

网销工作总结和计划 年初工作计划(汇总5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

网销工作总结和计划 年初工作计划篇一

在学校两址办学的状况下，协调好校内校外的各项工作。

办理上级及校外来的公文、函件等日常公文处理工作、保管校章，收文、发文，完成各项临时工作。

配合其它部门参加各级各类评选、督导、展示、研讨等活动。组织国际联校学科评估活动。

加强自身思想建设，不断提高政治素质和业务素质，提高管理水平，提高服务潜力。

二、人事工作

1、聘任20__年4月：聘任意向调查表；20__年7月：签订协议(在职、见习、试用、外聘返聘)

2、考核：

推行教师职业道德考核制度和奖惩制度，与我校《教师评价》相结合，落实海淀区《师德评价手册》。

(二)教师培养，“十五”继续教育工作

按照区教师继续教育办公室的统一要求，做好“十五”继续教育教育工作。

- 1、英语口语潜力：经过努力，我校已有50人到达规定标准，继续组织未达标教师参加辅导及测试。
- 2、应用信息技术潜力：参加计算机a级考试，协调组织教师参加区继续教育办公室组织的统一培训。
- 3、校本培训：继续以专家讲座、学科教科研活动、学历达标等多种形式开展；加强对教师自学的要求。
- 4、加强教师素质建设，引导教师自主发展，如：写一笔好字、做好教师职业生涯规划等，努力提高教师自我心理调节及心理辅导潜力。
- 5、配合其它部门，做好体育教师的继教工作。

(三) 新进教师的各项工作

完成新进教师的培训、考核、转正、调入等各项工作。

(四) 协助各部门，培养骨干教师，宣传优秀教师的成功经验，促进“两名工程”实施；探讨适合我校的优秀教师培养模式。开展各项评优工作。

- 1、加强师德建设，开展“师德先进”的评选工作(校级、中心级)。
- 2、开展“青年先进教师”的评选工作(校级、区级)。
- 3、做好各级“学科带头人”、“骨干教师”的评选工作(中心级、区级)。

(五)做好工资管理工作，逐步建立我校个人工资档案。

(六)做好社会保障系统的各项工作，完成失业保险及养老保险(外聘教职工)的年度审核工作，本学期重点做好外聘教职工的医疗保险工作。

三、档案工作

1、完成年鉴的整理工作;各口上交每月大事记。

2、完成上学年档案整理，个人档案交师大档案馆。

3、根据上级文件及各项检查要求、我校具体状况，逐步完善我校档案管理办法。

网销工作总结和计划 年初工作计划篇二

针对学生情况，教学的时候需要注意在备教案和学案中增加趣味性，以此来提高学生对英语学习的兴趣。对他们要想办法在巩固基础的同时进行知识与技能的提高，使他们逐渐适应考试题型、掌握做题的技能。针对这种情况，就需要更加深入地研究教材，根据学科特点及学生特点研究切实可行的课堂教学模式。努力探索适合学生特点、学生乐于接受的教学方法及模式。同时，要进行分层次教学因材施教，使学生在原有的基础上有所提高。

经过一年的英语学习，有部分学生已逐步掌握了基本的学习方法和技能，从考试的成绩来看，(1)、(2)两班学生的英语学习情况不容乐观，学生英语水平普遍下降，一部分学生已经对英语失去了信心，一部分学生觉得英语越来越难，渐渐力不从心了，针对这种情况，教学的时候需要注意在备课中增加趣味性，以此来提高学生对英语学习的兴趣，同时注意在面对绝大多数学生时，注重打好基础，从最基本的东西抓起，注重复习的有效性，避免走马观花，急于求成。

针对这种现状，在本学期的英语教学中，特作如下计划：

1. 认真钻研教材和课标，精心备课，明确每堂课的基础内容和拓展内容，满足不同层次学生的不同需求，做到上好每一堂课。在课堂上注重激励机制，鼓励学生学习，并让他们体验学习英语的成就感，不可忽视差生的学习和情感，不可盲目追求效率和进度。

