

最新工作计划安排 销售工作计划安排(大全9篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

工作计划安排 销售工作计划安排篇一

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。

三. 市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产

品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx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市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四. 20xx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。

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，销售人员出差，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。

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) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。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。

以上是我对20xx年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四;今年对自己有以下要求

1: 每周要拜服4个以上的新客户，还要有1到2个潜在客户。

2: 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。

3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求, 再做好准备工作才有可能与这个客户合作。

4: 对自己严格要求, 学习亮剑精神, 工作扎实细致, 要不断加强业务方面的学习, 多看书及相关产品知识, 上网查阅相关资料, 与同行们交流, 向他们学习更好的方式方法。

5: 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。

6: 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。

7: 为了今年的销售任务每月我要努力完成1万到2万元的任务额, 为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划, 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。

共2页, 当前第2页12

工作计划安排 销售工作计划安排篇二

二月份:

1. 安抚幼儿情绪, 加强班级各项活动常规。 2. 开学报名、缴费, 各兴趣班、假日班报名。

4. 有秩序地发放教学用品, 幼儿学习用品, 5. 制定学习各项
工作计划

1. 班级幼儿常规抽查

2. 加强班级卫生消毒，做好手足口病与甲流的预防工作。 3. 庆“3.5学雷锋、3.8节、3.12植树节”活动。 4. 开展班级操作材料制作评比。 5. 跟班指导教师开展教学活动。

1. 结合清明节、5.1节开展有关的主题活动。 2. 做好迎年检的各项工作。

1. 迎接市、镇年检工作。 2. 幼儿园新早操比赛。 3. 开展地震安全演习。

园内幼儿剪纸比赛。

2. 开展6.1节庆祝活动及开展家长开放日活动。 3. 大班毕业典礼及幼儿教学汇报展示活动。 4. 做好下学期招生工作及假期留园班工作。 5. “文明礼仪班级”评选 七月份：1. 对教学内容进行全面复习并进行测评。 2. 做好幼儿评价、评选优秀家长。 3. 召开期末家长会。

4. 对幼儿进行安全教育，放暑假。

5. 教师演讲比赛（班级特色、亮点介绍）

6. 上交各项总结、教育笔记等，做好本学期的资料归档工作。

工作计划安排 销售工作计划安排篇三

1、制定信用社会计、出纳、储蓄操作规程今年，我们财务科将按照新编财务制度和信用社日常会计、出纳工作实际，结合省联社下发的各项制度文件，制定出适用于我辖的会计、出纳、储蓄日常操作流程。在财务管理和支付结算上，优化会计、出纳操作的各个环节，使各项操作统一口径，统一标准，让信用社会计、出纳工作真正步入规范化的渠道，切实杜绝盲目操作和操作方式多样化这一现况。另外，我们还着重抓一个试范点，由我们财务科牵头，现场指导，及时解决

信用社在运行过程中的实际问题，待规范化之后，再组织信用社会计、出纳人员进行学习和交流，从而，彻底统一会计、出纳操作流程，使信用社会计、出纳工作逐步向高效科学的方向发展。

2、建立信用社业务操作考核办法，完善奖罚制度为进一步加强信用社措施落实力度，提高内勤员工业务操作能力，切实促进员工按操作规程办理业务，今年，我们财务科将全面建立、健全信用社业务操作考核办法，将日常业务和微机处理充分结合，加强内勤员工在制度落实上的考核力度，制定出详细的奖罚办法，以此来有效提高员工按规程进行业务操作意识，确保我辖各项业务的正常运转和全年业务操作安全无事故，促进我县年底各项财务管理制度的全面落实。

2、搞好信用社财务常规检查工作为确保信用社每笔费用支出的合法、合规，执行好全年费用核定限额，防止信用社各种超费用、绕费用开支现象。今年，我们财务科将加大对财务开支的检查力度。一方面财务科将开展常规费用开支检查，另一方面进行不定期的检查，并还将在20xx年试行把信用社数据盘和原始凭证抽到联社进行异地非现场检查，最终目的就是要让信用社的每笔费用开支合法、合规，以此逐步增强联社对信用社费用开支的现场和非现场监管力度，为20xx年全面完成各项财务指标打下基础。

