

最新差等生管理 指导工作计划(优秀6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

差等生管理篇一

积极贯彻落实两纲精神，以学校三年行动计划及学年度部门工作计划的内容，继续以树魂立根民族精神教育为核心，以温馨教室创建过程为载体，提升校园文化品位；以文明礼仪养成提升为突破口，精心设计开展专题教育活动，加强未成年人思想道德建设，树立自主发展意识，提高学生的道德水平、判断、选择能力，促进学生的人格成长。

（一）加强德育工作的校本研训，促进班主任工作的专业化水平

1、专家指导。积极利用班主任工作例会平台，每月邀请一名德育名师、兄弟学校一线优秀班主任或区班主任教育艺术讲师团成员来校作专题讲座和经验交流，从而拓宽班主任工作的视野，改进工作的策略和方法，提升班主任工作的专业化水平，建设一支有智慧的班主任工作队伍。

2、案例讨论。开展经典案例的讨论交流，作为班主任例会的一次内容，同时是提升班主任管理水平的新举措。精心选择案例，会上集体讨论、分析，发挥班主任思想智慧，寻找解决问题的策略和方法，与德育科研整合，就讨论归纳总结并形成综述，挂于校园网上，为班主任工作提供有效的借鉴和指导。

3、骨干培养。以年级组为单位注重交流反思，及时挖掘在日常管理过程中班主任自己的优秀经验和方法，进行宣传、交流，培养一批骨干班主任，带动全校班主任工作整体水平的提高。

（二）创新学校德育工作的有效载体，促进学生思想道德素养的全面发展

1、深化礼仪教育活动。继续围绕学礼仪抓规范大行动，促进学生行为规范的养成教育，并在上学期的基础上有所提升，具体为讲礼仪见行动大历练，在迎奥运、社会实践活动、校内外学习生活中展现学生的文明礼仪风采，构建学校的礼仪文化，以点带面促进学生思想道德品质的全面发展。

2、创建有效德育措施。继续贯彻人人都是德育工作者的教育理念，继续开展三帮工程，本学期以开设青春大灌篮学生素质拓展营项目为有利抓手，每月用一个双休日举办一次活动，配备相应的辅导员，以各类文化、艺术、体育活动为载体，增强与学生的思想交流与引导，促进学生的健康成长，在历练教育理念引领下，探索学生思想道德建设的有效载体。

3、发挥典型示范作用。加大礼仪少年、优秀队员、三好学生以及行为规范示范班的评优表彰力度，注重评优的过程，把评优变为争优的过程，改进表彰的形式，运用现代化多媒体技术，通过影视、网络宣传，塑造优秀典型，发挥榜样的育人作用。

（三）打造学校文化品牌，提升学校文化品位

1、加强社团文化建设，以五月成志展才月活动为学生社团学习成果搭建平台，丰富校园文化。本学期实行社团星级管理制度，加强对重点社团的扶持力度，力求三星以上社团能达到50%，同时积极落实国家文体工程，每一位学生通过参加社团活动，能学会一项艺术技能两项体育技能。

差等生管理篇二

新学期开始了，本学期根据学校的统一要求，结合本班实际情况，制定班主任工作计划如下：

一、本班学生热爱学习，有良好的学习习惯。上课专心听讲，发言积极，作业美观大方。个别学生学习习惯不好，上课不能集中注意力听讲，需要进行个别辅导和特别的关注。总的来说，班内学生的学习水平比较整齐，但容易浮躁，需在认真与扎实方面继续培养。

二、班级工作重点及目标班级教育工作

重点加强行为规范的养成教育，培养学生良好的行为习惯，继续进行热爱班级的教育、团结同学的教育，搞好心理健康教育。

具体工作：

- 1、继续抓好学生的常规养成教育，培养良好行为。
- 2、搞好班级卫生工作管理、学生的日常行为培养，争创卫生文明示范班。
- 3、搞好每位学生的自我保护教育，增强安全意识，形成一定的能力。
- 4、搞好每位学生的心理健康教育，使其身心都能得到健康地发展。
- 5、使学生爱科学、学科学，主动探索新知。

