

# 教育教学提升计划方案(大全5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 教育教学提升计划方案篇一

为全面贯彻党的教育方针，落实省中小学管理规范。提升学校办学效益，努力创办人民满意的学校，促进学校教育教学质量的最大发展，增强学校办学行为的规范性。促进家校联系、加强沟通和理解，积极构建学校、家庭、社会一体化的教育体系，让家长走进校园，走进课堂，亲身体会学校的“有效课堂教学”，了解学校的管理与发展趋势，了解当今课堂教学和课改动向，直接了解子女在校的学习生活情况，协调好学校与家庭教育的关系，使每一个孩子健康成长，进一步提升我校的办学水平和办学品位。根据县教育局有关文件精神和学校工作计划，为使我校今年教育教学开放周活动能稳妥、有序、富有成效地开展，特制定本方案。

1. 努力构建和谐育人环境，实现教育的均衡发展。
2. 展现学校实践教育教学改革的历程以及所取得的阶段性成果。
3. 展示教师先进的教育教学理念以及对课堂教学现代化的探索与实践。
4. 展示学校多样的教育方式和丰富多彩的教育活动。
5. 增进学校与社会、家庭之间的联系，虚心听取了解家长的意见。

20xx年11月16日---21日

组长□z

副组长□z

成员□z

1. 校内插彩旗、悬挂宣传横幅、条幅，出示展板营造浓厚的氛围。
2. 学校利用宣传橱窗、报廊展示学校校史、海中名师、一年来重点教学活动、学生学习生活活动的丰硕成果（照片）、公示开放周活动安排。
3. 每个班级利用板报、条幅、多媒体等形式展现班级的教育教学的特色和成果。
4. 印发《致家长的一封信》，将素质教育开放周活动安排告知全体家长，欢迎家长积极参与并上传到校园网；在活动期间向家长宣讲教育教学的方式方法，并广泛征求家长对学校教育教学的意见，加强沟通，增进了解，请家长填写评价表。
- 5、开展“崇尚师德、拒绝有偿家教”承诺活动。
- 6、进行一次对学生学习及师德满意度方面的问卷调查。
- 7、优秀教学课堂展评活动，征求家长意见，请家长填写评价表。
- 8、活动周期间学校的所有教室全天开放，欢迎家长及来访者“推门听课”，全面了解我校课堂教学情况，向社会展示我校课堂教学改革成果。

9、召开各年级家长会。

10、进行优秀学生试卷展览。

11、做好资料的收集和摄影工作。

附：南海初中第七届教育教学开放周活动安排表

## 教育教学提升计划方案篇二

当今世界，社会高速发展，知识瞬息更新，我们几乎每天都面临着一个新的世界。不学习，就跟不上时代的步伐。

只有不断补充自己，更新自己，才能适应不断发展的教育形势和满足不断变化的教育对象之需要，苏霍姆林斯基曾说：“真正的教师必是读书爱好者。”

学校教育虽说是由师生两个主体共同完成，但关键还是在于教师。教师的主导、导向作用是十分重要的。用什么样的教育思想、理念、模式、方法、途径来完成自己的教育、教导，将直接影响到学校的教育教学效果。

因此我重点学习《校本教研面对面》《新课程师资培训精要》《教师教学究竟靠什么》《新课程推进中的问题与反思》等，教师只有读那些能唤醒灵魂、令人感动、发人深省、让人精神沉醉的书籍，才能真正与自己的思想相碰撞，相融通，才能不断提升自己、完善自己。

### 二、注重自察自省

在学习过程中要善于发现问题，及时解决问题，不清楚或不懂的地方要虚心地向老教师和有经验的教师多请教、多提问。多参与集体的学习与讨论，做好案例分析以及教学反思，及时归纳，及时总结，共同学习，共同提高。

### 三、认真学习，做好笔记

德国教育家第斯多惠说：“谁要是自己还没有发展、培养和教育好，他就不能发展和教育别人。”难以想象，素质低下的教师能培养优秀的学生，为此，在学习过程中，要认真做好笔记，多写心得体会，适应素质教育的需要，不断完善更新知识，完善知识结构，完善能力结构，强化教育教学水平，发展自己的教学艺术，精益求精，一丝不苟，同时要创新施教，要做到以人为本，因材施教，培育一化新人。

