

# 工作计划与业绩(汇总9篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。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。

## 工作计划与业绩篇一

1、虚心向有经验的老师请教，学习她们的管理方法，做一名有威望的辅导老师。因为我带的是一年级的小学生，她们都是从幼儿园刚入学的孩子，课堂纪律、行为习惯很不规范。我的任务是要在最短的时间内让他们养成良好的行为习惯，主动学习，而且要喜欢学习。这对一个新入行的教师是一种挑战，但我从来没有畏惧，因为我相信自己能够做好，一定可以做好。

2、认真备课，严格按照孩子在学校的教学进度进行课后辅导。每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教具，并记录孩子在每一学科方面情况，及时跟家长沟通，防止孩子出现偏科的现象。

3、认真批改作业。根据时间安排，我都会要求学生做一些辅助练习，如一课三练、口算天天练等等，我会认真批改，在有错误的地方做出标注，让学生自己查找错误并改正，让孩子学会检查作业。

现在班上纪律好多了，学生每天都知道自己要完成哪些学习任务，一项一项进行，有条不紊，我的心乐呵呵的。但是也有很多工作没有做到位，让辅导班的孩子流失，给学校造成一些损失。我对此也做过深刻反省。

1、没有真正了解孩子心理，没有做到在乐趣中学习。跟老教

师交流中，王凤老师给我的启发很大，她让我明白，了解孩子心理对辅导工作有很大帮助。之前因为刚来到学校，希望学生在学习方面有进步，所以我会给孩子加一些辅助练习，让孩子感觉到有压力了，不愿意来托管班。之后的一个月，我尝试着减少孩子的作业量，并补充孩子喜欢的知识，班上学习兴趣有浓厚了，每天学生催着老师赶紧听写的时候，我心里真的很高兴。

2、与家长沟通还没有到位。虽然我每周都会与家长沟通，但是有些家长对孩子的表现不满意，这个时候我没有抓住重点与长好好沟通，没有真正做到晓之以理，动之以情。

总之，教育工作，是一份永无止境的工作。我喜欢这里的氛围，我喜欢辅导学校工作，希望在以后的工作中，踏踏实实，圆满完成每一项任务，用实际行动做一名有威望的辅导老师。

1. 培训机构老师工作总结

2. 民办培训学校工作总结

4. 培训学校老师工作总结

5. 培训学校教务工作总结

6. 教育机构实习总结

7. 民办培训学校教育工作总结

## 工作计划与业绩篇二

——宜昌烟草“订单供货”试点的体会

“按客户订单组织货源”（以下简称“订单供货”）是烟草流通环节适应市场经济规律的体现，它就是要在坚持专卖制

度的前提下，发挥市场机制作用，进一步推动市场整合，培育一批有较强竞争力的重点骨干品牌。姜成康局长在讲话中多次强调：“订单供货”是烟草行业的一次革命，能否顺利推行“订单供货”，作为商业环节首先要能够准确把握市场，不断提高市场预测准确率”。在“订单供货”的营销模式下，市场预测流程成为营销业务的主流程之一，以市场为导向准确把握客户需求、对订单进行科学的预测成为卷烟商业企业合理安排组织货源、有效控制库存水平和库存成本、充分满足消费者和零售户实际需求的必要前提和有力保障。从某种意义上说，订单预测实质上直接考验的是商业企业对市场的把握能力，直接体现这一能力的市场预测准确率成为一个关键的量化绩效指标。正如国家局何泽华副局长所指出的：“订单的准确性决定了按订单组织货源工作的成败”。因此，科学开展市场预测、切实提高市场预测准确率，对于实行“订单供货”，是十分重要的实践课题。

## 一、影响市场预测准确率的主要因素

（一）市场需求变动因素。市场需求一直处于不断的变化之中，但它的变化是有迹可寻的。通过对数据的分析和整理，我们可以发现一些销售异动，例如节日性消费的销售波动、季节性的消费转变、流动人口的增减，这些都是影响销售的因素，这些因素具有可预见性，在平时的市场走访中只要多留意、多分析，必能提高我们对市场的掌控能力，减少市场需求突变的机率。

