

最新教师工作计划内容(优质10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

教师工作计划内容篇一

1、医院物资(包括假体材料)进货上加强合同管理体制，对新产品新物资严格把关，配合领导层对医院使用物资，销售产品结构合理开发等的决策提供准确的数据依据，对药品，零星的医用物资等实行不定期的价格询查制度。

2、营销策划部实现大小开支项目在统一预算报批的情况下执行，按项目开支明细核定价格进行报销核算。

3、对医院的各手术、治疗项目的收费价格按照部门提议，财务测算成本后报批的程序进行，并逐步完善电脑信息系统的最低限价录入，实现底价预警提示。

目前信息系统存在以下几大问题：

4、本套系统在财务核算、档案管理、经营管理上三者难以形成有效的资源共享，造成无法进行信息统一披露及联查的体系。

要实现以上以收入实现制及收款核算制共存的模式进行统计信息披露，以及实现收款与物资发出相互联连、相互联动，实现毛利及时分析的功能，必须寻求新的系统软件或按本院的管理模式请求软件开发。

加强配合医院领导的决策，对固定资产的结构进行有效的分

类、整理出重复可退出的设备进行清理，建立新增新建购置资产的审批制度，建立日常维修保养及定期检修制度，建立报废及转移资产的交接手续，对资产建卡建档的管理体制，确保资产的合理配量，高效运作。

假体：假体存货量已进行品种、规格、结构上的安全库存量设置，目前库存量已大部分超出安全库存数，只能继续消耗，少进多出的原则逐步加速存货周转，并进行换货处理，目前只余下麦格的假体在换货上存在很大难度。

医用物资及药品：目前药品已实现科室备用，科室领用在发货上进行限量控制以促进节约及减少损耗，如实行定额定量或与实现收入挂钩的原则，尚难于操作，医用物资及药品目前已进行合理归类但未进行安全库存量的设置。

化妆品：目前品种构成上较为简单难以树立本院独有的品牌概念，特别是配合生活美容部在护理用品、收费项目设置上难以体现层次感，销售的化妆品特别是雅漾产品毛利低，却又是本院的主销产品，产品品种构成上无法突出主次项目，制约本院的营利性收入。

目前对物资的采购仅化妆品在合同管理上已逐步进行，但并未真正完善及落实体现合同制管理的原则，其他医用物资、假体由于有稳定的供应商运作，或是零星临时采购均未实现合同制管理，在换货、退货及结算上特别是化妆品有效期限管理上存在很大的被动局面，不利于物流周转的监督与控制。

教师工作计划内容篇二

保安公司下属各驻勤点分保安队长负责各自辖区内的所有管理工作，各分保安队长必须认真贯彻执行驻勤点物业与公司交付的各项工作任务，依照公司的各项规章制度进行全面管理工作，要求队员以公司配发的《保安服务标准工作手册》为工作标准，尽全力的服务驻勤点物业和业主。

公司下属各驻勤点所有队员，班、保安队长必须着装统一，衣帽干净整洁，除请假外出外，严禁着便装，队员不准留长发，染发，佩带奇异装饰，班、保安队长严格要求队员：服务热情、工作认真、文明礼貌用语，日常培训队员岗容岗姿、标准敬礼、礼貌、热情、周到的服务态度，以最佳的形象去服务于物业和业主。

各驻勤点班、保安队长严格管理队员个人、生活环境、岗亭内外卫生工作，要求队员讲卫生、勤洗手、勤洗澡、勤洗衣物，多晾晒被褥，物品摆放整齐，宿舍内卫生安排队员按照值日表进行清理，注意饮食卫生，以免因生活环境脏、差而引发传染病的发生。

各驻勤班、保安队长对队员安全负责任，严格依照外出请假，批假制度执行，严禁队员私自外出，以免出现不必要的安全事故。班、保安队长工作中如遇突发事件，应及时上报物业与公司，班、保安队长应在第一时间赶赴事发现场，及时控制事态发展，严禁事件扩大化，严禁打架、斗殴，并积极协助物业和公司处理事件。