### 四、端正态度，提高实效

提高自身素质，增强自身能力，不是一朝一夕的事，要一年一年地，一步一个台阶地，扎扎实实地学下去，这不仅是自身发展的需要，也是培养全面发展的合格的跨世纪人才的需要。振兴民族的希望在教育，振兴教育的希望在教师。

提高教师自身的素质是非常重要的，我们要不断学习，不断完善自身，培养成具有高尚师德，业务力强，具有高素质教育能力水平的人民教师，迎接新世纪巨大的挑战。

### 教师继续教育活动方案

## 教育教学提升计划方案篇三

1. 鼓励幼儿不怕冷的，勇敢的参加体育活动。
2. 听信号进行走、跑、跳的动作练习，发展幼儿灵活的'反应本事。

检查幼儿的穿戴。

1. 幼儿分散在场地上，自由做走跑跳及其他练习动作，并听教师数1~10，当数到10的时候教师喊：“结冰”，全体幼儿

就不动了。

2. 教师说：“冰化了”幼儿散开继续自由做动作，如此重复游戏。

3. 幼儿熟悉游戏后，教师可改变口令，如“两人结冰”“三人结冰”等，幼儿必须两人或三人身体的某一部分接触，表示冻结在一起了。

规则：教师说结冰时，幼儿必须停止各种动作，原地不动，谁动了，暂停游戏一次。

## 教育教学提升计划方案篇四

某五金欲成就品牌持久生存并取得长远发展的关键是塑造品牌成长基因，从观念、价值观与行为模式着手，为包括销售团队与经销商在内的销售体系注入强劲的品牌发展哲学。用简单的语言概括就是：思想先行、传播理念，统一价值观；品牌经营、摒弃浮躁，塑造忠诚度；代理、守区销售，维护市场稳定；构筑网络、净化渠道，强化服务功能；用心经营、全神关注，发展战略伙伴；系统支持，环节掌控，保证专卖店成功经营。

### 一、某五金怎么做好提升工作

对市场的提升工作是一项持续、复杂、系统性强、需要不断完善的工作。做好提升工作，促使经销商销售的规范、正常与不断增长，才能为某五金的品牌发展奠定良好基础。具体做提升工作的人员一般做好以下各项工作才能使提升工作见到实效：

#### 1、促使经销商将五金作为经营的核心

一个区域能不能做好，首先取决于经销商的经销心态。经销

商经营——品牌的良好心态则来源于：——清晰的品牌操作思路；相对完善的产品体系；严格规范的市场管理手段；对经销商操作市场的有效支持；公司整体配合的高效与认真；公司市场操作人员的能力、勤奋与方法；所以这是个复合型的问题。我们的商务人员到了一个区域，首先应审视公司提供的相应支持对经销商经营所形成的积极作用，准确判断经销商的经营心态。然后在对当地市场有一定了解、对经销商进行了充分沟通的基础上开展工作。这样会让经销商觉得我们是有备而来，为了提升区域销售能力，为经销商获取更大利润与更大的发展空间来工作的。这样通过对我们自身的角色进行定位、对经销商所面临的问题进行分析、对怎么做好本区域销售工作进行整体性把握，才可能给经销商留下良好印象，也才可能促使经销商把经营——作为自己的经营核心，这一点是极其关键的。就算在一开始无法达到这样的目标，也要给自己定下要求，在一定期限内达到让经销商完全认同个人、认同——品牌、认同我们对市场的把握能力。

## 2、对专卖方法进行管理

五金类品牌现在多以专卖形式销售产品，这是有原因的。第一，专卖店可以展示企业与产品的良好的、特有的品牌形象；第二，专卖店可以通过专卖与系列相对完善的产品让顾客一站式配齐产品，缩小了顾客对品牌的可选择性；第三，专卖店因其专业、规范的形象，可以增强顾客对品牌的信任感；第四，通过专卖体系的一致性，公司可以增强营销网络的力量。专卖店就是公司在区域销售的依托，所以对专卖方法进行管理是非常重要的。

