

最新工作计划表制作 八年级班级工作计划 计划免费(实用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。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

工作计划表制作 八年级班级工作计划免费篇一

(一)班风方面

我们的十一班是一个团结、向上、活泼的班集体，并培养了一批班干部和课代表，认真负责的值日班长和小组长，成为老师工作的好帮手；日常各方面检查成绩很好，要继续保持。但也存在不少问题。个别组长能力有待提高。

(二)学习方面

班级前十名的同学成绩稳定，并能自觉、主动地学习。其他同学有上进心，能在比、学、帮、超中不断前进，在期末考试中取得了很大的进步，但也有些同学缺少适当的方法和持之以恒的学习品质。学习较吃力的学生数量的增加是我们下学期一定要避免的问题。他们普遍基础薄弱，信心不足，上进心不强，问题较突出。

二、新目标新计划

(一)班级管理方面

(1)作业收发制度：课代表在教室最前的几张桌坐下，同学们一进教室就交作业，杜绝抄袭现象，作业统一收齐后，于课前交给各科老师，如实上报作业的完成情况，并由学习委员

刘海静记录，家长会上通报。

(2) 课堂管理：每天的值日班长要认真负责，记录好一天的主动积极学习，消极对待学习，上课不认真听讲，上课干扰课堂纪律，自习说话等等，并且每天一总结，对于工作认真负责的要及时表扬。

(3) 班干部管理：培养和利用好学生干部。班长、班委、团支部成员及各科课代表和各组组长分工明确，责任到人，并形成制度，使班级工作能按部就班的完成。充分发动小组活动，培养自觉性，制度奖惩制度，激励同学们各方面发展。

(二) 思想教育方面

初二年级下半学期是学生在思想方面极容易出现问题的時候。部分学生压力不足，容易放松，而部分后进生则由于功课变难，而开始放弃努力，这些都不利于学生成长和班级的管理工作，因此思想工作必须时刻注意。

(1) 尽可能多的利用自习、课间等多观察学生的一举一动，随时关注每个学生的思想波动和成绩起伏。

(2) 多向各位任课老师了解学生上其他科目时的状态，以便于更全面的了解学生，而不是只看他的言语和在班主任面前的表现。

(3) 利用好班会，对学生加强思想教育，但要注意避免单纯的说教，尽可能寻找适当话题，引发学生的兴趣，让学生参与，以期受到更好的教育效果。尽量做到班会不盲目，学生堂堂有收获。

(4) 通过家长会、家校通、单个电话联系等多种方式取得与家长的联系与沟通，了解学生在家情况，并及时反馈学生在校情况。同时通过面谈、家长会上部分家长的经验介绍等方法

对家长的教育方式提出建议和帮助。双方配合，以达到最佳的教育效果。

(三)学习方面

(1)通过班会、个别谈话等方式进一步端正学生的学习态度，提高学习兴趣。

(2)通过开学之初对学习目标、竞争伙伴的选择，使学生树立较高目标和竞争意识，以增加学生的学习动力。

(3)在班内开展多种形式的竞赛，增强学生的紧迫感，形成“比、学、赶、帮、超”的良好的学习氛围。

(4)让学生重视每一次小测验，并在测验后，帮助学生分析成绩，更重要的是分析差距与原因，以便尽可查漏补缺。

(5)常与任课老师联系，了解各科情况，并尽量抽时间帮各科老师抓紧知识的落实工作。

(6)常与家长联系，请家长配合平日作业完成情况，起码督促背诵。

初二的各项工作已经紧锣密鼓的展开了，我将针对上学期的情况进行进一步完善，并查漏补缺，尽量做好班主任的每项工作，带领十一班的全体同学，继续进步，争创佳绩。

工作计划表制作 八年级班级工作计划免费篇二

五年级学生正处于思想形成的重要时期，求知欲强，他们对自我、他人、家庭、社会有了一些浅显的认识，养成了一定的好的行为习惯，随着他们社会生活范围的不断扩大，进一步认识了解社会和品德的形成成为迫切的需要。因本课程的开放性、活动性、实践性较强，绝大部分学生乐于这一门课

