# 2024年机械员工作计划和总结(62篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-12

*机械员工作计划和总结一提高全民消防意识，预防和减少火灾事故，确保人民群众安居乐业，保障和促进城区建设和经济发展为目标，切实预防和减少火灾事故的发生，确保人民群众的生命和财产安全。通过开展消防安全工作，建立健全社区消防安全管理体制，开创“消防...*

**机械员工作计划和总结一**

提高全民消防意识，预防和减少火灾事故，确保人民群众安居乐业，保障和促进城区建设和经济发展为目标，切实预防和减少火灾事故的发生，确保人民群众的生命和财产安全。

通过开展消防安全工作，建立健全社区消防安全管理体制，开创“消防安全管理规范、制度落实、责任明确、常识普及”的社区消防工作新局面。

(1)总结积累经验，以点带面、点面结合，推动消防安全工作的全面深入开展。

(2)加强消防业务指导，社区将以书面报告等方式邀请消防工作人员到学校、居民区及辖区重点防火单位对消防安全工作进行业务指导，使消防安全工作落实到位。

(3)利用一些节假日在群众聚集的地方作消防安全知识宣传，和以板报、横幅、标语形式进行大力宣传活动。

1、社区成立消防安全工作组织机构，明确分工，落实责任，制定本辖区消防工作实施方案，细化任务，及时部署。

2、完善并落实消防安全工作任务和目标，结合社区实际，扩大宣传覆盖面，提高宣传工作质量，增强宣传教育效果，全面推动社会化消防宣传工作的深入开展。

3、加强社区基础，社区消防要边建设，边工作。社区每季度对本辖区居民住宅楼防火检查宣传不少于一次，要对辖区情况进行全面的调查摸底，包括企业事业单位、个体工商户、学校、商铺，通过摸清底数，建立健全社区消防工作档案资料，确保社区消防工作健康，有序地开展。

机械方面个人工作目标和计划（扩展4）

——个人工作总结和工作计划10篇

**机械员工作计划和总结二**

在公司领导下，20xx年以公司成立初期制订的工作计划为指导，紧紧围绕公司的经营方针开展工作，在全体员工的紧密配合下，经过这一年的努力，公司取得了一些成绩，整体上在朝着好的方向发展。为了更好地认识到实际工作中的缺点与不足，以便于下年度的各项工作的顺利实施，特将本年度工作总结如下：

1、强化内部管理，提升员工素质。

20xx年xx月，我经过应聘和选拔来到了公司，这对于我来说是一件值得高兴的事情，这是一份自己心仪的工作。

加入的这四个月，对于我来说是一种成长与进步的历程。从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序。第一次参与工作；第一次的协议签订；第一次参与签订协议时客户的讲解；第一次参与讲解里的专业知识运用。这些之于我首先都是要用心去学习，然后必须要熟练运用在工作中的每一个细节里的，然而我这四个月的工作，并非尽如人意。这段时间自己深刻反省过后，我在这里既对自己前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

2、公司各项业务进行情况

20xx年在公司领导的安排下，着重对业务员进行了公司文化、发展目标、经过短时间的努力工作取得的令人非常满意的成绩！

由于公司成立时间不长，人员经验不足，制度尚不完善，20xx年公司主要存在以下问题，而且需要尽快改善：

1、公司员工的执行力有待加强，由于公司人员年龄较为年轻，在工作中经常出现疏忽，没能很好地执行公司领导的思路。尽管在经过培训后有了较明显改善，但仍需加强自身职业素养以更好地完成工作。

2、员工之间的协作力需要进一步改善，公司员工虽然分工明确，但是相互之间的业务缺乏进一步的了解给工作带来了不便，这需要培养员工之间的默契。

3、销售工作需要加强进度提升效率，虽然有区域性竞争等客观因素的影响，但是公司的销售管理工作确实存在问题，主要表现在：推销意识薄弱，最基本的客户访问量太少，更多的时间是在做一些服务性的工作；工作随意性大，销售人员的工作主动性不够；培训力度不够致使技术力量薄弱，缺乏专业的销售人员，销售人员收集市场信息的能力，销售技能欠佳，致使销售工作尚没有达到预期目标。

20xx年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，20xx年会是我在的陪伴下蜕变的一年。

（一）增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

（二）勤学习，提高业务能力。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。大学四年所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如“协议内容的计算”“征地拆迁动员工作”等，面对这些问题，我首先要自己先多了解，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色。

（三）勤动手，坚守工作职责。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做也言语的巨人，行动的矮子。不论是办公室的日常事务，还是协议的签订，我都要用心做到更好。同时，这次要抓住沿沟庄协议签订的契机磨练自己，凭借公司的良好环境提升自己。

（四）勤思考，理论联系实际。

工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提高，多读多看，学习政策法规，拆迁条例等方面的知识，提高履行岗位职责的能力。

（五）勤动笔，提升专业独立性。

勤写勤练，为了熟练协议的签订工作，要在平时多下功夫，训练自己做到签订协议时胸有成竹，相信自己，游刃有余。要努力重视自己的专业独立性，学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。

希望和机会是留给能够面对伤害，并且懂得封存疼痛的人的。不舍弃一些执念，大概永远都没法邂逅接下来的风景。无论别人怎么看待我，或者我自己如何探测生活，重要的是我必须要用一种真实的方式，度过在手指缝间如同雨水一样无法停止落下的时间，要知道自己将会如何生活！现实挟裹着一种莫名且直白的巨大冲击，在不经意间以不容拒绝的姿态渗透进我的生活，一直在昭示着某种必须走过。很多时候，我们无法去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程就好。所以初心莫忘，谨以自勉。

20xx年销售工作目标是：维护和稳定现有客户，重点开发潜在新客户。根据市场行情，有针对性地制定销售目标及销售计划。

20xx年加强销售工作重点要抓好几个基础工作：

1、加强销售目标计划的管理，拟定阶段性销售计划，适时进行分析总结和考核。

2、保持与客户的联系与交流，增进感情。

**机械员工作计划和总结三**

以“\*”重要思想为指导，进一步\*思想，实事求是，作好本职工作。牢固树立“全心全意为人民服务”的思想，加强政治学习，争当学习型人才。提高自己思想政治素质，树立良好的“人类灵魂工程师”的形象。

以开放的教育和全新的家长工作面貌为亮点，踏实工作，强化服务意识，做到“笑脸迎家长，爱心献孩子”。在教育观念上树立一儿童教育为本的观念，力求体现教学内容生活化，教学形式活动化，教学方法游戏化，教学手段多元化的最新课改理念，注意将各领域的内容整合起来，使幼儿在生活中学习，在与人，事物接触中，认识中获取经验，获得发展。

在保健方面认真做好每天的第一工作是开寝室窗户，保持寝室的通风良好。午餐前用清水清洁桌面一遍，餐后做好教室的保洁工作，留给孩子干净舒爽的学习环境。玩具柜、玩具、用具等物品用消毒液消毒，保证每月都晒足够阳光。使孩子在整洁舒适的环境中健康成长，为幼儿营造通风、干净、温馨的学习环境是我的责任和义务。

在孩子的生活常规中，让他们养成良好的自理习惯。学习有规律的放置书包、鞋子、衣服等自己物件的常规。不咬手指，不把玩具放入口中，保持衣服整洁。

养成饭前便后及手脏是洗手的习惯，学会自己卷衣袖，如何真确的使用香皂来清洁自己的小手，用毛巾把手擦拭干。进餐方面要他们养成安静而愉快，坐姿自然，细嚼慢咽，不挑食，不浪费，不用手抓菜，不剩饭菜，不掉饭，不弄脏衣服，正确使用餐具等。以生动语言诱食，提高促进孩子食欲，培养良好饮食习惯和有规律进食，帮助幼儿克服的依赖性，培养幼儿的独立性。

(一)加强教育教学理论学习，提高个人的教学质量，使幼儿在德、智、体、美等方面全面发展，并让他们能够从玩中学，学中玩。

(二)加强思想业务学习，加强职业道德教育，加强责任心，规范言行，加强精神建设，做到“五讲、四美”，当好幼儿的镜子，用自己的一言一行、一举一动去潜移默化幼儿。业务上精益求精，敢于改革创新，紧跟形势，适应时代的要求。

