

2023年初二上班主任工作计划 初三上班主任工作计划(通用7篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

初二上班主任工作计划 初三上班主任工作计划篇一

一、班级现状分析：

本班共有43名学生，男同学25人，女同学18人。根据初二成绩分析，各门功课的高分率、优秀率、合格率都极差。因此，本学期将把“双基”教学作为工作重点，向40分钟课堂要效益，向课余辅导要保证。同时，继续抓好学生行为养成教育，让学生养成良好的行为习惯、学习习惯。

二、指导思想：

初三年级的学生面临着人生的又一次十字路口，心理复杂，起伏变化大，情绪易受周围事物的影响，思想明显会向积极或消极方向倾斜发展，因此班主任与学生建立和谐、平等的师生关系，把自己置于集体的一员，努力使自己成为与学生人格平等、心灵相通、情感交融的朋友和伙伴，就势在必行。班主任工作的一个重要方面就是教育引导学生正确审视、分析社会现状，初步树立学生的正确人生观和科学世界观，准确把握自己的人生航向。同时，积极协调并初步建立社会、学校、家庭三位一体的思想教育体系，教育学生树立远大理想，开拓创新，遵纪守法，抓紧时间，刻苦努力学习，争取在中考取的优异成绩，为将来实现自己的人生目标迈进坚实的一步。因此，班主任的思想教育工作一刻也不能松懈。

三、工作目标：

目标：力争区或校先进班集体。

班风：团结进取、 拼搏奋进、快乐学习

以《爱拼才会赢》为主题，以“努力、求实、勤奋、拼搏”为主线，以“勤奋创造奇迹，成功来自努力”、“知识改变命运、奋斗成就未来”来激励学生，促使他们树立信心、鼓足勇气，最后冲刺。

四、具体工作：

1、继续抓好班风建设,带动良好的学风。班风与学风的建设直接关系的一个班级的升学水平,本学期我班要在以前的基础上更进一步,要认认真真做好学生的常规教育工作,营造一个积极向上的班集体。抓好学生的常规教育,强化《中学生日常行为规范》的落实,培养学生良好的行为习惯。使学生讲文明、讲礼貌,尊纪守法的好少年。

2、向学生进行思想品质教育,端正学习态度,明确学习目的。提高学习兴趣,使学生主动学习,提高学习成绩。鼓励学生大胆创新,勇于探索。为祖国培养创新人才。

3、加强中下生的辅导转化工作。注重对学生的学法指导。这是提高全班成绩的关键所在,所以这个学期一定要抓好对中下生的辅导和转化工作,制定好计划,在班中全面铺开,平时尽量多下班,了解中下生的学习困难,尽可能地提高中下生的学习成绩,从而进一步提高全班总体成绩。加强与各任课教师的联系,以对学习困难者联手帮助。针对各科的特点,要经常性地与各任课教师讨论各科的学习方法,并及时地向学生介绍,以完善其学习方法,做到“授之以渔”,教给其点石成金之术。另外,继续开展“一帮一”活动,尽量提高中下生的学习成绩。

4、积极参加学校组织的各项活动，使学生在活动中受到教育。

5、健全班委会，明确分工，提高学生的管理能力。

6、认真召开好主题班会；十分钟队会；自习课……），注重培养学生良好的心理素质。今年是升学的关键，所以要利用有效时间开展各类的学科趣味竞赛或游戏，这样不但对学习有好处，而且可以提高同学们的学习兴趣。另外，还要多召开关于理想，前途教育的主题班会，使他们能以最好的心理状态去迎接中考。

7、重视学生的心理健康教育，有的放矢地开展工作。初三学生学习任务重，他们面临着毕业、升学，承受的心理压力特别重，这压力有来自于家长过高的期盼，也有来自于自身的考试焦虑。如果不重视对他们的心理健康教育，就可能造成事倍功半的效果。一旦发现学生心理存在问题就及时对症下药，标本兼治，班主任要协助任课教师对学生进行细致的谈心，分析问题，进行家访，寻求和家长的沟通。帮助学生根据自己的学习现状，制定出短期和长期目标，树立良好的人生观、价值观。

五、班级主要活动内容(结合政教处、团队布置的各项工作)(按月份)：

九月：

1、开学报到，检查作业，收费，入学教育。

a□完成收心教育，做好新学期动员。确立班级奋斗口号：“勤奋、拼搏”

b□适应新学科，配合科任老师学好第一节课、第一天课和第一周课。

c□指导学生制定学习计划以及书写考试分析、总结。

- 2、完成班委改选工作，建立新的强有力的学生领导班子。
- 3、设计好第一期板报(教师节)，开展班级环境布置等活动。
- 4、“走好初三第一步”主题班会。
- 5、开展“文明行为习惯评比”活动。
- 6、以教师节、国庆节为契机，通过各种形式的宣传和主题教育开展尊师重教及爱国主义等传统教育。