各驻勤点班、保安队长本着对物业和公司负责的态度，要求队员爱护、保护公司和物业的公共物品，班、保安队长对公共物品不定期进行检查、盘点，对公共物品要登记备案，如出现人为故意破坏公共物品，当事人应照价赔偿。

各驻勤点保安队长加大日常培训力度，提高岗容、岗姿，日常服务标准，培训队员工作中运用文明礼貌用语，热情周到服务，力争各驻勤点培训出高水平、高标准的队伍。

教师工作计划内容篇三

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，能让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

1. 市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

3. 竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

4. 宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的. 宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

1. 机会与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

2. 优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则是公司要改正的东西。

3. 问题分析

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

此时，公司已知道了问题所在，并要作为与目标有关的基本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

有两类目标——财务目标和市场营销目标需要确立。

1. 财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

2. 市场营销目标

财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，则其必须售出90套房屋。

目标的确立应符合一定的标准：

各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。

各个目标应保持内在的一致性。

如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

应在此列出主要的市场营销策略纲要，或者称之为“精心策划的行动”。在制定营销策略时往往会面对多种可能的选择，每一目标可用若干种方法来实现。例如，增加10%的销售收益的目标可以通过提高全部的房屋平均售价来取得，也可以通过增大房屋销售量来实现。同样，这些目标的每一目标同样也可用多种方法取得。如促进房屋销售可通过扩大市场提高市场占有率来获得。对这些目标进行深入探讨后，便可找出房屋营销的主要策略。

策略陈述书可以包括如下内容：

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大著名房地产代理公司代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略的定位的目标市场，开展一个新的广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30%。

研究与开发：增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到最大的满足。

市场营销研究：增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

策略陈述书阐述的是用以达到企业目标的主要市场营销推动力。而现在市场营销策略的每一要素都应经过深思熟虑来作回答：将做什么？什么时候去做？谁去做？将花费多少？等等具体行动。

教师工作计划内容篇四

我认为作为酒店服务员至少要具备以下几方面的服务能力：

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如您、请、抱歉、假如、可以等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

酒店是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础。

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾；在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、星级档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为客人的活字典、指南针，使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务被迫延时或干脆因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承客人永远是对的宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在

服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到的是错误是不是在自己一方。

一名服务员除了要按照工作程序完成自己的本职工作外，还应当主动地向客人介绍其他各种服务项目，向客人推销。这既是充分挖掘服务空间利用潜力的重要方法，也是体现服务员的主人翁意识，主动向客人提供服务的需要。

虽然酒店各服务部门设有专门的人员进行营销，但他们的主要职责是一种外部营销，内部营销则需要各个岗位的服务员共同来做。只有全员都关心酒店的营销，处处感受一种市场意识，才能抓住每一个时机做好对客人的内部营销工作。这就要求服务员不能坐等客人的要求提供服务，而应当善于抓住机会向客人推销酒店的各种服务产品、服务设施，充分挖掘客人的消费潜力。为此，服务员应当对各项服务有一个通盘的了解，并善于观察、分析客人的消费需求、消费心理，在客人感兴趣的情况下，使产品得到充分的知悉和销售。

具体职责：

- 1、负责清洁卫生工作，以满足宾客对就餐环境的需求。
- 2、负责开餐准备工作，按规格布置餐厅和餐台及补充各种物品。
- 3、礼貌待客，按标准程序为宾客提供就餐服务。
- 4、负责餐厅的清洁卫生和贵重餐具的洗涤、保养工作，负责餐厅餐具及玻璃器皿的收集、整理和保管工作。
- 5、熟悉各种服务方式，密切注视客人的各种需求，尽量使客人满意。

- 6、按程序结帐并负责结束后的清洁整理工作。
- 7、遵守宾馆的各项规章制度。
- 8、完成上级布置的其他各项工作。

任职条件：

- 1、工作认真负责，服务主动热情礼貌。有较强的事业心和责任感
- 2、掌握餐厅服务的基本知识，了解食品、饮料、酒水及菜肴知识。
- 3、有熟练的餐饮服务操作技能，具有b级外语会话能力。
- 4、具有高中文化程度或同等学历。
- 5、有从事餐饮服务工作二年以上的工作经历。
- 6、身体健康，精力充沛，仪表端庄、气质大方。