(三)认真学习幼儿园内的各项规章制度，做到上班不迟到，下班不提早，外出要报告。当班教师不能擅自离岗，不能走廊闲谈，避免意外事故发生。

(四)做好安全、卫生工作，强化安全管理，加强“安全第一”的意识，做到时时事事处处讲安全，并必须做到“四勤“眼勤、嘴勤、脚勤、手勤”，发现不安全的隐患及时处理，杜绝事故的发生，确保幼儿的人身安全。并且做好安全教育工作，对幼儿进行自我保护意识教育，教育幼儿不玩火，不跟陌生人走。要求当班教师点名，并做好交接班工作，发现问题汇报，妥善处理。

(五)培养幼儿良好的生活卫生习惯，正确使用手帕及自己的一巾一杯，养成饭前便后洗手的良好习惯，保持仪表的整洁卫生。培养幼儿良好的进餐习惯，做到爱惜食品，不挑食、不浪费;午餐后组织幼儿散步或做安静游戏，并且保证幼儿的户外活动量，促进幼儿身心健康发展。

(六)提高自己对幼儿的管理和教学能力。多向富有教学经验的搭班老师学习，注重榜样借鉴、内化，争取尽快提高自己对中班年龄幼儿的管理和教学能力。

抓好教育教学工作，提高教学质量，教育教学做到面向全体幼儿，因材施教，因人施教，各班级制订出科学的、符合本班幼儿实际、切实可行的教育教学计划。注重幼儿的思想品德教育，做到正面教育，教育教学做到科学化、标准化、规范化。坚持用普通话，积极开展教研活动，在改革创新方面有所建树。

(七)继续加强家长工作的开展，做到与家长适时、有效的沟通。在新生开学前做好家访工作，并做到有访有记载。及时做好个别教育，不岐视差生，要爱护每位幼儿，与家长密切配合，共同教育好幼儿。

(八)在备课中，积极与其他教师共同研究，全面合作，努力促进教学的进度与学生的接受力相挂钩。认真学习其他老师经验，提高备课和上课的质量。

(九)提高自身的教育技能技巧，如：绘画、手工制作、弹奏乐器等。

家园共育作为扩展教育时空，发挥各种教育资源的一种手段，努力建立新型的家园关系，即互相信任，互相尊重，互相学习，互相支持。充分发挥家长的作用，通过各种形式的活动，帮助家长建立全新的育儿观。

目标一：让幼儿成为健康的人：

根据幼儿发展目标和个体特点，与家长共同制定行之有效的培养计划，对幼儿进行良好品德和生活卫生习惯的养成教育，让幼儿受益终生。

目标二：幼儿成为快乐的人

1.教师接纳和尊重每个孩子，和孩子建立爱的双向情感联系，让被爱的`快乐伴随孩子的幼儿园生活。

2.打破班级界限的混龄活动，让孩子体验与人合作和交往的快乐。

3.创设情境，让幼儿体验在逆境中战胜困难和成功的快乐，养成乐观向上的社会适应能力。

目标三：让幼儿成为艺术的人：

1.独具匠心的环境创设，处处体现了艺术生活化、自然艺术化的教育理念，提高儿童对色彩美、形式美、材质美的审美能力。

2.重幼儿艺术个性，因材施教，让幼儿的艺术天赋得到更好地发展，让每个幼儿都具有一种艺术爱好和特长。

**机械员工作计划和总结四**

由于村党员年龄偏大，文化水平偏低，加之有少部分党员出外工作，使教育管理工作难度更大，影响我村基层党组织的建设。针对这一情况，在20xx年我们要开展以下几项工作：一是对村党员进行详细资料整理，根据党员的年龄、行业、文化等特点进行分类指导;二是设立3个党小组，完善管理架构;三是实施党小组长职务补助，调动积极性，同时制定相应岗位责任制，增强工作责任感;四是对农村党员要严格组织生活制度，开展民主评议活动等多项活动，提高党员素质。

针对我村村领导班子不健全这一难题，恰逢20xx年村换届选举，我村力争在今年村换届选举中，完善领导班子;另外，由于上级对农村要求越来越规范，我所在的樊家川村虽然拥有党员活动室，但由于所在时间较久，存在屋顶排水不畅、院子需硬化等维修问题，因此，在20xx年我村要努力争取乡政府的支持，维修好村党员活动室，使它成为既可提供休闲好去处又可作为开社员大会的场所。

继续抓好计划生育工作。计划生育，是一项利国利民的大事，是一项需要我们时刻去面对的重要工作。尤其是在我们这样的农村，百姓的家庭条件尤为艰苦，每个家庭养育更多的孩子只能带来更多的家庭负担。晚婚晚育，少生优生才能促进我们村民整体素质及生活条件的进步。20xx年我村要广泛开展“关爱女孩行动”、“婚育新婚进万家”、“少生优生”等宣传教育活动。引导广大居民群众树立科学文明进步的婚育新观念，营造浓厚的计划生育法治氛围。

今年，我村的卫生工作围绕创建文明乡村的总体目标，强化“以人为本”的理念，从根源上治理脏乱差的局面，使我村的居住环境有了很大的改善，从而努力营造一个绿色整洁的樊家川村。

我所在的村残疾人、老年人较多，今年我村要加强扶贫帮困，努力搞好社会保障工作。村干部要及时掌握本村的残疾人、老年人的生活状况，努力为他们提供最好的服务。积极做好法规和政策的宣传，及时发放救济款。

新型农村社会养老保险、农村合作医疗工作，这两项工作已经成为我村的常规性工作。特别是针对今年合疗费用的调整，农民是否能够按期缴费成为一个比较棘手的问题，我村要早动工，早做村民的思想工作，力争我村的这两项工作提前圆满完成。

作为远程教育的站点管理员，在新的一年要组织村民多观看一些农业技术、党的方针政策、普法节目等，使我村村民能够跟上时代的步伐，成为有文化、懂技术、会经营的新型农民。

今年是换届选举年，在今年的换届选举工作中，我村要提前做好换届选举的宣传及动员工作，让村民熟悉换届选举的法律法规程序，严格按照法律程序来选，选出村民满意的县乡领导、代表。

另外，在新的一年，作为村的书记助理，要做好一些常规工作，如：禁牧工作、防火防汛工作、安全生产工作、督促村民进行枣果树管理以及文档工作等。

总之，在新的一年里，我会更加更努力的学习，树立求真务实的工作作风，努力提高自己的思想觉悟和工作效率，为把村建设成一个富强民主、文明、绿色整洁的新农村而努力工作!

**机械员工作计划和总结五**

一、指导思想

以《新课标》为指导思想，把激发和培养学生学习英语的兴趣，使学生树立自信心、养成良好的学习习惯和形成有效的学习策略，发展自主学习的能力和合作精神放在首位。结合我乡目前教育教学情况，从学生的实际情况出发，以转变教学观念、改革教学方式和学习方式为突破口，搞好本学科的教育教学工作，确实提升课堂教学效率。

二、课改实施目标

1、通过课改实施，教师应深入领会课程的基本理念，开拓思路，创新方法，以英语为本，以育人为本，全面实现课程价值和课程目标。

2、以培养提高每个学生的英语口语表达能力为宗旨，通过学习，培养学生思维能力、想象能力和创新能力，激发学生英语学习兴趣。

3、建立以学生发展为中心，以师生互动为主要方式的新的教学模式。

4、探索在新课程背景下教师的专业发展，努力使自己成为新课程的有效执行者、积极建设者。

5、建立新型的评价体系。对学生行进学习兴、情感、策略发展状态、相应学段所学语言知识和技能的掌握情况与综合语言技能运用能力等各方面进行全面的评价。

三、课改实施方法

为使英语课程改革不断的深入发展，以新的科研成果不断丰富实验内容，培养学生的兴趣、信心、策略和习惯，了解世界和中西文化的差异，拓展视野，培养爱国主义精神，形成健全的人生观。主要采取如下方法：

1、面向全体学生，注意因材施教，注重素质教育，面向全体学生的核心思想是使每一个学生都得到发展，学校和教师要为全体学生提供足够的英语教学时间、空间和条件，是他们充满自信的参与各项英语活动。并且积极创造条件，满足更多学生潜力的学生需要。

