

2023年个人计划和 个人月份工作计划(优秀5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

个人计划和篇一

一个月的工作，只有去做好规划，那么自己来做，也是会更更有目的，明确自己要去开展的工作有哪些，也是不会盲目，找到了方向，才能做得更好，而作为酒店的一员，我也是就十一月份的工作来计划下。

要善于去学习，其实进入酒店的时间并不是很长，我也是清楚一个新人要立足，想做好工作，那么学习就是非常重要的一个事情，之前虽然也是不断的了解酒店的工作，自己做的事情也是得到了一些肯定，但是我也是知道差距，终究还是要更努力学才行，不但是和同事去请教，去看一些书籍，同时对于工作也是要有多一些的思考，而不是让做什么就做了而不去考虑找出更好的方法来做，不去想如何的改善能做得更好一些。而这个月也不再是适应工作的月份，是要自己独立去做好事情的，那么更是要多思考，多去请教，一些事情其实自己也是没有太足够的把握，这些就是需要找同事来帮忙参考的，而不仅是自己做完就好了，那样也是对于工作的不够负责，这月的工作之余，好多学习，让自己多一些的成长，只有如此才能更好的去面对今后的工作。

工作上，要多做，多去和同事积极的配合，十一月份的工作并不是太忙，也是给了我可以把一件事情做的更好的时间，而这我也是要去珍惜，毕竟不是每个月都是淡季的，而忙碌的时候如果自己还没有把工作做得熟练，那么是很容易出问

题的。特别是酒店本来就是服务类的工作，如果出了差错得罪了客户，可能也是被辞退或者是给酒店带来差评和不好的影响而这也是不该的，可以说十一月份是一个让自己去提升，去磨练的月份，自己也是要做好才行，本来十月也是，但由于忙碌，而我这个新人也是没有分配太多太难的工作给我，也是担心我做的不好而影响了客户的体验，此次的机会要珍惜，毕竟十二月份其实对于我们酒店来说也是一个小旺季，有很多的客户会来到我们酒店开会，更是需要把握机会，去做好。

实际的工作里头，也是会有各种的情况发生，自己要灵活的去处理，去让自己做好工作得到肯定，时间也是要去珍惜，一个月其实并不长，要做好，也是需要自己多问多思考，多去做事情才行。

个人计划和篇二

个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。下面就是小编给大家带来的个人月度工作计划范文，希望能帮助到大家！

【篇一】

通过近段时间同部门接触与了解，发现前厅部目前存在的问题相对较多，员工士气较低落，整体缺乏凝聚力，思想存在散慢、陈旧的观念，业务操作水平相对薄弱，缺乏个性化服务意识，对客服务语言生硬等一系列问题，针对目前存在的问题，本职觉得任重道远，虽然存在的问题较多，但工作还是要努力去做。下面便是我8月份的工作计划：

8月份的工作计划：

- 1、完成总机话务部与礼宾部的岗位知识培训，主要是针对在

实际工作中出现较弱的方面进行必要的培训，方式偏向模拟操作培训。

2、协助营销部做好团队接待、散客预订接待工作。

3、培训前厅部员工对客服务技巧，提高员工的对客服务意识。

4、协助营销部做相关活动的接待工作。

5、月中旬将全面贯彻部门的规章制度，计划给员工半个月的时间进行磨合，希望在七月份初员工能有一个全新的工作面貌。

6、月下旬将对部门的员工进行一次笔试，主要是测试员工前期所接受岗位的知识面，刺激员工的神经，提高员工对工作的积极性。

【篇二】

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)

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客户变成可持续客户：

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；

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

三、重要客户跟踪：

1、市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、各省市级公路局养护科；

3、市公路局、县公路段、县公路段、县公路段的相关负责人；

4、省市北郊区公路段桥工程乐；

5、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！

【篇三】

在过去的日子里，对刚成立二年多的有限公司分公司来说，是一个充满挑战、机遇与压力并存的一年，在这二年时间里，由于上级领导的悉心栽培和全员支持与配合下，客户服务各项工作已逐步完善。为了能够尽快赢得客户的认可，优势于其他厂商，提升公司在客户心中的服务形象。

