

课程顾问工作计划(精选5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

课程顾问工作计划篇一

- 2、为顾客设计符合其需求专业、个性化的课程体系,并促成签约开始学习课程;
- 3、组织实施培训,包括前期培训资料的准备,与讲师沟通、培训现场的协助等;
- 4、按时完成工作计划及每月课程销售任务,维护潜在顾客以及学员数据库;
- 5、跟进课程费用的支付流程,与学生建立良好的关系,帮助学生完成学习目标;
- 6、定期参加会议和培训,完成销售日报,合同修改等其他工作;
- 7、通过线上线下渠道,收集市场信息,为市场策略的制定提供依据;
- 8、执行并监督合作机构相关任务,定期回顾、分析执行效果,开拓新的线上线下合作机会。

课程顾问工作计划篇二

加入早教行业已经一段时间了,回想起来,时间过得真快,之前都感觉自己没有进入状态,找不到方向,每天都不知道要

做些什么事，在领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，接待客户是陆续不断，虽然付出的劳动不一定得到结果，但我相信，付出总会有回报的，努力了就会有希望。现将我的一些心得与工作情况总结如下：

一、关于园所

1、加强常规工作管理，优化每日工作，提高工作效率和执行率。针对园所人员，工作随机散漫，没有计划，基本只有安排了才做，整个工作氛围不是有序系统的，所以建议园所加强常规工作管理，优化每日工作。

2、卫生制度落实到位，执行逐步走上正轨，但是仍然需要加强细节。园所卫生在大面积区域保持良好，但是细节基本仍然未到位，例如：玻璃，探视窗口，地脚线/边角垃圾，教室地垫缝隙垃圾，墙面擦痕等，所以需要大家共同完成细节地方的打扫，设施的维护。

3、团队建设。园所试营业以来，各方面都还在摸索当中，在逐步稳定的同时，企业文化还没有凸显出来，实践过程中，大家总结的太少，团队建设，企业精神仍然还未形成，所以建议加强团队建设，组织员工活动、培训、规划等，最终形成我们华展的企业精神和文化。

4、加强与家长的对话，深化会员管理，从会员中寻找园所的问题并加以改善，逐步走上规范化之路。

二、关于教学部

1、加强教师培训，努力提高教师团队的整体素质。亲子园办园质量取决于上课质量，为了避免老师盲目应付，保证课程

质量，所以要加强教师培训，敬业爱岗，思想素质高，对孩子关怀体贴，对家长耐心细致，勤奋好学。此外，园所可以对教师设置考核制度，设置课程汇报课，评选优秀教师。

2、教师技能的提高。园所老师优点各异，各有所长，大家可以相互学习，提高整个团队的技能，例如，萌萌老师擅长手工，东东老师擅长音乐舞蹈，艳艳老师擅长布置等，大家相互学习，争取素质的综合提高。

3、扎实教研活动。教研活动可以以专题来做，例：本周为“语言课教研”，大家齐心协力来研讨课程设置，每个人都出点子，让课程更兴趣盎然。只有教研活动的开展和完善，将会让我们的课程越发紧凑，更具备系统性，专业性，灵活性，力求教研契合教学实践，符合老师需求，从而提高课程质量。

三，关于销售部

1、团队竞争机制的建立。顾问团队需要的是激情，向前(钱)冲的决心和力量，所以，目标激励，目标细化，目标分配，让每一个计划目标落实到每一个人身上，压力与动力并存。

2、工作习惯的培养。虽然大家各自找到销售的方式和心得，但是紧贴工作的习惯还不是很完善，随机性较大，较被动完成工作，漫无目的的情况时有发生，所以必须把顾问的工作程序化、日常化，加强工作的细致性和计划性。

3、深入开展课题研究，不断显示园所的特色和优越性。针对现有会员的特点和差异性，基本总结出现在孩子普遍存在的问题，例如：秩序性的原因与培养，专注力的原因和培养，适应能力的原因和培养。可以以此为课题，成立课题组，通过研讨交流的方式，找出有效方式，形成一个个案例范本，做出我们红黄蓝的特色，以此配合慧心父母课堂、宣传等工作的开展和普及。

4、积极探索0-6岁的早教策略。面对家长形形色色的问题和疑惑，我们自己应该在综合学习的基础上，形成一套红黄蓝的理论策略，共同做早期教育指导工作。

5、坚持培训。园所不断的培训能给大家源源不断的知识充电，从而保证专业知识的稳固和熟悉，并且在培训中大家都能找到自己的不足，从而加强学习。

四、关于自己

1、领导管理能力缺失。作为一个销售团队的领导人，我就是大家的榜样，冲刺的带动者，激励的鼓动者，但是我没有做到，从自身的销售业绩就没有做到。每个人的性格里都会有缺陷，我缺乏激情，缺乏*，所以我的性格影响了我的团队，因此，要我的团队改变，积极向上，只有领头羊的改变才能激励大家，所以，我要做的第一步，就是改变！

