

2023年专属导师工作计划书(模板6篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。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分配。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

专属导师工作计划书篇一

xx广告公司业务取得了一些成绩，但距离公司发展规划还存在一些差距。龙腾盛世，做好20xx年广告创收工作，对开创市场、运营管理有着至关重要的意义，做好20xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。通过xx年各项工作开展情况的总结，我认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我计划20xx年做到以下几点：

一、制定每日、每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端客户数量有限的情况在争取的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端客户数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

三、冲刺目标。切实可行的原则，要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取客户意见、博采众长，反对主观主义。突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。防患未然的原则。要预先想到实行中可能发生的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

象与威信、创造良好的沟通环境、合理分工各尽其才。考勤制度、会议制度、台账制度、激励制度实施执行。

广告公司20xx怀着“把每件事做的好些、更好些”的热忱，永不满足现状，以前瞻创新的思维创立广告公司广告业新标准！

专属导师工作计划书篇二

二、实习地点□xxxx

三、实习目的：理论联系实际，充分运用所学知识进行实践，通过实践获得相关教学经验，为以后的教学打下基础。

四、实习内容：代课，教学《沁园春 长沙》。

五、实习过程：

1、实习前的准备

起初是本专业的老师对我们的试讲进行点评，针对去xxxx上课的同学提出一些意见和建议，我们这组的同学便在老师的指点下对教案再进行完善，对教案知识再进行熟悉。

13日的下午，专业老师带领我们与xxxx的实习指导老师见面，初次碰面，我们便忙开了，因刚好xx的同学期中考试完，我们便帮忙改试卷。改试卷，只是以后教学中必有的一个阶段，现在我们是提前体验吧。在我看来，改卷其实也是我自己现在做一份试卷，考的不仅仅是我的知识，也是我的态度和耐力，以及我自己的判断力。我需认真琢磨答案的优劣，给他们一个合理的分数。也就是今天下午，我们得知我们只需要进行一堂课的讲解。只讲一节课，刚知道时多少有点失望，我本以为可以讲一个星期呢。

然而既然此次实习只有一节课的时间，那就更应该好好抓住这个机会。虽说只有一节课，但是，俗话说“台上一分钟，台下十年功”，为了能出色地完成此次教学实习，有质量的上完这一堂课，在上课之前，我仍积极用心的做了一些准备。我借阅了多本参考书，有蔡清富《毛泽东诗词大观》、公木《毛泽东诗词鉴赏》、臧克家《毛泽东诗词鉴赏》（增订二版）、郭金荣《走进毛泽东的最后岁月》、刘修铁《毛泽东妙评古诗书鉴赏》、孙琴安《毛泽东与著名学者》（这本书是讲完课之后借阅的，虽然课程已经结束，但我认为这在拓宽自己在毛泽东这一方面的知识具有一定的作用）。通过阅读这些参考书，我整理了许多有参考价值的资料，对于其中有一些出入的地方，我也进行了有效的取舍。

除了借阅参考书之外，我也上网查找了许多相关资料，如“沁园春 长沙 教案”、“沁园春长沙精品教案”，虽然输入的关键词基本相同，但得出的结果却是不一样的，有的值得认真一看，但有的却不值一翻。下载完这些资料后，我便对这些资料进行整理和研究，充分利用有参考价值的资料，并适当增添自己的见解，再结合从参考书中整理出来的资料，最终完成了一份自己感到比较满意的教案。在正式上课之前，我的任务就是不断完善关于《沁园春长沙》的知识。

2、教学开展阶段

上课当天是十一月十八日星期三，今天进行教学实习的同学都起了一个大早，我们相邀前往xxxx鞠老师（我们的实习指导老师）指导和另外两位同学，很凑巧的是，今天我们三个人都有课，于是我们便相互听对方讲课，吸收一些经验，鞠老师也在旁边给我们一些指导。我是上午最后一堂课上课，看到前两位同学出色的表现，我既镇定又紧张，既希望自己能和他们一样有出色的表现，又希望自己能有所突破。