2. 对学生因材施教，尊重学生个体差异，力争让不同学生全面发展；

3. 充分利用课堂作业与课外作业，严格要求学生抓好落实，强化所学，力争让每位学生皆有所获。

4. 加强直观教学，提高课堂教学效率。

5. 在课堂上积极开展丰富多彩的英语活动，提高学生兴趣。

6. 课后加强个别辅导与答疑，做好培优补差。

7. 教师个人要不断学习，加强自身素质和业务能力的提高。

8. 注意分层次教学，对不同层次的学生在作业的布置上体现出不同的要求，让他们在原来的基础上都有各自的提高。注重课堂学生知识的反馈并及时调整教学进度。

9. 注重阅读教学，采用精读与泛读相结合，多种学习方式相结合，培养学生的英语阅读能力和技巧。

10. 培养和提高英语书面表达能力。

1、认真备课，钻研教材，抓紧课堂教学，做到当堂内容当堂掌握。

2、运用各种不同的肢体语言设施来辅助教学。

- 3、在课堂上多开展一些有趣的活动、游戏让学生在活动中学习英语，在生活中学习英语。
- 4、多为学生营造一些学习氛围，如：课堂上创设情景，要求学生对话。
- 5、要求学生在课余时间尽量运用已经学习的英语进行对话。
- 6、多与学生交流，进行口语交际训练。

希望各位教师能够认真阅读最新一年初中八年级英语教学工作计划，努力提高自己的教学水平。

网销工作总结和计划 年初工作计划篇三

年度销售目标600万元；

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，然后而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，然后将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

2. 跻身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；

3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。

4. 市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，代替省内同水平产品的一部分市场。

战略核心型市场---长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场----郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场-----娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场----吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

4、渠道策略：

（1）分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。然后二是工程商客户，是我们的基础客户。

（2）渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议□b.采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟

上□c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。然后不能以低姿态进入市场□d.草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场□e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念□a.开放心胸□b.战胜自我□c.专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。然后团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和带给的支持等说明。

网销工作总结和计划 年初工作计划篇四

本学期是推进学校教学改革，促进内涵发展的关键学期。学

校工作的总体思路是：按照“提高教学质量，提高办学层次”的发展要求，坚定“文化引领、品质提升、特色强校”的发展策略，进一步挖掘潜力，提升内涵；打造品牌，扩大影响；强化管理，夯实基础。具体工作计划为：明确一个目标，实施三大创新，突出五个重点，抓好十个方面的工作。

一、明确“一个目标”，加快学校品牌内涵建设

紧紧抓住我国加快发展现代化职业教育的有利时机，按照既定的发展规划，坚持改革创新，突出内涵发展，积极为申报“国重”和“高技”创造条件，全面提升办学层次和教学质量，打造有特色、有内涵、有实力的独具“江南”特色的品牌技工学校。

二、实施“三大创新”，激发和释放学校发展活力

1. 实施管理模式创新，激发制度活力。在制定学校《制度汇编》和《教职工手册》的基础上，进一步健全学校规章制度，完善学校目标管理和绩效管理机制。抓实抓细制度落实，推进管理水平整体提升，改进教育管理方式和服务方式。建立科学、高效的决策机制，逐步优化和丰富学生管理模式、教学管理模式、校企双制办学模式、招生宣传模式、后勤服务模式和队伍建设模式的内容，全方位打造具有“江南”特色的教育管理模式。

2. 实施队伍建设创新，激发人才活力。贯彻落实《中共中央国务院关于全面深化新时代教师队伍建设改革的意见》，创新师德师风建设机制，切实提高师德师风建设的针对性和实效性。完善招聘、选拔、培养、激励机制，全面提升中层干部队伍的执行力。加强教师专业素质能力培训和培养，强化“一体化”教师队伍建设，增强教师专业技能和实践教学能力。加强班主任队伍建设，落实班级考核制度，一周一公示，一月一总结，对优秀班主任定期表彰。实施“传帮带”，促进青年教师尽快成长。组织教职工开展文体活动，改善精

神面貌。

3. 实施评价方式创新，激发内生活力。加强课程管理和教学监控，探索推进教学评价方式改革创新，在教学内容、教学方法与模式、教学质量与管理等方面实施全面评价，坚持发展为本，明确“教”与“学”质量指标与改革方向，把评价的重点落实到教育过程评价之中。突出学会学习、健康生活、责任担当、实践创新等核心素养，做到综合考核、量化评测，促进学生全面发展。

