

# 论文开题报告学前教育(大全8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 论文开题报告学前教育篇一

当前我国已经步入经济发展的新常态，中国经济进入结构转型期，面临经济增长新动力的形成和旧动力的逐渐弱化，这两股力量在双重交织进行。与此同时，全球经济与治理结构也在重整，旧的均衡被打破，新的均衡还在建立，造成我国市场企业的竞争日益加剧，成本管理对企业竞争力的提高有着显著的影响。在供应链环境下，企业要进行有效的采购成本管理对供应商在供应链中的地位必须要进行重视，处理好与物资供应商的关系，尽可能加快下游产品在供应链中的流动速度，降低采购的成本，满足市场的需求。

传统的生产制造企业中，从分级管理来说ⅱa类物资即原料采购额占的比达到70%以上，所以原料的购买是采购成本管理控制的起点。工厂将生产出来的产品放在临时仓库中，并将其在适当的时候卖给经销商以及终端客户。在供应链环境下，企业必须要考虑到各个环节之间的相互作用，产品的成本除了与其本身的价值有关还受到其他因素的影响，企业管理者在进行采购时必须综合考虑各项活动对于成本的影响。同时还需要对企业的活动进行分析并结合商品以及服务的价格，明确哪些可以产生价值，并确定其应该在公司内部还是外部去完成。

产品成本是传统采购成本核算方式的核心，在进行计算时将原材料归为产品成本之中，而其他影响成本的因素，例如：

制造的人力费用、存储费用等则按照相关的业界标准进行百分制计算。产品的生产材料算是产品的直接制造费用，因而算是直接成本，其他则都算是间接成本，但是这种计算方式具有明显的弊端。随着社会经济的发展和经济结构的转型，制造业进行了相应的变革，原材料已经不是产品成本构成中最受影响的因素，间接成本占总成本的比例日益提高，因而传统的核算方式没有办法全面准确地反映采购成本的构成，因而必须对现有的采购成本核算体系进行更新和完善。

我国目前的市场环境以及人民的消费习惯都发生了翻天覆地的变化，企业想生存和发展必须要改变传统的生产模式和营销体制，而为了与这种小批量多批次的生产方式相适应新型的成本核算方式——作业成本法应运而生。与传统的成本核算方式相比，作业成本法的核算范围更广，对于间接成本的反映也更为全面。供应链环境下作业成本法的执行办法如下，首先是对企业作业的划分和定义分析，这是作业成本核算的基础。其次要将企业产品生产所耗费的资源成本归类到各项具体的作业中，在当前的供应链环境下资源成本由作业产生，包括运输费、存储费、通信费以及人员差旅费等等，然后根据作业动因即将作业成本分配给具体的物料。最后是作业动因率和物料作业成本耗费的计算。该成本核算方式在现代化的供应链环境下其优势显而易见，对于实际问题的分析以及数据计算的准确性都要优于传统的成本核算方式，有利于提高产品和服务定价的合理性，促进采购成本管理效率的提高。

战略采购简单来说就有计划地采用战略性的采购决策，指导采购部门按照企业实际的经营状况进行采购，从而推动企业最根本的发展。战略采购的概念最早出现于20世纪的八十年代，经过30多年的发展，战略采购的内涵也不断完善，在当前供应链环境下实施战略采购已经成为提高企业管理水平，促进企业发展的必由之路。企业实施有效战略采购主要包括以下两点：

供应商是供应链中重要的一个环节，企业要实行战略性的采

购决策和采购行为首先必须要选择恰当的物资供应商。供应商必须与公司的发展相适应，相关的采购管理人员应当加强与供应商之间的协调，供应链环境下供应商与企业之间的联系日益紧密，企业要致力于由传统供应的松散买卖关系向伙伴供应关系的转变。战略采购要求供应商与企业应当建立一种战略同盟的关系，这是生产方式的转型升级，这也是经济结构调整下的必然趋势。企业需要对不同类型的商品和服务进行采购，而针对不同的供应商应当选择不同的采购策略，同时与采购商的关系也应当有所差别。

