

电销工作制定工作计划和目标 制定工作计划(实用6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。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分配。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

电销工作制定工作计划和目标 制定工作计划篇一

现在的我一直任在公司担任仓库管理员，这是一个很重要的工作，公司的一切后勤物品和公司的物品都是储存在仓库中，所以我的任务十分重大。不过在我工作了这么多年以后，我开始对我的跟着有了更深层面的认识，我可以做的更好了。不过仓库管理工作可是时刻不能大意的，在20xx年中，我相信我会做的更好！

一、保证业务、工作流程的顺利开展

1. 对于客户的退货产品回仓，以对应的采购退货单为收据收货，仓库核对货单无误后开具标准的退货单，注明原采购单号，并经办事处主管审核生效后返回总部调换或退货，保持客户能在第一时间里收到新的产品。
2. 仓库会根据产品性质和仓储条件，对储存的产品安排适宜的的场所，合理堆码，妥善苫垫，易碎品轻拿轻放。注意操作安全，保证产品在仓库全年无事故，对客户提供一流的服务。
3. 产品入库会把好验收关，对产品的数量、质量、包装进行验收，如发现本次入库产品不符，仓库人员会迅速反映给总部，采取相应措施。
4. 产品出库会把好复核关，对于出库产品，仓库必须严格按

照公司规章制度凭证发货，对客户要所发货逐项复核，做到数量准确，质量定好，标志清楚，并向送货员移清交货，以免造成客户收到货物不相符的损害。

5.20xx年仓库会根据当地市场的情况，合理化利用备货计划、进出库计划、编制客户畅销产品的储存计划，保证客户第一时间里拿到货物，有个满意的服务发货工作。

6. 仓库会按照安全、方便、节约的原则，合理利用仓容、库房，货物有必要的道路和产品适当的墙距、垛距、分层。产品出库按照先进库的先出，有效期在前的先出的原则办理。

二、发货和努力提高自身的管理

1. 努力提高自身的管理业务水平及加深对产品各型号的认识，争取做到成为优秀的管理队伍成员之一。

2. 提点小意见：希望公司能在包装上有所改装，比如□cj12-400/5□hs13-1500/39.还有公司生产比较大的产品，把纸箱包装改成木箱包装，好对产品没有损害。

3. 协调好客户定货所发货的时间控制，与柳市仓库协调好所发货物的周期。

4. 仓库严格管理火种、火源、电源、水源。安全工作实行分区管理，分级负责的制度，明确各级安全负责人对所在区域的仓库安全，严格执行各项安全规章制度，掌握各种安全知识和技能。

5. 加强对产品的进出库验收及清洁，安全工作，确保准确无误，加深对公司所生产产品的了解，对客户所咨询的问题所提必答。

6. 往后加大对仓库每周、月的清洁力度，保持库容整洁、，

美观、防潮。

“三百六十行，行行出状元”这是一直以来我们所信奉的，作为公司中一个普通的职员，我不要求什么，我只要求自己做的更好，不断的在进步就好了，我知道自己的能力有限，但是能力是一方面，态度是另一方面。只要我认真的工作，我相信我是会做的更好的，这些我都会认识到，我相信我能够做好！

一、强化会计基础工作，确保收支核算真实性。按照国家统一的财经制度，认真贯彻执行《会计法》、《企业会计制度》及《会计基础工作规范》等各项财经法规和会计制度，根据《新疆邮政企业会计基础工作达标考核计分标准》的有关要求，在全地区开展会计基础规范达标工作，使会计工作秩序规范有序，会计基础工作更加规范。

二、继续发挥统计优势，为邮政实行产品量核算提供依据。对以往年度相关统计指标进行原始记录和台账的修订。在产品量结算单价的测定、干线运费结算、损益核算等方面充分利用统计指标，建立成本计算模型，为成本定价和经营决策服务。

三、提升管理手段，稳步推进信息化建设和应用。继续做好量收系统建设和应用工作，深入挖掘量收系统的管理和分析功能，充分利用量收管理系统加强收入管理、欠费管理、资费管理、业务稽核和经营分析等方面的工作。