3、继续做好信用社重要空白凭证管理工作在重要空白凭证管理上，今年我们还将继续加大检查力度，提高管理水平，由于20xx年我辖将计划新设立46个分社，重要凭证和的管理更显重要，特别是对主社、分社及储蓄所重要空白凭证的分级统一管理方面，除要求进行实地检查外，还要求信用社内勤主任每月必须对主社、分社及储蓄所的重要空白凭证进行一次全面检查，信用社每月必须指定专人对所辖办公网点重要空白凭证进行一次检查，对检查情况还要如实填写检查登记簿和工作情况表，今年财务科将力争使重要凭证管理工作再上新台阶。

4、加强信用社往来帐管理，做好金融安全防范工作近年来，越来越多的金融案件都发生于银企、行与行之间结算资金的往来过程中，对银行间在途资金的管理显的越来越重要。鉴于此情况，为了防患于未然，今年我们财务科将在往年的基础上进一步加强往来帐管理，确保信用社业务的安全无事故。在往来账务管理上，我们财务科将一方面及时印发关于加强信用社行社往来管理方面的相关文件；另一方面指定一名非联行记账人员负责对行社往来帐的勾对工作，对社内及银企对帐也明确了对帐单的打印及收回时间；三是为确保这项制度的贯彻落实□20xx年，财务科继续要求信用社在每月15日前收回对账单，每月全面对行社、行内对帐单进行认真勾对，并对对帐情况做好记录，责权分明；同时加强银企对帐，要求信用社一季度必须进行一次全面对帐，下月按账号排列顺序装订入档，确保银企间业务往来安全无事故。

2、继续做好信用社优质文明服务工作随着金融部门间竞争的日益加大和人们思想观念的不断转变，服务质量和企业形象好坏在经营管理中显的越来越重要，而对外礼仪则是影响服务质量和树立企业形象的一个主要因素，而且礼仪培训又是我辖在内勤人员培训中的一个空白，所以，在今年我们将伙同有关专门礼仪机构，举办一期信用社临柜人员礼仪培训，志在以此促进全辖对外服务质量跟上时代发展要求，也可为信用社吸引更多的客户，从而促进整体业务的发展。

确保微机运行安全无事故靠科技提高竞争能力，以电子化建设促进业务发展是省联社及新型金融机构的微机建设目标，在当前形势下符合信合系统的迫切要求，我们财务科是全辖微机管理和技术核心，掌握着信用社电子化建设的脉搏，所以在今年乃至以后，我们都将把“科技兴社，创新电子化建设，全面实现联网化办公”作为财务工作中的重点。

1、进一步规范计算机档案管理，加强信用社微机安全管理档案是信用社需要严格保管的重要资料，在保管方式、保管期限及调阅权限等方面都有较严格的要求，随着信用社电子化

不断深入，会计档案正在由手工模式向电子化模式过度，原有的档案管理办法需要进一步地进行修订。为此，我们财务科将结合省联社相关文件，结合全辖档案管理工作中的实际，制定出《××县联社电子化档案管理办法》，明确电子档案的保管方式和保管基础及权限设置，确保会计档案的完整性和真实性，并使我辖的档案管理向规范化、制度化方向发展。

3、做好全辖信用站撤退并分社的电子化建设工作根据省联社统一安排部署□20xx年将对全辖信用站网点进行撤并，共需要成立46个储蓄所。为此，我们财务科将全面负责搞好储蓄所的电子化建设工作，高效率完成数据移植、人员培训、对外办公等各项工作，提高储蓄所办公效率和对外服务形象。

4、全面开通全辖大、小额支付系统，畅通结算渠道去年，联社营业部成功开通了大额支付系统，辖内结算渠道得到改善，支付形势得到改观。今年，根据省联社相关文件精神，将在上半年开通小额支付，为此，我们财务科将抓住这个时机，在全辖各个信用社全部开通大、小额支付系统，从根本上改变信用社结算不畅的现状，彻底提高辖内信用社支付结算的效率，不断缩小与其它行的差距，提高信用社的竞争力。

5、搞好信用社微机专项检查工作在微机管理方面，我们财务科均在以前制定出了较完善的管理办法，并被信用社所接受，但好的制度、措施只有被落实才能发挥其作用。所以，今年财务科将把侧重点放在对全辖微机制度和办法实施情况的检查和监督上，通过定期和不定期的微机检查，切实使各项微机操作规程服务于信用社，各项微机管理办法制约到信用社，同时设计出相关的登记簿及检查记录表，将每次的检查结果和检查项目明确化、规范化，并记录在案，作为年底信用社微机管理评先的重要依据。