本班学生奋斗目标：

- 1、形成健康向上的良好班风，增强集体凝聚力。
- 2、争当学校的“优秀班集体”。
- 3、发展个性特长，促进身心健康。

具体工作：

(1)鼓励支持学生积极参加学校、班级的各项活动，力争优异成绩，锻炼能力，培养其集体荣誉感。

(2)注意育人环境的美化，充分发挥其育人功能。建立各种生动活泼的评比栏、中队角，每个园地力求美观大方，突出特色，使学生在潜移默化中受到教育。

(3)开展丰富多采的主题班队会，在集体活动中增强班级的凝聚力，形成良好的班风。

三、常规管理措施

1、学习方面为使学生在学习上形成你追我赶的良好风气，同时针对学生的年龄特点，制定以下措施：

建立本班的“学习小组”，前后位四个同学为一组，选出小组的组长。“学习小组”中的四位同学要互相帮助，团结协作，共同努力，才能取得好成绩，这一方法培养了同学们的团结协作精神，也是转化后进生的一条有效途径。四人小组的组长不是终身制，而是竞争上岗，谁的奖章多谁就担任，如果下一次评比你超过了组长，那就可以取而代之，这也培养了学生的竞争意识。

2、文明行为方面为进一步规范学生的行为，让学生的日常行为也参与评比，具体做法如下：

(1)学生在到校、课堂上、课间、两操、放学等方面表现好的

发奖卡，不好的适当减奖卡，由每组的组长记录。

(2) 定期对学生进行“十个道德行为”的教育。

(3) 利用“优秀小组”的评比，要求小组中的每一位组员都要规范自己的行为，齐心协力才能成为“优秀小组”。

3、卫生方面，学生能够打扫卫生，但不够认真仔细，为此我将采取以下措施：

(1) 进一步对卫生小组长进行培训，指导他们如何分工，责任到人，增强小组意识，起到模范带头作用。

(2) 卫生委员和每天的环境小卫士分工明确，把教室内外检查整理干净，警告卫生习惯不良的同学，做好记录。有大问题及时向老师汇报。

(3) 利用上午间操的时间，由卫生委员检查个人卫生。

(4) 综合各方面表现，结合卫生委员的记录，每周评选一次“卫生标兵”。

四、德育工作措施在德育方面的工作，要处处与学校教育处保持一致。为此我制定以下措施：

1、搞好班级的育人环境，在班内张贴“团结、勤奋、求实、创新”的校风标语。让课程表、学生座次表、环境小卫士值勤表、作息时间表上墙。利用壁报栏展示学生的个性特长、美化环境，利用评比栏鼓励学生进步。

2、培养班干部同学的责任心，号召他们积极帮助后进的同学。班主任本着“抓两头，带中间”的原则，不忽视中间学生，让他们同样受到老师的关心，有积极上进的动力，从而也成为优秀的学生。

3、班主任要“学高为师，身正是范”，时刻做学生的表率，身教重于言教。

五、学生心理健康教育

1、班主任要积极学习心理健康方面的知识，以便做好学生的心理健康教育，正确地给予教育。

2、对少数有心理问题的学生，要及时地与家长取得联系，实施有计划的教育。要多与这些孩子交流，找到问题的关键，及时进行工作。同时也要做好学生心理转化的记录，从中发现规律，减少学生的心理问题发生率。

3、上好心理辅导课，培养学生健康的心理品质。

4、加强家庭与学校的联系，家长、老师随时反映学生近期的家里、学校的表现，给孩子一个宽松的心理空间。

随着社会的进步，学生的心理健康教育问题越来越受到人们的普遍关注。有的孩子因为家庭、社会的原因会出现各种心理问题。作为班主任，对学生加强心理健康教育就显得尤为重要。

六、问题学生的转化工作

本班有几位学生属于特别活泼好动的孩子，自制能力较差，上课注意力不够集中。能清楚地认识到自己的不足，但保持时间不长。

针对上述情况，转化措施如下：

1、班集体内形成“比、学、赶、帮、超”的良好氛围，用大多数学生良好行为来教育他们。

2、对于他们在行为上的不良之处，慢慢纠正，有进步时及时

表扬。

3、多给他们在同学面前展示自己的机会，以促进他们积极严格地要求自己。

4、多与家长联系，了解他们在家的情况。与家长一同把孩子教育好。

教师教育计划

差等生管理篇三

一

15年内的分阶段实施工作总目标

2工作计划内容

3工作落实方案和具体可行性分析

4计划中的关键点

5风险分析和保障措施

6计划进度安排和人员安排

7小结

二

1、首先要写这是什么计划为什么做这个计划，

2、要做什么准备需要什么材料

3、此计划如何实施(如人员调配等)

4、此计划与其他计划的比较

5、预期的结果

6、望领导批准

7、领导批准大功告成

三

1. 未来工作问题预测, 制定工作措施.