(一)创建“服务形象”。严格执行公司各项规章制度，在与客户沟通时使用文明用语；诚信为本，不轻易承诺诺客户，承诺的事必须办到、办好；不可忽视细节问题；对着装、仪表、手势等需严格注意，(二)转变服务观念，把“要我服务”改变成“我要服务”。认真学习公司与品质有关各种体系流程和业务流程，以便随时应付客户提出的关于品质方面的各种问题，带着“多学习，多沟通，积极主动”的态度，深入到

质量投诉的接收、与客户沟通、客户投诉的立即处理等各个工作中去，同时为客户提供质量三包处理(包修、包换、包退)

6月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获。为了以后有更好地收获，现将下个月度的工作计划如下：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们金种子酒的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

【篇五】

一、教学方面。多媒体投影仪仍在维修中，损坏、维修至今已2月余了，非常痛恨厂家及维修方的不作为，课难上，学生学的吃力，老师教的吃力，今天公开课，把他们带到隔壁班的教室，他们看到多媒体图像，都在哇哇赞叹，心里感觉怪怪的，想，原本你们也可以这样幸福的。听了2堂公开课，一堂是上海教研员老师上的，一堂是安阳实小的胡利盛老师上的，领略了名师风采，虽然以我的水平。教学工作总结还很难从他们身上汲取到多少，但总觉得心里有东西在荡漾，特别是，两位男语文老师在课堂上展示的独特魅力，让我有所感悟，他们诠释了男老师的风采，我从他们身上学到了，男语文老师，特别是小学男语文老师，对课堂肢体语言的把握和独特的引导魅力和语言爆发力。

二、班主任德育工作。班主任德育工作是教育内容里最繁琐、最千头万绪的一件事，作为一个班主任在这方面所花的心思绝对不会比教学少。我个人感觉，一切德育为先，只要德上来了，所谓智、体、美、劳都不是问题，德，很可能是个人发展的心理动因。我在教学工作总结方面，是失败的，经验不足，缺乏心理学素养，缺少系统的管理办法，缺少耐心。今后努力学习，改正缺点，希望能实现自己的德育价值观——一切德为先。

三、其他工作。金校长让我和陈老师负责组织建设学校学生文学社，经过一段时间的努力，终于出现了一点苗头，在校领导和班主任老师的支持下，文学社的人员、理事干部基本确立了下来，下阶段工作是着手召开成立大会，布置文学社专栏，组织各期培训和为出刊做准备。其实还是非常感谢领导的，我感觉年轻人的世界，不止狭隘于教育和教学，应尝试教育领域内的其他事情，这样才能在生活 and 工作中积累经验直至融会贯通。我是有决心把这个学生团体弄起来、弄好的。

个人计划和篇三

计划工作与管理活动的桥梁，是组织、领导和控制等管理活动的基础。这三篇关于个人年度工作计划范文的文章，是小编为大家整理的，希望对大家有所帮助！

篇一：

新课程已进入全面实验的阶段，作为教师的我们要与新课改同行，适应新课程的要求，必须更新观念，转变角色，学习掌握新的专业知识、技能，在实践中不断的探索、积累、更新，促进自我的发展。

这是一个长期的、艰苦的过程。多年的一线教学实践的历练和教科研氛围的熏陶，使我具备了较为扎实的教学基本功和一定的教科研素养，但面对日新月异的教育教学改革，唯有不断超越自我，才能做到与时俱进，为此，我针对自己的特点制定个人五年学习计划如下：