十月：

- 1、迎国庆节，中秋节。
- 2、通过布置“中秋月夜下的亲情对话”的作业，引导学生理解父母的艰辛，逐步学会理解、尊重、感恩父母。
- 3、“爱国守纪，文明成才”主题班会“人生的转角”
- 4、月考，小结。

十一月：

- 1、学习主题月，开展一系列学科学习竞赛活动，进一步提高学生学习的积极性。
- 2、抓好三个“自习”：早自习重阅读，午自习重知识检查，自习课重自觉学习，合理分配学习时间。

十二月：

- 1、主题讨论：初三，学习压力该如何缓解？
- 2、主题班会：“我的未来不是梦”——让希望与微笑同行

3、月考，班会。

一月：

1、迎元旦系列活动。

3、班会，期末考试。

4、个人学期总结，反思。

5、要求学生利用寒假反思初三上半学期的学习和思想，制订出初三最后一学期如何冲刺的计划。

总之，我将尽最大努力与初三(4)班43名同学共同搞好班级工作，争取圆满完成学校任务，为建设一个文明、和谐、健康、优秀的班级而努力。努力实现学校制定的各项目标。

初二上班主任工作计划 初三上班主任工作计划篇二

大家好！

一、工作完成情况

1、生产指标

原油任务：截止目前原油配产，实际完成，完成计划的。注水任务：截止目前油田注水计划万m³□实际完成万m³□完成计划的%。

2、站内流程改造

完成站内集油外输流程改造，转移两台离心泵至新建外输泵房，更换大罐至锅炉以及外输泵进出口管线，更换锅炉盘管6组，立柱8根。

3、井场流程改造

4、日常维护工作

截至目前全年修泵50余次，扫线10余次，夯实垫平抽油机基础7台次，保障生产正常运行。同时积极开展防洪防汛和冬防保温工作，维修主干道以及单井道路10余公里，保温管线300余米。

5、资料管理工作

监督日常资料的填写工作，杜绝粗心大意，及时更新设备管理台账，确保资料录入的效率和准确率。

6、安全培训工作

积极开展安全生产培训工作，加强员工应急处置能力，立足站点，开展员工风险辨识与隐患消减工作，多次组织各种应急演练，及时解决设备故障和流程问题，确保安全、平稳生产。

1、加强学习，提高能力，建设高素质队伍

除了在自己的职权范围内认真履行工作职责之外，还需努力提高工作水平，

利用业余时间自觉学习有关的业务知识和管理知识，不断充实自己，提高自己的业务水平和工作能力。同时鼓励、组织站内员工加强专业方面知识和技能的学习与交流，提高员工综合素质。

2、抓强严细，安全第一

健全完善站点各项规章制度，梳理各项管理流程作为管理工作的重点，不折不扣地执行作业区制定的各项规章制度，规

范班组各项管理，结合站点生产工作实际，重点加强对日常巡井、标准化井场、原油计量等工作的管理制度的规范和完善。

认真落实“安全第一，预防为主”的方针，做到学习宣传要扎实、贯彻执行要务实、日常工作抓落实，使大家能够在思想上建立了安全防线，在日常操作中能够时时刻刻注意安全，并采取互相监督的方法，最大限度的杜绝安全隐患。

3、加强生产组织协调，做好原油生产和油田注水工作

严格落实日常生产管理规范，加强信息反馈和产量监控体系，有计划的完成全年生产任务。按照“五个及时”工作制度要求，抓好生产管线巡护工作，做好“六小”措施的落实；检查整改、落实生产过程中存在的细小问题；严抓注水，认真落实各项资料的录取，杜绝“跑、冒、滴、漏”现象；同时，做好高压欠注井的监测工作，。在保证安全生产的基础上，根据站点的生产情况，建立合适的工作制度，保证原油生产和油田注水工作顺利完成。

4、开展站内文化建设

丰富员工的业余生活，帮助解决力所能及的困难，调动员工的积极性，这些都有待于今后加以逐步改进，为站内员工营造良好的工作生活环境。

三、小结

在20xx年，在全站人员齐心协力半年多的努力下，我站各项工作有条不紊，圆满的完成了作业区分配的各项任务。尤其是站内外流程改造项目，大大的降低了中四增的结垢周期，降低了生产成本，减轻了劳动强度，提高了生产效率，创造了较好的经济效益和社会效益。

初二上班主任工作计划 初三上班主任工作计划篇三

策划编辑通常要有深厚的专业知识造诣，较宽的知识面，知晓国际惯例与法规，怎样写工作计划策划方案?下面小编给大家带来工作计划策划方案5篇,仅供参考,希望大家喜欢!

