

策划工作计划与目标的区别 工作计划与目标(汇总9篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。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配置。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。

策划工作计划与目标的区别 工作计划与目标篇一

一、学习方面：

1. 保证上课出勤率，监督同学完成作业，如有上课缺勤或未完成作业者，查明原因，期末评分时酌情扣分。
2. 保证学习小组井然有序的的进行，严格要求同学们遵守学习小组纪律，让学习小组发挥实际作用。了解各同学选课情况，除与选课冲突外，不可缺席自习。如有无故缺席自习者，查明原因，并在期末评分时酌情扣分。
3. 重点强调英语三，四级问题，要求同学们认真学习英语，认真面对英语过级问题，争取一次过级。
4. 对于学习方面各问题，要求学习委员与班长共同负责，为班级营造出学习氛围，让大家意识到学习的重要性。

二、班级活动：

1. 依然延续上学期每周一次班会、一次团活的规定(每次班会唱一次班歌，团会唱团歌)，对每星期的班级工作和团工作进行总结让同学们各抒己见，使大家感觉到班级是大家的班级，每一个人对班级工作都有发言权，这也是加强班级团结的有

效方法。

2. 适时组织班级的娱乐活动，让大家在轻松的气氛中进一步加深了解，增进感情。

3. 积极组织同学参加课外活动，以简单运动为主，主要目的在于让同学们养成良好习惯，以最佳的精神状态投入大学的生活中。

4. 每学期组织班级同学春游一次，秋游一次，根据情况组织同学出去写生，采取自愿原则，但尽量保证全员出席。把外出安全工作作为重中之重，保证大家在安全的前提下玩的尽兴。

5. 鼓励班级同学积极、主动参加学校、学院组织的各项活动，让每一个人都有机会展示能力与才能，尽量避免班级在期末评分时有同学附加分一分不加的情况。

认真对待班级工作，尤其是奖助学金分发等重点的问题。积极配合辅导员老师和班主任老师的工作，把班级建设成为合格的优秀班级。

6. 发挥班级集体的温暖，向每一位需要帮助的班级成员伸出最无私的援助之手。计划与青年志愿队联系，参与一次大型的公益活动，如慰问老人院等。

三、班级建设：

1. 增强同学们的集体荣誉感、增强集体凝聚力。

2. 学生以学为本，力求班级整体成绩更上一层楼；同时丰富课余文化生活。

策划工作计划与目标的区别 工作计划与目标篇二

为充分发挥名师的专业引领、带动、辐射作用，加速教师专业化发展，培养造就更多的优秀教师，提高教书育人水平，特制定本学年名师工作室计划。

一、指导思想

以人为本，遵循名师成长规律，按理论与实践相结合、自主与交流相结合、学习与应用相结合、反思与提升相结合的原则，在学习、思考、实践、反思、总结的过程中，把先进的教育理念、独特的教学风格、精妙的教学技巧、灵活的教学方法，渗透和辐射到工作室学员的教学中去，让工作室真正起到培养名师基地的作用，成为人才成长的阵地。

二、发展目标

使工作室全体学员在职业道德、专业知识、学术水平、教学能力和科研能力等方面的综合素质都有显著提高，成为高素质、高水平、高能力的具有终身学习和创新能力的特色教师、名牌教师。

三、工作任务及措施

(一)加强业务学习，提高自身素质

- 1、认真学习教育理论和法律法规，学习教育法、教师法等，提高自己的法律意识，做到有法必依。
- 2、认真学习教育学、心理学，理解“课程改革纲要”、“课程标准”、“课标解读”的基本理念，及时更新教育观念，自觉改进教学，是教学具有创新性，形成独特的教学风格。
- 3、认真学习专业知识，刻苦练习教学基本功。工作室针对个

人的发展需要，确立必读书籍，认真研读，增强自身素养。工作室学员认真研读教材，提高驾驭课堂和教材的能力，提高组织教学的能力。

4、充分利用外出学习的机会，学习并领悟同行及专家们的先进经验，积极与专家们交流，提出自己在教学实践中的困惑问题，努力寻找到突破的路径，从而提高自己的业务水平和教育教学能力。

(二)深化教学研究，提高教学效率

1、做好课题研究工作。工作室学员人人开展科研课题研究，提高科研意识和研究能力，发挥带头、示范、辐射作用，善于发现和掌握教育教学规律，善于反思性总结，促进提高其他教师的教科研能力。