（二）货源的有效供给。现阶段烟草行业的现状决定了工商关系中工业企业是主导，工业的生产计划和品牌整合力度及方向直接影响辖区市场的可供货源的品种、数量，商业企业始终处于相对被动的接受地位，紧俏烟、低档烟的货源紧张情况在我市较为突出。但任何事物的发展必是一个循序渐进的过程，此种局面相信随着“订单供货”中工商关系的逐步理顺会有所改观。

（三）预测主体的素质高低。客户经理和卷烟营销人员作为市场预测的主体，自身素质直接决定了订单预测质量的高低，如果其不能掌握科学的预测方法，不具备必要的分析能力，以致对客户日常的经营变化难以把握，特别是客户周围人流量变化、消费变化等不能及时、充分了解掌握等，也成为制约市场预测准确率的因素之一。

（四）市场管理及控制水平。如果说市场和货源是影响预测准确率的先天因素，那么对预测的执行则是后天因素。例如，某品牌在本辖区的需求量在100件左右，但该品牌并没有按预测进度销售，那么我们就应该及时了解情况，是否有外渠道货源的冲击或其它原因，积极应对，确保达到预期目标。

售执行是否得力是左右预测准确率高低的四大要素。

## 二、市场预测准确率的提升是一项系统工程

提高市场预测准确率是一项系统工程，需要一个有效的、系统的运行环境。预测准确率除了预测主体（营销部和客户经理）、预测客体（品牌和客户）和预测行为本身决定之外，更受诸多外部因素制约：品牌的集中度、营销策略的水平、价格体系的稳定、营销工具的适用性等等。因此，客户经理和营销人员作为预测的前台执行者，需要有后台的系统支持：品牌集中度越高预测失真越小；货源投放越均衡预测失真越小；价格体系越稳定预测失真越小；营销工具越现代预测失真越小；管理层对市场越了解预测准确率越高。

就公司营销管理层而言，为提高市场预测准确率，必须建立区域市场研究体系；提高品牌集中度，平衡货源组织与投放；以销售预测指导订单预测；建立科学的预测流程；开发市场预测软件，提供信息化支持；采取必要的管理措施，完善对市场预测的检查与考核等等。

## 三、“按客户定单组织货源”试点基本情况

2006年，宜昌市公司选取了两个市场基础好的营销部作为“订单供货”的试点单位，以“销量不减、结构不低、效益不降、品牌不偏”为总原则，具体将“三率一度”落实到各个流程中，制订了具体的操作流程和工作标准，按月对客户需求进行预测核定。

在预测过程中我们尝试推行了《营销策划书》和预测分析例会制度，每月客户经理把自己所辖服务线路的月度预测计划交由市场经理汇总，然后提交客户服务中心进行审核，根据具体情况作一定的修正后，再提交到卷烟营销部汇总。

由于现行的烟草体制造成预测对卷烟经营工作的指导性受到很大限制，预测功能发挥有限，但试点工作仍然初显成效。从数据看，市场预测准确率逐月攀升，从年初的75%上升到年末的90%左右，两家试点单位的销量同比略有上升，品牌集中度也都提高了7个百分点，但不同品牌的预测准确率差距还是比较大，预测不准确的品种主要集中为两类：一类是新上市品种，一类是市场波动较大的品种，后者预测不准确的问题更为突出。

#### 四、提升市场预测准确率的具体举措

（一）进一步提高全员认识。全行业要以“两个维护”的共同价值观出发，重新高度审视“订单供货”工作的重要意义，并认识到订单预测的准确与否关系到“订单供货”工作的成败，同时加大对零售客户的宣传力度，使其提报的订单日趋科学合理。

（二）加强工商沟通，建立品牌目录。要保证市场预测准确率，确保及时有效的货源供应是前提，我们要充分利用品类管理工具，结合消费者的调查结果，制定品类结构和各品类的品类配额，然后与各卷烟工业企业充分协商和沟通，尽量实现信息共享，得到其对货源保障的承诺后，制定可供品牌目录，确定可供商品范围，为客户选择经营的牌号和整合消