一、目的:

20__年工作计划

古代孙武曾说：“用兵之道，以计为首。”其实，无论是单位还是个人，无论办什么事情，事先都应有个打算和安排。有了计划，工作就有了明确的目标和具体的步骤，就可以协调大家的行动，增强工作的主动性，减少盲目性，使工作有条不紊地进行。同时，计划本身又是对工作进度和质量的考核标准，对大家有较强的约束和督促作用。

计划对工作既有指导作用，又有推动作用，搞好工作计划，是建立正常的工作秩序，提高工作效率的重要手段。

一个管理干部通过工作计划，利用可以使用的资源，统筹规划，按照事先设定策略、方法、完成时间与要求，完成各项工作目标。这就体现了你的管理水平与能力。

1、对上负责的原则。要坚决执行上级的指示精神，服从全局利益，反对本位主义。

2、切实可行的原则。要从实际情况出发定目标、定任务、定标准。

3、集思广益的原则。广泛听取意见、博采众长，众人参与，反对主观臆断。

4、突出重点的原则。分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。

5、防患未然的原则。写明相关保护或者防备的措施。

三、市场调查、计划：

2、争取一年内调查完所有息烽县、镇、乡、村的企业、沙场、煤矿及私有设备情况。

3、公司会适时作出工作计划，制定出月计划和周计划，并定期与业务相关人员会议沟通，确保各业务人员的素质及专业知识提高。

4、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

5、目标市场定位，区分大客户与一般客户，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

6、不断学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。

7、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

8、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

9、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

四、销售工作具体量化任务

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少拜

访3个客户，每月至少拜访60位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

4、填写客户档案表，一周至少电话回访一次客户，必要时可到现场回访，如有重要项目日期需谨记，并及时跟进和回访。

5、争取早日与客户签订合同，并收取预付款，提前安排人员，以最快的效率响应客户的需求，争取早日回款。

五、努力的学习、快乐地工作

1、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

2、利用下班时间和周末，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，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，争取为公司做出自己最大的贡献。

1、理顺秩序，加快节奏

在20__年分工合作的基础上，推出岗位责任制，将每个员工的责、权、利挂钩，努力提高各级员工的工作积极性，重点是各级管理人员、业务员、操作员的岗位责任制。

2、资源整合、物尽其用

一是创造一切条件，要将各营业站点、吴岙基地的作用发挥出来，为公司的发展创造更多的经济效益；二是联合其它物流公司，借用他们的网络将大运的网点遍布全国各地；三是收集社会承运车辆信息，建立自己的承运车辆网络。

3、扩大专线、提高业绩

在20__年2条专线的基础上，20__年我们要陆续建立昆明、山东两条专线，业务要逐步覆盖临近的宁波、义乌、永康、上海等地；吴岙基地要逐步建设成为物流总包和分流配送中心。20__年物流公司要在20__年530万销售额的基础上完成3000万的定额，其中福建专线要突破1000万，西北专线、山东专线、昆明专线要完成各线500万的定额，吴岙基地物流总包和分流配送要完成500万的定额。

4、规范财务、保证利润

逐步规范公司的财务收支制度，努力降低营运成本，加强收款，控制代付货款风险，控制各项费用，保证20__年度公司利润率在10%上下。

面对当前新形势和新任务，全面做好20__年的工作，是形势所迫、责任所在。当前由于温岭物流业群雄蜂起，业界新思路、新工具的不断涌现，企业的发展面临着前所未有的挑战。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要解放思想，转变观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状、因循守旧、不思进取的陈旧思想意识；要深刻领会董事长、总经理的发展理念，实现管理转型的重要意义和深刻内涵；更加注重在飞速发展的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。我们一定要树立竞争意识和责任意识，在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成物流公司20__年的各项任务，再创20__年的新

辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。

(一)以经济效益为中心，建立目标经营责任制

面对激烈的市场竞争，我们要准确定位，确定目标消费群体，转变观念，加大营销力度。根据不同季节制定营销计划，注意稳定老客户，发展新客源，重新整合营销队伍，建立起以专业营销人员为主、动员全体员工进行营销的大营销网络，富都上下，人人都是服务员，个个都是营销员，营销中有服务，服务中有营销，并建立起相应的奖励机制，最大限度地调动每一个人的工作积极性，内挖潜力，外拓客源。

