

最新督导队职责 工作计划(优质6篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

督导队职责 工作计划篇一

服务的职能，努力提高语文课堂教学效率，扎实有效开展语文学科教学研究，重点探讨作文教学模式与方法，培养学生写作的能力。

- 1、营造快乐课堂教学，让学生快乐学习、体验语文学习的快乐。
- 2、全体老师争优秀示范教师，推出2名优秀示范教师，1名师专家老师，打造芦外小学语文品牌。
- 3、创低年级特色课堂教学，1—2年级学生识字量达20xx字以上。中高年级继续抓好新课堂，搞高阅读量，一学期阅读达20000字，每日一记，每周累计写作1000字。
- 4、按时高质量的完成学校规定的各种常规工作。
- 5、创建“优秀教研组”，切实加强学科组教学研究，提高学科组教学研究能力，积极参加各种活动，争取好成绩，争当优秀教研组。

1、结合学校实行课改方案，继续深化我校小学语文课堂改革

我校的小学语文课程改革已经进入第二年。一年来，我校课程改革取得了可喜成绩。让课程改革更加深入，我们善于总

总结经验，研究解决课程改革中出现的新问题，具体看语文教学是不是体现了语文的本质与规律，在新学期里，我们要做到备课要精心，上课要认真。

(1) 1—3年级创特色教学，继续进行趣味教学，强化直映识字教学。4—6年级以新课堂为主线，探讨作文教学，强化学生表达能力。

(2) 举办每周一次的“课改”研讨，对教学中涌现出的好教师，好教法及时交流推广。切实做好每一次教研组的教研活动，做到活动前有中心议题，活动中有记录，活动后有分析，并及时发在内网和外网。

(3) 开展三月份新年亮相课“作文教学”、四月份—五月份问“研讨课或开放课”的研究，打造一批“精品课”，为五月份的教学开放日作好准备，把自主教学新课堂推向萍乡，让语文教学走过浮躁，走出困惑，跳出误区，走向理性和成熟，使语文课堂杜绝形式主义倾向，回归语文本色，理出清新朴实的面貌。

2、加强教研组常规管理，构建“学习型教研组”。

加强学校教学质量监控，通过各种形式对教学计划、备课、课堂教学、复习考试，质量分析等各个环节全程关注。

(1) 各教师认真拟定好教学计划和辅导学生的计划。在教学中，要特别重视对学生学习方法的指导和良好习惯培养，做好辅优补差的工作。

(2) 备课要充分，目标要明确。上课要认真，方法要灵活。作业布置要突出重点，讲求效果，有收必改，有练必评，有错必纠。

(3)、挖掘教材的精髓，努力追求课堂教学的新境界。

本学期，我校语文教研组利用本校每周的教研活动和集体备课时间，加强各年级备课组的管理，完善集体备课制度，建设好语文学科资源，为教学提供有效的资源共享，由备课组制定分组备课，其他教师进行修改补充，制定电子教案。

(4) 充分利用集体备课，努力追求课堂教学的新境界，挖掘教材的精髓，集思广益，进行教研活动，把课文吃透、吃准、吃精。使课堂变成充满生命力的课堂，充满人文关怀的课堂，充满问题探索的课堂，充满语文魅力的课堂，充满教学智慧的课堂。

(5) 每人每周听课不少于2节，同时做好听课记录及听后反思。

(6) 养成多看书，看好书的习惯，多参加校内外的专题讲座、教材培训、教学交流和观摩等活动。

(7)、抓好学生的书写工整，提出练字要求：

a□1~2年级铅笔字，3~6年级白板字钢笔字。

b□具体练字时间：晚自习是语文和数学课前的晚读时间。

c□教研组、备课组可组织练字活动比赛促使这项工作的进行。

3、掀起我校“乐于读课外书，乐于写作，乐于写规范字”新的高潮。

4、强化青年教师专业水平，使教师教学素养的全面提升。

近几年，我校青年教师进步迅速，通过上学期的青年教师优质课大奖赛，我校选拔出一批教学能力强，教学经验丰富，能熟练驾驭教材的中青年教师，发挥这些教师的引领与辐射作用。