2、认真搞好课例研究。以优质高效课堂为目标，以“同课异构”为形式，提供高质量的观摩课、研究课，组织教学策略研讨，提高全市通用技术教师的教学水平，真正发挥引领作用。

3、加强课堂观察研究活动，学会观察、评价、改进课堂教学的技术和策略，有效提高课堂教学效率，打造优质高效课堂，培养学生的创新能力。

4、重视和加强会考与高考试题的分析与研究，提高“两考”复习教学的针对性、有效性，努力做到“精编”、“精讲”、“精练”、“精评”。积极使之教学资源全体共享、共赢。

(三)拓展发展渠道，提高反思能力

1、加强网络资源的共享，优化网上研讨。工作室学员要充分利用网络资源进行教科研活动，加强学员之间、学员与教师之间的交流与合作，利用这一平台不断提高自己的能力，拓

展自身专业发展渠道。

2、举行专业成长交流会，根据自身的专业成长经历，认真总结，并通过交流，让培养对象及更多的教师分享其中的经验，并督促骨干教师，更加主动自觉的学习，不断完善，成为学者型、专家型的优秀教师。

3、撰写教学笔记。工作室学员要撰写教学随笔，提高教研能力，参与教科研活动，每年要发表论文或获奖论文1-2篇，并尽快成长为学科新秀，教学能手或学科带头人。

(四) 建立和完善学员业务档案与考核评价

各学员做到年初有计划，平时有记载，年底有小结。认真完成研修手册，包括研修计划、研修记录、读书笔记、教学论文、课题与教改研究、研修总结与自评、教学设计与课堂实录等。要做到随时收藏保存，年底接受检查与考核。

策划工作计划与目标的区别 工作计划与目标篇三

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右,但根据行业数据显示近几年一直处于洗牌阶段,品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及x年度的产品线,公司x年度销售目标完全有可能实现[]20x年中国空调品牌约有400个,到20x年下降到140个左右,年均淘汰率32%。到20x年在格力、美的、海尔等一线品牌的围剿下,中国空调市场活跃的品牌不足50个,淘汰率达60%[]20x年度lg受到美国指责倾销;科龙遇到财务问题,市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响,市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20x年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响,市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱,团队还比较年轻,品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上

情况做以下工作规划。

根据以上情况在x年度计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司x年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况定期进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20x年至x年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如格兰仕空调健康、环保、爱我家等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些路演或户外静态展示进行一些产品推广

和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的06年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在x年04月—8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

策划工作计划与目标的区别 工作计划与目标篇四

20xx年，即将临近年末，作为大学刚毕业实习期间的我进入公司到目前为止已经有两个多月了的时间了，在这两个多月的时间里，我学到了很多关于房地产的知识，也涉及了很多以前没涉及到的事物，在公司领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了公司的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。(一)20xx年试用期工作总结1.萌芽阶段(11月23日—12月23日)。在这期间，因为大学才毕业刚入这行很多事情都不会做，课本上学的东西用到实际上来才知道是一些理论上的知识，跟实际工作根本接不上轨，在开始几天我很迷茫不知道自己应该做些什么，上班的第二天叫我应用word办公文件做一些关于土地上的工作，

而我跟本不会，我很紧张，我便请教于同事加上自己慢慢摸索，慢慢学会做，很快我会应用一些简单的word办公软件，开始一步一步的深入学习，我慢慢接触整理成都市土地供应和土地成交的工作，同时也在跟踪一些大的项目优惠政策，后面开始着手于政策统计工作，和安徽省六安市的商品房预售统计，六安土地市场统计，六安月报工作等。当然了，在这期间，我工作出错的几率也很高，特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，做事也不细心，或者说跟本不知道自己出错的地方在哪里，因为很多地方不懂当自己做错了的时候，也不知道出错的原因，出错的地方，每次把写的文件报告交上去时，同事给我指出很多错误，比如word办公文件的格式有很多错误的地方，比如踩盘时有很多重点的地方我没有关注，没有认真记录，比如在写月报的时候图片格式应该怎么放。很多很多细节上的问题我都做得不好，同事给我指出错误的地方我都默默记在心中，记住下一次不要再有同样的错误出现。

