

2023年小学副科教研组工作计划(精选5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。什么样的计划才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

小学副科教研组工作计划篇一

冬日午后的阳光暖暖的照在每个孩子稚嫩的脸上。在校广播站欢快的音乐伴奏下，他们欢闹、嬉戏的笑声撒满了整个操场。此时，我觉得能将我的青春奉献给伟大的教育事业是无比的光荣与自豪。不知不角参加工作已将近一年是时间，这一年里我非常的收益匪浅。收获的不仅是教学经验，更重要的是如何做一名称职的教师。

上学期我担任的是六年级英语，对于一个刚刚走出校园的我来说，站在三尺讲台上传授给孩子们知识，心中有些不安。第一堂课的情景至今记忆犹新。虽然课前已经做了充分的准备，精心设计了教学环节。可是课堂上仍然出现了很多的纰漏，重点知识不突出，教学环节混乱，甚至让学声摸不到头脑。课后，我认真的做了反思，在以后的教学中我坚持课课做反思。认真向老教师学习教学经验，经常性的做自我总结。半学期下来我的教学有了很大的提高。

- 1、多看、多学有关教学叙事方面的书籍，勤问经验丰富的教师，以做到对于课堂上的突发事件进行正确的解决。
- 2、将每一次的书写材料当做是自我学习、自我检验的机会，认真完成。
- 3、利用课余时间，了解学生，走进他们的内心世界，在学生

的想法中对课堂教学进行改进。

4、细心的注意观察学校的工作安排任务，并很好的完成。

每一次的自查都是一次灵魂的洗礼，显然这种剖析是痛苦的，但却是必须的。成长需要不断的否定、肯定，肯定、否定，如此循环往复，才能达到真正的蜕变。我期求，在不断的反思积累中达到顿悟，达到提升。早日成为德才兼备的教师。

小学副科教研组工作计划篇二

在本阶段的专业学习中，从思想、师德等方面我有了一定的提高，我深深的感到作为一名教师所担负的责任重在大，反思自己的工作，发现存在以下不足：

一、专业发展意识不强。

第一要义是发展。可我在很长时间以来，都只是在尽职尽责的工作，力求把课上好，把学生管好，不出什么差错就满足了，从根本说缺乏专业发展意识。学无止境，教亦无止境，当我登录“唐山教育网”，走近教育大师时，才发现自己的浅薄。专业发展，是一个教师成长的‘命脉。缺失专业发展，我们便只能沦为一个名副其实的“教书匠”，干一辈子重复劳动。

二、缺乏坚持精神。

坚持是一种品质，绳锯木断、水滴石穿，并不是由于力量强大，而是能坚持不懈。可我正缺乏这种品质。我做事情总是忽冷忽热，属于“看了激动，听了感动，回去不动，想起来一阵子干几天，放下了长时间埋怨”的典型。每天坚持读书做不到，坚持写日志做不到……这都是不求进取的惰性思想在作怪。行动才有收获，坚持才有奇迹，道理最简单，可做起来却很难。

三、工作不够主动。

除了做好本职工作以外，我对学校的发展不够关注，工作缺乏主动性，常常是上完课改完作业就离开了，很少与领导、同事沟通交流，常常囿于自己个人的天地，追求一种平静而单纯的生活，倒也怡然自得。

四、工作不够深入。

理想主义思想常占据我的内心，使我对一些不合理的现象深恶痛绝，导致我只能“冷眼向阳看世界”。在对学生的教育管理上，对于一些行为习惯较差、品行不端的学生，我有些缺乏耐心，做学生的思想工作不够深入，转变后进生的工作还需继续努力。

五、缺乏反思精神。

曾子曰：“吾日三省吾身，为人谋而不忠乎？与朋友交而不信乎？传不习乎？”教学中的反思是十分重要的，可让我们尽快成长起来，而一个人，不经过不断的反思，就很容易盲目，容易自大，他的思想，只能是别人思想的跑马场。教学反思，的方法是勤写教学日志。遗憾的是，自己在现实生活中忙忙碌碌，并未做到。

鉴于以上不足，在以后的工作中，我将从以下几方面严格要求自己：

- 1、加强学习，提高素质。注重专业发展，多读专业书籍，多反思自己的教学，勤写教育随笔，让发展落到实处。
- 2、确立楷模，锤炼坚持的品质，逼迫自己去努力，坚持不懈，坚持到底！
- 3、工作更加积极主动，积极关注学校发展。

4、对待学生力求“以人为本”，播种爱，收获爱。

5、永远不忘记最初的梦想，努力去过一种幸福完整的教育生活。

小学副科教研组工作计划篇三

我作为一名教师兼班主任，工作在这个优秀的学校里，深感自己的责任重大。师德的好坏，不仅影响着学生，影响学校，甚至影响整个社会，整个国家，因此师德建设是一个关系到整个社会精神面貌的大问题。通过进一步的学习，我对行风整顿活动有了更深入的认识。学习和反思使我更加认识到工作中的不足与差距。为了更进一步地搞好本职工作，我进行了深刻的剖析：