2、整体设计目标，体现灵活多样。

3、突出学生主题，尊重个体差异。即不机械的用统一的标准来要求每一个学生，也不强调学生单一的学习材料。尽可能满足学生不同的学习需要。

4、建立平等互动的师生关系，突出学生在教学中的主题地位，由于学生参与各项英语游戏与活动，便于教学过程中国师生交流。

四、实施模式

根据《王庄集乡联校推进课堂教学改革实施意见》，结合我乡目前小学英语教学实际情况，依据《中小学英语课程标准》，经研究特制订如下教学模式。基本模式是：热身活动新知呈现语言操练综合运用小结并布置作业。

第一、热身/复习活动（warming—up/revision）

此环节的目的是：激活大脑和激活已学知识。导入作为一堂课的开头，是非常重要的，关系到整堂课的效果，要让学生首选意识到已经上课了，应调整好状态投入到学习中，让学生达到精神饱满，把学生们的积极性调动起来，使他们积极参与课堂教学活动。通常有以下几种做法：

（1）师生问候法

这是每堂课教师和学生都要进行的一个环节，是师生间的一个互动环节，教师为了调动学生积极性，可改变问候方式，例如可将通常的用t：good morning， students。

换成t：good morning， boys and girls （or everyone）。

（2）提问法

问题会产生悬念效果，提出问题，能让学生的脑子先动起来，对于这堂课有一定心理准备。教师语言一定要生动幽默，具有趣味性。

提问形式可多样，可利用照片、图片或实物以直观的方式进行，如小学生英语教学中讲授 my family，学习如何介绍家人时，教师可先问学生：do you konw how many people there are in my family？ who are they？ 让学生猜，再出示自己的一张全家照，让学生看猜对没有，哪个学生猜得对。再逐步引入介绍家人的句型和有关家人的词汇。

问题还可以是多种形式的，可以是师生之间的，也可以是学生之间的，话题可以是多种类型的，如：天气、食物、问候、班级情况等。

通过提问可以激活孩子们的英语思维。小学生英语教学每周的时间不多，间隔长，每次学习的内容可能回到家里就忘了，回到教室，有了英语环境，他们就又能想起来，这是许多儿童及家长们共同意识到的一个问题。所以每次课前激发学生思维，积极投入到英语学习中，是一个关键的步骤。

（3）形象直观法

形象直观、突出，对学生会有吸引力，如在教人体五官及其他各个部位的单词时，教师可事先画好一幅小丑或巨人画，也可直接在黑板上画，再一边问一边把单词写在各个部位，这样既吸引了学生的注意力，也调动了学生的积极性，同时自然地引入新课。

（4）唱歌法

让学生唱或说唱一两首容易上口的、旋律明快节奏感强的歌曲，然后宣布上课。如sing some english songs（歌曲）、say the poem or chant（歌谣）。

（5）游戏法

从心理学角度看，游戏符合孩子心理发育特点，能激发他们的兴趣，游戏给语言学习带来快乐，也使儿童得到放松，能使他们全身心地投入学习，如：simon says， do as i do， not do as i say。

第二、新知呈现（presentation）认知、感知

新知呈现阶段是学生语言输入的最初阶段，是一节课的重点教学环节。新知识的呈现是学生对所学知识的认知，感知的阶段，新的知识信息进入学生的短时记忆，激活了长时记忆，建构起新的语言意义。

新知识的呈现方式是非常重要的，呈现方式应当直观、生动有趣，能让学生一目了然，了解这堂课所要学习的语言知识。呈现方式主要有：实物、图片、简笔画、挂图、ppt、录音、游戏、歌曲、歌谣、表演、等等。

教师通过录音、实物、图片、画、卡片、体态语言、动作、与口语相结合的方法，帮助学生感知、认知单词、短语、对话，在视觉感知实物或图片的同时，听觉感知词、词语、对话的音调、结构、语句。教师用直观的手法展示新知识，学生也直观地感知新的语言材料并从中获得操作的模式，这是活动的定向阶段，是智力活动的准备阶段，学生从中了解活动的内容，知道做什么和怎么做，在头脑中构成活动本身和结果的表象。

如小学生英语课本中：world you like some apples？，教师可拿着苹果问学生：would you like some apples？ 同时把该句型书写于黑板上，或出示事先写好的卡片，然后教学生回答：yes， i would like some/no， thanks。之后可让学生拿着苹果去问其他同学。

这阶段的教学原则是：

（1）设置真实语境。

（2）聚焦重点语言。

（3）优选呈现方式。

（4）体现短时高效。

第三、语言操练

操练活动形式：问答，替换，歌曲，歌谣，游戏，竞赛，表演，扮演。

（一）模仿机械练习

模仿练习是在知识呈现的基础上，在学生对新的语言材料认知、感知的基础上，将外部物质活动进行内化，通过大量的机械模仿练习，把所学知识与该知识运用的触发条件结合起来，形成条件化知识，在头脑中储存大量的如果那么；的产生式。

如学生对would you like some apples？ yes， i would like some/no， thanks。进行模仿练习之后，就会形成这样的条件化知识：听到 would you like some apples？ 想吃则说 yes， i would like some。反之则说：no， thanks。

学生先跟着教师重复，再听录音重复、如小学生英语中有一部分属 lets sing； lets chant；practice 等部分，小学英语教材中有学唱：38首歌曲，lets chant， lets do部分，旋律简单、易记、易答，主要是让学生模仿、记忆语言材料，尤其是 lets chant （说唱）、lets do（做一做）部分，该部分主要把该课的句型和主要词汇融入到说唱的一些句型中。简单的旋律，明快的节奏，有助于学生学习、记忆主要的新的语言材料。这样，不好记忆的、枯燥的内容也能记住了。模仿练习的组织形式可多样化：

（1）双向式练习（in pairs）：同座或前后、左右两人操练。

（2）小组式练习（in groups）：前后左右四人为一小组，交替练习。

（3）纵向式练习：按座位向后连锁式练习。

（4）横向式练习：按座位横向连锁式练习。（学生可围坐成一圆圈进行练习）

（5）大组式练习：按纵向分成两个大组，问答式练习。也可分成男生组，女生组或自由组合成两个组练习。

（6）角色扮演：可让学生对一小短剧分角色扮演，学生可主动承担所扮演的角色，最好能模仿各种不同的声音。

不同形式交替使用有助于激发学生的兴趣、增加新鲜感、好奇心，但教师须把自己融入到学生之中，与学生进行双向交流。其次，教师要起好组织，监控作用。另外，练习材料必须紧扣教学内容，可用课文、录音内容，也可自己准备练习材料。最后，练习时还须注意因人而异，对程度好的学生，可多安排一些内容，对程度差的学生，要适当提供帮助。否则，会挫伤学生的积极性。另外，还须把握好时间，不宜过长。

（二）操练情景操练

以上练习属机械模仿练习，时间长了，学生会失去兴趣、降低学习积极性。在完成模仿练习后，教师应及时创设情境让学生进行替换练习、借助设置的情景给学生进行替换，不再是机械式练习，内容是限定的，但情景可帮助学生摆脱控制，灵活运用语言结构进行操练。替换练习须围绕一定的语言设计，也可利用教材内容。教师须尽量采用直观的手段，如图片、照片或简笔画，让学生据以做替换练习；教师可以板书于黑板上供学生参考。可从词、词语到句子三种形式的替换。如词：in the desk/pencil—box/bag—classroom；词语：show me your pencil、clap your hands、snap your fingers；句子成分：i am writing sentences、she （he） is sing a song、we （they or you） are listening to music。

第四、应用知识综合应用

综合应用是在替换练习的基础上进一步放松控制，让学生综合应用所学知识，把单项的语言技能提高到应用英语进行交流信息的能力。这一步跨度大，练得好更能达到活用的水平。要更好地达到这个目标，须借助情境、图表、实物等直观手段。