一、加强政治学习

要关心时政学习，积极拥护党的方针政策，认真学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论，学习三个代表的重要思想，学习《教师法》、《义务教育法》、《中小学教师职业道德规范》等，坚定爱岗敬业、献身教育的信念，坚持育人为本的宗旨，要依法执教，严谨治学，团结协作；要廉洁从教，以身作则。用自己的人格魅力，深厚的人文素养，广博的知识积淀，真挚的博爱以及对学生高瞻远瞩的责任感影响教育学生，使之形成高尚的品德，正确的人生观和价值观。

二、加强业务学习

为了适应明天的需要，我们就应该储备能量，增长能力。养成善于学习、乐于学习、主动学习的习惯，为自己营造一

个学习的心境，认真学习学科专业知识及系统的教育理论知识，广泛阅读教育教学的报刊、杂志及专著，提升对新课改理念的认识。

使自己具有综合的科学文化素质，掌握多层次、多元化的知识结构，使自己能科学、系统地驾驭教学内容，成为一个具有多元化知识结构的人。同时在教学过程中实现“教—学—研”一体化，理会生活化、情境化课堂教学的精髓。工作中要善于积累，勤于思考，做到教学中既有理论依据，又有实践创新，提高自己的科研能力，使自己的教育教学水平再上一个等级。

三、做受学生欢迎的老师。

树立现代学生观，学会以发展的眼光看待每一个学生。相信学生的巨大潜能，并努力去探索发掘；在教育教学活动中发扬学生的主体精神，促进学生的主体发展，努力做到因材施教。

充分发挥自己的特长来吸引学生，使学生喜欢自己的课，并在自己的课堂上得到发展，能满足学生成长和走上社会的实际需要，有足够的实践性教学环节。把对学生的做人教育放在首位，树立为学生的一生负责的理念，培养人，塑造人，形成自己独有的工作风格。

四、做“善于反思，勤于积累”的老师。

充分利用“博客”论坛，积极参与学习、讨论。抓住一切听课和学习的机会，多观摩优秀教师的课，向优秀教师学习，并对自己的教学活动及时进行反思，及时总结自己在教育教学工作中的成功与不足，取长补短，使自己的教学水平逐步提高，教学经验日益丰富，寻找一条适合自己的发展之路，争取逐步形成自己的教学特色。

篇二：

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达*万元以上(每件*万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到*万元以上代理费(每月不低于*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为

客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

篇三：

一、指导思想

以全面贯彻企业文化为指导，以实现个人价值与企业价值的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，积极融入企业和谐发展的历史进程中；以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平；以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神；以拓展知识储备为追求，不断提升个人综合素质。以崭新的精神风貌、崭新的工作作风促进企业实现全球反光行业第一的战略目标而努力奋斗。

二、工作目标

蓝图绘就，目标确定，关键在于抓好落实。为使目标如期实现，要切实做好以下三方面工作：

(一)、转变观念，明确奋斗目标。

俗话说“意识反应态度”、“态度决定一切”，心态的好坏直接影响着一个人对工作的态度。因此，2019年要突出做好

两个方面的工作：

(二)加强认识，转变工作角色。

脱离了之前的工作环境，成为大生产部的一员，20**年当务之急必须做到“一个转变，一个认清”，即转变工作角色，认清工作形势。为此，一方面要加强认识，提高意识，站在公司持续发展的高度上，牢固树立创造个人价值最大化的观念；另一方面在思考问题，处理事情时，必须跳出以前的思维方式，学会用辩证的思维去看待问题，切实转变工作角色，以主人公的意识，积极融入企业发展的大潮中。

(三)实事求是，建立职业规划。

目标就是方向，有了前进的方向就有了奋斗目标。因此，我给自己的定位是未来要做到以工艺技术为基础，机械设备为支撑，管理计划为导向的综合性技术管理人员。未来一到两年内，我将努力提升综合素质，力争早日能胜任公司管理职务。为了实现这一目标，结合**项目的进程，2019年我的目标分解如下：