一、存在的问题

1、缺乏学习的自觉性与主动性。狭隘地认为自身素质还可以，考试、考核我都能应付，逐渐放松了对专业的钻研。在工作中忽视了知识能力的培养再造，对学习没有做到长期坚持，总是给自己找借口，由此导致了工作原地踏步。

2、开拓精神不强，教育理论学习不够透彻。学习只停留在表面上，没有从实质上深入研究，导致教学过程中出现很多困惑，甚至对某些教育政策的出台持观望的态度。在工作中安于现状，存在着等、靠的思想，总是被动接受领导安排的工作，不能主动替领导分忧。

3、记政治学习笔记，总是从各类报刊上东摘一段，西抄一段，以满足学校要求的字数为原则，应付差事。而不是从心底里去学习时事政治，关心国家大事。参加学校的政治学习也是人到心未到。

4、业务有待提高，本人多年从事小学语文教学，教材变动过几

次,似乎是对教材很熟悉了,其实只是很肤浅地照本宣科而已,不能与时俱进。

5、对学生严肃有余,亲和不足。往往导致学生对我敬而远之。

二、根源分析

一是思想觉悟不高,认识不够。一直以来,总认为我一个普通教师只要教好书,上好课,管好学生不出问题,完成领导分配的工作,就万事大吉了。国家大事与自己一个普通老百姓无关,因此也就忽视了政治学习,记笔记也就是为了完成任务。

二是缺乏积极进取精神。总喜欢看自己感兴趣的书籍,教学业务方面的书籍看得较少,先进的教学思想、教学理念、教学方法吸收的不多。总认为那些业务书籍看起来枯燥无味,而且多年的教学已使自己的教学方法成了定势,一时是很难改过来的,或者,实在要改时,也不是我一个人要改,跟着大家一起来。若真到不适应教学要被淘汰时,也不是我一个人被淘汰。因此,就存在着一种不着急的心里。备课欠深钻教材,懒于思考教学方法,教学模式。至使教学方法老化,语言表达欠精炼。

三是自己对自己的工作没有进行系统的规划、整理。这次集中教育整顿使自己找到了问题和不足,为下一步的整改找准了重心及如何做好自己工作的方式、方向。

三、做的比较好的方面

1、我能够作到热爱本职工作,立足岗位,安心从教,教书育人,注重培养学生良好的品德,工作尽职尽责,精心施教,认真备课、上课,认真批改作业,无不批改作业,对学生教育不用心的行为。

2、作为一名教师，我能发扬奉献精神，坚守教师情操，不利用工作之便谋取私利。从不向学生家长索取或变相索取财物，硬性向学生推销资料书籍，学习用具或其他商品获取利益，或巧立名目向学生乱收费，而是严格执行上级教育主管部门的规章制度。

3、能主动与学生和家长联系，争取家长的支持；从不指责和训斥家长，在工作中能做到尊重同志，相互帮助，维护其他教师在学生中的威信，关心集体、维护学校荣誉，优化自己的工作环境。

4、在教育教学中我能够爱护全体学生，尊重学生人格，平等公正对待每个学生，对学生严格要求耐心教导，保护学生的合法权益，促进学生全面、主动、健康发展，无讽刺、挖苦、歧视、体罚和变相体罚学生的现象。

5、我能遵守社会公德，衣着整洁得体，语言规范健康，举止文明礼貌，做文明公民。工作上严以律己，作风正派，以身作则注重身教。

四、今后还需在以下方面继续努力：

1、加强学习，不断完善自我。

多年从事小学语文教学，教材变动过几次，似乎是对教材很熟悉了，其实只是很肤浅地照本宣科而已，不能与时俱进，因此，今后我要时时处处加强学习，吸收先进的教学思想、教学理念、教学方法，大胆探索，深研教材，提高自身的教育教研能力。

2、尊重学生，教育引导，实现“亲其师，信其道”的教学境界。

以前，对学生严肃有余，亲和不足，导致学生对我敬而远之。

今后，在教育教学中对待学生一定用关怀和亲切的言语、以自己良好的心态、来教育帮助学生，达到教育的目的。避免出现烦躁和说话粗鲁的态度，坚持做到不体罚或变相体罚学生。在学生面前树立“严师慈母”的形象。

3、强化责任，提高效率。

对自己的工作多用心、用脑，领导交办的事及我自己份内的事做好计划，使其有序、有时、有步骤地完成，今天的事绝不拖到明天做，树立强烈的时间观、效率观、质量观，促进单位各项工作的顺利开展和自身能力的不断提高。

