

2023年业务训练工作计划(模板8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。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

业务训练工作计划篇一

数学是一个色彩缤纷的万花筒，美丽而奇妙。数学是神奇的世界，肯定有不少学生产生了浓厚的兴趣。为此，训练学生的思维活动是重中之重。在数学教学中探求问题的思考、推理、论证的过程等一系列数学活动都是数学教学中实施思维训练的理论依据之一。因此，趣味数学能更好的促进学生数学思维能力的发展。

一年级“思维训练营”课程，主要设计理念是：趣味性、实践性。通过一系列数学活动培养学生对数学的兴趣，把数学与儿童生活实际联系起来，让学生看到生活中处处充满数学，学生学起来也亲切、自然，可以通过自己的认知活动，实现数学观念的构建，促进知识结构的优化。学习内容以数学游戏、数学故事、数学实践活动为主。

- 1、培养学生学习数学的兴趣和爱好，使学生在在学习过程中获得成功体验，建立自信心。
- 2、使学生掌握一定的学习方法、学习技能。
- 3、使学生获得一些初步的数学实践活动经验，能运用所学知识和方法解决简单问题，感受数学在生活中的作用。
- 4、培养学生与人合作、与人交流的意识 and 能力。

5、培养学生积极参与数学学习活动、敢于质疑、独立思考、不怕困难等良好的学习习惯。

6、培养学生数学思考能力、观察能力、动手操作能力。

每周三下午2：20—4：10

1、对于一年级的数学学习，在数学知识上还是数学能力上都 有所准备。就数的认识来看，新生二十以内的数数非常流利和连贯，可以正数倒数 学生在这方面具有良好的知识准备的原因之一是学生受过这方面的训练，在幼儿园中大部分学生 学习过十以内的加减法，同时在一些家长在家中也进行过辅导，另一方面，数数和十以内数的分解组合学生在生活中有 机会使用，因此这方面的准备比较好。

2、在数的计算中，学生对于十以内数的计算较为熟练，这和 学生的生活需要、学习需要有关。

3、在数感方面的发展是不平衡的 数感——学生对数的意义 理解有一定困难。通过个别访谈，了解到学生对于蕴涵在实际生活中的数的意义的理解较为准确，例如对于“你的小组 中有几个小朋友，从前往后数，你是第几个，从后往前数， 你是第几个，第几个小朋友是谁”这样的问题，学生的解答 没有问题，都能根据实际情况作出正确的回答，但是对于图 形，学生的理解有一定的困难。这可能是学生对图形的认识 造成了对数的基数序数意义理解的干扰。

4、概括能力和推理能力——普遍学生关注的范围比较小，角 度单一。

1、以新课程的理念和新课程纲要为指导思想，以学生的年龄 特点和现有知识水平为依据，采用丰富多彩的形式，让学生 对数学产生浓厚的兴趣，愿意主动去发现生活中的数学现象， 在日常学习生活中敢于质疑，乐于讨论探究各种现象，喜欢

和他人合作解决问题。

2、逐步养成良好的数学思维习惯，培养和强化解决实际问题的能力，让学生在应用中感受数学创造的乐趣，增进学生学好数学的信心。

3、课前让学生准备好学具，课上组织好每一个教学活动，把每一个教学设计都落实下去。

略。

业务训练工作计划篇二

一、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《广东省商标》,承办费用达*万元以上。做驰名商标与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面,代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

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。

三、增强责任感、增强服务意识、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。

业务训练工作计划篇三

全面贯彻党的教育方针,在实施素质教育的同时,培养学生

各个方面的能力，提高我校在田径比赛中的成绩，把学校的体育工作做的更好。

为了进一步搞好学校的体育训练工作，并将训练作为一项长期的工作来抓，我们经过认真筛选，从五、六年级中找队员组建了学校田径队。并根据学校的实际情况制定了田径队的训练目标。

第一阶段:时间为前四周,采用一般的训练强度,进行恢复体力的身体训练。

第二阶段:时间为两周,采用高强度的训练,加强技术训练和专项素质训练,有意识地把专项素质和技术结合起来.加大训练负荷.在训练中注重技术,战术,作风与心理素质的培养。