(1) 把优秀课堂教学、优秀教学经验在我校教师中推广。

(2) 及时把优秀教学设计，典型案例、优秀教学随笔、教学故事上传教研网上，让更多的教师提出宝贵的意见，使他们的教学更上一个台阶。

5、积极参加教研室组织的教研活动。组织学生参加各种作文竞赛，积极向报刊投稿。完成学校发布给外网的作文任务。

6、各备课组精心组织“每月一次”语文活动。

1、四五六年级检查：

1)、语文练习册（全批全改）。

3)、导学稿（有对子互改，教师有检查，有学生纠错订正）。

4)、每周写一篇周记或者学生日记。（有老师检查记录）

2、二、三年级检查：

1)、语文练习册（全批全改）。

3)、生字抄写。（全批全改）

3、一年级检查：

1)、语文练习册（全批全改）。

2)、生字抄写以及造句本。（全批全改）

三月

1、集体备课。

- 2、研讨课安排。
- 3、新年亮相课：作文教学探讨安排。
- 4、教学常规检查。

四月

- 1、继续开展作文教学探讨，安排探讨课的开展。
- 2、语文活动。
 - (1)、一、二年级写字比赛。
 - (2)、三、四年级钢笔字比赛。
 - (3)、五、六年级作文竞赛。

- 3、教学常规检查。
- 4、总结通报上月业务检查情况。

五月

- 1、评选优秀教师2名和名师1名。
- 2、检查学生作业。
- 3、进行期中考试。
- 4、各年级小结期中测试情况，明确后半学期的目标。
- 5、语文活动
 - (1)、一、二年级朗诵比赛。

(2)、三、四年级趣味语文竞赛。

(3)、五、六年级手抄报比赛。

6、教学常规检查与上报。

六月

1、检查学生作业本和教师教案。

2、各年级制订期末复习计划。

3、组织1——6年级期末测试。

4、教研组工作总结。

5、教师收集有关资料及教学心得，并上交论文或案例。

6、复习课展示。进行全面复习。

7、期末复习考试。

督导组职责 工作计划篇二

2、早9：30点之前出发。

3、每周五下午16：00准时到达公司。

(1)销售员汇总个人一周业绩以及总结。（拜访客户的情况；收获和市场的难题）

(2)新客户加入档案做好记录以便下次拜访

(3)信息整理反馈

销售人员在当日内必须对收集有效的客户资料进行分析，并将分析结果以电子版形式在当日22点前上传到公司指定邮箱。预约拜访每天不得低于每日定制的任务违者进行惩罚（特殊情况需说明）。

1、每天按照工作计划和详细的方案拜访。

2、每天早会需汇报业务员的前日工作总结。

4、电话二十四小时开机，如果没能接听公司电话，在看到未接电话后，必须回复。

5、业务人员在工作时间内不得随意做与业务无关的事，发现一次罚款20元，发现3次，立即开除。

6、每周一所有业务人员必须将个人一周工作的指标、目标认真详细填写，早会上交负责人。

7、每周的工作总结及案例分析，周五下午所有业务员需用书面形式进行呈现。

8、每天登门拜访不得低于10个意向客户；每周至少签单有效客户不少于3个(a□必须拿到订餐卡不少于10张□b□见到客户经理不少于5人□c□见到负责人不少于2人)。

9、每日拜访记录要和当日所拿到的订餐卡相对应，记录内容要求字体工整，内容完整、真实有效，弄虚作假一旦发现，第一次提出警告，第二次扣款50元，严重将予以辞退。

10、电话预约，前一个工作日晚上应提前准备好20个有效的资料，作为第二天电销的资料。

应该及时与领导沟通，得到答复后，按照领导指示进行办理。有特殊工作时，必须服从领导安排，按时完成交待工作。

督导组职责 工作计划篇三

活动方案

一：活动目的

为了增强广大学子的文明意识，提高我院学生的综合素质，配合“感恩校园，从文明行动做起”活动，使全院学子形成人人讲文明，个个懂礼貌的良好氛围，经研究决定学院将组成校园文明督查队，对校园不文明现象进行督查。

二：宣传教育

将校园不文明现象印成纸张，以宿舍为单位分发（或发于校园文明督察队），使同学更好地做到文明行动，从身边事做起。

三：活动时间

2011年4月份。

四：活动地点

廊坊师范学院校区范围内。

五：活动内容

由学生会成员组成校园督察队，并分成了8个小组，每个小组负责特定区域。活动期间，校园文明督察队成员不定时对负责区域进行督查，若发现不文明行为，校园督察队应即使制止，劝告，并将此学生姓名报于相关人员。