4、家校联手，共育蓓蕾。

在工作中勤观察、勤思考，想学生、家长之所想、急学生、家长之所急，充分发挥家校的纽带作用。

通过自查，我将会在以后的教学中牢固树立服务学生和家长的意识，规范自己的一言一行，严格履行教师的义务和职责，使自己成为学生，家长，社会满意的人民教师，为学校教育工作奉献自己的一份力量。

班主任工作自查报告五

师德是一个教师的灵魂，是搞好教育教学的前提，更是每一位教师的立身之本。我校本次思想纪律作风整顿活动的主要目标是通过作风整顿，使全校教职员爱岗敬业意识增强，组织纪律更加严明，教育教学质量得到进一步提高，使学校各项工作更上一个新台阶。作为一名普通高中教师，在本次作风整顿中通过认真反思自己思想和工作方面存在的突出的问题，主要从以下几方面来自查自纠，对照检查。

一、存在问题

1、缺乏依法执教意识。作为一名班主任，在教育学生的过程中，对于个别经常违反校规校纪，屡教不改的学生，总是心躁气急，大声训斥，甚至体罚或变相体罚他们，最终使师生关系形成僵化对立局面。经过认真反思，我深刻地认识到这是一种严重伤害学生自尊的表现。这样不仅损害了人民教师作为人类灵魂工程师的光辉形象，而且严重违犯了依法执教的职业要求。

2、关心学生不够到位。因为受身为男性教师的身份局限，性格缺乏细心和耐心，对学生要求过于严格。在教育学生的过程中，往往采取宏观管理，对于保护学生安全，关心学生健康，维护学生权益，常常不注重细节，考虑不到特殊学生，尤其是学困生和贫困生的具体困难，因而让部分学生感受不到老师的温情和关爱，更是难以做到严慈相济，成为学生的良师益友。

3、终身学习理念不强。对于终身学习理解不够深刻，在平时的教学中，满足于自己的现状，缺乏强烈的求知欲望。总觉得自己怀揣本科学历，从教接近十年，专业知识和教学技能足以胜任当前高中语文教学工作。因而不善于钻研业务，学习先进的教学方法，累积新鲜的语文知识，虚心向同行取经、交流，做事保守，甚至不懂的问题不敢低头想别人请教，业务水平提高缓慢。

4、开拓创新精神欠佳。在语文教学中，备课不下功夫，简单地把备教案等同于抄教案，教案只用于应付学校检查，上课时常信口开河，离题万里，或者照本宣科，只向学生传授陈旧僵化的死知识，甚至忽视了学生创新意识的渗透，创新能力的培养，严重违背了素质教育的要求。

二、原因分析

1、缺乏对教育法律法规的深入学习，尤其对《教师法》、《义务教育法》、《未成年人保护法》、《中小学教师职业

道德规范》、《__市教师“十不准”》等法规和文件的深入学习和深刻理解，因而陷入固步自封甚至违背依法执教的地步。

2、对崇高的教育事业和高尚的教师职业认识不深，缺乏热情，总觉得现在教师工资和其他行业比起来少的可怜，人家作息是朝九晚五，教师作息却是朝六晚九，心理失衡，总认为工作对得起良心就行了，何况现在的学生大多都是没良心的“白眼狼”，上街遇见老师连话都不问，缺少对老师的起码尊重，所以时常认为对学生关心那么多对干什么。

3、一方面对终身学习认识不透彻，总觉得当前体制下，即便是活到老，学到老，知识再多，能力再强，老爸不是李刚，你家不是银行，也是白搭。另一方面是教师工作繁重，时间紧张，精力不足，况且对继续深造经济负担难以承受，真可谓“有想法，没办法”，甚至为现实中“购买两本书还是扛回一袋米”的问题难以抉择，无可奈何。

4、在语文教学中，投入精力，发扬开拓创新精神去搞教学，不但费时费力，而且教学效果不一定明显，况且现在高考指挥棒依然指向应试教育。对于学生的作文，思想、内容及形式如若刻意去追求创新，孰不知走的却是险棋，搞不好就会被思想保守的阅卷老师当成异端邪说，绣花枕头，遭到枪杀，一棍子打死。

三、改善措施

通过两天来的思想作风整顿，我深刻地认识到自己思想的落后和浅薄，视野的狭窄与庸俗，知识的陈旧与肤浅。我决定，在今后的教育教学中，一定要痛改前非，重新做人，努力加强思想道德建设，深入学习领悟教育法律法规和各种重要文件的精神实质，认真贯彻依法执教。在管理学生中，坚决做到为人师表，把学生当自己的孩子看待，从学习、生活、心理等方面关心每一位学生。深入钻研终身学习的教育理念，

