# 最新工作计划与目标 心得体会工作计划(实用8篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-02-08

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!工作...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**工作计划与目标篇一**

工作计划是我们在工作中必不可少的一份指南，它为我们的工作提供了指导和规划。在我参与的项目中，我通过制定工作计划，不仅提高了工作效率，还有效地解决了一些问题。下面我将从计划的重要性、计划的制定与执行、计划的调整、计划的评估以及总结五个方面，分享我的心得体会。

首先，计划的重要性不容忽视。只有制定了明确的目标和计划，才能使工作更有针对性和方向性。在项目初期，我深刻体会到这一点。当时，许多具体的任务亟待完成，但由于目标不明确，工作进展缓慢。直到我和团队成员一起召开会议，制定了详细的工作计划，工作才开始有序进行。工作计划为我们提供了一个清晰的蓝图，使我们的目标更具体、更明确，同时也大大提高了工作效率。

其次，计划的制定与执行是一项关键工作。制定计划时，我们应该明确任务的优先级和截止日期，并根据实际情况制定可行性的目标。在执行计划时，我们要做到有条不紊、有计划地推进工作。在我参与的项目中，我发现及时沟通交流是执行计划的关键。通过与团队成员的沟通，我们可以更好地了解项目的进展和情况，及时进行调整和补充。此外，执行计划时我们还应该尽量保持积极的工作态度，不断学习和提升自己的专业能力。

第三，计划的灵活调整非常重要。在实际工作中，我们经常会面临各种变化和挑战，计划往往需要进行调整和修改。在项目的执行过程中，我遇到了一些项目需求的变动，这要求我及时调整计划以适应新的情况。调整计划时，我通常会与团队成员进行充分的讨论和沟通，了解大家的意见和建议，并根据实际情况做出合理的调整。灵活的调整可以帮助我们更好地应对变化，保持工作的连续性和高效性。

第四，对计划的评估是必要的。在项目结束之前，我们应该对工作计划进行综合评估，总结经验和教训。在我参与的项目中，我们通过问卷调查和讨论会，对项目的各个环节进行了评估，发现了一些不足之处并提出了改进的建议。评估的目的是帮助我们总结经验教训，寻找问题所在，并为以后的工作提供参考。通过不断地评估和改进，我们可以不断提高工作质量和效率。

最后，通过工作计划的经验总结，我深刻认识到了计划的重要性和灵活性。制定计划是一种思维方式和工作态度的转变，它能够帮助我们更好地组织和规划工作。在今后的工作中，我将继续注重制定和执行工作计划，并时刻保持灵活和积极的工作态度。我相信，通过不断地总结和实践，我会不断提高自己的工作能力，取得更好的成绩。

总之，工作计划是我们工作中不可或缺的一部分。它通过明确目标和计划，提高工作效率；通过灵活调整和评估，帮助我们应对变化和提升能力。通过制定和执行工作计划，我更深入地认识到计划的重要性和灵活性，也明确了今后工作中需要努力提高的方向。我相信，在将来的工作中，我会更加注重计划的制定与执行，努力达到预期的目标。

**工作计划与目标篇二**

1.市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2.适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3.注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4.目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5.不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8.努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务。

1.制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2.见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的\'解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5.填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8.投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10.争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11.货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12.提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作。

1.定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2.对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3.利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

当前，钢铁行业形势十分严峻，依靠科技进步推动企业可持续发展，成为钢铁企业的普遍共识。202\_年，酒钢集团公司计划投入科技研发经费达到主营业务收入的1%以上，在资源利用研究、产品开发方面形成6项以上具备产业化条件的研究成果，推动企业进一步提升核心竞争力，为企业摆脱困境提供科技支撑。

今年，集团公司将以贯彻落实《关于全面提升企业技术创新能力的指导意见》为核心，发挥技术委员会策划引导和决策把关的功能，充分体现各产业特点和技术发展方向，确立了加强研发力量，改善研发条件;提高技术改进效果，逐渐形成酒钢的产品和成本优势等六项科技工作目标。

围绕各项目标的实现，202\_年，在科技重大专项方面，集团公司计划安排实施科技重大专项13项;计划在资源利用、工艺技术研究等方面立项开展研究项目21项;计划开展新产品开发项目26项，计划新产品批量生产18.2万吨;计划各分子公司第一批具备立项条件的技术改进项目177项。在技术经济指标攻关方面，按照纵向比有进步、横向比有进位的原则，确定了56项主要技术经济指标攻关计划。