上课铃声就在我的忐忑不安中响起来了，下一刻，我便要站在讲台上面对“我的学生”了，那会是一番什么样的情景呢，既期待，又不安。

上课了，我微笑地和同学们打招呼，并很自然地开始了这节课。但渐渐地却又有一丝紧张感，很欣慰的是，课堂活跃的气氛也渐渐地缓解了我紧张不安的心情。

此次教学，我充分利用图片这一道具首先便吸引了学生的注意力，继而打开学生思想的匣子，鼓励他们充分发言，尽可能多的说出一些有关毛泽东的事迹，我则在一边进行引导和帮助，进而引到这首词上来，分析该词的创作背景，解释词牌名的由来，并向学生介绍一些其他的词牌名，如“卜算子”、“蝶恋花”、“浪淘沙”，随后便是全文的讲解和重点词句的分析，全文分析结束之后，给同学提出一些问题，比如说文中对比手法的使用、诗人情感的体现。同时，时间在一分钟一分钟的过去，似乎是在毫无意识之中，下课的铃声便响了，我匆匆地布置了课后作业，就这样，我结束了我的第一次课。但我发现，紧张之感突又袭来，抑或说这是一种激动吧。

3、实习心得

教师，教书育人，既要教书，也要育人，育人是一件不简单的事情，其实教书也非易事。教是你一个人的事情，学却关系到班上所有的学生，这就需要有一个师生互动的过程。而这

互动不能说是一个嘻嘻哈哈的过程，而应该是一个寓教于乐的过程，在这个过程中，教师不仅要把握一个度，又要把握一个面，即不能难度太高，而且需要在学生的基础知识面上有一个进一步的扩大，让学生感到既有兴趣，又易于吸收。

在实际的教学过程中，对课堂产生影响的因素是非常多的。而教师作为主导，学生作为主体，更是在很大程度上决定了教学的质量。因此不管是在此次的教学中还是在今后的教学中，我都应该充分注意到这两个主要因素。

通过这次的实践教学，我也认识到了自己许多方面的缺点与不足：

(1)、朗读教学不够充足。除播放一次朗诵录音和要求全班进行一次朗读之外，仅点名叫了一位同学进行朗诵。在我认为，合理的做法应该是在以上的基础上，在全文分析的过程中，讲解完上阕之后，对上阕进行朗读，讲解完下阕之后，再要求学生对全文进行朗诵，以巩固学生对全文的整体印象。

(2)、提问方式不够合理。由于并不清楚学生的语文功底，不知道学生的个性爱好，因此在提问的过程中并不能根据学生的实际情况来进行提问，只能大体依据课文的需要来进行提问。在以后的教学中，应注意学生的个性和特长，进行有针对性的问答。

(3)、出现头重脚轻的问题。词的上阕写景，景物描写多，相对来说容易讲解，可讲的内容也比较多；而下阕抒情，除了参照参考书上的内容进行讲解之外，并没有多少自己的意思，且由于时间限制，词的下阕讲得比较匆忙，最后也并未对全词进行一个总结性的概括，显得虎头蛇尾。

(4)、自身语文功底不扎实。生动有趣的课堂应该是教师能够旁征博引，学生则听得津津有味。在课文知识讲解的过程中，老师应适当穿插一些有趣的小故事，以提高学生学习的

兴趣和注意力。但我在这方面则显得比较苍白，在后半堂课的讲解中主要是理论方面的知识。

(5)、教学经验不足。初次教学时，应尽量把知识体系完完整整地写下来，即使是一个很小的方面，你自认为非常有把握的一个方面，你都应该把它写下来，以免因为到时的紧张而遗忘这些知识，给你的课堂带来缺憾。此次教学我便发生了这样的情况，上课之前，我信心充足，完全相信我自己绝对不会有所失误，但课后我便发现我遗漏了一个知识点。我们遗漏的是一个点，但学生失去的就有可能是一个面。

(6)、课前应多和你的指导老师沟通，询问班级信息，尽可能多的了解班上学生的情况。别让自己一开始就陷入了一个一无所知的境地。

这是我的第一堂课，首先我得感谢学校给了我这个机会，其次我也得庆幸我自己，因为起初我并没有这个意愿说要去上课，理由是我得准备考试。随后，我不得不否定我自己的这个观点，我认为，我不能把其他可以暂时缓一缓的事情当做借口而辞了这件事情。知识是联系的，相关的，可以触类旁通的，只要你是在学习，那就不是浪费时间，谁又能保证说这会一无所获呢？所以，机会还是需要自己去把握的，否则机会失去的时候，别抱怨社会的不公。这一次的实习，可以说，我还是学到了很多东西的，这是我的第一次实践教学，它让我品味了教书的甜与乐，苦与累。教书，并没有我们想象中的那么复杂，但它也没有我们想象中的那么简单。要做一个成功的教师，那就必须用心去教书。