- 1、今年的主要工作还是以推进**项目为主，主要目标是和团队攻克**工艺技术，通过大量的实验研究出能运用到工业生产的**制作工艺，为**项目**项目打好基础，同时协助大生产部做好管理计划工作。
- 2、第一季度，主要以协助*总，完成长兴项目的所有设计内容；将新厂涉及的工艺文件整理归类，为未来规范化生产建立数据支撑；通过3个月的实验和研究，能将**的知识储备达到一定水平，制作出合格的**制品。
- 3、第二季度，以协助联系设备厂家为主；同时增加设备方面的学习和了解，建立工艺与设备的运用理念；**的实验研究也开始向材料和工艺配比深入。

4、第三季度，在加强材料和设备深入的同时，向**的多样性和实用性做出工艺改进，并设计出生产工艺运用最优配比，节省生产成本。

5、第四季度，**项目预计开始试运行，协助完成新员工入厂管理培训工作；开始测试实验方法在生产中的运用效果，完成生产调试。

三、加强学习，提升个人素质

为达到目标，需要通过不断地学习，要把学习作为终身任务和长期实践的行为贯穿个人工作的始终，因此，要强化岗位技能学习。首先要进一步明确工作职责，按照领导对自己工作的安排，尽快熟悉自己的工作和职责，明确工作要求；其次要结合实际深切领悟公司的发展规划和决策部署，明确工作任务，进一步提高工作的主动性和自觉性；第三要向“书本学、向师傅学、向同事学、向领导学”虚心听取大家的指导和教育，而且要善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，真正做到“知行合一”；第四还要充分利用业余时间自学充电，完成材料、机械、设备、管理、计划等方面的综合学习。

四、勤奋工作，积极回报企业。

立足本职，踏实工作不仅是员工回报企业的最根本方式，而且也是员工责任意识的重要体现。公司是一个发展中的企业，它为我们年轻人铺设了成长的道路、搭建了成才的平台、奠定了成功的希望。因此，只有踏实工作，才能创造业绩。因此，无论在任何时候都要坚持刻苦钻研、勤奋工作，都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。不论什么时候都应以饱满的热情，充沛的干劲投入到生产工作中，切切实实履好职，踏踏实实干好本职，常怀感恩之心，这样才能推动企业和个人实现和谐健康发展。

六、拓展领域，实现个人价值。

只有个人为企业多做贡献，才能更多获得企业的尊重和满足，才能更好的实现自我价值。目前，公司的分厂建设和强劲发展为我们实现人生价值创造了难得的发展机遇，长兴项目为员工施展个人平台提供了广阔的发展平台，我们要紧紧抓住发展机遇，充分施展个人才华，真正以朝气蓬勃的精神状态创造性的做好自己的本质工作。因此，首先要密切关注反光行业发展、及时了解反光信息，通过网络、期刊、文献等媒介，敏锐把握反光领域的动向，保持工作的主动性。

其次是要充分挖掘个人特长，积极参与企业文化宣传工作，在提高工作效率、工作质量，工作方法等方面积极作出新的探索，在自己的工作岗位上创造性地开展工作，不断丰富自己的知识结构和才干，努力实现个人价值和企业价值的完美统一。

平凡的事业承载新的希望，宏伟的目标开启新的梦想。面对新的挑战，新的起点、新的机遇。有公司各级领导的正确指导，有同事的教育和帮助和自己的不懈努力，我一定会成为一名优秀的星华员工，星华反光也一定会在打造全球性反光企业的伟大进程中不断开创辉煌而灿烂的美好明天！

个人计划和篇四

工作计划是各级管理人员提高工作效率的有效手段。写工作计划实际上就是对我们自己已经做过的工作的一次盘点。下文是小编整理的个人月度工作计划模板，欢迎阅读参考！

一、为什么要写工作计划

1、计划是提高工作效率的有效手段 工作有两种形式：

(1)消极式的工作(救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理)

(2) 积极式的工作(防火式的工作：预见灾难和错误，提前计划，消除错误) 写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。