在实验室建设方面，计划针对表面分析、材料分析、资源研究和炼轧钢模拟试验等研究环节，增设电子探针、应力腐蚀装置等设施。在技术交流和人才培养方面，今年计划推荐甘肃省领军人才候选人5名，具备教授级高工评选资格的工程技术人员10名。在科技政策利用及科研平台建设方面，计划申报省级、市级各类科技项目30项以上，争取获得各级政府部门项目资金支持500万元以上，力争科技免税5000万元。在科技成果与专利方面，计划取得各类科技成果30项以上;计划专利申请受理量220项。

**工作计划与目标篇三**

时间是有限的，尤其是在工作中。为了更好地利用时间，我尝试采用分钟工作计划这一方法，并于近期实际运用。在此，我想分享一下我的体会和心得。

分钟工作计划是将工作时间进行划分，每个时间段着重安排具体的工作内容和目标，提高工作效率，节省时间。它让你做到高枕无忧，毫不犹豫地展开工作。

制定一个切实可行的分钟工作计划是关键。我们应在制定计划之前，了解任务的分配和管理。在制定小时或者日计划时，我们需特别地注意确定具体目标和时间，以避免计划只是压抑了我们的能力而又不能实现预期目标。

采用分钟工作计划时，可以根据具体情况安排不同的任务，并根据计划完成情况自主调整。同时，尽量不要干扰，保持专注，并且不要把全天的计划安排得过于紧凑，因为易增加我们的压力。

第五段：总结。

总之，通过我的实际体验，我再次体会到了时间的珍贵和高效工作的重要性。创造一个完善的工作计划、严格遵守并有效执行，也是必不可少之一。在实际工作中多运用这一方法，可以更好地提高工作效率，节约时间，也会有助于提高我们的自律能力和工作顺利。

**工作计划与目标篇四**

xxxx年xx月xx日，荥经县公共资源交易服务中心召开10月工作总结报告会。会议内容如下：

一是分析10月荥经县公共资源服务交易服务中心交易情况：建设工程项目共计7项，采用竞争性谈判或比选方式进行，控制价783万元，中标金额674.81万元，节约资金135.19万元，节约率17.26%;政府采购开评标项目共计2项，累计项目预算金额共计31.01万元，中标金额30.6064万元，节约资金0.4036万元，节约率1.3%;砂场矿权出让项目共计7宗，累计项目预算金额共计570万元，中标金额634万元，溢价64万元。

二是对公共资源交易服务中心近段时间的运行分析，指出，虽然近期中心工作取得了一定的工作成绩，但在工作中仍然存在一些问题，主要表现在：工作人员不足，目前公共资源交易中心共有三名工作人员，工程建设、国有产权交易等事项陆续进入交易中心后，人员配备上显得捉襟见肘;工作人员业务水平有待提高，缺乏建设工程、产权交易等方面专业知识;场地面积小。目前公共资源交易中心面积约300平方米，共有开、评标室各两间，每间房屋面积约50平方米左右，座位30个，不能满足稍微大型点的拍卖会和报名人数相对较多的招标需求。

三是对xx月工作重点进行了安排部署：一是重点服务灾后重建工作。树立服务意识，增强大局观念，认真服务交易项目，特别是灾后重建项目，确保日常工作有序开展，开通“绿色通道”，根据工程项目和建设单位的需求，推行全天候服务，达到方便、快捷、高效。二是充分利用技术手段，推行电子招投标效率。三是加强公共资源交易中心工作人员的学习培训，建立每周学习法律、法规制度，不断提高自身业务水平。