费需求提供方便。这个品牌目录逐步向国家局的《百牌号目录》靠拢。

键指标，为避免将需求预测等同于订单采集、将按订单组织货源变成按货源安排订单，必须确定由综合计划部门而非货源采购部门来领导预测工作，并且将预测准确率直接纳入集体考核体系。销售与市场营销人员要真正融入预测流程，在计划制订和执行过程中以客户经理的预测结果为参考，总量控制、结构调整、品牌整合、调控节奏都要面向真实的市场需求。按照信息对等的原则，采供部门则要在实施订单预测前结合库存及合同签订量给各营销部下发月度可供货源参考意见书，在货源采集上为各营销部提供参考依据。

（四）提升全员素质。作为影响市场预测准确率的四要素之一，一方面要努力提升客户经理和营销人员的素质，加强市场营销理论的学习，提高驾御市场的能力，掌握先进预测工具的使用方法；另一方面要提升零售户的素质，加强对零售户的培培训，将订单预测的知识传授予零售户，提高零售户的科学经营能力。

五、充分考虑节假日及其它因素对预测计划的影响，酌情增减订单计划。

（六）实现信息系统的有效支撑。信息系统的有效支撑是实行订单预测工作的重要保障，营销管理思路改革、客户数据的获得、模拟预测的实现、与客户实现远程互动、预测结果的汇总与分析，都需要信息系统的支撑，信息系统的不稳定将会导致预测体系的停顿。而这个信息系统的支撑，在一定程度上就是要有相应的软件支撑，对此，烟草商业企业应理清思路，对软件公司提出明确的要求。

（七）着力培育品牌，推广《营销策划书》。国家局多次提出订单供货的唯一出发点是培育两个“十多个”，促使有限的资源向“两个十多个”集中配置，可见培育品牌才是重中

之重，品牌集中度的提升也关系到市场预测准确率。为此，我们在试点单位尝试推广了《营销策划书》，《营销策划书》是客户经理市场营销工作的一种实用性工具，目前已成为其对客户进行营销服务工作的核心，也是预测零售户需求的主要依据。它来源于每个客户实际经营状况，反映了市场客观现实，并紧密地结合市场的需求，通过客户经理、市场部、营销中心的层层汇总和分析研究，为公司决策提供了重要依据。在以《营销策划书》为工具从客户角度研究市场的同时，还可以从商品角度研究市场，通过《营销策划书》进行品牌规划、品牌定位、品牌营销、品牌培育、品牌评价，通过它对每个单品进行跟踪分析，准确进行消费群体定位、客户业态定位、地理环境定位。

## 工作计划与业绩篇三

本人于20xx年x月毕业于xxxx大学xxxx专业并获得硕士研究生学位□20xx年x月被聘任为助理工程师职务。毕业至今，一向在xxx工程咨询科技公司xx从事工程咨询工作，主要从事工程项目建议书、项目可行性研究报告、项目资金申请报告、项目节能评估报告等编制工作。

参加工作以来，在上级领导下，政治上坚定，思想上成熟。我把政治上追求与现实中工作结合起来，我把为共产主义奋斗终身的信念从朴素、直观认识在学习、工作中日益上升到自觉、理性的高度，从感性认识上升到了理性认识。在工作中用理论知识武装自己的头脑，指导实践，科学地研究、思考和解决工作中遇到的问题，使自己能够与团体共同提高。在日常工作中能紧紧围绕各项中心工作任务，服从领导的安排，认真完成领导分配的各项工作任务，与同事和睦相处。在工作中，不断加强业务理论知识的学习，能理论联系实际，运用自己所掌握的专业知识结合到实际工作当中，脚踏实地做好本职工作。

- 1、参加编制xx市教育园区建设项目可行性研究报告，贴合项目要求。
- 2、独立编制xxxx有机农业有限公司大中型沼气建设项目可行性研究报告，经过专家评审。
- 3、参加编制xxxx房地产开发有限职责公司xxx宾馆、综合楼固定资产投资项目节能评估报告表，经过专家评审。
- 4、参加编制xxxx公司汽车零部件生产项目可行性研究报告，经过专家评审。
- 5、独立编制xxxx农产品有限公司农副产品深加工残余物及其废弃资源综合利用节能减排项目可行性报告，经过专家评审。