不惜金钱，牺牲休息时间把终身学习当终身大事来对待，努力提高自己的专业技能和教学艺术。深刻理解___同志的名言，“创新是一个民族进步的灵魂，是国家兴旺发达的不竭动力”的深刻内涵，开拓自己的思想，提高创新能力，培养和挖掘学生在学习上的创新潜能，努力把学生造就成国家需要的创新性人才。

小学副科教研组工作计划篇四

今天的工作会议是在国内外经济金融形势发生深刻变化，总行新一轮转型发展战略规划加快部署实施，我们XXXX支行的生存发展面临生死挑战的关键时刻召开的一次重要会议。这次会议，既是一次统一思想、树立信心的务虚会，也是一次推动工作，谋划发展的务实会，所谓“务虚会”，主要任务是：认真学习贯彻落实总行工作会议精神，研究探讨“以一种什么样的精神状态、以一支什么样的干部员工队伍、朝着一个什么样的方向发展？”的重大问题，动员全行干部员工，努力提升经营能力和综合素质，推动XXXX支行各项工作实现突破。所谓“务实会”，主要任务是：认真总结分析20xx年各项工作，安排20xx年经营工作，进一步统一思想、坚定信心、激发干劲，攻坚克难、谋划发展，坚决扭转长期完不成经营指标和综合考评排名最后的被动局面。

这次会议还进行了一项改革，改变过去只有领导讲话的惯例，改由各支行、部门进行汇报、总结去年的经营工作，找出发展症结、正确分析形势、正视问题差距、采取应对措施、谋划今年的工作，目的只有一个，就是要找出差距、明确目标、制定措施、迎头赶上，下面，根据会议安排，我讲五个方面的意见。

一、20xx年工作简要回顾

20xx年，我行紧紧围绕总行的发展规划与各项工作部署，按照

“抓营销、防风险、求突破、保稳定”的总体要求，以强化各项业务发展和加快实施网点建设为依托，转变经营思路，强化营销手段，克服诸多困难，基本实现了各项经营管理工作的平稳运行，但各项主要经营指标完成不理想，特别是存款指标距全年计划任务仍有较大差距。

二、主要经营管理工作开展情况

去年以来，面对17种植焕因素和困难，区域行领导班子从实际出发，提出了树立信心、严抓管理、积极营销、防范风险、在加快发展中解决问题的经营思路，为此，着重做了以下几个方面的工作。

（一）继续加大营销力度，推动存款工作发展。

在总行公司金融、零售业务等专业部门的指导支持下，一是根据总行下达的经营计划指标，在最短的时间内，将任务指标分解到各支行。二是通过召开经营分析会、业务专题会、营销工作促进会、存款工作督导会等形式，找差距、定措施、鼓干劲，集思广义，共同研究探讨经营思路。三是领导班子把存款营销工作确立为加快支行有效发展的“重点工程”，激发和引导员工进一步增强忧患意识，强化“营销立行”、“客户立行”、“行兴我荣、行衰我耻”的经营理念。四是建立了“领导抓大户、客户经理抓重点户、支行抓目标户、柜台抓一般户”的营销工作体系，对重点行业、重点客户进行重点营销。五是全年先后开展了“启新送福、成您所想”、“金融知识万里行”“e金通”、“打击非法集资”等进社区宣传活动，开展了“消灭负增长、对公业务综合营销竞赛”、“大干九十天，存款营销竞赛活动”。六是区域行领导重点督导存款负增长的支行，突出“抓弱、抓差、抓进度、抓营销，现场解决经营问题”的特点，帮助支行寻找新的存款增长点，努力缩小各经营支行间的差距。七是对任务完成差的支行长进行问责谈话，督促支行尽快扭转存款营销的被动局面。

（二）营销优质资产、推动业务转型

根据总行去年的信贷投放计划以及本地的重点建设项目，一是制定了“细分市场、强化营销、优化投放、扩大规模”的营销政策，着力推进信贷客户结构的调整和优化，不断扩大我行新的优质客户资源。二是针对我行信贷资产规模逐步缩减的现状，积极挖掘和储备各类优质客户资源，不断开拓资产业务空间，加快信贷业务发展步伐。三是在去年与xxxx集团总公司签署全面战略合作协议、与xxxx集团有限公司签署开通了银企直连协议，并先后向xxxx经贸实业有限公司发放了xx亿元委托贷款。四是加快发展个人资产业务。努力打造个人业务核心竞争力，在严格程序、确保质量的'前提下，积极营销小额质押、个人住房、助业贷款等个人资产业务。五是进一步强化信贷基础管理工作。首先是按照贷后管理办法，继续强化贷后监督管理和风险监测，密切关注存量集团客户的风险隐患，定期与不定期地对贷款户进行检查、走访，了解企业运转情况，防范产生新的资产风险。