2. 初长阶段(12月23日—1月23日)。在这期间，经过了前一个月的认真学习，经过公司同事的耐心教导，我基本掌握了一些简单的word办公软件的应用，同时也掌握了自己的工作流程和工作性质，在我的日记本上我列出来了每天要做的事情，每周要完成的工作，同时也熟悉了自己的工作时间流程，知道自己在某个时间段应该做什么样的工作，知道在这一周时间里我应该把那些工作完成，而且要认真的完成，认真学习房地产基础知识，认真贯彻落实领导安排下来的工作任务和工作计划。工作的同时我逐渐发现了自己的几大问题，工作效率不能提高，写东西的时候不能很快的完成，虽然在每次应当交报告的时候我按时交上去了，但是离自己的想象完成速度时间还有一段距离，我想应该提早一天就完成的工作，每次临近上交的时候才能完成，这一点以后要改正。完成的质量也有待提高，每次交上去的工作报告同事都会指出一些细节上的问题，所以在以后的慢慢学习与成长中我会尽快改正这个两个缺点。坚决做到有问题就改，有错就认，不懂要

问，不会多做。

1. 坚持学习，提高能力对于一个刚毕业的学生来说，没有比学习更重要的事情了，在未来的一年里我要坚持学习，坚持学习房地产基本知识，深入了解房地产专业工作，要做到多看，多想，多做，多问来提高自己的学习以及工作能力。全面提高自己的实践能力，使自己能充分胜任这份工作。

2. 履行职责，尽心尽力坚持履行工作上的职责，坚持做好领导下达每一项工作，在日常工作中一定要保质保量的完成自己分内的事情，领导下达的工作任务要无条件的答应，不能有拖延或者怕困难而不做的思想存在，每项工作都要尽心尽力的完成，要把公司的利益放在第一位，为公司某更大的福利。

3. 遵章守纪，自我约束坚决遵守公司规定，遵守公司员工守则，做到不迟到不早退，尊重公司领导一切安排，和同事搞好关系。自我约束要做到不该问的事不要问，不该管的事不要管，要多做事少说话，一切以公司的利益为主。

策划工作计划与目标的区别 工作计划与目标篇五

财政收入稳中有增(20xx年财政收入确保突破800万，力争达到900万)。同时，努力压缩非正常开支，保证工资发放和必要的事业支出，确保财政收支平衡，不留缺口。

用税的征管工作，完善各项规章制度，做好税法的宣传，加大契税、占用税的清理力度，全面做好农税征管等的各项服务工作。

工作，严把政策关，规范操作。加强惠民直达工程的宣传力度，收集整理有关资料，做好日常维护工作，按时完成种粮农民信息完善录入工作，按月做好各项补贴的工作目标及计划信息录入、清册公示、资金发放及数据上报等工作。总结

以便进一步完善各项改革工作的成果。

训，以便提高其政治素质、业务能力及职业道德水平，使其知识和技能不断得到更新、补充、拓展和提高，以适应社会主义市场经济发展的要求。同时做好会计监查工作，“不做假帐”，杜绝违纪行为的发生，全面提高我镇会计队伍的整体素质。

实主体工程建设和配套设施配备，完善内部各项硬件设施，确保顺利通过省市验收。

树立财政部门新形象[]20xx年我所将继续加强政治和业务学习，强化廉政建设，增强服务意识，提高服务质量和工作水平，扎实推进政风建设，并与“学创”活动有机结合，以“求真务实”“规范服务”为重点，以“领导满意”、“群众满意”为宗旨，与时俱进、开拓创新，彻底转变工作作风，“创诚信站所，做诚信干部”，树立为民服务的公仆形象。

随着改革开放的进一步深入，公共财政改革的进一步加强，以及全球经济危机的影响[]20xx年将是极具挑战的一年，财政工作任务将更加艰巨。我们决心在市局和镇党委、政府的正确领导下，攻坚克难、抓住机遇、与时俱进、不断创新。以市局工作报告为指导，力争在20xx年的基础上更上一层楼，为推进社会主义新农村建设作出应有的贡献。

策划工作计划与目标的区别 工作计划与目标篇六

一、班级目标口号：“做的自己”。具体阐述为：起始年级以养成教育为基础，培养学生良好的习惯，提升学生文明素养；激发学生爱班级、爱学校、爱祖国的情；通过正面评价和各种活动培养学生的组织协调能力和自信阳光的心态。