自任助工以来，经过不断的学习与实践，本人在工程项目立项、可行、节能研究等方面已经积累了丰富的经验，具有很高的专业技能和业务水平，工作细心认真，职责心极强，深得公司领导的好评，为公司蓬勃发展做出了的巨大的贡献，完全具备了一名工程师的应有本事、素质和条件。

成绩属于过去，未来仍需努力，今后会不断总结经验，改善不足，并不断学习各种专业知识，加强自己修养，提高业务和管理水平，在未来的人生道路上努力拼搏，勇敢开拓，再铸辉煌，为工程咨询事业灿烂的明天和完美的未来而奉献毕生精力。

## 工作计划与业绩篇四

根据以往的经验之谈，我对年度销售工作计划做了六方面的内容：

铨于网和万维网[www]已经成为世界范围内的“信息高速公路”和电子商务市场的支柱。由于万维网使用者的数量飞速



增长，对于最终用户来说，随着可供使用的主页和网上信息的数量的爆炸性增长，最终用户间的交互性越来越差，传统意义上的交互已经无法满足用户的需求，举一个简单的例子，即使是在世界杯的决赛期间，一个普通的足球迷也很难立刻从网络上找到聊天的对象。用户需要真正意义上的全新的互联网交互协作软件。

“软件名称”以多种便于使用的方式为用户提供了一个交流的平台。

“软件名称”为企业提供了一个发布广告和商用信息的平台。

“软件名称”为最终用户提供一个免费的交互平台，同时又为商业用户提供了一个宣传和销售的渠道。

据数据显示，有超过六百万的互联网用户会成为“软件名称”的潜在最终用户，同时有超过一百万的商业用户会成为“软件名称”的潜在商业用户，而且这个数字还在高速增长，这个数字对任何企业都是极有吸引力的，由于软件和服务对于最终用户来说是完全免费的，而商业用户只需要及其低廉的费用就可以想所有最终用户发布广告信息和商用信息。假设每年平均从每个商业用户获得100rmb的收入，则全部的市场收益将会超过1亿rmb而100rmb的年租对企业是微不足道的。“软件名称”这个项目对于其雇员和投资者来说也一定会盈利。

09年里，以上就是我详细的年度工作计划，以后的工作我会更加严格要求，将软件销售工作提升一个更高的台阶。

## 工作计划与业绩篇五

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

今年对自己有以下要求：

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8、自信是非常重要的，要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 10、为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就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。为公司做出自己最大的贡献。

## 工作计划与业绩篇六

### 我与学尔优的故事

对我来说是人生最重要的一年，放弃了生活了六年的北京，选择回到故乡；也正是在这一年，我完成了人生的一件大事，那就是成家。古人讲究：“先成家，后立业。”我完成了第一件，在婚后的一个月內，我遇到了学尔优。初到学尔优八分校，它刚刚成立，一切都还不那么完善，一切都还不那么成熟，每天只有四个老师和几个学生，但我们乐在其中。

八分校是一个历经沧桑的校区，八分校是一个快速发展的校区，八分校是一个团结的校区。在进入八分校不久后，两名老师离职；半年后，两名主管离职。面对四分五裂的校区和分散的人心，坚守却变得那么难能可贵。

也正是在这个时候，马利来到了八分校，撑起了这片天。

渐渐地我们的教师队伍稳固起来，慢慢地我们的学生多了起来，一切都向着好的方向发展。在这一年的寒假，我和周老师组建了我们的英语学习俱乐部，帮助我们的孩子更加深刻地进行英语学习，娱乐娱教，乐此不疲。不久后，我有了我的小宝宝，开始了我的休假。