六：注意事项

发生冲突。

队成员要报于相关人员，而不要莽撞处理。

(3) 校园督察队成员互相配合，从而使工作更加顺利进行。

(4) 校园督察队，应从自身做起，讲文明，懂礼貌。

七：附：宣传资料

感恩校园，从身边事做起

督导队职责 工作计划篇四

1、心理准备

针对此情况，作为本企业业务人员，首先在心理上不能被潜在客户对推销人员的这种厌烦心理和行为吓倒，要相信以本公司officemate品牌在办公文仪用品行业较高的知名度和美誉度、在成都行业市场业已取得的市场占有率和已有客户(特别是四川省政府、成都市政府和**等大客户)与企业形成的良好合作关系、对公司产品和服务的信赖和业已形成的忠诚度，相信通过自身对工作积极的态度、对产品对自身的充分自信、诚恳谦虚热情的品格和良好的服务意识，可以打动客户，赢得顾客的好感和信赖，以至最终达成合作意向。

2、开场白

在具体工作的开展当中，由于客户的厌烦心理总会在某种程度上存在，所以在初访前，有必要整理、制定出一套统一的简短、明了的开场说辞(开场白)。

如，“您好，我是成都**也就是办公伙伴企业的工作人员，目前企业经营着10000多种办公文仪用品，凭借我们与众多国

内外知名办公用品品牌建立的战略合作关系和全国集中联合采购oem的强大优势，相信可以满足贵公司多样化、不同层次的办公需要。”等等，通过培训时的反复模拟演练，达到子正圆腔、清晰、简洁(统一使用普通话，以示规范)的效果，并将开场白时间控制在1分钟以内。

3、办公环境、人员观察，并寻找访问机会。

在踏入客户办公室之前，首先找寻一下该企业负责接待或日常行政或文秘人员的位置，凭借经验感知其是否上述三类工作人员，再看其是否空闲，如其正在接打电话、与人交谈或埋头整理文件，就不应贸然上前；待其稍微空闲，再上前，递上名片，进行开场白，并索要其名片或电话等联系方式，以便于初访后的电话email联系、跟进。与此类工作人员建立良好关系后，由其向所在公司后勤或采购部门引荐自己。

4、初访工具(产品目录单、名片等)应用

在初访之前，应由企业统一制定产品目录单，目录单上应注明一些常用产品的价格、规格、型号及批量折扣等基本信息，一方面体现企业管理的规范性(目录单美观、简洁、清晰)，以区别于一般推销人员，另一方面便于对方就自身需要进行检索，同时也是吸引对方注意力的有效工具，在对方翻看产品目录的同时，也给了我们销售人员进行开场白和对本企业介绍、产品讲解的机会和时间。

5、礼仪、着装等

穿戴整齐，微笑，面对冷遇和呵斥的坦然，自信，体现自身良好职业素质，从而体现出良好企业形象和人员管理水平等。

特别强调的是，作为客户经理应身先士卒，应带领属下销售人员一起进行初访潜在客户的工作，以获得拜访客户的直接经验，为业务人员做出表率，也有助于对业务人员的工作表

现做出正确评价、评估和监督，并对其不足给予指导、建议，对其成绩给予表彰、鼓励等。

1、总结内容：

总结内容应包括：客户办公规模大小、办公人员数量、办公用品使用情况(包括使用品牌、数量等)等，这些都需要在初访时，通过有意识的观察和在对方态度友善情况下的询问获得。

2、召开例会

(1) 获得的客户信息的是多是寡，有无合作意向达成；

(2) 在拜访过程中那些环节做的比较到位、哪些还有待改进；

(4) 是否需要采取新的工作方式。

就拜访中遇到的问题和挑战，畅所欲言，总结经验，吸取教训，并形成书面工作总结，企业存档，交由企业有关领导审阅、批示。

督导队职责 工作计划篇五

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)□b(平价、微利

上量产品)□c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

督导队职责 工作计划篇六

在这繁忙却也充满着纯真、快乐的工作即将展开之际，本学期，我们中主班组教研工作以园务工作计划、幼儿园业务计划为依据，围绕“一切为了孩子，为了孩子一切”的服务宗旨，在不断地学习和教育实践中提高自身素质，提高各教师参与教研的积极性，提高教师的教科研水平；及保教质量等，努力实现以幼儿发展为本、以教师发展为本的教育宗旨。提高全组教师的教育教学水平。

