

最新招新计划安排 详细客服部工作计划(优质8篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

招新计划安排篇一

2协同公司其他部门做好节前安全检查，及端午节假日温馨提示工作；

3培训学习客服部业务流程、作业指导书，让楼管员掌握公司制定的业务流程；

4总结上半年工作(物业的收缴金额/工作中存在的不足)；

7月份

1利用单元公示栏、小区宣传栏实时发布相关通知、温馨提示，彰显物业人性化；

招新计划安排篇二

5协同工程部作好房屋普查工作；

12月份

3对本年度各项记录、资料整理并及时完整归档；

4完成领导临时安排的任务，同时协助公司各部门完成其他工作；

5.总结年度工作，写出书面总结;依照公司要求制定下年度工作计划。

招新计划安排篇三

1. 热情接待每一位新入科的护生，详细讲解科室带教规定，介绍科室的人文环境，使她们迅速进入角色。

2. 运用自己良好的职业道德，丰富的临床经验，熟练的操作技能、扎实的理论基础，严格执行带教制度，言传身教，放手不放眼，毫无保留的认真负责带教，做到既带技术又带作风，使她们既掌握临床护理的一般技能，又掌握老年科专科护理的特点，发挥作用我作为专科护士的特长。

3. 经常与护生进行沟通交流，了解其思想动态、学习情况和工作中存在的薄弱环节，希望学习哪些专科技术，以便有的放矢的开展带教工作。因为她们不少都是外地人，在关心她们的工作，学习，思想动态之于，还要关心她们的生活，解决她们的一些实际问题，让她们有家的感觉。

4. 教会护生操作中如何评估，操作过程中如何体现以病人为中心，强调无菌技术原则，严格执行三查七对原则，严防差错事故的发生。

5. 每周认真阅读护生周记，对不正确之处及时指出并签名，对实习过程中出现的不正规现象及表现出色者及时与护士长交流，以便护长及时了解护生情况，对带教工作作出指导及评价。

6. 认真对专科理论知识带教讲座进行备课、熟记授课内容，结合临床实际病例，时间不少与30分钟，讲完后给出问题和提问时间，既有利于加深大家对讲课内容理解，又实现互动，调动大家积极性。

7. 认真完成对护生进行两项操作考核，尽量不与其他科室重复，并将成绩记录在实习生手册上，事实求是的写上出科评语与护理部护生反馈表，交由护士长审阅签名。

8. 着重加强护生对责任护理的学习，使护生掌握对病人身心健康，实施全面系统、整体的护理方法使护生了解和掌握一些新业务、新技术的操作和使用。通过实践，加强对学生的素质培养，提高护理技能，以达到德才兼备的护理人员的要求。

实习护士培养目标

毕业实习是护理专业教学的重要阶段。通过实习，巩固课堂所学的知识，培养具有一定科学文化素质，德智体美全面发展，具有良好职业素质，人际交往与沟通能力，熟练掌握护理操作技能，能在各类医疗卫生部门从事护理、保健、康复、健康教育等工作，具体职业生涯发展基础的技能型、服务型的高素质劳动者。

实习护士培养标准

1. 掌握本专业所必需的基本理论、基础知识、基本技能。
2. 坚持以服务为宗旨，以护理对象为中心，培养良好的服务态度及整体护理能力。
3. 能过运用专业知识对护理现象进行健康评估，能够分析和解决临床常见护理问题。
4. 具有对护理对象进行病情变化、心理反应和药物疗效的观察能力。
5. 具有对急、危、重症病人的应急处理和抢救配合的能力。