6、搞好信用社软、硬件清理、检修、整理、购置管理工作今年我们财务科将下大力气，做好信用社微机的日常维护工作，随着信用社用软件系统和硬件设备的日益增多，对财务科在微机日常维护上有了更高的要求，在以后的工作中，一方面

我们将做好信用社的日常维护工作，保证信用社的微机运行安全无事故，另一方面将做好微机相关登记工作，及时解决信用社微机应用中出现的任何问题。切实做到“急信用社所急、办信用社所办”，我们财务科将始终坚持业务指导和后勤服务并重的原则，充分发挥工作效率，提倡限时维护服务，帮助信用社解决问题。在信用社电脑设备报损方面严把关，联社能修复的自己修复，不能自行修复，要通过仔细检测确定设备损坏的部件和程度，尽量做好信用社电脑设备维修和维护开支的节约；对需要集中购置的设备或软件，要通过集体认真研究，选配的性价比和服务质量力争最优；对信用社出现的软件故障，要确保由联社专门技术人员来解决，并要有信用社内勤主任和程序管理员在场，做好相关登记，搞好办公系统数据的安全、保密。

为此，今年我们将重点做好以下工作：2、充分利用国家扶持政策，完成保值贴补息工作。去年年底保值贴补息已到帐624.14万元，用于了弥补历年亏损，根据国家相关政策规定，对于1994—1997年连续亏损的信用社实付的保值利息，国家财政给予贴补，据此计算还有1200万元需要财政贴补。为了争取这部分资金的如数到位，今年，我们财务科将继续组织内勤主任、主管会计会议，学习有关文件，安排布置这项工作。以确保如期完成各项报表、材料，并通过财政部验收，使兑付政策落到实处。

- 1、搞好会计报表、项目电报和财务小表的汇总上报工作。
- 2、做好重要空白凭证订购、保管、分发等管理工作。
- 3、认真搞好全年各项财务制度和政策文件的上传下达。
- 4、做好信用社业务和微机操作的日常指导。
- 5、继续执行技能考核汇报制度。

6、保证信用社日常会计核算的正确无误等各项工作。

7、认真编写财务分析和项目电报分析。8、加强信用社无息资金管理。9、继续做好信用社帐户、现金、大额支取方面的管理工作。总之，在新的一年里，我们财务科将借改革契机，继续加大财务管理力度，提高员工业务操作能力，充分发挥财务科的职能作用，积极完成全年各项计划任务，以最大限度地服务于信用社，为我辖农村信用社的稳健发展而做出更大的贡献！

工作计划安排 销售工作计划安排篇四

一、各部门需协调工作

1、企管部、能源部及生产部门观摩品保部技术比武（观察员）。

品保部周二、周三下午举行了关于液碱含量检测、称量两个分析项目的技能比武。（企管部全程参加，冯工周三下午参加液碱含量检测过程的观摩）。

2、3#、4#皮带称的问题排查，能源部协调解决。

3、煤场内部要自查自纠，强化教育，增加强抵抗力，相互监督。

4、炭黑按订单完成n550包装任务，便于发货。

二、单总强调

1、设备管理大检查工作抓好整改落实，逐步向标准化、规范化推进，下一步由能源部牵头，成立设备管理小组，从基础开始向前推动，虽现在已打下基础，但不规范，没有长效规范的机制作支援。主要做好三件事：第一，根据现有状况，

找出短板，制定措施，以及规范流程与制度；第二步进行辅导与培训；第三步检查、指导与落实。

2、绩效考核，各厂生技科结合阶段性本月的工作重点进行自查，突出有针对性，要简单、有效，现在有的还缺乏针对性和有效性，有些指标本不与员工挂钩的挂钩了，本质工作却挂少了，一定要擅于运用绩效考核，赞成通用，但有轻有重，通用的减少，加大专业性指标考核。各生产主管要抽查并指导，否则若再有问题则进行挂钩考核。

3、粗苯采购质量把关从源头抓起，由企管部制定规范（周二已下发）。

4、苯加氢的优化操作提高苯的收率，逐步上推。

5、品保部对重要的维修，要采取责任承包制管理，坚持三个原则：一是属地管理原则，谁使用谁维护谁保养的原则。二是按厂区进行分工划片管理；三是精密仪器由采购部联系专业单位维修，未出质保期的由供货单位维修。（已下发）