程的学习，能积极参与到本课程的课内外的学习活动中去。但他们缺少社会经历。

二、教材分析

1、教育性

品德与社会课担负着道德人格培养的任务。在本册教材中，主要进行以下方面内容的教育：以多种形式促进这两个我的对话，引导儿童逐步完成两个“自我”的分化；向儿童呈现他们生活中的各种关系，让他们从这种关系中去理解和体验，引导儿童逐步建构起共生型的人格；通过历史与文化的启蒙，对学生进行热爱祖国的教育，引发学生对祖国的认同感、归属感等等。

2、综合性

本册教材几乎涵盖思想品德、历史、地理、社会等多方面的内容。所有这些内容都是通过“个人——人与人——人与社会”这条主线来串联的，使之形成一个完整的教学线索。

3、参与性

为了使学生能真正体味到教材所要表达的思想、观点，就需要为学生提供自己亲自参与、亲身体验的机会，本册教材中设计了大量的问题、案例，让学生参与，让学生仿佛置身于真实的社会场景中，通过学生与家庭、学生与学校、学生与社会生活中的具体事例以及对这些事例的认识与实践来提升自己，完善自己。

4、直观性

本册教材呈现的是一页页文字与画面有机融合的版面，力图通过各种精选的图画、照片、示意图、地图和表格等，来最

大程度地阐述教材所要反映的思想、意图。例如第四单元《我们都是炎黄子孙》，根据五年级学生的年龄特点，在文字的基础上，安排了大量的插图，这些插图，已不再仅仅是一些图画，还有示意图和大量的照片，通过这些插图，不仅增加了历史审美感和历史直观性。也帮助学生能够更好地理解本单元的内容。从而达到品德与社会课程所要达到的教学目的。

三、教学目标：

- 1、引导学生走进家庭深处，走进父母的内心世界。
- 2、引导儿童进入公共生活，探索中国公民教育的范式。
- 3、呈现历史的“人化”，引导儿童走进历史。
- 4、引导儿童逐步完成两个自我的分化。
- 5、引导儿童逐步建构起共生型的人格。
- 6、通过历史与文化的启蒙引发对祖国的认同感、归属感。

四、教材重点难点重点：

“走出深重的历史灾难”这一教育主题是本册教材的重难点，本学期在本课程中出现与原有历史教材设计有很大的区别，注重呈现历史细节，让历史人站在儿童面前，与儿童对话，本主题旨在引领儿童从自己的现实生活中走近历史，在自己生活中找到历史文化的足迹，引起他们与之交往的愿望和冲动，表现出对祖国地理、历史发展状况的尊重、关注，并引以为光荣和骄傲。

五、教学措施

- 1、力求突破知识单一的传统模式，注重促进学生的情感、态

度、价值观、能力、知识在相互联系中得到和谐发展，以较好地落实“三维”目标。

2、根据本校的实际和学生的实际生活，加强课程资源的开发，提高教育的针对性、实效性。

3、进一步加强本课程开放式教学方式的课题研究，通过艺术、活动等多种形式对学生进行情景教育。培养学生明辨是非的能力。

4、通过书面、口头调查的方式，了解学生的内心世界。

5、为了使学生真正体味本课程所要达到的教育目标，就力求尽可能提供学生参与、亲身体验的机会。

六、课时安排

每周两课，其间也可安排一些劳动、参观、调查等实践活动。

工作计划表制作 八年级班级工作计划免费篇三

一、根据重点阅读篇目自学教材,并记读书笔记。

重点阅读篇目:

第一章确立党员预备期的重要性和必要性

第六章预备党员要按照党员标准严格要求自己

第九章预备党员的党性修养

第十一章接受党组织的教育、考察和管理

第十二章遵循组织程序,转为正式党员

要求学员在自学的基础上要以书面形式完成以下思考题，并写在自学笔记上。

- 1、党章确立预备期的重要性和必要性？
- 2、为什么说确立预备期是党员加强党性锻炼的关键环节？
- 3、简述党员标准的内容和时代要求
- 4、如何按照党员标准衡量和要求自己？
- 5、简述预备党员加强党性修养的重要性？
- 6、预备党员党性修养的实质和内容？
- 7、预备党员考察的主要内容有哪些？
- 8、党组织对预备党员管理的目的和内容？
- 9、预备党员转正主要有哪些程序？
- 10、预备党员转正工作中都有哪些问题？

二、为创造优异成绩，迎接党的xx大的胜利召开，党校决定在第15期预备党员培训班中开展“喜迎xx大尽显大学生党员之风采”主题实践活动。要求在外实习的学员开展两项活动：第一项，党的xx大召开之后，学员通过自学的形式，认真学习xx大报告及有关精神，并结合自身思想实际，撰写一篇心得体会；第二项，为社会、为他人做一件有意义的事，之后，上交一份总结，用b5纸写清所做的具体事情、时间、地点、感想及收获。

三、请自行参观当地红色教育基地，并联系实际撰写一篇2,000字左右的观后感，写在b5纸上，观后感中要写明参观的具体时间、场所及所受到的教育及反思。

四、撰写参加本期培训班的心得体会一篇,内容要紧密结合党校教学内容及本人的思想实际,字数不少于20xx字,请用b5型号纸张手写或打印均可。

五、11月28日以后,党校将考试卷发给学员,学员在完成前四项学习任务之后,通过自学党章,然后再进行答卷。

六、各组组长要于11月14日之前,将自学笔记、一份总结材料、一篇观后感、两篇心得体会收齐之后上交到党校办公室。

七、党校将根据自学笔记、总结材料、观后感、心得体会及试卷成绩进行综合评分。

工作计划表制作 八年级班级工作计划免费篇四

1、完善党教阵地建设,到达八有标准,即有完整的办公场所,有合格的标志牌,有完整的党教活动室,有电教设备,有完整的规章制度,有规范的档案,有村务公开栏,有党报党刊。

2、充分利用远程教育点,搞好党员电教工作,电教设备管理好,做到定点存放,专人管理,有完整的远程教育组织、制度和收看活动记录。

二、党支部活动规范化

1、支部领导核心作用发挥好,支部工作要有新创意和新举措,村两委班子配合的好,及时通报状况,交换意见,做到和谐共事。

2、利用“三会一课”制度,搞好党员教育工作,保证全体党员参与与决策、管理,监督权力的发挥,努力做到党员活动参与率在60%以上。每月召开一次支委会,每季度召开一次支部党员大会,每半年进行一次民主生活会,研究一次发展新党员工作,年末召开一次总结评比会。

- 3、搞好新党员发展工作，按照新党员发展要求，确定发展目标及培养人在党员大会上公开确定，认真做好新党员发展公示制有关要求。
- 4、认真做好党费收缴工作，做到表册齐全，及时足额按时价收缴上交。
- 5、做好党员培训工作，做到有计划有资料，年内组织党员学习不少于6天，农民科技培训不少于5天，有教材，有学习记录。
- 6、认真做好党员民主评议工作，年末将评议党员的结果进行公示，理解群众监督。
- 7、流动党员的管理，建立流动党员台帐，制定室外党员管理制度，发放外出党员活动证。
- 8、制定切实可行的村民增收目标，并按照规定完成，实现年内人均纯收入6000元以上的目标。
- 9、用心开展无职党员设岗争星活动，充分调动全体党员在两个礼貌建设中的用心性。

三、宣传思想工作

- 1、定期组织党员、群众代表，开展科普知识、市场经济理论学习、讨论活动。
- 2、利用农闲时间集中培训党员，后备干部、入党用心分子，培训率要到达95%以上。
- 3、两委班子成员要抓好理论学习，力争全年集中学习不少于12次。
- 4、抓好通讯稿件上报工作和理论成果转化材料。