二、班级现状分析：学生总人数55人，男生人数29人，女生

人数26人。从8月份夏令营表现和开学初的学情观察来看，绝大部分同学纪律观念强，学习态度认真，上进心强，有活力，有朝气，是一个有很大可塑性的集体。但因为学生来自于不同的初中，无论是行为习惯还是学习方式方面都参差不齐。需由班主任紧盯严抓，全面跟进，帮助其成功渡过转折期。

三、指导思想：

班集体建立之初，培养全班同学集体荣誉感。促使他们积极参加社会、学校公益劳动。发展学生个人特长，培养一支有较强的活动能力的班干队伍。提倡班级的民主管理，提高学生的自我管理能力和自我管理能力，在良好的班风建设中，形成一种浓厚的学习氛围，铭记班训：“态度决定一切”，创建快乐学习班集体，争取通过努力在各项活动中取得好成绩。

四、工作特色规划：

1、我的班级我做主

开学初，结合新班级的组建，摒弃以前班主任规划班级的方式，利用第一次班会课的机会让学生回忆初中班级的优点，一方面正好是教师节感恩初中的老师，另一方面也是对新班级的建议，将班级学生的建议罗列到位，从而明确高一2班应该打造成怎样的班级，这样达到了人人参与，人人感悟的目的，让每个学生成为班级管理的主人翁。

2、“三个一”工程

针对初高中的衔接问题，高一学生学习习惯的培养尤为重要，为了提高学生的适应能力，特别是数学上加强学生学习的主动性，我在班级开展“三个一”工程。即每天问一题，每天认真订正一题，每天掌握一题。通过这种活动，加强学生对学习的热情，同时在作业的认真程度上下功夫，进行优秀作业的展评，提高作业的规范性。

3、忆经典，传族魂

结合民族精神月的活动，利用本身我是历史老师的优势，结合历史课中中国一百多年的抗争史，让学生查阅资料，讲述历的爱国志士的事迹，召开主题班会，选拔优秀的同学进行国旗下讲话，培养学生的责任意识，认识到“天下兴亡匹夫有责”的重要性。

4、读万卷书，行万里路

倡导学生在第一学期中读一本好书，写一篇感想，悟一个道理。结合学校书香校园报告会，要求学生读一本好书，并且能够从中悟出一定的道理，培养个人的文学修养。

5、我最给力

结合学校文化艺术节活动，在班上开展“我最给力”选拔赛，给学生提供展示自己的平台，培养学生的自信，同时也为紧张的学习起到调节作用，推荐班级优秀选手参加校园达人秀比赛。

6、沟通从心开始

学生的教育不仅仅是学校的责任，学校与家长必须架起沟通的桥梁，及时、切实和高效地解决每一位学生面临的问题。通过电话、邀请家长到校等方式，加强沟通，及时了解学生的各方面动态，有效地做好学生的思想工作。

五、具体工作如下：

9月份：

- 1、狠抓常规，从细节入手。培养学生良好的行为和学习习惯。
- 2、召开家长会。主题：做的自己。通过班会取得学校与家长

的共识，为今后取得家长的支持创设条件。

3、召开主题为“我的班级我做主”的班会，培养学生主人翁的意识。

4、组织学生参加庆国庆黑板报比赛。通过比赛来增强学生的集体荣誉感。

5、积极参加我校月底的秋季运动会各项比赛，通过运动会的拼搏精神来激励学生在学习上奋力拼搏，顽强拼搏的精神。

10月份：

1、参加校田径运动会。总结第一次月考，分析得失。

2、组织“如何更有效的学习”经验交流主题班会。让学习有效的同学以讲座的形式宣讲经验，再进行个别交流。组成“一帮一”互助小组，相互促进，相互监督。

3、结合民族精神月的活动，利用班会课和历史课的机会，让学生进行民族英雄介绍的演讲，提高学生的民族荣誉感。

11月份：

1、制定期中考试目标和实施计划。关注其实施过程及效果。

2、组织学生积极迎考，调整考试心理。

3、组织学生参加军训，培养坚毅的品质，通过军训进一步加深师生的情谊。

12月份：

1、参加学校艺术节的相关活动，在活动中提高班级的凝聚力。

2、召开“10年后我的梦想”主题班会。在考前树立信心。

1月份：

2、做好各项总结工作，组织学生对第一学期进行总结。

策划工作计划与目标的区别 工作计划与目标篇七

本学年，学校教学工作将紧紧围绕学校工作总目标，以实施素质教育为主题，以提高教学质量为中心，以“关注课堂教学，提高课堂教学质量”为工作重点，以实施科学管理为保证，坚持精神引领和制度引领，进一步增强“创新意识，质量意识，服务意识和效率意识”，狠抓教学常规管理，深入开展校本教研活动，更新教师教学观念，培养学生良好的学习习惯，形成良好的校风、教风、学风，努力提高教学质量。

