

2024年案场客服的工作计划十五篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/246097.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

案场客服的工作计划篇一

二、早班人员对部门管辖区域卫生的打扫。

三、吧台每天早晚交接班财务饮料盘点，审核次日报表与协议书，交至办公室。

四、前台门禁：

1)接待,问讯，输单，验卡，体验，会员卡的管理，员工会客，紧急情况处理，更衣室储物柜管理。

2)会员意见反馈核实处理，音响控制与播音，物品存放与认领。

五、每月及时更新统计所有新老员工资料，上报。

六、保洁卫生工作进行跟踪提醒：晚班单车房一下课要及时拖地板，男女更衣室，卫生间随时巡视托扫。

七、晚班人员按时按点开关大小门面门头灯;及时清理不续租会员更衣柜，并将清理的物品分类在存放处保管好。

八、吧台前台人员在岗期间，准备好工作姿势，主动询问会员需求，针对工作中出现的各种接待，服务和操作问题进行商讨并整改。客服部工作计划九、对于公司传达的各项文件和通知，及时有效传达到部门每位员工。

十、及时协调好本部门与销售，教练部等其他部门之间的工作事项。十一、监督上班期间所有部门人员外出和返回时间，确保不缺岗;监督所有人员不在前台岗位就餐。

十二、下班离岗前，做好交接工作，闭店期间，及时检查女更，女卫水电的关闭，对出现的问题及时上报。

案场客服的工作计划篇二

x年客服部将紧紧围绕x公司重点工作任务为中心，严格遵守公司的各项考核制度，认真贯彻落实公司布置的各项任务。提高客服部整体业务水平和工作效率，加强服务意识，不断提高客户的认知度，及满意度，创公司品牌形象。客服部主要负责用户的故障报修及接受用户对公司各项行为及人员的监督和投诉，2019年，x公司将进行城网光缆改造，二道街分配网改造及非法卫星电视接受设施的清理工作，这些工作的开展势必会加大客服部门的工作量，客服部工作人员必须戒骄戒躁，为顺利完成公司的各项任务而努力工作。

- 1、认真接听用户故障电话，做好记录并及时转交维修员手中;热情接待来访用户，耐心细致的解答用户提出的问题，无论是来电，来访，都要坚持谁接待谁负责的“首问负责制”，不得推诿扯皮，刁难用户，更不许矛盾上交。
- 2、提倡值文明岗，做文明人，说文明话的活动。对来电来访的用户，一定要态度和蔼，语言客气，不得粗鲁，生硬，严禁同用户争吵。
- 3、保证工作期间不发生空岗，漏岗离岗的现象，不迟到早退，不擅离职守。
- 4、工作期间严禁喝酒，严禁利用电脑做于工作无关的事情，严禁利用故障报修及投诉电话进行个人行为。
- 5、遵守工作纪律，保持良好的工作秩序，工作期间不得与其他人员交头接耳，做于工作无关的事情。
- 6、认真做好故障报修单的填写，反馈，统计工作：详细填写故障报修单的各项内容，一式两份，包括用户姓名，地址，故障现象，联系电话及报修时间;详细填写用户投诉受理单，包括投诉用户的姓名，联系方式，投诉事宜及人员，处理意见。每月进行统计，上报部主任。
- 7、对于电话员解决不了的问题，及时上报部主任或联系公司相关部门及领导解决，不得瞒报或谎报。
- 8、规范话务员用语：当用户打电话时，话务员必须使用规范用语：“您好，这里是网络客服中心，有什么为您服务……”。当用户报修处理完毕后，话务员应该使用以下规范语言：“感谢您的来电，再见”。当用户投诉叙述完后，话务员应该使用如下语言：“您所反映的问题我已经记录下来，我们会尽快给你答复，谢谢您的宝贵意见”。

案场客服的工作计划篇三

- (一) 继续加强客户服务水平和服务质量，业主满意率达到85%左右。
- (二) 进一步提高物业收费水平，确保收费率达到80%左右。
- (三) 加强部门培训工作，确保客服员业务水平有显著提高。
- (四) 完善客服制度和流程，部门基本实现制度化管理。

(五) 密切配合各部门工作，及时、妥善处理业主纠纷和意见、推荐。

(六) 加强保洁外包管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

回顾11年，工作中充满了艰辛与坎坷，却收获了成长与成绩，展望明年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，客服部全体员工在明年的工作中将继续团结一致、齐心协力的去实现部门目标，为公司发展贡献一份力量。

- 1、狠抓团队的内部建设，工作纪律。
- 2、定期思想交流总结。
- 3、建立经理信箱，理解各员工推荐，更好的为业主服务。
- 4、完善管理制度，根据工作标准，拟定操作标准。
- 5、人员的招聘、培训。
- 6、楼宇的验收资料、实地的考察学习。
- 7、交房工作的准备、实施。
- 8、空置单位的管理及代租代售业务。
- 9、完善业主档案。
- 10、费用的收取及催缴。
- 11、处理业主投诉咨询问题及跟进工作，建立回访制度。
- 12、组织学习培训，提高员工的工作水平、服务质量。
- 13、定期走访，征求业主意见，不断提高服务质量。
- 14、组织开展社区文化活动及业主联谊活动。
- 15、负责办理入住、验房，交房、装修的全部手续。
- 16、签订物业服务合同、装修协议等文书。
- 17、根据业主要求开展其他有偿服务。
- 18、监督检查各部门的服务质量，对不合格的服务及时整改。
- 19、定期召开各部门服务质量评定会，不断提高服务质量。

20、领导交办的其他工作

案场客服的工作计划篇四

网店客服每一天工作计划1、早起（1小时）

坚持每一天早上8点起床，9点准时上线。古话说一日之际在于晨。早起的鸟儿有虫吃。早上必须要给自己准备一份营养又可口的早餐，身体是革命的本钱，不要为了淘宝夜以继日而伤害自我的身体。

吃过后能够坚持做十分钟的锻炼，为淘宝做持久之战而巩固。因为做网店客服每一天跟上班要同等对待，不能说早上生意不怎样好就能够晚一点起来，这样久而久之就会养成一个贪睡的习惯。以后就算有单你也不想起来了。做淘宝最缺的是什么，最需要的是什么，你明白吗？就是时光。

网店客服每一天工作计划2、整理检查自我的店铺（1小时）

每一天至少花半个小时的时光检查一下自我的网店，多看看，多瞧瞧，看看店铺还有哪些不足，还有哪些需要修改已使用橱窗位是不是满了。没满就要把它推满，是不是还有待上架的宝贝，把它上上去，有没有漏掉的没有发货的订单是否还有拍了没付款的买家，主动的催一催人家。还有等待的评价，用心点给评了吧，这些工作看上去很小，等你生意忙的时候会给你减轻负担，到时候不至于手忙脚乱

网店客服每一天工作计划3、多逛逛，多看看，多露面（1小时）

每一天至少花一个半的时候去淘宝社区看看，学习学习，交流交流心得，用心回复淘友的帖子，学习人家精华帖是怎样样写出来的，参考参考，社区内有什么活动必须要立刻报名参加，人气始终是你店铺火爆的主要推手，这人啊，只要一出名，那就不一样啦！什么好事都会找上你的。呵呵！

网店客服每一天工作计划4、原创帖精华帖（2个半小时）

每一天最好能坚持至少一篇原创帖。不要多，但必须要精。你的帖子质量不行，不是你的错而毕竟精华帖名额有限，这次没有选上你，只要你用心了，坚持写，下一次必须会轮到你！精华帖带来的流量是数以万计的，一旦你的帖子加精，你的店铺要火爆好些天，长期以此，下个百万富翁就是你啦

网店客服每一天工作计划5、同行学习取经（1小时）

多逛逛同行的店铺，看看人家是怎样做的，对自我的店铺做比较，取长补短，及时找出本店不足的地方做的相应的调整

网店客服每一天工作计划6、主动寻找客户（2个半小时）

这就是上一帖提到的广撒网原则。客户不是等上门的，要主去寻找，而且要有针对性去找，这一点前面有详细讲述，就不再重复。淘宝打听也是一个必去的地方，哪里有很多人在求购东西，如果有求购你经营的相关产品哪就明白该怎样做啦！

网店客服每一天工作计划7、广告时光（2小时）

要想把淘宝做大做强，光靠淘宝是远远不够的，务必走去大山，在外面寻找更多的客户，去各大论坛，搜索引擎百度谷歌都去宣传，让你的广告遍地开花，时光长了效果也是相当明显的，而且这是一次投入终生享用，这将为你以后的生意打下坚实的基础！

网店客服每一天工作计划8、帮派、群（1小时）

那么多的帮派、群，有时候自我看上去都觉得眼花，不管怎样多加没坏处，你的帮派加多了。活动范围也变大了。宣传自然更到位。

案场客服的工作计划篇五

一、预期目标

作为校级骨干教师，本学期我要认真贯彻学校新学期工作计划与教学计划，依据区进修学校教学会议精神，以课改为中心，以科研为导向，注重课堂常规教学，在学习中成长，在反思中进步。以培养学生“探究学习”、“自主学习”、“合作学习”为核心，创造适合学生发展的空间，张扬学生个性，全面提升学生的科学素养。加强自然教学常规管理和教学研究，开辟教学改革新领域，进一步让自然教学成为实施素质教育的重要阵地。

二、分项发展目标

1、专业技术方面

- (1) 学习教育科学理论和现代科学文化知识，苦练基本功，一专多能，不断改进教学方法、提高教学质量。
- (2) 承担学校安排的自然课教学任务的同时开展有关的课外活动。
- (3) 培养学生对科学技术的兴趣，发展学科学、用科学的能力。
- (4) 观察和实验是人类认识自然的基本途径，也是自然教学的特点。我将创造条件，让学生亲自参加观察和实验活动，从中获得知识和锻炼的能力。
- (5) 在自身素质方面，做到在理论上多学习，实践中多摸索，总结中多讨论、多反思。在学生方面，以培养学生的记录能力、探究能力为重点，辅导学生撰写科学小论文。
- (6) 实验中要加强安全观念，学生实验应在教师指导下按操作规程和步骤进行，确保人身和仪器设备不受损害。

2、具体措施

- (1) 本学期里阅读两本教育理论的书籍，并写好读后感。
- (2) 研究一项课题《自然课长期作业的设计与研究》，并写好中途报告。

(3) 针对课题研究，上一门自然科学拓展性课程。

(4) 本学期12周左右上一节片级公开课，开展与本学科教师的手拉手活动，要有实效，积极进行研讨及反思，共同进步。

(5) 在课堂中改变传统的教学方式，动脑筋想办法，利用学生

爱游戏，好动的特点，创新一些适合学生的活动，转变学生的学习方式，使学生乐学、会学。

(6) 尝试对学生的评价改革。本学期尝试对学生的评价改革，以学生自我评价为主，制定评价表格，促进学生的主动发展。

(7) 结合学校“学习型团队”的创建工作，树立终身学习的思想，通过自学、集中学、反思、交流、网上等多种形式进行教育理论和新课标学习，以学导行，以学促教，以学提升个人素质。

(8) 应用信息技术辅助课堂教学。要灵活、合理使用网上下载课件，吸引学生的注意力，激发学生的学习兴趣，使学生乐学。恰如其分的使用这种图文并茂的形式，有效地激发学生的学习兴趣，使学生产生强烈的学习欲望，乐学、爱学。

(9) 课堂教学做到尊重学生，以学生为主体，充分启发和调动学生的积极性。面向全体学生与关注个别差异相结合；加强环境保护教育、促进学生行为习惯的养成。

(10) 继续利用课余时间多读书多学习，修完本科学历，提高自身教育教学水平及修养。

案场客服的工作计划篇六

1、加大抽查力度，利用评比等活动使大家养成良好的生活习惯，遵守学校、学院的各项规章制度，努力打造卫生宿舍。

2、平时多联系同学，多发现问题，维护学生的基本礼仪，积极向学院反映学生提出的有关生活和学习方面的意见和建议。

3、宿管部的成员平时也要严格要求自己，无论是在学习、工作还是生活上都要树立形象，不做有损学院学生会及宿管部名誉和形象的事情。

4、结合文学院的专业性质，开展读书月、文明宿舍和书香宿舍的活动，打造文学院书香宿舍的品牌。计划在文化活动月期间与大运河诗词楹联社继续合作，完成诗意栖居等文化活动。

5、努力和学生会其他部门、各学生社团搞好联系，以便开展各种活动，提高文学院学生会办事效率。

6、加大宿舍安全知识宣传，排查用电隐患以及消防隐患，打造文学院安全宿舍。

7、在实际工作中，分工负责与整体作战相结合，并加强各成员之间的沟通，提高工作效率。

8、继续对各宿舍舍长进行培训，强调安全、卫生和文化。

9、计划与心理健康发展部合作，在值班室设立心理驿站，以帮助解决同学们的心理问题。

最后，根据院内的工作及时制定和更换工作计划，跟上学院的步伐，增强全局意识，责任意识和服务意识，全面提升工作质量和水平，开创我院和谐创新工作的新局面。

案场客服的工作计划篇七

在即将来临的20xx年，我们环卫所总结经验，查找不足，准备从以下几个方面开展工作：

一、积极筹措资金，加快环卫基础设施建设步伐

为完善环卫基础设施建设，20xx年，我所将积极争取上级政策扶持，多方筹措资金。一是建设生活垃圾压缩式中转站。我县龙泉公园压缩式中转站建在主干道旁，设置位置不合理，安全隐患大。且设计规模偏小，设备已老化，难以处理日益增长的垃圾量。现急需新建一座标准较高、设计转运垃圾量达200吨/日的垃圾压缩式中转站。该项目建成后能减少垃圾运输成本，提高垃圾清运效率；二是改造2座露天垃圾中转站，垃圾裸露在外，影响城市卫生和景观环境，危害周边居民健康。添置2辆环卫车，即1辆垃圾运输车、1辆小型铲车；三是完善生活垃圾卫生填埋场工程后续建设。垃圾渗滤液处理站因资金问题尚未启动，产生的垃圾渗滤液未经处理，直接排往遂川江，影响当地环境。且如不建设垃圾渗滤液处理站，将影响生活垃圾卫生填埋场整个工程的验收。

二、提高清扫保洁质量，提升环境卫生管理水平

为进一步提高清扫保洁质量，提升城市环境卫生管理水平，20xx年，我所将努力探索、研究、出台一些既行之有效，又容易被民众、商家接受的城市管理新举措、新模式、新规章，使其规范化、制度化、常态化。同时，加大考勤考核力度，与年底绩效工资挂钩。明确考核标准，量化考核内容，及时兑现考核奖惩。

三、进一步探索环卫作业机械化

目前，我县清扫保洁作业主要靠电瓶保洁车人力保洁，主要因为机械化作业车辆较少，难以达到环卫作业机械化要求。20xx年，我所将积极推进环卫作业机械化水平，吸引更多的环保企业投入到环卫事业中，充分发挥清扫车、高压清洗车、洒水车等机械化作业车辆的作用，既让环卫工人从繁重的传统的作业方式中解脱出来，又提高了清扫保洁效率。

四、创新环卫费的征收管理

目前，我县机关、企事业单位、个体经营户的环卫费主要靠收费人员上门征收，不仅工作量大、工作效率低，而且收费成本高、征收难度大。要切实解决环卫费征收难的问题，大幅提高环卫费的收缴率，必须采取行之有效的措施。在现有委托建设局、城管局、交通局代收环卫费的基础上，创新收费方式。积极争取环卫费与水费、电费捆绑，由供水公司、供电公司代征代缴，推进环卫费的征收管理，变上门征收为主动交费，做到应收尽收。

案场客服的工作计划篇八

新世纪的教师，应具有高尚的师德，扎实的专业知识和良好的心理素质，具有精湛的教学技艺，能够掌握和运用教育科研前沿成果，创造性地从事教育教学工作。教师发展是教师人生价值实现

的过程，是教师在充分认识教育意义的基础上，不断提升精神追求，增强职业道德，掌握教育规律，拓展学科知识，强化专业技能和提高教育教学水平的过程。

x年7月，我来到了**学院，开始把自己融入梦寐以求的教育行业。在教学方面，面对教学任务我毫不怠慢，对每一节课都精心准备、全力以赴，以饱满的热情全身心投入工作，潜心钻研，勇于创新，不断进取。一年来，我先后担任英语专业本专科《英语语音》、《英语阅读》，和应用技术学院英语商贸专业《商务英语阅读》等课程的教学。由于经验尚浅，我利用课余时间不断学习，刻苦钻研，通过长期随堂听课虚心向前辈请教，并认真反思比较，努力改进自己的教学。除此之外，作为高校教师，我十分注重用先进的文化教育理念引导学生，注重教书育人，树立为人师表的良好形象。

然而，教书育人必须以自身地发展作为前提。我相信有眼界才会有境界，有思路才会有出路，在认真学习了学校发展规划和各部门工作目标后，针对自己的特点和不足制定个人工作计划如下：

第一，思想方面。作为一名青年教师，首先要坚持学习党的理论知识，牢牢把握党员标准，严于律己，继续忠诚于党的教育事业，具有高度的责任感，服从工作安排，积极争取成为中国共产党的一员。除此之外，在未来工作中，努力贯彻执行党的教育方针政策，全心全意为学生服务，遵纪守法弘扬社会主义道德风尚，创造一流工作业绩，以实际行动展现一名青年教师的风采。教师职业作为一种以人育人的职业，对其劳动质量提出的要求是很高的、无止境的，所以，作为一名教师，我时刻告诫自己要追求卓越，崇尚一流，拒绝平庸，注重自身创新精神与实践能力和情感、态度与价值观的发展,使自己真正成长为不辱使命感、历史责任感的优秀教师，把自己的全部知识、才华和爱心奉献给学生、奉献给教育事业。

第二，教学方面。作为一名高校英语教师，首要任务是要教好书，我认为要保证这一点，应该从以下几个方面来努力。

1、专业水平的提高。

(1)学习教育理论，在理性认识中丰富自我。

认真学习领会新课程，掌握自己所任学科的专业特点，善于思考，养成多思多想多写的习惯，做的最优化要落实到学的最优化，形成自己的教学风格。认真阅读《课程教学大纲》等有关资料，钻研新教材，新课标，研究教法，体会新课程的性质、价值、理念，提高自己的业务能力。

(2)专业素质的提高，在汲纳中充实自我。

在其他老师的帮助和指导下，坚持教学相长，获得自我发展。勤听课，通过课堂听课，与授课者进行交流与沟通;勤质疑，勇于提出自己的问题或不同观点，在共同探索中达到共同进步;从中得到真切的感受，不断完善自我，促进个人专业知识的提升，让自己不断成长。

2、日常教学常规的扎实与提升。

精心备课;细心批改每一本作业，杜绝错批、漏批现象，探索趣味性作业，创新性作业。要求批语的书写要认真、规范，要及时做好批改记录。认真准备教案、课件，不迟到、不坐着讲课、不提早下课、不拖堂、不挖苦讽刺学生等;尤其要多关注基础较差的学生，帮助促进后进生各方面能力的提高。

3、勤于反思，完善自我。

学会思考教育问题，积极把先进的教育理念转化为教师的行为等，从反思中提升教学研究水平。每节课后，把自己在教学实践中发现的问题和有价值的东西赶快记下来，享受成功，弥补不足。在总结经验中完善自我。

4、利用信息技术手段辅助教学。

充分利用网络优势，学习教育教学方面的新思想，掌握新方式，运用新理论，提高教学效果。利用课余时间向电脑能手学习，提高自己的计算机水平。

5、勇于创新，全面发展。

根据社会的变化与教育改革的发展，及时发现和改正自己的不足，调整自己的知识结构与能力结构，以自己的发展促进社会的发展、学校的发展。养成善于学习、乐于学习、主动学习的习惯，为自己营造一个学习的心境，认真学习学科专业知识及系统的教育理论知识，广泛阅读教育教学的报刊、杂志及专著，提升对新课改理念的认识。使自己具有综合的科学文化素质，掌握多层交、多元化的知识结构，使自己能科学、系统的驾驭教学内容成为一个具有多元化知识结构的人。同时在教学过程中实现"教-学-研"一体化，理会生活化、情境化课堂教学的精髓。工作中要善于积累，勤于思考，做到教学中既有理论依据，又有实践创新，使自己的教育教学水平上一个新的台阶。

第三，科研方面。科学研究是高等学校教师工作的重要组成部分。教学需要科研作为基础，作为引导，而有了科学的研究，教学质量才能得到有力的保证。无疑，科研对提升教师的综合素质是非常有利的。作为本科毕业生，现阶段在科研方面，我是一个新手，基础相对薄弱，但我有信心做得更好。在接下来的五年里，我将把教学作为一个大的研究方向，结合英语技能和文化的相关内容逐步形成自己稳定的研究兴趣和方向，以教学实践为基础，以科学理论为依托，争取在五年之内发表相关文章数篇，提高自己的科研水平。

在今后的工作中我会严格要求自己，我将继续带着我的激情教育教学，在实践中摸索，在实践中成长，在实践中创新。不断完善自己，发展自己。

案场客服的工作计划篇九

一、对校园器具的检查和维修

作为学校的后勤，最主要的还是保证学校各项设备的良好运转，对于风扇、窗户等进行检查，桌椅的损耗也要进行详细的登记。在新的学期开始后，新学员还要进行军训等活动，对于寝室的风扇、供水，水龙头的检查一定要做好，保证新生们能有一个适宜的休息环境。

二、对保安的计划

上学期出现了不少非通宿生出入的情况，对于这点，相信学校已经做了说明，但是还是要再次提醒。这个问题上，一定要严打严抓，不能让学生翻越校门，更不能让他们翻越围墙!校内几个容易翻越的地点已经进行了加固加高，保安队的同志们要加强对出入校门的检查以及校园内的巡视工作。

三、加强食品安全

这个“食品”并不是指校内的食品，而是指学生们从校外带进来的各种外卖、小吃等三无产品！这些产品经街道边小贩的随意加工就对学生出售，经常会被学生带进校园危害学生健康学生安全。对于这一点，更需要严打严抓！尤其是通宿生归校的时候，要仔细学生是否夹带外卖等食品。对于墙外小贩将外卖递进校园的情况也要多加注意。

四、对食堂的改善

秋季的到来，食堂也要及时更新菜单，多听取学生和教师的意见。随着秋季的到来，又有了许多新的选择，可以通过调查学生和老师们意见，多准备菜单，多更换花样，也可以推出部分小吃产品，留住学生在校就餐。

多去调整，改善。这才是防止学生在外购买无保障食品的重要关键。要做到让学生满意，让老师满意。

总的来说，这个学期的计划重在维持好校园的秩序，改善学校的生活，但是其他的方面，也不能敷衍了事。要多去注意学校的情况以及师生们的意见，做到有计划的改善和维持学校的环境。

案场客服的工作计划篇十

一、通过个别谈话，激励优生，鼓励差生。

在利用班会课进行集体心理辅导和行为纠正，学习指导之外，更多的学生问题都是个人问题，更应该注重通过个人谈话来解决。通过与学生面对面的谈话，让学生有被重视或被注意的感觉；通过谈话，可以更好的因人施教，让学生明白自己的优缺点，更好发挥自己的优点，弥补自己的缺点，改正自己的劣迹。在谈话中我努力做到让学生多讲，自己少讲，让学生说出心理话，提出自己的想法，让后加以引导。

二、紧密联系家长，作好家访工作。

学生的教育应该是学校和家庭的共同事业。与家长建立紧密的联系，有利于双方全面的认识学生，做到真正的因材施教。我主要通过主动与家长电话联系，请个别家长来校协助处理个别学生问题，走进学生家庭这几种方式与家长取得沟通，相互交流学生在校在家的情况以及学生的教育问题。

三、选拔和培养一批自愿并有能力的学生参与管理班级工作计划。

1、培养自己的心腹同学中相处的时间多，可能有时有些情况学生比我们班主任更加了解，所以我要培养一些你信任他，他也敢说话的人，我班的很多问题都是靠这些人向我反映，使我能够尽快的发现并处理。此外，我还对学生进行抽查谈话，了解班级情况。

2、加强班干部、团干部的工作指导

首先、给足信任、给足权利。班干部最重要的希望能得到班主任、学生的信任。所以班干部的一切工作都透明化，细化。班级里学生的违纪处分、撤销处分等都通过班干部会议进行决议。

其次、发挥班干部工作的积极性。通过班会或班干部会议让学生管理者是不行的。一个学期组织一次班干部外出活动。

最后、通过班干部会议进行专项工作指导。如班干部如何开展工作、班干部如何管理班级的纪律和学习，值日班长如何等级值日表格，指导班干部对自己的工作进行检查、总结。

四、开展多样式的主题班会，规范行为、树立学风，进行团体思想心理教育

1、开展有效的思想心理辅导工作。处于高一下学期阶段的学生有特殊的心理状态，比如陈年旧习难改;接受新知识的压力;人际交往的苦恼;家庭的压力;再加上青春期的心理特征，很容易让学生对学习产生畏惧心理或厌烦心理。所以我利用班会课里开展了一系列主题班会，如"找出缺点，完善自己"，养成良好的学习习惯，我的价值，谁动了我的"奶酪"，感恩，远离烟酒等主题班会。

2、继续利用班会课强化行为规范教育，尤其是文明礼仪、三大高压线。带领学生继续解读《中学生行为规范》、《中学生管理规定》，并以之教育、约束学生，努力促成学生形成规范意识，实行学生自我管理。在实际操作上成立了规范的考核小组，值日班长管理制度，对全班同学的行为进行监督评价。

3、配合学校政教处德育工作计划，有步骤、分阶段地开展塑造学生美好心灵的工作。如文明礼仪教育、交通安全教育工作计划、爱心教育、感恩教育工作计划、"你丢我拣"卫生保洁意识等。积极参加学校班会课设计工作。

五、重抓学习，提高学习效率和成绩。

我班学生最明显的是对学习无兴趣，学习积极性不高，主动性差，注意力散，但我一直主张以学养德，学生为什么连续出现各种问题，就是他们没事可干，不学习，只要把学生的注意力转移到与学习有关的事上，学生的行为也会有所改善。所以在学习上，我采取了以下的措施：

1、要求学生上课一定要动手，记笔记，并进行定期检查和不定期的抽查，这样可以避免学生上课无聊说话，睡觉等。这在我班已经延续了两年，效果很好。

2、加强早读制度。由课代表进行早读情况登记。

3、实行严格的作业收交制度，要求学生当天的作业当天完成，晚自修第三节课后收作业，并检查无缺交才统一放学。

4、强调考试复习、抓会考。在期中考、期末考、会考前强化学生复习，成立学习监督小组并安排进行全班检查。组织好学生在考试期间进行复习。

5、在班里建立成绩光荣榜、制造学习竞争氛围，建立学习优秀和学习进步奖励制度。表彰成绩优秀，成绩进步显著的学生，树立几个思想健康、成绩优秀的学生为班级楷模。

6、加强对各项竞赛中获奖同学的奖励，除学校奖励外，还设置班级奖励，以鼓励优秀学生，激励有潜力的学生。

7、平时利用本班及外班学生的优秀事例来鼓励学生学好现在的基础知识专业，以便将来的升学。

时间总是会走，我也知道自己的能力还不是很强，所以更不能放松对学生的要求，我会努力的进行思想政治工作计划教育，争取取得学生的生活和学习习惯的长足进步。

案场客服的工作计划篇十一

在xx酒店工作已经快一年的时间了，从笨手笨脚到现在的独立做事，这些进步都与师傅的关心和同事们的潜移默化的影响是分不开的。下面将一年来的工作与体会总结如下：

既然我们选择了做技术，就要想尽各种办法把自己的技术提高，有了过硬的技术，才是我们立足的根本，否则就没有底气，专业技能不过关，别人就不会看重你!干一行，爱一行，只要自己喜欢，就要把他做到极致，全心全意地为之而奋斗，形成自己的王牌。

2)方法很重要。我们明确了方向，就是要注意学习的方法。首先按照师傅的要求做，不懂得地方就要刨根问底，不耻下问，然后自己要实际操作，多思考为什么，勤于记笔记，善于总结。形成学习---实践---再学习---再实践的套路。养成勤劳的习惯，用心去做，勤动脑筋，善于运用统筹方法。正确每做一次都比上一次有进步，多动手，多去做，不怕苦不怕累，与困难作斗争。做的次数多了，质量就会提升，这就是量变到质变的转化。

3)团结的重要性。我们在国庆长假就可以体会到，如果不是大家的通力合作，相互帮助，那样大的工作量真的很难个体单独完成，个人的成长离不开集体的力量，没有优秀的团队，就不会有先进个人!虽然很忙很累，但是我们大家很开心，时间也过得特别快，感觉更加充实。

4)要有超强的自信心。在工作中没有必要灰心丧气，我们可以取长补短，每个人都有自己的特长，没有必要那么不自信，更要有勇气，敢于挑战，要热忱，青春就是有活力，敢想敢干，树立起目标，一周一周的去实现他，及时发现自己的不足，及时地去追踪，每天进步一点，日积月累，就是大的进步，坚持，就是要坚持，坚持的力量是十分强大的。

5)加强外语的能力，在忙碌之余的闲暇时间，看看英语，记忆一些词汇，背诵些经典段落，这样还可以提高沟通的能力。真的，一个人的会说话能力也是职场很重要的能力之一。记得一个清华大学的员工厨师，自己学习外语还考了托福，真不能不说后天的努力也可以改变自己的命运吧，他就是英语神厨-----张立勇先生的感人事迹。

6)除了在酒店工作以外，多看看其他地方的出品，多想想为什么，想在烘焙比较发达的地方，中国台湾，日本，法国的烘焙资讯很丰富，我们可以看看充实一下知识的结构，还有些大师在这里有他们的直营店，个性而又递到的出品更是我们学习的绝佳之地。

20xx年就要来临了，总结上年的不足，使为了更好的提升自己，让我们为充满希望和活力20xx年而奋斗把!

案场客服的工作计划篇十二

xx年是个人转型发展、稳定发展的起步之年，是坚持加快熟悉业务工作，积极参与企业建设，认真履行岗位职能，积累基层工作经验，努力推进企业创新的关键一年，为确保各项目目标落到实处

，在回顾过去，总结经验，分析形势，展望未来，联系实际的基础上，特制定本计划：

一、指导思想

以全面落实科学发展观为指导，以实现个人价值与企业价值的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，积极融入企业和谐发展的历史进程中；以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平；以遵章守纪为重点，努力确保人生安全无隐患；以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神；以拓展兴趣爱好为追求，不断提升个人综合素质。以崭新的战斗姿态，崭新的精神风貌、崭新的工作作风促进企业实现建设精品化矿井的战略目标而努力奋斗。

二、工作目标

蓝图绘就，目标确定，关键在于抓好落实。为使目标如期实现，要切实做好以下四方面工作：

一、转变观念，明确奋斗目标。

俗话说“意识反应态度”、“态度决定一切”，心态的好坏直接影响着一个人对工作的态度。因此，面对新的工作岗位，新的工作环境，今年要突出做好两个方面的工作：

(一)加强认识，转变工作角色。

面对当今世界严峻的经济形势，今年当务之急必须做到“一个转变，一个认清”，即转变工作角色，认清工作形势。为此，一方面要加强认识，提高意识，要从大局意识出发，站在可持续发展的高度上，牢固树立“三百六十行，行行出状元”和“既来之，则安之”的观念，警惕“今天工作不努力，明天努力找工作”不良后果；另一方面在思考问题，处理事情时，必须跳出以前的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色，积极融入企业发展的大潮中。

(二)实事求是，重建职业规划。

目标就是方向，有了前进的方向就有了奋斗目标。因此，一方面要本着实事求是、适当超前的原则，重新建立职业发展规划，制定出未来三年的发展目标，然后将三年发展目标逐年、逐月进行分解，让自己对职业成长有一个清晰的目标，随着目标的攀升与实现，努力实现因能择岗、因长择业，因绩提升，促进综合素质的不断提升；另一方面要把目标植根脑中、牢记心中、常念口中，从而使自己目标明确，不断鞭策自己，并力争做到三月一回顾、半年一小结、一年一总结，确保目标不流于形式，促进各项目标顺利进行。

二、加强学习，提升个人素质

学习是历史使命，是时代要求，选择学习就是选择进步，忽视学习就是忽视进步，放弃学习就是放弃进步，要把学习作为终身任务和长期实践的行为贯穿个人工作的始终，要通过学习达到“身强体健”。因此，要从三方面着手：

(一)加强思想政治学习。

思想政治一直是我国国家企业的优良传统，随着社会的发展，人们的思想越来越活跃，更善于观察问题，分析问题，思考问题。作为一名新世纪的青年，更要自觉加强思想政治的学习，使自己

更好的服务于企业，服务社会。因此，要积极做好以下三方面：

一要加强邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观的学习，运用马克思主义的立场、观点和方法来端正自己的世界观、人生观、价值观，在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫，增强贯彻唐安煤矿各项政策、文件和规章的自觉性和坚定性。

二要积极投入到企业打造本质安全型矿井，建设现代化精品矿井，争做自主保安型员工的大潮中来，围绕企业创建和谐矿区的目标，积极进行个人品德教育活动，进一步加强职业道德、社会公德、家庭美德和个人品德的教育学习，努力强化自己的敬业精神，不断提升个人修养和岗位奉献精神。

三要积极抵制不良社会风气的侵蚀，树立敢于同落后思想斗争的勇气，培养健康高雅的生活情趣，努力维护唐安煤矿积极健康、安定祥和、融洽和谐的生动局面。

(二)始终牢记安全教育。

煤矿行业作为一种高危行业，安全始终是我矿发展的头等大事，没有安全就没有发展，要想推动发展首先得推动安全发展。因此，作为一名井下工人，要思想上高度重视安全工作，严格按照企业安全发展的要求，尊章守纪，强化决不违章蛮干、向三违隐患宣战，认真圆满完成生产任务；要积极通过煤矿的“井下文化长廊”、“安全知识考试”、警示案例教育以及班前会等一系列卓有成效的教育活动来宣传教育强化安全生产意识，促进自己由“要我安全”到“我要安全”的自觉转变，争做一名优秀的安全型唐矿员工。

(三)强化岗位技能学习。

岗位技能是企业员工发展的生命线。要做一名合格的员工起步必须加强和提高自己的岗位技术水平。为此，首先要进一步明确工作职责，按照队班领导对自己工作的安排，尽快熟悉自己的工作和职责，熟悉队班内各项规章制度，明确工作要求；其次要结合实际深切领悟集团公司党政的发展规划和决策部署，明确工作任务，进一步提高工作的主动性和自觉性；第三要向“书本学、向师傅学、向同事学、向领导学”和通过唐矿“互帮互助”等活动，虚心听取大家的指导和教育，而且要善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作的运行和处理问题的程序，做到守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的统一，同时要采取多途径和方式加强与各级各类人员的交流和沟通，确保各项交流畅通无阻；第四要不折不扣地参加集团、煤矿和队班组织的各项安全知识与技能培训，积极参加检测评估，完成培训任务，保证培训质量；同时还要充分利用业余时间自学充电，真正做到干中学，学中干，活到老，学到老，逐步培养终身学习的良好习惯。

三、勤奋工作,积极回报企业。

立足本职,踏实工作不仅是员工回报企业的最根本方式，而且也是员工责任意识的重要体现。唐矿是一个企业，同时也是一个事业，做事业先做人，做人和做事是一致的，做人和做事，要对得起社会，对得起企业，对得起自己的良心。唐矿是一个发展中的企业，它为员工铺设了成长的道路、搭建了成才的平台、奠定了成功的希望。因此，只有踏实工作，才能创造业绩，只有艰苦奋斗，工作才会不是一句空话。无论在任何时候都要坚持刻苦钻研、勤奋工作，都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。不论什么时候都应以饱满的热情，充沛的干劲投入到生产工作中，切切实实履好职，踏踏实实干好本职，常怀感恩之心,这样才能推动企业和个人实现和谐健康发展。

案场客服的工作计划篇十三

一、指导思想

科学发展观为指导，全面贯彻中央8号文件精神和党的教育方针，认真落实《中学德育大纲》，以“让每一个学生都得到全面自主发展”为宗旨，进一步确立“育人为首，德育为本”的观念；坚持教育优先发展、率先发展、加快发展、科学发展，紧紧围绕“率先基本实现教育现代化”这一总体目标，切实加强对学生的思想政治教育、品德教育、纪律教育、法制教育和心理健康教育；树立全员育人观念，抓住养成教育重点，提高思想道德建设的针对性、实效性，探索德育新途径，拓展德育新领域，努力开创德育新局面，为校庆60周年献礼。

二、工作要点

1.各班利用入学教育时间，组织学生学习上学期开学初下发的《江苏省昆山中学学生日常行为规范》、《教室管理细则》、《学生宿舍内务管理条例》、《宿舍管理制度》等一系列规章制度，在此基础上形成本班班规，促进学生自我管理、自我约束。以各班制定班规，争创文明班级、良好班集体为契机，着力班风、学风建设，强化“质量、竞争、发展”意识。德育处加强检查考核力度，继续做到一日一检查、一周一小结、一月一汇总，及时反馈、及时整改。尤其突出学生日常行为规范教育，关注学生行为习惯的自觉内化程度。

2.9月以“文明礼仪教育”为主题，提高学生文明礼仪意识和行为习惯。校内从常规工作入手，抓好“五个一”的训练，即整顿“一个阵容”，抓好升旗仪式和课间操，塑造学生良好精神面貌；建立“一种秩序”，即课堂秩序、课间秩序和集会秩序的文明有序；养成“一种习惯”，即语言文明，待人接物大方礼貌；坚持“一项制度”，即包干区清洁制度，确保学校环境的整洁优美；树立“一个观念”，即遵纪守法，尊老爱幼，讲究团结，刻苦学习，做一个合格的昆中人。校外要求学生争做“三员”，即做一名宣传员，一位学生带动一个家庭，做好社会公德、法纪法规等的宣传；做一名文明员，文明乘车、文明行路，不进网吧，成为一名文明小公民；做一名志愿员(者)，积极参加力所能及的志愿者活动，为建设文明城市贡献一份力量。

3.以筹备并召开第39次学代会为契机，加强学生干部队伍建设。注重发挥学生干部的作用，引导学生积极参与学校管理，不断增强其自我管理、自主学习、自我服务、自我教育、自我提高的能力。在学生中开展“如何做一名合格的昆中人”、“如何做一名优秀的昆中人”的讨论，进一步提炼昆中人精神。

4.10月以“法制教育”为主题，重点对学生进行普及法律知识宣传教育，提高学生自觉遵纪守法的意识和自我保护能力。继续大力宣传“两法”(《未成年人保护法》《预防未成年人犯罪法》)，充分发挥法制副校长在学校德育工作中的作用，配

合有关部门做好综合治理工作。进一步加强安全教育，确保校园安全，师生平安。

案场客服的工作计划篇十四

前国家足球总教练米卢说：心态决定一切！我相信幸运之门总是对天道酬勤的人敞开着，世界上没有卑微的工作，只有卑微的工作态度。作为一个销售代表，只有用谦卑的心态，积极的心态去面对每一天的工作，成功一定在不远处等着你我。

在做销售的过程中，我发现一个奇怪的问题，对于一个新开发的市场，一个业务能力不强的销售代表，但只要他准备的充分，他的业绩一定高于一个业务能力比他强，但没有准备的业务代表，为什么呢？虽然在销售的过程中，受很多相关的因素影响，但最主要的是你要明白你要做什么？没有一流的销售员，只有一流的准备者。

也许销售代表的工作周而复始，每天重复着昨天的工作内容，但是要明白，你每天所面对的客户是不一样的。海尔的张瑞敏曾说过这样一句话：简单的事情重复做，就能做成不简单的事。要让自己的每一天过的平凡，但不能平庸。

一个销售代表从起床开始到*休息，这一天都要做哪些事情呢？培训笔记整理如下，也许对刚入行的朋友有所启示。

1、上班之前准备工作

每天要按时起床，醒来之后要迅速起来。告诉自己，新一天的工作就要开始了，要充满活力，可以适当的运动一下。

整理好仪容，检查一下是否带齐了销售的必备用品，如名片、笔、笔记本、产品资料等。

上班途中，能够热情的和认识的人打招呼，如果可能的话，可以看一下当天的报纸或者近期的新闻等。

尽量提前10——20分钟到公司，主动参加公司上班前的扫除活动。

简单的说，上班之前要有一个积极的心态，要有一个快乐的心情！

2、到公司签到之后

向主管或有关负责人简单汇报自己的工作计划，明确当天的销售目标和重点，并详细拟订拜访路线，及补救措施，计划越详细越好。出门之前，先和预定的拜访对象电话联络、确认，并检查所带的销售工具是否齐全：

1) 产品的目录，定货单、送货单

2) 和客户洽谈的相关资料：如名片、客户资料、客户记录、价格表、电话本、记录本、计算器、商品说明书、样品、产品照片、产品的广告以及其它宣传资料等。

3、拜访前的准备事项

1) 了解被拜访对象的姓名、年龄、住址、电话、经历、兴趣、性格、家庭情况、社会关系、最近的业务情况等。

2) 要随时掌握竞争对手的销售情况及一般客户对他们的评价，了解同行及相关产品的最新变动及产品信息。

3) 做好严密的拜访计划，并配合客户的时间去拜访，设法发现有决定权的购买者，并想办法去

接近他。

4) 准备好交谈的话题，要做好心理准备，对于对方的询问和杀价要有对策，做到心中有数。

4、见到客户之后

1) 有礼貌，清楚的做好自我介绍，态度要温和、不卑不亢。

2) 要认真听取对方的讲话，并表示关心，询问对方时，口气要平稳。

3) 要懂得抓住客户的心，首先自己要做到以下几点：

要有信心

态度要真诚，争取对方的好感

在谈话中，要面带微笑，表情愉快

用语要简洁，不罗嗦，问话清楚，能够针对问题

注意对方的优点，适当的给予赞美

在商谈的过程中，不可与客户激烈争论

诱导客户能够回答肯定的话语

能够为对方着想，分析带给他的利益化

4) 与客户商谈必须按部就班

见到客户，首先是问候，敬烟，接着聊天，赠送礼品

进一步接近客户，激发对产品的兴趣

告诉客户产品能带给他的利益

提出成交，促使客户订购或当即送货

收货款

一笔业务做成后，不要急于离去，要与客户继续交谈，(5、下班后，检查每天的工作，总结得失

1) 详细填写每天的业务日报表

2) 检查是否按计划开展业务，是否按计划完成任务

3) 写出每天的营销日记，总结工作方法，对客户提出的抱怨要及时处理，并做好备忘录，及时汇报给上级主管。

4) 营销日记的内容包括：

工作情况描述

对工作得失的总结、意见及建议

改进的方法

客户的意见及建议

如何处理

工作感悟及感受

6、列出第二天的工作计划

1) 对于需要紧急处理或特别重要的事情，列入第二天优先办理的事项中。

2) 确定工作重点，拟订初步拜访路线，排除不重要的事情。

3) 需要预先约定时间的客户，约好见面时间

4) 销售目标及所需公司其它部门的相关配合工作

对于销售代表来说，能够按照计划完成一天的销售，使自己的客户满意，这将是欣慰。但对于一个成功的销售代表来说，能否为客户提供全方位的服务，将是他能否成功销售的基础。

当然，销售代表的工作充满着变化，要能够灵活的掌握时间，灵活的去面对客户，灵活的运用销售技巧。同时，要分清主次和轻重缓急，道理虽然是这样，但要知道，这个世界上不变的就是变化。用规范的行为准则要求自己，但不能象绳子一样拴住自己的手脚，影响了发挥。

案场客服的工作计划篇十五

实验教学是中小学素质教育的重要组成部分，是培养学生综合能力的重要手段，特别是对学生的动手能力，实际操作能力的培养，更有其不可替代的作用。为加强对实验教学工作的管理，更好地为教学提供服务。

一、加强领导

1、学校教导主任具体分管自然(科学)实验教学领导。

分管领导有听课记录。

实验教学列入学校工作计划，有教研活动及工作检查记录。

有全校本学期《实验教学计划进度总表》，并将该进度总表张贴在仪器室墙上。

2、学校有专职或兼职实验教师及仪器管理员。

能熟悉所担任的自然(科学)课教材。

能熟练使用仪器或教具。

二、仪器室管理

1、有专用仪器室

按要求实验小学和各中心小学应有专用仪器室(完小可与实验室合用)，并配有灭火器、砂箱。砂箱里的砂要用小塑料袋装成小砂包。这样，急用时较为方便。

2、有相应规章制度

仪器室内墙上应张贴有《仪器室规则》、《仪器报损报废与赔偿制度》、《仪器领用与外借制度》。

3、仪器配备要达标

仪器的配备要达标，做到合理购置、勤于管理、科学使用、提高效率，发挥其最大效益。

4、有足够的仪器橱

仪器须有足够的仪器橱、柜并按“0计量仪器”、“1通用仪器”、“2专用仪器”、“3模型”、“4标本”、“5挂图”、“6玻璃仪器”“7药品”“8其他实验材料和工具”等八类，按仪器编号顺序定橱、定柜、定位存放，仪器排列要整齐、清洁。小药品(如:高锰酸钾、烧碱、小苏打、盐酸等)同样按编号依次存放在专柜或箱里。仪器室管理人员要掌握各类药品的性质、特点，并根据不同的性质、特性分类隔离存放和保管。

5、仪器橱上贴有大标签

每个仪器橱柜的左上角应张贴填有该橱柜内仪器的编号、名称、规格型号、数量、生产厂等内容的大标签。(出示大标签样张)大标签上的仪器项目件数要与该仪器橱柜内的仪器实物及《仪器设备登记卡》中的相应仪器项目件数相符。仪器若有变动，相应的大标签应及时更换，最迟一学期后就得更换。

6、财物分类建卡造册

仪器室所有的财物应分门别类建立《教学仪器设备登记卡》和《库存材料(工具、低值易耗品)明细帐》。《教学仪器设备登记卡》的填写要完整并按配备目录顺序整理成册，并定期进行对帐，做到“物物有账，账物相符，账账相符”。

7、说明书分类整理

仪器说明书要分类整理装订成册，并附有目录索引。

8、健全领用、外借制度

一切仪器的领用、外借、归还必须通过管理人员，教师领用必须提前填写《实验使用仪器通知单》，便于管理人员准备。使用完毕，应进行清理并及时归还。外单位或个人借用一律须经学校分管领导批准后，办理登记手续，并检查仪器完好情况。

三、实验室管理

实验室是教师进行实验教学，学生动手实践探究科学的重要基地，是办好学校的基本条件之一。实验室的管理人员要坚持素质教育的方向，提高责任感，树立全心全意为教学服务的思想，努力钻研业务，做好仪器设备管理、维修以及保养工作。自然(科学)任课老师注重培养学生科学探究能力、实践能力和创新能力。

四、实验教学管理

在自然(科学)教学中，实验是一个的重要手段。教师要充分地利用演示实验的直观性和分组实验的操作性，构建以学生探究为核心的教学观，为学生创造科学探究的氛围，提供充分的科学探究机会。让学生在探究的过程中，体验学习科学的乐趣，增长科学探究的能力，获取科学知识。

具体要求是：

1、按要求开好演示实验和分组实验

自然(科学)科任教师必须严格按照教学大纲要求开好演示实验和分组实验。

填写好“实验通知单”和“实验记录单”

每节实验课(包括演示、分组)，教师应填写完整的《实验通知单》和《实验教学记录单》，并按年段分班整理，学期结束后装订保存备查(出示《实验通知单》和《实验教学记录单》样张，对填写、整理“通知单”、“记录单”的要求进行讲解说明)。兼任仪器管理员的自然(科学)教师，可不必填写《实验通知单》。

3、填写好“药品、低值易耗品”领用卡

自然(科学)教师实验使用药品及低值易耗品应填写《化学药品(低值易耗品)领用卡》，火柴、蜡烛、干电池等可不纳入。

4、如有仪器损坏或丢失，应及时注销

每次实验前，实验教师必须做好一切准备工作。必须试做准备开设的实验，做到心中有数，以便指导学生在实验中掌握操作要领。实验后要认真检查仪器或物品是否损坏或丢失，确保下次实验的正常进行。如有仪器损坏或丢失，应填写完整的《教学仪器设备报损报告单》，至少每学期整

理一次，级学校领导审批后及时在《仪器登记卡》中注销。

5、各种单据整理存放，以便检查

《实验通知单》、《实验教学记录单》、《化学药品(低值易耗品)领用卡》、《教学仪器设备报损报告单》应整理存放于仪器室管理，以便检查

6、积极开展研制自制教具活动。

研制自制教具可以补充补充学校仪器不足的问题，是一项既省钱，又能解决实际问题的活动。同时还能引导学生利用自然、改造自然、认知世界达到锻炼学生动手能力的目的。教师要从自然学科所特有的角度去观察去思考，就会发现身边许多废弃的东西都是可能利用的。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发