

课程顾问主管的工作计划 课程顾问工作计划(精选5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

课程顾问主管的工作计划 课程顾问工作计划篇一

在今年的“教育管理年”活动中，学校组织全体教师认真学习市、区两级教育局的有关文件精神，引导广大教师进一步明确学校管理的目的和意义，把开展“教育管理年”活动与进一步加强教师素质、提高业务能力结合起来，牢固树立“要给学生一滴水，自己要有长流水”的新型教师观、“敬业爱生”的新型学生观以及“以人为本，依法执教，文明执教，廉洁从教”的新型育人观。在教师的专业化成长上，我们关注每一位教师的发展，努力探索规范管理和人文关怀的结合点，创建“东边出太阳，西边圆月亮，千秋万物安康，人人有方向”的和谐有为的工作氛围。今年先后派出十余名教师外出参加各学科的教育年会，外出学习教师返校后将所学教育理念和教学艺术以及自己的心得，在学校教研活动时间向全体教师分享，力求把学习成果化。学校在全任教师中树立终身学习观，鼓励教师不断学习，不断充电。今年我们还安排两位市级骨干教师参加市教育局在洛阳师院举办的市级骨干教师培训，此外学校还组织绝大部分教师参加了第三轮继续教育培训；并组织部分教师参加了区教委组织的各学科教学培训。

我校青年教师占教师总数的百分之八十，提高他们的业务水平是提高师资素质和教学质量的关键。本学期教导处以青年教师的培养为工作重点，一方面鼓励青年教师积极参加学历进修提高专业素养，另一方面组织青年教师参加新上岗教师

培训，提高青年教师的基本教学素养。针对我校教师严重缺编，青年代课教师多，变动频繁的校情，学校不等不靠、不怨天尤人，而是积极想办法，为了更好的调动一切力量投入对青年教师的培养，学校认定了一批责任心强、业务水平较好的有一定教学经验的中老年教师为校级骨干教师，同时聘请了学校的一些德高望重的老教师担任学校的教学顾问，动员这些骨干教师和教学顾问共同参与到青年教师的培养工作中来，形成对青年教师的培养合力。同时开展“师徒结对，传帮带”活动，让这些骨干教师和教学顾问担任指导教师，青年教师采用自己拜师与学校分配相结合的方式，都找到了自己满意的“师傅”。为了加大对青年教师培养力度，我们继续开展“拜师结队传帮带”活动，并积极发挥学校指导教师团队的作用，由教导处组织、教研组则负责从学科教学所涉及的专业领域、教学中的常见的难点问题、学生及班级管理中的问题等方面对青年教师加以指导，指导教师则从备课、上课、作业、学生辅导、教学实践中所遇到的实际问题等细节方面对青年教师给予指导。在教学能力的培养上，教导处坚持对青年教师采用听推门课与自己申报课结合的培养制度，要求每位青年教师每月至少要申报上两次汇报课，听指导教师及同学科教师8节课，并写出听课点评，每月上交一份学习心得。在工作中我们、加强分析和反思、认真参与督导，适时调整，使年轻教师在做中学，在实践中领悟，走上学习中研讨，实践中总结，总结中提高的成长历程。他们都深深地体会到平时“练兵”的好处，都不同程度地有了较大的提高。我们每月还抽出时间组织青年教师座谈会，了解青年教师的情况同时给青年教师明确思路和方向，帮助青年教师更好、更快的成长。

在校本教研方面，学校推进以新课程为导向，以课程实施过程中各学科所面临的各种具体问题为对象，以“建设学习型学校”工作为重点，以教师为研究主体，以课堂为主阵地，以研究和解决教师教育教学中的实际问题、总结和提升教学经验为重点，以行动研究为主要方式，以促进每个学生的发展和教师专业化成长为宗旨的校本教研制。

教研组是学校教学研究最基层的组织，是教师成长的摇篮，是教师进行教学和研究的主阵地。我校分设语文、数学和科任三大教研组，各组有教研组长、骨干教师和其他教师共同组成，由教导处引领组长主抓各组教研活动。每期各组围绕学校的中心工作制定切实可行的教学教研及教育科研工作计划，不断提高教研活动的质量，期初把好计划关，期末把好总结关。我校建立校本教研的三定制度，即定时间、定地点、定义题，本学期仍以教研组为单位开展校本教研，周二下午第三节为固定研讨时间；本期我们组织教师继续深入钻研教材，要求教师掌握教材体系、基本内容及其内在联系，抓住主线、明确重、难点，搞清疑点，把握关键。同时我们要求各教研组针对教学中热点问题确立研究专题，进行了教学经验转项交流传递活动。同时我们重视教育教学理论学课程顾问工作述职报告4四年的大学生生活弹指一瞬间，在即将毕业之际，我选择了抚顺市知明教育培训学校担任课程顾问一职。第一次进入知明教育培训学校应聘的时候，就已经被这里家一样的温馨气息所吸引，每一个员工都面带亲切的笑容欢迎我加入这个大家庭，而我也因为这些毫不犹豫的选择了这个职业，并在这度过我短暂的实习时光。