1. 努力实现吉林省义务教育学校办学基本标准，基本实现义务教育初步均衡。

2. 实现学校校园校舍、仪器设备、图书、公用经费、师资队伍和教育教学管理等均衡发展。

3. 坚持内涵发展，强化质量意识，将学生的全面发展、成长成才作为出发点和立足点，强化学校的持续发展。

4. 加大经费投入，改善设施设备、教师补充、教师交流、教师教育、教学研究、教育科研等方面制度。建立符合学校发展的考评体系。

5、继续抓好常规，抓严细节，抓实过程，形成办学特色。

6、抓好养成教育，培养学生良好的学习习惯，形成良好的校风、班风、学风。

7、扎实开展丰富多彩的校本教研活动，发挥学科带头人和骨干教师的引领、示范作用。

1、加大投资力度，美化校园环境，继续完善教育教学设施配套，努力创建“美丽乡村学校”，力争将9月份四平市“美丽乡村学校”现场会在我校举办的圆满成功！

2、严格执行《吉林省义务教育教学常规》，按照课程计划的要求开全课程，开足课时，教学进度适中，不占用节假日和课余时间集体上课或辅导。

每学年举办一次全校文艺活动。继续开好少年宫各项活动，丰富师生课余生活。

4、利用“蓝天十家堡青少年体育俱乐部”的有效资源，鼓励师生积极加入，培养综合能力，开阔视野。

5、学生综合素质评价在学校统一组织和安排下，由班主任主持，各科任课教师参加，同时听取全体同学和家长等各方面的意见。学生学业评价工作，日常考察由任课教师负责。

6、建立比较完善的校本教研、科研和校本培训制度，健全教师集体备课、听课、评课制度，促进教师专业发展，提高教育教学质量。

7、实行安全工作校长负责制，有专人负责安全工作。学校设施、消防、用电、卫生等安全管理制度健全，学期期初、期末组织安全检查两次，及时发现和排除各类安全隐患。有突发事件应急预案。加强对师生的安全教育，培养师生自救自护能力。

8、师资队伍：按照《吉林省人民政府办公厅关于转发吉林省普通中小学教职工编制核定深化改革实施意见的通知》规定，我校依然属于缺编单位。本学期，我校继续以争取师范

院校毕业生或者特岗教师等方式，满足教育教学和教师离岗退休的需要；实行教职工工作考核制度，完善教职工激励机制；保证教师按规定参加继续教育、业务培训和对外交流。

9、规范办学行为，切实减轻学生过重课业负担。营造良好的社会环境，建立有利于素质教育实施的评价机制，做好义务教育的交接工作。

10、每个教学班配备一名任课教师做副班主任，辅助班级管理工作。并建立健全班主任、科任教师和家长的联系制度。

11、把德育工作放在首位。在学校各项教育教学活动中有针对性地进行思想、品德、纪律、法制、行为规范养成、心理健康等方面教育；并充分利用走廊文化对学生进行潜移默化地渗透与熏陶；落实教职工德育工作职责，发挥教师的表率作用；在“党的群众路线教育活动”中，充分发挥党员干部的先进性，建立与学生家庭、社会相结合的德育工作网络。

12、开展研讨课、汇报课、示范课、课堂教学大奖赛等活动，提高教师的能力，减少差距。

新的学年，美丽的环境，崭新的思路，给我们带来新的机遇和挑战，也给我们提出了新的目标和要求。我们要继续强化质量立校意识和创新意识，振奋精神，团结拼搏，突出教学中心，确保校园安全，狠抓常规管理，提升办学品味，确保实现20xx-2015学年的奋斗目标，办好人民满意教育，为实现一流学校不断努力！