专卖方法包含了这样几个意思，即首先确定专卖人员，确定对专卖人员怎样管理，怎样激励；然后根据产品特色，根据——五金与竞争对手的区别，根据品牌专卖要求，确定专卖人员的工作方法。这方面可以依据《专卖店管理手册》进行规范。商务人员要具有一定的培训能力与引导能力，否则别人为什么要听你的？商务人员领悟到专卖店所要求的专业化销售技巧

后，才能准确引导区域专卖的销售行为。

### 3、对专卖形象进行管理

专卖形象包括产品形象，店面形象，人员形象，促销推广形象等。良好的专卖形象是统一而又独特的、便于客户认知，利于增加亲切感的。因此对产品陈列、店员服装、货架展示、海报张贴、广告语的使用、人员精神与气质、促销推广的物品形象都会有层次性要求。商务人员主要通过对以上层面的全面把握进行专卖形象的管理。作为一，则必须对导购人员服装的统一性进行要求，设计得体的，能体现品牌精神的服装款式。

### 4、对当地市场进行准确分析，找准工作方向

提升工作所涉及到的因素众多，商务人员往往会很茫然，不知道从哪里下手才好。所以在上述工作没有太大问题后，应着眼于对当地市场进行准确分析，找准工作的突破方向。分析的要素包括：本地五金品牌的多少，操作市场的主要方法；我们经销商的主要优势；当地使用一产品的主要群体以及怎样通过合适的渠道促成主要群体的认知与接受。通过与经销商的沟通，通过对品牌在当地市场准确切入点的判断，通过与当地更多的业内人员的沟通，可以确定每一个时期的主要工作与目标，并得到经销商的认同。同时需要确定眼下的主要工作，主要的突破方向，能带给经销商以更大经营信心的工作方向。这一点必然是与经销商本身的长处相结合才能确定的。

### 5、要求经销商进行适当投入

明确了区域市场怎么操作才能见到实效，每一阶段怎么划分，怎么规划，需要什么资源，其次的问题就是要求经销商进行适当投入。在最初经销商的投入主要是人员方面。地级经销商包括对业务拓展和店面经营人员的投入。另外重要的就是

长期经营，稳步推进重要的客情关系的问题。在很多情况下，经销商可能比我们的商务人员还要专业高明，如果是这样，我们应积极配合其工作。比如说争取比较大的装饰公司的合作，或者是怎样设计会员卡，我们可以把这些配合工作加以促成。重要的是要引导经销商在前期做必要的市场投入，这是非常关键的。有付出才有回报，有精确的付出，才会有准确的回报。在这方面商务人员应当多搜集一些本行业内一些经销商如何让做大做强的例子，正确引导五金的经销商以长久、出色经营为其本职工作。

## 6、协助进行装饰公司与装修队的业务拓展

装饰公司可能是我们开展工作后寻求合作的一个重点。尤其是在相对发达的地区，由于地区经济增长、房地产的发展、消费观念变化的复合作用，使装饰行业的发展越来越迅速，装饰公司对五金品牌也就越来越重要。我们向经销商提供《装饰公司业务拓展方案》的同时，商务人员应当分析当地装饰公司的发展情况，以判断当地市场销售突破的主要方向。在这方面，必须充分借助经销商及其业务员的努力，借助其他途径了解必要信息。

如果已经确认在当地销售突破的主要方向是装饰公司，那么接下来就应协助经销商制定与装饰公司合作的协议。对装饰公司选择五金产品的折扣点、供货方式、货款结算等进行设计。不同份量的装饰公司当然需要不同的政策，但价格体系不能突破。

确定经销商与装饰公司的合作协议后，就应当协助地级经销商开发几个大的装饰公司。商务人员应界定自己的介入程度，避免把大部分时间投入在开发装饰公司上。在开发的最初阶段，规模大、影响大的装饰公司，是可以配合一起拓展的，从中找出一些市场规律。由于装饰公司的攻关与关系维持是一个长期工作，因此我们需要提高经销商的业务人员的相应能力与工作积极性，让他们明白怎样开展有效的市场工作。