新的一年，我们要继续以经济效益为中心，加强管理，饭店将会与各部门签定目标责任状，把饭店的效益和你们的利益紧密联系在一起，做出的贡献越大，获益也就越多，反之，则按部门完成指标的差距按即定比例扣发工资，多劳多得，按劳分配。

(二)加强精神文明建设，提高员工福利待遇

2、一年一度的黄金周期间，凡在本店连续工作6个月以上的员工，饭店将会组织他们出去旅游，大前年是千山，前年到了丹东凤凰山和鸭绿江，去年登上了北京八达岭，今年我们也许去大连。

3、为了丰富员工的业余文化生活，我们今年将组织多种赛事让大家参与进来，各赛事均设三等奖，在愉悦身心的同时，还要给予物质奖励。比赛如：拔河、象棋、跳棋、扑克等，欢迎大家踊跃报名，为部门争光。

4、年终岁尾，为让努力工作一年，并且创造良好效益的员工过好春节，我们将组织大家聚餐开联欢，开开心心过大年。

5、对于平时表现突出，为饭店做出巨大贡献的优秀员工，我

们将在饭店年终总结大会上给予表彰，颁发荣誉证书和奖金。

6、为规范管理，我将在各部门经理的协助和配合下，争取于__年9月28日——富都饭店开业5周年之日，奉上《富都饭店管理手册》。

在此，我希望大家能够群策群力，广提合理化意见和建议，解决管理中存在的问题，也希望大家能树立主人翁责任感，真正以店为家。

(三)加大培训、考核、质检力度，提高服务质量：

各部门制定可行性培训计划，加大学习规章制度的力度，针对培训进行定期考核，遵循质检制度，保证服务高质量，以竞赛活动树立岗位标兵。培训采取走出去请进来的办法进一步对广大员工进行在岗培训，同时各部门要举行岗位大练兵，每月每季进行考核，巩固业务技能，提高服务质量。全方位加大管理力度，按照星级酒店的标准，继续完善各种规章制度，工作流程，逐步建立起以“制度管人”和以“工资拉开档次”为主要内容的奖罚激励管理机制。

(四)加强安全和后勤保障工作

认真抓好防火、防盗、防食物中毒、防突发事件的工作，并制定应急预案；食品卫生工作常抓不懈，强调食品卫生的重要性；注意加强对设施设备的维修和保养工作；各部门一定要分工清楚，责任明确，充分发挥员工的积极性和主动性，做好安全检查和防范措施。

春风春色春光暖，新年新风新气象。新年伊始，面对新的机遇和挑战，我们一定要上下一心，团结一致，乘风破浪，勇往直前，加强管理，节支增效，我们要以饱满的精神，十分的热情迎接挑战，力争在__年再创辉煌！

一、加强销售技能

磨刀不误砍柴功，在我们做销售的时候销售技巧，技能是非常关键的，如果只知道蛮干，而不知道运用技巧去销售这样是没有多大的效果的，我们也不可能这样做取得好成绩，因此对于员工我们要做好基础技能的培训，加强技能优化，科技发展时代进步，销售技能也在时刻更新，做好更新很重要，当然也要结合实际来，我们的培训是注重实际的而不是理论。

通过优秀员工的自我分享，让其他员工在工作的时候学会新的方法，并且总结出更合适自己工作的方式。学习分析竞争对手通多了解竞争对手的方法策略来促进自己的进步不断优化公司落后的销售方式，推动销售的发展。

二、找到精准客户

在销售中有一个非常重要就是客户，找客户的方式也是多种多样的，当然很多客户不一定是我们的精准客户，这需要进行选择，我们选择与之相关的客户需要用到很多的社交工具，线下的店铺也会用到。

在线上有的客户会聚集一些聊天平台或者其他地方需要我们分析，怎么去分析这些呢？就要我们员工自己去思考，通过客户推荐客户的方式通过在一些精准客户群体比较多的地方寻找等。我们要找到精准客户，需要把我们的产品定位了解清楚，知道他是针对什么群体的，然后在去考虑客户性别，年龄，文化程度等找到合适的消费群体，这样的客户相对来说要准确，也容易成交，这样的客户才是我们需要的，可以节省我们很多时间提高成交的可能。