6、技能培训务必抓实。具体做的工作强化好培训。设备的维护保养强行灌输好，采用班长带主操作，主操作提问副操作，以逐级抽查、逐级负责的原则来推动工作。

7、生产系统的采购计划紧急计划一定按照紧急计划期限进行运作，及时和提报部门沟通反馈，若落实不到位，企管部按制度考核。

8、外聘工作师的工作继续推进，根据公司情况进行必要的调整。

9、夜间值班按要求进行查岗，特别是中层值班，要对离岗、不到岗情况严肃处理。

10、在目前情况下，处理战争状态，当天的工作没完成处理完才能下班，当天的工作不能拖到明天，增强紧迫感和责任感，把工作抓死、抓牢、抓到位，特别是成本方面，要时时刻刻思考哪里还能进步。

工作计划安排 销售工作计划安排篇五

一、月计划、周安排

一月份：

整改，保持持续质量改进。做好春节期间的工作安排，合理排班，确保护理工作安全。

院号召，加强优质护理病房管理，主动学习先进科室经验，为我所用，提高科室业务水平。

加强病房管理及基础护理，在对全年病人满意度调查总结的基础上改进工作。第三周：对科室内现有的抢救药品器材进行逐项检查，确保处于应急状态。第四周：组织科室护理人员用ppt课件形式学习脑出血病人的健康教育，以及消毒隔离规范，晕针的应急预案及程序。

二月份：

第一周：根据二甲评审标准及护理部2012年工作计划制定科室护理工作计划，并对上一月存在的护理质量问题，提出整改方案，确保持续质量改进。

第二周：召开科室护理人员座谈会，缓解护士心理压力，提高护士工作积极性；加强责任心，加强法律意识，进一步深化像对待自己的亲人一样对待每一位患者”确保每一位护士以轻松愉快的心情，严谨的工作态度，更好的服务每一位患者。

同时将病人压疮评估及预报工作纳入正轨工作程序，确保基础护理工作的不断改进。对科室内所有护理人员进行综合能力的培训，增强对患者发生病情变化时的观察救治能力。

第四周：加强危重病患者的护理，加强病房管理。发放满意度调查表，评估本月工作成效。对全体护士进行肌肉注射、生命体征技术的培训考核。

三月份：

续质量改进。

第二周：检查护理核心制度的掌握与落实情况，晨会时提问技术（口腔护理、鼻饲和心电检测技术），完成科室考核。

第四周：发放满意度调查表，评估本月工作成效。

四月份：

第一周：加强病房管理，对上一月存在的护理质量问题，提出整改方案，确保持续质量改进。

第二周：检查护理核心制度的掌握与落实情况，晨会时提问

第三周：加强护理三基理论和消毒隔离知识的学习，根据护理部的计划培训护理技术（口腔护理、鼻饲和心电检测技术），完成科室考核。

第四周：发放满意度调查表，评估本月工作成效。

五月份：

第一周：对上一月存在的护理质量问题，提出整改方案，确保持续质量改进。

第二周：根据护理部安排，准备迎接5.12护士节活动，评选优秀护士长和优秀护士，学习护理理论知识、院内感染知识、心电图，进行综合能力培训。

第三周：迎接各项考试。

第四周：发放满意度调查表，召开全科护士会议，总结本月护理质量。

六月份：

第一周：加强病房管理，对上一月存在的护理质量问题，提出整改方案，确保持续质量改进。

第二周：检查护理核心制度的掌握与落实情况，晨会时提问。

第四周：发放满意度调查表，评估本月工作成效。

七月份：

第一周：规范工作流程，强化细节管理，加强督导考核。第

二周：完善专项护理质量管理制度，加强对各类导管脱落、跌倒、坠床、压疮、意外事件的管理。

第四周：加强健康教育工作，拓宽沟通技巧。

八月份：

第一周：掌握护理核心制度和院感相关制度

第二周：细读二甲评审细则，按照要求一一落实

第三周：根据护理部的计划培训（1-2年护士）护理技术（密闭式静脉输液、无菌技术、床上温水擦浴考核），考试时间：8月22-24日，提前完成科内考试。根据科内计划：业务学习：

