

2023年制定提升方案(实用6篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

制定提升方案篇一

〈一〉 领导组织

总指挥： 白班； 夜班： 值班干部

副总指挥□xx

组员□xx

〈二〉 职责

- 1、 总指挥： 负责组织指挥全厂的应急救援；
- 2、 副总指挥： 负责协助总指挥做好应急救援的具体指挥工作；
- 3、 组员： 在指挥部统一指挥下进行工作，各工段长在事故应急救援中的职责是：
 1. 炼钢工长： 负责炼钢工段现场指挥工作；
 3. 连铸工长： 负责连铸工段现场指挥工作；
 4. 机修工长： 协助总指挥负责抢险抢修工作的现场指挥；
 5. 电修工长： 协助总指挥负责抢险抢修工作的现场指挥；

6外围工长：协助总指挥负责抢险抢修工作的现场指挥；

7. 工程师：负责抢险抢修现场的技术指导；

在处理事故时，所有参与抢险抢修人员需保持通讯畅通，若发现信号不稳定或中断时，应立即运用厂内固定电话或手机及时与总指挥取得联系，并明确说明所处位置。

4、当成功启动柴油泵以后，水泵房主控工应立即将情况汇报当班调度长，并通知转炉主控室及连铸主控室。

5、转炉主控室接到水泵房的报警电话后，应立即提枪停止冶炼，，并立即将该情况通知当班调度，由当班调度长向上级进行汇报。

6、连铸主控室接到水泵房报警电话后，应密切关注二冷水量，在条件允许的情况下尽量将在浇钢包内的钢水拉完。

7、水泵房主控工在柴油机启动完毕后，可适当调节入口处的手动阀门来增加或减少水的压力，以达到设备所需的安全用水。

2、安全水塔的出水管的手动阀门要随时观察、以防有人误动；

3、每班人员要巡视柴油机的操作箱面板的各开关、指示灯的指示情况。如：选择开关要打在自动位置；电源的钥匙开关要打开；浮充电指示灯是否亮，报警灯是否亮，如亮应及时复位。

制定提升方案篇二

1、店外的促销活动制造人气：联合厂家，在门店前经常组织一些买送活动，提高人气、吸引客流。（门店、门店皆可操作）

- 2、联合厂家做免费测试项目(测血压、血糖、维生素等)：拉动并吸引人气。(门店、门店皆可操作)
- 3、各项比赛(象棋、扑克、挑绳、呼拉圈等)：聚人气。(门店可操作)
- 4、店外放电影：聚人气。(门店、门店皆可操作)
- 5、喇叭营销(活动内容、企业简介)：引起过路人的注意力去吸引人气。(门店可操作)
- 6、专业服务+训练有素的员工：提高顾客服务的满意度，把到店的顾客变成固定的群体：提高老顾客来店频率。(门店可操作)
- 7、提供团购服务。(门店可操作)
- 8、个性化陈列及pop□(门店可操作)
- 9、陈列整齐、充实、美观，无近效期：达到良好的视觉效果。(门店可操作)
- 10、大力发展广告产品及新品。(门店可操作)
- 11、售后服务跟进：顾客退换药、投诉、订购药品、用药指导、代煎中药、简单查体等。(门店可操作)
- 12、善待厂家业务员，争取厂家优质资源向店内投入一起来做促销活动共同来拉人气(广告+礼品+资源+人力)。(门店、门店皆可操作)
- 1、店外pop广告、宣传单页发放：拦截过路人回卖场。(门店、门店皆可操作)

2、到附近小区、菜市做宣传，发宣传单页、张贴海报，让顾客知道门店。(门店、门店皆可操作)

3、广场活动：拉动人气，扩大宣传。(门店可操作)

4、联系居委会组织一些健康讲堂：拉近门店与顾客的距离。(门店、门店皆可操作)

5、小区宣传栏宣传：扩大宣传。(门店、门店皆可操作)

6、提供专业化的监测：测血糖、测血压、测视力、测维生素等，吸引顾客的到来。(门店可操作)