当然公司会配备必要的培训资料。

除了装饰公司外，装修队也是我们应当关注的一个销售途径。

## 7、协助进行木工群体的拓展

在县级区域，木工群体在装饰市场相对占有较大份额，其重要性可能和装饰公司并列，需要给予认真关注。我们应首先面对地级经销商，按照公司的《木工俱乐部实施方案》，协助其设计会员卡，设计对木工群体的折扣标准与积分规则。同时，对于如何记录木工资料，如何完善档案，如何开展俱乐部的一些活动向经销商进行说明。只有木工会员达到一定数量后，才能开展所谓俱乐部的一些活动，也才可能使俱乐部的职能得以发挥。比如有三十个左右的会员了，这时开展一些有针对性的新品发布或产品促销活动就很有必要。

## 8、协助进行促销推广活动

在小区推广方面，经销商始终是开展活动的主体。至于公司怎样支持，是一个需要相互协商的问题。公司应提供的，是促销人员统一的服装，促销活动统一的形象，提供必要的广告宣传用品如-展架、横幅、桌面写真喷绘、统一的产品促销说辞与必要的促销品。只有当这些东西落实了，促销方案确定了，经销商对于开展促销活动的外围工作如与城管、小区、建材市场管理部门等的协调工作做好了，促销人员到位并经过培训了，才可以开展相应的促销推广活动。每一个促销活动，都必须保证专业、规范、有规模、形象统一等特征，这样才能起到应有作用。每次促销活动后，必须要有总结与评估，并回传给公司市场部。以便既有收获，又明白下次如何在一些环节上做得更好。

## 9、督导县级经销商规范经营邦派产品

围绕地级运营中心建立的县级经销商网点，对于--五金销售

活动整体的促进作用，也是比较大的。经济发展较好的县级市，如找到合适的经销商，销售增长潜力非常可观。商务人员初到一个地区，应当通过县级经销商打款额度、专卖店面积、经销商人员配置等因素，结合对经销商经营——以前经营情况的了解，判断哪些县级经销商是潜力较大的，哪些是潜力较小的；对于潜力较大的，予以较多关注，协助其规范经营——产品，及时解决其所反映的一些问题。对于潜力较小的，当然适当关注即可。通常主要的销售量总是由主要的经销商完成的。我们要定期分析判断经销商的成长性，定期分析对于不同的经销商提供哪些服务或资源，才能有利于其获得成长。

## 10、适当关注建材卖场销售

在一些大城市或重要的中型工业化城市，建材超市具有非常显著的作用。我们需要了解当地建材市场都有哪些五金企业产品进驻，销售量如何？怎样结款？价格怎样？主要的款式是哪些？需要分析假定——产品进驻销售量如何？销售量形成的基础在哪里？需要了解当地是否有如百安居、东方家园、好美家、家福特、家世界家居、新家园、华美乐、靓家居、喜盈门、世纪中心家居广场等企业的连锁店。如果有这些影响力巨大的建材超市，应当引导当地经销商进驻。这不只是销售渠道的拓宽，也对品牌力提升有非常大的好处。

## 11、在主流建材市场形成良好的专卖体系

鼓励、引导、协助经销商扩展同城分销渠道，占领所有主要的建材市场。鉴于五金产品购买的特殊性与消费者选择时的顾虑心态，比较心态，我们需要占领更多的终端，具备更多的影响，形成——产品的区域系统销售势能。

## 12、定期分析市场格局与业务提升关键点

我们在做市场、找代理，实行品牌化经营的同时，我们的竞

争对手也在做这些工作。而且，由于行业发展的特点，决定了竞争对手是不断增加的。商务人员的主要工作之一就在于定期分析市场竞争格局，通过分析竞争对手在特定区域的经销商能力、新品推广、市场投入、促销策略、店面管理等情况，可以为公司在下一阶段的提升工作提供依据，更可以使商务人员明白怎么做才能超越竞争对手。

### 13、定期统计销售情况，掌握库存与订货

商务人员应当要求经销商建立销售台帐，对五金产品的进销存做细致了解。每个区域都是不同的，消费习性总会有或多或少的差异。通过定期分析，可以为区域销售制定更合适的库存体系，可以对销售进行预计，要求经销商做必要的库存。尤其在公司网络健全、销售正常后，准确的销售分析与销售预计可以为公司生产与库存保持提供依据。公司的销售数据必然源于各个区域的准确统计。