教师工作计划内容篇五

- 1、认真学习领会和全面贯彻落实公司经营工作的一系列指示精神和决策部署，完成各项工作任务，完成公司确定的指标。
- 2、完善部门工作，培养一支纪律严明、训练有素、热情服务、文明执勤、作风顽强、保障有力的保安队伍。
- 3、做好与公司全体部门在各项工作的沟通、协调、协助工作。
- 4、抓好公司保安队伍建设，做好招聘、培训、训练工作；形成良好的从招聘、吸收人才————培训人才————培养

人才————留住人才的良性循环机制。

一、保安部结合公司实际情况做好20xx安全保卫工作。

1、各服务处正确处理好与小区业主、租户之间的关系。

2、严格控制出入各小区的人员与车辆，杜绝无关人员、车辆进入小区；维护小区的安全，创造舒适、放心的居住和办公环境。

3、做好各片区的巡查工作，特别是对重点部位的检查，夜间、节假日期间加强巡查力度，确保安全。

4、与公司全体员工、合作单位、租户形成群防群治，联防保卫巡查制度。

5、做好治安管理工作、消防工作及监控系统管理和保密工作。

二、配合人力资源部门把好本部门的用人关，做好队伍建设，打造一支稳定、团结、素质高、岗位技能突出、责任心强的保安队伍，确保公司业务经营正常运作。全面总结20xx保安工作存在的薄弱环节和不足之处，加强部门工作、工作纪律、岗位责任、岗位技能的管理、教育、培训，充分调动全体保安队员工作的积极性和主动性，增强服从意识、服务意识、责任感，使全体队员用饱满的工作热情全身心地投入到日常的工作中。

三、公司保安部参照行业规范将对在职保安员进行一系列的学习与培训。物业保安培训工作的总体目标是培养高质量的、合格的保安人才，岗前培训和在岗轮训是提高物业保安素质的重要途径。

1、在日常工作中引导保安员提高服从意识、服务意识、文明执勤、礼貌待客，从而提高服务能力，在工作中尊重客户，

教育员工从心里明白我们所做的工作，都是为了客户的满意。

2、结合部门的实际情况对保安人员的仪容仪表、礼节礼貌、行为规范等问题进行不定期的检查，提高全员落实制度的自觉性。

3、每季度公司举行有针对性的军事队列、消防等比赛活动，从而激发公司各服务处保安队伍的团队意识和荣誉感，增强积极向上的工作热情和向心力。

通过行之有效不断深化的管理，培育一种良好的职业精神，使公司全体保安人员自觉养成高标准、严要求、求真务实的工作作风，树立文明、严谨、务实、高效的保安队伍新形象。

教师工作计划内容篇六

一、加强干部团队，提高员工素质

20_年全年，分单位在__的人力资源管理有初步的框架定型，招聘了一批高层管理人员与核心技术人员。招聘了质量工程管理人员、印刷技术人员、财务人员等重要岗位的人员，全年实现从零人员拉动到__人的核心团队。

(1) 全体员工的管理注重人本管理，合理的对全体员工调配，提高了员工的工作热情；(2) 根据分单位的具体情况与当地的生活水平，对分单位内部的工薪进行了二次分配，并知道制定出了相应的《工资分配方案》，实现了分单位的工资分配的细化分解，真正的提高了分单位整体员工的竞争氛围，对基层人员提出了真正体现多劳多得；(3) 通过并靠出品率、效益考核及相应质量技术指标考核；确保工资分配更加具体、合理，使得工资分配具有针对性、科学性与可操作性，并进一步挖掘员工的工作积极性和工作责任感；(4) 人力资源管理方面实行了用机制留人，用思想带人，用行动感人，实现了引得来、留得住、用得活的标准；(5) 并执行了“责任人制”，

根据总单位的经理负责制，使经理，主管级人员进行管理责任化，实现了各部门各行其职责又相互协作，提高了人员多想问题、提办法，体现各职能部门作用，激励管理队伍整体素质提高。