7、打造店内优美销售氛围、环境，创一流品牌药店：引导顾客想来的意愿。(门店可操作)

8、季节性店内环境的改变：营造购物氛围。(门店可操作)

9、保证药品齐全，做到‘人无我有.人有我优’：提高满意度。(门店、门店皆可操作)

1、门头的醒目性、宣传条幅、橱窗：引起行人的关注。(门店可操作)

2、演出、腰鼓队：聚人气。(门店可操作)

3、电视广告、报纸、车体广告、广播电台：让顾客了解门店。(门店可操作)

4、扩大宣传力度，印制宣传单页(活动策划)，在客流高峰期发放，扩大宣传。(门店可操作)

5、开设诊所、中医坐堂，为顾客提供购药的一站式服务。(门店可操作)

6、医保刷卡定点。(门店可操作)

7、商品品类多元化专业化：专业店建设方面(如：糖尿病生活馆、计生、三高生活馆、医疗器械、母婴、养生)。(门店可操作)

8、商品价格低质量好+促销活动，买送、捆绑。(门店可操作)

9、给会员日优惠的促销活动，利用会员的口碑来宣传品牌提高客流量。(门店可操作)

10、会员积分及时兑换、落实好会员日的优惠活动：让会员经常来。(门店可操作)

11、重点会员维护体系的建立。如：登记会员顾客的生日，赠送生日礼品。(门店可操作)

12、24小时服务及适当延长工作时间。(门店可操作)

13、政企联合，增强企业形象。(例如：济宁门店在07年底与市中区民政局签署了低保定点医疗救助协议，共向5000户发放救助金共计48万元，整加了近1万的客流，也提高了新华鲁抗大药房在老百姓心目中的分量。)

制定提升方案篇三

本学期□xx二小各项工作的总体思路是：继续巩固与发展具有和谐、幸福特色的学校文化，努力提高学校教育教学的质量和水平，不断提升学校办学品位。以“梯级名师”培养为中心，围绕区第十一届希望杯、金硕杯课堂教学大赛这一重点工作，加强教师队伍建设，以优良的师资带动学生的健康成长、学科的成熟完善、教师的专业发展，进一步提升学校的办学特色和社会美誉度。

1、深化集体教研，发挥集体智慧力量

集体教研制度常规教研活动的主要内容，是实现“以老带新”和大面积提高教育教学质量的保障性制度。本学期将围绕“健康智慧”课堂文化的理念，将教研工作抓实抓细，强化集体教研制度，落实集体教研责任人，明确主教研人任务，细化集体教研目标，加强集体教研效果检查评估，努力使教研工作辐射到每个年级、学科，渗透到每一位教师及教学的基本环节。每周组织一次教研组活动，每月一次学科大教研活动，以课程纲要学习、课改研究为重点内容，依托课堂教学，每次活动有中心议题，有主讲老师，发挥集体智慧力量，群策群力，促进教师共同成长。

创新教师业务交流方式方法，构建教师博客、微信、青年社团、网络教研等多种形式的交流方式。

2、加强课堂教学实践，彰显特色课堂

以区十一届希望杯、金硕杯课堂教学大赛为契机，开展“梯级名师课堂教学展示课”、“希望杯参赛教师打磨课”等课堂教学活动，体现教师个性魅力、教学特色和教学智慧，实现教师自我潜能的有效激发。通过观摩学习发现问题——查找原因——改进策略——行动跟进——xx提升的模式使每位教师加强对教学过程、教学活动的反思，提升自己的教学。

本学期，抓住教师发展这个根本，实施教师梯队培养计划，紧紧围绕提高教师队伍素质促进教师专业发展这一课题，不断提升教师职业素养和人文素养，教师的专业化成长发展，尽快由点到面打造一支有内涵的高素质教师队伍，推出几个有知名度、有影响的名教师。