计算机和互联网技术的发展和普及推动了电子商务的飞速发展，企业要善于利用现代网络系统的优势，促进采购方式的更新升级。实行战略采购的另一要求就是要选择与市场和企业的发展相适应的采购方式。互联网的发展使得采购行为更为简单，无需进行面对面的交易，交易的效率有了明显的提高，为跨区域采购行为的开展创造了更加有利的条件。电子商务使得传统市场的现金流、资源流、物流的传输以及汇集的环路更加开放，更有利企业创造效益。供应链环境下的电子商务最显著的优点体现在其信息传输的高效性、准确性，使得采购的时间得以有效缩短，供需双方可利用网络进行直接的交流沟通，使得中间成本也有所降低。企业要善于利用互联网技术，对传统的采购行为进行创新，促进采购成本的降低和企业的发展。

企业的成本管理较为复杂，供应链环境下企业要提高对于采购成本管理的重视程度，加强对于成本核算、成本控制以及成本的绩效评价三个部分的控制管理。企业的领导以及管理团队要善于发现当前成本控制体系中存在的不足，并针对这些问题加以完善，提高企业成本控制的成效，促进企业健康的发展。

## 论文开题报告学前教育篇二

基于性能和功耗权衡模型的分时系统动态调频技术研究

## 1 acpi技术

## 2 dvfs技术

## 3 处理器性能监控技术

本节概述本论文所做的工作。首先根据前面描述的研究背景和动机制定研究目标，然后结合相关技术根据目标确定研究内容。

### 1 研究目标

### 2 研究内容

本文共分为七章，具体的组织结构如下：

## 第一章 绪论

本章首先给出计算机系统的功耗和能耗问题的严峻性，引出本论文工作的动机，并论述了从操作系统入手的原因；然后简要介绍本论文中涉及到的acpi、dvfs以及处理器性能监控技术；进而确定本论文的研究目标，并概述研究内容；最后给出本文各章的内容分布。

## 第二章 相关研究工作

本章首先介绍已有的使用dvfs技术降低功耗和能耗的研究工作，通过总结优点，阐述本论文部分思想的由来；而通过分析缺点，引出本论文工作的目标。随后根据计算机层次划分对相关工作分类，给出本论文立足于操作系统级的原因。最后通过介绍其他相关工作，描述本论文工作所处的研究环境。

## 第三章 基于电池的实验平台

本章首先分析了本论文所在研究领域各主流实验验证方法的优缺点，针对普遍存在的问题，设计了自己的实验平台。然后介绍了本论文使用的具体平台软硬件参数。最后设计实现了几个实验，验证了平台的一些特性，并为后文进一步分析和实验测量了一些厂商没符提供的平台参数。

#### 第四章 性能能耗权衡模型与最佳节能频率

本章首先从理论角度分别建立了系统性能和能耗与处理器频率之间的关系。由于性能和能耗相互制约，通过提出最佳节能条件，构建系统性能能耗权衡模型。然后进一步分析，得到该权衡模型下最佳节能频率的计算方法。最后通过设计实验，对本章中的结论加以验证。

#### 第五章 基于性能能耗权衡模型的动态调频策略

为了将前文理论分析的结架应用于实际系统，本章首先分析实际系统和理论分析之间的差异，总结出三个主要问题。通过针对各问题的深入分析，给出相应的解决方案。综合各方案，针对分时操作系统，提出实现均衡性能能耗的动态调频策略。为了验证本章得到的结论，最后给出两个实验的设计和测量结果。

#### 第六章 动态调频策略在linux中的实现

本章将前文提出的最佳节能频率和动态调频策略实现为具体操作系统linux中的频率管理模块。首先介绍了linux操作系统的当前频率管理现状。然后分析在实际系统中实现动态调频策略所面对的问题并设计实现方法。接着通过介绍具体实现的数据结构和例程描述细节信息。最后通过实验验证实现了该频率管理模块系统的开销和效果。

#### 第七章 全文总结

本章总述全文。首先总结本论文都做了哪些主要工作，进而给出本论文的主要贡献都有哪些，最后指出进一步工作的几个方向。

本章论述已有的研究工作和相关的技术基础。第一节首先介绍应用dvfs技术相关研究的现状，按实时系统和分时系统分类，分析各类已有工作的优缺点，引出本论文工作所要解决的问题。第二节按照计算机系统层次分类，给出各个层面上的相关研究工作，并说明在操作系统层面上进行降耗研究的重要性。第三节简要介绍其他层面上低功耗低能耗研究的工作。最后小结本章内容。