策划工作计划与目标的区别 工作计划与目标篇八

我一直以“教师是天底下最光辉”的职业为座右铭，为我的教育事业奋斗着，努力着。终于我被评上了骨干教师，为了未来的教学计划，我心里有了新的打算。

一、预期目标：

作为校级骨干教师，本学期我要认真贯彻学校新学期学校主要工作计划与教学计划，依据区进修学校教学会议精神，以课改为中心，以科研为导向，注重课堂常规教学，在学习中成长，在反思中进步。以培养学生“探究学习”、“自主学习”、“合作学习”为核心，创造适合学生发展的空间，张扬学生个性，全面提升学生的科学素养。加强自然教学常规管理和教学研究，开辟教学改革新领域，进一步让自然教学成为实施素质教育的重要阵地。

二、分项发展目标：

1、 专业技术方面：

(1) 学习教育科学理论和现代科学文化知识，苦练基本功，一专多能，不断改进教学方法、提高教学质量。

(2) 承担学校安排的自然课教学任务的同时开展有关的课外活动。

(3) 培养学生对科学技术的兴趣，发展学科学、用科学的能力。

(4) 观察和实验是人类认识自然的基本途径，也是自然教学的特点。我将创造条件，让学生亲自参加观察和实验活动，从中获得知识和锻炼的能力。

(5) 在自身素质方面，做到在理论上多学习，实践中多摸索，总结中多讨论、多反思。在学生方面，以培养学生的记录能力、探究能力为重点，辅导学生撰写科学小论文。

(6) 实验中要加强安全观念，学生实验应在教师指导下按操作规程和步骤进行，确保人身和仪器设备不受损害。

2、 具体措施:

(1) 本学期里阅读两本教育理论的书籍，并写好读后感。

(2) 研究一项课题《自然课长期作业的设计与研究》，并写好中途报告。

(3) 针对课题研究，上一门自然科学拓展性课程。

(4) 本学期12周左右上一节片级公开课，开展与本学科教师的手拉手活动，要有实效，积极进行研讨及反思，共同进步。

(5) 在课堂中改变传统的教学方式，动脑筋想办法，利用学生爱游戏，好动的特点，创新一些适合学生的活动，转变学生的学习方式，使学生乐学、会学。

(6) 尝试对学生的评价改革。本学期尝试对学生的评价改革，以学生自我评价为主，制定评价表格，促进学生的主动发展。

(7) 结合学校“学习型团队”的创建工作，树立终身学习的思想，通过自学、集中学、反思、交流、网上等多种形式进行教育理论和新课标学习，以学导行，以学促教，以学提升个人素质。

(8) 应用信息技术辅助课堂教学。要灵活、合理使用网上下载课件，吸引学生的注意力，激发学生的学习兴趣，使学生乐学。恰如其分的使用这种图文并茂的形式，有效地激发学生的学习兴趣，使学生产生强烈的学习欲望，乐学、爱学。

策划工作计划与目标的区别 工作计划与目标篇九

我是一名淘宝店铺的客服人员，由于去年网店的业绩不是很好，我找了一些原因，很大问题是我工作不到位，为改善此情况，遂结合实际，制定出明年的工作计划。

1、销售工作目标要有好业绩就得加强产品知识和淘宝客服的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把产品知识与淘宝客服技能相结合运用。

2、心理定位要好，明白自己的工作性质，对待客户的态度要好，具备良好的沟通能力，有一定的谈判能力。

3、要非常熟悉本店的宝贝，这样才能很好地跟顾客交流，回答顾客的问题。

4、勤快、细心，养成做笔记的习惯。

5、对网店的经营管理各个环节要清楚(宝贝编辑，下架，图片美化，店铺装修，物流等)。

6、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，节日可以送上祝福。

7、在拥有老客户的同时还要不断的通过各种渠道开发新客户。

1、要做事先做人，踏实做人踏实做事，对工作负责，每天进步一点点。

2、和同事有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

3、执行力，增强按质按量地完成工作任务的能力。

4、养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

5、自信也是非常重要的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

目标调整的原则：坚持大的方向不变，适当改变小的方向。

最后，计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。任何目标，只说不做到头来都会是一场空。然而，现实是未知多变的，写出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求有清醒的头脑。其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负；每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪；成功，不相信颓废；成功不相信幻影，未来，要靠自己去打拼！

有位智者说过：“上帝就算关闭了所有的门，他也会给您留一扇窗。”

我们或许曾经经历过失败、痛苦、迷惘，但是这不重要……最重要的，我一直在奋斗，相信未来会更好。