四、继续围绕业务发展，优化资源配置，加大计财支撑力度。在成本安排上，配合专业化经营步伐，将有限的资金向重点业务和营销环节倾斜，以适应业务发展和市场竞争的需要。对业务宣传费和业务发展奖励继续实行集中归口管理，统筹安排，集中支付，确保资金使用效益和效果。在投资建设上，以提高重点业务发展能力为核心，有效益的追加增量资产。继续加强信息化建设、局所改造、营投终端以及干线项目建

设，尽快形成生成能力，并转化为增收优势。集中采购工作在现有邮政业务用品、信息化项目经验积累的基础上，考虑进一步尝试采用多种方式进行，妥善解决好缓解资金紧张与业务发展实际需要的矛盾，并逐步扩大集中采购范围。

五、继续配合专业化经营，强化损益核算应用。损益核算工作要在进一步夯实基础工作，细化核算的基础上，强化对核算结果的分析和应用。逐步将损益核算分析制度化、常规化，明确各专业成本控制的重点，引导业务部门关注和应用损益核算成果；在专业考核中逐步采用损益核算数据进行成本收入率等指标考核，提高专业考核的科学性；通过对营投、网运、综合管理等环节进行损益核算，为优化资源配置提供依据。

六、以预算管理精细化为目标，提高经济发展质量。对重点成本项目继续加强管控力度，实时监控，严格考核。

在不断的发展中，我们得到了更多的进步，在以后的路上，我们邮政局全体员工将会继续不断的努力，相信我们邮政局的财务工作在20xx年一定能够做的更好，相信我们一直会走到最好！

电销工作制定工作计划和目标 制定工作计划篇二

本学年，石岩公学高中部在教育教学中将继续牢牢把握学校“高端办学，卓越发展”这一主旨，紧紧围绕“提升公学质量”这一中心工作，围绕“体艺特色高中”这一工作重心，以学生卓越发展为目标，着力培养学生“独立之精神、自由之思想、谨慎之行为”，继续落实规范制度，提升研究水平，形成发展合力，借助传媒、体艺、留学直通车等学生成才的多向通道，为学生成长成才与发展提供广阔舞台，在公学卓越发展的道路上发挥高中部的示范引领作用。

本学年高中部工作重点紧紧围绕学校提出的“一主两翼”“转型升级”的大战略展开工作，高扬质量主题，落实

常规教学，发挥主导作用；落实《石岩公学0—18岁德育系列纲要》，切实加强中学生德育的针对性和实效性，整体提升学生素质。以推进课堂教学改革提高教学质量，以教育教学评价为杠杆提升管理水平。突出精细管理、量化管理、激励管理三大特点，推进教育教学工作的全面发展。

（一）完成20xx届高考备考和20xx届学业水平考试工作，按可比口径计算，争取年度高考成绩提高5%。

（二）以高中“卓越课堂教学模式”为核心，进一步加大课改力度，创新课堂教学模式，锻造有效课堂；量化常规管理，加强校本培训，注意开发建设校本课程，继续开展小课题研究。

（三）丰富、拓宽多元化备考的路径，加强文化尖子生、艺术生、体育生、传媒生、港澳台学生备考经验的总结和科学备考方式的探索，要特别重视并加大对传媒生与体艺生的培养力度，规范对艺术、传媒类合作机构的管理。

（四）加强教师队伍建设，规范教学行为，鼓励教学研究，改善教师评价，加强教学质量监控，开展校本培训，促进教师专业发展。

（五）围绕学习、生活、集体活动三个主要方面开展行为习惯的养成教育。加强学生的班级评价和学生个人评价，强力推进魅力班级评选和学生晋级评比方案。加强生活区建设，改革生活区管理模式。