专属导师工作计划书篇三

为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。以下是本公司的年度工作计划：

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。

经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。

而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。

在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面□xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。

策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定□xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。

因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定xx医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在

董事会的同意安排下进行。

专属导师工作计划书篇四

（一）小组名称：

快乐成长，少年先锋。

（二）理念/理论

1、理念

青少年是人生成长非常重要的一个阶段，在这个阶段，青少年面对很多的变化，自信心、人际关系的沟通及合作的理念都会慢慢成长起来。城市困难家庭的孩子面临的经济压力和人际环境压力会影响到他们的自信心的建立和人际交往能力的培养。有针对性地对他们开展以团队为基础的训练，可以增强他们的自我认同和自信心，增强他们与人交往和协作的意识、能力，发挥他们的潜力，以更好地适应社会，顺利成长。

2、理论

团体动力学：每个团体都具有多方面的影响力，小组组员借助于团体的影响和其他组员的影响，达成自己的改变。

经验学习法：又称体验学习，通过组员自愿参与一系列活动，使他们在活动的快乐体验中获得知识和感悟，获得经验，并将这些知识和感悟及经验用于生活及工作、学习。这是目前国际较流行的学习方法。

优势视角：每个人都有自己的资源和优势，协助他们发现和发掘。

（三）小组目的和目标

1、小组目的协助社区青少年调整和改变自己性格中比较负面的方面，健康快乐地成长，在同辈群体中具有一定的组织领导能力。

2、小组目标

（1）让组员变得更自信、自主，更加开放自己，学会真诚表达，学会快乐地生活；

（2）使组员乐于交朋友，善于交朋友，增加人际交往的意识和能力；

（3）使组员学会与人合作，增强团队合作和组织创新的意识和能力。

（四）活动内容

（1）小组性质：成长小组。

（3）小组周期□20xx年7月10日—30日。

（4）聚会次数5次。

（5）免费。

（五）招募及宣传

到社区进行招募，在社区贴海报宣传，通过社区工作人员介绍，工作员可上门动员。

专属导师工作计划书篇五

本学期，我院文体部旨在打造一支团结、高效、节约、创新，

具有文娱气质的队伍，并通过一系列技能培训，培养部门干事对活动的敏锐性，创新性，文娱性特征。具体安排如下：

本学期部门活动主要有：迎新晚会，扫舞盲，艺术团汇报演出等，在原来的传统活动基础上，希望对活动进行创新，带给观众耳目一新的感觉。扩大活动的影响力，活动本身具有娱乐性而又不失学术性。

另外，考虑到艺术团汇报演出与扫舞盲的独特性，希望艺术团汇报演出与扫舞盲能结合在一起在文化广场搞，节约时间、经费之余，丰富活动的观赏性，为新生们提供一个更广阔的平台。

1、开展每星期一次的例会，布置好团学两边的工作，并抓好干事的会议请假制度，控制好例会时间，提高效率。

2、轮班制度：对干事进行工作的轮流值班安排，力求每一次的小活动都能充分调动大家的积极性。

1、培训班：对新干事进行布场的技巧训练，视频制作，以及基本的礼貌等培训。

2、方案撰写：利用新旧干事1带1的方法，让他们合作写方案。了解方案撰写的格式内容，培养公文写作能力。

3、干事负责制：让干事担当活动的负责人，培养他们的责任意识、担当意识。

4、培养干事的创新意识，包括布场创意、节目创意、小环节创意等，让活动有更大的亮点与惊喜。

继续继承上学期的优良传统，打造一支温情、高凝聚力的队伍，树立为同学们服务的观念，努力搞好每一台晚会、每一次活动，并通过生日制度，聚餐制度，以及活动体会，营造温

馨的气氛，提高干事的部门归属感与责任感。

艺术团是文体部管理下的培养艺术人才的外围机构，本学期，部门将严格地管理艺术团，包括艺术团的训练情况、演出情况等等，做好蹲点工作以及反馈制度，加强部门干事与艺术团成员间的联系，并通过成长记录的方式，树立一个文娱系统的凝聚力意识，严抓艺术团的节目质量，希望有更大的突破，创造出更多的精品。

文体部搞活动的宗旨是为同学服务，希望在未来的一学期里，能为大家打造更多富有人情味的活动，丰富同学的校园文化生活以及艺术情操。

专属导师工作计划书篇六

20xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然。

04年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

04年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问
题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明显。

200x年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型200x年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。