第三阶段:时间为一周,采用中等强度,调整运动量,降低练习次数,消除疲劳,积蓄力量参加中心小学田径比赛.同时加强队员战术以及心理素质的训练。

第四阶段:认真总结中心小学田径比赛的得失.及时查漏补缺.改进训练方法。

1、学生训练课的内容、形式、节奏等安排，要求形式多样，各种练习手段尽量与游戏活动相结合，以激发学生对田径运动的爱好与兴趣。

2、训练必须以身体系统训练为主。

3、要把训练和思想教育结合起来，有意识地在教学训练过程中，培养学生爱祖国、爱学校、懂礼貌、讲文明、肯吃苦的品质，加强跟班主任、家长、校领导的联系，使学生能安心训练，无后顾之忧。通过师生的共同努力.从难、从严、从实战出发，大运动量地进行严格训练，加强意志品质培养，争创佳绩。

运动队计划如下：

1、恢复阶段：

- (1) 绕操场慢跑四圈，徒手操，拉韧带，跳绳等。
- (2) 体验站立式起跑和正确的摆臂动作，跑的专门性练习（高抬腿、后瞪跑、小步跑等）。

2、学习阶段：

- (1) 根据参赛项目进行针对性练习。短跑练习起跑和冲刺；铅球项目练习快速推杠铃、俯卧撑等；中长跑项目练习在跑的过程中注意手臂的摆动、步频。
- (2) 200米、400米项目练习弯道跑技术；短跑项目根据实际情况练习手臂、起跑等；铅球项目练习拉橡皮带和俯卧撑；中长跑项目注意呼吸转换及手臂的摆动。
- (3) 短跑项目练习150米跑；200米、400米项目练习追逐跑；跳高、跳远项目练习助跑和起跳；铅球项目继续进行力量练习（如：前抛、后抛实心球）；中长跑项目练习变速跑。
- (5) 短跑项目练习起跑和途中跑；200、400米练习追逐跑（150300400300150米）；铅球项目练习推实心球。

3、巩固和提高阶段：

- (1) 继续练习以上项目，稍微加大训练强度和运动量；
- (2) 强化基本技术、技能的训练；
- (3) 模拟测试；

4、调整与休息阶段：

(1) 运动量和强度逐渐减少；

业务训练工作计划篇四

新的一年即将到来，但同业竞争还会不断加剧，面对各种严峻的形势和压力，在新的一年里，我们将进一步转变经营理念，研究新的和采取以往一些行之有效的措施，全方位地推动支行各项业务发展，使*年各项工作有一个良好的开局。

存款是银行生存之根本，我行将从以下几方面着手，大力开展存款营销。

资产在×××万元以上的个体营业主客户。五、综合运用我行已经开发成熟的金融产品，整合形象包装，打好营销“组合拳”，对我行金如意理财包、户信息通、96558、如意银联卡以及个人综合授信、住房按揭、汽车消费信贷业务等金融产品进行系统的宣传营销。六、要及时做好客户的回访工作，要让客户实实在在地体会到宁夏银行的真诚服务。要让他们记着宁夏银行固原支行，客户如有其它方面的要求时应尽可能的去满足，提高办事效率。

一、加强对公存款管理，建立客户经理一对一责任制；以*年在我行开立帐户单位为依据，特别是零余额帐户要进行摸底调查情况，查找在我行开户不存款原因，进行实地落实有效勾通，争取其在我开了户就有存款，确保这部分客户成为我们的忠实客户；二、抓住地方经济热点，及时捕捉存款信息，深入挖掘重点行业、重点项目和重点大户的存款潜力，以淀粉行业、物资流通、草畜加工行业、煤电行业、粮油、等行业为重点，继续为重点存款大户提供资金、结算、现金、信息等全方位的金融服务，培育新的存款增长点，重点要放在财政、水利、土地；三、眼睛向外，积极寻找优质存款大户，加大攻关力度，扩在营销区域，对周边优良客户选择营销。四、加强全额银行承兑汇票业务营销办理。

