# 2024年工作计划内容(精选12篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-05-26

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。工作计划内容篇一一、本年度销售经理工作总结xx年即将过去，在...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**工作计划内容篇一**

一、本年度销售经理工作总结xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结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。

下面是公司xx年总的销售情况：

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。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，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在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。

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。

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销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理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。

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。

三、市场分析现在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，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xx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。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。

四、xx年工作计划在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个\*\*\*，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的\'建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**工作计划内容篇二**

我们带着希望和憧憬又迎来了一个新的学期，本学期我将继续在“课改”新理念和新的《课程标准》的指导下，以学生发展为本，齐心协力，落实好学校制定给我组的各项工作，更新教学观念，提高教学质量，规范教学过程。在完成教学任务的同时提炼自身的教学水平，在帮助学生发展各方面素质的同时，使自身的业务水平得到提高，再上一个新的台阶。

二、学生分析

本学期继续担任八年级三个班的化学教学工作，这些学生基础高低参差不齐，有的基础较牢，成绩较好。当然也有个别学生没有养成良好的学习习惯、行为习惯。这样要因材施教，使他们在各自原有的基础上不断发展进步。从考试情况来看：优等生占10%，学习发展生占30%。总体情况分析：学生两极分化十分严重，中等生所占比例不大，一部分学生对学习热情不高，不求上进。而其中的优等生大多对学习热情高，但对问题的分析能力、计算能力、实验操作能力存在严重的不足，尤其是所涉及和知识拓展和知识的综合能力等方面不够好，学生反应能力弱。

根据以上情况分析：产生严重两极分化的主要原因是学生在八年级开始接触化学，许多学生对此感到无从下手，不会进行知识的梳理，导致学生掉队，致使许多学生产生了厌学心理。

三、目标任务

1、理论知识联系生产实际、自然和社会现象的实际，学生的生活实际，使学生学以致用。激发学生学习化学的兴趣。培养学生的科学态度和科学的学习方法，培养学生的能力和创新精神，使学生会初步运用化学知识解释或解决一些简单的化学问题。

2、使学生学习一些化学基本概念和原理，学习常见地元素和化合物的基础知识，掌握化学实验和化学计算基本技能，并了解化学在生产中的实际应用。

3、激发学生学习化学的兴趣，培养学生科学严谨的态度和科学的方法。培养学生动手和创新精神。使学生初步运用化学知识来解释或解决简单的化学问题逐步养成自己动手操作和能力。观察问题和分析问题的能力。

4、针对中考改革的新动向，把握中考改革的方向，培养学生适应中考及答案的各种技巧。

5、重视基础知识和基本技能，注意启发学生的智力，培养学生的能力。

6、培养学生的科技意识、资源意识、环保意识等现代意识，对学生进行安全教育和爱国主义教育。

四、方法措施

1、重视基本概念和理论的学习。

2、备课、上课要抓重点，把握本质。在平日的备课、上课中要把握好本质的东西，

3、在平日讲课中学会对比。

4、讲究“巧练”

5、在平日要注意化学实验。

6、跟踪检查。

7、加强课堂教学方式方法管理，把课堂时间还给学生，把学习的主动权还给学生，使课堂教学真正成为教师指导下学生自主学习、自主探究和合作交流的场所。

五、教学内容

六、教学难重点

本学期教学重点：第五单元《化学方程式》，第六单元《碳和碳的氧化物》。

｛｝

教学难点：《化学方程式》，第六单元《碳和碳的氧化物》中课题二《二氧化碳制取的研究》。

**工作计划内容篇三**

使数学课堂更加高效充满活力，让我们的教学质量不断得以提高，特制定本学期我组的教研计划：

一、指导思想：

本学期我教研组将以学生全面发展、教师业务能力不断提升为目标，以提高课堂教学效率、教学质量、减轻学生课业负担为根本，加大教学研讨力度，坚持科学育人，扎实有序地开展数学教科研工作。

二、教研目标：

1、继承和发扬我组教师良好的师德修养、爱岗敬业的精神、良好的教风和教学研究的热情。在全组发扬团队意识、合作意识和竞争意识，形成浓厚的教研之风、互学之风、创新之风。

2、在学习、实践、研讨中更新教师的教学观念，探索，总结新课程的实践经验，进一步提升本组教师的教科研能力，组建一支适应新课标要求的数学教师队伍。

3、规范数学教学常规，教学质量再上新台阶。

三、教研措施：

(一)加强教材研讨、集体备课的研讨，坚持推们听课制度。

(二)继续实行互动听课，要求教师要把握好教材的重、难点和知识间的内在联系，创造性地处理好教材。广泛借鉴各种优秀教案，根据本校学生实际情况设计出优秀教案做好备课和研讨工作，各位教师要积极参与研讨，根据自己的教学风格进行个性化的修改，课后及时写好教学反思。