在此之前，我虽然也进行过一些电话咨询和投诉的工作，但是我始终认为自己还是停留在一个不足够专业的位置上。所以对于此次去抚顺市知明教育培训学校学习，我既期待又心怀犹豫，一方面因为学习可以提升我的自身能力而开心，一方面又对自己不够自信，怕表现不好会给学校带来负面影响。但事实证明，我把握住这次机会是正确的选择，此次去抚顺市知明教育培训学校的学习让我的内化素养于外化素养均得到了提高，也让我对课程顾问这个岗位有了更深入的了解。

此次学习的内容我总结了一下，认为主要分为以下几块：1如何成为一名优秀的课程顾问；2和电话邀约；3来访咨询；4如何处理客户投诉；5攻单技巧。

想要成为一名优秀的课程顾问，首先要具备良好的内化素养，

要有正确的价值观、世界观、人生观，要会站在家长的角度上为他思考，要学会让交流成为享受、让执行成为动力、让招生成为爱好，并且在同时具备强烈的成功欲望、对成功的自信和专业技术和流程的认知，因为课程顾问的自信指数影响着家长的信任指数及交费速度。同时，优秀的课程顾问要养成以下几种礼仪习惯：全心的倾听以便了解家长所需、必要的记录以示重视、快速的判断并作出回应、灵活的应对以取得家长信赖、准确的定位做好课程推介、明确的目标为达成攻单。二专业知识是课程顾问不可或缺的职业基本功，也是衡量课程顾问是否合格的主要标准，其中包含了客户信息、课程知识、学校信息等，如果客户信息一次留不全，可以在第一次见到家长时先留下姓名和电话等关键信息，方便日后完善。

关于和电话邀约，就我所知，目前_x各校区的电话主要用于“接”而不是“打”，也就是说较多，而邀约较少，基本上都采用短信平台的方式对家长进行邀约，收到收不到并不好进行确认，以后或许可以考虑多进行电话邀约来提升成功率。关于，课程顾问需要注意以下几点：1接听电话在3声以内，太快或者太慢都会让家长觉得太突然或者不耐烦；2保持微笑让客户感觉到友好；3不要在打电话过程中和旁人说话，否则不礼貌；4控制好声音和语调，声音友好，语调平静、自信；5详细记录电话结果；6要确认家长挂断电话之后再挂电话，挂电话时不要太重。

来校咨询对于攻单成功更具优势，和邀约的目标也是要造成来校咨询，所以课程顾问一定要重视来校咨询的家长，从心态到外在到环境都要做好充分的准备。首先，要具备自信的心态，要注意保持微笑，端正站姿与坐姿，以让家长感到职业化、自信与真诚。其次，要保持环境的干净整齐具有条理，要建立舒适和谐的谈话环境，不妨将家长请入座，倒上一杯茶水，让家长感受到亲切，软化家长的心理。来校咨询的家长大多是怀着报名的心态来得，要学会倾听家长的话，了解家长的需求，对症下药。这个时候可以适当地运用反问的技

巧，在家长犹豫不决或提出负面问题的时候，反问可以转移话题也可以将难题丢回给家长，让家长觉得专业化，更容易达成攻单。当然，倾听要有耐心，课程顾问需要提升自己捕捉准确信息有用信息的能力。推荐课程时重中之重，这就需要课程顾问具备熟练的专业知识。在这里可以推荐两个小技巧：一是宣传优惠报名活动，二是营造报名名额限制。

客户的投诉是每个企业、学校不得不面对的难题。其根本原因在于出现的问题未被及时察觉或提出的问题未得到及时的解决，而处理好客户投诉能够有效的维护学校品牌形象、挽回客户对学校的信任和及时发现解决问题并留住客户。所以在面对客户投诉时，作为课程顾问要充满自信和热情，而不是畏首畏尾，因为会做出投诉这个举动的家长都是还对学校抱有忠诚度的家长，课程顾问对于这样的家长要积极挽留。处理客户投诉需要遵从五个原则即心理上有准备、情绪上有安抚、场合上有选择、过程中有倾听和记录以及原则上守中性立场，所谓的中性立场指只表明理解，并不判断对错。处理客户的投诉有几个技巧可以分享：从倾听开始、认同客户的感受、关心客户的问题、解决问题。而在解决问题时需要注意以下几点：1为客户提供选择方案；2诚实的向客户承诺；3适当的给客户一些补偿，要注意补偿的原则是“感谢客户对我们提出了宝贵的建议”，而不是“我们为了补偿您而”，这样就避免了学校的低姿态。

在攻单的技巧方面，有专业人员对我们进行了指导，我们学习了“四人心态”和一些提升成功率的话术。所谓的四人心态是指：用大人心态夸赞客户、用男人心态认同客户、用强者心态去拥抱客户、用商人心态以达到成交为目的去和客户沟通。四人心态的标准化动作即：认同到赞美到转移问题到反问，前两步为处理心情，后两步为处理事情（在面对家长时，每一个课程顾问都要遵循先处理心情，再处理事情的步骤）。在转移问题的时候，专业的课程顾问要做到把问题转移到课程特色上去，少说但是、多说同时。要注意在向家长推荐课程时不要家长问什么就回答什么，也不要下意识、不假思索