四、精神礼貌建设

- 1、开展《公民道德建设实施纲要》宣传活动，开展礼貌小康户评比活动。
- 2、利用重大节目开展文体活动，做到活动资料丰富，参加人数多。
- 3、建立爱国主义教育基地，进行爱国主义教育。
- 4、用心参加“礼貌单位建设”竞赛活动。

五、党风廉政建设

- 1、有领导组织，每半年召开一次民主生活会。
- 2、党风廉政建设要有活动记录，党务村务要及时公开透明。
- 3、做好村民的信访接待工作，对解决不了的来访要及时上报。
- 4、杜绝公款吃喝风，无财务混乱现象发生。

六、兵、青、妇工作

- 1、用心完成一年一度的征兵工作和民兵整组工作。
- 2、用心开展和谐家庭竞赛活动，树立本村的“双学双比女能人”典型。
- 3、全年举办科技培训班三期以上，及时向上级传递信息。
- 4、认真开展青年建功立业教育活动，进行远大理想信念教育。
- 5、在青年中开展“送温暖、献爱心、做奉献”活动。

工作计划表制作 八年级班级工作计划免费篇五

工作之前做好一定的计划会让你的工作安排得更加井然有序、得心应手。那关于工作计划的范文怎么写呢?下面小编为大家带来工作计划模板范本，欢迎阅读。

20××已经与我们渐行渐远。

回望，一些想法与目标在繁忙的事务性工作中被淹没，没能如期完成;年终评优没有取得好的成绩也反映出大家对客服工作还有更多的要求和期待。

新世纪的第一个年代在201×年结束时也将划上句号，有突破性的做好客服部的工作，取得公司领导及各部门同事的认可，为公司的稳健发展贡献力量是我们201×年的主要工作方向。

一、细节入手，不断的结合现实情况调整适应

这就说明，现在是对的也许一年后就是错的;过去是好的;放到现在也许就是个一般。

一切都在发生改变，唯一不变的就是世界每天都在变化。

只有不断的求索和突破才能跟随、赶超!