神经内科常见病的并发症的护理和 医疗废物分类及处置规范。

第四周：加强健康教育工作，拓宽沟通技巧。

九月份：

第一周：按照二甲办工作计划，自查自纠阶段，对上月检查发现不足进行整改，达到质量持续改进。

第二周：对照二甲评审细则，整理档案材料，并按照规定一一落实。

神经内科常用药物的作用、不良反应及注意事项；院感知识学习：医院感染暴发报告及处置管理规范。

第四周：做好各项工作，准备迎接护理部的月末质量检查。

十月份：

第一周：按照二甲办工作计划，自查自纠阶段，对上月检查发现不足进行整改，达到质量持续改进。第二周：对照二甲评审细则，整理档案材料，并按照规定一一落实。

第三周：根据护理部的计划培训（1-2年护士）护理技术（导尿技术考核），考试时间：10月24-26日，提前完成科内考试。新入院护士、护士、护师进行综合能力考核。根据科内计划：业务学习：颅脑解剖知识；院感知识学习：医院隔离技术规范。

第四周：做好各项工作，准备迎接护理部的月末质量检查。

十一月份：

第一周：按照二甲办工作计划，自查自纠阶段，对上月检查发现不足进行整改，达到质量持续改进。

第二周：对照二甲评审细则，整理档案材料，并按照规定一一落实。

定传染病分类及报告程序。

第四周：做好各项工作，准备迎接护理部的月末质量检查。

十二月份：

第一周：按照二甲办工作计划，自查自纠阶段，对上月检查发现不足进行整改，达到质量持续改进。

第二周：对照二甲评审细则，整理档案材料，并按照规定一一落实。

预防和护理对策；院感知识学习：神经内科医护人员的职业防护。

第四周：做好各项工作，准备迎接护理部的月末质量检查和上级领导的年终检查工作。

二、日安排

周一：进行科室大交班，安排本周工作重点，检查各种记录本及危重、一级患者护理措施执行情况，督导总结上一周的工作。

周二：晨间提问；下午为亲情服务日，查看病人三短六洁执行情况，查缺补漏。

周三：质控组织活动，检查科室环节质量。

周四：健康教育指导，完善督导质控检查中存在的缺陷重点完善健康教育指导）。

周五：护士长随同科主任查房，进行医嘱大查对。

周六：查看抢救车备足抢救药品，保证各种仪器处于备用状态。

（备注：15—18号为公休座谈会，护理查房，科会、业务学习以及护理考核时间。19号为科室操作考试时间，当与护理部时间相冲突时，提前两天。）

工作计划安排 销售工作计划安排篇六

【课型】新授课

【课程标准】累计认识常用汉字3500个；能有感情地朗读课文；体会和推敲重要词句在语言环境中的意义和作用；能运用合作的方式，共同探讨疑难问题；领悟作品内涵，从中获得对人生的有益启示；品味文中富有表现力的语言。

【学情分析】这篇课文比较难懂，对于背景的把握将是学生理解课文的难点，重点要通过反复朗读来加以体会。

【学习目标】

- 1、把握课文的语境和作者的思路，识记、理解重点字词。
- 2、反复诵读，领会内蕴丰富、清新优美的语言，注意文章的想象与联想，体会借景抒情的写法。
- 3、领悟作品的情感，体悟作者博大胸襟和坚强斗志，培养自然观赏和艺术欣赏能力。

【学习重/难点】

领会内蕴丰富、清新优美的语言，注意文章的想象与联想，

体会借景抒情的写法。 理解作者所表达的情感。

【学习过程】

一、明确目标

二、预习导学

1、由歌曲《我爱你，塞北的雪》导入，同学们，纷纷扬扬的飞雪不仅孕育出秀美的春天，更催生出一篇篇凝结情思的华彩美文。1924年12月30日，严冬中的北京下了一场大雪，蓄着八字须、面容消瘦、嘴里叼着一支烟斗的鲁迅先生来到无边的旷野上，站在凛冽的寒风中，神情凝重、目光炯炯地望着旋舞地飞雪，陷入沉思……18天后，散文诗《雪》诞生了。今天，我们在先生情思凝结的美文中，一起去赏雪景，悟雪情。

2、作家作品：生自由发言。

3、出示背景。《野草》创作时，正是蒋介石发动的“四·一二”政变后，白色恐怖非常严重时期，现实的环境异常地严酷。在这部散文集中，鲁迅表现了他对黑暗势力的反抗和斗争，也表现了他对美好生活和光明未来的憧憬与追求，热烈赞颂现实中的叛逆，不屈服的勇士。

4、文体介绍：散文诗。

5、字词教学，要求学生将难写的字抄写到《学案》上。

三、个体展示

初读课文，整体感知

1、听读课文，注意重点词语的读音，朗读的节奏和情感。把你认为需要积累的词语勾画出来。

2、思考，作者写了那两个地方的雪景，从文中找一些词语概括两地雪的特点。（江南的雪“滋润美艳之至”富于生机，绚丽有趣，但却易于消逝；北国的雪“永远如粉，如沙，他们决不粘连”“蓬勃地奋飞”独立张扬，像一个斗士，一个奔放的挑战者。）