我们将以培养各梯级名师为抓手，提升学校整体的教学教学质量。通过搭建“学校教坛新星——学校教学标兵——学校名师——金水区三百工程”的梯级名师培养平台，构筑合理

的教师专业发展层级攀升机制，培养和建设一支“师德高尚、业务精湛、结构合理、充满活力”的学习型、研究型、专家型教师队伍，为办人民满意的学校和提升学校的办学特色及社会美誉度提供人才支持和保障。

1、读书，鼓励教师自培自修，开展“书香传递”教师读书交流活动

及时从教育类报刊杂志、人文书籍中汲取时代营养，时刻触及感觉到新鲜的教育改革气息。本学期学校将继续引领教师读好书，好读书，将五月份定为全校的读书月，营造读书交流的氛围，努力提高教师的理论水平和专业素养，丰厚教师底蕴。

我们将开展“书香传递”读书交流活动，为教师们互相交流读书感受提供展示自我、交流提升平台，鼓励老师们积极将自己的读书心得与大家分享，为同伴推荐好的书目。

2、培训，分层引领开阔视野，开展“智慧讲坛”教师教育思想交流活动

一是骨干教师示范引领。骨干教师是学校发展最具竞争力的核心力量。我们内部挖潜，择本校之能人，培本校之教师。即充分发挥我校那些实践经验丰富、理论水平较高的各级骨干教师的带头示范作用，通过讲座或示范课向其他教师传授课堂教学经验、展示教学基本功与教学技能，促进全体教师专业水平的提升。

二是外出学习汇报引领。进行“一人学习，众人受益”式培训。学校外出学习、考察培训的骨干教师，要向全体教师进行培训，交流培训感受。培训采用作专题讲座、经验交流、讲汇报课等多种形式，产生一人学习，多人受益的效应。

三是校本培训引领。首先学校领导班子成员带头，针对新课

程实施中的热点问题，对全体老师培训；二是组织教师观看专家讲座和名师教学录像，加强教师的网络教研培训。教师熟练利用互联网等教育资源制作课件，熟练使用电子白板进行备课和教学，并积极利用现代科研手段从事教育科学研究，拓展教育科研视野。指导中青年教师完善自己的教育博客，并经常交流更新；进一步完善教师成长档案，记录教师的专业成长。

制定提升方案篇四

教育改革的主体是教师，目前，我校教师队伍中部分教师还存在对教育思想内化不够，专业知识和专业技能欠缺，人文素养薄弱等问题，还不能完全适应教育改革深化的要求，教师队伍素质亟待进一步提升，特制定本计划。

以主体多元教育思想为指导，以教师发展为本，以校本培训为主，以提升教师学科素养为突破口，着力提高我校教师实施主体多元高效课堂的能力和水平，培养适应改革需要的，具有教育发展使命感和责任感，较高人文素养和专业水平和技能的教师群体，努力推进我校教育改革向纵深发展。

- 1、使教师深刻领会教育理论，并内化落实在工作中。
- 2、全面提高教师专业精神、专业知识与技能，促进教师专业发展。
- 3、开阔视野，读书积累，提升教师人文素养和综合能力。
- 4、让教师形成学习、反思、总结的良好习惯，不断提高。
- 5、学习心理学，了解少年儿童不同年龄阶段的特点，提高研究学生的能力。

1、校本培训为主原则。校本培训是教师素质提升的主阵地，

是教师成长的重要途径，校长是教师素质提高的第一责任人，要有计划、有针对性的组织教师进行校本研修，使培训工作常态化。

2、理论结合实际原则。各项培训坚持理论联系实际，不仅要加强理论学习，更要学以致用，在实际工作中落实，用思想指导行动。

3、全体与分层结合培训原则。培训工作既要形成全员参与人人提升的局面，更要尊重教师需要，分层次有针对性地进行培训，力求实效。

(一) 职业意识提升

围绕“责任”主题，通过系列活动，使教师深化对职业意义的认识，增加责任感和使命感，改变工作心境，提升个人境界，享受职业人生幸福，展现良好精神风貌。

1、增强职业认同感和责任感

学校坚持每周学习制度，组织教师学习教育方针政策、法律法规，学习现代教育教学理论和思想。开展师德师风建设。表彰和激励爱岗敬业、乐于奉献的优秀教师和师德标兵。积极开展家长评教评校，学生评教活动，将评议结果与教师考核挂钩。通过学习和岗位实践，大力提高教师育人为本意识、教学服务意识、情感激励意识、过程展现意识、终身学习意识、创先争优意识，努力优化集体舆论，营造岗位成就事业、教育体现人生价值的工作氛围。