（三）本学期继续将把优化课堂教学，提高课堂教学质量作为我组的重点工作。进一步规范学生作业，切实减轻学生的课业负担。

**工作计划内容篇四**

销售计划的制定，必须有所依据，也就是要根据实际情况制定相关的销售计划，销售计划怎么写。凭空想象、闭门造车、不切实际的销售计划，不但于销售无益，还会对销售活动和生产活动带来负面影响。制定销售计划，必须要有理有据、有的放矢，必须遵照以下基本原则：

1、结合公司的实际情况；

2、结合市场的需求情况；

3、结合市场的竞争情况；

4、结合上一销售计划的实现情况；

5、结合销售队伍的建设情况；

6、结合竞争对手的销售情况。

销售计划怎么写

简明的销售计划的内容至少应包含以下几点：1 商品计划；

2 渠道计划；

3 成本计划；

4 销售单位组织计划；

5 销售总额计划；

6 推广宣传计划；

7 促销计划。

1 参考过去年度自己本身和竞争对手的销售成绩 ；

如本公司全年度自己本身和竞争对手的销售成绩比较，参考此类资料可列出销售量及平均单价的计算。

2 损益平衡点基准

明确写出计算公式。

3 事业发展计划销售总额

综合许多政治、经济、社会变迁资料拟出事业发展计划的销售总额。

4 召开会议作出最后的检查改进及最终决定

最终决定额是事业发展的基本销售总额计划，而各个营业部门的销售额目标可酌情予以提高，成为给部门的内部目标计划。

1、 收集过去3年之间的月别销售实绩

将过去3年间销售实绩资料进行认真的比较分析，从中找出内在的规律。

2 、将过去3年间的销售实绩合计起来

过去 3年的月别销售实绩总计起来。

3 、得到过去3年间的月别销售比重

以3年间每个月合计的销售额为标准，计算出因季节因素的变动而影响该月的销售额。 此后，将过去 3年间月别销售额比重予以运用在最后决定的全公司销售总额即可得到每个月的销售额计划。

1 取得商品类别销售比重

首先，将去年同月的商品类别销售比重及过去 3年左右同月的商品类别销售实绩等，找

出，计算商品别销售比重，了解销售较好的商品群及利润率较高的商品群。

2 酌情商品销售比重政策和调整销售比重

下一步，参考商品销售比重政策，利害关系人的意见及商品需求预测等项目来修正过去3年间及过去同月的商品群销售比重。3 用修正过的商品销售比重来设立商品别计划使用修正后的月别商品销售比重和月别销售总额计划金额即可得商品别的计划销售金额。

1 取得部门及客户的商品销售比重

将全年同月的部门及客户的销售比重予以分析研究。2 部门及客户商品销售比重的修正将实际的部门及客户商品销售比重按下列 3种观点予以调整：

（1）部门及客户的销售方针；

（2）部门主管及客户动向意见的参考；

**工作计划内容篇五**

20\_\_年，在扎实做好参合患者医药费审核补偿结算等日常工作的同时，着力做好以下几项工作：

一是在2.28日前做好20\_\_年未报销医药费的报销工作。

二是着力做好从网上在线结报，对联网的卫生室做好日常指导及培训工作。

三是继续强化宣传，并将宣传工作贯彻于新农合实施的全过程。让农民全面了解新农合政策，明白自己的权利和义务，让农民“知晓制度、享受制度、遵守制度”，进一步打好打牢新农合工作的群众基础。

四是进一步加强对定点医疗机构的监管和督查。坚持定期考核和动态管理制度，严格规范诊疗程序和用药行为，提高服务质量和服务水平，强化医疗机构监管，努力采取综合措施控制医药费用的不合理增长。

五是做好新型农村合作医疗制度与农村特困群众医疗救助制度的衔接工作。对新农合工作人员进行特困、优抚、五保等特殊人群的补助培训工作，通过新型农村合作医疗与医疗救助的协调互补，共同解决农民看病就医难的突出问题，努力为贫困参合提供合作医疗和医疗救助双重保障。

六是做好新农合工作人员及乡村医生的日常培训工作。加强对新农合报销过程中的审核工作，落实责任，确保新农合工作的平稳运行。

**工作计划内容篇六**

在新的一年中，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对2024年的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现2024年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

**工作计划内容篇七**

xx初二政治教师下学期工作计划范文1

通过教学使学生学会交往,提升学生的道德水平,培养学生的竞争和合作意识,增强处事能力,促使自身发展。教会学生与同学、教师结伴同行,走过美好的青春,走向幸福的人生。在冲突的学习中化解矛盾,健康成长。并掌握一定的法律知识,培养学生知法,懂法,用法。

教学内容分析:

共有四个单元:第一单元让爱驻我家,有相亲相爱一家人和我门共有一个家两课组成,本册书把学会交往作为主线,培养学生的交往能力是教学重点,第一单元以与父母交往作为开篇,有着现实的重要意义。第二单元学会交往天地宽,有在交往中完善自我和掌握交往艺术,提高交往能力两课组成,这一单元是要让学生学会与同学和老师的交往,是上一单元的深化。第三单元在合作中发展,有合作竞争求发展和合奏好生活的乐章组成,这一单元是前两个单元的扩展。第四单元我们依法享有人身权,财产权,消费者权,有法律保护我们的权利、伴我们一生的权利、依法享有财产权,消费者权四课组成。

教学重点:

通过教学使学生学会交往,提高学生的交往能力。教育学生学会做人,做一个懂竞争,知合作,能宽让,讲平等,善体谅,诚实守信的人。同时要学会运用法律武器保护自身的合法权益。

教学难点:

对于师生之间,学生与学生之间的矛盾如何化解。如何处理父母与子女之间的矛盾。克服逆反心理。教会学生形成良好的交往品德、掌握交往的艺术。

教学方法:

讲授法、讨论法、自学法、练习法。

学情分析:

本届学生绝大多数学习比较自觉,学习目的明确,主动性较强,上课精力比较集中,作业能认真完成,这部分学生不需要花费太多的时间。也有个别学生学习不自觉,上课精力不集中,讲话,不注意听讲,作业又不认真按时完成,教师要多用心。教师严格要求学生、转变教学观念、改变教学方法,使这一部分学生尽快进入学习状态。

实施目标的方法:

1、重视学生自主学习,注意学生的接受性,注重学生的互动合作,强化学生学习的建构性。激发和提升学生的体验,用活动激发和提升学生的体验。在亲身体验中发展。

2、注重学生的互动合作,互动活动蕴涵着人文关怀,在学生的互动活动中提高教学的实效性。突出探究式学习,主题探究是每一个单元的灵魂,如何组织主题探究。

3、加强学生的道德实践,讨论社会现实与自我成长的问题,根据学生实际和教学条件。

4、搞好教学还要抓好以下几个问题:

第一、充分了解学生的生活实际,这是教学的基础。

第二、分析透彻活动和材料,这是传授概念、观点的前提。

第三、组织好体验活动,这是促进学生内化的手段。

第四、指导好学生的实践活动,这是实践学生良好行为的途径。

xx初二政治教师下学期工作计划范文2

以培养学生的公民意识为中心，重点放在学生从法律上了解和认识到自己作为中国公民的权利和义务，知道如何去维护自己的公民权利，如何去履行自己的公民义务。最后把落脚点放在培养学生的社会责任感这一点上。

这届学生的基础一般，有一定的学习积极性，加之本学期学习有关法律的一些知识，和现实生活联系较紧密，学生比较感兴趣，容易调动学生的积极性。教师也要严格要求学生、转变教学观念、改变教学方法，使学生尽快进入学习状态。但也要注意有一部分学生学习不认真，成绩较差，要做好他们的工作。

权益，自觉履行义务。通过教学使学生了解和掌握有关权利与义务的基本知识和两者的关系，了解和掌握我国法律规定公民在人身、文化和经济方面的权利和义务，引导学生树立正确的权利义务观，崇尚公平和正义，做一个遵纪守法的讲文明讲礼貌的好公民。

在学生不断扩展的生活中，与别人打交道，不仅要学会交往、掌握交往的品德和艺术，而且必须正确处理权利义务关系问题。了解自己的合法权益和应该承担的义务，正确行使权利、自觉履行义务，是学习交往的继续，是进一步提高道德水平的需要，更是增强法律意识的需要，有利于进一步增强学生的公民意识。因此，按照课程标准学生逐步扩展的生活是本课程建构的基础帮助学生做负责任的公民的基本理念，以及权利义务等内容标准，围绕权利义务这一大的教育主题，综合建构本册的教学内容。具体内容分为四个单元，围绕正确对待权利义务、维护人身权利、维护文化经济权利、崇尚公平正义四个综合主题展开，设置了十课教学内容：国家的主人广泛的权利、我们应尽的义务、生命健康权与我同在、维护我们的人格尊严、隐私受保护、终身受益的权利、拥有财产的权利、消费者的权益、我们崇尚公平、我们维护正义。

1、理解权利与义务的关系，学会尊重他人的权利，履行自己的义务。

2、知道法律保护公民的生命和就健康不受侵害，了解法律对未成年人的生命和健康的特殊保护，学会运用法律保护自己和他人的生命和健康，不得侵犯和危害别人的健康、生命和权利。

