

最新招募班长文案工作计划(汇总5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

招募班长文案工作计划篇一

在新的一年里，要在某县教育局和某镇中心校的正确领导下，以科学发展观统领学校发展，牢固树立“以人为本”的教育观，以实现师生共同发展为终极目标，贯彻落实教育局和中心校的工作思路，全面推进基础教育课程改革，走质量强校、教研兴校之路，实施学校主动发展战略，努力实现办学水平的新突破。

二、工作措施

(一)细化落实平时工作，做好招生工作促进学校发展。

1、细化工作，严格按照指标要求，扎实做好各类资料的收集、统计、整理和归档工作。

2、做好学前班招生工作。主动与村里密切配合，共同做好适龄儿童就近入学工作，想法设法保证学校生源。

(二)坚持以人为本，提高队伍素质。

1、加强学校教师队伍建设，不断提高教师教育教学改革与发展的能力。从教育发展的新高度来推动学校的发展，以先进的理念、优质的教育服务，限度地发掘学校的内在潜力，创造出新的教育教学业绩。

2、加强师德教育，树立“内强素质，外树形象”的教师形象。

加强师德师风建设，在教师中深入开展向优秀教师学习的活动，弘扬学为人师、行为世范的职业道德。

3、研训结合，以研促训，为教师的专业化发展搭建平台。学校将请骨干教师进行课堂教学展示和并采取“走出去”“请进来”的方式进行交流，提高自身业务素质。

(三) 坚持德育首位，提高育人实效。

1、加强德育队伍建设，沟通校内外德育工作网络。要充分发挥少先队辅导员和班主任的主力军作用，充分发挥少先队的德育功能，发挥学生自我教育、自我管理的作用，让德育渗透到学生学习和生活的每一个角落。

2、抓好学生常规教育。少先队要全方位地抓好学生的常规管理，特别是抓好学生的集会、上操和课间行为规范等，促进学生良好品质的形成。

3、要加强德育科研工作，改进德育教育的方式和途径，以班队活动、队会课为阵地，增强思想道德教育的主动性、针对性、实效性。继续以少先队活动为载体，以重大节日为契机，加强对学生进行爱国主义、集体主义、社会主义思想教育和道德规范教育，积极开展生动活泼的教育活动，让学生在活动中愉快地接受教育，形成良好品德。

(四) 规范教学管理，提高教学质量。

1、加强教育教学常规管理。要开齐课程开足课时，使教学常规工作进一步规范化、制度化。同时建立健全各种教学常规管理制度，积极开展学校检查、教师互检和交流互动。学校将加强不定期抽查，完善对教学常规管理的检查评估、反馈通报制度，并把检查结果列入教师个人和学校评估档案，作为教师职称评聘、评选先进的重要依据。

2、努力提高课堂效率，减轻学生课业负担，让学生乐学。

3、做好毕业班工作，做好学生和老师的思想工作，定期进行座谈，争取创造佳绩。

4、深入推进课程改革。要以校本教研为抓手，通过集体备课、教学观摩、说课、评课、反思交流、案例分析、专题研究等形式，提高教师驾驭新课程的能力，用新课程的理念指导教学工作，把新课程理念转化为教学行为，并落实在课堂上。

总之，新的学年摆在我们面前的工作是繁重的，任务是艰巨的，希望全校广大教师认清形势，抓住机遇，振奋精神，积极进取，务实拼搏，勤勤恳恳做园丁，兢兢业业育桃李，与时俱进，为开创文光教育新局面而努力奋斗。

校园校长文学管理工作计划范文

招募班长文案工作计划篇二

根据《县学员考核内容及评分办法》和《县校长师徒结对互动计划》，针对带徒互动的目标要求及双方学校的实际，特制定__年结对互动工作计划，具体如下：

一、目标及措施

1. 加强学习，提升管理能力。

一是不定期的向师傅杨校长学习先进的教育理念和先进的管理理念，二是对自身工作中存在的问题和困惑再师徒间互相交流，提升自身学校管理能力，三是多看学校管理书籍。

2. 加强调研，注重反思整改。

一是在导师学校进行为期5天的及以上的学习研修，内容包括

学校管理、校园文化、孝雅德育、参加会议、教研活动、学校活动、各个科室的工作活动、学校的特色创建等。并对研修的内容加强学习反思，每学年撰写5篇调研反思。二是邀请导师校长来学校调研，对学校的教学常规和德育常规进行诊断把脉，提出整改方案。

