

# 2023年初中地理生物教研组工作计划 生物教研组工作计划(优秀5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 班主任工作计划篇一

一、 活动名称：信息工程系?\_\_杯?第\_\_校园大学生\_\_\_\_(活动名称要简单，突出主题)

二、 活动主题：\_\_\_\_\_

(主题新颖，有创造力，能吸引人，发挥群众力量一起想，到群里讨论是不错的方法)

三、 参赛对象：诚毅学院信息工程系学生(大型的可以为全院)

四、 活动内容：

(一)、赛制

(赛制由负责部门定出，要明确赛程，时间，地点)

(二)、比赛形式：

(是比赛内容，也是说明，所以要写的清楚有条列，要让所有人一看就明白，不能有什么歧义，这就是比赛单天的比赛过程了。如果有初赛，复赛，决赛，都要写清楚比赛过程)

### (三)、评分办法:

(这不但是给评委作为标准的，也是给参赛者的比赛直接信息，知道比赛哪里是重点，哪里是评分点，要写清楚)

### (四)、评比内容:

(是一个评委打分点，可以根据需要设定，可以删减。)

### (五)、奖励办法:

(必须把奖项都写出来，有什么奖项，人数，还有奖励的物料写清楚，物料不确定的，可以不写，写到人数即可，在后面写下大约的价格，在后面预算也要写出来)

## 五、活动要求

学生会各部门要高度重视、狠抓落实，按照有关要求认真抓好各项活动的准备工作，确保本次活动能过顺利有序地进行；要精心组织、层层推进，充分发动广大同学积极参与，使本次活动更具覆盖面和影响力。各参赛选手请按规定时间、地点参加抽签和比赛，不能到场抽签者可委托他人或由工作人员代抽决定，不得更改。没有参加抽签或未按节目顺序到场者视为自动弃权(除有不可抗力因素外)。

(这点非常重要，写出活动的一些应急措施等，也可以算是上届工作的一个小小总结和补充。)

附件一：参赛步骤

附件二：宣传方法

附件三：经费预算

主办：共青团集美大学诚毅学院信息工程系委员会 承办：信

息工程系学生会

策划：信息工程系学生会\_\_部、\_\_部

## 班主任工作计划篇二

今天间接性地送了一位与我没任何关系的大四师兄，说真的，那种场面我还真的高兴不起来。更不谈它是否存在意义。我不知有多少位人兄在这种交接的情况下找到自己想要的工作，但现实生活中，往往事与愿违。心仪的职业也不知从何谈起。

我自身就不是一个工作狂，我可以接收非常繁重的任务，但一向都是本着在负责任前提下使用投机取巧的绝招。我可以包容别人过错，但就不喜欢别人偷懒。在家人、老师、朋友、同学眼里，大家都会认为我是最忙的，父母也经常要求我有时间多在家里待着，别整天东奔西跑的，说真的，我还真的无法待下去。我没有独自在大街上闲逛的嗜好，所以有空闲的时间就喜欢找几个人一齐出去运动之类的。运动完后，找一家面馆就待在那里跟几位三五知己闲谈，或许这也是算一次经验总结，因为人群当中，有工作的，有读书的，也有自己创业的，既然有着区别，这肯定会促进一场交流。从中可以发现不少问题，或许你思维敏捷的，还真能想出办法来解决。

老师对于我来说，无疑是至关重要的。记得从小学开始，老师交给我的任务就是我从从来没有接触过的东西。一年级就开始出墙报，四年级就开始帮老师打试卷，也就从这年开始。我的电脑水平就大大的提高了，或许因为我的积极性，学校里所有要经过面试的项目我都是免试进入的，工作计划《浅谈未来学习与工作计划》。参加了电脑的兴趣小组，这年也非常疯狂，一份钟都可以打250个字母，汉字也达到了80个，所有基础软件，也是这年把它弄得了个清澈见底。渐渐地，对于我兴趣与爱好也慢慢地显露出来，参加了足球队，或许我的技术对于队里面的人来说并不算是最好的，但态度一定

是数一数二的端正。就当时的沉浸程度，就连母亲也叫我注意一点。整天满头大汗，生怕对我身体不好。为了让母亲放心，也就跟母亲承诺足球比赛完后，也就不参加任何体育运动项目的训练。殊不知，到了六年级，还是被老师要我参加篮球队。但事实上，我不止学会了这些项目的技术，更多的还是老师教会我的道理。也就因为我的执着与敬业，被老师所看中。

或许我每次所做的事情都被别人所认同，慢慢地自信心也就产生了。我不喜欢抢风头，但我却喜欢做我感兴趣的事。我从来不喜欢指责别人的过错，但有意见，我还是会很真诚的提出。接不接受这是见人见智，毕竟实践是检验真理的唯一标准。我不喜欢领导别人做事，但我喜欢辅助。也不知是什么原因，在每个学习时期，我总会在中后期当上班长，而且老师跟我说的原因也让我感到莫名其妙。但我总觉得，同学给我的支持也太大了，为了不负众望，我也必须将自身的态度与责任端正起来，属于我管的，我就管，不属于我干的，别人没干好，我也前去帮助了。同学都非常生怕老师与领导，但我还真的从来不畏惧。按老师所说就是不做亏心事，半夜不怕鬼敲门。在高中，我还真在一次交流会上，将老师都捏了一把汗，最后还是顺利完成学校的工作。其实自己吃了不少亏，但总觉得付出得到了经验收获，这有什么好计较的呢。

随着年龄的增长，老师能教会我的道理也越来越少了，只能多找些新鲜事让我去碰壁，自己总结经验。但家里为我提供了不少机会，虽然家境不至于让我堕落，但我还是有自己的想法。出于父亲的职业，让我经常能与工人阶级接触，每当我坐在工地里写书法，总有一些工人喜欢跟我交流。我教会了他们书法的知识与赏析，而他们却教会了我应当以什么态度去对待自己的学识，同时他们也教会我感兴趣的东西。每当他们要求我帮忙，只要不是什么违法的事情，我还是来者不拒。因为他们确实不简单，难得想了解多一点文化知识来充实自己，这个可是我最想做的。

在大学之前，父亲都以我学习为重，除了学习，其他东西都不大赞成我去做。关于学习以外的话题，通常只是略商量，不作重点讨论。现在可不一样，我喜欢做的，一概都支持了，怕的就是我偷懒。什么家务事都让我亲自去接触，有空跟着父亲往工地跑也行，接触的人也越来越多，行业也是各行各业的，间接性的还学会了不少东西。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 班主任工作计划篇三

财税部门全力加强协调组织，千方百计组织财税收入，强化征收管理办法，狠抓财政收入质量，保证均衡入库，努力做到应收尽收。全力加强财源建设，重点加快产业园区和农业现代化发展，建设一批重点工业产业集群，推进一批农产品加工重大项目，培育一批纳税大户，进一步增强县乡财政实力。

大力支持经济社会事业发展。要围绕县委确定的重点工作，确保刚性支出和重点支出需求，确保全县文教人员工资性支出逐年稳步增长。不断支持加快推进工业产业集群发展，支持农业现代化、产业化发展。支持城镇化建设，着力保障和

改善民生。进一步完善农村社会养老保险、低保、社会救助等制度，逐步提高保障水平，促进社会保障城乡统筹。完善农村医疗和公共卫生服务体系，进一步提高新型农村合作医疗财政补助标准和保障水平。大力支持农村初中进县城办学，优化农村教育资源，不断提高农村义务教育质量。大力支持“一事一议”财政奖补基础设施建设，推进农村环境综合整治，改善农村生产生活条件。

进一步完善财政体制机制，完善县级基本财力保障机制，建立乡镇基本财力保障机制。深化财政管理改革，推进深化部门预算改革、国库管理与改革，加强县乡行政事业资产管理。

## 班主任工作计划篇四

各位领导、各位朋友们：

大家好！

带着丰收的喜悦，我们再度欢聚一堂。过去的一年里，你们牵手年幼的德诺一起走过无数难忘但不平凡的日子。在德诺蹒跚学步的日子里，因为你们的搀扶与支持，年幼的德诺走得稳健、有力；在农资市场群雄割据、竞争激烈的今天，新生的德诺却得以健康、茁壮的成长。德诺前行的每个脚印里，都洒下了你们的心血与汗水，都倾注了你们的忠诚与真情。今天，在这里，请允许我代表德诺农资所有员工真诚地祝愿在座的各位健康平安，幸福如意；祝愿我们的父老乡亲们因为各位领导的大力支持、德诺人的诚实执著、威远人的踏实敬业以及在座各位零售商朋友们诚信负责的精神而更快地走向富裕，祝愿大家的生活节节攀升，红红火火！

今天，借这个盛会，德诺将一如既往，坦诚地与大家一起回顾过去一年的成绩与不足，探讨我们共同遇到过的问题，也诚望大家能借今天的盛会，畅所欲言，为德诺更好地发展建言献策。下面，我将德诺农资20xx年工作成绩、销售情况、

存在问题、品牌管理以及20xx年工作计划汇报如下：

一年来，不管德诺提出什么要求，从业务员提出申请到大区经理审批，再到推广部门策划运作都是一路绿灯、高效运行；从上到下，从里到外，从操作产品到运作市场，从业务方面到技术咨询，从资源管理到营销培训，从业务员、区域经理到公司高层、专家教授，每一位相识或不相识的来自威远的朋友都知无不言、言无不尽地对德诺倾心相授，都尽自己最大的努力给了德诺农资许多忠恳的建议和无私的帮助。

比如，部官的全亮，自己虽然不经销农药，但是却为德诺介绍了几个重要客户。经他介绍的五个客户，两个获得了我们今年的销售一等奖，一个获二等奖，一个获最佳回款奖，还有一个是今年新开的户，销售业绩也不错；零售商王新平，在年初曾对德诺农资提出了非常好的建议，并认真地写下来交给了我们，他的建议书至今保存在德诺农资的档案里；还有我们的村干部周宽亮、刘百兴，张店镇老书记乔章典等，为了引导村民使用生物农药，淘汰高毒农药，都身体力行，率先使用，为德诺农资及威远品牌的树立做了大量的推广宣传工作。在张店、部官一带，几乎所有的农民都知道了威远产品，很多农民们说，威远这么好的药，这些年都在哪儿啊，要是我们早用威远的药，每年桃果的价格肯定要高许多。今年，农民们普遍反映：用了生物农药后，苹果、桃的品质大大改善，果桃商品率也大为提高。我们的老百姓以他们的方式，对德诺农资提出了最真诚最朴素的建议，给了德诺农资最朴实的支持与扶助。

截止目前，德诺农资的回款率已达 98.6%。这中间，有很多客户，毫不犹豫地拒绝了有多年合作关系的老供货商的供货，一心一意致力于德诺产品专卖，在我们强有力的品牌拉动下，除了销售额大幅增长以外，也将威远生物农药过硬的质量和德诺农资优质的服务带给了老百姓，在农民朋友中反响良好，使德诺农资与威远生化在平陆区域赢得了良好的口碑。

今年的销售过程中，接到零售商的电话后，我们曾多次专车赶到田间地头，实地查看农民们地里的虫害、病害，并现场咨询专家，以最快速度为农民朋友解决问题；在排库结账的过程中，对算错账的客户，都认真诚实地予以了纠正。有一回，南王的客户贾春蓉多付了我们200元钱但并不知晓，我们发现以后及时打电话予以纠正，避免了客户的损失；在给黑窑的吴帮元算账时，由于笔下误，使他多付了300多元钱，复查时发现后，我们专程赶到黑窑给以纠正等等；德诺要求每一位员工都严格要求自己：诚实第一，决不多收客户一分钱，决不与客户推诿扯皮。正是这种勇于承认错误，敢于承担责任的精神使德诺农资赢得了零售商朋友们的赞赏与信任，也赢得了农民朋友的信任与尊重，也成为威远生化值得信赖的合作伙伴，今年，德诺农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。

库存偏大的主要原因：

一是生物农药持效期长，往年，农民们在卖桃前普遍都要打一到两遍药。可是，今年，用了高甲维盐及除虫尿这套黄金配方药之后，后期卷叶虫没有再发生。直到桃区销售工作已经结束一个多月，地里也几乎没有虫害。所以各零售点都没有按预期计划完成销售，这是造成库存偏大的主要原因。不过，虽然我们库存偏大，但是农民朋友们尝到了用生物农药的好处，这是值得我们欣慰的地方。

二是对于果区来说，今年普遍是小年，加之部分地区出现不同程度的冻害，导致农民朋友对苹果管理重视不够，也是导致库存偏大的一个主要原因。

三是前期因为对产品了解不透，在小麦除草剂销售期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪销售出去以后，因为苯磺隆类产品见效慢，使得好多农民误以为买的是假药，影响了同期清园药的销售。

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题

德诺农资致力于为农民朋友提供一流的产品质量，一流的售后服务；致力于架起零售商与一流名牌企业合作的桥梁；致力于和实力雄厚并且视农民利益为最高利益企业的合作，从而打造优秀的农资品牌。德诺，永远是农民的德诺。让德诺品牌扎根深厚的土壤里，扎到农民的心坎里是所有德诺人为之奋斗的目标。

两年来，在座的每一位都为德诺农资付出了艰苦的努力和辛勤的汗水，我深深地感觉到：在你们眼里，德诺就像自己的孩子，你们对他寄予了纯朴的感情与深情的信任。从湖村王新平对德诺农资诚恳的建议书到西牛张晓玲夫妇的真知灼见；一次次感受到张郭村景保屯对销售出去的农药跟踪到底的执著精神；部官的苏全太说，他宁愿不卖药，也不会不负责任地将不合理的配方给农民，让他们反过来多花冤枉钱；还有一回，我听到东郑的赵增温说：用咱们药的户，地里都非常干净，我这些天天天在研究和琢磨威远公司到底是个什么公司呢，能做这么好……像这样的事情，很多很多。每一次下乡，看到老百姓信任而感动的眼神，我都会想起你们苦口婆心地讲解；听到老百姓对威远品牌的信赖与赞赏，我都会想起你们认真负责的工作态度。在农资市场极度混乱的今天，有缘接触农药行业一个非常优秀的品牌是我们大家的幸运，而亲手将一个优秀的品牌在这么短的时间内做到受百姓信赖又是非常难能可贵的。

对我们来说，渠道包括供货渠道及销售渠道。德诺农资的供货渠道大家都非常清楚。德诺农资保证所有产品都是平陆区域总代理，封闭运营的方式最大程度地杜绝了假冒伪劣农药的流入，最大限度地提升了零售商朋友的利润空间。拿威远生化来说吧：据非常可靠的消息，威远产品这些年来没有因为任何药害事件做过赔偿。除了威远产品外，德诺农资在进货渠道方面，把关也是非常严格的。我们保证所有的产品都是正式登记的产品，都经过农业局执法大队的验收，保证经

经销商朋友放心经营，绝不会因为一时不谨慎给经销商朋友带来任何的不利影响。除了产品质量过硬以外，两年来，为了给农民朋友寻求到真正视农民利益为最高利益的企业，我们不断地拒绝再拒绝。红太阳、克胜制药、瑞德丰等等一流企业都三番五次地找过我们，但是，在我们商谈的过程中，没有一个企业能像威远生化这样，舍得付出，舍得在农民身上大力度地投入。每一回，当德诺农资提出需要支持的意向时，威远生化从来没有算计过这样的投入到底值不值，每次他们都是尽心尽力地去做，而同样是大厂家，别的厂家就做不到。他们的支持力度都无一例外地视我们的销售情况来定。在他们眼里，利益永远是第一的，利润永远是第一的。今天，德诺选择了威远，威远选择了平陆，这样的机会，对于我们来说，真得是非常宝贵，非常难得的。德诺只是一个桥梁，实际的情况是：一个实力雄厚的优秀企业就站在我们的背后，随时为我们提供强有力的品牌支持。牵着这个国内一流企业的手，我们一定能走得更稳更远。

目前的农资市场非常混乱，生产企业之间、代理商之间、零售商之间的恶性竞争使得大家为了赢得市场，不得不通过赊销途径来提高市场占有率。但是，任何一个企业，想要健康发展，首先必须要有良好的销售回款。没有良好的现金流，再美好、再有前途的事业都终将走向夭折。除了农资界，现在，国内一流的名牌企业都已经意识到这个问题，努力杜绝赊销现象的存在，转而将工作的重点放在售后服务及技术推广方面，通过强有力的品牌策略以及优质超值的服 务来占领市场。

我们运城地区有两个曾经显赫一时的农资企业，都企图通过大规模的赊销力度来占有市场，刚开始，似乎还轰轰烈烈了一阵，可是，好景不长，现在都已经是生存艰难。大额度的赊销，表面看来，似乎处处都充满了诱惑。但是，在诱惑的背后，潜藏着诸多的风险。而随着国家惠农政策越来越好，农民维权意识也越来越强，假冒伪劣农药越来越难以立足。这种情况导致了未来的农资市场，需要品牌；消费观念越来越

成熟的老百姓需要品牌。可是，在我们接触的生产厂家中，名牌厂家几乎都是不赊欠的。所以现款操作，是农资行业必然的趋势。

这方面，我相信，通过我们努力，这个问题会逐步得到改善解决。我们应该学习名牌企业的做法，努力做到质量硬，价格硬，回款硬。只有良好的回款，才能让我们赢得名牌企业的信赖，才能为我们争取到更多更好的服务支持。也只有这样，我们才能在农资市场立于不败之地，我们的事业才能形成良性循环，才能健康发展！拿今年销售第一名的苏全太来说吧：去年，他是第一年经销农药，当年的销量是6000元；今年，他自己的努力目标是2万元。3月份，他筹集了2万元提前交到公司。提前交付的这两万元使他得到了什么呢？第一，他获得了836元的现金红包；第二赢得了最佳回款奖；第三因为他交了2万元，我们肯定要帮他卖到2万元。因此，我们为他搞了一次大力度的促销，在促销现场，仅2个多小时的时间，就帮他销了一万多元的货，使他的销售收入及利润空间大大提高。

所以，与德诺农资打交道，我们大家不要害怕吃亏。积极的回款只会让您得到更多意想不到的收获！在这么好的机会面前，我希望我们的零售商，不是一年到头只想赚点自己家的用药钱。我希望，在不远的将来，有更多的零售商，因为结缘德诺，因为牵手名牌企业，能踏实的赚钱，轻松地赚钱，在我们年老体弱、干不动农活时，依然能享受到与名牌企业携手合作的利益与快乐！

现在每个村子里，都有好几家卖药的，我们最基本的工作就是让老百姓不再为辨别真假药而茫然困惑，不再为经常上当受骗而不知所措。统一零售价就是要求我们对每一个老百姓都做到诚实无欺，不允许有愚弄百姓的事情发生。

大家都知道：如果我们买一样东西，比别人买得贵了些，哪怕只贵几毛钱，心里就很生气，感到被欺骗。常会想到，以后再也不去他那儿买了。所以，我们要坚决杜绝此类事件的

发生，赢得每一个乡民的信任。决不乱价销售，扰乱市场。很多零售商朋友都感慨：你们的药好是没说的，但就是价格贵。对于这个问题，我觉得，觉得张店、部官一带的零售商们做得非常好。

在张店的岭桥、张郭、连沟、下牛坪，在部官的上牛、中牛、下牛、后月等村，老百姓对威远的药已经不关心价格的问题了。因为，大家认准了威远这个牌子，都知道威远的药在全县的价格都是统一的。所以，这些村的老百姓拿药时基本上不问价格，只关心是不是威远的药。所以，我觉得，解决这个问题其实很简单：那就是正确的引导我们的农民，用好药，减少用药次数，拒绝用药风险，提高果品品质，最终做到降低成本，增加收入。

下乡时有的零售商会说，你们应该进点小厂家的药，因为有的农户来了就要便宜的药，我们没有，人家就走了，造成客户流失。对这类问题，我们的原则是宁可不卖药，也不能心存侥幸地去卖没有质量保证的药。再便宜的药，终究是要花钱的，但如果效果不好，农民可不会说他买的药便宜，他会说，我们给他提供的药不好，甚至是假药，这样子，一传十，十传百，最终，我们的路会越走越窄直到穷途末路。

我们大家有缘接触了名牌企业，又有幸让品牌农药在我们手里做起来，那么，现在我们就一定要有强烈的品牌保护意识。否则，我们辛辛苦苦付出的努力就会付之东流。

一个大型农药生产企业的新产品，从策划研发直到真正投入市场，少则三五年，多至七八年甚至更多，而一个小厂子的产品可能只需要三两天换个标签就可以上市了。所以大厂家的任何一个新产品投入市场时，刚开始都有一个市场指导价和保护价。而当我们费尽心血将新产品推开以后，市场上很快就会有类似的产品甚至完全一样的产品出现。

这样的产品一旦流入我们的销售区域，常常会通过恶意砸价

来赢得客户。所以，我们在销售过程中，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个销售过程中，我们不但要提供给他们更多超值的服 务，还要不断跟踪服务，指导他们正确用药，这样，即使一时流入市场的少量产品价格低廉，却不一定能够赢得农民的信任。为什么？因为小厂子的货，它是没有计划的进入市场的，能打开销路好，如果打不开销路，就打一枪换一个地方，实在不行，大不了换个标签，从头再来。遇到这种情况，就需要我们所有的零售商联起手来，共同抵制窜货砸价事件的发生，维护我们大家共同的利益。

品牌的成长，是需要我们每一个人都精心呵护的。只有这样，我们才能享受到品牌带给我们长远的、巨大的经济效益。

20xx年，我们将对现有的专卖店进行挂牌经营。明年农资市场管理更趋于规范，也更加严格，无照经营已经很难再坚持下去。在大家的销售额都急剧增长的情况下，为了让大家安心踏实地放心经营，经与威远生化协商，德诺农资做为威远生化在平陆区域的受权管理单位，协助威远生化在平陆区域开展直营连锁店的工作。借鉴威远生化先进的的管理经验，做好威远生化终端零售网点的建设工作及销售服务。这个项目已有部分零售商知道消息，目前，已经有部分零售商报名挂牌，并提供了相关资料，交齐了保证金。会议结束以后，我们将配合威远生化严格审核申请网点，确保直营店工作的顺利开展。这里，简单给大家讲一下申请直营店的条件：

对于威远生化没有的少量产品，由德诺农资负责调配。所供药品全部经农业局执法大队检查验收，严格把握供货渠道，确保威远生化不会因此承担连带责任。

致力于无公害农药在我县的推广与使用，使我们这个以经济林为主的国定贫困县的老百姓早日尝到使用无公害农药的甜头。

目前，我们已与常乐坪高村初步确定了建设示范村的意向。

明年，我们将专门配备专家队伍，为该村三千多亩果园提供全程的技术指导，逐步将该村果区建设成生态型果区。另外，在每个有销售网点的村建一到两个样板示范园，引导村民正确用药。

在德诺农资健康发展、销售额稳定增长的前提下，继续努力搞好德诺农资“爱心工程”工作，与在座所有的朋友一起，尽我们最大的努力，帮助更多的农村贫困家庭走出困境。

最后，我代表德诺农资对在座的各位郑重承诺：德诺农资将继续坚持诚信经营，坚持品牌战略，坚持为零售商争取更好的品牌支持及优惠的销售政策，坚持为农民朋友提供最好的产品，最好的服务，坚持诚实无欺地对待每一位农民朋友。为所有的老百姓早日摆脱贫困，早日走向富裕，为早日建设起一个健康、富裕、美好、和谐的新平陆而不懈努力！

谢谢大家！

## 班主任工作计划篇五

五年来在区委、区政府的正确领导下，在上级粮食主管部门的帮助指导下，我局认真贯彻落实党的十八大精神，以培育龙头企业为中心、以项目建设为重点，积极探索、开拓创新，我局于二〇xx年一月被河北省粮食局授予“全省国有粮食企业振兴工程先进单位”；二〇一四年获得xx市“重项工作突破奖”。按照区委、区政府要求，我单位总结了20xx年以来的主要工作，现汇报如下：

### 一、回顾过去五年重点项目建设及重项工作

#### (一)xx粮库一、二期工程全面完工

20xx年以来，我局将xx粮库、饲料公司、面粉厂、第二粮库出售解决建设资金，在xx新火车站附近征地100亩，建设高标

准粮库，这一做法被省粮局誉为“xx模式”在全省推行。该工程于20xx年8月8日开工奠基，占地100亩、总投资5180万元，建设散装平房仓、钢结构周转仓共十栋及办公楼、军供中心、机械设备库、药品库、磅房、消防等附属设施，全部采用机械通风、环流熏蒸、电子测温等科学保粮技术□20xx年6月xx粮库一、二期工程全部完工并交付使用□xx粮库的总仓容达到42373吨。

## (二)落实国家政策，实现小麦收购“五连增”

自20xx年以来，我区种植夏粮面积为128万亩，共收获小麦9.98亿斤，为保证国家政策很好的落实，我局采取多种方式，一是经常组织人员深入基层进行宣传，走访粮食经营户，通过制作以《条例》及《办法》规定的权利与义务和通过召开座谈会的形式学习，以点带面提高贯彻执行《条例》和《办法》的思想认识和守法执法水平。二是切实做好20xx年小麦最低收购价收购工作，合理确定委托收储库点，按照冀粮调□20xx□12号文件要求，我局经过严格筛选，研究决定xx粮库为收储库点。今年3、4月份，在xx粮局的指导下，完成了小麦最低收购价执行库点的确定工作，新建设的xx库通过了发改委、农发行、中储粮□xx粮局四部门的验收，并完成安装收购软件及设备，确保了小麦收购□20xx年7-9月份共收购最低保护价小麦14000吨。三是开展执法检查，保持市场价格稳定，打击压价行为，派专人到收购库点全程监督，保证小麦入库质量，麦收期间没有发生农民“卖粮难”和“打白条”问题，最大程度地保护农民的利益。