一进一步落实代理业务的操作情况，做好各种代收代付等中间业务的市场开拓，特别是财政代发工资和高薪水行业的工资户进行营销，进一步加强同已协作单位间更深入的业务合作，拓宽中间业务营销渠道。

二、加大信贷营销工作力度，努力提高信贷资产质量和综合效益。

在固原属于经济相对落后地区，工业基础薄弱，但商贸流通较活跃加支煤炭、电厂、石油开发、飞机厂投建、淀粉加工特色产业都将成为拉动固原经济的重要增长点，在*年我行坚持“服务地方经济、服务中小企业”的市场定位，重点仍然将紧紧围绕城市居民、优良中小企业及个体私营业主开展业务，对于中高端白领客户和个体私营业主，抓住他们心里，积极把如意白领通和综合授信贷款业务进行宣传，另外作好房屋按揭和优良中小企业及个体私营业主流动资金贷款，加大与担保公司的合作解决担保难的问题，要选择一些好的客户去做，通过信贷杠杆来迎得客户，要将客户存款、信贷等业务一揽子放入我行，以我行利益为基础，要多为客户着想处处为客户出点子，想办法，取得客户信任，从而达到双赢的目的。

国家宏观经济和产业政策、区域经济政策的研究，把握重点，积极支持优势行业客户，优化信贷投向。在有效控制风险的前提下，根据客户具体情况有针对性地进行信贷投放。对电信、电力、石油、烟草等垄断性行业，要加大力量营销、积极介入，争取更多市场份额，做到优质客户不放松、有发展前景的信贷市场不放松。

充分发挥票据贴现及银行承兑汇票业务的短期融资功能，银行承兑在固原发展较慢，多数客户只是表面了解，认识不到位，小部分虽然在其他专业银行办理，但时效性不强，不能满足客户业务发展需要。这就是一个机遇，在*年只要我们宣传到位，服务跟上，我们就能争取到这部分客户在我行办理

业务。另外加大内外部贴现力度，增加票据贴现量，增收创利。

业务训练工作计划篇五

思想政治工作计划

始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，提高觉悟和意识。注重个人道德修养，关心同事的学习、生活，做在家的好朋友。加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

作为一名房地产行业的从业人员，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。不断为自己充电，每天安排一小时的时间扎实提高基本功，努力使自己成为能随时供给同事一杯水的自来水。

目前公司为大家提供了良好的发展平台，自己也具备了一定的房地产专业知识和为成交客户草拟合同的丰富经验，那么在这一年中，我计划能成为公司的一名专业的、高水平的拟合同人。

总结xx年的工作经验和教训，在xx年的工作中，我要注意的事项有：

- 1，好好学习最新出台的政策，包括国家的和公司的。
- 2，找到一个好的方法来提高工作效率。
- 3，提高打字速度，好快速完成工作。
- 4，学会拒绝做自己做不好的工作，做自己擅长的工作，对于自己和他人都是一个正确的选择。

完成这些工作要注意的是找领导、找好同事帮忙，随时监督自己，出现问题，马上解决、计划如出现变化，随时修正目标，让朋友来帮助自己完成计划。

在以后的工作中，只有听从公司领导安排，才能正确做好自己的工作。那么也就最大的发挥了岗位的作用。

业务训练工作计划篇六

足球是一项非常有意义的活动，通过足球，锻炼身体培养合作意识和团队意识，提升勇敢拼搏和进取的精神品质。下面是小编收集整理足球训练工作计划范文，欢迎借鉴参考。

足球运动是我国体育的弱项，要想提高足球运动的整体水平，关键还是要从小抓起，增强青少年体质，培养足球运动兴趣。

一、指导思想

20xx年新学年到来之际，为开展丰富的学生课余文化生活，活跃校园文化气氛，积极开展素质教育，树立“健康第一”的生活理念，更好地贯彻学校的教育方针、培养学生对体育运动的兴趣，促进学生身心健康，增强学生体质，发展学生体育特长，调节紧张的学习气氛，丰富学校文化生活，推动我校足球运动的开展，进一步提高足球队员的技战术的水平。特组织成立足球兴趣小组，制定20xx学校足球运动训练工作计划。