（三）实行精细化管理，夯实经营发展基础

在基础管理方面，全年紧紧围绕提升员工素质、注重案件防范、强化安全保卫和优质文明服务等重点环节积极开展各项工作。一是加强员工教育，适应支行发展需要。组织了各岗位序列员工进行了业务培训、综合柜员序列员工点钞、应知应会及相关制度的测试，邀请了总行会计结算部、保卫部的讲师来我行进行相关业务讲座，通过有计划和有组织的培训学习，提高了员工队伍的整体素质和熟练掌握业务技能的能力，为支行业务发展提供了有力支持。二是组织员工认真学习并贯彻执行上级有关经营管理的法规、制度、文件及会议精神，真正做到业务操作规范化、执行制度严格化。三是在总行的大力支持下，完成了xxxx支行的新址装修开业、营业室和xxxx支行原址改造装修工作。四是在支行管理方面，先后出台了□xxxx支行考核管理办法□□□xxxx支行客户经理考核

管理办法□□□xxxx支行个人客户经理考核管理办法□□□xxxx支行综合柜员基本效益工资考核办法□□□xxxx支行营销业绩确认办法□□□xxxx支行客户经理营销费用激励办法□□□xxxx支行业务发展费补充细则》等六个办法和一个细则，加大对支行和全各岗位考核力度。五是认真履行案件防控和安全保卫工作职责。通过创新完善案防机制，加大员工不良行为的排查力度，确保了实现全年案防工作质量和效果的全面提升。六是完善服务工作管理制度。围绕年度的经营工作，着力抓好服务工作制度建设，通过召开专题服务会，召开晨会等方面入手，使我行的整体服务水平有了一定的提升。七是是组织开展营业网点的双节安全检查工作。修订完善《营业网点安全管理办法》，进一步明确了营业网点安全检查制度及检查内容，开展突发事件应急预案的演练和消防演练，着力推进“平安支行”建设。有力地促进和保证了我行业务发展。

三、经营管理工作中存在的主要问题

去年以来，经过支行上下的不懈努力，我行基本实现了各项经营管理工作的平稳运行。但各项主要经营指标，特别是存款指标距全年计划任务的差距还在不断加大，与兄弟支行的快速发展仍有很大差距。支行的经营工作面临严峻形势，主要表现在：

（一）各项业务发展依旧缓慢，经营规模“瓶颈”仍未解决。从经营业绩来看，去年各项经营指标完成较差，与计划任务差距较大，特别是存款指标任务，辖属xx家支行基本都是负增长，没有完成新增计划利润指标、中间业务、非贴现贷款投放、国际业务等方面依旧未取得突破发展，优质信贷资产投放能力与精细化管理水平仍需加强，业务经营转型并未实现实质性的推进。

（二）各支行业务发展不均衡，在全行考核排名堪忧。在去年全行新增存款指标完成排名中，我行的存款余额、日均增长指标均排在兄弟行最后的位路。截至去年12月末，我行辖

属xx家支行中，仅有xx家经营支行存款余额较年初略有增长，有xx家支行存款规模仍在xx亿元以下，从总行对经营支行20xx年的综合考评等级排名结果来看□xx家等级全部有所下降，在总行通报的全行xxxx家经营支行综合考核排名中，我行就有xx家支行排在后十位。

（三）干部员工安于现状现象严重，精神面貌亟需改变。面对多年经营业绩不佳和经营形势不利的影 响，造成了一是支行长、部门经理缺乏一种敢于担当、善于迎战、勇于拼搏的精神，应对和驾驭经营困难的能力不足，遇到困难办法不多，措施不力，听之任之。二是面对经营困难，压力传导不到位，知耻后勇、你追我赶的竞争态势还未全面形成。三是支行干部员工的危机意识，拼搏意识不强，且普遍存在着畏难埋怨，等待观望，得过且过，不思进取的思想，这些现象严重地影响了支行的生存与发展。

从以上存在的三个方面问题来看，我行今年的经营形势会更加复杂，更加紧迫，经营压力会愈来愈大，我想，现在我们已经无路可退，只有加快发展才是应对复杂经营环境、化解经营矛盾、打好经营翻身仗的应对之策，只有我们每位干部员工始终保持强烈的自信心和忧患意识、团结一心、凝心聚力、扎实工作、主动作为，才能赢得发展的主动权，才能取得经营工作的新突破。

四、20xx年的发展目标和经营思路

根据总行的总体发展规划，我行今年的经营管理工作发展目标是：

1、存款类计划指标：实现存款总额新增x元，同比增幅为x%□其中对公余额新增万元，储蓄存款余额新增万元□20xx年日均存款新增计划为x万元，同比增幅为x%□其中，对公日均存款新增x万元，储蓄日均存款新增x万元。