2、工作效率不高。工作效率影响执行率，我的工作效率不高，究其原因就是目标没有细化，计划没有执行，任务分配不合理到位，我带领的团队都存在这个问题，所以，改变，培养习惯是第一步。

3、沟通技巧欠缺。聆听、语速、收放自如，都是我还不完善的缺点，所以沟通技巧和说话技巧均要努力提高，实现这个的最好办法就是实践，在实践中积累，积极主动接待家长，自我总结，不断学习的过程中获得能力。

所以针对顾问和本人的问题，最主要的是先从态度开始，勇于改正自己的错误和承认自己的错误，正确看待问题，不极端不误解。此外，我还需要学会倾听，只有先学会听，才会说，慢慢喝家长沟通，积累经验和方式方法。并且作为一个部门领导人，摆正自己的位置，积极影响团队，带领团队完成任务，踊跃找问题找方法，统筹规划，正确管理。我们需要快速准确的制定完整的工作流程，工作细化到人，细分到

每天每时，增强责任心。

最后希望我们这个大家庭以遵守规章制度为前提，责任心加强，主人翁意识加强，主动参与培训，完善奖惩制度。相信在不远处，我们都能有所得，有所成长，为园所的发展尽职尽责。

课程顾问工作计划篇三

通过不断的学习课程知识和不断演练、提升，我现在能够清晰、流利地答复客户提出的问题，准确把握客户的需要，与客户进行有效的沟通，逐步取得客户的信任。所以经过不懈的努力，一些优质客户和成功案例得到了累积，这也是对自己的能力和业务水平的肯定。

在这个过程中，我最大的收获就是：心态决定一切，学会用感恩的心去看待问题就会越来越好，把每一天当做生命最后一天来过，势必能不断创造奇迹！在此很感恩钱老师的帮助和鼓励。

20_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、电话量的提升
- 2、提升自己的内功

在熟练了解课程内容的同时，丰富自己的育儿知识，以及对国家时事的了解，把握时代脉搏，了解早教行业最新动态，全方位地帮助家长解决育儿困惑。

- 3、锤炼销售技巧

通过公司的各种培训以及自我业余时间的学习，总结出适合自己的销售模式，形成自己的销售风格，提高当场成交的能力。

4、升级对老客户的服务

在原有的基础客户服务中增加感性的亮点。孩子是家长的希望，和老师经常保持沟通，给家长一些建设性的建议，和家长共同进步。细节重于一切，要用心去做好每一位老客户的服务，提高童学馆口碑。

5、销售任务的目标设定

本年度的销售目标在20_年的基础上增加15%，即设定了80万的目标，分解每月平均完成7万，为此而努力。

以上是我对20_年度工作的总结和对20_年工作的计划。面对即将来临的机遇与挑战，我会更加努力地投入工作，勇于实践，全面提高自己的业务水平和专业知识，为更多的家长和小朋友与童学馆结缘，奉献自身全部的能量，实现自身的人生价值。

课程顾问工作计划篇四

岗位职责：

1. 向家长介绍美吉姆的课程；
2. 根据客户的需求建议课程学习计划；
3. 保持与家长的良好沟通与联系；
4. 负责课程咨询、完成既定指标，为提高学员满意度服务；

5. 与教学部门紧密配合，并及时跟踪学员学习情况；
6. 协助中心组织的各种活动；
7. 协助及参与中心、总部提供的各种在职培训；
8. 代表公司品牌形象，以始终维护美吉姆品牌美誉度和客户服务品质为己任。

工作地点：丰台区南四环西路花乡奥莱村

课程顾问工作计划篇五

岗位职责：

- 1、在合适的招聘渠道发布公开职位信息；
- 2、筛选简历和候选人名单；
- 3、协调并执行面试/测试；
- 4、完成员工雇用手续，如聘用函的准备，背景调查，体检等；
- 5、组织新员工入职培训项目工作地点：丰台区南四环西路花乡奥莱村。

丰台区人力资源公共服务中心提醒广大求职人员：用人单位在招聘过程中，不得以任何名义向求职人员收取费用，扣留求职人员的身份证件，望大家在求职过程中提高警惕，保护好个人的合法权益。

【提示】

求职者及招聘者需自行甄别、把关招聘求职信息，丰台那些事仅作为信息发布平台，进行信息资料收集发布，不对任何

求职应聘过程负责！