三、拥有优质的服务，上乘的产品吸引客户

在做销售的时候我们的服务一样也不能够落下，现在做销售的不只是在做产品，更是在做服务，这需要我们在销售的过程

程中提供好的服务来让客户满意，达到想要的结果。

在销售的时候我们可以做好礼貌，比如客户来到我们店铺的时候一声问候，尊重客户，客户有需要的时候给客户推荐服务，让客户满意。

在销售产品的时候对于客户的问题及时解决，在客户购买后我们一样要重视售后的服务工作，及时的把售后问题解决完，让客户没有后顾之忧这也是我们工作是应该做的。

当然好的产品才是关键，如果质量不过关，再好的服务也是免谈，让客户没有后顾之忧严格把关产品的质量，做好产品的销售才是我们应该做的。

用真诚去赢得客户的认同，用良好的服务态度提供给客户，让客户满意，在工作的时候为客户着想，站在客户的角度考虑问题，不为了销售而销售，做好本职工作，尊重客户。

十月是新的开始，也是再次拼搏，争取用新的计划，在十月取得好成绩，淡然有需要改掉动的会及时修正。

20_年，我们质量管理办公室将根据公司的年度工作要点，紧紧围绕公司“改革、发展、质量、效益”的总体要求，认真做好质量管理体系的管理工作，积极开展质量管理活动，确保公司员工教育与培训质量管理体系持续、有效的运行。

一、加强部门管理工作，提高综合素质和管理水平。

本年度将根据公司学习计划的总体安排，认真组织部门所属人员进行技能学习，使部门人员能深入公司的路线、方针、政策，关注时事，与时俱进。并结合部门工作特点和实践经验，不断强化服务意识、质量意识，在提高管理水平的时候，认真学习质量体系文件，深入研究质量管理的新方式、方法，不断提高综合素质，努力推动我部门的质量管理工作再上新

台阶。

二、加大质量体系的执行力度，强化全员质量意识。

本年度，质管办将在开展各种质量管理活动中，对各受控部门进一步加强体系文件的宣贯和学习指导，并要求各受控部门及分承包方对所属人员定期进行集中学习，对新引进人员、转岗人员及时进行质量培训。通过各种形式的宣贯，努力使各受控部门和人员能及时、准确地掌握外审后修订的文件、新增部分乃至整个体系文件的内容和特点，严格按文件规定的要求开展日常工作，进一步强化全员质量意识，确保公司质量体系得到持续、有效的运行。

三、组织内部审核和管理评审工作，严格实行质量管理。

根据公司内部质量审核程序和管理评审程序的规定，本年度我部计划安排两次内部审核和一次管理评审工作，质管办将从质量活动的组织、开展形式、内容和审核、评审过程等各个环节进行规范化，严格执行文件要求和质量管理。内审的重点是审核体系文件的符合性和贯彻培训情况，检查质量管理记录填写的情况和不合格项纠正的情况，检查质量体系运行的有效性和连续性。

同时，协助有关职能部门，对分承包方提供的服务开展评估工作。在内审中发现的不合格项和缺陷情况时，将及时督促纠正。在管理评审中，将对质量体系运行的有效性予以分析、评价，研究并改进内审中出现的问题，分析不合格项产生的原因及体系运行方面的缺陷等。并将通过管理评审工作总结经验，为下一年开展质量管理工作提供借鉴。

四、做好各项预备工作，推进质量管理全员化。

本年度，质管办将依据最高管理者的要求，努力推进质量管理全员化工作。

一是认真开展调查与研究，主动与主管部门联系，到兄弟公司参观学习。

二是根据我们部的机构设置和工作实际，制定全员质量管理的可行性方案，采取新的管理模式。

三是落实质量文件的起草、汇编、定稿等工作。

初二上班主任工作计划 初三上班主任工作计划篇四

一、营业分析：

从xx年1月1日至xx年12月31日，茶楼总体营业情况如下：

1、营业收入：

全年总数为×××元，其中厨房×××元，吧台×××元，收银台×××元，折扣×××元，免单×××元，包厢(房费)×××元。

2、营业成本：

全年总数为×××元，其中厨房×××元，吧台×××元，收银台×××元。

从以上数据可得出：

平均每月营业收入为×××元，修路(9月5日至12月24日)四个月期间总营业收入为×××元，四个月平均营业收入×××元，除此之外，其它八个月平均营业收入为×××元。