## (三)五年来招商引资取得实效

五年来，我局通过积极跑办，共获得粮食企业基础设施项目资金60万元、国债投资建设粮食仓储设施项目资金500万元□20xx年争取专项资金75万元，用于安xx库机械通风、环流熏蒸、电子测温设备□20xx年争取资金90万元对官道李库、门

庄库、王海库、小寨库、魏屯库、新庄库、吴吕库、柏芽库、午村库进行了维修。

## 二、重点工作

1、为确保全区人民粮食安全，力争20xx年7月底前完成区政府批准的6000吨县(区)级储备粮入库。

2、加强培训，加大执法力度，督促粮食经营户建立经营台帐，提高统计数据的上报率，规范操作，继续高质量做好粮食收购资格许可证发证工作，严厉打击无证收购，确保粮食市场秩序。

3、安排20xx年乡村居民户存粮专项调查工作。

4、完成xx粮库三期工程建设，使之达到库容2亿斤的规模。

5、利用“粮安工程”专项资金，对基层各库站进行维修改造。

## 班主任工作计划篇六

求真务实，开拓创新，让我们xxx公司的未来精彩而有激情!!

当营销部成立半年之后，业务人员就会有流动，同时也给公司带来了一定的经济损失(包括隐形的)，其中会有不少业务人员存在着很大的机会主义导向，这时候，作为就必须思考!绿化公司要想取得长足的进程与发展，必须提升自身的核心竞争力，从营销部自身说起首先是引导业务人员的价值观，其次就是业务技能，从而转换其对企业的产品、服务、质量、成本、营销和技术的认识。

通过对同行业的营销分析和对20xx年行业市场的预测分析及营销工作的回顾，我对xxx公司的营销市场非常乐观并有信心实现以下主要营销目标。

一、核心业务工程合同签约额：15000万元(深圳8000万元,惠州3000万元,东莞3000万元,其它城市1000万元以上)。核心业务签约工程量：35万平方米。

二、核心业务工程合同回款额□120xx万元。

三、核心业务工程合同毛利率：20%。

四、多渠道，多方式突破与万科、招商、金地、中海、中信等品牌开发商的合作，力争在20xx年品牌开发商所建楼盘项目工程占签约总量的5%以上。

## 第一、整合组织机构

根据公司组织架构和管理模式的.调整，建议营销部组织机构相应作出调整，使得机构指挥管理更加集中，职能职责更加明确和清晰，管理人员更加精练，运转更加高效，支持服务更加到位。营销部下设商务部(预结算、投标)、业务部和售后服务部以及办事处。

商务部负责市场调研、工程结算、报价、合同、样品样板，审核和配合工程结算，设一专职人员负责外围业务服务，下单跟单等。

售后服务部负责工程维修、保养、客户回访、客户投诉、客户满意度调查、少量样板施工、公司完工支付后的延伸业务等等。

营销中心配一助理，全面负责公司营销目标的实现，负责营销策划、市场分析、制订销售计划、确定销售策略、制定各种规章制度。(商务部、业务部管理人员不设经理，可设兼职经理或主管各一人)。

将原先的业务部、预算部、营销部合并为营销中心，便于统

一指挥，运转高效的目的。

## 第二、提高业务人员素质

年内对现有业务人员业绩进行综合考核、评估后保留业务骨干，淘汰一批发展潜力不大的业务人员。实现业务人员“洗牌”后，加强新的业务队伍素质的综合培训。

打破原营销管理办法的框框，对业务人员薪金、提成及管理  
办法重新按照当前市场状况和公司现状进行全面调整(同行业在发展的企业人员提成点基数都在2%以上，可考虑参照)。新的管理办法将更加激励和严格，让有能力做到业务、做到高质量业务的人员收入更高、积极性更高，与公司达到双盈，让想在绿化公司混日子的业务人员根本呆不下去。