6. 具有初步病室、病人管理及健康指导的能力。

具有良好的职业道德、心理调节、人际沟通与团队合作的能力。

7. 具有健康的体魄、良好的医疗安全意识、伦理意识、法律意识。

对实习科室的要求

1. 在各医院护理部的领导下，相关科室可能派一名资深教师主管该科的

2. 实习工作，根据实习大纲，结合各科室的具体情况拟定出且实可行的实习计划。

3. 选派一名高年资护理老师负责学生的实习工作。

4. 带教老师要关系学生的德智体美全面发展，并与学习共同做好学生的政治思想工作。

5. 注意培养学生主动学习的能力，使所学的知识在实践中能正确运用。

6. 引导学生对护理对象进行卫生宣传和健康指导。

7. 各科室实习结束对学生进行理论知识、操作技能和态度进行考核评分和鉴定。

8. 学生在实习期间的上班、休假由科室统一安排。

招新计划安排篇四

一年下半年工作计划：

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

一部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

深入开发公司无贷户市场。

中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。一-年年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。一-年年要努力实现新开对公结算账户：户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少

配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理,客户资源比较丰富的网点应适当增配,”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。

目前,由于对公结算业务方式品种多样,公司管理模式的差异,对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设,在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要,满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南,对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道,扩大离柜业务占比。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念,梳理制度,整合流程,以目标客户需求为导向。加快产品创新,提高服务效率,及时处理问题,加强服务管理,提高客户满意度,构建以客户为中心的服务模式。全面提升部门服务质量,实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐,加大新产品推广应用力度

1、结算与现金管理部作为产品部门,承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作,为实施科学的营销管理提供技术手段。

2、完善结算产品创新机制。

一是要实行产品经理制,各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。

各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

3、提高财智账户品牌的市场认知度。

今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养-部门人才

1、要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

2、加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

(五) 强化流程管理，提高风险控制水平

1、要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

2、发展第三方存管业务。

3、加大新产品推广应用力度。

各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

招新计划安排篇五

对于任何事情，我们都要提前做出一个计划，不管前方的视线有多模糊，我们都要给自己制定一个目标，有一个大致的方向可以发展。所以面临新一年的到来，我想为自己接下来的一年做一次计划，希望可以帮助到我的工作，也希望自己可以从中有有所长进。以下是我20--的个人计划：

一、提升服务质量，保持服务态度

作为一名银行的柜员，在这个岗位上我们每个员工都应该多加提升自己的业务能力，我们代表的是银行的形象，更是直接接触客户的一个岗位。所以面对客户，我们要拿出最大的诚意和态度。做好自己的工作，将这份工作做到最好就是我最大的要求。我对自己一直属于比较严格的那种，不管什么时候，我都会保持细心严谨的状态。因为我很清楚这个岗位上一旦出现了什么漏洞是我个人所不能承担的，所以在工作的时间里我丝毫不敢懈怠。但我对自己的勉励也有一些用处，我很少犯错，一直都十分的稳重。接下里的一年，我会拿出自己全部的力气投入到工作当中，将我们的服务态度展示出来，也保证服务的质量。

二、坚持学习向上，不断努力进取

至今为止我来到银行也已经是第三年上了，我不再像之前那

么稚嫩，我变得更加成熟稳重了一些。做起事来不再浮躁暴躁。这三年的锻炼让我成功的蜕变，我也相信这样的自己会是一个更好的人，所以未来的日子里，我会继续在岗位之上学习、进取。我也会给自己树立一些目标，希望自己可以沿着这个计划慢慢的'往前走，不急不躁，一步一脚印，慢慢的走向成功，走向美好。

三、改正工作不足，从中进步成长

这几年的工作，我很少犯错，因为我是一个比较严肃也比较严格的人。但是人无完人，一些小错误也是会犯的。但是从这些小错误中我找到了自己没有发现到的缺点。我平时工作的时候语速有些过快，可能我的性子比较急躁的原因，这个问题我也自己很清楚，但是我发现自己改正的话确实有些有心而力不足的感觉。很多时候我都想保持一个平和的语速，但是我一着急就又快了起来。这一点确实应该改正，不论怎样，未来的时间很长，我相信自己可以变得更好一些，我也相信自己可以更加的努力，去创造属于自己的光芒和人生。加油！未来！

招新计划安排篇六

新学期，新气象！高三第二学期，是高中时期的最后一个学期，面对迎面而来高考，紧张又激动。教学质量是学校的生命线，高考成绩的好坏对学校的发展具有重要意义，在全面深入学习滁州二中20--年工作计划后，全组教师深感责任重、压力大。在结合本届生源的基础上，经广大老师讨论，制定高三年组工作计划。