3、你认为作者更喜欢哪一种雪景，为什么？

学生自由发言，教师明确。

四、学习体会

朗读课文，品析美点。

1、作者笔下的“朔方的雪”有什么象征意义？

朔方的雪俨然是一个斗士，在孤独而顽强地战斗，在战斗中他的灵魂得到升华。

2、主旨归纳：表达了作者对朔方的雪的独立张扬的个性和斗争献身精神的赞颂之情，同时也暗含了作者敢于直面惨淡的人生，进行不屈不挠的斗争，在悲壮的战斗中得到升华的战斗精神。

3、作者采用了什么表现手法。（托物言志）

江南的雪北方的雪如粉如沙，滋润美艳，决不粘连（孤独）明艳有趣 蓬勃奋飞 不能持久 美、歌颂斗争精神对故乡的深情怀念 不屈意志。与热烈赞美对比。更喜爱北方的雪。

五、反馈训练

读一读，品一品

品读下列句子，完成括号中的问题。

1、暖国的雨，向来没有过冰冷的坚硬的灿烂的雪花。(用“冰冷的”、“坚硬的”“灿烂的”来修饰雪花，强调了什么?)

冰冷的、坚硬的强调了雪不屈的精神，这种精神是灿烂的，是值得赞赏的。

2、那是还在隐约着的青春的消息，是极健壮的处子的皮肤。(“隐约着的青春的消息，是极健壮的处子的皮肤”分别形容江南的雪的什么特点?)

青春、处子都是最富有生命力的状态，这里指江南的雪孕育着生命，是与轻柔和缓的境界相联系的。

3、是的，那是孤独的雪，是死掉的雨，是雨的精魂。(“孤独的雪”，“死掉的雨”，“雨的精魂”是什么意思?)

北方的雪的特质之一是孤独，在这里它还被表现成死掉的雨的意思。北方的雪完成升华是与死亡联系在一起的，也正是完全的献身，让她成为了雨的精魂——凝聚了所有坚强的内核的精魂。是奋斗的，向上的，闪光的精神力量。

作者在看似不需要转折处嵌入一个峻急的“但是”，更加明确了作者的情感倾向，是鲁迅独特的语言风味的体现。

江南的雪虽然滋润美艳，孕育生机，但没有经过磨练，不能经受时间的考验，不能持久，不能不说是一个遗憾；而朔方的雪远如粉，如沙，决不粘连，蓬勃的奋飞。苍凉悲壮、雄浑壮观，拥有着独立的个性和斗争的激情以及献身精神，所以作者表达了自己对北国雪的由衷喜爱和高度赞美。

5、延伸训练：还有哪些文学作品中借雪来抒发感情的；尝试通过描写一种自然景物来抒发自己的某种感情。

工作计划安排 销售工作计划安排篇七

为了认真贯彻落实县局暑期学习会精神，全面深化素质教育，努力推进课堂改革工作，依据县局及教研室工作计划，结合我校实际，特制订本学期教研工作计划。

一、指导思想

以实施课程改革为核心，以深化校本教研为主线，深入开展听评议课、课题研究等活动，切实抓好课堂教学，严格教研组、备课组管理，不断强化研究意识、团队意识，促进我校教学研究工作上台阶。

二、工作目标

- 1、细化教研常规管理制度，关注过程，关注细节，开展教育教学管理与研究，切实加强教育教学管理和教研的实效。
- 2、抓好校本研修工作，努力提高课堂教学效率，不断提升学生的学业成绩和教师专业化发展。
- 3、加强日常教研常规的管理，尤其抓好常态课等日常常规工作，以促进教学质量的提升。

三、工作任务

- 1、加强理论学习：充分认识理论学习对教师提高素质的重要性。全体教师要不断学习新的课程理念，树立起与新课程相适应的课程观、教学观、人才观，用先进的教育理念指导教学实践。本学期教师要利用每周一次的集体学习时间，认真学习教育理论，做好学习笔记。学校将定期检查学习笔记和学习体会完成情况。
- 2、加强课堂教学研究：学校将按照班子摸底、同科互听、验

收考核的程序广泛开展各种课型的听评课活动。诊断发现制约课堂教学效率的问题所在，研究制定突破方法，带领教师积极尝试新的教学模式，真正的把时间、把课堂，把学习的主动权还给学生，引导学生通过自主学习、合作学习、探究性学习努力提高课堂教学效率。