3、了解法律保护公民的人格尊严不受侵犯,能够自觉尊重他人,运用法律维护自己的人格尊严。

4、知道法律保护公民个人隐私，任何组织和个人不得披露未成年人的个人隐私，能够自觉地尊重别人的隐私。关心和尊重他人，学会换位思考，能够与人为善。

5、知道公民有受教育的权利和义务，学会运用法律维护自己受教育的权利，自觉履行受教育的义务。

6、知道法律保护公民的财产，未成年人的财产继承权和智力成果权不受侵犯，学会运用法律维护自己的经济权利。

7、知道法律保护消费者的合法权益，学会运用法律维护自己作为消费者的权利。

8、懂得社会是一个合作系统，合作既带来利益也产生负担，合作需要公平，公平互惠的合作有利于社会稳定和个人的发展，树立公平合作意识。

9、懂得正义是面向每个人的，它要求每个人都必须自觉遵守制度规则和程序，没有人可以例外;能够分辨正义行为和非正义行为，养成积极健康的社会正义感，以自觉遵守各项社会规则和程序为荣,努力做有正义感的公民。

1、理解权利与义务的关系，学会尊重他人的权利，履行自己的义务。

2、知道法律保护公民个人隐私，任何组织和个人不得披露未成年人的个人隐私，能够自觉地尊重别人的隐私。关心和尊重他人，体会\'己所不欲，勿施于人\'的道理，学会换位思考，能够与人为善。

3、知道公民有受教育的权利和义务，学会运用法律维护自己受教育的权利，自觉履行受教育的义务。

4、懂得社会是一个合作系统，合作既带来利益也产生负担，合作需要公平，公平互惠的合作有利于社会稳定和个人的发展，树立公平合作意识。

教学方法

讲授法、比较对比法、情景教学法、小品表演法、小组讨论法、读书指导法、案例教学法、活动教学法、师生谈话法、社会实践法等。

1、教师要转变观念，不能用老方法较新教材，要选取多种适合学生的教学方法，激发学生的学习兴趣。

2、要联系学生和本地实际，面向丰富多彩的社会生活，选取学生关注的话题和案例，与学生共同分析和讨论，以提高认识，明确观点，树立正确的权利义务观。

3、教师的角色是学生学习的伙伴，主要任务是完成引导和点拨任务。教师要教会学生学习的方法，引导学生自主学习，主动参与教学活动，做学习的主人。

4、注意引导学生的情感体验和道德、法律实践。

**工作计划内容篇八**

一、学生分析：

今年本人任教初三化学课，初三年级的学生来基础高低参差不齐，有的基础较牢，成绩较好。当然也有个别学生没有养成良好的学习习惯、行为习惯。这样要因材施教，使他们在各自原有的基础上不断发展进步。总体情况分析：学生两极分化十分严重，优等生比例偏小，学习发展生所占比例太大，其中发展生大多数对学习热情不高，不求上进。而其中的优等生大多对学习热情高，但对问题的分析能力、计算能力、实验操作能力存在严重的不足，尤其是所涉及和知识拓展和知识的综合能力等方面不够好，学生反应能力弱。

根据以上情况分析：产生严重两极分化的主要原因是学生在初三才接触化学，许多学生对此感到无从下手，不会进行知识的梳理，导致学生掉队，同时学生面临毕业和升学的双重压力等，致使许多学生产生了厌学心理。

为了彻底解决了以上问题，应据实际情况，创新课堂教学模式，推行“自主互动”教学法，真正让学生成为课堂的主人，体验到“我上学，我快乐；我学习，我提高”。首先从培养学生的兴趣入手，分类指导，加大平日课堂的要求及其它的有力措施，平日认真备课、批改作业，做好优生优培和学习困难生转化工作。

本教材复习时常以以化学基本概念和理论，元素和化合物等知识，化学基本实验操作和实验操作技能和逻辑结构等为骨架。在理论和舒述中结合初中学生身心发展和学生的认识能力和发展顺序及他们对化学知识的认识顺序拟定的。同时从生产和生活的实际出发，适当拓宽知识面，以开阔学生的眼界，培养学生面向未来的适应能力，体现义务教育的性质和任务。

本教材体系的第一个特点是分散难点，梯度合理，又突出重点。以学生生活中须臾离不开的水、空气、溶液，以及碳等引入，学习元素和化合物知识，同时有计划地穿插安排部分基本概念，基本理论和定律。这样使教材内容的理论与实际很好地结合，有利于培养学生运用化学基本理论和基本概念解决生活和生产中常见的化学问题的能力，还可以分散学习基本概念和基本理论，以减轻学习时的困难。为了有利于教师安排教学和便于学生学习和掌握，每章教材的篇幅力求短小，重点较突出。

第二个特点，突出了以实验为基础的，以动手操作能力要求，每一块中都有有许多学生实验和实验探究，同时又注意了学生能力的培养。

1、理论知识联系生产实际、自然和社会现象的实际，学生的生活实际，使学生学以致用。激发学生学习化学的兴趣。培养学生的科学态度和科学的学习方法，培养学生的能力和创新精神，使学生会初步运用化学知识解释或解决一些简单的化学问题。