一、指导思想

在市局和学校的正确领导下，高三年组紧紧围绕“以人为本，激发潜能”的教育理念，全面提高教育教学质量，树立强烈的忧患意识，精雕细琢，努力营造“紧张、有序、科学、高

效”的教学氛围，尽最大努力完成高考既定目标，并力争在此基础上有所突破。

二、总体思路

形成一个团队，抓好两块阵地，把握三个层次，严把四道关口。即形成一个精诚团结、通力合作、群策群力的战斗团队。抓好班风、学风、考风，抓好教师的教学、教研两块阵地。把握优秀生，狠抓特长生，不弃学困生。严把集体备课关，严把课堂教学关，严把月考组织及分析关，严把高考信息整合关。

三、主要工作

(一)教育工作

1、强化三种意识——责任意识、目标意识和竞争意识

班主任要指导学生根据自己的学习现状合理定位，明确自己的阶段性目标、高考奋斗目标及其计划和措施。班主任和任课教师要引导学生在在学习上开展良性竞争，加强考前知识和心理指导工作，不断扩大优秀学生队伍，并切实关心希望生、学困生，帮助他们不断克服思想和学习上的困难，促使他们走向成功。

2、强化班集体常规管理

高三年级不是特殊年级，班主任应抓实常规，包括早读、跑操、晚自习、午休等的出勤与纪律，以及教室、宿舍的卫生状况。班主任要坚持两手抓，一手抓常规管理，一手抓复习备考，且两手都要硬，并充分发挥班、团干部的模范作用，营造和谐、有序的学习氛围，班班争当“班风正，学风浓、环境优”的先进班集体。班主任要发扬“以身作则，甘于奉献，敢打敢拼”的工作作风，严格管理，狠抓落实。

3、重视协调三种关系

在年级组的统一协调下，班主任要处理好以下三种关系：第一，任课教师之间的关系。各科只有均衡发展，才有利于总分的提高。任课教师要克服本位主义倾向，确立全班、全校一盘棋意识、顾全大局，协调发展、全面提高。第二，师生之间的关系。班主任注重过程管理，广泛听取教师、学生的意见，搜集信息，以便及时了解情况，及时反馈，及时补救。第三，学校与家长的关系。班主任要加强与家长的沟通，使家长了解学校内外情况，配合学校及时、准确、动态地实施有效教育，特别是希望生、学困生、异常生，他们更需要同学的帮助、老师的关心；家长的理解和支持。

4、注重学生心理疏导。

高三学生心理压力大，容易产生疲劳、焦虑、烦躁、自卑、过度兴奋或过度紧张等心理状况，班主任要与任课教师一起努力走进学生的心灵，特别是每次大考前后，要加强个体指导，关注弱势群体，把握学生心理动向，适当组织课外活动，及时调整学生学习、生活的心态和兴奋点，保持适度紧张，最大限度地提高教育教学效果。

5、重视优秀生、学困生、特长生的管理

本年级有一批表现突出，成绩优秀的学生群体，主导着年级的良性稳定发展。对于他们，班主任要高度关注，在平时学习和月考中一旦发现波动，要及时与之交流，查清原因，排除干扰，让他们更加努力勤奋学习，为自己，为学校奋斗争光。同时注意学困生的管理转化工作，这部分学生是不稳定因素，对他们要做到不歧视，不冷眼看待，尊重他们的人格与自尊，平时多加强交流，并保持与家长的沟通，树立他们的信心，关注他们的发展，防止他们游离于班级群体之外，为全年级的稳定，高考出成绩打下基础。另外就是对艺体生的管理，体育生应合理安排训练、学习和休息的时间。专业

课统一训练，文化课随班学习，做到专业课、文化课齐头并进，共同提高。艺术生因为文化课成绩落榜情况居多，针对这一情况，年级组计划在今年2月中旬专门为艺术生开设一个班级，精选老师和班主任，集中对他们进行文化课复习、训练，最大限度提高艺术生达线率，为完成既定的目标奠定基础。