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表;(见附表)。

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客户变成可持续客户：

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流;。

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人;。

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长;。

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科;。

3、浙江省临安市公路局、淳安县公路段、昌化县公路段、建德县公路段的相关负责人;。

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐;。

5、河南市政管理处的姚科长;。

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作。

为了能在接下去的工作中能比上半年工作更加顺利，特做了以下的工作计划。

一、要不断加强急诊护理站的建设，提高护理人员的应急能力。

1、加深护理人员的急救意识和群体意识，定期进行有计划、有组织的业务目标训练，培养急诊专业合格的护理人员。

2、不断建立、健全急诊科的各项规章制度，加强人员卫生行政法律、法规的学习，增强人员的法律意识。

3、推进各项急诊工作标准化管理，以提高抢救成功率。

二、重点抓好“三基”训练与临床实践相结合，以提高人员的专业素质。

1、纯熟把握常见病情的判断及抢救流程及护理要点，施行定期考核。

2、纯熟把握心肺复苏术的抢救技能。

3、纯熟伤口的处理和包扎止血技术及伤员的心理护理。

4、纯熟急救时的催吐、灌肠、注射、给氧及体位一系列操作技术及病情监测等专业技能，要求准确及时到位。

三、严格抢救室、处置室的管理，为患者争取宝贵的抢救机遇。

1、纯熟把握各种仪器的运用并保证其性能良好，随时备用。

2、各类抢救药品、器械由专人负责，定时检查、定点放置、定期消毒、维护药品基数与卡相符，严格急救药箱管理，保证院外急救的正常运用。

3、各类急救药品运用后及时清理、补充、记录，保持整齐清洁。

四、严格执行各项工作标准，确保护理工作的安全有效及整体护理工作的全面落实。

1、严格执行“三查、七对”制度，杜绝差错事故的发生。

2、严格执行无菌技术操作原则及护理程序，以增进或恢复病人的健康为目标开展整体护理，从生理上、心理上、生活上关怀体贴病人，推行人性化服务。

3、严格执行“十二项核心制度”

4、加强废旧一次性物品的妥善管理，防止院内感染的发生。

**工作计划与目标篇五**

积极倡导文明之风，树立良好的社会形象，改善辖区环境，增强全社会卫生意识，为促进社会精神文明建设作贡献。

二、任务措施

1、调整“控烟工作小组”组成成员，明确分工。在控烟工作领导小组统一安排部署下，定期布置检查 “控烟”工作。

2、宣传发动，通过以“吸烟有害健康”为主题的宣传活动，并利用黑板报、健康教育宣传栏等宣传载体，明确要求，落实措施。

3、加强督查,严格执行控烟制度。

4、在公共场所醒目处设置禁烟标志，提醒吸烟者自觉禁烟。

5、在会议室和办公室设置禁烟标志。

三、工作要点

1、贯彻各种卫生工作评估细则要求，努力做好控烟和健康教育工作。

2、加强控烟和健康教育，利用黑板报、宣传窗每月一到两次宣传卫生保健控烟知识，增长健康知识，自觉采纳有益于健康的行为和生活方式，消除或减轻影响健康的危险因素，预防疾病提高生活质量和健康水平。定期组织青少年参加小型多样、丰富多彩的体育和娱乐活动，让青少年在轻松愉快的氛围中锻炼身体、增强体质、陶怡情操。

3、结合本单位实际情况，坚持做好禁止吸烟的宣传工作，并在禁止吸烟的场所内设置醒目的禁止吸烟的标志，不设置吸烟的器具,开展一些行之有效的控烟活动。

街道机关、各社区要围绕以上工作要点积极开展工作，加强检查和自检，形成人人参与的`有效机制，切实把控烟工作落到实处。

**工作计划与目标篇六**

协理员工作计划是企业管理中一项重要的工作，是为了更好地管理和组织团队工作而制定的计划。作为企业管理中的协理员，我在执行协理员工作计划时，深刻认识到了作为协理员的责任和使命，也体会到了协理员工作计划的重要性。在这篇文章中，我将分享我在实践中学到的关于协理员工作计划的心得体会。

对于协理员来说，一个好的工作计划的制定是至关重要的。在制定工作计划时，我首先要明确任务目标，然后就可以确定每项任务的工作内容和时间安排。为了确保计划的可行性，我还要充分了解团队成员的情况，掌握每位成员的实际情况和优势，以便将他们的优势最大化地发挥出来，提高整个团队的工作效率和团队活力。

制定好工作计划之后，协理员就要开始执行计划。在执行过程中，协理员不仅要对工作计划严格把控，还要及时发现问题并及时处理。在我执行工作计划时，我注意到团队成员之间的协调配合很重要，协理员应该把自己当做团队的组织者和调度者，不仅要对团队成员的工作进展进行监督，还要关注他们的情感状态，通过日常交流和沟通增强团队内部的凝聚力。

不论工作计划的执行如何，都应该要及时得到反馈并加以改进。在工作计划的反馈过程中，协理员应该始终保持客观的态度，认真听取团队成员的观点和建议，以便及时调整工作计划，优化工作流程。同时，反馈过程中协理员还需要认真总结工作计划的执行情况，分析团队成员在工作中的优点和不足，从而为工作计划的升级和改进提供重要的参考和依据。

第五段：总结和展望。

作为协理员的工作计划心得体会，我重新认识到了协理员工作的重要性和责任感。在实践中，我也逐渐明白了制定、执行和反馈工作计划的重要性。在未来的工作中，我将继续不断学习和探索，不断提升自身的协作能力和组织能力，更好地完成协理员的工作任务。我相信，在不断的学习和进步中，我将成长为一名更加优秀的协理员，帮助企业更好地发展与壮大。