另外：

2、厨房收入比重×××%，厨房利润率×××%；吧台收入比重×××%，吧台利润率×××%，收银台收入比重×××%，收银台利率×××%；茶楼总利润率×××%。

字号卡包；

7、消费时间：周末工作日，工作日当中：晚上白天。

二、各项费用开支分析：

2、管理费用：全年累计×××元，其中管理人员工资累计×××元；

4、待遇费用(包括工资、福利、补贴等)：

收银台全年累计待遇费用为×××元，占总收入比率×××%；

吧台全年累计待遇费用为×××元，占总收入比率×××%；

厨房全年累计待遇费用为×××元，占总收入比率×××%；

以上三项费用占总收入比率×××%

三、管理总结：

1、健全管理机构，完善培训机制：

保证每个职位级别都至少有两个以上的上级监管，明确各职位职

责、职能和职权。为了提高员工的服务质量和正确的服务理念，明确培训的_目的性_、_实用性_、_时间性_；其次，每项培训都依照个人培训效果设置负责人员；再三，制定了培训方案，采取理论与实际相结合，以演练方式，依次进行培训。

对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带

练，以及定期集体培训的方式；把培训融入平时的工作当中，层层复制，隔层抽查。定时学习，定时培训，不定时考核。让员工常做常新，不断学习，不断成长，不断进步，让员工达到“在成长中工作”。

2、完善的会议制度，提高员工技能和素质，形成自动自发体系：

会议包括季度总结会、每月经营分析会、两周例会、班前班后

会等等，提高会议效率，集中解决问题。定死会议时间，让大家形成习惯，让管理层和员工都自动自发把各自工作做好。

3、加强协调部门关系：

茶楼分部门，部门之间既分工，又协作，由上而下，层层落实管理

制度。一项事情的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每次例会上反复强调出现的问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调；管理者的职责就是解决问题解决麻烦，而不是传承问题传承麻烦，更不能扩大问题扩_烦。

4、重视食品卫生，抓好安全防火：

总结的制度；抓好安全防火工作，认真贯彻安全第一，预防为主方针，制定安全防火制度，完善安全防火措施，并进行防火器材实操培训。

四、影响营业收入因素：

- 1、社会大风气影响不可忽视。相对而言，促使大部分消费者只选择周末消费。
- 2、9月至12月近四个月的修路封闭影响严重。交通麻烦导致消费者想来也难。
- 3、同行竞争激烈。近几个月就新开茶楼多达四家：华祥名苑，鸿泰麻雀，澧源，格林等等，以前的消费者也当起了茶楼的老板。
- 4、9字号卡座创造收入少，空间利用性受损。
- 5、管理高层人员流动性大，受其影响，流失部分客户。

五、存在问题及可改善部分：

- 1、支持管理层多参加学习和培训：没有让管理层人员培训学习，希望管理

者进步和优秀是不大可能的，企业要积极选派优秀有潜力的员工进行技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，也提升了企业文化内涵，加强的员工之间的沟通交流和团结。

- 2、重视管理层稳定性，形成企业核心竞争力：只要管理者招待好了，员工招待好了，客人也就招待好了，生意也好了，茶楼自然而然赚钱就多了。用人是门艺术。对管理层负责，留住了核心管理人才，就把握了企业的核心竞争力，这其实也是对茶楼长期发展考虑和负责。

- 3、调查市场，加强促销意识：促销，舍小礼得大利，关键是让花出去的钱

赚回更多的收入和利润。发动员工思考建议，鼓励员工积极参与决策。

初二上班主任工作计划 初三上班主任工作计划篇五

对于九年级的学生来说，在他们面前的是过渡阶段。如何在繁忙的学习生活中过好初中的转折期呢?初三班主任先制定一个班主任计划吧!下面是本站小编收集整理九年级班主任工作计划，欢迎阅读。

本学期我在自身各种艰难的前提下接任了初三班主任工作，可以说是在无论从身体到精神，再到家庭的种种压力下受以重任。心力交瘁、力不从心每天困扰着我。但面对着校长的切切信任，主任的殷殷希望，我也只能要紧牙关，坦然受之，欣然授之。不求有功，但求无过。

初三(2)班现有59名学生，住校生42人，通校生17人

一、基本工作要点

- 1、健全班委会，明确分工，提高学生的自我管理的能力。
- 2、对学生进行思想品德教育，端正学习态度，明确学习目的。提高学习兴趣，使学生主动学习，从“要学习”转变为“爱学习”，提高学习成绩，抓好毕业班年前学生的思想工作，确保教学、教育的顺利进行。
- 3、向学生进行行为习惯养成教育，使学生养成有礼貌、讲文明、守纪律、讲卫生的好素质。
- 4、积极参加学校和年级组织的各项活动，使学生劳逸结合，并在活动中接受教育。