二、教学目标

- 1、通过对足球技能的学习，培养学生对足球运动的兴趣。
- 2、在运动实践中体会足球的配合意识。

3、充分利用足球运动的竞争性强的特点有效地锻炼身体，促进身心健康，培养集体主义精神。

4、进一步提高足球队员的技战术的水平，为足球运动早日成为我校的特色之一做准备。

三、教学措施

(一)训练时间

每周一、三、下午活动课，训练时间为1个小时。

(二)训练原则

1、队员应准时参加训练，不得无故缺席。

2、坚持在不影响学习的情况下进行训练，努力做到训练学习两不误。

3、队员们在训练中发扬吃苦耐劳和团结合作的精神。

4、有目的，有计划的针对队员身体情况提高他们的技，战术能力。

5、在训练中注重个人技术的训练，以及队员配合的训练。

6、在身体，技战术训练的同时更要注重队员心理和智力的训练。

第一阶段

一、身体训练

1、使学生热爱足球。

2、培养学生反应灵敏。并提高身体素质。

1、做徒手操

2、以跑为主的身体训练。

(1)慢跑：15米x2□指导学生跑的动作。

(2)快跑：10米x2□15米x2□要求跑的动作正确。

(3)曲线跑：培养学生的灵敏。

(4)自由跳：培养学生的后蹬方法。

二、足球技术训练

(一)技术训练的目的

1、训练学生熟悉球性。

2、让学生准确掌握技术动作要领。

1、以带球为主，在带球中学习基本技术动作和带球方法。

2、让学生初步接受和学习传球、接球方法。

3、单一的射门训练和接球后的射门训练。

(三)守门员的训练

1、手型训练。

2、自由训练。

3、下手球和上手球接法练习。

4、踢手抛球训练。

三、足球战术训练

(一)战术训练的目的□培养接球和进攻意识。

2、培养阻击和防守方法。

1、学习二人一组的传接球和接球后即快速推进，接球后带球过人。

2、学习基本的护球和盯人战术。

3、在小型对抗中体会什么叫“二过一”，在训练中练习“二过一”的战术。

四、游戏和比赛

(一)目的

1、通过游戏，提高学生参加足球训练的兴趣。

2、通过小型比赛，领会足球比赛方法，培养学生的对抗意识。

(二)比赛方法

1、一对一、二对二的传接球比赛。

2、三对三、五对五的有门踢球比赛。

3、开展“五人制”训练比赛。

第二阶段

一、身体训练

1、培养学生的灵敏、速度和跑的能力。

2、让学生学习正确的快跑动作。

1、学做简单的专项准备活动。

2、以跑为主的灵敏、速度训练，学习快速跑和正确的动作。

(1)慢跑：20米x2□30米x2□要求学生跑的动作准确。

(2)快跑：60米、200米。

(3)曲线跑：用曲线跑绕过障碍，培养学生侧向快速运动，达到灵敏和快速的目的。

(4)变速跑：要求时快时慢跑。

3、跳：学习蛙跳和单足跳。

4、进行游戏比赛。

二、足球技术训练

(一)技术训练的目的

1、继续培养学生对足球运动的兴趣。

2、提高带球能力和运球的技术。

3、用各种手段学习传接球技术。

1、以带球为主，学习带球的变向动作和过人技术。

2、让学生初步学会二人一组的传接球方法和学习有障碍的传

接方法，体会“二过一”传接技术。

3、学习单一射门、接球射门和有阻挡、过障碍的射门技术。

4、学习移动时的传接球。

(三)守门员的训练

1、继续训练接球手型和倒地接球的护球方法。

2、进行接射门练习。

3、巩固上手球和下手球的接球方法。

4、学习踢手抛球和定位球，要求踢手抛球有指定的落点。

三、足球战术训练

(一)战术训练的目的

1、培养接球、传球的集体进攻意识。

2、培养防守和站位，增强集体防守意识。

3、通过练习和比赛，提高比赛的实战能力，为参加校间教学比赛做准备。

4、接自抛球练习：脚内侧身侧、底部和头部四个部位接传球。