2、计划能力是各级干部管理水平的体现 个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。企业小的时候，还可以不用写计划。因为企业的问题并不多，沟通与协调起来也比较简单，只需要少数几个领导人就把发现的问题解决了。但是企业大了，人员多了，部门多了，问题也多了，沟通也更困难了，领导精力这时也显得有限。计划的重要性就体现出来了。

3、通过工作计划变被动等事做变为自动自发式的做事(个人驱动—系统驱动) 有了工作计划，我们不需要再等主管或领导的吩咐，只是在某些需要决策的事情上请示主管或领导就可以了。我们可以做到整体的统筹安排，个人的工作效率自然也就提高了。通过工作计划变个人驱动的为系统驱动的管理模式，这是企业成长的必经之路。

二、写工作计划的依据

1、月目标(例如：断码率、缺货、原料低库存等……)。

2、上月未完成的工作计划持续进行。

3、上级工作指示及交办事项。

4、根据工作中出现的问题制作培训课件，给下属培训 物料控制。

5、业务及日常管理(例如：促销执行及重点品项的追踪、促销达成反馈、呆滞管理、人员管理……)。

6、需重点检核事项(例如：人员纪律、作业表单、工作流程……)。

7、检查中发现问题的改善(包括自纠及上级检查)。

三、工作计划怎么写

首先要申明一点：工作计划不是写出来的，而是做出来的。计划的内容远比形式来的重要。我们拒绝华丽的词藻，欢迎实实在在的内容。简单、清楚、可操作是工作计划要达到的基本要求。

工作计划四大要素：

(1) 工作内容 (做什么□what)

(2) 工作方法 (怎么做□how)

(3) 工作分工 (谁来做□who)

(4) 工作进度 (什么做完□when)

缺少其中任何一个要素，那么这个工作计划就是不完整的、不可操作的，不可检查的。最后就会走入形式主义，陷入“为了写计划而写计划，丧失写计划的目的”。在企业里难免就会出现“没什么必要写计划的声音”，我们改变自己的努力就可能走入失败。

四、如何保证工作计划得到执行

执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。执行不力，或者无法执行跟方案其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了

解。那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。首先，要调查实际情况，根据本部门结合企业现实情况，做出的计划才会被很好执行。其次，各部门每月的工作计划应该拿到例会上进行公开讨论。

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)

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客户变成可持续客户：

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；

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

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；

3、浙江省临安市公路局、淳安县公路段、昌化县公路段、建德县公路段的相关负责人；

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！

个人计划和篇五

新的一年，新的计划，如何制定个人月度计划呢?下面是本站
小编收集整理的20xx个人月度计划，欢迎阅读。

一、教学目标：

1、了解负数的意义，会用负数表示一些日常生活中的问题。

2、理解比例的意义和基本性质，会解比例，理解正比例和反比例的意义，能够判断两种量是否成正比例或反比例，会用比例知识解决比较简单的实际问题；能根据给出的有正比例关系的数据在有坐标系的方格纸上画图，并能根据其中一个量的值估计另一个量的值。

3、会看比例尺，能利用方格纸等形式按一定的比例将简单图形放大或缩小。

4、认识圆柱、圆锥的特征，会计算圆柱的表面积和圆柱、圆锥的体积。

5、能从统计图表准确提取统计信息，正确解释统计结果，并能作出正确的判断或简单的预测；初步体会数据可能产生误导。

6、经历从实际生活中发现问题、提出问题、解决问题的过程，体会数学在日常生活中的作用，初步形成综合运用数学知识

解决问题的能力。

7、经历对“抽屉原理”的探究过程，初步了解“抽屉原理”，会用“抽屉原理”解决简单的实际问题，发展分析、推理的能力。

8、通过系统的整理和复习，加深对小学阶段所学的数学知识的理解和掌握，形成比较合理的、灵活的计算能力，发展思维能力和空间观念，提高综合运用所学数学知识解决问题的能力。