2、中间业务收入计划指标：实现各项中间业务收入总额x万元，其中会计结算类收入x万元，个人金融业务类收入x万元，国际业务类收入x万元，电子银行业务收入x万元，公司金融及信贷业务类收入x万元。

3、价值客户指标：实现价值客户计划新增户，其中对公价值客户计划新增户，个人价值客户计划新增户。

4、信贷类计划指标：全年非贴现贷款投放净增计划为x万元，其中包括个贷x万元、小微企业贷款x万元。不良贷款控制计划余额按照五级分类为x万元，贷款综合收息率为x%□

5、国际业务计划指标：完成国际结算量x万美元，外币对公日均存款x万美元。

6、利润计划指标：全年实现报表利润x万元。

围绕上述发展目标，今年我行的经营管理工作的总体要求是：全面贯彻落实总行20xx年工作会议精神，坚持以目标和价值客户为中心，以市场需求为导向，以加快业务发展为主线，以提升经营效益为核心，以强化风险管理为重点，以完善网点建设为依托，不断提高经营管理工作的科学性、前瞻性、创新性和实效性。以新方法、新措施不断加快解决束缚经营发展的各种不利因素和经营管理中的各种矛盾，努力实现各项业务的新突破。

实现上述经营目标是我们应对经营资源匮乏、经营环境恶化，确保支行可持续发展的基本要求。为此，全行上下要振奋精神，开拓创新，以更大的决心和勇气，以更加有力的措施，积极做好今年各项工作。

五、20xx年各项工作安排

20xx年可以说是我行发展面临更为严峻考验的一年，我们要在总行的部署指导下，认真查找工作中存在的薄弱环节和不足，有针对性地制订措施，进一步坚定发展信心，拓宽营销思路，创新营销手段，把促进存款总量增长、加大贷款投放力度、提高中间业务发展速度作为各项工作的重中之重，扎实认真工作，提升工作执行力和工作效率，努力做好今年的各项经营管理工作。

（一）以“抢先战略”抓市场先机，确保存款工作取得实效。近年来，我行存款业务发展缓慢，停滞不前，且大起大落现象较为突出，为此，全行上下要充分认识存款营销的必要性，高度重视存款业务，多策并举抓存款营销。一是加速推进扩户工程，提高对公存款的稳定性。按照总行业务发展指导意见，今年要求在优质客户扩展工程上取得更大进展。要持续做好集团大客户的服务，通过深度挖掘，利用综合营销手段，层层筛选、落实重点维护和营销的优质客户名单，特别是对于集团大客户、行业龙头企业、产业链核心企业、开发园区企业群，要有明确的拓展营销策略。要进一步强化区行专业部门、经营支行、客户经理、柜台员工的上下联动营销，发挥联动作战优势，通过一对一的对口服务，不断提升我行的存款市场竞争力，同时公司部、个金部要加强对支行存款工作的参与、指导和协助，加大对各支行存款工作的考核力度。二是深化和加快零售业务“经营转型”。我们要按照总行零售业务部门发展战略与市场规划，将个人价值客户作为零售业务的主攻方向。加快对高端个人客户的开发，深度挖掘优质高端客户的金融需求，加强存量客户维护。要借助公司业务市场，特别是小企业市场的基础和优势，加大产品的交叉销售，向公司客户的高级管理人员进行高端个人业务的营销宣传，建立业务关系，扩大价值客户群体，不断提高个人金融业务对我行经营发展的支持力和贡献度。三是继续扎实开展各类营销竞赛和业务宣传活动，公司部、个金部要结合经营指标完成情况，适时组织好各类营销竞赛和业务宣传活动，做到活动有目标、有计划、有措施、有考核、有结果。四是加强外币存款和结算营销。缓解外币存款及国际结算业务发

展的瓶颈。五是加大业务发展费的支持，在区行费用紧张的情况下，经行长办公会研究决定，设立“业务发展奖励基金”，对每月指标完成好的支行和营销业绩突出的个人，区域行领导将到支行现场颁奖，予以鼓励，对完不成任务的支行进行处罚，目的就是奖优罚劣，促进存款尽快大幅提升，总之，我们要认真落实总行领导对存款工作提出的要求，完善工作和考核机制，千方百计把存款业务搞上去，坚决打赢存款工作翻身仗。