2. 未来工作难度估计, 测算工作时间.

3. 未来工作总体综合, 安排工作步骤.

四

1、完成这一目标所必须具备的各项条件

2、工作过程中可能遇到的. 问题以及解决方法

3、完成目标需要多少时间

五

计划由于大多以一个单位的工作内容范围, 只在单位内要求执行, 所以一般不以文件形式下发, 因而除标题和正文外, 往往还要在题下或文后标明“×年×月×日制定”字样, 以示郑重。计划的标题也是“四要素”写法, 其中哪一个要素都不应省略。正文写法, 由于计划是对一个单位的全面工作或某一项重要工作的具体要求, 所以写作是要比规划和设想都要具体、详细得多。一般包括以下几方面内容:

(1) 开头, 或阐述依据, 或概述情况, 或直述目的, 要写得简明扼

要；

(2) 主体, 即计划的核心内容, 阐述“做什么”(目标、任务)、“做到什么程度”(要求)和“怎样做”(措施办法)三项内容, 既要写得全面周到, 又要写得有条不紊, 具体明白。全面工作计划一般采用“并列式结构”(任务、措施分说)。

(3) 结尾, 或突出重点, 或强调有关事项, 或提出简短号召, 当然也可不写结尾。

差等生管理篇四

新的一学期又开始了, 本学期学校的教育教学指导思想是: 以“认认真真抓质量, 一心一意谋发展”为新阶段的办学理念, 继续深化新形势下的教育教学改革。继续提高青年教师的思想业务水平, 是实现学校工作目标和完成各项工作任务的需要, 也是青年教师本身成长的内在要求, 同时也是提高教学质量的前提。

作为刘xx的指导教师, 上学期我从思想方面、教学方面等等对他进行了指导和帮助, 通过我们的共同努力, 使他在各个方面都取得了很大的进步, 已能很好的胜任物理教学工作。在上学期的基础上, 本学期计划继续从以下几个方面对他进行指导。

经过一学期的工作和学习, 他已树立了初步的专业思想, 通过不断地交谈和谈心, 他也能够较为熟练的处理教学和生活中遇到的一些困难和问题。但作为青年教师, 经验还需要不断地积累, 所以, 本学期我还需要继续对他帮助, 继续找他谈心, 使他树立更加牢固的专业思想, 勤奋工作, 爱岗敬业, 为人师表, 真正成为物理教学的骨干力量。

本学期是我校施行新课标的第二学期, 新课标无论在课程设置、课程内容、学习要求以及对学生的评价等方面与过去的

教材相比都发生了很大的变化。

通过上学期的教学实践，对新课标的内涵有了初步的了解，如何进一步了解新课标的理念，如何探索出适应我校学生的教学方法，如何调整上学期教学中出现的不足，是值得我们探讨的问题。本学期我们仍然做好以下各个教学环节。

1、备课

在共同研究教材内容的基础上，共同认真备课，精心设计教案。每个教案都要体现教学的目的要求，教学的重点和难点以及突出重点、攻破难点所采取的教学方法和手段，教学时间安排，教学过程(包括师生活动的安排)，以及课后总结等等。每个星期都要进行备课研究，并指导其写出教案，力争每个教案都达到学校规定的优秀教案。并在学校的教案评比中取得好的成绩。

2、上课

精心指导其上好每一节课，力争每一节课都达到优质课。在教法上要注意传授教学过程的条理性、层次性；知识传授应由浅入深、由少至多；能力培养上应循序渐进。在教学语言上力争做到语言准确精炼、幽默生动、语调抑扬顿挫。板书上要努力做到板书规范、书写工整、做图规范、本节课主题在板书中一目了然。

师生配合上要尊重学生，充分调动学生的学生积极性，将教师的主导作用和学生的主体作用融为一体。同时还要注意课堂教学的应变能力的培养。本学期惊心指导好他的多媒体教学课，力争取得好的成绩。

3、听课

为了共同进步，要和其相互听课。具体方式：

(1) 共同备课—指导教师先讲—青年教师听—共同讨论研究—青年教师讲—小结。

(2) 共同备课—青年教师先在一个班讲—共同讨论研究—青年教师在另一个班再讲—小结。

(3) 共同备课—指导教师和青年同时讲同一内容—对比小结。

(4) 相互随意听课，听后共同讨论得与失，共同进步，共同成长。本学期力争每周互听一节。

4、教研方面

继续共同认真学习新课程标准的相关理论、实施方案，积极探索新的教学方法，以课改为契机抓住机遇，做到与课改一起成长。

努力贯彻“自主、合作、探究”的新课程理念，创造性的开展教学改革实验，力争本学期在共同探究的基础上，写出一些有较高水准的教学教研论文，使其从一开始就由教者型的教师转向学者型的教师，逐步适应新课程改革的需要。把课程改革和教研工作有机的结合起来，既要重视实践的'观察，又要重视理论的提高！