（六）坚持开展主题班会、新生入学教育、安全教育等系列主题教育活动，继续办好英语文化周、绿色文化周、升旗仪式等主题教育周活动。

（七）坚持严格管理，坚持推进“以班主任为核心，以班级为基本教育单位，全员参与，全程教育”的德育管理模式。

（八）强化教学与德育安全工作责任、完善并落实教学与德育安全制度，做好教学与德育安全工作。

（九）丰富校园文化生活，加强校园文化建设，管理好学生社团。

（十）顺利完成20xx级麻省大学留学直通车项目的招生、开班、管理工作。

（一）确立德育工作的首要地位，围绕《中小学德育大纲》与《中学生日常行为规范》开展德育工作，增强德育工作实效性与创新性。（邓洪负责，学生发展处、团委落实）

1、德育为先，坚持全员参与。坚持面向全体学生，认真研究各类学生的教育和管理特点，结合我校学生主体实际，围绕学习、生活、集体活动三个主要方面开展行为习惯的养成教育。全力推行“1+x”德育模式，落实德育导师制。

2、客观评价学生，推动学生自主发展。以班级、宿舍、社团、个人为对象进行德育评价，创建不同层面的教育表现平台，完善学生激励机制，全面施行石岩公学“卓越石”晋级计划。

3、加强德育队伍建设，提升管理水平。落实年级组长负责制，坚持班主任例会和学习制度。进一步完善以年级组、生活区为单位对教职员进行的德育考核。加强生活区建设，在生活区常年开展优质服务竞赛活动。

4、高度重视安全工作。把校园安全放在各项工作的首位，每位教职工必须签订《安全责任书》，教学区、生活区、功能区、高中校园要定期排查安全隐患。制定生活区、教学区突发事件安全预案，加强各级值日职责，确保学生在校学习和生活安全。

6、改革宿舍管理模式，建设居家式生活区。转变生活老师职

能，由服务为主向教育管理为主转化。积极建设寝室文化，变宿舍为家园。结合食堂工程改造，将高中部食堂变为学生自习阅览、休息休闲等多功能场所。

7、指导群团工作，丰富第二课堂。学生发展处要加强对团委和学生会的指导和支持，加强对学生干部的培养，充分发挥先进学生的带头和榜样作用，形成学生自我教育自我发展的机制。要指导配合语文组、体育组、艺术组继续打造高中部学生社团活动的品牌，进一步做好“放舟”文学社、“蹊路”义工社、“灵动”啦啦操、动漫社、辩论队等学生社团的各项工作，指导体育组继续办好“校长杯”篮球赛、秋季运动会、迎新年“山水情怀、共舞松风”羊台山登高活动。

8、开展主题教育活动，深化德育体验。做好主题班会的选题和组织，继续抓好新生入学教育、公民基本道德教育、安全教育、法纪教育、环境教育、礼仪教育、国防教育等主题教育活动，继续办好英语文化周、绿色文化周□xx市和学校读书月等专项活动。组织好、开好各类大型集会，如每周升旗仪式，年级总结表彰动员大会、专家报告会等。

9、加强德育校本培训，开办“公学讲坛——高中论坛”。改进高中部德育研讨会模式，配合课程与教学处共同办好“高中论坛”。结合学生实际选择德育工作中的重点和难点问题进行深度研究，力争每年解决一到两个具体问题。本学期高中部德育校本研讨的重点课题为“高中部b层学生教育专题研究”。

10、关注学生身心健康，提高心智能力。组建学校——学部——班级三级工作网络，建立学生心理危机干预机制，完善高中部心理健康教育和卫生健康教育工作模式。积极配合学校有关部门，做好特异体质、特异心理学生的排查、登记、跟踪、管理、疏导、与家长沟通等工作，努力营造平安校园、和谐校园。以高三毕业班学生为重点，多种形式开展面向学生的心理健康教育和疏导工作。

11、做好高一新生入学教育。做好高一新生提前开学各项准备工作、高初中教学衔接、法制和纪律教育、国防教育及汇报表演，开好高一全体学生大会，做好入学教育总结表彰大会，开好高一第一次家长会、成立家长委员会。

（二）确立教学中心地位，改进并完善教学的组织与管理。
（江开凌负责，课程与教学处落实）

12、落实好国家课程计划，建设好特色校本课程。在高二、高三开设传媒课程和美术课程体育舞蹈等特色课程。以学科课程，开设好阅读课、电影鉴赏课、时事沙龙等课程。

14、坚持抓好课堂教学，搞好课堂的建设与管理。课堂教学的改革提倡多元化，推行汇报课、示范课、精品课等形式多样的展示课。实行行政推门听课、教务员每天巡堂、网络视频监控和教师课堂日志四级课堂管理制度。