### 14、以规范、勤奋的工作引导经销商经营

商务人员工作要有成效，关键是掌握方法、判断要点、循序渐进、逐步渗透、密切关注。要达到经销商一心一意经营一产品，促使区域销售正常化，需要业务代表规范、勤奋的工作。商务人员是公司对于区域市场的协助与支持；是连结厂商关系的纽带；是——在区域市场的信息分析员；是促使区域销售正常化的主要力量之一；是——加强与区域经销商合作关系的使者；是监督区域市场操作的专员。其意义很大，要求商务人员深入理解自身角色定位，在上述的方方面面做好自身工作，做好时间管理，达到公司的区域市场提升要求。

## 二、商务人员的工作考核体系

### (一)、商务人员工作职责与衡量标准

商务人员的工作职责是：

- (1) 负责经销商与公司配合间的协调与服务；
- (2) 负责培训经销商所属业务员与导购人员；
- (3) 负责对区域经销商的经营工作进行督导，及时发现问题；
- (4) 负责协助经销商开展必要的促销与市场推广活动；
- (5) 协助地级经销商拓展家装公司并协同开发同城分销；
- (6) 掌握经销商的库存情况与正常的补货进度。

商务人员工作的衡量标准：

- (1) 当地家装、木工俱乐部业务开展的有效性；
- (2) 经销商的补货与整体业务提升情况；
- (3) 对促销与市场推广的评估；
- (4) 工作报表的及时与细致性；
- (5) 经销商所反映问题处理的完善与快速。

为了保证商务人员工作的有效性，公司需要对商务人员进行系统培训，需要设计一整套对商务人员工作进行监控管理的方法，需要对经销体系销售活力的激发作出先期设计，让商务人员知道怎么做是正确的，知道做到什么程度是合适的，知道怎么对经销商的经销心态进行调整，知道如何使经销体系进入良性循环。

(二)、商务人员工作考核工具：报表与总结

对商务人员的工作考核，采用以下方式。

- 1、商务人员对每天的工作应做认真记录。按公司设计的日报表格式进行填写，每周上交一次(通过邮箱发送)。
- 2、对每次出差工作情况进行记录。
- 3、商务人员应准确记录装饰公司信息、木工资料信息并每周将其发送到公司。
- 4、每周周末，商务人员应将一周工作进行小结并计划下周工作。
- 5、每月月底，商务人员应将本月工作按公司要求进行总结并对次月工作进行计划。
- 6、按时完成月度《经销商销售状况一览表》。

### (三)、对商务人员的工作考核方法

按照设计的分值划分体系对商务人员的工作进行系统衡量。主要指标如下：

- 1、销售任务指标达成(40分)
- 2、网点维护与形象店管理效果(15分)
- 3、按时完成并提交各类报表与总结(15分)
- 4、经销商问题处理的及时性与完善性(15分)
- 5、装饰公司与木工群体的拓展评估(15分)

每月月初，由市场部对商务人员的工作按上述指标进行评估，并将评估结果反馈给商务人员，向其说明应当予以改善的地方。

### 三、一五金对市场怎样提供有效支持

一五金对市场提供如下有效支持，将利于产品的销售增长与品牌力的形成。我们的宗旨是：循序渐进、有效投入、定向扶持，在提高产品销售能力的同时促使品牌传播影响力的逐步扩大。

#### 1、形象推广与形象管理

正如我们所意识到的，品牌是做出来的，是通过赋予一定的品牌内涵，进行一定的品牌投入建立其品牌虚拟价值，提高其溢价能力而得以建树的。对品牌的科学投入，须建立在对行业的清晰认知基础上。以专卖形式销售产品，必然要注重形象价值与形象的推广。形象的有效延伸能力首先取决于有效的培训。培训中必须包含对品牌形象的说明，关注对一所属各级经销商的导购人员的形象力的提升。在统一店面形象、统一产品展示形象的同时，也必须统一导购人员的服装与个人形象。我们要有能力对形象本身进行严格管理。