3、加强教研组、备课组管理：坚持集体备课制度，不断强化教研组长、备课组长责任意识、学习意识，提高指导和管理教学的水平；充分发挥教研组的职能作用，集集体智慧为一体，从实际出发，解决教学中的具体问题，做到互相学习，共同促进，增强团队精神和协作意识，使集体备课活动落到实处。各教研组要有详细具体的活动计划，要认真记录每一次活动情况。

4、抓实课堂教学：为实现有效的教与学，教师要坚持撰写教学反思和教学随笔，全面落实教学工作的“十字”方针，即备课要“深”，上课要“实”，作业要“精”，教学要“活”，手段要“新”，活动要“勤”，考核要“严”，辅导要“细”，负担要“轻”，质量要“高”，不断提高教学效果。

5、加强课题研究：

(1) 抓好校本研修工作。首先，从培训抓起，创造机会让骨干教师走出去接受各级培训，使他们深入领会教材的精髓，同时让骨干教师经风雨、见世面、上层次。外出学习教师回来后要向全体教师汇报，做到一人外出学习集体受益、资源共享的目的。其次，切实抓好校本教研工作，把教学研究的立足点放在学科、放在课堂。开展以促进学生主动发展和教师专业化成长为宗旨，以解决学科具体问题为目的的校本教研活动。第三，抓住机遇把专家和特级教师请进来，为教师做课、讲座，迅速提升教师的理论水平和教育教学能力。

(2) 组织好“教学问题讨论会”。以教材的通研和课堂教学为

重点，着重研究解决疑难问题的策略和推广成功经验。为教师创设良好的工作环境，努力促进教师业务提高，确保课程改革工作的顺利进行。

(3)制定课题实验方案。降低研究重心，规范科研管理，提高研究质量，倡导开展教学小问题研究。倡导“问题即课题，教学即教研，成长即成果”的科研理念。要把课堂教学、培养学生良好的习惯和心理品质等研究作为教育科研的核心任务，以改变授课方式和学习方式，打造高效课堂为突破口，强化学生的主体意识，增强学生的探究和创新意识，培养学生独立思考问题、分析问题和解决问题的能力，加大对教师教育科研的检查力度。

6、加强教科研常规工作

(1)抓好教师读书活动。教师只有更新教育观念，树立正确的课程观、教学观、学生观、人才观、质量观，才能真正走进新课程。要注重理论引领，倡导“学习工作化、工作学习化”的教研氛围，努力营造书香型校园。本学期要做好教师读书心得评比工作，采取积极的措施鼓励教师多读书。

(3)抓好论文评选活动，鼓励教师积极向各级各类报刊杂志投稿。学科带头人、骨干教师、教学能手每年至少有一篇论文在省、市级报刊杂志上发表或在省、市级论文评比中获奖。

(4)办好《渠岸教研》。根据学校不同阶段的工作重心设置相应的栏目，为教师的教育科研提供交流、对话的平台。

工作计划安排 销售工作计划安排篇八

一、指导思想

本学期，我校教学以深化课堂教学改革为工作核心，以规范常规教学为基点，以信息技术与学科教学的有机整合的研究、

实践为重点，以以校为本的教师培训为切入点，以特色发展为突破点，力争是我校的教育教学质量有一个全面的提升。

二、工作目标

1、加强教学常规管理工作。由教务处根据新课标的规定，核定每门学科应备课时数、作业量，作业批改要求，远程教育班班通使用基础量，教学反思等常规教学检查细则。加强备课、上课、作业批改、辅导、检测一条龙质量监控，在“有效、高效”上下工夫，切实提高常态课堂教学质量。

2、加强师资培训力度，充分发挥骨干教师教学展示作用，邀请老大哥学校送教下乡等活动，确保教师队伍有层次、稳固地提升教学水平。

3、立足校本教研，切实提高教研工作实效。本学期开展精干系列教研活动，力求教学研究方式多元化，努力提升教师的教学技能。

4、强化班主任管理，由政教处制定《班主任考核细则》。

5、加强教研组建设。由教务处制定《教研组长考核细则》。

6、抓好“班班通”的运用，限度发挥设备的效益。

7、关注学生身体成长，丰富校园文化活动，让学生在活动中获得文化的熏陶，精神的提升，人格的完善。本学期将继续开展体质达标达标测试活动，举办春季运动会、学生书画作品展，英语口语竞赛，组织好大家唱大家跳活动，全面提升学生的综合素质。