差等生管理篇五

本学期学校安排我和徐金阳老师结对子，互相学习。名义上虽是让我做他的指导老师，其实，更多的是让我在与他共同学习中，感受新老老师的年轻活力和工作的干劲。现我就这学期如何与徐老师共同学习制定一份简单的计划如下：

1. 耐心细致地做好徐老师的思想工作，以良好的师表形象感染他，以爱岗敬业的言行鼓舞他，引导他健康成长。

2. 期初指导徐老师合理制定工作计划，有序地进行教育教学和教科研活动，帮助解决在教育教学中遇到的困难。
3. 课余时间多与徐老师交流，及时帮助他解决教学中存在的问题和纠正不良倾向，并提出评定意见。
4. 向徒弟介绍教学经验，提供教学信息，推荐学习文章，使其开阔视野，不断充实。
5. 每月听徐老师课不少于两节，听课要认真记录，按照一节好课的评价标准认真评课，评议优缺点，做好听评课记录。
6. 每月至少邀请徐老师到班级听两堂随堂课，课后共同研讨，总结优缺点，以待教学相长。
7. 精心指导徐老师备好课，认真撰写教案。对听课前的教学预案给予悉心指导。
8. 鼓励徐老师多写教育心得体会，努力投稿。
9. 邀请徐老师参加我们的班会、家长会，引导他更好地与家长沟通，以便更好地教育学生，让家校配合落到实处。
10. 每月至少一次检查徐老师的作业批发情况，督促他及时批发作业，尤其要做好二次订正工作。

本学期暂定以上十条计划，本人将克服自身困难，尽我所能，尽力帮助徐老师，但愿他能在我的影响下有所受益，也不枉学校对我的信任。

文档为doc格式

差等生管理篇六

有批评指出写一份商业计划书对改善企业的财务状况起到的作用很小。你本就不该指望商业计划书能有这样的作用。在企业的发展中，商业计划书做得很早，很难直接对销售或是企业利润起到直接的作用。但它帮你建起公司，让公司顺利运转，减少失败的可能，商业计划书会对企业的发展有长远影响。

首先，它强迫你检查关于公司运作的构思是否真的行得通。有时你的想法是错误的，你要及时改正。比如说，你计划给销售人员付工资。当仔细考虑你想达到怎样的销售效果，你就会意识到要给销售人员更有力的激励措施就业指导创业计划书就业指导创业计划书。结果你会发现，给他们提成，而不是固定工资会让你的生意经营的更好。虽然你之后也会摸索出这样的结论，但通过很多的试错和失败换来这样的结果比在商业计划书中做检测的代价大太多了。

其次，写下你商业计划中的重要部分会让你谨记它们。拿竞争来说，很多创业者着迷于他们的创业点子，但对市场竞争却关注很少。写下竞争对手的名字，他们的长处，超越他们的方法，创业者就能把重心放在这些领域，从而取得成功。

第三，商业计划书让你在很多可选项中做出明确选择。比如，你可能有三个供应商。报价最低的一个质量有瑕疵，信用也不高。而报价最高的那个会提供优质的产品而且还会提供金融服务。第三家的产品质量还不错，信用也有，报价居于行业一般水平。写商业计划书会迫使你分析出这三家供应商中哪家最适合你。而没有计划书，你可能会选择你遇到的第一家供应商而不考虑其他选择。

第四，商业计划书更利于交流。有一份制作精良的商业计划书，你更容易把你的商业构思讲给供应商听，讲给客户听，甚至是讲给你的丈母娘听。并且，写出来的商业计划书能让

你的交流和视野一直聚焦在重点上。

一、公司简单描述

二、公司的宗旨和目标(市场目标和财务目标)

三、公司目前股权结构(相关新闻：创业计划书下载中心|)

四、已投入的资金及用途

五、公司目前主要产品或服务介绍

六、市场概况和营销策略

七、主要业务部门及业绩简介

八、核心经营团队

九、公司优势说明

十、目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一、融资方案(资金筹措及投资方式)

十二、财务分析

1. 财务历史数据(前3-5年销售汇总、利润、成长)