公司可考虑向经销商提供统一的导购服装设计款式。也可考虑向地级经销商提供统一的导购服装，这是品牌形象延伸的第一步。至于费用承担方式，可另行协商。

#### 2、促销推广方面的支持

在促销推广方面，首要工作是设计促销形象。包括设计-展架形象、促销用品形象、广告宣传形象、统一的木工会员卡形象等等。其次，需要制作用于促销推广的展示用品，包括向装饰公司提供的产品展示架；包括促销与推广用品（需精心设计，突出特色）。再次，要为促销推广活动制定方案，提高展示效果，提升推广层次，使推广活动建立在充分的准备基础上。公司需要考虑提供什么样的促销服装以体现一五金的品牌形象，绝不能任由经销商随意去搞促销。形象可控、促销物品可控、促销方式可控，人员促销方法可控，则一五金的

品牌推广效果就成为可控的。只有全面掌控，才能使一五金的品牌推广为品牌延伸服务，取得显著成效。

### 3、设计对地级经销商的返利点

我们把地级经销商作为扶持的重心。为了保证地级经销商经营的持久与积极性的保持，对市场投入的连续性与市场规划意识的形成，应设计对地级经销商的返利政策。一般地，返利点是结合任务制定的。比如完成任务量80%以内返点多少，完成销售任务80%到100%之间返利是多少，完成100%以上部分返利是多少，让经销商看到希望，让经销商多一份期待，这样他们才会有持续经营的思路与做法。其实在设计返利点的同时，关键是要描绘经销商取得销售量的较大突破对经销商的长远意义与价值。通过现实把握与理想把握充分掌控经销系统。

### 4、具备专业形象的商务人员

商务人员的专业形象来源于其个人素质与个人形象，来源于其对区域市场的综合把握能力，来源于对经销商经营心态的把握能力，来源于其工作的勤奋与有效，来源于其对区域经营所产生的积极作用。我们向区域派遣精明强干的业务代表，就是对区域销售系统的支持。尤其在当前一五金品牌化经营板块不完善期间，商务人员可以起到一定的协调与缓冲作用，可以适当降低因整体配合工作不完善所引起的客户经销心理的波动。

商务人员的工作，就是传播与推广品牌的工作。品牌是什么？品牌就是一连串的记忆，实际上就是心理暗示。我们要塑造属于一的记忆点与暗示点，让我们的行动为品牌内涵背书，让经销商认可我们的规范，让装饰公司认可我们的敬业，让木工群体认可我们的适应性，让所有的中间通道清晰感觉怎样传播一五金是合适的，那么一五金在区域市场就成功一半了。

品牌没有什么神秘的，它的塑造过程，就是强化记忆点的过程，就是增加暗示的过程，就是占据消费者心智资源的过程。无论是中国的品牌还是外国的品牌，都是以品牌精神为核心，逐步占据消费者心智资源而操作起品牌的。我们通过业务人员与经销商的共同努力，把一品牌推广到所有重要的中间通路上去，让他们成为一品牌的坚实后盾，来对我们的业主进行说服与引导。

## 5、开展卓有成效的培训

在培训方面，现在问题是缺乏详尽有效的培训资料，缺乏精通培训内容的业务人员，培训能力向经销体系的有效传递基本没有。在此方面，仍需做细致的准备工作。需用一周时间，整理出系统的培训资料，并在培训中加以贯彻。

## 6、产品配送与退换货服务

五金应适当重视产品配送能力与退换货服务的到位。

## 7、新品开发与完善产品结构

这是一个逐步改进与完善的问题，此处不做探讨。

## 8、广告宣传支持

对于连续两个季度达到销售目标的地级经销商，可以适当考虑广告宣传的配合问题。费用不在于多少，而在于进行精当分析后确定推进区域市场销售的有效方法。在有效的市场工作基础上，可以对广告活动的展开方式与费用承担进行分析。一般来说，企业与经销商共同承担广告费用好处较多；在经销商达到一定的销售指标后支持广告活动效果较好。

## 四、怎样使商务人员具备提升工作素质

通过以下五方面的工作，可以逐步提高商务人员的工作能力。

### 1、设计完善的培训内容，培训合格方可上岗

商务人员培训期为一周到十天。培训后经过严格考核，拿出有水平的、经过论证有可行性的工作方案方可下市场，要充分保证其开展工作的有效性。在培训内容方面，围绕行业知识、企业产品知识、装修行业知识、专卖店经营管理知识、--品牌规划与如何做有效的区域市场管理进行，现在已完善的培训资料有：《--五金品牌规划方案》、《--五金提升方案》、《如何经营五金专卖店》、《如何有效管理经销商》、《如何做好专卖店终端管理》、《装饰公司业务拓展方案》、《木工俱乐部操作方案》等。《--五金培训资料》与《专卖店管理手册》等资料正在完善。我们要使培训活动成为商务人员真正进入并了解行业与企业的关键所在。凡通过考核的商务人员，每人提供一套培训资料的电子版。