但是两年后的今天，当我回归到这个大家庭的时候，它蓬勃发展，成为了锡林浩特最强、最大的一家教育机构。

学尔优第八分校

南文慧

## 我与学尔优教育的故事

记得我才来时，因为教师节没有收到礼物而失望至极。而现在，孩子们见到我绽开的灿烂笑容成为了我最珍贵的礼物。

我喜欢孩子。喜欢小学的孩子，他们天真烂漫。他们真诚纯洁。还记得第一次跟小黄套近乎。我说你属鼠，老师属狗，狗咬耗子多管闲事。他捂着嘴笑了，悄悄地说，老师。狗搞不好是吃屎的吧！留下我在风中凌乱了很久，还是他，考试没考好时，垂头丧气的走进教学部，进了我的教室，抱着我伤心的哭了，我摸着他的头，告诉他继续努力，过了一会，他又开心地笑了，如今小黄已经成了大黄，总会在我们回家是对我们说老师祝你一路顺风，老师很幸运。能分享你成长的喜怒哀乐，也谢谢你你总是用你的纯真善良感动着老师。

我喜欢孩子，喜欢中学的孩子，他们有时乐观善变，有时叛逆暴躁，我有一个小可爱，她会在看见你时，马上冲上来给你一个大大的拥抱，即使是天天见面，那种感觉，开心，满足，得意。在你训斥她时，她也会撅起嘴来跟你生气，甚至有时也会顶上几句，那种感觉，失落，难过，挫败。但是下一次，又是一个大大的拥抱，让所有情绪一扫而光，你看，孩子就是有这样的魔力。

叛逆中的孩子情绪是那么的不可控，面对淘气的小伙子，我一个手无缚鸡之力的女老师又有什么办法呢，毕竟打不过，和妈妈闹情绪了，那我们就做一个有关于母爱的阅读吧，老师让你自己去体会母爱的伟大，走的时候，我跟他说，回去跟妈妈好好说话，他认真地点了点头。我们总是说，他是个孩子，他懂什么！你看，他什么都懂。

人生中会面临很多选择，在我们作选择时，总是在问对还是错，选择学尔优，选择这些孩子是我做的最正确的选择，多幸运啊，看着他们越长越高，看着他们越来越懂事，那种成就感，是别的工作所不能给予我的。

走在这条路上，可能教学的手段会越来越“强硬”，请孩子们理解，那是老师为了让你们能获得更好的成绩不断优化出来的秘籍，反之，老师的心会越来越柔软，因为你们的可贵之处就是你们最真实的样子，也是老师最想为你们保留的东西，希望在你们成长的路上，我既是你们的良师，也是你们的益友。

学尔优第三分校

尹楠楠

学尔优文化在我心中

大学毕业后，我就来到了学尔优，我的主管给我介绍学尔优的企业文化愿景.使命.价值观。我最感兴趣的是使命——为孩子和家长的幸福助力。开始我不懂，怎么给孩子和家长的幸福助力？又不可能给他们买房子买车！况且我家又没矿。后来，经过一年的时间，我慢慢的懂了，因为心里多了两个沉重的词语——责任.使命 肩上担责任，心里有使命。

什么是责任？就是我对自己的.课堂.学生及其他他们的学习成绩和学习能力负责，责任是促使我做好工作的动力，可以把“不可能完成”的任务出色完成，选择了学尔优，成为了教育人，就要担的起这份责任。

使命，我亦理解为信念，就是把知识.良好的学习意识.生活意识传递给每一个人，在他们自己人生的白纸上添加炫目的色彩。

责任心和使命感从哪来？学生中来，学生的成长呼唤着教师的责任心与使命感。教师工作具有很强的示范性，而学生又有一种特殊的向师性，所以面对学生，我们要谨言慎行。孔子曰：其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。当家长把孩子交给我们，就等于把希望寄托在我们每一个人的身上，

要想赢得家长的信任、社会的赞誉、提升自身的价值，就必须在平凡、普通、甚至琐碎的日常工作中的每一个细节中让每一个来学尔优的学子得到成长。

有那么一些人生下来是有使命感的，这些人也许是你，也许是我，我们都在不断的摸索与探寻。但有一点不用寻找那就是在学尔优，我们的使命是——为孩子和家长的幸福助力。

学尔优第十四分校

张丽敏

在学尔优做教育人，我骄傲！

其实在刚接到需要上台演讲的通知时，我的内心是拒绝的，因为当时我的大脑一片空白，但当我真的静下心来想这个演讲题目时，我脑海中跳出来的第一个词就是骄傲！

我的第一个骄傲是我的学生的成绩有所提高，非常清楚的记得我的一个学生从63分提到91分时，当时她眼睛里的喜悦和激动，也非常清晰地感受到他从最开始上课时的怯懦到后来的自信满满！我认为做为教育人的`我们不仅仅是改变了孩子的成绩，同时也改变了他们的精神状态，改变了他们在遇到困难、面对不自信的自己所做的选择。所以，当我意识到我正在参与并有可能影响一个孩子的一生时，我想说我是骄傲的！