(二)教学工作

1、强化目标意识，精心制定教学计划

认真研究、总结往届高三的成功经验和教训，研究大纲、考纲、考试说明和近几年的高考试题，不断搜集高考信息，把握考试动向和对学生能力方面的要求，然后根据高考标准、教学内容、总课时数及生源实际，合理科学制定年度学科教学计划、进度计划、目标及措施。

2、强化群体意识，抓实集体备课工作

全体高三老师要把集体目标的达成作为自己的努力方向，发扬团结协作精神，优化学科教学。切实加强集体备课，做到资源共享、集思广益，每两周各备课组安排一次集体备课并详细记录，必须做到“三定”（时间、地点、内容），“五统一”（计划、进度、练习、资料、月考批阅）。

3、深化课堂教学，提高课堂教学效益

高三阶段的教学以复习、练习为主，加之学生学习负担重，各教师课堂教学中应更新教学理念，废除“满堂灌”，用科学的、符合学生心理特点及知识特征的方法指导学生学习，使他们能积极主动的参与到学习过程中去，并能在和谐、愉快的气氛中学习。坚决贯彻“教师为主导，学生为主体，训练为主线，能力为主攻”的教学原则实施高三复习课教学。课堂上该讲的要讲到位，该让学生自主构建、自主探究的要

充分地让学生自主构建、探究，使学生对每一个考点都能“记得住、说得清、写得出、用得上”。实现课堂教学生动化、形象化，提高课堂教学效率和质量。课堂教学要做到“三不讲”，即不考的不讲，讲不懂的不讲，懂的不讲。注意把握复习的高度、深度和效度。体现高度：充分备课，复习课的内容既要抓住每一个考点、知识点，又必须作精，要归纳且有高度的概括性，处理好“知识细节”与“整体把握”的关系，不将复习课演变成高中课本内容的新授；体现深度：认真研究考试大纲，高考考点了然于胸，教学内容始终把握高考脉搏；选题既要注重基础性，又要具有综合性，力求由浅入深，触类旁通；体现效度：要把知识点的回顾与足量的巩固练习结合起来，做到讲练结合。高三备课组的教学要防止一轮复习偏深、偏难，坚决杜绝一轮松、二轮泛、三轮空的现象，要面向全体，注重基础，循序渐进，教学中要提倡学生积极思维、深刻理解、大胆探索。

为了保证以上教学目标的进行，由年级组牵头，备课组参与对全组老师采取推门听课制度。对出现的问题，及时反馈、沟通交流。

4、注重学法指导、优化习题、试题的质量

教师要根据学科特点及今年高考对学科知识、能力的要求，在教学中渗透学科思想，学法指导，力求事半功倍；另一方面，我们高三备课组要根据本学科特点和学生实际，精选练习，严格控制题目的数量，杜绝学科抢时间、争空间、搞题海战术。

5、注重教学反馈，强化教学的有效性

高三教学任务重、难度大，教学中要重视学情，一切从效果出发，各教师要从学生实情出发，及时批改作业不拖拉，各科练习考试集中批阅，批改不过夜，评讲不隔天，集体补差与个别指导相结合，并不断调整教学的思路 and 方式，不同类

型班级的课型、模式不搞一刀切，教学要符合班级实况。

6、注重扶优补差，做好希望生帮扶工作。

学生接受能力存在差异，教师应利用自习课等时间加强个体指导，消除潜能生的心理障碍，增强他们学习的信心，加强有针对性的辅导。对成绩优秀有望考取的学生加强目标激励。实行科任教师重点学生负责制(班主任将优秀生、希望生名单打印出来发给各科任教师，做到补差、盯人、谈心有机结合)，对希望生、潜能生加强弱项学科的辅导；及时解决他们思想上和心理上的困惑及学习、生活上的困难。补差工作要体现立体化、全方位的特点。遵循“先查病，后治疗，再进补”的原则，做到“三补五多”，即补态度、补方法、补知识，课堂多提问、课后多辅导、平时多谈心、练习多面批、方法多指导。