2、深化“一年读几本好书”活动

以《纲要》学习为切入点，开展教育专著、智慧人生、人文专著、教育报刊等读书活动，要求教师按要求认真撰写读书笔记和心得体会文章，在深入阅读的基础上，在一定范围开

展主题读书报告会、演讲、交流讨论等活动。

3、职业大讨论

组织教师在读书活动的基础上，围绕《国家中长期教育改革和发展纲要(20_20_)》、《中小学教师职业道德》、“我尊敬的名师”等主题开展“我们今天怎样做教师”的讨论，全体参加，人人发言，进行全校交流。

4、培养高雅多元的生活情趣

组织教师业余时间参加形体、朗诵、书画、舞蹈、体育等培训，由教师自选培训项目，全员参与培训，培养教师高雅多元的生活情趣。开展教师风采展示活动，继续组织全县教师进行健身活动展示，展现乐观、向上的教师精神风貌和阳光、智慧的教师魅力。

(二) 学历提升

根据《国家中长期教育改革和发展规划纲要》的要求，鼓励教师多渠道提升学历，到20_年6月30日，50岁以下(1966年1月1日后出生)的教师具有本科学历者达90%，鼓励青年教师进修研究生。

(三) 专业提升

教师专业提升是教师的职业理想、职业道德、职业情感、社会责任感不断成熟、不断提升的过程。教师专业提升要坚持以师德为先、在岗实践为主的原则，以教师自我为主体。

1、认真制定教师专业发展规划。学校要组织、引导教师开展专业自查，组织教师分析自己在专业发展中具备的优势和存在的问题，并按照专业知识、专业技能、专业情意、专业发展成果检验进行规划。

2、将专业提升与教学常规的落实相结合。突出专业提升的实践性、自主性，使专业提升立足岗位、载体明确。

(四) 以教学基本功训练促提升

1、普通话训练：要求教师在教育教学和校园内各种场合坚持使用普通话。以扎实推进中华“经典诵读”活动为载体，抓好普通话推广工作，提高教师普通话水平和应用能力。

2、加强汉字规范书写训练

继续开展三笔字训练，要求教师练好粉笔字、钢笔字和毛笔字，重点是规范粉笔字。通过自我练习，竞赛交流，使教师能书写规范美观的“三笔字”。

3、过“五关”。积极组织教师

(五) 以培训促提升

1、干部培训：，选送部分优秀干部参加省市县级培训，让他们学习新知识、掌握岗位技能，实现岗位成才。

2、教师培训：

(1) 学科培训：按市教育局要求，继续组织部分学科教师进行网络远程学科培训。

(2) 继续参加“国培”：选送部分优秀教师参加“国培”学科培训、信息技术培训。

(3) 骨干教师培训：遵循骨干教师“选、培、管、用”一体化原则，加强对骨干教师的培训，充分发挥他们的示范辐射作用，让他们在实践中成长，使其尽早成为教师素质提升工程的中坚力量。

(4)新教师培训：为培养、扶助新教师尽快适应，尽早达到“一年入格，二年合格，三年力争成为骨干”的目标，要坚持新教师为期一周的岗前培训，坚持集中培训与在岗培训相结合，坚持以理论学习与跟师学艺相结合。以在岗培训为主，强化管理。

(5)班主任培训：使班主任进一步明确工作规范和职责，进一步了解和掌握中小学不同阶段学生身心发展规律，掌握科学的工作原则和方法，提高组织、指导、协调工作能力，全面提高班主任的综合素质和专业能力。