15、建立多元教学质量评价标准。推行学生评教制度，推行从入口看出口的教学效果量化评价办法，落实《高中部教师绩效考核量化评价方案》。

16、坚持以校本资源为主体的教师培训。每两周组织一次教师培训，形成书面材料，报教学处备案。

17、切实做好拔尖学生的培养工作。明确优生培养的对象和培养目标，专人负责。培优的同时要兼顾补差，确保学部整体教学水平的提高。各年级组负责组织落实。

18、搞好学科组和备课组的考评工作。对各科组和各备课组实施学科整体教学质量评价科组成员民主测评考评，并实施由科组长、年级长考评、行政三个层面的评价。

19、搞好体音美教研组的建设和教学管理工作。体育组要整合好模块教学和体育高考的资源，音乐和美术要合理安排公

共课和专业班教学，探索出有学部特点的术科教学新路子。

20、指导高三年级落实好备考计划。做好对20xx届高三的监督、指导、协调工，按时按标准完成各个阶段的备考任务，确保20xx届高考取得胜利。

（三）进一步推进多元化备考模式，完成好以高效、创新、科学、精细为特点的高三年级卓越备考工作任务。（江开凌负责，王世霞协助）

21、成立高三备考专项工作领导小组，全面负责备考的协调、指挥以及备考策略的研制、实施。

23、积极营造科学、民主、和谐、上进的备考文化，人尽其才，通力协作，加强学法指导和学生心理素质的训练。

24、备考重心下移，坚持走“多元备考、全面开花”的备考之路；加强体音美考生及培训机构的管理，力促其文化和专业同步协调发展，加强港澳台生的备考指导，重视传媒类课程设置与学习管理，为报考传媒班的学生提供更多帮助。

25、做好高考报名、体检、体育艺术生专业考试、英语听说考试、考场设定、志愿填报等有关高考事务的组织安排。

（四）探索、深化符合公学学情的课改工作，赋予高中教育教学以新的活力。（江开凌负责，课程与教学处落实）

26、认真组织教师参加市区培训，开展好课标、教材的学习研讨与交流活动。

27、统筹学校课程资源，做到课程设置合理、教学资源高效使用。

28、加强教学中对学生的学法指导，进一步促进教师教学方

式和学生学习方式的转变。

29、加大科研力度，加强“小课题”研究，开展立足于解决实际问题的教学研究活动，制定好新一轮科研计划。促进教师专业发展。

30、管理好已经立项的课题，对切合我校实际、有研究价值的课题，应鼓励教师参与，争取课题经费，做好沟通协调。

32、要求每位教师至少指导帮助2名学困生，记录其变化及开展指导情况，学年终提交一份教育个案。

（五）充分尊重人才，打造高素质教师团队。（张萍负责）

33、加强领导班子学风、思想作风建设，进一步发扬讲究原则、团结协作和无私奉献精神，增强责任意识 and 行政能力。

34、加强教职工主人翁意识、敬业精神、爱生情感的培养，加大教师业务培训力度，继续推行青蓝工程制度，积极营造勤于学习、勇于创新的良好氛围。

35、加强师德师风建设，制度规范建设，致力于形成优良校风、教风、学风，发挥管理干部、名师学科带头人、各类骨干和先进人物的示范带动作用，以教研组为单位打造优秀教学工作团队，以年级组为单位打造优秀德育工作团队，以学生公寓楼为单位打造优秀生活管理服务团队，以学生社团为单位打造优秀教练辅导员团队。