今年中班教研组一共有正式成员5名。教研组教师除二名新教师加入外，另外都是在一起工作过的好伙伴、好同事。组内都是年轻的教师，朝气蓬勃、充满活力，同样，我们中班组有一种积极向上、团结互助的风貌，渐渐我们学会了相互间经验的交流，在探讨和建议中，不断碰撞和提高。

以往的集体备课，更多是对于教学进度、教学内容的安排的讨论，这个学期重点围绕课前活动的准备、活动的组织、活动的反思等方面进行交流和分析，结合《指南》的反复研读，规范一日工作，提高保教质量。

1、开展形式多样的教研活动，不断提高教师的专业素质和教育实践能力。

2、加强教研组建设，“集体备课”活动，为教师构筑团队学习、实践反思、同伴互助、交流展示的平台，努力提高教师的课堂教学能力，促各层面教师的专业成长。

3、配合幼儿园的大课题开展丰富多采亲子情景体能游戏活动，满足幼儿发展的需要。

（一）加强理论学习，提高教师理论水平

（1）及时完成每月的业务资料，认真思考教学活动中的各个环节，根据各班幼儿的年龄特点指定不同的活动目标，认真备课，熟悉教案，提前做好教具、课前的准备，来提高课堂效率。

（2）开展技能培训，扎实教学基本功

教师积极参与园本培训，勤于基本功练习，教师之间取长补短。平时多练琴，多画画、多做区域材料。

（3）积极开展两周一次的年级组研训活动，激发每一位教师的参与意识，做到人到、心到，实现人人开口、开窍，形成热烈、浓厚的'教研氛围。

（二）提高教师教育教学能力方面

（1）为了逐步完善教学常规制度，努力提高保教质量。进一步加强班级教育教学及一日生活组织的常规管理，做到活而不乱。以游戏为主要活动，确保幼儿每天户外及体育活动时间不少于两小时，室内自由活动时间不少于1小时，并创建好班级的区域，引领幼儿在区域中自主活动。教师要详实做好“班级交接班记录”、以不断提升班级管理成效，力争班级管理创特色。

（2）创设班级环境，完善区域和主题墙饰；丰富区域、确保每周两次区域活动的有效开展。结合主题开设主题区域，教师要充分利用现有教、玩具丰富区域材料，也可适当自制耐用材料，以提高区域活动的有效性。区域活动时，教师要投入于幼儿的活动，切实关注幼儿活动情况，当发现问题时，

要仔细观察并寻找对策解决，同时结合观察和指导情况填写区域活动表。

(3) 积极开展活动。认真做好集体备课工作，活动前、活动后教研组成员积极参与，共同探讨，互相交流，对活动提出建设性意见，争取使每位老师都上好自己的集体公共课。

(三) 关注集体备课，提高教学质量

每次教研活动共同探讨公共课在实施教育过程中碰到的各类问题，每次有一位教师备课，主备课人提前备好课，并在前一一周的周一将预设方案发给组内其他教师。由教研组长牵头收集和整理公共课资料并存档。

(四) 保教结合，重视幼儿德、智、体全方面发展

本学期我组除了组织好幼儿的一日生活、学习活动外，各班要认真组织好丰富多彩的课外活动，如“庆国庆庆祝活动”“119消防活动”“秋天的收集活动”“庆祝元旦活动”，通过这些丰富多彩的活动提高幼儿综合能力。

(五) 积极做好家园沟通，实现家园同乐

教师与家长互动的效果直接影响班级管理的成效，为了让家长们多了解幼儿园的教育教学情况，了解孩子在园的学习、生活情况。家园的良好沟通，能让教师与家长共同协做解决孩子的教育问题，共同分担教育责任。本学期，我们中班将通过平时家长的接送时间、家长会、家园联系栏、家访等多种方式来提升家长和老师、幼儿园之间的感情，使家长放心把孩子放到我们手中，从而进一步对我们的态度给予信任，工作给予肯定，实现家园同乐。