## 第一章 绪论

### 1.1 引言

### 1.2 相关技术发展现状

### 1.3 论文的工作

### 1.4 论文的组织结构

## 第二章 相关研究工作

### 2.1 dvfs技术下的低功耗/能耗研究

### 2.2 不同层次的低功耗/能耗研究

### 2.3 其他低功耗/能耗研究

### 2.4 本章小结

## 第三章 基于电池的实验平台

- 3.1 功耗/能耗测量方法现状
- 3.2 一种新型基于电池的实验平台
- 3.3 平台参数测量
- 3.4 本章小结

## 第四章 性能能耗权衡模型与最佳节能频率

- 4.1 性能和功耗/能耗的理论分析
- 4.2 性能能耗权衡模型
- 4.3 最佳节能频率
- 4.4 实验及结果分析
- 4.5 本章小结

## 第五章 基于性能能耗权衡模型的动态调频策略

- 5.1 实际分时系统中的最佳节能频率
- 5.2 动态信息收集
- 5.3 细粒度调频
- 5.4 离散频率下的频率分配
- 5.5 动态调频策略框架
- 5.6 静态能耗扩展效果验证实验
- 5.7 本章小结

## 第六章 动态调频策略在linux中的实现

### 6.1 linux原有频率管理策略

### 6.2 动态调频策略设计与实现要点

### 6.3 动态调频策略相关的关键数据结构

### 6.4 动态调频策略相关的关键例程

### 6.5 实验结果分析

### 6.6 本章小结

## 第七章 总结与展望

### 7.1 论文的主要工作

### 7.2 论文的贡献

### 7.3 进一步工作展望

## 参考文献

## 致谢

在读期间发表的学术论文与取得的研究成果

## 论文开题报告学前教育篇三

### 一、选题的背景和意义：

大自然是无情的，自然灾害是每个国家都无法避免的。日本是个多地震的国家，



但是日本每次都能在震后迅速恢复，并且站起来。就拿刚刚发生的日本大地震来说，日本那么小的一个国家，本来应该是经不起那样严重的地震的，就算是恢复也应该需要很长时间的。

但是，日本却以顽强的生命力生存下来了。其中有很多值得我们去学习的地方。如果，我们能够将日本的这种精神以及防灾的方法学习到，那么我们国家在防灾减灾这一块也会有很大的进步。我们不只要学习日本的这种对抗自然灾害的方法也要学习日本人在自然灾害面前那种临危不惧，依旧保持原有秩序的精神。

既然自然灾害是无法避免的，那么，我们就要努力在自然灾害之后迅速崛起。因此，学习那些有效的防灾减灾的措施是相当有必要的。

## 二、课题研究的主要内容：

日本是如何对受灾人员进行救援的，又是如何安排受灾人员的受灾人员所必须

的物资又是如何第一时间运到安全地带的地震中人们做了哪些事情，如何有序的进行撤离以把伤害降到最低的灾后，日本采取了哪些措施进行灾后重建。以及哪些措施进行预防。对失去了家园的人们是如何进行安置的我们可以从日本大地震中学到哪些东西。包括日本国民的面对地震临危不乱的精神，在地震面前依旧井然有序的素质，以及日本在灾后所采取的种种措施。反观我们本身防灾系统存在哪些不足之处，只有学习了别的国家的长处，我们自身才能得到发展。

## 三、主要研究(设计)方法论述：

本文将采用文献本文将采用文献研究、理论逻辑分析、实证分析三种方法。理论逻辑分析、实证分析三种方法。

1. 文献研究：先对已有的关于日本大地震的一些资料进行学习和阅读。归纳整理日本大地震中政府以及救灾人员和人民群众做了哪些事情。

2. 理论逻辑分析：日本所做的这些事情使得日本在灾后迅速恢复，我们需要借鉴他们的一些做法，从而健全我们自身的防灾减灾体系。

3实证分析：

分析日本防灾减灾所处的背景。

分析日本防灾减灾的特点及可以借鉴之处。

提出我国该如何借鉴日本的这些方法，以及学习日本人的精神。

四、设计(论文)进度安排：

时间(迄止日期)工作内容

## 论文开题报告学前教育篇四

环境现状、预测项目建设对环境的影响、提出环保与三废治理方案；

“附件”是可行性报告的依据，也是其组成部分，一般应包括的内容：项目建设单位委托书、项目建议书批件、地质报告、产品检测报告、环境分析报告、资金来源意向证明、征地和外部协作条件的意向性协议、其它等。