2、使学生学习一些化学基本概念和原理，学习常见地元素和化合物的基础知识，掌握化学实验和化学计算基本技能，并了解化学在生产中的实际应用。

3、激发学生学习化学的兴趣，培养学生科学严谨的.态度和科学的方法。培养学生动手和创新精神。使学生初步运用化学知识来解释或解决简单的化学问题逐步养成自己动手操作和能力。观察问题和分析问题的能力。

4、针对中考改革的新动向，把握中考改革的方向，培养学生适应中考及答案的各种技巧。

5、重视基础知识和基本技能，注意启发学生的智力，培养学生的能力。使学生学习一些化学基本概念和基本原理，学习几种常见的元素和一些重要的化合物的基础知识，学习一些化学实验和化学计算的基本技能，了解化学在实际中的应用。

6、培养学生的科技意识、资源意识、环保意识等现代意识，对学生进行安全教育和爱国主义教育。

1、重视基本概念和理论的学习。

化学基本概念的教学对于学生学好化学是很重要的。在复习中，既要注意概念的科学性，又要注意概念形成的阶段性。由于概念是逐步发展的，因此要特别注意遵循循序渐进，由浅入深的原则。对于某些概念不能一次就透彻地揭示其涵义，也不应把一些初步的概念绝对化。在教学中要尽可能做到通俗易懂，通过对实验现象和事实的分析、比较、抽象、概括，使学生形成概念，并注意引导学生在学习，生活和劳动中应用学过的概念，以便不断加深对概念的理解和提高运用化学知识的能力。

2、备课、上课要抓重点，把握本质。在平日的备课、上课中要把握好本质的东西，

3、在平日讲课中学会对比。

要在区别的基础上进行记忆，在掌握时应进行对比，抓住事物的本质、概念特征，加以记忆。如分子和原子、他们在构成物质时区别很小，不易记忆，要列表分析，就较为容易了。

4、讲究“巧练”

在对比学习的同时，练习必不缺少的，关键在于“巧练”，要注意分析，习题的数量不要太大，关键在于“精”，从而达到“巧练巧学”的目的和完善的结合。

5、在平日要注意化学实验。

实验教学可以激发学生学习化学的兴趣，帮助学生形成概念，获得知识和技能，培养观察和实验能力，还有助于培养实事求是、严肃认真的科学态度和科学的学习方法。所以在复习中在加强实验教学的指导和练习。

6、跟踪检查。

加大对学生所学知识的检查，搞好今学期化学课的“单元综合课”模式探索和自考工作，并做好及时的讲评和反馈学生情况。

7、加强课堂教学方式方法管理，把课堂时间还给学生，把学习的主动权还给学生，使课堂教学真正成为教师指导下学生自主学习、自主探究和合作交流的场所。讲全面，提倡以学定教，以学定讲，努力增强讲授的针对性、实效性，努力减少多余的讲授，不着边际的指导和毫无意义的提问，从严把握课堂学、讲、练的时间结构，根据学科特点和不同课型确定适宜讲授时间，严格控制讲授时间和价值不大的师生对话时间。

为了更好地使学生掌握和理解及应用化学知识，帮助学生把教育改革特别是目前中考改革动向，充分考虑到学生的接受能力和自学能力，努力提高教育教学质量，今后继续围绕县教研室开展的“自主、综合、拓展、创新”的教改大课题，结合化学课自身特点，将“规范、参与、探索、创新”为子课题，继续深入研究，既注重基础知识的辅导又注意激发学生的学习兴趣和发展潜力，引导其在观察能力、实践能力上稳步提高。同时将我校开展的“单元综合课模式探索”的教改实验，增强直观教学，将知识进行归纳和总结，培养学生综合分析问题的能力，解决实际问题的能力。

要深入总结、探索优秀生、特长生培养的路子，构建适应优秀生成长的课程体系，改变单一的培养模式；搞好优秀生的早期发现和培养，加强优秀生衔接教育，完善激励引导机制，健全各级各类竞赛体系，以赛促练，赛练结合，鼓励优秀生拔尖、冒尖。这样为了更好地做好优生优培工作，适应素质教育的要求，在辅导期间，严格要求学生，特别在新形式下，有更高的要求，从而培养他们的实践能力和分析能力。同时在授课时要注意方法和技巧，对他们进行举一反三的能力培养。做到适时、适地、适量培养和培训，开阔他们的视野，强化学生的学习兴趣。探索适合学生们的新的辅导和学习方法，努力开发学生们的思维能力，同时又要认真做好备课工作，有目的的计划进行辅导。我还将进行恰当的测试，据各地市有关竞赛试题，编写题目，强化训练，并重点矫正。

