

最新教学主管教学计划(优质5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响,并保持灵活性和适应性。下面是我给大家整理的计划范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

教学主管教学计划篇一

- 1、统筹管理店面教学部各项工作,定期做好沟通反馈;
- 2、策划并组织实施教学部招生方案、课程推广等相关活动;
- 3、教学老师的管理、考核;
- 4、做好家长、学生的沟通联系,教学效果反馈;
- 5、定期检查和维护教学设备、教学环境的情况;
- 6、协调教学部与店面其他部门的沟通衔接。

任职要求:

- 1、大专及以上学历,有3年左右培训机构教学管理相关岗位工作经验;
- 2、良好的团队协调和沟通表达能力,性格开朗大方、耐心、有责任感;
- 3、熟练使用word/excel/ppt等各类办公软件

教学主管教学计划篇二

1. 根据部门各项工作目标，组织制定促销计划并跟进实施，确保销售计划的完成。
2. 根据公司相关程序，跟进部门盘点和pi的维护，以保证商品库存数量等信息的准确性。
3. 根据部门培训纲要，制定并实施公司文化和专业技能的培训计划，提高团队员工的文化融合性以及特殊商品的商品知识和相关专业技术。
4. 密切关注并及时跟进部门的收货、索赔以及店外维修商品。
5. 合理排班，充分调动促销员，确保营动高峰期的销售和防损工作。
6. 及时跟进市调报告，保证信息准确。
7. 及时跟进日常报告，尤其是市场调研报告，保证信息的畅通和有效。
8. 及时与员工分享信息，以便更好地提高工作效率。
9. 关注员工士气和服务质量，运用cbwa和相关培训，确保员工提供高品质、专业的顾客服务。
10. 依据公司程序开展部门活动，营造良好的工作氛围，提高员工士气，建设高效专业的团队。

教学主管教学计划篇三

主要负责公司中标后项目实施过程中的日常管理工作；

负责项目进度、质量、成本等管理和控制；

负责项目现场各岗位的人员面试、培训；

负责监督、指导、考核、评估下属的各项工作；

解决突发事件及处理客诉等问题，不断提高客户满意度；

项目交付后收款进度跟进。

任职条件：

大专及以上学历，熟悉项目管理流程；

有生产精益管理、档案数字化行业工作经验优先；

能熟练使用 office 软件；

思维敏捷、条理清晰，有良好的人际沟通能力和语言表达能力；

有高度的工作责任心和执行力；

有一定的抗压能力，能够吃苦耐劳，勇于挑战，能够适应江浙沪短期出差。

教学主管教学计划篇四

在简历中中伪造工作经验是影响最恶劣的一种行为，有的人瞎编乱造可以将个人简历写的非常完美。但是要知道假的东西往往很容易出现漏洞，谎言总会被戳穿，这种简历也不会通过审核。到时候落个匹诺曹的名号。

个人信息

性别： 男

民族： 汉族 年龄： 35

婚姻状况： 已婚 专业名称： 电子商务

主修专业： 管理类 政治面貌： 党员

毕业院校： 闽西职业技术学院 毕业时间： 7 月

最高学历： 大专 电脑水平： 精通

工作经验： 十年以上 身高□ 168 cm 体重： 63公斤

现所在地： 泉州市 户 籍： 长汀县

求职意向

教学主管教学计划篇五

经过xx月份的管理工作，虽然业绩不是很好，但让我也有了点收获，临**终，我觉得**让做一个总结非常有必要。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把xx月份的工作做的更好。

团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售中心运行**，发生撞单实施办法□erp跟踪客户方法，工作流程，团队文化等。这是我认为公司对我们全体销售做的比较好的方面，但商务一部在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。从销售部门销售业绩上看，我的工作做的是不好的，基本可以说是做的十分的失败。

1、新客户的开拓不够（新增电话量太少），业务增长小，个别业务员的工作责任心、执行力和工作计划性不强，业务能

力还有待提高。

2、销售工作最基本的客户访问量太少。一个月的时间，总体计算十个销售人员*均一天拜访的客户量不到一个。从出访记录上看我们基本的访问客户工作没有做好。

3、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，不能了解客户的真正想法和意图，对客户给出的问题不能做出迅速的反应。特别是月末逼单环节上，总是去理解客户，给客户找借口其实就是给自己找借口，本来我们公司过去传统的那种狼性、那种拼劲儿不够。

4、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成良好地工作习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个**的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

市场分析

我们现在差就差在员工们本身的工作劲头上，其他公司的销售能在产品本身不如我们的情况下销售业绩依旧有所保障，只能说明他们的销售是比我们强的，如果我们的销售跟他们的一样，我们的业绩那没话说，无敌了。什么100%增长完全没有问题。

xx月份工作计划主要几点

1、必须把部门建立成一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是最宝贵的资源，保证长期的销售业绩是起源于能有一批牛b的销售。

2、建立一支具有凝聚力，有合作精神的销售团队是保证业绩的根本。在以后的工作中建立一个**，具有杀伤力的团队作

为一项主要的工作来抓。

3、完善销售**，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是我现在最头疼的问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理**的目的是让员工们在工作中发挥自觉性，对工作要有高度的责任心。强化员工们的`执行力，从而提高工作效率。

4、培养他们发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。