建设项目可行性研究是运用多学科专业知识的综合性复杂系统工程,是建设项目前期工作的一项重要内容、建设项目可行性研究的质量直接影响着项目的投资决策水平、做好建设项

目前期工作特别是可行性研究工作,对提高建设项目投资效益,保持经济持续、快速、健康发展意义重大。

周期长、资金回收快、效益好、可持续发展时间长

## 论文开题报告学前教育篇五

1. 目的: 本文将通过对商业模式创新的研究,分析商业模式的定义、特点、类型、重要性、变迁的轨迹,并结合当前金融危机的经济大环境,探讨当前中国企业该如何进行商业模式的创新,以适应当前市场发展的需要,实现企业的可持续发展。

2. 意义:

2.1 现实意义:

商业模式已经成为挂在创业者、风险投资者、企业家、学者嘴边的一个名词,几乎每一个人都确信,有了一个好的商业模式,成功就有了一半的保证。寻找商业模式的过程就是一个创新的过程,如何降低创新的不确定因素,走正确的商业模式创新路径,这将是本文要回答的实际问题,也是本文的意义之所在,特别是在当前的经济形势,对商业模式创新的研究将具有更大的现实价值。

2.2 必要性:

好的商业模式是企业生存的根本,但商业模式却不能保证企业永远盈利,随着时代的发展,市场的变化,商业模式的创新是企业发展的必然选择。如今金融海啸席卷全球,许多耳熟能详的国际大企业纷纷倒闭或濒临破产,中国作为全球市场的一部分,也受到金融危机的很大影响,大量企业开始裁员收编,众多中小企业倒闭破产。面对危机,成熟的大型企业开始对原有的商业模式进行改革创新,以适应当前的局势,

稳固已由的市场份额和地位，中小企业或初创企业也跃跃欲试，企图找到一套新的商业模式，维持生存，并希望通过这次市场的洗礼和考验，占领市场份额，实现企业的飞跃。因此商业模式创新的研究成果将成为企业改革的必要理论依据。

### 2.3理论意义：

商业模式是一个比较新的名词，尽管它第一次出现在50年代，但直到90年代才开始被广泛使用和传播，其理论分析框架尚未构建起来，有关模式的研究总体上还处于探索性初级阶段。同时对于商业模式如何创新，国内外学者也还没有统一的定论和比较成熟的理论研究体系。本文将在前人研究的基础上，对商业模式的界定、商业模式的创新路径进行详细的理论研究，寻找到企业商业模式创新所应遵循的一些基本理论依据，供广大学者研究考证。

商业模式这个名词在90年代才开始为人所熟知，现有文献中，很多学者也对商业模式的含义、结构体系、理论解释和模式创新机制等方面虽有所研究，但由于研究者站的视角不同，因而对商业模式的基本概念、结构体系、理论范畴缺乏统一的认识，其理论分析框架尚未构建起来，有关模式的研究总体上还处于探索性初级阶段。

很多学者和文章研究的重点在：什么是商业模式？企业如何选择适合自己的商业模式？对于商业模式如何创新，老企业如何顺应时代的‘发展改革自己的商业模式，新生企业如何创造出新的模式以避免激烈的竞争，还没有一套成型的理论体系，研究成果也很少。

很多学者对特定领域、行业、典型企业的商业模式展开探讨，取得了不少理论成果，为企业的商业模式构建和创新提供了依据和参考。但对于商业模式的共性以及商业模式创新理论依据，还缺少系统的研究和概括，这难免使得当前的研究局限在局部和表面。

1. 商业模式的含义及特点是要说明商业模式是什么或什么是商业模式的问题，它揭示了商业模式的核心意义，企业主明白了这些，就知道自己现在的商业模式是好是坏，是落后还是先进，是否需要创新。
2. 将通过对比不同时代典型的商业模式和同一时代不同企业的商业模式及各自成效，分析商业模式的发展轨迹、多样性及不可轻易复制性。商业模式没有对错之分，我们需要在充分考虑到企业的外部环境，内部资源的前提，运用创新思维，适时构建企业发展的商业模式，且不可照抄别的企业的商业模式。
3. 商业模式创新路径的研究将进一步地说明商业模式创新的方法和路径及应该遵循的基本理论依据，通过对几种商业模式路径分析，为企业商业模式的创新提供理论依据和实践参考。
4. 创新就会有风险，特别是商业模式的创新，其不确定很大，对企业的发展有生死相关的联系。我将分析商业模式创新过程中可能遇到的不确定性因素有那些，以及如何规避这些风险，将商业模式创新的失败率降到最低。