（六）加强学生社团建设，丰富校园文化生活。（闫燕负责，学生发展处、课程与教学处、团委落实）

36、继续打造高中部学生社团活动的品牌，进一步做好“公学之声”广播站、“放舟”文学社、“蹊路”义工社、摄影社、动漫社、辩论队、羽毛球社、街舞社等学生社团的各项

工作。

37、举办好文艺演出、演讲、讲座、辩论、主题文化周等校园文化活动。

38、办好学科版报、班级版报及生活区版报，高中网页和电子屏及时更新，编印好必要的招生宣传材料。

39、开展好校长杯篮球赛、羽毛球比赛、乒乓球赛、登山比赛等师生群体性体育活动，营造校园文化氛围。

（七）增强安全意识，做好安全工作。（张萍、覃建军负责，学生发展处、课程与教学处、团委、体育中心落实）

40、配合校办，做好学生的接送工作。

41、在师生中开展安全教育活动，随时排查并及时清除教学区与生活区以及学生接送的安全隐患，开展好消防疏散演习活动。

42、做好设施设备的正确使用与安全保管工作。

43、坚持行政及楼层老师值班制度，建立并实施突发性事件的快速反应机制。

（八）办好“中美2+1”美国麻省大学留学直通车项目。（樊书斌负责，学生发展处、课程与教学处落实）

电销工作制定工作计划和目标 制定工作计划篇三

一、指导思想

以“学会做人”为核心，以磨练学生的意志、提高学生的文明程度、激励学生树立远大的理想、培养学生的健全人格为

中心，促进学生学习和文明习惯的养成教育，抓好常规，使班级在班风、学风上形成稳定向上的状态。

二、班情分析

全班现有学生43人，其中男生25名，女生18名。总体情况上，女生在学习习惯和行为规范的养成上已经基本稳定，男生中将近三分之二的学生在行为习惯上还存在着种种不尽如人意的状态，学习习惯的养成也还有较大距离。本学期将重点从身边的问题抓起，教会他们明辨是非，学会自我控制，培养良好的习惯，遇见错误的行为应该如何应对等具体措施，抓好他们的养成教育。

三、工作目标

全身心投入、全方位跟进，加强对班级的科学管理，注意学生自治能力的培养，做好学生心理疏导，树立好的榜样，不断培养学生良好的学习习惯，引导学生运用恰当的学习方法，努力提高学习成绩。开展形式多样的教育活动，使学生在活动中受到启迪。

四、具体措施

（一）做好学生的思想工作，帮助学生运用恰当的方法学会学习。作为班主任，首先就是了解每一个学生的性格特点，然后去采取相应的思想教育方法。多跟进，多谈心，及时解除他们思想上的问题，和风细雨，润物无声，让每一个学生积极地去面对生活、面对学习。

为克服学生在学习上过分依赖老师的心理，尽快教会学生积极主动的学习方法。本学期，我将分期分批主办学习方法讲座和论坛，请一些学习独立性强，有较好学习方法的同学现身说法，并且把搜集来的一些好的学习方法传授给他们，使同学们学会学习，学会自我发展。

（二）强化学生的养成教育和立志教育。

- 1、组织学生认真学习《中学生日常行为规范》，并以此来规范学生的行为。完善管理制度，对每天班级各方面情况实行会诊，建立值日班长记录，每天一小结，每周一总结，及时鼓励先进，鞭策落后。
- 2、开展各类主题班会，强化学生的理想教育和立志教育，激励学生树立远大的理想，并为之努力学习，不断提高自己。
- 3、调整和强化班干部队伍建设，使班干部真正成为班级管理的主力军。
- 4、定期表彰班级的各类先进，弘扬班级正气。每月民主评议出班级的“明星队员”。表扬先进，使他们成为班级同学学习的榜样。
- 5、营造班级文化环境，做到文化育人。

（三）家校联手，共同帮助学生成长。

借助家长的力量，共同帮助学生成长。

首先，班级各课老师要经常互通信息，协调立场，用统一的标准去要求和教育每一位学生，避免因标准不同而造成学生思想上的混乱。

其次，班主任与家长及时沟通学生在校情况，了解学生在家里的学习生活常态，并采取相应的教育教学策略，帮助学生在身心两方面都能够较为顺利地成长。

一年之计在于春，在万物复苏的春天，我们又迎来了新的一年，今年我继续担任五年级的班主任工作，和孩子们互利互勉，继续发扬上学期好的优良班风、学风，在原有的基础上

争取更大的进步。

一、指导思想

坚持以德育为首，以日常行为规范为准绳，以新的教育理念为中心，大力培养学生的创新精神和实践能力，力争我班在各方面都有新的突破。

二、基本情况

本班学生绝大部分学生已经养成了良好的学习习惯，他们爱学

习，有上进心。从上个学期期末测试结果来看，学生能较好地完成任务，学生具有了一定的阅读能力、口语交际能力和写作能力和语文综合运用能力，也掌握了一定的学习方法。但是有个别学生基础较差，家长又疏于督促，还需老师加强辅导。个别学生学习自觉性差，不能按时完成作业，还需要老师好好引导教育。