1. 在部门内部从工作的入手到完成，已经依据实践形成一整套工作指引规范。

并在工作过程中不断的依据新要求和新发展进行调整完善。

而后言出令行，促使员工在客服部较快节奏工作下能高效的做好各项工作。

对新进的同事而言，通过学习工作指引规范，也能尽快的熟悉工作方式和方法，降底公司的新人培养成本。

2. 随着包销机的无规律的增长及笔记本业务的增加，配送工作也变的更加琐碎而缺乏连续性。

新旧业务的改变导致相同甚至更多的时间和精力的付出比原来做的工单要少，这也对配送员工的工作带来了新的考验。

经常关注员工的情绪及状态，并通过团体活动或谈心等措施及时疏导()，保证大家的工作积极性。

也需要对现有的考核方法做出调整，给大家一个提升和进步的空间让优秀的老员工能长时间的留下来。

3. 培训专业技能，提高员工解决问题的能力。

公司提到新年让前台销售部门提工作要求，其中客户部提到希望“送货人能和客户对应”。

这也从一个侧面反映出部分员工对业务不熟悉，处事应变能力不足、内部交流机制不够等客观存在的问题。

在现有技术并不多的情况下，我们应该力争做到让每一个技术员对公司的所有大客户的需求、联系人、地址等都能像“国人通信”一样了然于胸。

每一个人都能麻利的处理所有客户的一般性事务。

在专业技术方面it行业的发展就象最有名的摩尔定律一样，飞速的改变着。

我们只有不断的学习和进步，才能跟得上it行业发展的脚步。

所以我们要利用周例会及定期专门的集中学习、联想组织的专业技术培训等各种平台加强专业技术学习。

总结在工作遇到的突出问题，有方向有重点的攻关。

使大家尽快掌握工作中的技术难点。

4. 对于客服部的基本工作，除了能完成每天的配送维护任务外，还要进一步细化。

比如像某些信用卡一样，送完货能够短信或电话知会一下业务员；不能按配送单要求的时间送达的，及时通知客户及业务员做出跟进处理。

5、尽快学习和掌握科码系统日常运行及维护工作；尽快将新系统中维护模块与客服部的实际工作结合运用起来。

促进客服的工作进一步正规化、信息化。

二、开源节流，拓展it外包业务

不负公司的信任和期望，时刻以公司的利益为依归；维护公司的利益，灵活安排，尽力节约每一分成本。

利用和开发现有信息资源，做好二次销售和it外包业务。

1. 各种配送方式结合，减少配送成本

随着台式机的`出货量的减少，相应的是笔记本送货的增加。

台式机方面协调相关部门的单据传递及送货时间的安排；多与客户沟通，尽可能将相同或邻近的片区的集中在一起配送。

从而降低单趟平均成本。

笔记本及一体方面鼓励和要求员工多采用坐公车、打的等方式来而降底车费的支出；长途还可以利用快递来减少人力成本

的支出。

2. 科技就是生产力

从最初的用光盘安装到用硬盘单机克隆，再到批量网克，再到pe下移动硬盘克隆。

每一次技术的进步都或多或少的提高了我们的工作效率。

所以我们应当不断发现和引入前沿技术，并组织大家学习培训，将之应用到工作中去。

促进生产力的发展和提高。

3. 支持和促进it外包业务团队的不断发展

从8月份it外包业务团队转到客服部至今，一直保持逐月增长的趋势。

第四季度累计系统开单毛利53395元，超额顺利的完成了期初所制定的目标。

虽然目前这点业绩对公司来说是微不足道的，但相信在公司领导的指正的帮助下，外包相关业务会按预期的目标取得长足的发展。

it外包团队年目标为全年系统开单毛利完成22万元。

三、相互理解，换位体验

目前普遍存在的一个现象，就各部门之间的不理解。

店面不理解客服为什么到现在还没有把货送到客户那里；或是不理解商务为什么没有把我要的货调到店面。

客服不理解店员为什么要送这么多赠品给客户，为什么总在赶着客服送货；为什么总要答应客户那多么要求。

我认为这主要是大家都不了解对方的难处，客服不知道店员为销售一台电脑要付出多少努力；店员不知道客服为了完成配送维护任务有时连中午饭都没有时间吃。

而这些光凭换位思是很难体会得到的。

所以如果各对口关连部门能够互派员工到对方部门见习，在学习和了解相关业务的过程中也就能理解到对方工作中存在的难处；从而理解对方的行为，更多的和谐的相互配合，而减少相互指责。

多与相关部门同事沟通，发现问题及时提出来并一同找到解决的方法。

而不是关起门来各说各做。

四、保持良好的精神状态，积极进取

有人说：“精神状态是个宝，事事处处离不了”。

时刻保持良好的心态，有了良好的精神状态，才能做好各项工作，克服各种困难，沉着的应对工作中出现的各种问题。

积极向上，在工作保持有一股子拼劲，不甘落后，学习和借鉴先进的方法和经验，努力在公司领导的指导和帮助下把各项工作做好。

五、做好各项日常事务

1协助行政部做好公司内部日常网络及办公设备的维护保养工作。

及时处理各种突发故障，保障大家工作的正常进行。

2经常强调安全意识，督促安全行为。

避免出现财物损失。

3定期核查doa及样机库库存，确保账实相符；确保故障机型能及时得到维修清理。

4完成公司领导和相关部门交办的其它工作。

在公司工作了已经有三个年头了，虽然我还是一个公司最普通的文员，但是我已经完全的掌握了我的工作方向。

相信只要我再接再厉，在接下来的一年中，我会做的更加的出色！

新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。

在这里工作已过3个年头了，在此，我订立了xx年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1) 发扬吃苦耐劳精神。