[1]陈苏美企业商业模式创新研究《合作经济与科技》20xx年7月号上6-7页。

[3]刘艳巧，探析商业模式创新路径企业活力20xx.10

[7]鲁培康模式创新是营销战略之本销售与市场/营销版6页

[8]王冉中国将会出现引领全球商业模式经济管理文摘20xx第18期40页

[10]杨崑视频服务亟待创新商业模式观点20088/中国电信11页

[15]王廉，商业模式是第一生产力，暨南大学出版社□20xx

[17]翁君奕. 商务模式创新[m].北京：经济管理出版社.20xx

[21]田溯宁投身中国技术与商业模式创新《解读前30年预测后30年》63页

## 论文开题报告学前教育篇六

研究的意义：

教育是根植于爱的，“教育爱”是教师职业情感的灵魂。“教育爱”是人类复杂情感中最为高尚的情感，它不是狭隘的情感，也不是个人知觉情绪的反映，它超越了亲情、友情、甚至是爱情。它是一种自觉的、真诚的、无私的、而且是普遍持久的。它是理智的，具有指向未来的性质。“教育爱”正是这些品质的综合体。它体现了教育者对教育事业、对学生的一种崇高精神。儿童是未来的希望，尤其是现代教育，对幼儿教育越来越重视的背景下，“教育爱”显得更加重要。如果一名教师没有教育爱，那么她就不会去热爱教育事业，也就不会去爱儿童，教师和儿童也就不能融合，教育儿童的目的也就不能实现。所以说“教育爱”是一切教育活动成功的基础。学前教育学生，将来要面对的是天真活泼的儿童，如果学前教育专业的学生缺乏教育爱，那么幼儿教师队伍的专业成长就会失去灵魂，队伍建设就会失去活力，也就无从谈论教育改革了。这关乎儿童的未来，甚至是国家的将来。所以说教育爱对教育，尤其是对学前教育是非常重要的。

当前幼儿园中还存在一些幼儿教师“体罚”幼儿，“精神责罚”，忽视儿童需要等现象。曾报道过一些案例，浮现出教育中存在的一些问题。如：《幼儿不听话，老师剪断指》一6岁幼儿由于不听老师的话被老师剪下左手食指。《老师体罚出新招，竟逼学生吞苍蝇》。如此体罚学生，正表明她(他)

们缺乏“教育爱”观念，或者有的幼儿教师歪曲了对“教育爱”的理解。而有的教师错误的认为，他们打学生或者罚学生是出于“爱”，正所谓的“爱之深才恨之切”，为自己错误的行为找到一个冠冕堂皇的借口，真是自欺欺人啊。只有看到了问题的存在和严重性，才能去寻找解决的方法和途径。学前教育专业的毕业生马上就面临毕业，接下来就要从事和幼儿教育有关的工作，能否做一个称职的幼教工作者，就要首先看他(她)具不具备当一名教师的基本素养：爱！所以对学前教育专业毕业生的教育爱观念的研究是具有积极意义的。

## 论文开题报告学前教育篇七

### 1、素质教育对语文学科的要求的需要。

教育必须以人的发展为本，促进学生个体生命的成长，这是素质教育的核心理念，也是新课程的价值取向和目标追求。学生是学习和发展的主体。语文课程必须根据学生身心发展和语文学习的特点，关注学生的个体差异和不同的学习需求，爱护学生的好奇心、求知欲，充分激发学生的主动意识和进取精神，倡导自主、合作、探究的学习方式。教学内容的确立、教学方法的选择、评价方式的设计，都应有助于这种学习方式的形成。

### 2、学生特点的需求。

现在的学生已经习惯于“填鸭式”的教学方式，一味的吃等食，缺少积极性与主动性，尤其在语文学习中，老师讲学生记，有的甚至于像背常识科一样的死记硬背，分析、想象、创造能力得不到有力的培养，在学习中仍然是被动的“让我学”，学生学习很累有收获少，对语文的兴趣慢慢减少，有的甚至厌学。