三、突出“五个重点”，推动学校发展取得重大突破

1. 突出教学改革重点，健全教学质量保障体系。继续推进系部改革，坚持放管结合、责权利相统一、激励与约束相对应，不断完善系部管理构架、健全系部制度体系，进一步明确校系两级教学管理职责，理顺校系两级在教学计划管理、教学组织管理、教学运行管理、教学质量管理等各类教学管理活动中的相互关系，做到分工明确，协调一致。深化教学改革，不断摸索有效的教学模式，彻底改变满堂灌的教学模式，建立轻松，和谐，快乐的学习氛围，提高学生对教学的满意度。

2. 突出专业建设重点，打造示范特色品牌专业。优化专业布局。坚持紧贴市场、紧贴产业、需求结合，做好人才需求预测和专业设置管理，论证并考虑增设国际货代专业和航空服务专业，使专业设置更合理、特色更凸现。打造特色专业。选择基础条件好、与区域经济发展结合紧密、校企合作优势强、办学水平和就业率高的专业，确定建设目标和阶段性重点任务，完善人才培养方案，改革课程体系，创新教学模式，提升专业水平，倾力打造，形成品牌，做强、做大、做特、做成示范，扩大社会影响力。完善专业建设长效机制。加强专业建设指导委员会建设，切实发挥指导、参谋作用，定期研究专业建设与课程改革。

3. 突出人才培养重点，提升人才培养质量。以提高人才培养

质量为核心，在实践教学、校企合作、“工学结合”、“顶岗实习”、“双证”制度、“订单式”培养等各方面完善人才培养模式，实现课程标准优化与人才培养方案修订同步，促进校企共同制订人才培养方案，将生产劳动和社会实践融入人才培养过程，教学过程对接生产实际过程，实训过程对接岗位实际工作过程，加强学生岗位职业能力培养，提升学生技术技能水平和可持续发展能力。

4. 突出产教融合重点，促进校企合作全面升级。深入贯彻《国务院关于深化产教融合的若干意见》和六部门印发的《职业学校校企合作促进办法》，进一步拓宽校企合作渠道，创新合作模式，推动与企业深度合作。深化与现有合作企业____等企业的合作办学，建立长期稳定的合作关系。积极开拓校企合作实习基地建设，增加数量，提高质量，力求实现每个专业都有实习基地。积极开展校企合作交流活动，推进教师深入企业跟岗实践，完善校企合作育人机制。

5. 突出文化引领重点，提升校园文化品位和育人环境。以建设优良的校风、教风、学风为核心，以优化、美化校园环境为基础，以丰富多彩、健康向上的校园文化活动为载体，进一步提升校园文化品位，创造良好的育人环境。持续开展江南理工校徽、校旗、校歌、校训等系列核心文化学习宣传活动，凝聚全校师生的文化共识，增强文化自信。进一步丰富学校内涵文化架构内容，加大中华优秀传统文化的宣传和教育力度，开展“读”“诵”“唱”“讲”“画”“演”等活动，形成独特的文化系列活动。加强对学生社团的引导，搭建社团展示平台，引领学生个性成长。

网销工作总结和计划 年初工作计划篇五

上学期，我校教育教学工作在上级主管部门的关心支持下，教学常规落实到位，教研教改成绩突出，实现了学校全面发展的目标。本学期，我们将继续立足我校教育发展的实际，

以素质教育和教育现代化工作为目标，以课程改革为中心，以课堂教学为重点，深入开展教学研究，树立“以学生发展为本”的教育思想，不断更新教学观念，促进教师的教学行为和学生的学习方式的转变，着力努力提高课堂效率，全面提高教学质量。

强化提高全校教师课堂教学质量，加大课堂教学改革的步伐，着力打造高效课堂，实现学生主体，老师主导地位，真正把课堂还给学生，全面提高学生素质。力争在镇级、县级优质课比赛中取得好成绩。