**工作计划内容篇九**

在项目施工过程中，经常会遇到甲方、监理、多个项目施工的负责人相互影响的时候，处理各方之间的关系，加强沟通必不可少。

二、提高项目施工的管理规范

1、规范文档模板

对于政府相关单位的项目，与企业单位的项目有非常大的不同，不只是施工完成任务，验收付款就行了，里面所涉及到的流程，规范文档都是重要的组成部分，在验收和结算的时候，是一个必不可少的，在去年，我所负责的襄阳输油处就是一个政府项目，光是走流程所用的文档都装了一大摞，而每个文档所涉及到的甲方、监理、各个项目的施工方的签字盖章，就是一个要花大量时间去处理的事情，这些相关的流程，文档都有一个固定模式，在今后的工作中，我会把这些相关的模板全部备份下来，留作以后施工。

2、严格管理施工

咱们的项目建设主要是机房建设，机房建设项目的施工是多个分项结合的一个项目，包括装修、监控、综合布线、防雷接地、配电、空调、新风，所涉及到的方方面面非常多，严格要求安装图纸施工是必需的。

三、提高室内装修施工能力

装修在机房建设中是一个费时费人费力的分项，而在装修这一块，我感觉是一个弱点，经验的不足，所造成材料的损耗浪费，整体装修效果不好，用一个别的材料可以达到更好的效果等一些问题，而且材料的用量，价格都不是能非常好的估算出来，因此我今年的重点是提高装修施工的能力。

四、提高工程预算定额报价的能力

在非常多政府工程报价的时候，都是要通过预算定额来报价，里面的格式与传统报价存在非常大区别，非常复杂，这也是我以后长期学习的目标。

五、提高项目方案报价和画图的能力

一个项目的实施，好的方案决定着项目的组成，严格严谨的图纸决定着项目的效果，在以后的工作中这些都是我要学习的重点。

这就是我20\_年的计划，在努力完成公司领导交给我的任务的同时，进一步提高自己的技能技术，不懂的要向书本学，向领导学，向师傅学，向同事学，不断丰富自己的知识结构和才干，培养良好的学习习惯，为创建公司的美好明天而努力。

**工作计划内容篇十**

案例1：我曾有两次向老板要求调职的经验，也就是变相的加薪要求。结果不同，教训也不同。

第一次是我在那家公司工作快三年了，对那份工作和那个职位已熟悉到近乎麻木的地步，而老板一直没给我加薪。于是，我就以自己熟悉业务为谈判条件向老板提出调动职位——现在想来，这是非常错误的举动。老板不同意。此后，我们的关系大不如前，最后我不得不离开。

另一次的情形也差不多，只是这次我采取的是商量、倾诉的策略。告诉老板我的工作态度、对工作的感受、一般的情况，老板非常注意聆听，并且尽量帮我解决问题。虽然这次我仍然没能调职成功，但我得到了一次加薪。

其实，雇主和雇员的关系是平等的。只要你认为加薪是合理的，你就有权提出。但提出加薪时最好是巧妙地、有技巧地同老板交流自己的想法，就算万一不被老板接纳，也不会给大家留下难堪，以致影响日后的工作。

案例2：向老板要求加薪的技巧

南方网讯 在公司由于业绩下滑，从而大幅削减员工奖金，甚至冻结薪金的时候，要求老板加薪，似乎有点像痴人说梦。而且即使你找到合适机会，鼓起勇气要求老板加薪，他也会告诉你公司目前资金短缺。这时你不要绝望，记住，没有老板愿意失去他最好的员工。

新一期《财富》杂志教你如何从薪资停滞的泥沼之中拔起脚来。

设计你自己的激励计划

首先设想你能为公司作出多大贡献。一家名叫劳动力效率中心(thecenterforworkforceeffectiveness)的企业管理咨询公司负责人fredcrandall表示，真正有头脑的员工在谈到加薪问题时，会心平气和地坐下来，与自己的薪酬顾问一起讨论这个问题。

举例来说，如果你的公司正在为运作成本居高不下而感到苦恼时，你可以告诉老板，你将采取什么办法帮助公司削减成本。这时，你就乘机和老板讨价还价———这笔节省下来的资金有多大比例能被转移到你的薪水里去。同样的，相同的向老板要价的策略可以在公司盈利方面需要加强时运用。

抓紧时间与你的老板谈谈有关公司未来的发展计划。如果前景是诱人的，你可以立即要求成为计划的实施者，并可以乘机要求加薪，或一旦公司业务有转机，也可要求以发奖金的方式代替加薪。

给出加薪的替换方式

不要在基本薪资问题上与你的老板直接交锋。由于员工薪金是公司的固定成本，所以提升员工薪金将意味着加重公司的负担。因此，你可以换一种方式要求加薪，例如，让公司给你部分认股权或加少许奖金等。