### 3、教师教育观念、教学方式单一的、教学效果明显的现状的需要。

《全日制义务教育语文课程标准》在“教学建议”中首先强调“充分发挥师生双方在教学中的主动性和创造性”，又明确指出：“语文教学应在师生平等对话的过程中进行”，“学生是学习的主人”，“教师是学习的组织者和引导者”。可是有的教师仍就没有改变理念，在教学中仍然是以讲授为主，备课、授课很累却事半功倍。

课题的研究重在提高教师的科研意识，在语文教学中充分发挥师生在教学中的主动性和创造性，培养学生的团队精神，增强合作意识，学会与他人和谐相处，共同生活，并让学生成为学习的主人，在学习中不断的发现问题，引起思考，从而培养不迷信权威、不盲从成见的探索精神。让语文课堂形成一种积极、主动、热烈的气氛。

教师讲得清楚，学生不一定学的明白，教师的讲解只能起到“外塑”的作用，不是坚定性的，教师不能代替学生发展，所以要改变“灌输式”，合作精神是现代教育的四根支柱之一，是从小培养起来的，是时代的需要，语文是人文性很强的学科，具有丰富的人类文化沉淀的和广阔的社会视野，“语文学习的外延和生活的外延相等，”，探究是一个人的学习、生存、生长、发展、创造所必经的历史过程，也是一个人的能力、智慧发展的内在要求，它是一种不可量化的“长效”，一种难以言说的回报。

### （一）、组织准备

- 1、围绕课题内容，按照科研要求，将课题组成员分工，具体实施，系统研究；
- 2、明确实验班，对照班；

### （二）、思想准备

- 1、在观念上，抛弃旧的以教师为主体的教学观念，在教学中



充分发挥学生的主体地位，培养学生的学习兴趣，让学生主动学习，学会学习，提高语文素质。

2、在资料上，尽可能地搜集、学习和掌握国内外先进的教学论，教育学、心理学和方法论的最新研究成果，是课题研究具有前瞻性和实践性。

3、在目标上，着力学习教学法、教育学、牢固树立素质教育的思想，以便为课题实验创造良好的思想基础。

### （三）、课题论证的条件

1、从过去的实践看，我们以为本课题的实验做了大量的有成效的工作，积累了一定的经验。

2、从学校的发展战略看，“科研兴校”是我们不懈的追求，“项科研要质量”已经深入人心。

3、从师资状况看，参加课题组的成员有较扎实的专业理论，教育教学经验丰富，能熟练从事初中语文教学，对本课题的研究有深厚的兴趣，工作有敬业精神。课题组成员中有校长、中层干部，有专职的教研员、学科带头人教学骨干等，他们教学水平高，教科研能力强，教学效果显著，石湾乘客体的重要保障。

#### 1、自主学习方式的运用

新课前要求学生充分预习，包括作者及简介、文章背景（利用网络）、生字注音、生词释义、文章内容掌握（自然段划分、主要内容、根据学生层次掌握语言特点）。课上根据预习情况提问并归纳总结，课后培养学生学完新课后要所感悟，并写在日记上形成习惯。

#### 2、合作学习方式的运用

将所教班级学生分成若干组，每组一般8—10人，选一名有组织能力、有责任心、语文成绩较好的学生担任组长，在教学中组长带领组员讨论问题寻找答案或共同配合完成故事接龙、故事续编、文章拓展、分角色朗读课文、根据情节表演短剧等。

### 3、探究学习方式的运用

对文章内容理解时，教师提出较有难度的问题探讨，课外延伸提出问题探究。

#### （一）、开题后的主要工作：

##### 1、以理论学习为先导，强化科研意识。

我们认为，深入而充分的理论准备并贯穿始终，对于顺利完成课题研究任务具有十分重要的意义。开题后仍要认真地系统地学习教育理论专著和相关的理论以及新的科研成果经验。在此基础上，掌握原理，积极研讨，进一步改变教育理念，强化科研意识。

##### 2、以课程改革为契机，推进研究性学习。

因地制宜，因班制宜，充分开发学生的潜能，培养学生自主学习的能力，养成主动学习、合作学习的习惯，对待问题要有探究的精神。

##### 3、加强课题管理。

（1）、加强科研方法的学习、交流和研讨，定期召开科研研讨会。

（2）、重视课题资料的积累和使用，建立课题档案和数据库。

（3）、定期做好课题总结、汇报工作。每学期进行一次书面

总结汇报，每阶段进行一次课题论证和科研总结。

## （二）、基本步骤

### 1、准备阶段（xx年3月-----xx年8月）

这一阶段的主要任务是学习教育科研方面的理论，《课程标准》对课题组的成员以及相关教师进行培训，提高对课题研究的理论素养；调查学生的学习方式，掌握第一手材料，和各年级语文教师进行交流，确定具体实施方案。