的回答家长的问题，这样往往容易造成“死穴”，让家长产生不信任的心理，就不容易去解决问题。

课程顾问作为培训学校特有的一种职业，是学校的第一张名片，不但肩负着学校的招生、宣传、财务、前台的日常维护工作，还是学校文化载体的有效呈现。一个成功的课程顾问应该具备正确的态度、合理的知识构成和纯熟的招生技巧，只有具备了专业技巧和专业招生行为的课程顾问，才是资深完美的课程顾问，而这正是我的发展目标，我相信通过不断的学习我会使自己变得更加充实，我也相信只要开始就永远不晚、只要进步总有空间。如果任何人都喜欢和积极自信拥有良好心态并全力以赴的人在一起，那么我就要成长为那样的人！

课程顾问主管的工作计划 课程顾问工作计划篇二

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力。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。

课程顾问主管的工作计划 课程顾问工作计划篇三

上个月工作总结：做了什么？做得怎么样？存在哪些问题？计划怎么解决？

- 1、上月主要市场活动；
- 2、上月核心市场策略；
- 3、上月目标业绩、实际完成业绩、完成比率；
- 4、上月目标电话量、实际电话量、完成比率；
- 5、上月意向客户量、邀约成功率、成交率；
- 6、个人月、周电话量、意向客户量、邀约成功率、成交率；
- 7、学生来源渠道分析比较、宣传方式优劣比较；

最后总结：上月三大明显进步：

上月三大核心问题：

如何解决三大问题：

- 1、本月主要市场活动；
- 2、本月核心市场策略；
- 3、本月目标业绩、最低业绩、最低完成比率；
- 4、本月目标电话量、最低电话量、最低完成比率；
- 5、本月目标意向客户量、目标邀约成功率、目标成交率；
- 6、个人月、周电话量、意向客户量、邀约成功率、成交率；

课程顾问主管的工作计划 课程顾问工作计划篇四

但很多小伙伴抱怨说：这用得着你说吗？我想去大公司也没有机会啊。额，也是。如果没有足够运气进入大公司，去小公司更要注意鉴别。

这跟我们华而不实的简历是一样的。上一个我实习过的，标榜的公司已经垮了。

这让我想起管理学大师的一句名言：行业第一打喷嚏的时候，行业第五可能已经肺炎住院了。

当你所在的细分领域里已经有一个巨头，消费者对品牌的认知固化也就形成了。任你钱多任性，都改变不了什么，人们只记得第一，先发优势很难被打破。

当然作为普通的求职者，我们不需要考虑这么多，只要第一家公司是能带给我们背书的，或者再退一步，能带给我们积

淀的，就是一个比较好的选择。

课程顾问主管的工作计划 课程顾问工作计划篇五

岗位职责1：课程顾问岗位职责1. 接待来访客户，帮助客户诊断学习中的问题;2. 向客户介绍尼克魔力少儿教育的课程，设计符合客户需求的课程;3. 帮助客户更详细的了解公司的服务模式，促成其在本中心学习;4. 跟进课程费用的支付流程及学员学习状况;5. 完成每月的课程销售任务并力争超越目标;6. 上级交办的其他工作。

岗位职责2：课程顾问岗位职责1、建立沃尔得少儿英语服务理念与口碑, 确保每月完成个人业绩指标与团队业绩指标;2、电话预约每周公开体验课程, 保持与现有学员的良好沟通与联系, 追踪维护好家长的问题反馈及需求;3、持续跟进公司潜在客户, 提供优质的服务理念, 保证每周公开课预约到访数量与邀访率;4、邀请潜在客户参与中心丰富多彩的活动, 以推进课程的销售;5、与中心到访家长进行课程规划沟通, 根据客户年龄和需求推荐合适课程, 安排教学部门对潜在客户进行英语能力评测;6、定期接受公司教学体系, 教材体系, 销售体系培训, 公开课演讲培训与相应考核, 提高自身综合素质, 掌握销售技巧。

岗位职责3：课程顾问岗位职责负责课程的推广及客户的开发与维护。

电话邀约客户、上门接待、咨询，促成签单，完成月度销售任务。

做好咨询登记表的记录，定期对客户进行回访，收集客户需求信息以及消费习惯等信息，分析客户需求与反馈，不断进行工作反思。

积极参与部门和公司组织的各种培训和学习，不断充实个人

涵养与销售沟通技巧。

协助建立和维护客户服务管理系统和学院管理系统。

协助处理教学中的日常事务，协助其他部门完成教学中心组织的各种活动。

岗位职责4：课程顾问岗位职责1、通过电话和面对面与家长沟通，挖掘家长实际需求，帮助家长了解公司的服务；2、为学生进行测评并制定切合实际的学习和进步方案；3、协助主管确保完成计划销售额，并确保利润率；4、进行老客户的回访及信息的反馈工作；5、在主管指导下开拓新市场，增加新客户。