提供一些可供老板选择的加薪方案，也是方法之一，但要确定这些方案在实践中都是具有可操作性的。薪酬顾问建议，可要求老板提供更好的办公场地、停车场或通讯设备等。这些东西虽然不能让你看到实际的薪水加幅，但实际上是增加了你的收入。如果你的公司规模较小，你可以要求老板报销你大部分费用。

要想一些变通的方法将一些公司资金转移到你自己的口袋里。举例来说，你可以建议公司，辞退临时工或合同工，其工作可由公司正式员工来代替，同时要求将公司省下来的这部分钱分配你们这些员工。但要确保这种要求符合公司的需要，而不只是你自己的需要。

也不要只盯住你的工资现金账户。如果你的公司资金短缺，你可以向公司要求一些非现金报酬。例如，可以要求公司压缩一周的工作时间，实行弹性上班制或给予额外的休假时间。towersperrin公司的首席薪酬顾问paulatod表示，当一家公司实在没有能力给员工加薪的时候，它将更乐意给员工提供上述的补偿。他说：“然而你要注意的是，不要由于你增加了在外头的时间，而让你的同事陷入被动局面。

同时不要忽视了你的职业发展。虽然职业发展不像现金报酬那样是实实在在的，但职业生涯的发展机会才是无价的。这些机遇不但可以帮助你在公司经营有起色的时候，迅速提升你自己，而且还能让你的才能全部施展出来。因此你可以尝试将加薪要求转化为要求公司给你提供职业发展机会，包括增加培训，转换工作岗位等。或者要求公司给予你参与完成任务、或加入委员会、或参与建立公司未来发展计划等机会，以便让更多的人了解你的才华。

在开口之前先想清楚

hewitt联合会的人力资源顾问frankbel?monte表示，在要求公司加薪前，要好好的自我反省一下。要肯定今年你不是由于一些类似工作表现不佳的原因才使你今年没有得到加薪的机会。或者想一想你出色地完成了哪些项目，在哪些工作方面你还能提高，以及你在未来还能为公司作出哪些贡献。

mercer人力资源顾问公司的stevengross补充说，首先要目标明确。问问题前，要考虑清楚你的老板认为如何的表现才算是他满意的，因此你要知道自己应该怎样做才能达到目的。

将考虑重心放在未来，留意你的公司要过多久才能再有加薪的能力。房产赔偿资源顾问公司(consultinghousecompensationresources)的负责人danmoynihan建议说，将自己定位成是公司的核心员工之一，这样你就是公司加薪的对象之一。

不要鲁莽冲动。gross提醒说，不要以威胁离开的方式要求公司加薪。在找老板谈话之前，要提醒你是在为自己的未来作打算。围绕你的需求问老板问题，但不要只顾你自己。确信你提出的建议，能使公司整体受益。crandall说：“越少说你自己想要什么和别人没有什么，你就越能让自己接近目标。”

案例3：谈加薪有技巧 怎么才能薪想事成

中国管理传播网 ，2024年2月23日，作者：不详

薪水是反映工作能力和成就的最直观的标尺之一。不管你是享乐派还是工作狂，想要涨薪水总是难免的。

要想涨薪水，无外乎等着老板主动加薪和主动找老板加薪两条路。最理想的结果当然是老板下查民情，体恤员工，主动的、乐呵呵的给你涨薪水了。当你努力工作，尽力表现，夜夜想象着明天一早老板把你叫进办公室，和蔼可亲的对你说：辛苦了，做得不错，我决定给你加钱。苦苦期盼，这个激动的时刻却一直没有到来。

职业顾问告诉你，老板肯定有想法!问题是老板对你会有怎么样的看法?这些看法会不会对你不利?中国首家职业顾问 上海可锐管理咨询有限公司针对这个问题，对企业管理层和人力资源部门进行调查，发现资方对于员工的加薪要求的看法有一定共性，让我们来看看他们是怎么想的。

开始注意员工稳定性问题

员工提出了加薪，说明员工不再安于现状，岗位的不稳定因素增加。作为老板，应该怎么应对呢?是答应要求，提高员工待遇以求员工忠心度的提高，岗位稳定的增加呢?还是驳回要求并为可能出现的员工离职的情况做出对策呢?一般情况下，老板从不认为钱是解决稳定性问题的关键。

员工的自我评价太离谱

有些员工在是想加薪就要求加薪，根本没有客观评价自己为公司创造的价值。要加薪凭的还是实力，有实力才能有话语权。如果这个提出要求的员工本来就是个可有可无或者本来就没有使用必要的人，这种行为无疑于自寻短见。

等于逼着老板“快刀斩乱麻”

很多情况下，提出加薪的员工通常都已经或是正在为自己找后路。如果不答应加薪，他就会走人。如果这个员工有能力，有实力，那么这样的要求就是一次逼宫。你亮出了自己的底牌，给了老板两条路，是或者不是。老板肯定在对你的实力、潜力、忠心度进行重新估计(这个估计的客观性公证性当然也是问题)，做出抉择。