9、体会学习数学的乐趣，提高学习数学的兴趣，建立学好数学的信心。

10、养成认真作业、书写整洁的良好习惯。

二、教学资源分析

这一册教材包括下面一些内容：负数、圆柱与圆锥、比例、统计、数学广角、整理和复习等。圆柱与圆锥、比例和整理和复习是本册教材的重点教学内容。

在数与代数方面，这一册教材安排了负数和比例两个单元。结合生活实例使学生初步认识负数，了解负数在实际生活中的应用。比例的教学，使学生理解比例、正比例和反比例的概念，会解比例和用比例知识解决问题。

在空间与图形方面，这一册教材安排了圆柱与圆锥的教学，在已有知识和经验的基础上，使学生通过对圆柱、圆锥特征和有关知识的探索与学习，掌握有关圆柱表面积，圆柱、圆锥体积计算的基本方法，促进空间观念的进一步发展。

在统计方面，本册教材安排了有关数据可能产生误导的内容。通过简单事例，使学生认识到利用统计图表虽便于作出判断

或预测，但如不认真分析也有可能获得不准确的信息导致错误判断或预测，明确对统计数据进行认真、客观、全面的分析的重要性。

在用数学解决问题方面，教材一方面结合圆柱与圆锥、比例、统计等知识的学习，教学用所学的知识解决生活中的简单问题；另一方面安排了“数学广角”的教学内容，引导学生通过观察、猜测、实验、推理等活动，经历探究“抽屉原理”的过程，体会如何对一些简单的实际问题“模型化”，从而学习用“抽屉原理”加以解决，感受数学的魅力，发展学生解决问题的能力。

一. 7天之内了解工厂生产的产品。包括它的外观，质地，特性，优点，缺点，用途。虽然跟单文员不属于工程技术人员，似乎不需要对产品有更多的了解。其实不然。首先，在与客户沟通时，如果你对产品只一知半解，那么客户对你的信任度会大打折扣，甚至会怀疑你的工作能力。当客户向你咨询时，你也只能支支吾吾，或者老是去向技术人员打听，客户不可能放心的把订单交给你去做。也没有任何优势吸引客户向你下单。

跟单人员的虽然不是官，但是他的门禁权限却很广，他可以进出多个部门，这就给我们学习新产品提供了便利的渠道，只要你不怕苦，不怕累，勤下车间，不耻下问，没有学不会的东西。纺粘无纺布，熔喷无纺布等，相信很快会被我熟知并熟练的运用。

二. 在最短的时间内看懂生产过程及工艺。刚开始，一般人会认为跟单文员只需知道生产订单的进度就可以了，好像白领一样，坐在办公室，打着电话，发着email就可以掌控一切。一个优秀的跟单人员，会非常熟悉产品的工艺流程，生产一定数量的产品所需要的生产时间。会亲自进车间察看大货的进度。当积累经验久了，无论是工艺还是货期你都可以直接回复客户。

三. 熟悉各部门的工作流程，按照公司的规定来办事。每一个公司都有自己的工作模式。如果每个人都按照自己的流程来进行工作，那么将会导致公司秩序的混乱，各个部门的工作也会受阻。严重的会导致公司蒙受经济及名誉上的损失。比如说，公司规定收到客户订单需要经理部门签名确定。有一天，跟单员张三收到编号为a-001产品的订单，当时经理部门正在讨论产品调价的问题。下面的文员还没得到具体的通知。这时，张三，直接将订单发给生产线，催促生产。没有给经理确认，而此时a-001的产品因为原材料涨价的问题需要涨价。但大货已经在生产了，张三跟客户多次协商价格都调不上来。如果这时停止生产，那么那些半成品都会变为废品。如果让大货完成而不运送给客户，那你就违了约，且失去了信誉。最后只能亏本卖给了客户。这样就直接造成了公司亏损。

共2页，当前第1页12