我的第二个骄傲是我所在的学尔优正在变得越来越强，曾经有人和我说公司是一个教官，成熟的公司会教会你成熟，而不成熟的公司会教会你成长，来学尔优的一年里，通过一次次的团建和内训活动，我荣幸的见证了它的规章制度越来越完善，它的规模越来越壮大而又精品化，见证了一个个学尔优的教育人们一天天的变得更加职业化！我知道它在改变，变得越来越好，越来越强！这一刻，我想说我是骄傲的！

前路漫长，学尔优刚刚过了它十岁的生日，相信在未来的日子里，学尔优还会有二十岁，三十岁，甚至更多更多的生日，那时，使我们学尔优教育人骄傲的就不仅仅是改变了一个孩子的成绩，而是改变了整个锡盟、甚至整个内蒙的教育环境，就不仅仅是变的越来越大越来越强，而是在全中国做到最大，最强！

## 学尔优第四分校

王智慧

### 我和学尔优教育的故事

，毕业之际，属于大学生的迷茫和失败几乎让我失去信心，就在我对自己的人生价值产生怀疑的时候。是我的一份简历，是学尔优的一个电话，让我有了一份解决困惑的工作——教书育人。

很幸运，我被安排在三分部，担任语文教师一职，如果说学尔优是一个大家庭，那么三分部就是一个小家庭，三分部里的每一位老师都是我最亲的家人。

本就听说社会复杂，职场如战场，所以在心里对就业便有所恐惧。()但是来到学尔优，同事之间的和睦，师生之间的平等，将我对职场的顾虑一扫而尽。在这里，老师是学生的良师益友，我们用最真的感情，最好的方法，来传授最全面的知识。在这里，同事之间是促进彼此进步、成长的手足。大家志同道合，众志成城，培养一个又一个优秀学子是我们的共同目标。

以前我的快乐是成功的做熟一顿饭，完整的读完一本书，及时地写完一篇论文，甚至是闲暇时赢得的一局游戏。现在，陪伴我的是厚厚的学科知识，是一本本汉语字典，是一张张语文试卷，是密密麻麻的教案，更是一个个天真可爱的求学

孩子。从此，我的快乐变了，不再是那些简单的琐事，而是听懂我课后孩子舒展的眉头，是在我指导下完成一篇作文后孩子满意的笑脸，是考试成绩从五十分上升到八十分后孩子兴奋的欢呼声。同时我也多了一些以前不曾有的烦恼，我开始担心自己的知识不够全面，担心自己的教学方法不够纯熟，担心一节课不能让孩子学到更多，所以在课堂上我循循善诱，不断地启发孩子，下课后利用课余时间进行磨课，不断的充实自己，让每一位学生学到更多的知识是我工作的宗旨。

感谢那日清晨自己投出的一份简历，感谢学尔优教育对我的认可。来到这里边是我职业生涯的开始，我会对这份事业付出十二分的努力。用我的热血和汗水浇灌出最美的花朵，愿不负所望，砥砺前行。

学尔优第三分校

武志丽

温暖在我心中

当提到学尔优这三个字的时候，我的内心是温暖的，就是这种温暖牵引着我，让我放下不到俩个月的宝宝回归到学尔优大家庭。

十五分校是在的8月建校，我是在20的12月满怀教学热情的加入十五分校的教学团队，那个时候的十五分校属于建校初期，学生少，师资力量薄弱，我是那一年入职的并且愿意留下来的唯一的教师，可以说这一路走来，我见证了十五分校的成长。