1、学习二人一球传接球和移动传接球的方法。

2、学习有障碍的接球后带球过人及射门技术。

3、练习盯人、堵截和补位。

4、在训练中学习三人一组的“二过一”战术。

5、学掷界外球。

四、游戏和比赛

(一)目的

1、通过游戏和小型比赛，让学生初步理解足球比赛的规则。

2、通过游戏和小型比赛，让学生学习掷界外球的技巧。

3、提高和加强对抗意识，让学生进一步热爱足球。

(二)游戏比赛方法

1、一对一、二对二、四对二传抢球游戏比赛。

2、有门的“五人制”比赛。

3、本校“七人制”比赛和校间友谊比赛。第三阶段一、身体训练

1、通过节奏操训练，促进学生的四肢灵敏、协调能力，提高作的准确性和节奏感。

2、在跑动中提高跑动作的正确性。

1、练习节奏操。可根据学生实际自编节奏操内容。

2、加强短跑叨米训练。

3、折回跑，15米x2□15米x4直线跑训练和曲线跑训

4、耐力跑练习：每周一次，每次跑200米——400米。

5、下肢韧带练习和训练结束后恢复身体的放松练习。

二、足球技术训练

(一)技术训练的目的

1、通过带球和带球变化，提高带球和运球的节奏。

2、在传接球训练中加强一脚出球、二脚出球的准确性和分量，同时培养学生在运球时开阔视野。

3、通过对墙踢球和射门训练，让学生进一步掌握正确的脚法，尤其是摆动脚的方法。

1、有节奏地快速带球。

2、练习快速带球时的球向变化和继续带球。

3、开展人一球传接球活动。

4、对墙踢球和射门训练。重点练习摆动脚的摆腿和触球的脚型及出球的力量。

5、掌握一人一球的自控球动作。

6、学习接自抛球的七个动作，即：脚的内侧踢球、外侧踢球、底部踢球和背球、头球、胸球、腿球。

三、足球战术训练

(一)技术训练的目的

使学生树立战术意识，初步掌握传接球和各项战术训练的基本技能。

- 1、学习二人一组和三人一组在跑动中交叉传接球战术。
- 2、学习个人突破战术。
- 3、学习二人一组传切射门战术。
- 4、练习沉底传中和包抄战术。
- 5、练习掷界外球战术。
- 6、学习比赛中常用的盯人防守和后插上战术。

四、游戏和比赛

(一)目的

- 1、通过小型对抗性游戏，增强学生参加比赛的欲望。
- 2、通过自行练习比赛，认识位置职责和加强配合的重要性，提高战斗力。
- 3、通过校间教学比赛，让学生认识到，只有全面地掌握和运用好技术战术才能使比赛取胜。

(二)游戏内容和比赛方法

- 1、一对一射门游戏。
- 2、四对二传。
- 3、三对一十传球(二脚出球)。
- 4、五对五足球比赛(小门)。

一、指导思想

以增强学生体质，培养青少年拼搏进取、团结协作的体育精神为宗旨，通过广泛开展校园足球活动，从而培养全面发展、特长突出的青少年足球后备人才，提高我校足球运动水平。

二、工作方针

依据体育局、教育局要从全局的高度通力合作精神；全校掀起足球热潮，充分发挥各自年级的资源优势，积极投入选拔和推选热爱足球的学生、不论大小和了解足球的程度，共同为校园足球活动的开展提供保障。

三、职责分工

(一)成立校园足球领导小组

组长：

副组长：、

组员：体育科组及各班班主任

(二)学校体育组负责竞赛组织、专业技术训练与指导。

(三)体育组利用体育课，课外活动时间和节假日，组织学生开展各种形式的校园足球活动和比赛，负责组队参加年级、班级的足球比赛活动；负责参赛运动员的报名及注册管理；负责制定校园足球活动方案与教学计划。

四、校园足球比赛组织方案

学校通过小型比赛选择优秀人才进入校足球队参加县级比赛。学校通过开展足球活动周进行各项足球技术的训练和比赛，并通过足球技术比赛来刺激队员训练的积极性，主要分为：运球过杆计时比赛，传球精准度比赛，颠球比赛和年段内的班级7对7对抗赛等一系列比赛。在足球活动周成绩优秀的部