三、明确目标

俗话说“有目标才有动力”。确立班集体的共同目标是班集体形成的条件和前进的动力。有了长远的奋斗目标，才能使同学们团结一致，努力学习，全面发展，共同进步。仅仅有长远目标还不够，还应有近期的。一个个目标的实现，将使班级形成很强的凝聚力，才能让同学们鼓起学期的勇气，为这个班集体的荣誉而努力。

长期目标：形成积极、团结、向上的班风；努力、好学、坚持不懈的班风，争创文明班级。

中期目标：学会听课，不逃学，认真按时完成各科作业。课前预习，课后复习，养成良好的学习习惯。

近期目标：认识自己的不足，改掉坏毛病，热爱班集体，以小学生守则为规范，遵守班级校规班纪。

四、实施办法

纪律方面：培养正确的舆论，并利用舆论压力促使学生遵守纪律，养成良好的行为习惯。制定班级的规章制度，约束学生的行为习惯，每周班会总结一周来学生的表现情况，评选进步学生。对经常违纪学生循循善诱，及时与家长取得联系，达成共识。

《制定班主任工作计划》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

卫生方面：排好值日生表，制定值日生制度，明确规定值日生在本天的责任，尽力协助班干部为学生的学习营造良好的环境。监督乱丢垃圾的现象。

文明礼貌方面：作为班主任，首先要以身作则。常言说“身正，不令则行；身不正，令都不行”，言传身教，不仅要教会学生学习，更应教会他们如何做人。鼓励学生见人要礼貌，主动打招呼，友善对待他人，做个文明礼貌的好学生。

五、培养班级骨干

班干部是班级的重要组成部分。是班主任工作中的得力助手，为老师同学排忧解难。他们在学生中应是比较有威信的人。所以在平日我首先教会他们工作方法，培养他们为积极为班级服务，为学生服务的意识。由于有了班干部的密切配合，所以班级班风正，学风浓。

六、转化后进生

后进生能否转化是衡量班主任工作好坏的一项工作之

一。因为他们在班里是比较特别的一群，学习成绩差，不遵守纪律，无心向学，得过且过。在班里不受欢迎。所以，转化后进生的工作比教育其他学生要付出双倍的努力。首先把真诚的爱要给予后进生，要做到思想上不歧视，感情上不厌倦，态度上不粗暴，方法上不简单。其次要善于发现他们的闪光点，树立他们学习的自信心，让他们再次融入班集体中，感受到班集体的温暖。

七、多与家长沟通

教育学生只有学校教育而离开家庭教育、社会教育就显得孤掌难鸣。学校教育应与家庭、社会紧密联系。所以班主任要及时与家长沟通，发现学生存在问题，及时补救。

八、工作安排表

二月份

- 1、制定班级制度，对学生进行常规教育。
- 2、搞好黑板报，布置教室

三月份

- 1、进行安全教育
- 2、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好课堂纪律，督促学生按时完成作业。
- 3、通过组织学生活动培养学生的集体观念，增强班集体的凝聚力。

四月份

- 1、对学生进行思想品德教育。

- 2、组织学生参加学生组织的各项活动。
- 3、强化班级制度，培养良好的学习习惯。
- 4、召开家长会。

五月份

- 1、对学生进行常规教育。
- 2、做好期中复习指导工作。
- 3、组织学生利用班队会讲故事，明事理。
- 4、召开班干部会议。

六月份

- 1、强化学生的行为规范。
- 2、组织学生过好六一儿童节。
- 3、组织学生做好总复习工作。

七月份

- 1、教育学生注意安全，以防不安全事故发生。
- 2、做好复习工作，迎接考试。

今年，我任九（8）班的主任，九（8）班的基本情况是：

全班共59人，男生35人，女生24人，其中男生有少数民族4人，女生有少数民族4人；全班单亲家庭学生2人，留守儿童学生3人，父母残疾家庭学生2人。我就此情况主要做以下两点：一