3. 坚持特色，加强创新增长。

坚持本校的发展项目特色德育类的“生活德育”和教学类的“30+10”，多思考项目的发展点和创新点，大胆实践，并经常邀请师傅和专家来校调研，对本校的发展项目及学校管理进行诊断指点。同时自己对实践过程中的一些问题，经常与师傅交流，并每学年撰写5篇实践反思。

二、内容及形式

1. 课题引领，实践反思

结合我校的《农村小学推行生活德育的实践研究》市立项课题，继续落实课题研究，开展相应的实践活动，邀请杨校长和专家为课题的结题进行指导。同时通过观摩学习二小的“孝雅”德育，邀请导师把脉诊断，把我校的“生活德育”和“善、孝”活动提升一个高度。

2. 相互调研，提升内涵

采取向师方学校蹲点学习和向徒方下校诊断指导的形式，多调研、多反思、多实践、多调整，促进学员的教育教学和管理水平。

3. 智慧博客，互动探讨。充分利用博客或qq群丹二小智慧网，开展沙龙活动，围绕教育管理中的热点、难点问题及实际工作中遇到的困惑展开探讨，目的是营造宽松、开放的心理氛围，促使结对双方对身边的实际问题开展自由研讨。

三、互动行事安排

__年12月份：

- 1、制定《学员研修年度计划》
- 2、探讨、交流学期工作计划，关注学校制度创新和实践创新。

__年3月份——4月份

- 1、生活德育课题结题指导
- 3、蹲点考察：系统地参与导师学校的有关教育教学活动，了解学校的全方位工作，撰写反思日志。

__年5月份——6月份：

- 1、下乡指导：调研__小学的教育教学常规。
- 2、蹲点参与：观摩__小第四届小学生“孝雅节”。

__年7月份：

- 1、学期工作综合分析，研究交流下学年工作思路。
- 2、整理、积累互动经验材料

__年9月份——10月份：

- 1、研讨、交流新学年工作思路
- 2、蹲点研讨：教学质量的提升

__年11月份——12月份：

- 1、反思微博跟进。
- 2、探讨校本研修、教师专业发展专题。
- 3、总结师徒结对工作。

招募班长文案工作计划篇三

新的一年，小学教育办事处将按照省、市、县教育科研重点与省、市、县关于进一步加强教育研究工作，在县城周围围绕教育重点，以优化流程管理喝促进实现杰出成就等几大系统的实施，继续增加教育科研工作资源投入，充分发挥教育科研在学校发展和教师成长中起的重要作用，并为作出小学教育教学办公室的积极贡献。

第一，切实加强市、县两级成立研究课题的研究工作办公室，完成各项课题的编排工作，确保任务顺利完成，以确保一个市政课题与八个县级课题，力争在科学研究领域实现杰出成就。让教育和科研投入到每一位教师的工作当中，形成与学校特色相协调的教育科研体系。

第二，加强学校领导的课程研究指导工作。要把握好学校领导的研究项目情况。对于各单位领导的课题进行专门研究、指导和服务工作，加快形成良好结果，更好地发挥课题主导作用。

第三，加强学校的课程指导，并依托研究工作，整合学校科研力量，引导教师更好的研究和协作，通过宣传工作的部署，加快学校良好教学经验的推广，依靠有效的措施，以提高成果价值。

校园校长文学工作计划范文

招募班长文案工作计划篇四

店长是整个门店的管理者同时也是这个团队的一员。下面是本站小编为您精心整理的工作计划书之店长文本精选。

一、清点货品，做到心中有数

- 1、掌握每款货品数量
- 2、掌握每款号码情况及数量
- 3、掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。
- 4、近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

二、管理好账目

- 1、做到日清、日结、日总、日存、日报。
- 2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

三、管理好员工

- 1、稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。
- 2、招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。
- 3、训，培训员工。