面对仓库中事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

2) 发扬孜孜不倦的进取精神。

加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的工

作基础、辩证的思维方法、正确的思想观点。

力求把工作做得更好，树立本部门良好形象。

3) 当好助手。

对主管交待的工作努力完成并做好，增强责任感、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。

我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

完成自己份内工作的同时能够主动帮主管或同事分担一些工作。

和同事互帮互助，共同维持和谐的工作环境。

4) 熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在公司目前正在进行的7s推行工作中，作为公司一名老职员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力配合。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。

火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。

展望 xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一项工作。

相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。

凭借我自己的不断努力，加上领导和同事的帮助，我在新的一年工作就会更加的出色。

工作计划表制作 八年级班级工作计划免费篇六

入职后的一周内，企业管理的核心工作就是对销售新人进行培训。

第一步、了解公司各方面的情况作为入职的新人，必须要先了解公司历史和经营目标、企业文化、公司的制度；组织机构设置和权限情况；主要的负责人员，公司财务状况，以及主要的车型与销售量。还可以特别举例销售精英的业绩情况。

第二步、企业的产品情况(详细的考核)训，特别是所售产品的详细情况。这可以说是销售技巧的最基本培训，也是一个非常核心的要点。因此，在培训前要提出作业，并且对培训进行相关的考核。在全过程的培训完毕之后，还可以再进行一次全面的考核。其中，所售车型产品这个是重点。

第三步、了解顾客的类型根据产品的培训，引出客户的类型。要了解各种类型的顾客，特征、以及相关的对策，另外，还要了解他们的购买动机、购买习惯。

第四步、竞争对手的了解了解产品和顾客类型之后，接着要培训的是竞争对手，俗话说“知己知彼，百战百胜”。既要了解自己，还要了解公司的竞争对手的产品优点和缺点，以及对手的策略和政策。

第五步、销售流程的培训销售流程也是培训的重点，属销售技巧中的大概工作流程。

用一周的时间让新人了解车型，或给分类主打那几种车型，主要是被参数，被配置。然后礼拜天考核。

2: 第二周分车型，价格，不同车型的不同配置。用礼拜天考核。

3: 第三周跟着师傅学习接待，话术，师傅接待客户的时候让新人在一边观看，学习，了解接待的基本流程，和客户的交谈方式询问方式。礼拜天初次绕车演练。

4: 第四周，每天进行绕车演练，真正接一位客户，如果有车展的话，让新人去锻炼锻炼，是一个很不错的成长方式。

5: 第二个月，进行复检，检查基本车辆信息，前两周，至少接四次客户，接完后总结自己的不足与缺陷，然后再学习，第三周，一天接一位客户，并且把客户留店时间保持越长越好。最后一周跟着老客户，学习交车挂牌，过户保险等新车交付的事项。

当然在每天都接客户的时间里，坚持打回访，力争客户二次或多次来店。可以帮老销售顾问打好口碑。

工作计划表制作 八年级班级工作计划免费篇七

一、理论方面：提升自己的生命质量，做一个高雅的人

作为一名教师，首先，我要继续认真学习《教师职业道德规范》具备良好的师德。师德不是一个抽象的政治说教，而是具有深刻的知识内涵和文化品格的，一个有广博知识的教师才会有道德感召力，仅仅依靠说教的道德教育必然是苍白的。同样，教师的师德魅力也是以其深厚的文化为底蕴的。唯有如此，教师才能完成其教书育人的神圣使命。其次，要把“学习与思考”真正成为自己的一个习惯。