如教师拿着 cinema（电影院）卡片要求学生以此展开对话，很多学生都能说出以下句型：

（1）sa： how do you go to the cinema？

（2）sb： by car。

（1）sa： when does the cinema open？

（2）sb： at 7：00。

（1）sa： how much is the ticket？

（2）sb： 20 yuan。

（1）sa： how often do you go to the cinema？

（2）sb： once a month。

教师还可以用各种主题、图画或实物来训练学生综合应用语言的能力，如把 weather（天气）、animal（动物）、number（数字）、color（颜色）、food（食物）、fruit（水果）等词写在卡片上，让学生抽，抽到哪一类，自己选一个同伴，就此进行对话。教师也可以拿着一实物和学生进行对话。

在整个教学过程中，都是以听说训练为主，但中间须穿插学生的读写训练，如补充问答、填空、听写、造句、描写图画、朗读课文及带有画的小短文、做字谜游戏等，游戏可使枯燥的语言学习与机械操练变得生动、活泼、趣味无穷。同时在上述五个阶段过程中，应动静交替进行。在进行了一些动的活动如说、说唱、模仿练习、操练之后，应进行较安静的活动如写、听一听、画一画、勾一勾等。这样，能使小学生不会对每一个环节的单一的教学内容或教学活动感到疲劳而失去兴趣，反而更能激发小学生的兴趣，使他们更有新鲜感，更能集中注意力。要达到这一目的，整个过程的各个环节必须自然衔接，节奏适中，从导入呈现模仿操练应用这五步教学模式中，学生的听、说、读、写都能得到训练，形成陈述性知识向智力技能转化，达到自动化。通过练习，增加学生灵活运用知识的机会，学生在整个教学活动中，是教学的主体，在练习与操练运用中，学生对基本知识达到熟练掌握程度，能获得成功的喜悦感，就更增加学习信心和兴趣

第五、布置作业（homework）

教师在布置作业时，一定要注意口头与笔头的结合，语言知识与语言应用的结合。

除常见的机械性的作业外，教师应多布置一些创编对话、说说做做、调查、特色作业（如单词卡片、英语小报）等形式多样的作业。

五、课堂教学改革的具体措施

（一）转变观念

1、组织教师认真学习本实施方案。

2、校本研究，组织教师观看课堂教学视频资料，讨论课堂教学的改革办法。

3、开展学习交流活动。定期举办教师沙龙，探讨自己在英语教学的出现的问题及对策，着眼于自己小课题研究，撰写学习交流体会等。

4、外出学习。

（二）示范引领

首先树立标课，带领全体英语教师学习标课，然后在自觉实践，本小组成员在深入指导课堂教学。

（三）保障机制

为保证课堂教学改革落实到每个课堂并取得实效，实行以下保障措施：

１、成立英语课堂教学改革指导小组

第一责任人：唐xx

具体责任人：王xx、林xx、邓x

2、组织管理本学科教师集体备课（包括研究教材、分析学情、探究学法、编写教案等）；

3、人人上好教改合格课

每期安排好一至二轮教改合格课。青年教师的课改标准要求人人合格，凡评价不合格者，均要求再设计、再上再评，每期必须达到合格水准。

4、组织本学科教师定期开展业务论坛，针对共性问题，群策群力想办法攻克；

5、及时发现课堂上的问题，及时探讨、分析、解决问题，形成纸质材料。坚

6、重在及时指导学生的学习方法，记单词的方法，朗读和背诵的方法，保证学生的时间。

7、持一线工作法，把问题解决在一线，解决在当日，提高工作效率。

8、资料积累：要注重对课堂教学改革期间有价值信息资料的积累；注重活动的音像、文本资料；注重过程性材料的积累。

**机械员工作计划和总结六**

时间总是转瞬即逝，新的一年到了，对于新的一年充满着期待，期待自已在工作中更上一层楼。下面是我个人20xx公司计划：

前台是公司对外形象的窗口，一言一行都代表着公司，接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚，点点滴滴都需要在实践中学习，在学习中进步。

要全面感受公司的员工关怀和重视人才文化，感染工作氛围，以积极乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时地和部门沟通，争取把工作做好，做一个合格称职的员工。这也一直是今后工作努力的目标和方向。

在以后的工作中也要不断给自己充电，拓宽自己的知识，减少工作中的空白和失误。在今后的工作中，我会努力提高自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量!

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。我将尽我的能力减轻领导的压力。完成自已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。

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推行工作中，作为公司一名职员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力配合。

我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自已的个人能力，提高自已的业务水\*，那么我们就这个社会淘汰。20xx需要不断的提升自已，让我们一起为了美好的明天而奋斗吧!

**机械员工作计划和总结七**

作为一名店长，要搞好店内团结，指导并参与店内的各项工作，及时准确的完成各项报表，带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工，建立和维护顾客档案，协助开展顾客关系营销，保持店内的良性库存，及时处理顾客投诉及其他售后工作。

一、早会---仪容仪表检查，开心分享工作心得及服务技巧，昨日业绩分析并制定今日目标，公司文件通知传达。

二、在销售过程中尽量留下顾客的详细资料，资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。可以以办理贵宾卡的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客(但要选择适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息)，既是对老顾客的尊重也达到促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、和导购一起熟知店内货品的库存明细，以便更准确的向顾客推荐店内货品(有些导购因为不熟悉库存情况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败)。 及时与领导沟通不冲及调配货源。

四、做好货品搭配，橱窗和宣传品及时更新，定时调场，保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体情况以便公司及时的采取相应的促销方案。

五、调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，积极愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

六、导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象大使，从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻保持良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解一定的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提高导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

七、做好与店员的沟通，对有困难的店员即使给予帮助和关心，使其更专心的投入工作。做到公\*公正，各项工作起到带头作用。

八、工作之余带领大家熟悉一些高档男装及男士饰品(如：手表、手包、皮鞋、男士香水、)甚至男士奢侈品品牌(如：lv、zejna、armani、hugo boss等)的相关知识，这样与顾客交流时会有更多的切入点，更大程度的赢得顾客的信赖。

在xxx年1月的居委会换届选举中，我继续当选为xx社区居委会副主任，具体分管的工作为城市管理和综合治理工作。在今年的工作中，我将紧紧围绕上级布置的各项工作任务和指示精神，结合社区实际，有序地开展工作，不断推动社区城市管理、综合治理等各项工作的开展。根据上级要求以及结合自己的实际，制定xxx年度的个人工作计划：

一、除做好分管的工作外，协助\*、主任督促、协调其他成员的工作，当好参谋和助手，完成\*、主任交办的其他工作。认真执行各项规章制度，做到办事公正公\*，居务公开，群众满意。

二、坚持以人为本，推进和谐社区建设，加强自身学习，贯彻落实“三项制度”， 主动联系群众，带头向居民宣传党和\*的路线、方针、政策，及时反映群众的意见、建议和要求。不断提高做居民工作、为居民谋利的本领，做到权为民所用，情为民所系，利为民所谋，不断完善服务，努力为群众办实事，办好事。

三、搞好社区综合治理，做好辖区内的\*\*工作，扎实解决事关群众利益的各种难点、热点问题，做好稳控、带访工作，力争把矛盾隐患化解在基层，维护社会稳定。抓好重大安全隐患的治理和消防安全的监管力度，让社区内的居民安居乐业、秩序良好。

四、搞好社区环境卫生，紧紧抓住文明创建的契机，加强社区居民的.思想道德建设，努力配合市政和环卫管理部门改善社区居民的居住环境，做到社区内净化、绿化、亮化、无脏乱差，确保环境整洁干净。

**机械员工作计划和总结八**

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑xx市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

**机械员工作计划和总结九**

总结了自己的一些成果后，就意味着20xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时,在选择客户的题目上走过不少弯路,那是由于对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

20xx年工作目标如下：

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，送一些小礼物或宴宴客户，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2个以上的新客户，还要有到\*\*\*个潜伏客户。

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，再做好预备工作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。在有些题目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：客户碰到题目，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，你是唯一无二的。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达到\*\*\*x万元的任务额，为公司创造利润。

以上就是20xx年销售工作计划与目标，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

1.建议公司生产的所有产品能拟定产品具体资料，一方面可对灯具的所有具体资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售职员在向客人先容产品时更清楚和肯定地向客人先容产品的各种的性能、材质、上风等，使得客人更加相信我们的专业水\*和实力;