### 2、对商务人员的工作进行适当监督

对商务人员的工作监督，方法很多。一是与经销商沟通，二是对其工作报表进行分析，三是对其工作成效进行衡量等等。通过适当监督，严格要求商务人员按照其工作职责，认真开展区域市场的维护与提升工作。

### 3、对商务人员的工作进行考核分析

按照我们所设计的考核体系，通过对商务人员工作情况的考核，使其明确工作方向，不断改进自己的工作。在修正中逐步提高个人能力，提高商务人员对企业的贡献能力。

### 4、向商务人员提供必要工作指导

在实际的工作当中，市场部将根据商务人员的工作情况对其做必要的指导。通过对其所提工作问题的解决，工作方向的

清晰，对区域市场认识能力的加强以及经销商管理能力的增强，提高其处理问题的能力与同经销商打交道的能力。

## 5、协助商务人员做好部分重点客户的市场维护与销量提升

对于商务人员协助经销商经营--产品过程中出现的比较大的销售问题或销售机会，市场部应充分参与，协同解决。此类问题或机会包括：(1)产品销售滑坡严重时，共同协商并寻求解决方案；(2)区域销售增长很快时，对区域市场的良性发展进行规划；(3)遇到商务人员无法解决的区域销售问题，不论是产品还是市场问题，适当参与并解决；(4)区域市场出现较大销售机会，如与品牌显著的装饰公司合作，或者为了提高区域市场动力而举办各类联谊活动等，适当参与并使其保持良好的终端控制能力；(5)重要经销商经营心态出现较大变化，商务人员无法协调时，市场部应予以有效支持。

## 销售提升活动方案

### 教育教学提升计划方案篇五

每一个子女都在纯洁而又无私的母爱沐浴下长大，母亲含辛茹苦的抚养子女长大成人，子女就应牢记父母的恩情，要好好孝顺他们。报答他们的养育之恩，况且孝敬父母又是中华民族的优良传统美德。本次活动通过欣赏歌曲《烛光里的妈妈》，激情导入。然后让学生读材料，欣赏电影片断，引起共鸣。紧接着学生回忆与母亲之间的感人事。播放歌曲《母亲》，学生齐叫一声“妈”，升华感情。然后在课堂让学生现场与母亲通电话，向来到现场的自己的母亲真情表白。再制作贺卡，将这种情感酝酿到极至。另外再布置课外亲情作业将活动内涵与形式延伸到课外，永远刻在学生的心灵深处，最终学会施恩。

通过母亲节知恩、感恩、报恩活动的开展，培养学生知恩图报、饮水思源的品行，教育学生牢记父母的恩情，孝顺父母，

报答养育之恩，体谅父母的辛劳，懂得做人的责任，最终学会施恩。

- 1、以人为本，着眼于学生的全人发展；
- 2、为了每一位学生的能力、素质、情感的全面、和谐发展；
- 3、培养学生良好的道德品质和心理素质，形成良好的价值观、人生观，懂得人文关怀；
- 4、活动面向学生的生活世界和社会实践。

多媒体课件，电话，邀请学生家长，生准备制作贺卡的工具、材料等。

1课时

高年级

### （一）欣赏歌曲，点燃情感

老师多媒体播放歌曲《烛光里的妈妈》，学生欣赏。

学生说感受。

（通过欣赏此曲，忆海钩沉，激发起学生对自己与母亲之间的历历往事的回忆以及心灵深处对自己母亲的深深眷恋之情。）

### （二）阅读欣赏，情感共鸣

学生聆听配乐朗诵《秋天的怀念》。（配乐：二胡曲《二泉映月》）学生听后说感受。

师：母爱是无私的，母爱是伟大的！母爱给了作者——一个

残疾青年生活的勇气 and 希望。他多么想对妈妈说：“妈妈，再爱我一次吧！”