（二）以“加快投放”抓信贷营销，增强综合盈利能力。今年我们要继续突出向“三大新兴市场”和“三大战略领域”倾斜的投资方向，控制和压缩“房地产行业”和“政府融资平台”的贷款占比，深入推动信贷业务转型发展，做到早安排、早部署、早投放、早受益。一是继续加强与xxxx集团□xxxx集团□xxxxxxxxx等单位的信贷业务合作，按照总行信贷窗口指导意见，继续重点拓展营销一批符合产业信贷政策的先进制造业、现代服务业、文化产业、基础设施、资源行业优质潜力目标客户。二是积极加大中小微企业贷款金融服务的宣传和营销力度，加强与各商会的业务合作，逐步培育和发展忠诚度高、发展潜力大、金融产品需求多的中小微企业群体，努力推动信贷结构的“软着陆”。三是全面发展个贷业务。努力营销精品业务，要加强个人助业、综合消费等产品的营销与拓展，努力完成个人贷款投放计划任务，带动全行个人业务快速发展。四是在加大市场投放的同时，我们要积极地、前瞻性地、有效地做好存量贷款的管理工作，当前，社会金融环境没有彻底改变，经济增长不确定因素仍然大量存在，潜在的法人客户风险贷款不可以掉以轻心，要密切关注企业资金链断裂风险，要学会在信贷业务发展和结构调整的大概念中抓存量贷款管理，既要通过严格管理和严密防控，防止存量贷款发生新劣变，又要通过目标市场有序进入与风险市场果断退出，降低存量贷款潜在风险，优化存量贷款结构，提高存量贷款收益，从而促进存量贷款管理更全面、更系统、更有效。从去年的贷后情况来看，我们在贷后管理上还存在职责落实不到位、管理行为不规范等问题，今

后要继续狠下工夫，重点是在管户客户经理定期联系协调制度、贷款户的定期分析预警制度和贷后管理定期报告制度等方面进一步加强，确保贷后管理工作责任落实，确保每笔贷款不发生欠息和形态变化。五是要坚定信心，迎难而上、坚决打好不良贷款清收处路攻坚战，采取各种方式和手段，尽快卸下不良贷款的包袱，争取历史遗留问题在今年有了断性解决。

（三）以“创新发展”为目标，拓宽中间业务收入空间。去年，我行的中间业务收入不多，存在着优质项目少、短板业务多的问题，甚至个别中间业务指标还没有实现零的突破，全体干部员工一定要看到目前我行部分传统业务增长乏力，新的收入增长点不多，创新发展能力明显不足，能够带动全行中间业务发展突破的业务还没有形成，从竞争角度讲，我们必须具备比别人更宽广的思路，付出比别人更多更大的努力，从我行的产品、项目等多个维度全面的分析、研究，找出差距，找出增收渠道，找出突破口，全行必须坚决破除畏难情绪、退缩心里和放弃态度。要从发展战略的高度再认识发展中间业务的重要性和迫切性，要正确理解中间业务与资产、负债业务的辩证关系，在实际工作中调整思路，采取多种形式，真正把中间业务当作改善服务、提升形象、增强竞争力的重要工作，确保中间业务收入增量和占比能有效增长。公司、个人客户经理部要把中间业务的完成计划情况纳入对各支行经营业绩考评的重要依据，把中间业务与主体业务一同考核。通过激励机制充分调动全行员工营销中间业务的积极性、主动性和创造性。

（四）以加快推进网点迁址和改造为手段，增强辐射和服务竞争能力。去年，在总行的大力支持下，我行完成了xxxx支行的迁址、营业室和xxxx支行的装修改造，今年，我们要继续加强与总行的沟通与协调，加快推进北xxxx支行迁址□xxxx支行和机关大楼的装修改造□xxxx西八路支行的选址工作，同时要加快营业网点由业务受理型向营销服务型的转变，切实

提升网点营销功能，扩大网点的营销半径和辐射能力，努力走出地域限制，有效提升网点的市场竞争力。

（五）以完善全员绩效考核体系为抓手，切实加强员工队伍建设。一是发扬三种精神，提升精神动力，现在我们行的经营发展已到了关键时刻，迫切需要开拓进取，敢打敢拼、知耻后勇、人人争先的进取精神、迫切需要不畏艰苦、吃苦耐劳、任劳任怨、不计得失的奉献精神，迫切需要众志成城、团结一心、攻坚克难的拼搏精神，我们要把这三种精神切实转化成为我行干部员工凝心聚力、加快发展的强大精神力量，为我行的发展提供正确的思想引导、持久的精神动力、坚强的政治保证和不竭的正能量源泉。二是强化执行力，做到步调一致，提高工作质量和效率，执行力的核心，就是不管有多少困难，都要按照规定目标，抱着必胜信念，坚定不移地执行领导和会议决定，对于一个合格的支行长、部门经理而言，执行力是一种以身作则、身体力行的工作作风，是一种脚踏实地、实事求是的工作原则，是一种设定目标、积极进取的工作态度，是一种雷厉风行、快捷行动的管理风格，只有这样，我们才能做到心往一处想、劲往一处使，脚踏实地地向着既定目标前进。三是完善和强化约束激励机制，我们要切实执行“发展靠激励，管理靠问责”的考核考评原则，严格按照支行新出台的制度办法对不同岗位、不同部门进行评价和激励考核，充分调动全员的工作积极性、主动性，做到“人人有任务、人人有考核、人人有激励”，使全行干部员工都积极行动起来，转变工作作风，提高工作责任心，增强支行凝聚力，树立“行兴我荣、行衰我耻”的集体意识。通过实施全员考核，努力打造一支高素质的经营管理队伍、高水平的客户经理队伍、高技能的员工队伍，“夯实支行的管理基础，带动各项经营管理工作的持续稳健发展，推动各项经营目标和工作任务的顺利实现。