2.适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间;

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需把握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，进步文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**机械员工作计划和总结篇十**

本学期，本教研组将认真贯彻教育局和学校的工作要点，在学校教导处工作计划的指导下，立足课堂、以实施课程改革和全面提高教学质量为目标，以提高师资整体素质为核心，以提高课堂教学效率为重点全面开展教育教学活动。教研活动继续以理论学习为先导，案例分析为载体，以问题为核心，以带着问题实践—反馈—调整—再实践为基本模式，深入常态课堂，跟踪质量，认真搞好教学研究、教学指导和教学服务，扎实有效开展教研活动，促进教师、学生共同发展。努力提高数学教学质量。

我们组认真贯彻执行我校教学工作会议精神，认真做好备、教、改、导、考、析等各个环节的工作。充分发挥备课组的作用，规范备课组活动制度。各备课组定期（每周一次）开展集体备课活动，做到统一教学内容、进度、练习、考核。提高课堂教学质量的根本出路在于深化课堂教学改革，提高课堂教学效益。在教学中，我们根据学生实际，准确地确定教学的目标，适度地提高了教学起点和难度。要坚持贯彻启发式教学的原则，坚持以学生为主体，以能力训练为主线，不断激发学生学习的`兴趣，培养学生的应用意识、创新意识和实践能力。以备课组为单位设立资料库，如电子教案库、习题库、试题库、课件库、教学论文集锦等，从而逐步建立起科组的资料库。落实听课制度。按学校规定，每学期每位教师听课15节。我组老师全部都能按照学校的要求，完成15节的听课任务。积极开展第二课堂活动，加强补差辅导，全面提高学科教学质量。

不断地对学生进行正确的学习态度和科学的学习方法的教育。数学的教学就是要不断提高学生数学思维的能力，学习态度的好坏，关系到学习是否主动，是否刻苦，要变“要我学”为“我要学”。而学习方法的好坏，关系到学习是否有成效，教师既要向学生教方法，又要指导学生自己总结积累方法。要把立足点放在让学生学会“独立思考”、学会“探究学习”中来。要注意学生数学素质的培养。在教改方向上，九年级主要从提高学生的数学素养和应试能力上进行教学研究和教学改革，重点是把学生尽快地引上正轨，同时进行培养学生自学能力的实验。以培养优生和缩小后进生作为教改的突破口，关注农民工子女教育问题，用鼓励去激发学生的学习热情，用赞赏点燃学生智慧的火花，鼓励各位教师根据所教学生的特点和教学实际，确立自己的教改课题。对于较好的年段三分之一的学生，组织每周一次的提高辅导，定员、定时、定内容。对于学困生，各班根据每次小单元考情况，及时对学困生进行补缺漏，细水长流。总之我们教研组要多进行合作交流，发挥整体效能。教师间要建立积极互助的伙伴关系，加强在教学活动中的参与和合作，分享教学资源，形成教研合力，以便尽快提高教研组整体教学水平。

教研活动要求：

（1）我组根据学科和年级段特定制定研究课题，每周开展一次集体备课，确定内容和中心发言人。

（2）认真组织开展好教研活动。集体备课要注意三个结合：要与学习新的教学理念相结合；要与专题研究相结合；要与上课、评课相结合。

（3）本学期每个备课组老师都要围绕专题，按计划上好一节教研课。具体安排见计划安排表。

（4）认真执行学校制定的《教学工作考核方案》。认真组织配合教务处备课、作业的检查。要求每位教师要切实做好备课和作业批改工作。

活动安排

二月份：

1、传达学科教学计划；教师制定各种计划、备课。

2、各备课组长谈本学期教学计划。

3、进行寒假作业展评，教师期末总结评比。

4、推门听课、组织骨干教师示范课

5、参加区教研室优质课比赛复赛。

三月份：

1、数学各个领域分版块整合教学研究

2、参加区教研室优质课比赛决赛

3、规范落实教学常规并进行抽查

4、数学观摩课进行研究汇报。

四月份：

1、组织阶段教学质量监测，并结合监测结果搞好质量分析

2、期中常规检查、优秀教学常规展评

五月份：

1、进行全校解决问题能力比赛。

2、组织第二轮课堂教学过关达标课

六月份：

1、组织我校各组长召开教学研讨会

2、教师基本功比武

3、期末复习研讨会

4、期末检测、考核有关工作

5、组织教师做好学期工作总结，探寻下学期教学改进措施。

**机械员工作计划和总结篇十一**

一年已经过去，回顾过去的一年，机械厂在公司董事会与总经理班子的领导下，各方面工作都取得了一定成绩。新的一年里，我们将继续沿着公司董事会、总经理班子指引，抢抓机遇，迎难而上。扎扎实实完成公司下达的各项生产任务，力争各项工作更上一层楼，企业效益更上一层楼，为全面树立春风科学发展形象而不懈努力。现将下年度工作计划拟定如下：

以公司本年工作计划要求为依据，全力保障合同订单中所要求完成的生产任务，即销售订单5000万加超产任务3000万，共计8000万的生产任务。同时充分发挥深澳机械的优越条件，在满足自身需求的前提下，积极引进外协零部件加工业务，力争完成外协收入300万的加工任务。

针对今年的成本超支问题，20xx年机械厂将严格做好成本控制，增收节支，开源节流。首先是在合同总价70%的生产成本上下功夫，抓好成本管理，千方百计确保百分之五以上的成本利润。其次是严格控制好生产中的浪费现象。在生产环节，我们将严防计划的重复，杜绝重复生产造成的浪费，同时，我们将持续加强领料管理，要求车间切割板料时，现场需有人管理，防止大材小用；采购外协环节，我们将继续实行货比三家得原则，选择质优价廉的供货商，努力降低采购

成本，同时，采购时经常与技术部沟通，避免少够而影响生产，多够而增加库存的情况发生，尽力杜绝额外成本的产生；第三是减少外协加工产品数量。20xx年的成本超支的一个重要原因是外协产品数量太多，由于原材料价格的整体上涨，导致我们外协产品的价格也节节攀升。为此，机械厂从问题的根本着手，将充分利用好深澳机械的加工能力，力争实现在明年外协产品数量基础上减少30%~50%的目标。

今年在质量管理方面，我们将更加深入的贯彻执行《关于加强质量管理的补充规定》的文件精神。从去年的执行情况看，整体效果较好，但仍有做得不到位的地方，因而不足之处将成为我们今年重点突破的方向。

今年我们将从企业文化、标准化管理、标准执行和工作行为等方面，持续推进厂部的质量管理工作。在致力于抓好技术和管理的同时，着重培养员工的质量意识，突出质量管理过程中“人”这个关键因素。把质量管理的要求切实落实到工作的每一个环节之中。

认真做好每个环节的检验签字工作，同时做好记录存档，以便有据可查。一个产品生产出来，谁生产，谁装配，谁检验，都要做到一目了然。一旦产品发生质量问题，我们将依据签字记录，追查相关责任人的责任，绝不姑息，对严重违反质量管理工作的员工将严惩不怠。

在企业管理方面，我们把6s管理、安全生产、加强产品质量以及提高团队的执行力作为今年企管工作的重点。

6s管理是一个长期的过程，要想从根本上提高产品质量，需要我们的工作规范化、标准化、程序化、细节化。而这些要求正是6s管理的精髓之所在。去年我们在6s管理方面取得了一些阶段性成果，而持续的宣传、学习、执行才能强化我们的6s管理成果，因而今年是我们6s管理成果强化年。

安全生产是企业得以\*稳运行的保障所在，其责任重于泰山，任何时候都不能掉以轻心。只有安全生产工作落到了实处，企业效益才有增值的可能。20xx年机械厂的企管重点之一就是安全生产，我们将督促好各车间各部门的安全生产工作，把各种隐患消灭在萌芽状态。 团队的执行力，关系一个团队效率的高低。是一个团队能否创造效益的标尺。没有好的执行力，再好的决策也是空谈。为此我们将在团队执行力上狠下功夫。杜绝领导说归说，下边不执行的现象出现。同时提倡领导适当授权，用强化问责制的方式来提升团队的执行力。

