

培训机构的教师工作计划(合集 22 篇)

一. 主要工作目标和任务

- 1、抓好学校教学稳步发展,争取把各个班级的留生率保持在90%以上。
- 2、努力学习理论知识,在教学实践中提高自己的教学质量,让学生喜欢课堂,并在课堂中获得的收获。

二. 具体工作和措施

1. 教学常规管理

教学质量的好坏直接影响学校的生存,教学质量是学校的生命线,是学校的工作重点。课堂教学是提高教学质量的关键,充分利用好课堂,我们内部老师要起到一个监督,督促的作用。充分发挥以教师为主导,学生为主题的教学活动,调动学生学习的积极性,培养学生的能力,学生成绩的提高才是我们学校的宣传。

2. 加强教师队伍建设

(1)老师一定要做到:尊重学生、信任学生、了解学生、研究学生、帮助学生、关心学生、正确评价学生;

(2)关心和帮助新老师。对他们的工作给以指导和帮助。安排新老师听课,试讲,帮助他们纠正工作中的错误,并且多给新老师锻炼的机会,让他们快速成长起来,能够为学校的发展做出贡献。

3. 强化日常工作规范

(1)按时交工作周计划,学期个人工作总结等。

(2)搞好各个老师工作的安排和评定工作。

(3)希望能够有时间到其他学校去学习经验。

4. 加强学习,提高自身业务能力,提高教学质量

(1)学习教育理论,提高自身道德修养

培训机构的教师工作计划 第 2 篇

一、招生前期工作安排(20__年 6 月 15 日——6 月 20 日)

1. 统一各院校所招聘教师与负责人,分配不同的工作点,并分组进行实地调研,调研内容分包括教学点所在地有哪些学校(主要为中、小学),各学校放假时间,附近还有哪些培训机构及其培训内容与动态。

2. 调研结果汇总,在了解其他培训机构动态及招生情况的基础上,选定我们需要进行重点宣传的学校,确定我们进行招生所用的形式(具体见招生中期),招生目标,开设课程及优惠政策等。

3. 材料准备部要制定广告标语、条幅、展板、招生简章、宣传单的内容及其数量,派发小礼品(印有学校标识字样的太阳帽、广告气球、扇子等),去年培训课及优秀学员的照片记录、上课所要向学员发放的资料等。

二、招生中期工作安排(20__年 6 月 20 日——20__年 7 月 5 日)

1. 普通发单

派发对象:小学生到初中学生,最好发给学生家长

派发地点：学校门口、大型超市附近、公园等学生家长常出没的地方

派发时机：对于学校，一般在学生中午、下午放学，周末放学及暑期放假当天(此时接送学生的家长较多);对于超市、公园等，选择在下午购物家长较多且较清闲的时候为好

2. 搭建咨询台：

在每所学校门口设立宣传咨询服务台，接待由发单人员带来的想具体咨询的家长，吸引家长前来主动咨询。可放置宣传栏，介绍我机构的情况、特色等，并加以布置以前优秀学员的照片及培训情况的宣传我机构的学习效果，布置彩色气球等，将小礼品放在醒目位置，吸引家长前来咨询，并为其赠送礼品。当场报名者可优惠。

设点时间：与在学校进行宣传的发单人员同时工作

人数：2-3 人

任务：为家长具体介绍我机构培训项目;帮其选择适合其孩子的培训课程;介绍其参加公开课等;当场未报名但稍有意向者即可记下其，事后再电话联系，亲切关心其孩子情况

3. 教学点工作

接待报名组：接待家长报名，并鼓励带动邻居、朋友，说明优惠政策
优秀教师组：准备公开课，积极投入，让家长与学生在公开课中感受到我们的

认真与热情

财务组：负责统计各项消费支出

后勤组：加强与招生人员的联系，为咨询点提供水、宣传单、彩印页等的供应

【注】：

1. 宣传单页要简单明了。很多培训学校设计的彩页，往往都想着面面俱到，任何时候都可以派上用场，其实这样往往适得其反，密密麻麻的发给家长手中，家长很难有耐心看完。

2. 彩页设计要遵循以下几个要点：色彩明快、内容简洁、有针对的区分制作、重点部分一定要醒目。

3. 要确定好本机构的标语，如“让你的孩子超越自己”、“别让你的孩子输在起跑线上”，引起家长情感上的共鸣，在家长中形成独特的形象。

4. 老师的专业水平(在以往的接待中，发现家长很注重任课老师的学历、教学经验等)。

5. 为了让我们的宣传人员更加正规，可以统一着装，或佩戴统一工作牌，尽可能多的使用文明宣传术语。

6. 充分运用敏捷的思维逻辑，良好到位的言语表达，耐心为学生、家长解决问题，与学生、家长之间保持朋友间的信任与好感，避免过度推销。

7. 全体人员都应对工作充满信心，要井然有序的做好每天每项工作，提高工作的效率。

三、招生后期工作安排(20__年7月5日——7月8日)

1. 此时学生已放假，保留小一部分宣传人员，主要在下午一些休闲场所进行招生宣传工作。

2. 对登记了但未报名的家长要加强联系，关心其孩子动态，争取最后的学员数量；关心问候已报名学员，及时通知各项事宜，争取没有退费人员。

3. 整理学员资料，根据数量及所学课程准备需要的材料等。
4. 完善教学点的布置及教师教学任务的分配，根据招生情况及时做出相应调整。
5. 若无意外情况，7 月 9 日开始正式授课。

培训机构的教师工作计划 第 3 篇

1、将学时培训、校本培训与教师素养提升行动相结合，走“教研训”一体化道路，结合各学科组集体备课和教学研讨活动，提升教师专业素养。

2、结合教师实际发展需求，精心制定教师个人的发展规划，实行年度考核制度，促进教师专业成长。

3、通过开展校本培训与教师素养提升行动，使教师树立现代教育思想观念，更新知识结构和能力结构，使之具有综合教育的能力和锐意创新的能力，发展个性特长，使之具有鲜明的教育、教学个性，并形成自己的教育、教学风格和特色；拓宽科学文化视野，掌握现代教育技术，提高课堂教学效益，进一步提高理论功底和科研能力，使之成为学科骨干，为教师的成长和成功铺设方便之路。

4、努力建设一支师德高尚、素质精良、能够适应新课程改革需要的反思型、科研型的教师队伍。

5、针对上级有关部门的文件精神，结合本学期的具体活动，开展论文撰写、课题申报与研究等专题培训，并以各级课题研究为基础，将过程的管理和培训结合起来，提升教师的科研意识和科研能力。

（一）主要内容

1、师德建设。大力弘扬“敬业、爱生、奉献”的师德风尚，贯彻执行新修订的《中小学教师职业道德规范》，开展政治思想和师德修养教育，教育政策和法规教育，组织教师学习先进教师的经验，树立科学教育观、教学观、人才观。自觉践行“九个一律”，做到遵纪守法，爱岗敬业、关爱学生、为人师表。

2、专业知识与技能。围绕教学基本环节、基本能力和基本技能，针对教师实际，学习先进教育教学理论，拓宽和更新专业知识，以生本课堂的教学设计为突破口，训练教育教学技能，研讨教育教学方法，交流教学经验，切实提高教师课堂教学能力和水平。学校每年开展如下活动：

学校学期至少组织3次各学科集体备课活动，做到每次活动有组织、有计划、有记录、有成果。

中青年教师每年在学校或以上级别上公开课1次，各教研组要做到有组织、有计划、有记录、有教案、有反思。依托教研组开展教研活动，在教研组进行课堂教学能力培养，提高课堂教学效益，结合“常态课堂”的打造，引导教师进行分析、反思、实践和总结。

每位教师每学期听课至少10节，评课2节，教科室定期检查，并做到有记录。

教师每年至少要精读一本有关教师专业成长的教育专著，写一篇读书体会或心得。

学校每年至少组织一次先进教师经验交流；每年至少组织一次学科技能培训或展示活动。

3、专题培训。结合我校实际，每年至少开展4次有关德育工作、教科研、信息技术、心理健康等方面的专题培训。

4、根据我校的办学目标和发展规划，结合教师发展水平和教学要求，以“学科命题”和“有效课堂教学”为自主培训内容。

（二）培训形式

1、集体备课 2、观摩研讨 3、实践反思

4、读书交流 5、专题讲座 6、师徒结对

（一）保障措施

1、机制保障。加强校本培训的管理，把教师素养提升与校本培训工作放在学校工作的重要地位，以此项工作为突破口，切实提高教师的整体素质。校本培训要加强层级管理，一是校级决策层，校长是第一责任人，把握校本培训的方向；二是培训执行层，即教务处（教科室），其主要职责是：在校长的领导下，组织和开展校本培训活动，并通过管理扩大参与面，提高培训水平。

2、制度保障。继续完善相关的校本研训制度，尤其是基于博客的校本教研的相关制度，确保校本培训的常态扎实的推进。

3、经费保障。做好相关项目的预算，确保资金到位，保障培训的顺利开展。

4、人员保障。内部挖潜，择本校之能人，训本校之教师。开展“师徒结对”活动，利用本校的资源为深入的校本培训提供支持和帮助。

（二）预期效果

1、逐步修改、完善相关制度，使基于博客的校本研训“有规可依”。

2、积累丰富的校本培训资源：课例、教育教学文稿。

3、促进教师整体素质向更高水平的迈进。

4、促进全校教育教学质量的提升。

培训机构的教师工作计划 第 4 篇

公司名称：

经营人员介绍：

一、公司概况：

公司的企业文化：

我们的愿景：培养出学习优异，具有独立思考能力和高素质的英才少年。

我们的使命：为孩子的学业提供优质的教育资源、为孩子的课后制定多元的学习方案、为孩子的素养提供专业的教育指导

我们的承诺：学情分析免费、制定个性化学习方案免费、成绩无……提高全额退款 ……公司的组织结构：

公司成立初期，内部实行直线职能的组织结构，全体合作伙伴均为公司的股东，推荐人为执行董事兼法人代表，执行董事任命总经理，其余各人依据自己的专业特长就职于各部门。公司上下各司其职，相互协调，共同发展。

管理人员及职责：

董事长——

1、董事长作为公司的法定代表人，负责召集和主持董事会会议。

2、检查股东会议和董事会会议的落实情况，并向董事会报告。代表公司签署有关文件。在发生紧急情况下，对公司事务行使特别裁决权和处置权，但这类处置权必须符合公司利益，并向董事会和股东会汇报。

3、决定公司的经营、计划和投资等总体发展战略，并决定校长人选。

校长——

1、主持公司的生产经营与日常管理工作，组织实施董事会决议；

2、组织实施公司年度经营计划和投资方案；

3、拟订公司内部管理设置方案；拟订公司的基本管理制度；

4、制定公司的具体规章；

5、提请聘任或者解聘公司负责人；

6、公司章程和董事会授予的其他职权。

7、定期向董事会提供生产计划书，在每个财务年度末向董事会作工作汇报，平衡协调各部门之间的关系。

教导主任——

1、负责公司总体的教学活动，决定公司的教学策略和措施，并对教学工作进行参与和纠正。

2 组织安排人员深入学生，了解相关学生的困难信息，了解家长反映的基本情况，及时反馈用户意见及需求信息。

人力资源部经理——

1、负责对公司人员的配置、培训、考核、奖惩等事务。

、结合公司的教育与经营目标，依据人力分析预测结果，合理分配各部门的人力；负责师资团队建设。

3、监督公司管理制度的实施；制定考勤制度。

采购部经理——

负责选址、场地洽谈、教学设备和材料采购以及后期物品的保管及增添。

行政部经理——

1、负责公司的市场研究，了解竞争对手。

2、制定合理有效的营销教育计划，为公司牟利。

3、负责广告与营销

二、产业概况和前景预测

1、培训机构市场潜力分析

据国家^v^的统计数字，中国家庭最大的支出为教育支出，中国家庭子女教育的支出比重接近于家庭总收入的三分之一，城市家庭教育占家庭消费的，有的家长把孩子教育投资列在首位。2014年底，中国社会科学院发布的《2014年社会蓝皮书》指出，子女教育费用在居民总消费中被排在第一位，超过养老和住房。总之，教育培训机构市场这一产业所构成的，是一个巨大的、永不会衰败的市场。因此，我们完全可以断定教育产业市场前景是非常广阔的，它已经成为我们这个时代最有活力和意义的朝阳产业。

2、青少年教育市场的特点

(1)、客户群数量巨大：

0-7 岁幼儿约有亿；每年新出生人口 2000 多万，其中城市人口就有 600 多万。庞大的基数、稳定的增长与更新，奠定了教育市场坚实的客户基础。

（2）、家庭对教育投资需求强劲：

“望子成龙”是每个家长的心愿，重视教育是中华民族的优良传统。中国人在培养后代方面，可以用“舍得花血本”来形容，后代仿佛是自己生命的延续，是未来的希望。我国城镇居绝大多数为独生子

女家庭，子女消费已成为家庭第一大日常支出，月收入在 1500 元的家庭孩子月消费为 500 元左右，月收入 5000 元的家庭用于孩子的消费额为 1000 元左右，其中用于孩子的教育消费已占子女月消费的 30%。

（3）、托管教育理念深入人心：

越来越多的家长意识到子女课后教育的重要性，在全方位提速的新社会，分母忙于日常工作和生活，在忙碌之余深切关心孩子课后时间的利用，时间就是知识，时间就是成长，时间就是希望。

（4）、托管教育代表朝阳教育产业的发展方向：

联合国文教组织宣称，教育产业是 21 世纪的朝阳产业。卓越的投资人认为，教育产业是“21 世纪最后一支原始股”。世界教育专家认为，托管教育是 21 世纪教育发展的趋势所在。中国教育专家认为，“科教兴国”要从娃娃抓起，从整体上提高未来人才的素质。

许多国家都把儿童的科学教育作为 21 世纪争雄的第一战略任务。各种儿童早期发展计划纷纷出现，其重要的特点，就是加强对儿童的个性化指导，能力培养，实现综合素质的全面发

子的机会，因而年轻的父母更加需要培养孩子全面、系统、实用的科学指导，尤其是适合自己家庭和孩子发展特点的个性化指导，使孩子迈好这人生的第一步！好让自己的孩子不输在起跑线上！

我们可以通过明确目标市场、提升产品理念、研发优质课程、创新经营模式，步步为营地进入这个市场基础成熟、消费群体稳定、发

展空间广阔、产品盈利持续、项目延伸广泛的朝阳产业。

三、经营模式初步设想

1、产品定位

培训机构的教师工作计划 第 5 篇

近年，随着人们物质生活的不断改善，更多的家长开始注重孩子们的兴趣培养。随着时间的沉淀，家长认识到了课外培训的真正作用是带给孩子快乐、幸福的童年，并学会与人交际，培养还孩子的团队意识和协作能力，而不只是仅仅限于之前的那种竞争关系，单独的教育和个人能力的提升。

目前，国家也在政策上面加大力度，国家和教育部也逐步将素质教育进行了改善和进一步的执行，很多学校对学生的选择也有了一定的素质限制。目前在北京的一些优秀学校，已经开始要求其学生在入校时必须要有有一定的特长和兴趣爱好。

在物质文明比较发达的西方国家，舞蹈或者音乐、绘画，早已经成了每一个孩子必须要掌握的基本技能之一。

综上所述，现在以至于今后很长一段时间，全国上下针对孩子们的特长培训行业都会有很大的发展提升空间。而兰州在甘

很好的解决师资方面的问题。而兰州也属于大中型城市，有广阔的市场。作为甘肃首府有较其他地方更开放、更便利、更多的交流、学习机会。

1、通过不懈的努力和对培训市场的认知、掌握，努力打造兰州第一品牌的舞蹈培训机构，引导和规范整个兰州的舞蹈培训行业；

2、通过认真、负责的办校精神，真正的帮助渴望成长、进步的孩子和家长，让进入本机构的孩子真正的感受到舞蹈和舞蹈的乐趣；

3、通过组织和参与省级和全国的各类比赛，使得学习的孩子们能通过舞蹈在更多人面前展示风采。

swot 分析

优势：

1、信息资源：可以直接和各类考级总部建立最直接的关系，掌握第一手的信息和咨询，更好的和全国其他省市接轨，建立良好的合作；

2、优秀的教师：在选择老师方面，不仅仅是中心自己的选择也是学生和家长一种考级组织的选择，在老师方面要搭配合理，既有本省专家的支撑也有大部分刚出校门以求上进的舞蹈小老师的努力；

3、专家优势：和各个考级中心建立良好的关系，从而使更多的专家、大师能够来到中心，为中心的同学和老师们进行指导和交流。

4、严格规程：秉承台湾最成功的培训机构的规程经验，以严谨的体系和优秀的服务取胜。优秀的服务更是成功必然条件。

、环境舒适：教学环境不一定要多么的豪华但是一定是舒适的，干净的，有生机的，所有孩子们都非常喜欢。区域划分明显，有显著的功能性。基础设备完善，进入中心之后，家长和孩子都会投其所好的选择自己喜欢的，总之，不会让家长或者学生走进一个看似堂皇却很无聊的场所。

很多家长在选择舞蹈培训中心的时候都会有自己的想法和目的。但是不超出几个重要的因素，而这些因素也正是一个培训中心所需要最注重和改进的。中心要把这些因素放在工作的首位，也要把这些因素真正的发展成为我们的优势，从而因为客户良好的口碑来打败其他竞争对手：知名的专家、优秀的教师、勤劳的员工、舒适的环境、热情的服务、丰富的活动、严格的规程。

劣势：

中心的成立和发展是一个全新的体系。在目前市场竞争这么残酷的环境下，必然会遇到很多的压力。新的中心成立，毕竟是要从新做起，市场份额，知名度也就是中心最大的劣势。所以前期的工作要从知名度和市场的占有率来着手，用中心的优势循序渐进的弥补“新”给我们带来的劣势。

机会：

目前全国上下正在全力的加大素质教育的投入，在很多地方，已经把素质教育放在了很重要的位置之上。在北京，早在几年之前就已经有很多学校对艺术特长进行了择生的限制。而教育部也在全力的加大素质教育的进行。面对校园内部那些不规范，不正确，大锅烩的教育方法，很多家长已经提出了异议。更多的家长选择让自己的孩子在校外进行学习和研究。而兰州的校外教育机构也没有一个真正做强做大的，绝大部分的校外舞蹈培训机构看中的也只是眼前的利益，没有一个规范的正确的体系来领导和支撑整个兰州的乃至甘肃的舞蹈培训产

中一定会有更大的机会。

威胁：

由于目前的体制问题，办学非常的简单，所以鱼目混杂的有很多的培训机构的出现。另外，还有一些机构已经在甘肃办学很多年了，有很好的口碑和群众基础。这些机构有些是通过价格，有些是通过长期的坚持，已经把市场瓜分的差不多了，所以这是对中心最大的威胁。

本学期，我校艺术教研工作继续以__精神为行动纲领，以《全国艺术教育发展规划》为工作指导，以学校工作计划为工作原则，继续加大艺术课程改革力度，把优化学校艺术教育作为突破口，以提高艺术教育的科学性作为新的增长点，保持我校艺术教育的先进性。二、主要工作

(一) 课堂教学工作

教学是一门科学，也是一门艺术，作艺术教学的科学性探索，是一个具有一定先进性的教学研究领域，也是提高艺术教学有效性的一条必然渠道。艺术课堂教学必须追求知识、方法、人的三位一体。在当前的艺术教学中，对艺术知识进行逻辑建构，师生合理的艺术课堂教学生活方式的建立，艺术教学对人的身心发展，这三个方面应该作为一个整体来抓，作为一个重点来抓。具体工作安排如下：

1、我校将对照《学校艺术教育工作评估办法》内容，加大艺术教学软、硬件建设力度，确保艺术课程开齐、上足、教好。

2、进一步更新教师的教育观念，改变当前的课堂教学研究方式，建立合理的艺术课堂生活方式。坚持系统性、协作性、科研性的结合。要坚持教的生活方式和学的生活方式的统一，

学科间教师的生活方式的联系，教学和研究的行为方式的结合。

3、加大课程的统整力度，建立立体统整的策略方法。不仅要注重学科知识间的统整，还要注重学习和生活的统整，学生能力的统整。但是，在统整中也要注意内容的主次和层次。

4、优化课程改革的实践策略，加大预期和现实的结合度。艺术课程改革为我们展示了一个先进的理论模型，这也推动我们要在具体的实践过程中寻找合理的方法，要追求有效、开放、合理的结合。有效，要保证学生能够收获课堂效益；

开放，要追求学生素质的全面发展、长期发展；

合理，要求能够发现、运用课堂教学的规律。本学期，计划以提高课堂教学的有效性为重点。

5、完善教学评价机制，延伸评价过程，拓展评价渠道，优化评价方式，倡导绿色评价、多元评价、发展性评价。

6、提高艺术教师基本功，要求艺术教师通过活动，提高业务素质，并力争能够取得突破性的成绩。积极组织教师参加各级优质课评比，通过参加活动，提高业务素质，并力争能够取得好成绩，全面提高教师职业素质。

7、定期开展形式多样的教研活动，做到以课堂教学为重点，以教书研究为方式，加强教师间的对话和交流，整体提高教师群体的职业素养。

培训机构的教师工作计划 第 6 篇

一. 指导思想

要把学生的德育教育放在首位，重视文明行为的教育，加强安全教育工作，牢记任何工作安全第一。落实学校的教育教学计

划和安排布署。通过开展丰富多彩的活动，充分发挥学生的自主自动能力，创新实践能力，自我管理能力等多种能力，推动学生综合素质全面发展。以营造一个“严谨、求实、团结、活泼的班级体为目标。

二. 班级概况

本班有学生 50 人，其中女生 30 人，男生 20 人。就班内学习情况而言。大部分同学都很认真，学习兴趣浓厚，基础知识比较扎实，能力也较强。多数学生养成主动参与学习，自己动手、动脑的好习惯。但也有少数同学没有适合自己的好的学习方法，学习上不刻苦，贪玩，上课不注意听讲等；参加班内活动而言，学生的表现欲都很强，能够融入集体，参加集体活动时能积极出谋划策，主动参与，形成一个团结和谐的氛围。

三. 教育内容和措施

1. 文明行为教育

(1) 抓好行为规范教育，开好每周一次的主题班会，对学生进行行为规范的训练，使行为规范经常化。

(2) 挖掘学生自我管理和自我教育的意识，以班级的日常行为规范为入手。找出“上课”、“课间”、“值日”、“作业”等不足之处，进行自我、小组、班内考核。

2. 礼貌教育

(1) 见师长热情问好，上下楼梯学会礼让。

(2) 学习待人接物的基本礼仪。

(3) 在家尊敬长辈，不发脾气，校内家里一个样。

四. 班级的主要活动内容

1. 开学第一周对学生进行安全教育，听取安全教育报告。
- 2、加强阅读指导，开展阅读比赛。
- 3、开展语文实践活动，每半月更换一次黑板报。
- 4、加强学生的作文指导，开展作文比赛。
- 5、加强学生的思想教育。

五. 团队工作

团队工作围绕行为规范教育和行动口号，有效开展丰富多彩的团队活动,使学生真正成为各项教育活动的主人。

3 月份“让春风更暖，让春意更浓

- (1) .在学雷锋的日子里，开展一次“做一件好事”的活动。
- (2) .结合“三八妇女节”开展“妈妈，您好！”活动，了解妈妈，慰问妈妈体味妈妈的辛劳，主动关心、体贴他人。
- (3) .开展“争做环保小卫士”植树节主题队会，开展一次植树绿化的环保活动。

4 月份社会实践活动：

- (1) .组织团队员观看革命影视片，阅读革命书籍，讲演革命故事，树立革命精神，营造强烈的革命传统教育氛围。
- (2) 。团队举办“小小奥运会”，设置一些饶有兴趣的体育竞技项目，结合校运动会，让队员走向运动场，亲身体验奥林匹克精神。

5 月份向前辈学勤巧，为未来学创造

- (1) .举行“我们是新世纪的劳动大军”中队主题队会。

(2) .积极开展“班班有歌声”为主题的艺术节活动。

6 月份:

(1) .组织学生参加学校组织的丰富多采的“校园艺术节”活动。

(2) .做好班级工作总结，布置暑假工作。

培训机构的教师工作计划 第 7 篇

一年之计在于春，一日之计在于晨。

新的一学期即将来临，面临新的一学期我们就应该有一个新的气象，新的面貌。为了在 20__ 年的新学期的工作更有目标和方向，让工作更有效率，做如下计划：

一、加强学习

面对新的学期和新的学生，对教师提出更高的要求，我要不断的提升自己的专业水平。不仅要有精湛的专业水平，还要有多元化的知识储备，才能在教学过程中得心应手。

为不被时代所淘汰，能够成为一名合格的教师，在做好本职工作的基础上，要利用业余时间进一步学习专业理论知识和新的教育理念，积极参与听课、讲课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

还为做一个全面的人才学习关于招生、管理等方面的知识，做一个全能型的人才。

二、加强教学

正对现阶段学生的情况，在新的学期在语文教学上做出如下：

1、识字、学词和练句

使学生自主识字学词练句，在运用中继续体会。进行查缺补漏让学生多掌握并掌握的更加牢固。

2、阅读

(1) 学会阅读的方法、养成阅读的好习惯。

(2) 培养每天阅读、读书动笔等好习惯。

3、写作

(1) 教会学生养成爱观察周围事物的习惯，有意识的丰富自己的见闻，积累写作素材。

(2) 低年级学生掌握看图写话和故事类作文的写作。

(3) 高年级学生掌握话题类作文、叙事文等问题的写作。

三、学期安排

1、三月份重点关注学习成绩差的同学，通过各方面的加强补习把学习成绩提高。

2、四月份重点放在学习成绩好的同学身上，应对5月份的期中考试。

3、五月份经过了期中考试，看出了各学生的优缺点，有针对性的进行重点补习。

4、六月份重点突破，优生差生分开重点补习，应对期末考试。

培训机构的教师工作计划 第8篇

一、工作计划

2014 年上班之初，课表安排给李秉权、吴浩哲、回晨语三个学生上课。到目前为止，李秉权和吴浩哲已经按时到校上课，回晨语因为各种原因暂时未来上课。

对于李秉权，因为年前已经给他上过好几节课，对这个学生的情况比较了解。他属于特别聪明而又上进的学生，成绩上等，是需要拔高的学生。基础扎实，对在学校所学内容几乎都能掌握，同时面临着小升初进入五大名校的挑战。但在阅读和写作方面稍有欠缺，课外知识稍显匮乏，在上课期间偶尔会注意力不集中。因此，在给李秉权的备课中，主要是丰富课外知识以及阅读和作文部分的精讲以及小学所学全部重点内容的串讲。

吴浩哲是 2014 年来新接的学生，因此对学生学习情况不甚了解。通过和吴浩哲学管老师李丹及数学老师任飞的沟通以及对学生的期末语文试卷的分析，再加之今天上课学生的反应和课堂气氛大致对学生做了进一步的了解。对吴浩哲大致定义为，中上等学生，成绩较好，但存在粗心大意等缺点。因此，在以后的教学中，注重基础知识的稳固以及课外知识的丰富。

对于回晨语，之前进行过晚自习辅导，对这个学生的学习情况比较了解。回晨语属于中等学生，但由于懒于思考，对学习存在厌倦情绪，注意力不集中等，导致成绩不是很理想。因此在以后的课堂中，主要是培养学生对于语文课堂的兴趣和基本功的训练。

以上就是 2014 的工作计划，我有信心圆满完成。

二、工作愿景

2014 我的工作愿景如下：

首先，完成作为教师职业本身的分内工作。认真给每个学生备好每一节课，写好每一分教案，上好每一节课。努力做到让学

生满意，家长放心，公司舒心。同时，提高自身素质，从教学风格、知识能力等各个方面提升自己。在课余时间继续努力做语文小升初考试题，中考题及高考题，把握学科时事动向，丰富自己，充实自己，争取成为一名合格的语文老师。

其次，做好作为一名员工的分内工作。作为一名教师，我不仅是一位老师，更是公司的一名员工。因此，在工作当中必须服从公司的规章制度及管理条例。及时打扫卫生，拨打外呼，服从公司的管理分配，在有需要的情况下，继续协助市场部做好宣传工作，发扬团队意识和合作精神，共同发展，共同进步。

最后，回首过去，珍惜现在，展望未来。过去的已成为历史，我们所要做的只是总结经验与教训，在不断的反思与总结中提升自己，珍惜现在；同时，在不断的学习与成长中展望美好未来。在新的一年里，要调整心态，充满斗志，以积极的心态，斗志昂扬的情绪迎接挑战，迎接机遇。2014，愿我们一起迎接充满挑战和机遇的一年。2014，方舟，远航！加油！

培训机构的教师工作计划 第9篇

为加强对全镇教师集训工作的领导，中心学校成立教师暑期集训工作领导小组，组成人员名单如下：

副组长

- 1、8月15—16日全县完小及以上学校校长集训
- 2、8月21—24日全镇中小学教师集训，见附表。

1、暑期教师集训实行集中与分散相结合，中心学校挂点人员参与集训全过程，以加强指导和督促。

2、暑假教师集训活动形成的书面材料：

- ①教师个人师德反思书面材料及师德修养计划（包含师德承诺）
- ②学校 20xx—20xx 学年师德修养工作方案
- ③学校暑假集训工作总结。
- ④新学年教职工管理实施办法，以上资料作为开学工作检查主要内容之一。

3、要加强集训工作的组织和管理。各学校要严格按中心学校统一部署和要求，严格考勤制度，保证集训时间落实、内容落实、活动落实，坚决杜绝集训走过场，努力使集训工作取得实际效果。

4、加强教师集训的宣传工作。各学校要把教师集训作为暑假期间教育宣传的重点，及时向县教育局和有关新闻媒体报送本单位的好经验、好典型，努力树立教育行业良好的社会形象。

二〇一四年八月八日

附表：8月21—24日集训安排表

时间 集训活动内容 地点

8月15日上午

郑局长作工作报告；

部署教师集训工作

教育局五楼

《教育新理念》学习情况检测；

十佳校长代表治校经验交流；

教育局五楼

8月16日全天

中小学校长论坛

教育局五楼

8月21日上午

集训动员报告；上学年工作总结；领导讲话。

骆中报告厅

观看录像：《教师礼仪专题讲座》、《教师心理健康专题讲座》

骆中报告厅

8月22日上午

镇师德模范先进事迹报告；

学习《师德规范》；

学习《中小学教师职业道德规范》

学习《罗田县教职工管理暂行规定》；

学习《加强学校控烟的意见》；

学习z及本县师德标兵、十佳班主任事迹；

骆中报告厅

宣布20xx-20xx镇“先进单位”、模范并颁奖；

公布两个考核结果；

宣布人事安排；

布置工作。

骆中报告厅

8月23日全天

教师对照师德规范和师德标兵事迹反思个人师德表现，形成书面材料，并相互交流；

拟订新学年师德建设工作方案和教职工管理实施办法；

教师个人依照反思找到的问题拟订加强师德修养计划和开展师德承诺，有关材料进入师德档案；

集训总结、布置新学年工作。

各中小学

8月24日上午

组织教师教育理论、课改知识、专业知识学习情况检测

培训机构的教师工作计划 第10篇

一、公司设立要求

（一）有熟悉教学业务和办学管理的公司法定代表人

经营性民办培训机构应配备熟悉教学业务和办学管理的公司法定代表人。公司法定代表人应是公司的专职负责人，依照公司章程规定负责经营性民办培训机构的培训经营活动，并依法登记。经营性民办培训机构法定代表人须符合下列基本要求：

1. 具有政治权利和完全民事行为能力，品行良好，身体健康，能胜任和专职负责培训机构的经营和培训管理。

。具有大学专科及以上学历，熟悉相关法律法规和国家方针政策，具有 5 年以上培训机构负责人工作经历。从事文化教育类培训的，应具有相应教师任职资格和中级以上教师专业技术职务任职资格。从事职业技能类培训的，应具有中级以上专业技术职务任职资格或三级以上国家职业资格。

3. 不具有《公司法》和《企业法人法定代表人登记管理规定》规定的禁止担任法定代表人的情形，且不具有以下情形：

（1）担任已破产清算的培训机构法定代表人或负责人，自该培训机构破产清算完结之日起未逾三年；

（2）担任因违法违规办学被吊销办学许可证、责令关闭的培训机构法定代表人或负责人，自该培训机构被吊销办学许可证、或者被责令关闭之日起未逾三年。

（二）有与培训类别、层次和规模相适应的专兼职教师和管理人员

1. 配备与培训类别、层次和规模相适应的，结构合理，且具有相应任职资质的专兼职教师。

（1）专职教师（专职教师是指由培训机构与其签订《用工合同》全日聘任，并为其缴纳社会保险等费用的教师）应不少于教师总数的 1/4。每个培训项目至少配备 2 名以上理论和实训教师。开设管理类职业资格培训项目的，每个项目任职教师应不少于 4 名，其中至少有 1 名专职教师。

（2）从事文化教育类培训的专兼职教师应具有大学专科及以上学历和相应的教师任职资格。从事职业技能类培训的专兼职教师应具有与其教学岗位相适应的教师上岗资格，其中专业理论课教师应具备相关专业本科及以上学历和相关职业（工种）初级以上职业资格或者相关专业初级以上专业技术职务任职资格；专业实训课教师应具备相关专业大专及以上学历和相

技术职务任职资格)。

(3) 从事职业技能类培训的, 可根据专业技能培训需要, 聘用高级专业技术人员、技师、高级技师及具有特殊技能人员任教。

2. 根据办学规模配备 2 名以上专职教育教学管理人员。专职管理人员须符合下列基本要求:

(1) 具有政治权利和完全民事行为能力, 品行良好, 身体健康, 能胜任日常教育教学管理工作。

(2) 具有大学专科及以上学历以及 5 年以上培训机构教学管理工作经历。从事文化教育类培训的, 应具有相应教师任职资格。从事职业技能类培训的, 应具有中级以上专业技术职务任职资格或三级以上国家职业资格。

3. 依法聘用具有财会人员从业资格的专兼职财务管理人员。

培训机构的教师工作计划 第 11 篇

(一) 20__ 年学校的工作目标:

(1)、学校全年计划招生人数: 200~240 名。

(2)、学校力争荣获“宝鸡市先进民办院校”荣誉称号。

(3)、学校继续努力做到全年无安全隐患和任何不安全事件发生。

(二) 20__ 年学校的工作、教学计划

(1) 在新学年开课前必须完善学校的组织结构、明确落实招生安置办工作人员情况、使其真正的为保障学校的招生目标管理和教学工作、而发挥部门的重要作用。

建立健全更加科学、严密的各项管理制度、使其为学校的各项管理起到警示、监督及奖罚的依据。

(3)继续采用以前比较合理的分班制、坚持理论、实践相结合的方式、结合我校的实际情况、让学员真正掌握理论和实操方面过硬的技术、从而提高教学质量。

(4)重点开展学生的思想品德教育工作、必须要把思想品德教育工作列入教学大纲中去、每周必须开设不得少于两节课的思想品德课、让学生在校不光掌握一门技术、更要让他们有一个健康向上的心灵、明白一个如何做人做事的道理、让他们要有爱父母、爱老师、爱学校、爱社会的'爱心、还要有先苦后甜的吃苦、拼搏的毅力和耐心。

(5)开展学校的文化、体育活动工作、把文化体育课和理论课相互交叉、让学生不觉得生活的枯燥无味、让学生都能很好的锻炼身体、始终保持良好的精神面貌和状态、为学校的日常管理也会有很好的帮助。

(6)学校的后勤管理工作要勤抓、勤总结、不断改进、为学校所有教职员工的伙食提供安全、卫生、可口的保障。

培训机构的教师工作计划 第 12 篇

在学校全体员工共同努力下，我校 20__年秋季已顺利开学了，本学期将组织任课老师认真学习学亿教育在 20__年学亿教育工作考核制度，进一步确立改革意识，创新意识，责任意识，争先意识，全面提高教师的业务素质，狠抓教学常规管理，全面提高教学质量。

同时，作为一名负责人，面对竞争激烈的教师队伍，我感到了身上的压力。作为教师的我必须对自己今后的发展有一个计划，在这段时间里，我也不能放松自己的学习，只有不断的学

21 世纪所需要的教师，既应具有高水平的思想政治素质，敬业爱岗的职业道德素质，也应该是通过不断地学习和接受培训，充实和更新知识，提高水平和能力，成为教书育人的一名合格的教师。

一、主要工作目标和任务

1、坚持以人为本。牢固树立“一切为了学生，为了一切学生”的教育理念，确立“服务树形象，质量求生存，特色打品牌。”的思想。

2、抓好学校稳步发展，争取把班级的留生率保持在 90%以上。

3、在办名校的基础上扩大办学规模，扩大招生人数，尽自己的能力去吸引更多的学生来学亿教育学习。

4、努力学习理论知识，在教学实践中提高自己的教学质量，让学生喜欢课堂，并在课堂中获得最大的收获。

二、具体工作和措施

1、教学常规管理

教学质量的好坏直接影响学校的生存，教学质量是学校的生命线，是学校的工作重点。课堂教学是提高教学质量的关键，充分利用好课堂，我们内部老师要起到一个监督，督促的作用。充分发挥以教师为主导，学生为主题的教学活动，调动学生学习的积极性，培养学生的能力，学生成绩的提高才是我们学校最好的宣传。任课教师必须将学生的作业批改，按时发放，让家长能够看到学生在我们这里学习的学习成果。

2、加强教师队伍建设

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/965323021221011112>