二、具体措施

1、认真上好班会课。有计划地安排一些主题班会，利用各种形式对同学们进行思想教育，调动学生学习的积极性，培养学生良好的品格、修养等。结合黑板报的宣传，帮助同学们树立正确的中考目标和增强信心。

2、培养和发挥班干部的作用，师生共同管理班级。

3、充分利用课堂时间，将思想教育融入课堂知识教育中，争取一切机会向学生进行教育。

4、结合教师节、母亲节和父亲节，对学生进行尊敬师长的教育，让学生真正意识到父母和师长的苦心，勇于表达自己的尊敬和爱意；结合植树节，进行环保教育；结合清明节和五一节假期，进行安全教育。

5、组织参加年级的各项活动，调动学生主动投入到中招体育考试的备考训练当中。

三、班级主要活动内容

1、出好每一期的黑板报，以此做好中考的宣传和鼓励学生勇敢拼搏的斗志。

2、做好新课教学工作和学生学习动向跟进，引导学生积极主动的学习，抓弱补差。做好学困生转化工作。

3、与各位科任教师齐心协力共同抓好中考主考科目的新课和复习教学，做好培优转差。确定优生的培养目标和差生的转化目标，迎接明年六月份的中考。

6、做好年前学生心理辅导工作，争取让每一个学生顺利度过备考期，中考考上理想学校。

7、多与家长沟通。开好家长会，动员家长积极配合学校管理工作和学生家庭教育。制定严格的请假制度，树立安全意识，及时与家长联系，让每一位家长都能了解自己孩子的最新动向。

最后，我一定踏踏实实，在实际工作中不断吸取经验教训，时刻以一名老教师的责任感要求自己，尽自己微薄又残喘之力，务必顺利完成学校交给的带班任务，顺利送走本班应届毕业生。

1。仍以安全为重。随着学习压力的加大，冬季的到来，学生生病的会多起来；随着年龄的增长，年级的增高，部分学困生开始无事生非，于是一些隐患开始暴露，所以要充分发挥大家和安全委员的作用，抓好全班学生的安全。

2。以学习为重。当学生明白升学在即，现在的付出决定着以后的道路的宽阔时，他们会主动以学习为重。初三又添了新的学科，结业了生物和地理，大家的名次会重新被刷新，所以为了同学们的明天——升学或就业，学习都是相当重要的。

3。充分利用学校举办的各种活动，让人人有施展才能的空间。从德、智、体、美等方面让不同的同学有所发展和提高。

4。继续写组日记，让全班同学有畅所欲言的舞台，让他们的秘密不再是秘密，只有没有隐私，他们才会无私地尽情地学习。

5。加强师生沟通。利用口头和书面两种形式，进行沟通，让学生敢于给老师说，让学生也善于给老师说，把老师当朋友，当亲人。这必须建立在学生信任老师的基础上。

6。充分听取各任课老师的见议，让学生的不正确倾向消灭在萌芽状态之中；让好的胚芽茁壮成长。

初二上班主任工作计划 初三上班主任工作计划篇六

以提高顾客满意度为中心，加强售后服务管理。专营店售后服务的目的就是通过优质的服务来维护管理内用户，发展新用户，促使用户再次购买，并确保服务受益，以服务受益来覆盖专营店的经营费用。市场占有率，顾客占有率是衡量售后服务的指标，丢掉顾客的原因70%不是因为产品质量，而是因为服务质量，所以必须建立优质化的售后服务体系，必须以提高顾客满意度为中心，牢记热情接待，保证质量和遵守约定是售后服务的三大支柱，为顾客提供他们真正服务的需要，以完成本品牌的经营战略。

(1) 月度工作计划。

月度工作计划是短期计划。主要是明确每月质量工作和经营工作的重点。这是总经理和驻店经理根据全年工作安排、上个月的工作情况和本月工作任务而制定的工作任务计划。每月底总经理和驻店经理，要认真思考分析本月的经营、质量、管理工作情况，明确下个月的工作侧重点和具体工作安排。最好用文字形式将月度工作计划下发各个部门作为指导。

(2) 每周工作计划。

每周工作计划内容比较具体详细。每项经营接待工作计划安排，有时间、人员、任务要求等具体内容。一般由ktv驻店经理来考虑安排。每周末，驻店经理要回顾本周工作情况，新闻记者下周客情工作预报，策划下周工作安排。每周的工作安排大体有以下几方面：一是本周量贩式ktv经营接待重大活动和有关的团体接待任务的布置安排；二是服务质量和培训方面的工作安排；三是行政工作方面的计划安排；四是评述上周的一些情况，对各部门请示的些报告和问题进行解答，对有关工作提出要求等。