人才培养是一项长期而艰巨的系统工程，而企业竞争归根结底是人才的竞争。回顾过去一年的人才培养历程，虽然我们取得一定成效，但新招收的大学生，能够完全独立承担本工作岗位的职责，尚需一段时间的历炼，因此，在今年的人才培养的计划中，我们将一如既往的加强这方面的工作。

技术人才的培养模式，依旧采用理论与实践结合的方法，先从图纸工艺着手，掌握一定的技能，再到车间、外地实践，让他们在实践中得以提高。这方面培养工作具体由刘工负责；同时，我们将不断加强对新进人员的思想教育工作，勉励他们在业务上刻苦钻研，尽快掌握产品的性能、设计和制造，使之成为公司独当一面的人才。管理人才的培养，由厂部负责，我们将依照春风公司“一点二实三性”的选人用人原则，考核选拔管理人才。同时要求管理人员既要熟悉厂内产品的构造及作用，又要注重人才的品德和素质，把德才兼备双料人才吸纳到管理队伍中来。

以上是机械厂年度的工作计划，如有不详之处敬请领导指示。

**机械员工作计划和总结篇十二**

家，要家的温馨；班级，正是要把班级里的每个成员带到这种氛围中，让大家以班为家，远离独处异乡的孤独与寂寞。

“凡事预则立，不预则废”，要组建起一个美好的大家庭，必须要有自己的计划和安排，要有班级的新颖、独特之处。因此，机械二班组织了班委讨论并制定了计划书，决定从以下几个方面建

鉴于部分同学不能迅速适应大学生活导致成绩下降的情况，我们决定进行优者帮助落后者的行动，以宿舍为单位，根据同学自愿与班委制定相结合的办法让大家行动起来共同进步

课堂秩序也是我班必须严肃对待的一大问题。它不仅影响了自己和他人，更影响了老师的上课情绪。班委成员必须以身作则，并带动其他同学上课积极配合老师的工作，搞好课堂气氛。

好的体质决定好的学习状态，体育与学习是紧密结合在一起的。在体育方面，除了积极带动同学参加学校、学院组织的各项体育比赛与活动外，我们还会通过晨练、趣味性体育比赛、班级联谊赛等方式带动同学对体育的积极性，让每一位同学都拥有健康的体魄。

班级建设要有自己的独特之处，要把自己班级特色表现出来，这样的班级建设才算成功。

精简活动，提高质量。我们从同学的角度评审本班构思的活动后，删减了部分内容，力求每一项活动都尽其可能地让每一个都参加进来，每次活动都能给同学带来思考，每次活动都会有意义。班委成员商议后决定本学期开展的班级活动有：春游、爱心活动、棋类比赛、篮球比赛，寝室文化周等。

在以后的工作中，我们既要回顾过去，又要展望未来。取其精华，去其糟粕。起点，就是我们的赢点；机械二班，就是大家放飞梦想的地点。明天，明天的明天，必会出现二班同学共同又有的辉煌！

**机械员工作计划和总结篇十三**

作为一名店长，要搞好店内团结，指导并参与店内的各项工作，及时准确的完成各项报表，带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工，建立和维护顾客档案，协助开展顾客关系营销，保持店内的良性库存，及时处理顾客投诉及其他售后工作。

一、早会，仪容仪表检查，开心分享工作心得及服务技巧，昨日业绩分析并制定今日目标，公司文件通知传达。

二、在销售过程中尽量留下顾客的详细资料，资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。可以以办理贵宾卡的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客（但要选择适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息），既是对老顾客的尊重也达到促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、和导购一起熟知店内货品的库存明细，以便更准确的向顾客推荐店内货品（有些导购因为不熟悉库存情况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败）。及时与领导沟通不冲及调配货源。

四、做好货品搭配，橱窗和宣传品及时更新，定时调场，保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体情况以便公司及时的采取相应的促销方案。

五、调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，积极愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

六、导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象大使，从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻保持良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解一定的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提高导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

七、做好与店员的沟通，对有困难的店员即使给予帮助和关心，使其更专心的投入工作。做到公\*公正，各项工作起到带头作用。

八、工作之余带领大家熟悉一些高档男装及男士饰品甚至男士奢侈品品牌的相关知识，这样与顾客交流时会有更多的切入点，更大程度的赢得顾客的信赖。

**机械员工作计划和总结篇十四**

忙碌的时候就没有空闲去在意时间了，这个道理在工作中尤为适用。在这一年来，工作忙碌个不停，所以时间过去的也很快。但对我来说，无论是漫长还是短暂，工作始终是工作，努力的去完成好自己的工作，才是意义所在。

回顾20xx年，在这一整年的工作中，我通过许多的方法和思想来对自身的工作进行优化，为此，也收获到了不少的经验和成果。如今，反思这一年，我将自己情况做如下总结：

在工作中，我严格遵照公司的要求，认真的在工作中做好改进，积极发展自身业务能力。并在工作的中认真完成部门中自身的工作和责任。一年来，在领导的培养和教导下，尽管不比最出色的xxx前辈，但也大大改进了自身的工作，在工作中不仅收获了更多的成绩，也得到了领导的认可。

面对今年来工作的改进，起初的时候其实我并没能适应这份变化，在工作中也总是犯错，但也正因为如此，我才能从工作的反省中认识自身在工作岗位上的问题，并更好的进行改进和提升。

除了在工作上的反省和总结，我也不忘利用自身的空闲时间积极的完善自己。如在午休和每天上下班的那些时间，我会利用手机等便携设备抽空看看工作相关的书籍。利用这些空闲的时间，一年来我坚持累积，不仅大大的扩展了我对xx行业的只是储备，也调整了我的心态，让我能在接下来的工作中充满动力。

此外，我还积极的发挥团队的作用，在生活中经常与同事们讨论学习，互相的交流不仅提升了我们的经验，也注意到了很多在日常没能关注的细节。更重要的是，这样的互动，还大大的提升了我们的团队能力，让我们的团队更加的团结，为xxx公司发挥更大的力量！

通过对这一年的总结，我认识到自己在工作中最大的问题在于“不拘小节”，xxx岗位的工作要求尽管没有这么细致，但对工作的灭一份仔细就是对工作的提升。正因为有这一份细节没能做好，我才没能收获更大的进步！为此，在下一年里：

首先，我要加强反思和自我的要求，积极的向其他前辈看齐。积极完善自身的工作要求。

其次，要学会提高要求，在工作中不断的提高自我的要求，为自己增加压力的同时也能带来更好的动力。

最后，也不要忘了多向领导请教，学习，并在工作中更好的扩展自己。

如今，20xx年已经成为历史，但我会在新的一年里取得更大的成绩，并不断进步，让自己跟随着公司的脚步，成为一名优秀的xxx员工！

**机械员工作计划和总结篇十五**

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。特对个人销售工作计划分析如下：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，xx产品品牌众多，xx天星由于比较早的进入河南市场，xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1）销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2）沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4）新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在xx区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以xx市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx市场可以用这一句话来概括：在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

机械方面个人工作目标和计划（扩展8）

——销售个人工作目标计划 (菁选3篇)

**机械员工作计划和总结篇十六**

依据新课改精神，为了全面提高学生们的综合素质，更好地将美术学习活动和学生的生活经验联系起来，提高美术学习兴趣，将本学期的课程上好，特制定教学计划。

本届五年级学生，当中的大部分都是喜欢美术这一学科的，他们渴望美，欣赏美，创造美。经过四年的训练，他们的对于审美能力的认识和表现都有了很大的提高，但是我清醒地认识到他们在通往美学德道路上还有走错路的情况、停滞不前的情况、倒退的情况等等，如：在造型、设色等方面综合能力较低，因此在教学中要对此进行针对性的训练，提高其造型、设色、构图等综合能力。这就要求在五年级的美术教学中我必须面向全体，兼顾个体的差异，对他们进行全方位的美育教育。