招新计划安排篇七

工作计划网工作计划栏目小编为大家整理了《业务员工作计划详细版》，希望对大家的工作有所帮助。更多工作计划信息就在工作计划网。

(一)学习相关知识。

学习公司基本情况、公司规章制度及外汇知识、国际经济趋势、国际政治现状等与本职位相关的知识。

(二)建立客户库。

收集整理有意参与外汇买卖的潜在客户的名单及相关资料。

(三)准备电话内容。

电话联系的内容：

- 1、首次联系客户该说什么；
- 2、跟进客户时该说什么；
- 3、确定意向后该说什么；
- 4、客户定单后该说什么。

(四) 工作计划及目标。

- 1、每日工作计划：

每天完成100个新客户电话。

- 2、第一周工作目标：

签定1个客户。

- 3、第二周工作目标：

签定2个客户。

小编推荐：

最新业务员工作计划思路

业务员每日工作计划

招新计划安排篇八

为实现我镇小学三年发展规划目标，成为桦甸市乡镇级管理强校、优质办学大校，落实市局有关文件要求，优化我镇教学管理，有效开展“提效”的系列活动，使我镇小学教育教学工作规范有序、科学高效地进行，而制定本计划。

立足科学发展，提高民族素质，深化课程改革，贯彻市局工作部署，实施我市的提质工程，落实“提高课堂教学效率年”的具体要求，优化我镇小学的教学管理，提质增效，再创佳绩，努力创办桦甸市乡镇管理强校，优质办学大校，为“桦甸教育强市”称号增光添彩。

学校领导成员尤其是业务领导的自身素质和管理能力要再登新台阶，以适应新课改，创生新业绩；全体教师的全面素质，尤其是构建自主有效、低耗高效课堂教学模式的能力要大幅度提高，能适应新要求，产生新实效；使全体学生的学习轻负增效，成绩提高，特长发展，能在各种活动中充分展示自己智慧、才艺，为学校争光，为桦甸“教育强市”称号添彩。

以“提高课堂教学效率年”系列活动为主要载体，以轻负增效优质育人为主要目标，以优化管理，倾情课堂，潜心提率，精当提炼，交流共享，互促共进为主要途径，努力实现师生双赢，促进学生全面发展，争取优质完成市局对乡镇中心小学提出的各项任务要求，为打造桦甸教育强市做出应有的贡献。

领导率先垂范，有效引领，优质服务，凝心聚力，与师生和谐共进；制度健全适用，落实到位，规范管理，激励争先，使全局工作齐头并进。

（一）强化领导职能，加强教学管理，提高服务效能

有了高素质的领导才能培训出高水平的教师，有了高素质的教师才能培养出高素质的学生。因此，学校领导特别是业务领导要勤奋学习现代教育教学理论，及时领会上级文件精神，准确把握通知要求，有创造性完成上级安排的各项教学任务。

积极参加市局组织的再培训再提高活动，向网络学习，向各级典型学习，向兄弟学校学习，向关心热爱教育事业的各界人士学习，向同事学习，以学习强自我，以学习促提高，不

断塑造让人敬、让人服、使师生受益、竭诚服务的公仆领导形象。

（二）加强教师培训，提高课堂教艺，追求高效教学

针对我校教师年龄普通偏大、逐步老化的现状，使我们感到对教师加强培训刻不容缓。我们将结合市局设计的“1234工程”、《关于“备教批辅考”的基本要求》，以“每人一绝”教师大练功活动为契机，对教师有计划、有步骤、有评价地进行可操作性的专业技术培训，立足课堂，服务于课堂，研发高效课堂教学新举措，有效落实好市局开展的“一听、二讲、三计、四课”活动要求。组织教师在学习中积累，在活动中研训，在反思总结中提高。

推进骨干教师的持续培训工作的，为其发展创造条件，为其提供展示的舞台，发挥其引领作用，促进教师群体共同发展。

对新上岗教师精心指导，热心帮助，使他们尽快驾驭课堂教学。

（三）完善教学管理制度，刚柔并济，全面促进

我校领导针对新形势下市局提出的新的提质要求，制定一系列教育教学管理制度。以“集中—民主—集中—再民主—再集中”循环上升的模式不断完善“备教批辅考”的系列管理制度、督导制度、奖惩制度、评价制度、考核制度等，用共同制定的制度来约束、管理、激励每一位教师，使教学管理既客观、公正、合理、细致又不失人文关怀和激励作用，最终是为了挖掘教师的潜能，使教师成为从教的能手，育人的专家。

（四）以活动为载体，以课堂为核心，以提质为目标

本学期1—7月份市局基教科设计的与小学有关的活动24项，

我们将深刻领会每次相关活动的宗旨，全面解读每次活动的操作程序，早计划，早筹备，早行动，决心以积极的态度，以较好的表现参加每一项活动。在活动中锤炼，在活动中进步，在活动中展示我们的从教热情、育人智慧和发展水平。同时也从差距中产生压力和动力。

透析市局基础教育科设计的`活动宗旨是构建高效课堂教学，强化学校管理，促进学生素质全面提高，关注学生一生的发展，创办和谐、普惠、优质、均衡、让人民满意的教育。我们将积极参与市基教科各月预设的各项活动，力求取得较好的效果，在全市名次居于前列。

（五）以科研为先导，践行科研兴校、强师、提质

- 1、组织地级骨干教师每人独立一项市级课题，3月15日前将申报表、研究方案、汇总表上报市教科所。
- 2、鼓励县、校级骨干教师及其他教师独立立项，为增加研究型教师比例而求真务实、脚踏实地地进行准备工作。
- 3、启动“吉林市校本科研第三期工程”，围绕《和谐学校建设实践与研究》深入学习相关理论，结合学校实际情况选准研究问题，并积极参加全员培训，准备8月起开始正式实施。
- 4、进行“优化小学生学习习惯，构建相对自主高效的课堂教学”的研究与探索。在推广小学生良好学习习惯养成的研究成果的同时，集中探索以良好习惯养成促进课堂效率提高的有效手段。
- 5、梳理提炼“十一五”科研成果，对“十一五”期间科研工作进行全面总结，为成果推广、评优表彰工作充分准备。
- 6、提高“双写”质量，强化“双写”特色，积极参加有关竞赛。

7、指导村小两项课题的研究运作，力求细致深入，系统完善。再鼓励中胜、帽山两村小各立一项研究课题。

8、指导14位地级骨干教师的新立课题，上好课题研究课，有效开展研究活动，加强过程管理。注重实效性并及时进行理论提炼。

（六）以教研为主体，组织多种形式的校本教研活动，实施科学育人，追求高效育人

1、有效落实桦甸市教育局20xx年的教学研究活动要求，学习推广蔡林森“先学后教，当堂训练”的课堂教学模式。

2、按照市局的“提高课堂教学效率年”的实施方案制定本校的活动方案，于3月12日前上报基础教育科，努力实现吉林市“效率年”“向课堂要效益”“向课堂要质量”“向课堂要减负”的总体目标任务。

3、通过“一听”活动提高管理人员教学研究的指导水平，引领教师的教学研究。3月份设计出1—3份听评课记录，上交基础教育科。时刻准备参与市局在5月和9月举行的校长、教学副校长、教务主任、教师四个层面的听、评课记录评比活动，以此促进这四个层面的同研共进的深入进行。

4、通过“二讲”活动，充分发挥教研组长的骨干带头作用和管理人员的示范引领作用。

3月份组织本校的“提高课堂教学效率之我见”为主题的交流会，由教研组长和主任承担。同时积极参加和落实市局组织“先学后教当堂训练”的教学模式示范交流活动。

4月份上报质量较高的教研组长“提率”讲座材料，争取入选。

5、精心进行“三计”实践，边设计边试行边调整，不断完善

优化，积累备评，迎接市局9月份优秀导语设计评选、10月份板书设计评选、11月份的优秀作业设计评选，力求入选。

6、践行“四课”，练好讲课功，在课堂上探索“提率”的有效方法，教学副校长开始酝酿引路课，地市级优秀（骨干）教师每人上一节示范课；教研组长每人在准备一节研讨课，40岁下教师每人计划上好一节汇报课，“四课”活动都录像保存备研备用。

4月份参加教学副校长引路课评比活动。

3—5月份积极参加其他三课的光盘报送评选活动，力求入选。

7、随时欢迎“双优送教”下乡支教，虚心学习“双优”的崇高思想境界，先进的教学理念，宝贵的管理经验，突出的教研成果，有效的实施举措，随即进行学后感研讨交流，促进学以致用，产生实效。

8、积极参与“邻校共研”活动，以自己独特的见解和忘我追求的敬业精神向兄弟校展示自己的教学风采，提供可学之处，同时虚心学习兄弟学校的有效做法和宝贵经验，做到互助互利，共同提高。

9、针对以上教研活动的举行制定系列切实可行的管理制度和评价激励制度。

10、通过“提率”教学研究的信息报送和《教学简报》编撰与参评，促进校本“提率”研究的深入开展。

（七）举行丰富多彩的体、卫、艺、科技创作等活动，发展学生特长，促进学生全面健康发展，扩大学校影响，增强学校引力，创办人民满意的教育。

1、学习相关条例、文件，明确目标要求，制定可行计划，

依计而行，动态调整，完善活动过程，力求效果显著。

2、有了健康的体魄才会有饱满的精神、旺盛的精力和聪明的智慧，所以开展好体育健身活动是重中之重。

(1) 加强上好体育课、体活课的有效研究，充分发挥课堂主渠道的体育健身作用。

(2) 将“阳光体育活动”开展得更加规范，领导、班任、专科到现场组织指导，后勤人员提供器械保障，确保时间充足，形式多样，器械齐全，品位提升，安全稳妥，将此项活动做为参加上级体育比赛创佳绩的重要铺垫之一，切忌随意性。同时积累素材，收集数据，及时总结，完善资料，以备参评。

(3) 制定校医与班主任协作细则，密切关注学生的神态、神色、情绪与精神状态、健康状况，敏锐发现及时汇报，快速检查，使防病健身工作常抓不懈。

(4) 围绕艺术教育总目标，按照艺术教育规划去有步骤地开展艺术教育活动，在上好常规美术课和音乐课的同时，取得家长的支持，成立课外活动小组，拓展发展空间，参加各级竞赛，促进特长训练，挖掘学生音、美等方面的艺术潜能，促进学生特长的最优化发展。

3、有效开展科技制作、“露一手”系列综合实践活动，培养学生的创新精神和实践能力。

(1) 有计划、有步骤、有梯度地组织科技制作活动，克服为难情绪，组织部分爱好者尝试进行创造发明。

(2) 开展内容丰富、生动活泼的“露一手”素质教育活动。按照市局工作布署，3—4月份开展学习能力“露一手”活动；5—6月开展学校文体特长“露一手”活动；7—8月开展生活能力“露一手”活动。为参加11—12月市局组织的“露一

手”大奖赛做好充分准备。

（八）用“四日”活动拉动教学工作的深入开展

通过平时的扎实运作和有效实践为市局倡导的活动日、交流日、专题日、展示日“四日”活动提供重要成果支撑。

（九）通过教学信息报送，每两月一期的《教学简报》活动，促进教学研究工作的开展和理论成果的创生。

（十）严抓村小教学管理，使村点教学工作与中心校同步推进，实施张文军校长“领导分片牵手承包”制，明确责任，上下协作，合力共进，办好村小的优质教育。

（十一）强化学前的养成教育、健康教育，实施愉快教学，倡导丰富多彩的游戏活动和文体活动，培养爱老师、爱父母、爱同学、爱学校、爱花草树木的美好情感，让幼儿在轻松愉快的氛围中健康成长。

（十二）加大减负提质的力度，严格按上级要求控制作业量，追求质量，控制数量，轻负增效，让全体学生愉快学习，健康成长，自主发展，争先创优。