### 2、实施阶段（xx年9月—20xx年8月）

全面实施研究，分平时培养和课堂实践运用两步走，每学期一次全校性的观摩课，指出不足，总结经验，分三个阶段进行检测和评估，注重积累课题研究的资料。

### 3、总结阶段（20xx年8月----20xx年12月）

全面检测，整理资料，总结研究，准备结题。

自主、合作、探究学习方式在教学中的应用分六步；

#### 第一步、课前预习（自主学习）

新课前要求学生充分预习，包括作者及简介，文章背景（利用网络）、生字注音、生词释义、文章内容掌握（自然段划分、主要内容、根据学生层次掌握语言特点）。

#### 第二步、课上检查预习情况（自主学习）

分小组提问的方式

#### 第三步、了解课文内容（合作、探究学习）

根据课文内容，结合学生实际情况可设计多种方式向学生们讲述文章内容。

#### 第四步、分析课文（自主、合作、探究学习）

学生自主提出问题，教师筛选有价值、有意义的共性问题进行分组讨论，共同解决问题，得出结论，教师总结。

#### 第五步、课外延伸（合作、探究学习）

根据课文内容，进行想象、创造训练，谈启发、收获，德育渗透。

#### 第六步、练习作业（自主、合作学习）

练习分组竞赛完成，自主提问，合作完成，作业课外形成日记或作文。

1、比较调查法，对初一班级进行抽样调查、摸底、确定实验班级并进行跟踪研究。

2、教育实验法，以班级为单位，教师承担教研任务，比较效果。

1、人力保障：全校教师中市级骨干教师3人，县级骨干教师15人。

2、物资保障：学校每年拿出xx元作为科研经费，鼓励奖励有成果的科研教师。

课题领导小组：

组长：张久文

副组长：田伟铎 曹靖华

课题研究组：

组长：刘宇峰

副组长：田红星 李路刚

成员：代成秋 程雪兰 韩艳玲 王晓岚 王艳玲 王秀芹 张庆学 陈忠华 孙铭

## 论文开题报告学前教育篇八

杭州聚成企业管理顾问有限公司电话营销策略及问题分析

### 1、选题背景

一般城市家庭中已经应有尽有，商场中的商品更是琳琅满目，越来越多的消费者开始重视商品的附加价值，而并不仅仅关注商品的基本功能。比如该商品能否做到“服务好”、“安心、安全”、“节约时间”、“节约费用”等等，消费者要选择那些对自己有意义、有价值的商品。

另外随着信息化的发展，在电视、电话、传真、互联网普及的同时，消费者们也渐渐学会了如何从大量信息中巧妙地取得自己所需要的信息。这样，消费者不必特意跑到很远的地方，只须在自己家中通过电话、传真、互联网便可以得到所需要的商品及信息。

### 2、研究意义

当今是多媒体的时代，多媒体的一个关键字是交互式(intructive)即双方能够相互进行沟通。仔细想一想，其它的媒体如电视、收音机、报纸等，都只是将新闻及数据单方面地传给对方，唯一能够与对方进行沟通的一般性通信工具是电话。电话能够在短时间内直接听到客户的意见，是非常

重要的商务工具。通过双方向沟通，企业可通讯时了解消费者的需求、意见，从而提供针对性的服务，并为今后的业务提供参考。

电话营销可以扩大企业营业额。比如象宾馆、饭店的预约中心，不必只单纯地等待客户打电话来预约(inbound)[]如果去积极主动给客户打电话(outbound)[]就有可能取得更多的预约，从而增加收益。又因为电话营销是一种交互式的沟通，在接客户电话(inbound)时，不仅仅局限于满足客户的预约要求，同时也可以考虑进行些交叉销售(推销要求以外的相关产品)和增值销售(推销更高价位的产品)。这样可以扩大营业额，增加企业效益。