可能你会问我：是什么东西让你坚持留下来的？

是温暖，对，是温暖。



在我入职不到一个月的一天中午，孟庆龄老师和王玉敏老师对我说：闫老师，今天中午你有事儿吗？如果没什么事儿的话，咱们一起吃顿饭吧，那顿饭因为一个写着“闫老师，生日快乐”的生日蛋糕而使我至今记忆犹新，那一天是我入职申请表上填写的生日，虽然我过得是阴历生日，但那个生日因为有关怀而有着特别的意义。在这里，因为有关怀，使我内心充满安全感、存在感和幸福感，那个时候我就告诉自己，学尔优一定是我职业生涯中最好的归宿。

从3月开始，我的学生越来越多，我的课时也越来越多，因为深受学生、家长的认可，以及主管老师的信任，使我的个人价值得以体现，也是从那个时候开始，我的心中有了更强的归属感。直到现在，我一直特别感谢孟老师和王老师，是在她们的带领下，我走进了学尔优这个温暖的大家庭。

因为我们是学尔优教育人，在我们身上都散发着温暖的光芒，先温暖自己，再温暖别人。

学尔优第十五分校

闫玉晓

常怀感恩之心，多做利他之事

人生的意义是什么？人生的目的在哪里？这是困扰很多人的问题。很多人为欲所迷，为欲所困，诚然追求丰衣足食是无可厚非的，但我们要知道主宰人生的两只大手，一只叫做命运，一只叫做福报。做工作也是一样的，只有具备为企业、为员工尽力、豪无私心的目的，才能使企业快速成长，独占鳌头。智老师为我们提出“分享分天下，做一个温暖利他之人”的文化价值观，是因为她没有任何私心杂念是为自己牟利，我们都知道，智老师爱学习，善学习，勤学习，乐于学习，并且会将自己所学之获毫无保留的分享给我们。起初，我并不知道什么是非暴力沟通；不懂得要经营关系；不知道我们是

在做经营，要善于管理；更没有意识到我们肩负着几百组家庭的温饱问题；是智老师不断的分享，一次又一次带入和带出学习，才有了今天站在这里的我，所以，我非常感谢智老师，如果没有她，就没有我们的企业文化，更没有我们今天站在这里践行文化的机会，当然，我也相信爱拼才会赢。

利他思想其实就是勇于奉献自我，小到为干渴路人送水，为邻里做点小事，这些都是利他文化的开花结果。

利他思想也并非与生俱来，他需要我们不断去修炼自我，并教育我们的下一代，其实在帮助别人和关爱他人之时，也纯净了我们的心灵。我们要有这样的思维方式，它是我们的心态和对待人生的态度，那什么是正确的思维方式呢？其实就是积极向上，有建设性，有感恩心，有协调性，善于与人共事，性格开朗，勤奋，知足，不自私，不贪欲等等。

感恩之心是幸福的源泉，在我们的文化指导下，愿我们学尔优教育人勤奋工作，感恩，知足，为企业，为社会，为全人类做出最积极的努力！

学尔优第十一分校

## 工作计划与业绩篇七

时光荏苒，2\_\_年即将结束，新的一年就要到来。回首过去的一年，感慨万千，很感谢\_\_餐饮管理企业再次给我一个充满自我挑战和魅力前景的合作机会，这对我来说是一个很好的工作平台，能带出一批高技术、高素质的厨师队伍是我工作能力地体现，只有努力的工作，拿出好的效益，才能回报企业领导对我的信任。

### 一、关于门店和企业

1、配合企业的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在\_\_年2

月底做好\_\_上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按企业规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及企业适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

4，每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于12次，并每周向企业领导汇报检查工作情况。

5，主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。

6，\_\_下市前准备好\_\_年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据10年的流行趋势增加相应的新品种。

## 二、关于\_\_店

\_\_店在暂停营业半年后于10年三月十八日将以全新的面貌重新开业，鉴于\_\_路的特殊情况，根据企业领导决定，这家店所经营产品将有别于其他几家分店，我们将以三大块为主，辅以其他门店销量较好的原有菜品，以原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住我们的老顾客，一部分店午市生意都很淡，但长寿路由于地理位置特别，我们将配合营运部把午市做好，如：推出简单快捷丰富的套餐和送餐为楼上企业员工服务。厨房作为整家餐厅的核心部门，现将整个计划做下安排。