可以看出，对于员工的加薪要求，企业和老板一般都会持谨慎的态度。如何能够让自己的加薪计划得到实现呢?可锐公司首席职业顾问卞秉彬先生提出专家观点。

需要考虑企业文化和公司管理风格

相对地说，在开放沟通性的企业文化中，员工的加薪要求更容易实现些。因为在这种鼓励竞争的价值评估体系下，贡献和收入的关系更加紧密，老板也乐于与员工探讨价值问题，也乐于用物质方式来提高员工的工作积极性，刺激大家为公司创造更多的财富。

加薪需要理由

理由一：个人重要性

如果你是一个供职于it企业的软件设计部门，那么你就比同公司人力资源部门的同事更有可能理直气壮的提出加薪。因为你处在公司的核心部门。这一点是很重要的，市场决定价值，你值多少钱不是你自己说着算得。对于公司来说，你创造的财富越多，你就越值钱，为了能留住你这样一棵摇钱树，甚至老板会主动的给你加薪。如果你只是一个边缘人，多你不多，少你不少的话，那还是乖乖的，不要贸然触及这个敏感的话题，免得羊肉没吃到，到惹的一身的羊骚。自己的职位是否处于公司核心部门或与公司核心项目紧密相联，是加薪成功的决定性因素之一。

理由二：工作合适性

如果工作不在自己正确的职业生涯发展路线上，加薪难不说，自己没有了发展前景恐怕现在的身价都难保了。这是一个长远的问题，为了一时还是为了一世。每个人都有自己独特的职业气质和属性，都有不同的职业兴趣和倾向，都有自己的能力潜力模式。这些因素决定了每个人都有一个适合的工作，适合的职位就是你实现自我价值的舞台。只有找到了合适自己发展的舞台，你才有不断发展的机会。有了个人和职业的高度匹配，才能让自己的“薪情”好起来。

前面两点是从员工的角度出发，分析得出的\'观点。反过来，还应该再从资方的角度考虑问题，让自己的加薪要求建立在客观理性和公正的基础之上。

自己值不值?

这是老板在遇到加薪要求时通常会首先考虑的问题。你的绩效如何?你为公司贡献了多少?你的这些贡献和你现在所获得报偿是否匹配?如果不匹配，那应该再给你加多少?如果答应了你的要求，会给公司带来什么变化?会不会因此打破薪资平衡，引发其他员工的不满?这一系列的疑问归根到底就是三个字“你值吗?”

你合适吗?

这些问题是你在提出加薪之前必须要好好考虑的问题。

跟老板提加薪不是一件很随便的事，也不是一件时常都可以发生的事，所以预先做好充分的准备，考虑一下各种可能出现的情况，权衡一下各种情况所导致的利弊得失，再来想想到底还要不要加薪，只有这样才会有更大的把握。

谈加薪还要有技巧

在周全的考虑之后，你决定要向老板提。这是你需要合适的技巧。技巧使用的得当与否和最后结果是有着很直接的关系的。专家们给出了以下两个建议。

明确的表述自己的意图

最好找直接主管解决问题

顶头上司应该是对你的工作绩效、工作能力最有发言权的人之一了。直接找他谈不仅能更好的表达你的意图，也可以避免一些不必要的麻烦。要知道，每个领导都对属下越级报告是很有看法的。而且如果你越级上报，对方也不一定对你有什么了解，效果反而会打折扣。

**工作计划内容篇十一**

又是新的一年，为了公司的更好发展，自身业务能力的提升，我将从以下几方面认真做好本年度的工作安排：

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达\*万元以上(每件\*万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到\*万元以上代理费(每月不低于\*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达\*万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

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。

以上，是我对的工作计划，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，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。现在xx年已经结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自己的工作提前写下了xx年工作计划范文，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到当前的形势，希望不会让自己失望!

**工作计划内容篇十二**

总结去年的汽车销售情况，虽然刚刚好完成了年初制定的销售计划，但是分析去年市场以后我觉得做得还不够好。因此，在新的一年里，我制定今年汽车销售人员个人工作计划如下：

在销售顾问的培训上多花些时间，现在销售员业务知识和谈话技巧明显不够优秀，直接的限制到销售部业绩增长，20xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月进行一次业务培训以外，按需要多适当增加培训次数，特别针对不同职业客户对车型的选择上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的`销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理常教导大家的话。在20xx年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

(1)现在万州的几家汽车经销商最有影响的“百事达”“商社”对车的销售够成一定的威胁，在去年就有一些客户到这两家公司购了车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售车是没有优势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性(更好的使用了解车辆)、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

(2)通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

(3)结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。

(4)当好一个称职的展厅经理，做到销售部带队的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn