻炼和培养他们的能力。

5、重视关怀教育。要关心学生的生活，及时和家长联系，体贴他们的冷暖，了解他们的心理，建立平等和谐的师生关系，做学生的知心朋友。

6、抓好少先队工作。班级工作的一个重要部分，就是班主任工作，是充分发挥学生特长、张扬学生个性的有效途径。本学期将积极配合学校少先大队，结合实际搞好各项活动。

8、重视文体工作。教育学生上好所有学校开设的课程，积极参加体育锻炼，积极参与学校组织的文娱活动，重视各项比赛的积极参与，培养学生的参与意识。

总之，希望能通过自身以及全班学生的共同努力，使整个班级形成良好的班风、学风，每个学生都能取得优秀的成绩，实现班级和学生的共同进步和全面发展。

## 学校体育工作计划总结 工作计划篇九

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)[]b(平价、微利上量产品)[]c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。