是尊重每位学生，特别是留守儿童学生尽可能满足学生的需要，给其帮助，尊重其的个性发展，为学生的成长营造一个愉快的心理空间。二是善待每位学生，用真诚的爱心对待每个孩子。对于优等生不掩饰他的缺点，积极引导他们扬长改过，努力使其达到更优秀，对于后进生，不歧视他们，努力去发现他们的闪光点，激励他们不断自我完善。

一、学会正确关爱，营造温馨班级

1. 把握班级实际情况

2. 用情感感化他们，激发学生学习的欲望

在班集体中，我将设法精心营造一种平等、和谐、友爱的气氛，让他们体验集体的温暖和同学间的友谊，让他们感受到自己在班上有一席之地。大胆吸收所有同学参与班级管理，让他们在管理中克服自身不良的行为习惯。因为班级常规管理是一项整体的育人工程。把学生的积极因素调动起来，才能形成合力，共同构筑学生自我管理机制。因此，我想设法构建学生自我管理体制，为学生设置多种岗位，让每个学生都有机会上岗“施政”，有服务同学、锻炼自己、表现自己、提高自己的机会。充分调动了学生们的'积极性。由于学生的整体素质较差，即便给了他工作，还需要班主任时刻提醒他们。这是一项长期的工作，可能短期内效果不大。但是这是我的一次大胆的尝试。

3. 事事落实到个人。

以在班级中找到一个合适的位置，担负一项具体的工作，人人都为集体作贡献，人人都意识到自己是班集体中不可缺少的一员。我将在班级管理中建立起了一套“事事有人干，人人有事干”的制度。让他们意识到班级的好坏与他们每个人都息息相关。在这种广泛的参与过程中，使学生在集体中能够找到自己的“位置”，觉察到自己的利益所在，从而形成责任意

识。因为在这种班级中培养学生的责任意识非常重要。这些学生重点不是文化教育，而是教会其如何做人。

二、配合各学科教师做好教学工作

1. 积极配合各科教师做好学生的思想工作，工作中思想统一，管理要求统一，及时与各科教师沟通、交换意见，掌握课上第一手资料。
2. 调动班长、课代表工作的积极性，使之成为各科教师的帮手，配合教师较好地完成教学任务。
3. 随时检查学生各科作业、测验等情况，发现问题及时解决。

三、指导学生学习方法

1. 帮助学生建立学习档案（从开学初做起），期中考试后总结学生的各科成绩，并与前面的成绩做比较，认真分析成功的经验，失败的原因，班内进行学习交流，请年级学习好的学生介绍学习经验、学习方法等，开展互帮互学。
2. 创设良好班级学习环境，制定下一时间段的学习目标。把学生的养成教育贯穿于班主任工作始终。发现问题及时解决发挥班干部的监督、管理作用。
3. 关注“学困生”“问题生”用爱心唤起他们的热情，用细心发现他们的闪光点，用耐心帮助他们解决困难，使他们与班集体共同进步。
4. 发挥班干部、团员作用，定期召开班干部会议，布置班内工作，使他们在学习中不断学会管理自己。开学初对班干部、团员各科课代表等提出具体要求，使其在班内发挥实际作用。

四、本学年度每月工作安排

九月份：

1. 抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好上课的纪律，提高效率。

2. 开好学校要求的安全教育主题班会。

1. 作为国庆长假期间的学生安全教育工作。

2. 安排期中考试复习工作。

十一月份：

1. 搞好期中考试的总结、交流学习经验。

2. 根据期中考试的情况召开一次主题班会。

十二月份

1. 搞好班级建设，迎接检查。

2. 认真学习，养成良好的学习习惯。

3. 配合学校搞好各项活动（比如12.9活动）。

最后每周上一节“五心教育”课，培养学生思想文化水平。

电销工作制定工作计划和目标 制定工作计划篇四

1、电话初次拜访客户75家。

2、电话有效客户10家。

3、实地拜访客户5家。

4、要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

二、工作中的问题和困难

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高，但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

三、对此，我做出了月份的工作计划：

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公

司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

(1) 了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳，争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