(3) 每日工作计划。

量贩式ktv管理工作计划性比较强。许多工作都要提前作准备安排。通过晨会，通报住处沟通情况，布置当日的工作任务。驻店经理通过这个会议，布置当天的工作计划，各有关部门的经理就是通过这个会议来接受工作指令，散会以后落实安排当天工作。

(4) 重大活动接待工作计划。

量贩式ktv经常接待一些重要客人。这种接待要求高、工作细，涉及的部门多、范围广，需要总经理和驻店经理亲自过问。为了严密有序的完成这些重要接待任务，市场营销部，要制定接待工作计划报总经理审批，而后下发各有关部门。各有关部门就按接待工作计划具体实施。

初二上班主任工作计划 初三上班主任工作计划篇七

本班共有56名学生，女生29名，男生28名。每个孩子都活泼可爱，有着很强的上进心和集体荣誉感。但是由于年龄小，自制能力差，时常不能控制自己，上课时爱随便说话或者做小动作，男生在这方面明显不足。很多行为习惯有待进一步培养。学习方面已经有了一定的学习习惯，大部分学生能较自觉完成学习任务，个别学生缺乏主动性，书写有待于加强。

本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、管理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。继续抓好学生的常规教育，强化《小学生日常行为规范》的落实，培养学生良好的行为习惯。师生中进行赏识教育，老师赏识学生，让学生学会赏识自己，赏识他人。积极配合学校、少先队的各种活动，开展丰富多彩的中队活动，培养学生强烈的责任感、班级荣誉感，以及自我约束，自我管理的能力。

(一)常规教育方面

1、利用升旗仪式和班会时间，加强学生的德育教育。升旗结束后，对上周的情况进行总结。使学生懂得做人的道理，培养其爱国主义情感。同时，让学生在各种活动和劳动中学会合作，学会生活。对于学生的书写读的姿势，在课堂上随时提醒与帮助。

(二)班级纪律方面

1、课堂纪律

严格遵守课堂四管(管住眼看老师，管住口不说话，管住心认真听，管住手不乱动)，如果有违反纪律的现象，由课代表记录，并做出相应的惩罚。

2、课间纪律

课间是学生轻松休息的时间，良好的课间纪律将会给整个校园带来活跃而轻松的气氛。然而，丰富多彩的课间活动，就是解决课间纪律乱的法宝。同时，随时提醒学生要注意的危险活动和场地，寓教于乐。

(三)卫生方面

讲究卫生很重要。俗话说，病从口入。讲卫生，既能使身体健康，又能养成良好的生活习惯，还能创设一个良好的学习环境。

1、个人卫生：每周一检查个人卫生，平时抽查，要求衣着整洁，桌屉干净，物品整齐。

2、班级卫生：每天下午分派值日生清扫，由劳动委员负责。同时利用花草美化环境，并进行爱护环境和花草的教育。

(四) 班干部的培养方面

班级管理光靠班主任一人来管理是不够的，班干部是班级管理的小助手。这学期我将采取班干部竞争上岗制及班干部轮流工作制，使班级管理再上新台阶，让每个孩子的潜能都得到充分的挖掘，培养有个性的人，使孩子们学会学习，学会生活，学会合作和学会管理。

(五) 家校结合，分类施教

本学期要做好分类施教工作：

1、对学习后进生，每节课都要提问，作业中有错要单独进行辅导，与家长联系，共同帮助提高学习兴趣。

2、对行为后进生，发现闪光点要大力表扬，树立信心，在老师和家长共同督促下改进。越是表现差的方面，越要让其引起重视，比如当班干部。

3、经常保持与学生家长联系，使学校教育和家庭教育有机地结合起来。

九月份：

1. 我上学了，我爱学校主题教育。

2. 利用教师节进行尊重长辈、尊重老师的教育。

3. 主题班会《我爱学习》进行学习习惯养成教育。

十月份

1. 利用国庆节对学生进行爱祖国，爱家乡，爱家庭，爱亲人教育。

2. 学习、卫生习惯的养成教育。

十一月份：

1. 利用体育课锻炼教育，培养学生的毅力。

2. 冬季来临时，教育学生从小养成热爱劳动的好习惯。

十二月份：

1. 坚持上学，不迟到，培养学生的吃苦精神。

2. 学习习惯的养成和评比。

元月份：

1. 小学生行为规范的学习和养成合作、互助的好品质。

2. 复习准备期末考试。

3. 总结学生操行