2. 财务预计(后3-5年)

3. 资产负债情况

一、公司的宗旨(公司使命的表述)

二、公司简介资料

三、各部门职能和经营目标

四、公司管理

1. 董事会

2. 经营团队

3. 外部支持(外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等)

一、技术描述及技术持有

二、产品状况

1. 主要产品目录(分类、名称、规格、型号、价格等)

2. 产品特性

3. 正在开发/待开发产品简介

4. 研发计划及时间表

5. 知识产权策略

6. 无形资产(商标/知识产权/专利等)

三、产品生产

1. 资源及原材料供应

2. 现有生产条件和生产能力

3. 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力

4. 原有主要设备及需添置设备

5. 产品标准、质检和生产成本控制

6. 包装与储运

一、市场规模、市场结构与划分

二、目标市场的设定

三、产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析

四、目前公司产品市场状况，产品所处市场发展阶段(空白/新开发/高成长/成熟/饱和)

产品排名及品牌状况

五、市场趋势预测和市场机会

六、行业政策

一、有无行业垄断

二、从市场细分看竞争者市场份额率等)

四、潜在竞争对手情况和市场变化分析

五、公司产品竞争优势

一、概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额)

二、销售政策的制定(以往/现行/计划)

三、销售渠道、方式、行销环节和售后服务

政策(销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等)

五、销售队伍情况及销售福利分配政策

六、促销和市场渗透(方式及安排、预算)

1. 主要促销方式

2. 广告/公关策略、媒体评估

七、产品价格方案

1. 定价依据和价格结构

2. 影响价格变化的因素和对策

八、销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算、

一、资金需求说明(用量/期限)

二、资金使用计划及进度

三、投资形式(贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等)

四、资本结构

五、回报/偿还计划

六、资本原负债结构说明(每笔债务的时间/条件/抵押/利息)

等)

七、投资抵押(是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证)

八、投资担保(是否有抵押/担保者财务报告)

九、吸纳投资后股权结构

十、股权成本

十一、投资者介入公司管理之程度说明

十二、报告(定期向投资者提供的报告和资金支出预算)

十三、杂费支付(是否支付中介人手续费)

一、股票上市

二、股权转让

三、股权回购

四、股利

一、资源(原材料/供应商)风险

二、市场不确定性风险

三、研发风险

四、生产不确定性风险

五、成本控制风险

六、竞争风险

七、政策风险

八、财务风险(应收帐款/坏帐)

九、管理风险(含人事/人员流动/关键雇员依赖)

十、破产风险

一、公司组织结构

二、管理制度及劳动合同

三、人事计划(配备/招聘/培训/考核)

四、薪资、福利方案

五、股权分配和认股计划

增资后3-5年公司销售数量、销售额、毛利率、成长率、投资报酬率预估及计算依据

一、财务分析说明

二、财务数据预测

1. 销售收入明细表

2. 成本费用明细表

3. 薪金水平明细表

4. 固定资产明细表

5. 资产负债表

6. 利润及利润分配明细表

7. 现金流量表

8. 财务指标分析

1) 反映财务盈利能力的指标

a. 财务内部收益率(firr)

b. 投资回收期(pt)

c. 财务净现值(fnpv)

d. 投资利润率

e. 投资利税率

f. 资本金利润率

g. 不确定性分析：盈亏平衡分析、敏感性分析、概率分析

2) 反映项目清偿能力的指标

a. 资产负债率

b. 流动比率

c. 速动比率

d. 固定资产投资借款偿还期

一、附件

1. 营业执照影本
2. 董事会名单及简历
3. 主要经营团队名单及简历
4. 专业术语说明
5. 专利证书/生产许可证/鉴定证书等
6. 注册商标
7. 企业形象设计/宣传资料(标识设计、说明书、出版物、包装说明等)
8. 简报及报道
9. 场地租用证明
10. 工艺流程图
11. 产品市场成长预测图

二、附表

1. 主要产品目录
2. 主要客户名单
3. 主要供货商及经销商名单
4. 主要设备清单

5. 市场调查表

6. 预估分析表

7. 各种财务报表及财务预估表

免责声明：本文仅代表作者个人观点, 与本网站无关。

1. 关于创业计划书写作方法指导

2. 2016年创业计划书写作指导

3. 创业计划书的写作指导

4. 最新关于大学生创业计划书写作指导

5. 广告创业计划书

行业创业计划书

7. 创业计划书ppt

8. 创业计划书的构成

9. 创业计划书

10. 毕业创业计划书