- 1、加强教学常规管理，健全各项规章制度，稳定教学秩序，在社会上树立良好的形象。
- 2、加大教师培训工作和导学案备课工作的力度，取得实效，提高教师整体素质，提高教学质量。
- 3、着力打造“高效课堂”，努力提高课堂效率，要求教师严格按

课表上好课，教好书，育好人，严禁砍课，停课的现象发生，随时抽查各门学科的上课情况。对于随意缺课的教师进行通报。

- 3、认真做好周检查和月监控工作，教导处每周组织备课组长对教师的教案进行周签字，并检查教师的听课，学习情况，做到一周一落实，一周一公布，每月由各科组组长对教师的备、教、改、辅、考等教学常规进行一次检查，检查成绩纳入教师考核。

- 4、认真落实好月考制度，重点抓好命题、考试、评卷、评讲等环节，教导处将对各年级、各学科的月考情况抽样检查，并将检查结果公布。

5、严肃考风考纪，每次考试前先做好学生的思想工作，对考风考纪提出严格的要求，考试过程派专人负责，对提前交卷和考试作弊的学生进行严肃处理，对于不认真负责的教师给予严惩。

6、加强对第二课堂的活动管理，搞好学科竞赛辅导，负责第二课堂的教师要做到计划、时间、内容、地点等方面的落实，认真备好课上好课。教导处要派出人员严格检查，并确保第二课堂的质量，力争取得优异成绩。

“以研促教，以研兴校”是每一所学校富有生命力的关键所在，教师参加教育科研，能提高理论修养，更好地指导教学实践，提升教育教学品位，本学期我校将在上学期基础上进一步下大力气，以教学研究促进教学质量的全面提高。

1、以制度强化教研工作。教研工作立足本校，以实际出发，完

善《校本教研制度》、《教学评价制度》、《教研制度》，从制度上保证每一位教师自觉探索教学改革，重视教材研究，教法研究，学生研究，在研究反思中提高教学实践能力，全面提高教育教学质量。

2、认真组织落实教师讲、听、评课活动，制定切实可行的措施，对于在教研教改中做出成绩的教师给予一定的奖励并在教师年度考核中加分，对于积极参与教研活动的教师通报。每周星期二、三、四的第三节课分别为文科组、理科组、英语科组的教研时间，星期四晚上为评课及业务学习时间。时间的统一，有助于科组教师交流、沟通与学习。要求教师每学期听课不少于10节，教导主任等领导听课不少于20节。

3、通过公开课、研讨课等形式，深入开展课堂教学研究，大胆进行课堂教学改革，努力构建符合本学科特点的“高效课堂”教学模式。特别对“高效课堂”课堂教学模式中“导

学—互动—展示—评价”各环节认真进行探讨，落实到实际教学中。扎实开展集体备课活动，共同进行导学案编写与使用的研究，真正做到把课堂还给学生。

4、落实课题研究工作。以课题研究为龙头，加大课题研究力度，做好“十二五”课题研究过程管理工作。特别对本学学期申报的“初中数学“三维”课题优秀论文、优秀教学设计、优秀微课评比活动”的课题研究，学校认真制定课题研究的实施方案，成立课题研究领导小组，制定切实有效的方法和措施，保证“三维”课题实验研究有效进行。

学校制定下达20xx年中考、小升初考试工作目标，我们将采取一切可行的措施，充分调动毕业班师生的积极性，确保中考、小升初任务的完成。

1、各科教师要制定详细的复习方案，抓紧复习进度，各学科必须于3月底完成新科教学，到四月下旬完成第一轮系统复习，4月下旬至5月下旬阶段以分类复习为主，5月底至考前阶段以综合训练为主。

2、各科教师要制定详细的复习方案，抓紧复习进度，小学六年级各科目必须在四月底完成新授，到6月完成第一轮系统复习，6月初至6月中下旬阶段以分类复习为主，6月底至考前阶段以综合训练为主。

3、进一步完善毕业班工作的各项管理，使毕业班的教风学风成为全校的表率。

4、各备课组要通力合作，认真研究中考、小升初试题，切实把握各学科知识的深难度和能力要求，做到集体备课，分科实施，统一测试。

5、加强对毕业班学生进行心理辅导，确保毕业生有一个良好的应考状态。

6、抓好学生的辅导，强补弱科，带动总分。