本册教材由绘画、欣赏、工艺三大部分组成。

绘画的基础知识：\*画、水彩画、素描、速写、记忆画、静物写生。

欣赏内容：美术作品中的动物、静物欣赏。

手工：纸工、泥工。

（一）、对学生进行美育教育，逐步培养学生对自然美、社会生活美、艺术美的感受，爱好和审美能力。

（二）促进学生智力和才能的发展。

（三）使学生掌握美术基础知识和基本技能

难点：是对学生造型能力和审美能力而言主要是指创造美这一目的。

重点：培养学生拥有较高的审美眼光，对美的表现力，能认识生活当中的真、善、美、丑。

所采用的主要教学措施或方法：

1、讲授谈话法；

2、演示法；

3、观察法；

4、练习法；

5、观摩、欣赏法

——个人工作方面自我评价3篇

**机械员工作计划和总结篇十七**

近几年，随着人们生活水\*的日益提高，我们医疗卫生事业逐步得到了有效的改善以及受到各级领导的重视和大力的支持，使得我们医护人员对自己的工作更加有信心。比如我们开展了优质护理服务以及健康教育的普及等等，就是我们最好的见证。从而反映了护理工作的重要作用和地位。护士对人民的健康做出了积极贡献，因此也受到了社会的尊敬，被誉为“白衣天使”。在这20--年即将开始的一年，作为一名护理人员，我也特地为自己制订了一份护理工作计划：

一、继续加强学习，提高自身专业素质。尤其是对本科的一些常见疾病的相关知识作进一步的深入学习，以利于临床实践的有效应用。

二、全力协助护士长做好病区的有效管理，如积极发放满意度调查表，发现问题积极处理和改进，带动病陪人参加公休座谈会，鼓励他们说出自己的意见和提出有效的建议，为我们日后的工作得到更有效的帮助。制作有意于患者的一些宣教手册，能确保到每一位患者易于接受和理解。明确自己的职责，使自己的优质护理服务到位，以“三好一满意”为标准来要求自己，做到让患者满意，领导放心。

三、严格遵守本科的各项规章制度，做到上班不迟到，不早退。积极参加科室内及院内举行的各种学习活动。

四、认真做好领导分配给我的各项工作和任务。

五、\*思想，为科室的发展提建议和意见，竭尽所能为科室创造更多的.效益

六、加强跟主管医生、病人及其家属的交流与合作，努力构建现代化科学的医患模式，正确妥善处理好医患关系。

七、协助同事做好科室工作，做到工作责任明确、资源共享、团结互助，共创科室优良的环境、优秀的服务、优越的业绩。

八、护理事业是一项崇高而伟大的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为科室的发展作出自己应有的贡献!在即将迎来的20--年，我会努力改正缺点和不足，做好自己的工作，对病人负责，对自己的工作负责。努力、努力、再努力!

机械方面个人工作目标和计划（扩展3）

——消防员个人工作目标和计划

**机械员工作计划和总结篇十八**

一、工作目标：

实现在新课改中学生全面发展、个性发展，可持续性发展及教师自身可持续发展，促进学校教育教学工作再上新台阶。

二、具体目标：

1、以全面提高教师整体素质为目标，探索教师专业发展途径，为教师搭建成长平台。

2、给学生一个空间，让他们自主探究，发挥创造力，与教师共建生命课堂。

3、从营造健康和谐的校园文化入手，让教师和学生在课堂^v^同成长。

三、工作方法：

在需要状态下学习;在研究状态下工作;在创新状态下发展。

四、实施途径：

立足新课改“以人为本”的理念，学校将建立以“教师课堂”为主阵地，以“校本教研培训”为切入点，以“强化队伍建设”为保障的整体改革方案，实现学生主动和谐发展，培养具有可持续性发展的人才。

㈠“让课堂动起来”，创新育人方式

新课改最倡导的两大转变为——实现教师教学方式的转变，实现学生学习方式的转变。“让课堂动起来”正是构筑课堂互动式转变的着眼点，也是学校实施新课改的“令旗”。学校将从以下方面入手进行探索实施：

1、创建充满活力的课堂教学机制，开展多种形式的岗位练兵活动，不断促进新课堂理念能在各学科课堂实践中的渗透和落实。围绕新课标要求，强化备课立足于“两个要点”：促进学生发展，引导学生学会学习。克服“以教代学，依教材表演”的倾向。力求上课实现“三个沟通”：即全员活动，人际沟通;教学整合，文化沟通;师生调适，心灵沟通。课后要求每位教师必须做好“三个反思”：学生的核心地位是否得到凸显，学生的学习热情是否得到激发，学生的思维是否得到激活。

2、为学生而设计，为学生的发展而教，学校不断构建新的课堂运行机制“让课堂焕发生命的活力”这是我校落实新课改提出的口号，我们认为“课堂世界”应该是一个动态的，活生生的，教师和学生共同交流促进，共同成长发展的场所。教师只有充分认识到这一点，才会感到工作是快乐的，从而激起自觉上好每节课的愿望，才能最大限度地促进学生的发展，我们努力实践以达到课堂上师生共同参与学习，不断追求进步与成长，相融共济的境界。拟从以下六个机制的构建上体现“新课堂的新面貌”：

⑴、建立“营造情景，利用情景、促进情景”的丰富多彩的课堂“情景”机制。

⑵、建立着眼于“参与度、亲和度、自由度”的课堂平等交往的“对话”机制。

⑶、建立“收集典型课案、观摩课堂实录、名师现身说教、设计课堂说评”的随机而变的课堂“应变”机制。

⑷、建立课后反思机制，具体要通过教学小结，反思日记，教学经验文章，座谈会，建立评课卡等信息，利用它们的整理和推广完善课改理念在实践中的应用。

⑸、建立以整合信息技术与学科课程为一体的课堂教学丰富多彩的“体验”机制。

⑹、不断尝试搭建师生沟通的平台，畅通师生交流的渠道，通过书面传递，日记对话，聊天谈心和共同活动等多种形式增进师生的积极互动，融洽师生关系，建立起课堂拓展的“场外交流”机制。

3、不断创新学习方式，倡导和推动自主、探究、合作学习

学校要以各学科为主体，立足教材的作用在于用的观点，积极组织学生以主题调查报告、小论文、小提案、小交流、小介绍等多种形式培养学生探究能力。充分发挥图书室、阅览室、小书架等具有个性化、创新性学习的平台的作用，借助教师的主导作用在课堂中尝试运用分组学习法、讨论法、辩论法等来推动互助性学习。 此外，学校还要将利用读书活动、课外活动、班会活动、社区活动、慰问演出活动为突破口，让学生接触生活，从而能够学会自己、他人、社会、自然的和谐共处。

㈡坚持“校本研究”，促进教师专业化发展

伴随着新课改的深入，我们直面的问题是——如何提高教师的专业化水平?如何激发全体教师参与课改的积极性?如何让学生得到真正全面的发展?我们认为教师的成长必须立足于教学实践，我们积极以 “校本研究”为突破口，着眼于“以校本为本”的教研活动三大要素：①教师要对自己的教学行为进行反思;②倡导同伴间的交流与互动，使教师的教育行为能够得到客观的反馈;③专业支持。立足学校本岗，融学、研究、实践为一炉。拟从以下几个方面进行探索和实施。

1、营造学习氛围，建全学习化组织围绕新课程改革，在推行校本研究的工作中将从以下四个方面抓起：

⑴培养教师养成读书的习惯。具体包括三个层面：学校组织学、年级组互动学，个人研究学。要求教师做到学中悟、学中做、学中思。

⑵为教师开拓学习资源，学校将会不断搭建专家与名师的舞台。采取走出去，请进来的方式，让教师带着困惑去学，带着启迪和反思开展工作，不断改进工作，每个人要向学校作学习成果展示汇报(心得体会与课堂展示)

⑶开展“教师论坛”活动。将教师集中的问题以互动参与的方式进行交流。让教师能在交流中发现更深刻、更精彩的见解，从而形成更为正确的认识。

⑷强化教师自我反思的渠道。我们将引导要求教师在新课程的践行中坚持多方面的反思，不仅是行为后的反思，更注重行动中的反思。

2、加强校本管理，促进教师专业化发展

校长在校本教研中起着至关重要的地位，优化的管理将对教师起着极大的促进作用。 校长要以身示范，制定校本研究管理制度。学校将明确建立领导干部兼课、听课、评课制度，倡导校长和老师在课程改革中同成长，学校将以保证校本研究顺利进行的角度建立五个校本研究制度。①校本研究制度;②校本科研制度;③理论学习制度;④管理制度;⑤激励制度。