二、规范完善生产现场，加大管理力度

(1)完善班组安全生产管理。分单位根据人员调整变动及生产管理工作的需要，及时调整了班组安全员和分单位安全生产管理职责网络，分单位经理主管全面的安全生产工作，副经理负责分管的各班组的安全工作。

(2)认真抓好安全生产岗位责任制的完善和落实。分单位于今年修改完善了安全生产、社会综合治理安全责任制，并由分单位经理与班组班长、班长与员工分别签订《安全生产绩效管理责任书》、《社会综合治理责任书》，将安全工作责任层层落实到班组和个人。分单位今年完善了部门的安全生产岗位责任制，明确所有岗位人员的安全职责。

(3)严格地抓安全生产工作规章制度的贯彻执行。分单位严格地抓日常巡回检查、设备缺陷管理和值班纪律的管理维护机组安全稳定运行，严格执行遵守现场工作安全规章制度等工作技术标准都能达到规程的要求，杜绝了违规现象，从而使工作票的合格率达到__%。

加强现场管理的规范性，确保生产的合理有序。随着分单位的不断成熟，各种接待工作也会逐渐增多，为此我们把现场管理工作摆在分单位工作的首要位置，在目前现场管理的基础上继续加大力度，确保生产的有序进行。一是深入细化对现场管理的考核力度，从员工着装、佩戴等细节入手，规范和强化现场管理力度，增强员工参与现场管理的自觉意识和责任感，提高现场管理水平；二是将出台分单位《现场管理规范考核制度》，以确保生产的规范操作和良性运行，提升全体人员对现场管理规范操作的认知程度，杜绝人员的无序流

动，确保人员定位、物品定置、物流定向；三是加强对现场管理的维护与考核力度，指定专人负责对生产现场的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及时的完善整改，并充分发挥现场稽查的职能作用，以有效促进员工在生产操作过程中的规范意识，进一步提高现场管理水平，树立良好的对外窗口形象。

三、加强了质量的可控性，确保质量目标的稳步运行

20__年__月在总单位的协助下，成功完成了质量管理体系认证，使得各部门有了一套与现状相符的质量管理目标。并赢得了客户群体的质量认可，提高了单位在__地区的客户认可度。始终贯彻总单位“顾客至上、优质服务、精益求精、开拓创新”的质量方针，进一步明确生产加工过程中各环节的质量责任，增强了对质量目标的可控性；(1)利用《质量技术考核》对车间均挂靠相应的质量技术指标考核，进一步增强各个工序对质量控制的重视程度，形成全员互动、齐抓共管、共同学习、共同提高的良好局面，确保了整体质量管理体系管理水平的再上新高；(2)进一步加大对辅助生产的管理力度，提高质检人员的业务素质，切实提高产品各项指标；(3)加强了内部质量审核，发挥质量管理体系的长效机制，使生产过程有效形成全面管理、全员参与、全过程控制的质量保证体系。

四、做好成本控制，提高工作效率，确保生产的稳定和生产的正常

为了促使单位的进一步稳定，__分部切实落实总单位干部绩效考核制度，从而增强了各级管理人员的工作积极性和责任感，理清本厂内部管理工作程序，提高了综合管理水平；(1)对实行准时化生产进行探讨，及时查找原因改进不足；三是对实际生产时间进行考核，坚决杜绝工作时间过长而影响员工休息时间的现象发生；四是进一步做好均衡性生产，合理安排各工序之间的工作分配，挖掘员工的工作积极性和工作责任感，提高了劳动效率。

二、20_年全年整体计划

- 1、继续大力推进区域营销模式，完善和优化区域营销手段，紧紧抓住扩大经营业绩，提高经济效益的战略核心。承接重大知名项目，通过项目这个重要载体，弘扬__的品牌，充分发挥分单位和项目经理在当地的资源优势，实现以点带面，有序发展的目标。
- 2、继续完善绩效考评制度，加大考核力度，形成良好的激励和制约机制，在单位塑造一个勇于创新、敢于承担、善于管理、勤于执行的氛围。完善企业管理体系，建设企业管理平台。
- 3、科学制定成本费用预算，加强对成本费用的控制，强化项目成本中心责任制，探索激励的方式，吸收战略投资者和合作伙伴，调整单位的股权结构，扩大单位的注册资本，以满足市场竞争的需要。
- 4、继续完善专业资质，打造获取设计、施工市优、省优、国优的精品项目。加强企业文化建设，赋予更深的文化内涵及价值观，采取切实有效的方式宣传推介企业品牌，争创__知名品牌。
- 5、做好客户平台及抓好投标预算中心，工程管理服务中心建设，为工程项目提供优质的服务。
- 6、继续寻求合适的项目，参与项目投资，增加单位的利润增长点。