(1)做到每位员工均了解公司制度，

(2)在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。

5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，使销售人员成为一顶一的干将，并为企业提供优秀的管理人员。

四、商品陈列

1、按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

五、增加销售额

1、通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的准备，事中有跟进，事后有总结。

3、促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出；对新顾客通过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。

4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

作为一名店长，要搞好店内团结，指导并参与店内的各项工作，及时准确的完成各项报表，带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工，建立和维护顾客档案，协助开展顾客关

系营销，保持店内的良性库存，及时处理顾客投诉及其他售后工作。

一、早会——仪容仪表检查，开心分享工作心得及服务技巧，昨日业绩分析并制定今日目标，公司文件通知传达。

二、在销售过程中尽量留下顾客的详细资料，资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。可以以办理贵宾卡的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客(但要选择适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息)，既是对老顾客的尊重也达到促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、和导购一起熟知店内货品的库存明细，以便更准确的向顾客推荐店内货品(有些导购因为不熟悉库存情况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败)。及时与领导沟通不冲及调配货源。

四、做好货品搭配，橱窗和宣传品及时更新，定时调场，保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体情况以便公司及时的采取相应的促销方案

五、调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，积极愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

六、导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象大使，从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻保持良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解一定的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提高导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

七、做好与店员的沟通，对有困难的店员即使给予帮助和关心，使其更专心的投入工作。做到公平公正，各项工作起到带头作用。

八、工作之余带领大家熟悉一些高档男装及男士饰品(如：手表、手包、皮鞋、男士香水、)甚至男士奢侈品品牌(如lv、zejna、armani、hugo boss等)的相关知识，这样与顾客交流时会有更多的切入点，更大程度的赢得顾客的信赖。

为加强对店面、店员有效管理，使店长工作正常、有序的履行，避免出现无章可循的状况，特制定20xx年下半工作计划。

一、早班：按店规规定穿工作装上班，早八点半开门后，安排一人打扫卫生，一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不超出五分钟)，后轮换。八点四十五分安排早班工作，具体为根据店内圈圈账制定配货清单，交给业务经理，整理样面(橱窗模特、灯模三日一换)。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店员和负责人之间出现扯皮、推诿状况，二人应分清所负责片区。

注意要点：因早班相对客流较少(除节假日外)，将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流(但不能影响销售)、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

二、午间交接：下午班店员点进店后，店长和副店长进行现金、账目的交接，店员进行货品的交接，交接后店长和副店长在工作日记上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕，应协助店员点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存，另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

三、下午班：下午接班后，主要注意四个问题，应于店堂无人时逐次检查。

销售灯光卫生样面

至晚七点整，开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点：下午班时，由于工作时间较长，顾客流为时断时续，必须注意调节好本人和店员的精神状态。临下班时，同中午交接班一样，必须要四十五分钟内独立完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

四、月末盘存：每月底后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作，第二日作好盘存报表交给会计。

五、整店销售：不要把视野局限于个人利益或只思考为老板创造多少利润上。

一、20xx年计划的时间

二、周计划的内容

周计划的内容应包括工作、学习、与生活三大部分，尤其是生活中的家庭、聚会、旅游等都要安排进去，特别是周六与周日是如何利用的，当然这部分是个人所掌握的。

三、按事情的大小、重要性进行排列

一定要分清主次，同时对完成的工作可分为自己独立完成、需配合完成、别人完成等不同的类别，必须完成的一定要完成，一定要有工作台帐或工作任务清单。

四、按每天进行排列

也就是要将这些事情安排到这7天中去7天的时间很短，一过周三，一周很快就结束，所以每天都要有一个日计划，要有

日工作清单，这样与周计划可以相结合。

五、特别时间安排

其实作为领导的大部分时间是安排及沟通，尤其是对上与对下都要及时地沟通，只有去沟通才能解决问题，问题的积压与不理解都是沟通不到位的问题。

六、周计划的检查

每周三下午或周四上午一定要再检查一遍，看是否完成以及完成的怎么样？如果完成不好，那么就要采取措施，决定周六、周日是否加班，周计划是必须要保证完成的。

七、周计划的奖一般对周计划没有奖罚

因为没有考核，所以应该对周计划制定相应的奖罚措施，一是对完成好者要奖，二是完成不好者要罚，并与月考核进行挂钩相连，并进行总结。

周会一般是互相交流与碰头，领导将各部门的事情、工作清单再安排理顺一遍，并结合月计划强调重点及问题的解决，所以会议不能太长。开会的时间大多在周五下午、周六或周一上午，不论什么时间，如何有利于工作的强力推进都是可以的。