电销工作制定工作计划和目标 制定工作计划篇五

对于公司管理来说，工作计划无疑是非常重要的。好的工作计划基本上能浓缩体现一个企业员工在一周、甚至一个月的工作过程。但如果工作计划的设计思想不合理，不仅不能起到预测或回顾工作过程的目的，还会过多的耽误员工的时间，最后，经理面对企业员工的群体敷衍，也只能“睁一只眼，闭一只眼”了，也就自然起不到工作计划的作用了。所以，设计工作计划的总体原则是删繁就简、急用先行、控制关键。

工作计划的设计最终目的是发现问题并帮助员工改进绩效。例如：销售经理通过看工作计划的填写内容可以指导销售人员的具体工作。比如在拜访过程类工作计划上，一定要体现出三个要点：一是针对某客户所花费的时间，因为从对客户的时间投放，可以看出这个销售代表的用力的客户群是否准确；二是针对客户中的什么人，从此点可以看出这个销售人

员接触的客户是哪个层次的，是执行层、管理层还是决策层，未来就可以帮助他进行分析；三是都与客户探讨了哪些话题，是去展示产品了哪？还是去了解客户的需求背景，因为了解了这些信息，对这个销售代表的推单方式就有了一个初步的把握，未来就能够比较好的帮助他提高这个销售机会的“赢率”。相反，如果在工作计划里面，不设计这些对未来。。。对于公司管理来说，工作计划无疑是非常重要的。好的工作计划基本上能浓缩体现一个企业员工在一周、甚至一个月的工作过程。但如果工作计划的设计思想不合理，不仅不能起到预测或回顾工作过程的目的，还会过多的耽误员工的时间，最后，经理面对企业员工的群体敷衍，也只能“睁一只眼，闭一只眼”了，也就自然起不到工作计划的作用了。所以，设计工作计划的总体原则是删繁就简、急用先行、控制关键。

一是针对某客户所花费的时间，因为从对客户的时间投放，可以看出这个销售代表的用力的客户群是否准确。

二是针对客户中的什么人，从此点可以看出这个销售人员接触的客户是哪个层次的，是执行层、管理层还是决策层，未来就可以帮助他进行分析。

三是都与客户探讨了哪些话题，是去展示产品了哪？还是去了解客户的需求背景，因为了解了这些信息，对这个销售代表的推单方式就有了一个初步的把握，未来就能够比较好的帮助他提高这个销售机会的“赢率”。相反，如果在工作计划里面，不设计这些对未来管理控制有益的栏目，就不能通过表单收集到这些关键步骤的信息，工作计划的应用效果，就会大打折扣。

xx省企业管理咨询协会小鹿评：制定合理有效的工作计划是需要技巧和方法的。工作计划的制定不能盲目，首先，要先分清工作的轻重缓急，其次在合理分配安排工作时间，最后制定合理的工作计划，然后按照计划进行，或者在一天结束工作之后对本日的工作计划进行效果评判以改变或完善工作

计划制定的方法等。

电销工作制定工作计划和目标 制定工作计划篇六

由于开业前工程改进问题比较多，员工的工作量相对比较少，致使员工形成一种散漫的心态，在开业以后大部分的员工心态还未能及时调整过来。

2、客房的卫生质量

经过这一周对ok房的检查，发现在客房质量还存在一些细节问题，以至于影响整个ok房的质量。

3、做房的流程

在跟进做房时发现员工没有严格的按照客房的工作流程进行，使得员工在时间和体力上都比较消耗。

4、工作车上物品的摆放及工具的清洁

发现员工的工作车上物品摆放没有按照标准进行摆放，如：无干湿抹布的区分；在下班后没有及时对工作车上的工具进行清洗。

针对上周工作中出现的不足现对本周进行计划：

1、尽量做好与员工之间的沟通与交流，帮助员工调整好心态，使员工尽快投入到工作中去。

2、加强对员工的岗位培训，严格按照客房的卫生标准进行做房。

3、继续跟进做房，发现问题及时与员工进行沟通讨论，严格按照客房的工作流程进行工做。

4、随时检查员工的工作车整理及物品摆放，下班后检查工具的清洗及摆放。