8、加强安全、护林防火、疾病预防、国防等相关知识的教育。

三、具体措施

(一) 细化教学常规管理

只有严格的教学常规管理，才能保证教学活动有序地进行，才能保证教学质量稳步提高。本学期，我们在教学常规的管理上提倡有效管理，注重过程，以更好地规范教学行为，提高教学质量。

1、提高教师备课工作的质量

(1) 要求教师备详案，有两科以上课头的，允许一科备略案，包括体育艺术类课程。

(2) 继续做好备课笔记的自查和互查工作，教务处将采取定期检查和抽查相结合的方式，检查重点关注备课量及二次备课上，同时注重检查情况反馈。

(3) 建立“优秀教案库”每位教师至少要备精品课1节，用文件夹保存。以便作为常规教学检查和考核的依据。

2、抓好课堂教学的监控工作。课堂教学的管理监控采取巡查和推门听课方式，了解教师的教学情况，了解班级学生的学习习惯，并对听课情况进行登记。

3、抓好作业布置、批改、辅导等环节的管理。教师要按学生的学习情况合理科学地布置作业，作业的批改应及时，作业批改监控学校将采取定期与抽查相结合的方式，教导处对各年级的作业布置与批改情况每两月检查一次，并及时做好反馈工作。对学生的辅导要紧紧围绕“培优转差”这一总目标，实施“精英培育”和“爱心关注”，对特长生和学困生进行分层次个别辅导。

4、搞好质量分析。做好单元检测和期中考试工作，要及时批改试卷和讲评试卷，考后要对教学情况进行分析总结，通过总结使每一位教师对自己所任班级、所任学科有更深刻的了

解与认识，从而更好弥补自己在教学中的薄弱环节，主动调整教学策略，以达到提高学生成绩，提高教学有效性的作用。

5、抓好初三毕业班的月考分析和复习备考工作。

(二)加强校本培训

1、在学习中更新教育理念。教育理论有助于指导教育实践，更新教师的教育观念，提高教师的理论修养和业务水平。本学期学校将继续开展群众性读书活动，让学习成为一种习惯。此活动将纳入教师业务考核。

2、学校要尽力创造条件，对紧缺学科的教师进行培养。

(三)抓好教研工作

1、继续配合__教研室开展好网上教研，积极撰写教学反思和教学论文，每位教师每学年在个人博客发表文章不少于四篇。

2、春季由中心学校组织，邀请外校骨干教师到我校进行教学展示和交流活动。

3、根据各教研组制定的教研计划，落实好教研组各项教研活动。

工作计划安排 销售工作计划安排篇九

二月份

2、结合本园实际，做好各项计划的制订，布置好家园栏。

4、做好新生入园和老生的接待工作，稳定幼儿情绪，进行活动常规和行为习惯培养。

- 5、召开新学期家长会（特长班的开展）。
- 6、组织教职员学习各项规章制度。
- 7、新编幼儿户外活动操。

三月份

- 1、3月5日学雷锋活动，到儿童福利院或敬老院开展活动。
- 2、庆祝三八妇女节活动。
- 3、植树节活动。
- 4、组织教师学习《3-6岁儿童学习与发展指南》、教材研讨，保育员业务学习，一日工作流程。
- 5、学习各班新轻器械操，规范动作与要求。
- 6、幼儿视力、身高、体重的检测。
- 7、春游活动。

四月份

- 1、开展教学研讨活动。
- 2、检查各种常规工作，重点进行户外活动的考核。
- 3、组织教师进行《纲要》学习与保育员应用知识考核活动
- 4、组织老师外出听课，观摩半日活动。
- 5、教师备课情况和幼儿作业情况检查

五月份

- 1、各班组织庆“五一”活动
- 2、做好庆“六一”筹备工作，节目排练和画展。
- 3、做好幼儿防暑降温工作。
- 4、开展爱“母亲节”活动
- 5、安全预案演习和消防演练

六月份

- 1、开展“欢庆六一”活动。
- 2、开展“爱父亲”活动
- 3、端午节活动
- 4、检查教师备课本、听课本、幼儿作业本、教玩具使用与制作。
- 5、期末家长会。
- 6、预收费工作的开展和暑假班的宣传。
- 7、做好期末总结，财产登记，各班物品清点，上交教科书、各类总结、教学反思、随笔等期末工作。