（六）以强化案防教育为切入点，筑牢案件防范工作的基础防线。一是要以总行开展的案防专题教育活动为抓手，切实加强员工教育，充分发挥员工教育在案防工作中的基础性作

用，要把制度上的防火线、流程上的控制点、纪律上的高压线及时、经常性的传导灌输给每位员工，不破道德“防线”，不碰为人“底线”，不踏制度法纪“红线”，使员工深刻认识到教训就在身边、诱惑就在眼前、失足就在脚下。二是全行在开展案件风险防范工作中，要注重案防教育的日常性和实效性，同时还不能孤立地抓教育，要与员工管理、业务风险排查、警示制度落实、重要岗位轮岗、家访及谈心活动，监督检查考评和惩处问责等日常案防工作的开展紧密的结合起来，通过扎实有效的案防工作，使我行的案件防控能力和水平有一个实质性的整体提高。

（七）进一步提升网点的安全保卫和服务工作，提高竞争发展效能一是进一步提高安全保卫预警预防意识，完善相关制度，落实各项责任，以“七防二保”为重点，加大对重点部位、重点环节和重要业务的安全检查，加大人防、物防、技防建设，加大应急预案的演练，不断提高安全保卫工作的精细化、规范化水平。二是要切实提高各网点的优质文明服务水平，优质服务是银行从业人员的最基本要求，一方面要切实提高柜面服务质量，要善待客户，以优质的服务取得客户的信赖和支持。另一方面，要提高柜面员工的业务技能，提高业务办理效率，要从加强职业岗位培训，开展岗位练兵活动入手，全面提高服务质量。

同志们，目前，我们在经营发展中遇到了一些问题和困难，影响支行发展的一些矛盾还亟待解决，竞争压力还很大，所以，我们必须清醒的认识到，逆水行舟，不进则退，竞争发展，时不待我。为此，要充分调动干部员工的积极性，把大家的智慧凝聚到我行的发展上来，用合力保证发展、用合力支撑发展、用合力推动发展，同时要求大家在今后的工作当中，认真履职，尽职尽责，进一步增强集体意识、忧患意识，发展意识，牢记我们的发展目标和自身的责任，牢记总行领导的重托、希望和员工的期盼，通过我们的坚韧精神和百倍努力，突破发展，冲破难关，圆满完成全年各项目标与任务。

谢谢大家！

小学副科教研组工作计划篇五

首先，在自己的工作中注意培养良好的品德。

教学可以面对所有学生，尊重他们的个体差异，平等对待每个学生。尽可能高效地教授科学文化知识将使学生终身受益，用自己擅长的知识吸引学生，用精辟的语言感染学生，用高尚的品德影响学生，成为学生终身学习和效仿的榜样。备课和批改作业要一丝不苟，及时纠正讲课中的问题和学生作业中的错误，对学习困难的学生给予耐心的指导，帮助他们树立学习信心。

其次，注意自己生活中良好行为的培养。

一个人的品德水平，无论是在正式场合，还是在私底下，小事上，都能更好的体现一个人灵魂深处的东西，表达一个人的本质。平时不要说任何与老师身份不符的话，不要做任何与老师形象不成比例的事。在家里，我们应该和邻居和睦友好。在社区内，不参加各种赌博活动。与人沟通，诚实守信；同事不说不利于团结的话；不做不利于团结的事；不要邪恶渺小，也不要善良渺小。小事修身，小事修身。只有道德修养高尚的老师，才能在言行中感染学生，塑造学生美好的心灵，让学生不仅能学到科学知识，还能知道做人的道理。

第三，教师要努力学习，修身养性。

作为一名教师，要想拥有广博的知识和广阔的视野，就必须不断地学习和陶冶情操。有利于在业余时间学习教育教学理论，掌握新课程改革的理念，积极参与教研活动，不断总结和反思教学。

总结我小学一年的教学工作，虽然取得了一些成绩，但还是

有一些不足：

(1) 商务学习和放松学习

(2) 课堂对学生的要求不够严格，使得课堂纪律松散。

(3) 在讲课过程中，忽略了学生的个体差异，使部分学生对学习失去信心。

(4) 贫困生课后辅导不到位。

希望自己在以后的工作中能够严格按照教师职业道德的标准要求自己，做好太阳底下最辉煌的事业。