(六)以激励促提升

建立促进教师成长的激励机制。

(1)学校建立与绩效工资配套，晋升职称、岗位设置挂钩的学习激励机制，使积极进取的教师、创先争优的教师获得激励。

(2)建立健全骨干教师的“选、培、管、用”一体化制度，落实相关待遇，使教师有成长的目标，有施展才能和锻炼的舞台。同时，加强对骨干教师的考核管理，对不能履行职责的，取消其荣誉称号及相关待遇。

(3)多层次、多方位、多角度、多渠道开展各类评先评优活动，开展评选“教坛新秀”“特长教师”“教学能手”“教研能手”“学科带头人”“乡村名师”“功臣教师”等活动，让荣誉称号与绩效工资挂钩，使所有年龄段和各层面教师都能得到激励。

制定提升方案篇五

二、便民措施

三、商品陈列

四、怎样进行有效的促销

决定性因素：来客数、客单价

来客数(顾客数)：一般在信息系统中所说的来客数是指客流量(交易的笔数)。

客单价：指每一个顾客平均购买商品的金额，也即是平均交易金额。

那么我们要提高来客数和客单价需要做些什么呢？

药品质量(安全性)、药店信誉(可靠性)、价格(经济性)、药品种类(选择性)、购买方便(便利性)、服务态度(友善性)、购物环境舒适(舒适性)、便民措施、是否有有效的促销活动等都直接影响药店来客数。

商圈顾客消费能力的高低、药店商品品类是否齐全、商品陈列到位、员工推销服务技巧、是否有有效的促销活动等直接影响药店客单价。

1、便民措施

2、商品陈列

3、怎样进行有效的促销

便民措施

服务行业的便民措施做得好不好直接影响到是否能聚集大量的人气，有了较好的人气才有可能促进更多消费。

一般药店的便民措施：

夏季(提供凉茶、摆放电视机、摆桌子提供下棋工具、乘凉用

具、摇摇车等)

冬季(提供冬日暖阳暖心茶、休息工具、摇摇车等)

商品陈列

陈列：基本的陈列方式诸如商品排面的大小、空间，紧凑程度都是影响商品销售的重要因素。而提高客单价的核心方式就是“关联销售”

一个成功的陈列，能够将商品的外观、性能、特点、价格等信息等迅速传递给顾客，进而促进商品销售。

商品布局与陈列进行季节性调整，多从顾客购买感受出发，突出常用、便利，辅以恰当的关联销售陈列。除了增加视觉角度，还需重视价格行销的技术以及品牌经营的宣传及商品操作。举例：夏季来临消暑药品大受欢迎，在门店显眼位置摆设端头做专柜。

制定提升方案篇六

一、指导思想：

二、工作要点：

1、加强艺术教育管理，以培养学生艺术素养和创新精神为目标，以艺术课堂教学及各项艺术活动为突破口，全面依靠广大教师，充分调动学生积极性，脚踏实地开展艺术教育、教学和艺术活动。

2 为学生创设广泛的艺术学习发展空间，以我校固有的艺术团体为主阵地，以社区及家庭艺术教育为辅助，培养学生艺术素养和创造能力。

3 积极组织开展各项艺术活动，给学生提供更多锻炼和展示的舞台，让学生在实践中得到锻炼与提高。

具体措施：

（一）加强队伍建设，形成一支具有特色的艺术教育队伍。

1、加强对艺术教育的领导，形成由校长、分管副校长、大队辅导员、任课教师组成的艺术教育队伍，定期召开艺术教育会议，提出具体要求，检查工作落实情况。

2、根据每位艺术教师各自的专业特长，继续制订个性化课程计划，通过“提倡多元化教育”、“加强过程性评价”、“创设开放的评价活动”、“组织系列艺术活动”等措施，完善艺术个性化课程教学体系，真正将教学改革落到实处。

3、通过举办培训班、技能竞赛等多种形式，让每位执教教师都要学习一项专业技能，提高教师的艺术修养。

4、建立岗位责任制，每位教师签定目标责任书，完善各种激励机制，激发骨干教师发挥模范带头作用。

（二）加强过程管理，使艺术教育特色工作有新起色