通过电话营销可以建立并维持客户关系营销体系(relationship marketing)[]但在建立与客户的关系时，不能急于立刻见效，应有长期的构想。制定严谨的计划，不断追求客户服务水平的提高。比如在回访客户时，应细心注意客户对已购产品、已获服务的意见，对电话中心业务员的反应，以及对购买商店服务员的反应。记下这些数据，会为将来的电话营销提供各种各样的帮助。

通过电话的定期联系，在人力、成本方面是上门访问所无法比拟的。另外，这样的联系可以密切企业和消费者的关系，增强客户对企业的忠诚度，让客户更加喜爱企业的产品。

在市场竞争日新月异的今天，老客户再销售，以及开发新客户，已成为企业适应竞争与自身良性发展的基本手段，而电话营销往往是企业首选的营销方式。但是，在进行电话营销的过程中往往会遇到很多问题，最终导致成功率很低。因为电话营销涉及到目标客户的心理因素和实际需求，只有建设出一套优秀的电话营销方案，使电话营销人员与客户进行有效的沟通，提高电话营销的成功率，有效的扩大客户范围，才能使企业长远、持续的发展。企业怎样活用电话销售，开发电话营销的方法和技巧，把电话营销做强做精，对于提升

员工绩效，提升团队绩效，创造企业经济效益，已成为当今企业销售管理的重要课题。文章探讨了电话营销的特征和作用，以杭州聚成企业管理顾问有限公司为例，分析了电话营销的策略和存在的问题，并提出相应的对策。

电话营销定义：电话营销(tm)是通过使用电话，来实现有计划、有组织并且高效率地扩大顾客群、提高顾客满意度、维护老顾客等市场行为的手法，现代管理学认为电话营销决不等于随机的打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。

电话营销(telemarketing)被认为出现于20世纪80年代的美国。随着电话营销流程消费者为主导的市场的形成，以及电话、传真等通信手段的普及，很多企业开始尝试这种新型的市场手法。

英文名称□telemarketing

三个阶段：

第一阶段：引发兴趣。引发电话线另一端潜在客户的足够兴趣，是销售成功的基础阶段。在没有兴趣的情况下是没有任何机会，也是没有任何意义来介绍要销售的产品。这个阶段需要的技能是对话题的掌握和运用。

第二阶段：获得信任。在最短时间内获得一个陌生人的信任是需要高超的技能，以及比较成熟的个性的，只有在这个信任的基础上开始销售，才有可能达到销售的最后目的——签约。这个阶段需要的技能就是获得信任的具体方法和有效起到顾问作用争取待业权威的位置来有效地赢得潜在客户的信任。

第三阶段：有利润的合约。只有在有效地获得潜在客户对自己问题的清醒的认识前提下的销售才是有利润的销售，也才是企业真正要追求的目标。这个阶段需要的技能则是异议防

范和预测、有效谈判技巧、预见潜在问题的能力等。

电话营销中的4c定义及fabe法则

fabe法则 f-特征 a-优点 b-利益 e-数据证明

电话营销中的4c也是必须要了解的□4c本身不是实施技巧□4c是实施技巧的一个标准流程，经验不足的电话销售人员可以在初期的时候按照这个销售流程执行，熟练以后一般就忘记了这个流程，但是销售实力却不知不觉地明显提高了。

4c的流程是这样的，迷茫客户(confuse)□唤醒客户(clear)□安抚客户(comfort)□签约客户(contract)□第一个c是应用在第一阶段的，第二、第三个c是应用在第二阶段的，第四个c是应用在第三阶段的。

[1] 李智贤. 电话销售实战训练[m].机械工业出版社□20xx(5).

[2] 李智贤. 电话销售中的拒绝处理[m].机械工业出版社□20xx.

[3] 李向阳，舒冰冰. 电话销售冠军谋略[m].机械工业出版社□20xx(4).

[4] 李智贤，陈思. 电话销售中的心理学[m].机械工业出版社□20xx(9).

[5] 影响力商学院. 一线万金[m].电子工业出版社,20xx(9).

[6] 李平. 电话销售话语操控术[m].黑龙江科学技术出版社,20xx.

[7] 孙健. 电话销售话术模板与应对技巧[m].电子工业出版



社,20xx.

[8] 魏巍. 电话销售实战技巧全集[m].中国纺织出版社,20xx.

[9] 张兵. 销售电话应该这样打[m].中国纺织出版社,20xx.

[10] 鸿蒙. 电话销售情景实战与技巧培训[m].中国经济出版社,20xx.