**工作计划与目标篇七**

公安局是维护社会公共安全的重要力量，其工作任务重大、责任重大。为了更好地履行职责，公安局制定了一系列工作计划，对工作进行规划和管理。在开展工作计划的过程中，我深刻体会到了许多工作中的重要性和难点，下面就是我的一些心得体会。

工作计划是组织和管理工作的基本手段，是充分利用时间、提高工作效率的必要途径。在公安局的工作中，制定完整而详细的工作计划是十分必要的。通过对局内工作进行分析，制定工作计划可以让每个人都具备相同的思路和方向。它不仅能够协助领导快速有效地梳理和安排各项任务，还能够帮助员工更加明确工作目标和任务，将自己的时间和精力进行合理分配，达到事半功倍的效果。

第三段：对计划执行的理解。

制定好工作计划只是开始，真正的考验在于计划的执行。理想的计划可能在执行中会遇到一些意外情况，这时候我们需要的是一份耐心和坚定的执行力。在制定和执行计划中，我们必须要认识到工作的艰辛与复杂性，逐步完善工作流程和执行方案，同时也需要追求优秀自我，积极探索具有实践价值的新思路和写作方式，使工作变得更为顺畅和高效。

第四段：对计划评估的思考。

计划和执行的关系比较紧密，评估的结果也直接影响到不断完善工作计划机制的质量和效果。评估计划中的三个维度，包括计划的正确性、全面性和实际性，是对工作计划的有效性进行评价的关键。不同阶段需要不同的评估方法来检测和总结评估结果，同时，与此同时，也要注意及时发现问题，及时调整我们的工作方向，确保工作进程持续健康的运行。

第五段：总结。

在本次工作计划的开展过程中，我充分认识到了计划制定、执行、评估的重要性及其实施过程中的一些主要难点。因此，在今后的工作中，我将继续将重点放在提高自己的行动力、愿意挑战自我、努力超越自己的同时，不断学习和提高自己的专业素质。只有这样，才能真正发挥自己的作用，更好地履行社会责任。

**工作计划与目标篇八**

本学期我校教研工作我校以“综合质量管理”为带动，以改革为动力，以创新为核心，质量为中心，服务为宗旨，管理为保证，提高为重点，以加强教师队伍建设为关键，使教育科研成为提高教育教学质量的新的生长点，成为提升教师素质的新的支撑点，建立健全农村中小学现代远程教育应用年长效机制，以全面推进素质教育为目的，以现代教育理论为指导，紧紧围绕学校三年规划“创一，争二，保三”和学校工作计划，坚持教学教研一齐抓，充分发挥教研工作在教育改革中的灵魂作用，力争教学质量上一个新台阶，课程改革迈出一个新的步伐，教学研究工作开创一个新的局面，大力推进我校教育教学的可持续发展。

二、教学研究工作目标

1、完善各项管理制度，规范教研活动;2、着眼教师专业成长，培养教研骨干;3、依托远程教育资源，提高教研成效;4、抓实课题实施过程，丰富教研成果。

三、校本教研形式

流，促进教师与同伴的对话，注重“以老带新、以强带弱”，鼓励教师大胆评点各抒己见，促进教师共同提高。以教学中的问题或困惑为研究内容，确立一个教研主题进行研究，组内每人围绕主题上公开课，通过说课、听课、评课、 教学论坛等多种形式展开讨论，谈自己的想法、看法，集思广益达到同伴互助、共同提高。

四、具体措施：

(一)校本培训分层次、突重点

校本培训工作是提高教师素质的重要手段之一，本学年我校的校本培训工作将遵循“高质量、低投入，分层次、突重点、全员参与、整体提高”的原则。培训形式以充分挖掘校内资源，以校内骨干教师培训为主，另外还采用片区教研、上示范课、以及派教师外出培训及各种教育媒体等多种途径促使教师们更新观念，提升理论水平及业务素质。本年度我校校本培训以三个方面为工作重点：

总结交流，以达到学以致用，相互学习，相互提高的目的;“写”即学习教育理论，教师不仅要善于运用，更要善于总结，根据自己所任学科的教学实践，撰写教育教学论文;“评”即学校采取检查、督导、考核等措施，及时总结，保证理论学习真实有效，对学有所成的教师给予精神及物质上的奖励。