分学生入选校足球队并参加课外足球训练。

校级年龄段：1--9年级

活动规程：参照《全国青少年校园足球联赛规程》

五、对开展校园足球活动的要求

- (一)由校长亲自负责校园足球活动；
- (二)提供完善充足的“校园足球活动”场地条件；
- (三)组织足球训练的教师(教练)参加相关培训；
- (四)学校在教学中加大体育足球教学的比例；
- (五)按时组织校内班级和年级间的比赛。

六、比赛计划

每年5—6月，积极安排组织各年级进行校园足球赛，推动校园足球运动的开展。

七、对实施校园足球活动工作的要求

1、提高对“校园足球活动地”重要性的认识。各班要把开展此次活动作为推进足球事业、活跃学生课余生活，培养学生健康生活方式的一个重要组成部分，把活动落到实处。

2、加强对校园足球活动的管理和指导。要认真研究、精心设计、积极探索出符合各班实际、面向全体学生的内容与方法。要建立健全规章制度，做到组织机构责任明确、实施方案科学有效、活动内容丰富多彩，形成活动的制度化和规范化。

3、加强安全保护工作。在开展校园足球活动中，要高度重视

安全保护工作，从活动计划的安排、文体设施的检查、活动内容选择、活动过程的控制以及指导教师的选用等各个方面严格把关，以确保学生的身心健康和平安。

4、加强舆论宣传，搞好评优表彰。各班级要做好校园足球活动的宣传报道。学校通过广播站及时介绍和推广开展校园足球的“小球星”和先进典型。

20xx年9月篇二：校园足球20xx20xx计划

中心小学20xx—20xx学年度校园足球工作计划

一、指导思想

- 1、以积极引导和鼓励学生参与足球活动的积极性为目的；
- 2、以增强学生体质，培养学生积极进取、团队体育精神为宗旨；
- 3、打造校园足球文化，发展足球后备人才。

二、工作方针

加强领导，明确分工，李校长负责全局，王校长具体主抓，班主任和体育组紧密配合，搞好校园足球活动。

三、成立校园足球领导小组

组 长：

副组长：

组 员：

四、活动内容

- 1、做好家长工作，征得家长的理解与支持；
- 2、学校代表队训练：每周二、四下午放学后(张磊负责)；
- 3、体育课中每周每班上一节足球活动课；4、本学期末适时举行一次班级联赛。

五、具体要求

- 1、相关人员要认真负责，搞好各项足球活动；
- 2、注意安全，防止发生意外事故；
- 3、选拔足球苗子，有针对性训练；
- 4、大力宣传足球活动的开展。

六、活动经费

按上级要求学校从义保经费足额支付，另一部分向上级申请拨付。

七、奖励措施

- 1、奖励获得年级组第一名的班级；
- 2、年级组最佳射手一名；
- 3、老师组织训练活动计算工作量，纳入绩效考核之中。

20xx年9月7日篇三：端本中学校园足球活动年度计划

端本中学校园足球活动年度计划

一、校园足球活动的指导思想

为了贯彻实施国家体育总局、教育部《关于开展全国青少年校园足球活动的通知》精神，落实《梅州市青少年校园足球活动的实施方案》相关内容，让足球活动成为学生们愉悦身心、强健体魄、培养技能、启迪智慧、团结合作的体育精神为宗旨，广泛开展校园足球活动，在青少年学生中普及足球知识和技能，形成校园足球文化，从而为社会培养全面发展、特长突出的后备人才。

二、具体活动办法

- 1、认真组建校园足球队，积极科学组织训练。
- 2、在全校大力宣传足球知识，形成良好校园足球氛围。
- 3、加大体育课中足球相关内容的教学，七、八年级每周一节专题足球课内容，九年级每两周有一节足球课内容。
- 4、每周四为校园足球活动日，固定1小时的足球活动。
- 5、编订足球教材，指导学生学习的足球理论知识。
- 6、组织各年级各班级之间足球联赛。
- 7、成立各班级足球队，为选拔校队队员打基础。