教师工作计划内容篇七

指导思想：结合学科特点积极推进素质教育的实施，顺应课程改革大潮，深入基层，服务基层，推动公平教育的逐步实施，提升教师专业化水平，以点带面，带动全市小学数学教

研水平和科研水平有更大提高。

(1) 要研究如何进一步减轻学生沉重的课业负担，切实培养创新精神、实践能力，切实开发学生的智力。

(2) 要研究如何突破时空的限制，让学生到大自然中，到社会中发现数学，研究数学。

(3) 进一步探索学生数学学习评价改革。

2、进一步推动全市小学数学课程改革向前发展

(1) 课程改革已经进行了五个年头，现在已经到了高年级。对于高年级如何实施课程改革，应与低、中年级有所不同。重点研究以下几个问题：如何提高计算教学、应用题(解决问题)教学的有效性，如何在重视问题解决能力培养的同时重视数学化研究过程，如何做到数学味与生活味的协调统一，如何做好初中和小学的有效衔接，如何提高教师相应的专业化水平。

(2) 预计数学课程标准(修订稿)将出台。届时应组织相关人员认真学习新修订的课程标准，对于修订的背景，增加、删减的内容要弄清楚，理解其中蕴含的深刻意义，并准确把握，用于指导教学实践。

(3) 拟召开一次全市小学数学课程改革研讨会。主要内容有观摩课堂教学，学习新修订的课程标准，交流重点研究的理论成果，对骨干教师进行相关的专业化培训，必要时邀请专家来作报告，使广大数学教师对课程改革的发展方向有清楚的认识。

3、继续到校本教研联系学校开展工作

开展校本教研是新形势下学校和教师提高教研和科研水平，

发展教师专业化水平，提高教育教学质量的有效途径。

(1)要认真学习有关校本教研的理论，了解外地校本教研好的经验和做法。

(2)经常深入到校本教研联系学校中，了解校本教研活动开展情况。

(3)具体参与到学校的校本教研活动中，针对具体的情况进行有效的指导和帮助。

(4)积累经验，帮助学校进行深入的挖掘和系统的整理，形成典型，并及时推广。

教师工作计划内容篇八

我们都知道人美版教材内容丰富多彩贴近学生生活，系统性逻辑性都很强，在以上三册造型表现领域的统计表中我们更能清楚的看到各个造型系列知识点的统一和提升，整个知识在循序渐进中螺旋型上升的。

第六册在中年级段的承上启下作用比较明显，与第五册和第七册有着密切地联系。所以在把握造型表现这一学习领域中我们更应该先跳出来思考：对于这个内容的学习，学生已经知道了什么，存在优势和不足是什么，教师又有什么可以利用的经验和要吸取的教训或要避免的问题；学习之后又要为后面的什么知识打下基础，又需要为学生的继续学习和发展延伸什么；在教学目标上又该是如何制定才能体现知识的上升和递进，用哪些具体的词语表述的会更准确更可测；在评价方面又如何根据学生的具体情况给出切合实际的真正促进学生发展的评价。这样用整体解读方法来梳理教材，才能使我们的课堂更加高效，我们的知识传输更加通畅和系统。

(1) 心理特点

我校三年级学生年龄多在九岁左右，大部分都比较外向、爱说好动、好奇心强，有自己活动的小圈子。由于受外界和网络的影响多追求时尚，爱耍酷、爱攀比、爱不劳而获。并且爱以自我为中心，情绪变化较大不够稳定，经常为一些小事互相争吵互不相让。自控能力较弱，意志也较薄弱，容易受外界的影响。