2、抓好教学常规管理。新课程的全面推进，教学改革的不断深入，管理模式和不合理的规章制度，积极探索符合素质教育理念和体现新课程精神新措施，加强校园内用普通话，板书工整，书写规范。检查做好记录，作为教师年度考核的一个重要依据。 充分利用电教室的远程教育进行课堂教学，充分利用现有的教学设备，做到用好电教设备，管好电教设备，使其为课堂教学服务。 根据县教研室和学区的安排，积极主动开展片区教研活动，同本镇的兄弟学校开展教研交流，或同外乡镇的其他学校共同开展教研大练兵，走出去，请近来，保证人人参与，人人提高，个个有收获，巩固课堂教学主阵地，确保教学质量这一生命线。

3、教育教学方法培训。教育教学理论怎样落实和指导教师的实践工作?怎样有效提高教师的教育教学水平?怎样使教师的教育教学工作更加高效?这是每一位教师课堂教学的方向和必须深入研究的课题。

才能使现代教育技术更全面地为教学服务，只有这样才能使信息技术有效地与课堂教学整合。

5、利用“5+1”教研活动时间收看远程教育节目或看录象，充分利用现代远程教育资源，听专家讲座，观看优秀课堂实录。时间不少于6小时。

(二)课题研究讲实效、出成果本学年是我校准备深入课堂，加大课题研究的投入工作：

1、课题研究注重过程化。教导处要加强教育科研管理，统筹安排有关课题的研究工作。要定期举办教育科研讲座，提高教育科研理论水平。各子课题组要根据各自制订的实验计划切实有效地展开研究工作，注意资料的积累归档，并不断总结经验，撰写高质量的教科研论文，鼓励教师向教育刊物投稿。

2、课题研究讲求实效性。根据学校已经形成的《课题管理制度》等规定，教导处要加强对各子课题组的管理，与教师在研究中平等对话、共同研究案例、教学方式和学习方式，参与整个研究过程。教科组主要负责人要积极有效地带领教师进行课题研究工作。各课题组长要确实发挥作用，带领教师通过开展一系列的教学研讨、交流、反思活动,自觉探索课堂教学规律，重视研究教材、研究学生、研究教法，在研究和反思中提高教学实践能力。

(三)校本教研高标准、严要求

变上。

1、本年度的教研活动要继续保持以往教研活动的一些行之有效的做法，教研活动的内容要以解决学科教学中的一些热点、难点、疑点等问题为重点，加强专题教研和案例评析，集中解决课改中出现的新问题，并注意资源共享，使每位教师确有收获。

2、教研活动的形式要多样化，有竞赛、交流、课堂观摩等，防止因形式单一影响教师教研的兴趣和热情。

3、教研活动要对外开放，加强教学交流，借助外力拓宽教研渠道，提升教研质量，积极采取走出去，请进来的方式，与县、市教研部门和他校教研力量结合起来，加强校际间的互动交流，使教师在互动中达成共识，相互促进，共同提高。

五、工作要求：

1、本学期课堂教学研究的重点是落实新理念、提高课堂教学的效率。

2、各教研组要围绕校本教研主要形式积极开展活动，落实好集体备课、反思交流、主题教研、理论学习的四项活动，在活动时把集体备课与反思交流活动结合起来，主题教研与理论学习结合起来。每次教研活动，相应教师要按时参加并积极发言，与同伴互动、共同进步。

3、认真积极参加各培训学习、讲座等活动，形成进行教学反思的习惯。

4、本期要求教师要做到：学习一篇教育教改理论文章(管理人员和骨干教师读一本教育专著);写好每堂课教后反思，积极撰写学科教学论文，参加各级各类学科论文评比;每期至少听课15节;写一篇研讨文章。积极鼓励教师跨学科，跨年段，互相听课，每人每学期听课至少15节。每年度教师个人撰写相关论文4篇，心得体会1篇，优秀篇目推荐发表。

5、鼓励“闲聊式”教研方式，提倡同伴互助风气。同事间要善于利用课余时间，就某个教学问题或教育现象，进行闲谈，发表评论，并努力获取有价值的教育教学经验。另外，就个别教师工作中碰到的难题，提倡同伴积极协助，共同解决。

六、完善教研机构，充分发挥教研组的作用学校教研组要在学习教育理论，广泛搜集各科教研信息的基础上，结合上级的要求和学校的实际，确定教研的目标，全盘部署教研工作，各学科教研组要依据学校的教研目标及学科特点，确定科组的教研计划，组织教研活动，真正做到有计划，有实施，有记录，有考勤，有总结。

白沙小学

202\_年2月28日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！