(1) 训练时间

周二、周三：

(2) 训练地点：学校足球场

(3) 训练基本任务、内容、要求及手段

(a)提高队员的训练、比赛作风。

训练方面：

- 1、严格组织纪律性
- 2、严格训练质量

比赛作风方面

- 1、养成良好的体育道德作风。
- 2、加强发扬勇猛顽强的战斗作风。
- 3、严格的比赛纪律。

(b)提高队员全面身体素质，重点发展速度、灵敏、协调、爆发力等素质

- 1、学习掌握跑的正确技术。
- 2、发展提高速度所需要的肌肉力量，
- 3、提高完成各种技术动作所需要的灵敏协调能力。

- 1、提高活动中控球能力。
- 2、正确掌握传球、接球技术。
- 3、提高技术运用的合理性。

4、注意发现队员特点并加以培养**[(d)提高队员的战术能力(重点是个人战术和局部战术)**

- 1、明确个人的攻守职能以及进攻和防守的原则。
- 2、提高个人战术意识和局部2对1、3对2能力。

1、身体训练手段：定时定距的高抬腿跑，跨球跑等。负轻杠铃蹲跳、蛙跳等。

2、技术训练手段：各种个人颠、控球练习，多种连续传射练习，各种1对1攻守，2—3人1组的跑动中传接配合，各种人数相等、不等的传抢练习。

3、战术训练手段：2对1，2对2，3对2，4对4对抗攻守，半场攻守，5对5攻守练习和练习比赛。

四、各项经费预算

1、购置、维修足球器材、设备：1500元

2、运动员参赛服装费：1500元

3、体育老师训练补助：1000元

4、组织比赛经费：1500元

5、其他：1000元

五、总结

贡献突出的指导老师和相关人员给予相应的奖励，并设立“优秀运动员奖”、“优秀足球班主任奖”、“优秀教练员奖”等奖项。

一、指导思想

足球运动是一项具有竞争性和对抗性的运动项目，它能体现出学生之间的配合意识和团结协作的精神，深受广大学生的喜爱。开展学校足球运动训练对培养学生对体育运动的兴趣，促进学生身心健康，增强体质丰富学校文化生活，发展体育特长，调节紧张的学习气氛 具有重要意义。

二、训练目标

- 1、通过对学生足球技能的训练，培养学生对足球运动的兴趣。
- 2、让学生在运动实践中体会足球的配合意识。
- 3、充分利用足球运动的竞争性强的特点有效地锻炼身体，促进身心健康，培养集体主义精神。
- 4、由教练通过训练，选拔训练成绩好、纪律性强、身体素质强、勇猛顽强的战斗作风强和有团队合作的人组成学校足球队。

三、教学内容安排及课时数

本学期的练习内容主要以基本身体素质和基础足球战术为主，在基础技术的基础上学习进攻战术防守战术，同时还要对学生的身体素质进行训练。

训练时间：为每周一到周五下午 4：00—5：00、

训练地点：学校后操场

四、训练基本任务、内容、要求及手段

(一)训练方面提高队员的训练纪律和质量：

- 1、严格组织学生纪律性。
- 2、严格提高学生训练质量。

(二)提高队员比赛作风： 1、养成良好的体育道德作风。 2、进一步加强勇猛顽强的战斗作风。 3、严格的训练纪律。

(三)提高队员全面身体素质，重点发展速度、灵敏、协调、爆发力等素质。 1、学习掌握急停急起的正确方法。 2、提高速度所需要的肌肉力量。 3、提高完成各种技术动作所需

要的灵敏、协调能力。

(四)全面提高队员的基本技术(重点是传、接球技术),逐步发展队员个人技术特长。 1、提高活动中的控球能力。 2、正确掌握传、接球技术。 3、提高技术运用的合理性。 4、注意发现队员特点并加以培养。

(五)提高队员的战术能力(重点是个人战术和局部战术) 1、明确个人的攻守职能以及进攻和防守的原则。 2、提高个人战术意识和局部 2 对 1、3 对 2 能力。 3、确定基本阵容,初步形成 1—2—1 防守反击的基本打法。