（2）思维特点

三年级学生的思维活跃，正处于由形象思维向一定的抽象思维过渡时期，但仍以形象思维为主，想象能力也由模仿性和再现性向创造性的'想象过渡。观察力也有所发展，能够运用分析比较的方法有目的的观察。

（3）学习特点

同时经过两年多的美术学习，学生对绘画的认识有了一定的提高，也逐步掌握了一定的美术表现技法，绘画作业水平普遍较好，一部分学生学习美术的兴趣依然很高，但也有一部分兴趣有所转移，学习态度不够端正，缺乏自信心。

通过以下几方面引导学生达到学习目标

1、紧密联系学生的生活，将美术延伸到生活和社会中。

将美术学习最大限度的与班级、其它学科、学校、生活、社会事件等联系起来，一方面让学生用美术知识和方法去关注生活表现生活，另一方面则让学生在生活中学习美术，认识到美术在生活中广泛的作用和对生活的重要性。

2、注重培养学生的创新精神和创新能力。

在整个美术学习中更加注重培养学生的创新精神和创新能力。让学生敢于质疑敢于挑战，鼓励学生多提有意义的、值得探

究和思考的问题，对于敢于标新立异、与众不同的创新要积极肯定和保护。

3、加强培养学生的审美能力，保护不同的审美观点和标准，尊重学生的个性发展。

要多让学生接触欣赏多元的文化和艺术，只有会欣赏美感受美了才能更好地去创造美。此外，一直以来的教学多偏向知识技法的传授，而忽视学生的感情交流、情感体验、价值观、审美观等，所以在本册学习中应加强对这几方面的关注和贯彻。

4、加强对学生学习方法的指导，多指导多放手真正让学生在“做中学”。

从中逐步培养学生掌握自学、分析、观察、对比、创作等基本的学习方法。让学生慢慢学会思考、学会分析、学会合作、学会表现，其中最重要的是让学生掌握观察的方法和技巧。

5、重视养成教育，培养学生的好习惯。

没有好的学习习惯和纪律再好的内容也难以传授，因此本册教学在追求知识技能、过程方法学习掌握、培养价值观和各个能力的同时，也要在日常教学中加强重视良好习惯的养成，渗透到每节课每个活动之中，并加大其在评价标准中的比重。

以上是关于教学策略的大的初步设想和计划，在实际教学中将会根据具体的情况进行调整。

教师工作计划内容篇九

一、提升服务

1、销售凭据填写：所有经销商凡销售每桶材料必须开据销售

凭据单，不论业主、工人都将一一记录，为做好潜在客户开发留用。

2、施工票据填写：所有经销商凡是需要工人施工的必须开据施工票据单，然后通知我们的市场专员安排工人于次日到现场施工，这是为保证工程施工质量和客户掌控考虑的(目前工人4人)。

4、施工人员配备：经销商销售材料如需做防水施工作业的，我们将配备专业的工人去现场施工。目的;工程质量保证，服务贴切(施工费用的收取□10kg-150元，20kg-250元)

5、小区专员配备：为跟多的去让业主了解防水，让雨虹防水的广告力度加大，整个品牌的深入人心，我们将在开盘小区配备小区专员做楼层宣传，楼贴广告，包贴门套，彩页宣传等。

6、市场专员配备：目前将整个市场连载一起，做统一售后，统一施工人员安排，一人担当市场专员，负责经销商的售后，施工工人安排、送货、陈列监控、销量统计工作，广告更新登记、市场问题反馈。

7、工长维护专员：在此之前的工长我们将统一删选，严格审核，选出可以发展的客户，不定期的电话、信息、现场回访(根据投入资金，算出产值量化考核)。同时工长维护专员也负责小工地的监控。