二、业务方面：

1、认真学习领会新课标，掌握自己所教学科的学科特点，教

的最优化要落实到学的最优化，形成自己的教学风格。

2、继续探索“生活化、情境化”的创设方法，掌握“生活化、情境化”的课堂风格。

3、具备一定的教学科研能力。

4、计算机水平有较大的提高，计算机能与课程整合。能够独立制作电子教案及教学课件。

1、加强师德师风的修养，形成高尚的人格，有一颗进取的心。要热爱学生，对学生有博爱之心，要以诚相待，要宽容和有强烈的责任感。

2、树立终身学习的理念。教师终身学习应具备五种能力：学习能力、教育科研能力、适应现代教学能力、研究学生能力、自我调控能力，今后我要在这些方面多下功夫。

3、更新教育观念，不断学习与反思，勤动笔，勤动脑。不光认真钻研本学科知识，同时不断拓宽自己的知识视野，增加自身的知识含量。这其中最重要的一点就是必须持之以恒。

本年度工作目标：

1、认真钻研新教材，研究教法，体会新课程的性质、价值、理念，提高自己的执教能力。

2、继续探索“生活化、情境化”的创设方法，掌握“生活化、情境化”的课堂风格。

3、加强基本功的训练，在钢笔字、粉笔字、普通话、写作和体育学科的基本功方面都有较大的提高。

工作计划表制作 八年级班级工作计划免费篇八

一：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，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二：在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四：今年对自己有以下要求

1：每周要增加x个以上的新客户，还要有x到x个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通, 有团队意识, 多交流, 多探讨, 才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务每月我要努力完成? 到? 万元的任任务额, 为公司创造利润。

工作计划表制作 八年级班级工作计划免费篇九

3、突出学生主体, 尊重个体差异;

5、注重过程评价, 促进学生发展, 建立能激励学生学习兴趣和自主学习发展的评价体系。总之, 让学生在使用英语中学习英语, 让学生成为good user而不仅仅是learner[]让英语成为学生学习生活中最实用的工具而非累赘, 让他们在使用和学习英语的过程中, 体味到轻松和成功的快乐, 而不是无尽的担忧和恐惧。

二、所教班级学生基本情况分析:

本学期所教的七年级学生在英语基础方面很薄弱, 由于在小学英语课并未受到足够的重视, 甚至大部分的学生在小学阶段都没有接触过英语, 他们在写的技能方面基本上没有得到过训练, 连字母的拼读都没有掌握好。经过上学期的不懈努力, 这个班学生的基础知识得到了加强, 学习态度也有所好转。但是学生整体的惰性还是很强, 自觉性很差。

另外, 学生在情感态度, 学习策略方面还存在诸多需要进一步解决的问题。例如: 很多学生不能明确学习英语的目的, 没有真正认识到学习英语的目的在于交流; 有些同学在学习中缺乏小组合作意识; 大多数同学没有养成良好的学习习惯, 不能做好课前预习课后复习, 学习没有计划性和策略性; 不善于发现和总结语言规律, 不注意知识的巩固和积累。

三、奋斗目标:

钻研新课标，提高教学水平，真正做到教学相长，努力达到学校规定的教学指标。

四、具体措施：

1. 每天背诵课文中的重要对话。目的：要求学生背诵，培养语感。
2. 每天记5个生词，2个常用句子或习语。实施：利用“互测及教师抽查”及时检查，保证效果并坚持下去。
3. 认真贯彻晨读、晚读制度：规定晨、晚读读内容，加强监督与指导，保证晨、晚读效果。
4. 坚持模块测、月测的形成性评价制度：对英语学习实行量化制度，每个模块、每月都要给学生检验自己努力成果的机会，让进步的同学体会到成就感，让落后的同学找出差距，感受压力。由此在班里形成浓厚的学习氛围，培养学生健康向上的人格和竞争意识。
5. 对后进生进行专门辅导，布置单独的作业，让他们在小进步、小转变中体味学习的快乐，树立学习的自信，尽快成长起来。
6. 关注学生的情感，营造宽松、民主、和谐的教学氛围。
7. 实施“任务型”的教学途径，培养学生综合语言运用能力
8. 在教学中根据目标并结合教学内容，创造性地设计贴近学生实际的教学活动，吸引和组织他们积极参与。学生通过思考、调查、讨论、交流和合作等方式，学习和使用英语，完成学习任务。
9. 加强对学生学习策略的指导，为他们终身学习奠定基础。

10. 要充分利用现代教育技术，利用计算机和多媒体教学软件，探索新的教学模式，开发英语教学资源，拓宽学生学习渠道，改进学生学习方式，提高教学效果。