九、注意避免周计划制定时的问题。

- 1、抓不住重点与必须要完成的工作。
- 2、分工不清不知道谁来完成。
- 3、数字目标不清晰。
- 4、走过场，在一起说说而已，或者报上去没有检查。

5、与月计划中的周计划没有很好地结合。

6、工作任务量过大，根本就完不成，造成周计划经常落空。

7、部门经理是要最清楚一周每天的工作，而且每一个员工也要清楚每天都需干什么，同时部门经理也要有效管理好自己的主管领导，请求支持与配合的工作。

8、对事情的处理要能够统筹，不能就事论事，往往可能会有一些副作用的伴生，要统筹解决好。

为了更好的开展20xx年下半年工作，特制定以下工作计划：

一、清点货品，做到心中有数

1、掌握每款货品数量

2、掌握每款号码情况及数量

3、掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。

4、近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

二、管理好账目

1、做到日清、日结、日总、日存、日报。

2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

三、管理好员工

1、稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。

2、招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。

3、训，培训员工。

(1)做到每位员工均了解公司制度。

(2)在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。

5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，使销售人员成为一顶一的干将，并为企业提供优秀的管理人员。

四、商品陈列

1、按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

五、增加销售额

1、通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的准备，事中有跟进，事后有总结。

3、促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出；对新顾客通过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。

4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动

部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取

全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑到对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银

行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投

放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

(五) 强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

招募班长文案工作计划篇五

本学期我继续分管学校教育教学工作，作为一名教学副校长，本学期我要协助校长做好教育教学管理工作，创造性的开展和组织本职工作，力争本学期教学质量能够跃上一个新台阶。以下是我本学期的工作计划：

一、主要工作

- 1、协助校长做好学校管理工作。
- 2、负责领导教务处贯彻执行党的教育方针、政策工作督促教务处及时合理制定本学期计划。
- 3、开学初落实分课，排课等工作。
- 4、负责抓教学常规、教师进修培训、教研教改工作。
- 5、负责督促执行学校教育教学方面的检查，共同执行并监督指导教务管理。
- 6、负责教职工考勤考绩、教师绩效考核、学校宣传及办公室工作。

二、工作具体目标校办工作

- 1、督促校办及时查看并做好文件的上传下达，善于积累材料并及时存档。
- 2、做好学校对外宣传工作，督促校办及时发送教育微博。
- 3、进一步健全和完善教师考核制度。
- 4、加强考勤统计工作，坚持每周例会通报制度，使校务透明化。
- 5、做好校本培训工作的计划，并按时完成。

教务工作

- 1、进一步完善考试评价制度。
- 2、进一步规范并督促做好教学常规检查工作。

- 3、尽量组织教师多外出学习听课交流。
- 4、组织安排好第二课堂活动。
- 5、加大教研教改的力度，定期召开教研组长会议。
- 6、主抓教学常规，尤其是加强对教师作业布置与批改的检查工作。
- 7、加强听评课活动的检查。
- 8、坚持学校班子推门听课的制度。
- 9、坚持抽考，抽背诵，抽听写制度。
- 10、做好新教师结对工作，并给与必要指导。
- 11、做好每次考试的组织（试卷、监考、批卷、登分、评比）工作。
- 12、继续落实“书香校园”相关活动的开展。

总之，力争经过一个学期的努力，使我校教师的教学行为更加规范；

学生良好的学习习惯逐步养成；

学校的教育教学秩序井然，能尽快形成团结、活泼、开拓、进取的校风，使学校教育教学质量跃上一个新台阶。

学校校长文学教育工作计划范文