抽调工作之时，午饭将有公司报销)。

2、小区带动工长：当收集到这些情况时以署名雨虹防水短信平台方式告诉

现有的所有工人团队那里开盘交钥匙了(旨在增加雨虹防水在他们心目中的好感，同时也可作为一种营销)。

3、小区样板间施工：小区专员进场之后将选择性的作出成本价的样板间，

这样可以有效的去说服对涂膜防水的质疑(同时给业主签署保密协议，

也是为进驻整个小区做一个铺垫，小区推广所做的防水工程在保证材料零售价以外的利润的70%奖励给小区专员，但是小区推广专员必须遵守规定的价格体系)。

4、小区宣传：样板间施工完毕，将在样板间包贴门套，同时大面积进行楼

贴广告，宣传彩页的有效发放。(这时、小区推广专员将会通过一对一的形式对业主进行防水材料，及防水施工的讲解宣传)在此刻我们将小区内搬运砂石料的民工统一为雨虹广告衫。

三、工长维护

1、工长筛选：一、从现有工长会员继续培养使其能长期有效的为雨虹会员。

二、对以前收集的工人将进行彻底的回访(电话、信息、现场)等方式确立他们的立场。三、通过回访之后得到的其他工人信息，进行回访。

2、工长的维护：一、由工长专员负责工人详细信息的录入(祖籍、住址、年龄、生日)做为会员档，在节假日，或生日以小物料以及短信方式慰问。二、会员积分的兑换，当达到可换取物品的时候就及时兑换，这样跟有效的吸取工人的欲望，因为量本身就小，所以直接兑换对工人与我们都比较好，我们便于管理，等对价值体现的快。

3、工长的服务：工长继续享受送货上门服务，继续接受免费

包贴门套服务，继续免费享受技术指导，也可由我们的工人进行施工。

四、工地监控，家装公司

- 1、工地信息来源：根据现有的资源(工人、其他产品业务员)去接触可行性较高，把握几率大的工地进行跟踪回报。
- 2、工地销售报销范围：在对可行性高、施工几率高的工地，可由老板直接出面洽谈，当工地签署时，将会获得2%的提成，同时报销公关工地的费用。
- 3、工地只是我们附带的工作。
- 4、对目前的具有规模的家装公司也进行宣传合作
- 5、家装公司合作必须以合同形式进行

五、人员配备

六、实施步骤

- 1、延续上月的政策进行市场铺货，目标大西北市场增加两家经销商，家具市场增加两家，兰海陶瓷市场增加两家任务人(薛松)后期的送货，服务跟进，市场专员负责(田豹)预期完成日期8月5日之前。

号、30号市场维护

教师工作计划内容篇十

为了让学生形成良好的班风、学风、养成好的学习、纪律、卫生习惯好的行为习惯，学会自我管理，自我约束，学会做人、做事、学会团结合作，力争更好地发展自己。中职班

主任工作计划及打算如下，快随计划网小编一起来了解下。

中职班主任工作计划及打算

本学期我继续担任中职xx计算机1班班主任，该班共有学生32人，女生21人，男生11，汉族30人，回族2人走读生22人，住宿生10人。

一. 完善思想行为规范，严格量化考核，努力促使学生形成规范意识，达到自我管理。

二. 抓学习、纪律、卫生。定期检查各科作业，并利用周记、摘抄了解学生思想动态，努力促进学生树立积极进取，敢于拼搏的良好学风中职班主任工作计划及打算中职班主任工作计划及打算。

三. 结合学生特长，分配相关工作，努力促进学生个性发展。

四. 在教学工作中渗透德育教育，努力塑造学生美好的心灵(真、善、美)。每周一篇经典美文的欣赏，感知美，向往美。

五. 结合社会用人现状，引导学生责任心，诚实，吃苦勤奋，协作。守纪、创新(以故事启发引导须生)面向未来的. 五种人：受过专业训练的人、善于整合的人、有创造性的人、尊重别人的人、有道德心的人。

六. 加强家校联系，多沟通关注学生的成长，及时解决问题。

活动：

1. 常规教育

2. 点亮心灯学会感恩

3. 今天我们怎样做学生
4. 从小的善举做起
5. 美丽心情祝你成功
6. 逆境是锻炼意志的磨刀石
7. 在我生命的每一天
8. 自信助我成功
9. 未来不是梦——理解与现实
10. 抵制诱惑克制自我
11. 友谊的芬芳
12. 理解宽容伴我同行
13. 十年后的我