让教师展示自己，不断搭建教师成长舞台。实施中我们将注意三个方面的创设。①每位教师均等机会展示自己;②创设必要的基础条件和物质条件激发教师内驱力。③鼓励教师个性化教学风格的展示和提高。

建立制度激发教师自我发展，具体将以考评制度和激励制度为着眼点，考评关注教师年度工作与月工作的结合，注重过程考核。激励制度力求做到多能多酬，技能享酬，真正实现教师的“要我做”为“我要做”。

3、创设课题研究的平台，让教师在科研中成长

问题课题化管理。我们提出“人人有课题”的口号，让课题研究源于校情。从计划、管理、实施反馈，总结一体化。倡导人人立项——人人学习——人人岗练——专业考评——专业研训、引导——形成成果的运行模式，由校教科室具体管理。

鼓励教师在活动中展示独特教学风格，学校将开展不同形式的以授课为主要内容的竞赛活动，激发教师研究热情和实践活动。

三、强化教师队伍建设，促进学校可持续发展

“在学习中进步，在研究中提高，在创新中发展“这是时代对教育提出的现实要求，也是时代对教师素质提出的挑战。素质教育呼唤着高素质的教师，建设高素质的教师队伍是全面推进素质教育的根本保证。提高学校教育教学质量需要雷小培养一支高素质的教师队伍，只有具有创新精神和创新意识的教师，才能培养出具有创新精神和创新能力的学生。 为此，在新的阶段下，我校将立足于新课改的实施加大对教师队伍建设的培养力度，从以下几个途径提出相应要求。

1、学高为师 身正为范

坚持师徳师风建设的长期性，不断强化师德建设，并赋予时代的气息。要求全体教师要以正确的方向引导学生，以高尚的品德影响学生，以渊博的知识教育学生，以科学的方法启迪学生。在不断强化制度建设中，通过形式多样、丰富多彩的师德教育，营造学校良好的文化氛围。

2、突出继续教育的时代性

**机械员工作计划和总结篇十九**

伴随着秋天的到来，我们又喜迎新的一学期，为了在本学期使九年级音乐教学搞的更好，特制定计划如下：

贯彻落实新课标新课改精神，培养学生一定的音乐技能，尤其注重培养学生学习音乐的兴趣，提高认谱、识谱的能力。更要使一部分学生转变思想(认为学习音乐无用，认为音乐课是副课)，切切实实提高学生的音乐素质。

(一)、唱歌部分

1、紧抠教材、大纲，教唱书本上的歌曲

2、遵循每节课前先教10分钟乐理知识，再教唱歌曲

3、教唱歌曲遵循先听录音范唱，再由教师教谱，教1-2遍词，然后教师弹琴生听音高自学，直到正确为止。

4、每学一支歌曲，下一节课应该进行检查，让个别学生起来演唱，若有不正确的地方师及时进行教正。

5、有学习有记载，有学习有考试。使学生真正体会到学习音乐课的意义。

(二)、发声训练部分：

在气息的控制下，逐步扩展高音;运用不同的力度、速度、音色表现;唱保持音时，声音要饱满;学习二声部合唱，注意音量的均衡，音色的协调。

(三)、欣赏部分：

结合音乐作品的欣赏，了解一些旋律的初步知识(如旋律进行的方式、特点和一般的表现意义)，以进一步加强情感体验的能力，加深对音乐形象的感受，进入比较深入的欣赏。

1、认真备课，做好前备、复备工作，为能使学生上好课做好充分的准备工作，备课时注意与新课标结合，并注意备学生。

2、因材施教，对不同的学生要注意采用不同的教学手法，使学生能够充分发展。

3、设计好每堂课的导入，提高学生的学习兴趣。

4、课堂形式设计多样，充满知识性、趣味性、探索性、挑战性以及表演性。限度的调动学生的积极性。并使他们限度地学到知识，掌握技能。并注意在课堂上采取一定的形式，培养学生的团结协作能力及创新能力。

5、多看多听其他学校的课程，在本校多实施，使学生开阔眼界。

第一单元2课时

第二单元2课时

第三单元3课时

第四单元3课时

第五单元2课时

第六单元2课时

机动与考试共2课时。全学期共16课时。

**机械员工作计划和总结篇二十**

根据目前的公司产品理念及价位，首先必须给产品定好方位，一个好的方向才能确保公司产品的良性发展，前面市场分析里面介绍了市场竞争力的转变，红酒行业终端市场已经开始转变成为厂家竞争的主要战场，红酒连锁店的扩张就是一个明显的例子。厂家要想在这部分市场站住脚，必须在服务与革新上有突破。鉴于公司现在的情况，我建议采取阶梯分散式开拓方法，所谓阶梯分散式开拓方法，就是区域先样板店后分散店，以点带面的形式开拓市场。在开拓市场的过程中方向是第一要素，方法是第二要素，这二者不可分离，必须有力结合才开拓出适合公司发展的市场。

根据公司与店的具体情况制定年销售任务，月销售任务，再根据市场的具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每月、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，并在销售完成任务的基础上，提高销售业绩。对与完不成的店面，要进行总结和及时的调整。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展不同阶段各种促销活动，制定合理有效的奖罚制度及激励方案（此项根据市场情况及时间段的实际情况进行。销售旺季针对红酒连锁专卖店实施力度较大的销售促进活动，强势推进终端市场销售。

针对现有的终端连锁店和代理商客户进行有效管理及关系维护，对每一个连锁店客户及代理商客户建立客户档案，了解销售情况及实力情况，进行公司的企业文化和公司产品知识理念的不定期有计划的传播，在旺季结束后和旺季来临前更要加大力度传播。了解代理商及连锁店经销商负责人的基本情况并建档进行定期拜访，相互沟通，制定销售计划及促销方案。

**机械员工作计划和总结篇二十一**

一、1-4吊钩流水线

1、机械部分

①检查电机固定螺栓有无松动。（每月）

②电机皮带松紧度进行调整或更换。（每月）

③对各轴承、减速箱进行检查并加注润滑油。（每季）

④对各传动链条的松紧度进行调整，并对全线加注润滑油。（每季）

⑤对所有挂钩检查有无脱落现象。（每季）

2、电气部分

①检查调速器是否正常。（每周）

②对电机电阻值进行测量是否达到要求。（每月）

③对灯具及其线路进行检查，对存在的问题予以及时维修或更换。（每月）

④检查控制箱内所有电器元件有无异常现象。（每月）

⑤检查各接线部位或接线端子是否牢固可靠。（每月）

二、1-10平板流水线

1、机械部分

①检查电机、链板固定螺栓有无松动。（每月）

②对各传动链条的松紧度进行调整，并加注润滑油。（每季）

③对各轴承、减速箱及各加油孔进行检查并加注润滑油。（每...

**机械员工作计划和总结篇二十二**

一、指导思想

《语文课程标准》明确指出：“学生是语文学习的主人”；“学生是学习和发展的主体”。根据学生身心发展和语文学习的特点，关注学生的个体差异和不同的学习需求，爱护学生的好奇心、求知欲，充分激发学生的主动意识和进取精神，倡导自主、合作、探究的学习方式。语文课程应拓宽语文学习和运用的领域，注重跨学科的学习和现代科技手段的运用，使学生在不同内容和方法的相互交\* 、渗透和整合中开阔视野，提高学习效率，初步获得现代社会所需要的语文实践能力。

二、实验内容：

义务教育课程标准实验教科书（人教版）一年级语文。

三、参加实验班级：

一年级6个班，共282名学生。

四、实施过程：

1、继续组织年段教师学习新课程标准，研究实验教材，探索教师如何教、学生如何学，采用集体备课的形式，切实落实好课改精神，创造性地使用新教材。充分使用示范课、优质课、观摩课等形式指导课堂教学；运用讲座、研讨、论文交流等形式，交流课改成果及成功的经验。

2、继续加强研究。教研组每周活动一次，把握教学进程，从标准的把握、实施的经验，到课例的设计、难点的排找，都一一通过研究来解决。及时总结交流每阶段的课改工作，确保新课程的实施沿着正确的轨道推进。

<p

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！