(六)主要训练手段 1、身体训练手段:定时、定距的高抬腿跑,后蹬跑,跨球跑,各种起动跑,加速跑,蛙跳,多级跳。 2、技术训练手段:各种个人颠、控球练习,多种连续传射练习,各种一对一攻守,2~3 人一组的跑动中传接配合,各种人数相等、不等的传抢练习。

3、战术训练手段:2 对 1、2 对 2、3 对 2 攻守对抗,全场攻守比赛。

业务训练工作计划篇七

有计划、科学、合理地安排训练计划,对于运动员和教练员都是十分重要的,根据我校队员的情况和区级比赛任务,围绕区运动会的赛程,制订阶段训练计划。运动员的成绩一定是在教练员可控制的范围之内,出成绩不是早或晚,而是在比赛中赛出高水平,这就需要一个合理高效的训练计划,以有效解决技术上存在的问题,合理安排训练内容、运动负荷。为提高我校中长跑训练水平和运动成绩,特制定寒假中长跑训练计划。

1. 任务:增强运动员肌肉系统和支撑器官的功能;

改善心血管系统和呼吸系统的功能，提高运动水平；
提高绝对速度。

2、主要训练方法：

(1) 在软地上进行各种跳跃练习；

(3) 每周进行1-2次的综合力量练习，如腰腹。背肌的力量练习；

(4) 小于体重三分之一的快速力量练习；

(6) 短距离跑练习，逐渐增加组数。

3. 要求：强调动作的标准与规范；教师关注队员有氧耐力的提高。

1. 任务：提高有氧代谢水平；

努力增强腿部力量；

改善混合代谢能力；

逐步提高专项速度耐力水平。

2、主要训练方法及手段：

(1) 逐步增加数量的匀速越野跑□1000 -20xx米间歇跑。

(2) 以克服自身重量的各种跳跃练习和跳跃组合练习为主，发展速度力量的训练为辅，主要提高跳跃的质量。

(3) 快速跑的距离由短逐步加长，快跑的速度逐步提高，快跑的速度逐渐增加。

(4) 有氧跑数量逐渐减少，跳跃练习逐渐减少，无氧练习增加。

3. 要求：增加训练量，保持一定的训练强度，使队员逐渐适应；教师关注队员糖酵解能力的提高。

1. 任务：检查有氧代谢水平；

了解速度耐力情况；

加强比赛技术心理素质的培养；

培养最佳的竞技状态。

2. 主要训练方法和手段：

(1) 减少训练总量，其中减少跟踪的训练负荷为主；

(2) 有氧跑的时间缩短；

(4) 专项检查跑。

3. 要求：降低训练量，保持一定的训练强度，保持良好地竞技状态，争取创造成绩。

基本任务是恢复，消除疲劳，运动负荷不宜过大。

业务训练工作计划篇八

此刻我已经在公司担任业务员有四年的时光了。能够说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有必须贡献了。此刻20xx年将结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自我的工作提前写下了20xx年业务员工作计划范文，让自我在假期中能够安稳的度过，也让自我能够

及时的认识到目前的形势，期望不会让我自我失望！

转眼间又要进入新的一年20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我十分重要的一年。出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自我在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、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，个性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，务必以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

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，与该等客户持续经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展状况。

在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。透过到专业市场、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。以至于到达4.万元以上代理费（每月不低于1.万元代理费）。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，与该等客户持续经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展状况。

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潜力的相对提高，对规模较大的企业贴合了《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，有意向合作的客户能够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7.万元以上。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，与该等客户持续经常性联系，及时报告该等交办业务的进展状况。

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状况。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推荐，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万元以上。

二、制订学习计划。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、综合潜力、都是我要掌握的资料。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还期望业务经理给与与支持。

三、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜力减轻领导的压力。

以上，是我对20年的个人工作计划，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。展望20年，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的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自我会完成新的任务，能迎接20年新的挑战。

20xx年，我有着的期盼，相信自我必须能够在20xx年取得更大的进步，自我就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到此刻很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，但是在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自我在20xx年必须走的更远！