1，通过对一些和\_\_路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方

针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报企业领导审核！

2，在10年2月底进行厨房人员组建，本着节约人员成本的角度，厨房人员将由外聘主要岗位和其他门店抽调优秀厨房人员组成！外聘人员工资尽量做到和企业现有厨房a级员工一致。

3，菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！

4，了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价。

5，针对\_\_店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

6，在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

## 工作计划与业绩篇八

我是一名在校的会计专业的大学生，之前一直不明白如何去炒股，自从学校开了证券投资这门课程，我学到了许多关于股票的基本概念。

1、要锻炼良好的心里素质。要买卖股票是对人性缺点的最大考验，我们要沉重冷静分析，要有耐性，相信自己的判断力，保持五分乐观七分警觉。在形势不利的时候及时抽身而退。从而最小化降低损失。

2、买股票前，要对各股进行宏观面分析与技术面分析。在选各股时要多关注一些财经新闻，了解国家最近颁布的政策，

选择“利好”股票领域，这对“熊市”里的股票操作尤其重要，因为“熊市”股票波动很大，尤其易受消息面的影响，所以时刻关注财经新闻很重要。不要买自己不熟悉的股票，选择几只股票作为自选股坚持每天观察其走势图，利用k线与成交量，以及macd□bias□kdj等指标进行分析，关心该公司的一切公告信息，运用专业知识判断公司的生产经营状况以及发展前景，再决定是否买进。

能生巧，保证资金安全是盈利的基石。

总之，通过这次模拟炒股，我学到了从理论到实践的运用，巩固了证券投资专业知识，了解到不少上市公司的状况，对整个市场经济也有了更深入的了解，更重要的是培养了关注财经新闻的好习惯。相信只要我保持这样的理念，一定会在真正的股票操纵中如鱼得水的。

## 工作计划与业绩篇九

绩效考核是现代企业管理的重要环节，绩效考核的实施作用关键在于绩效考核结果的应用。绩效考核通常也称为业绩考评，它是考核主体根据岗位工作说明书和绩效考核标准，运用各种科学的方法，针对企业中每个员工所承担的工作、行为的实际效果及其对企业的贡献或价值进行周期性的考核和评价，并将评定结果反馈给员工的过程。它服务于管理和发展两个方面，目的是增强组织的运行效率、提高员工的职业技能、推动组织的良性发展，最终使组织和员工共同受益。

工作绩效是指员工在一定时间、空间等条件下完成某一任务所表现出的工作行为和所取得的工作结果，是员工素质与工作对象、工作条件等相关因素相互作用的结果。绩效改进就是引导员工的绩效朝着管理者所期望的方向努力。对于值得肯定的绩效或行为，管理者应给以正面的强化，鼓励其继续保持并发扬光大；对于必须纠正的行为或绩效，就要给以负面强化，去除某种不愉快的刺激，促进所希望的行为出现。

在执行与管理的过程中，必须依据不同对象和具体情况采取不同程度的强化行为。比如有的人看重物质奖励，就以奖金等为相应刺激物；而有的人看重机会，就可以培训、职务晋升等作为刺激物。这里，正强化比负强化更加有效。而且，考虑到对象的实际能力经验等因素，目标的达成也最好是分阶段性的，不要指望员工能一次获得成功。经过一段时间的激励、强化与指导，员工的绩效就有可能朝着与管理者所期望的方向前进。对于员工每一次的小成功，管理者都应予以表扬与肯定。

绩效的改进从本质上说是促进一些符合期望的行为发生或增加出现的频率，或者减少或消除不期望出现的行为。通过沟通，管理者向员工传递了需要改进绩效的方面，并共同探讨出改进绩效的手段。随后，就应该促使员工用强化的方法来使绩效得以改善。

薪酬奖金是指个人参与企业劳动从企业得到的各种酬劳的总和，包括直接以货币形式支付给员工的劳动报酬和可以转化为货币形式的劳动报酬。而薪酬奖金的分配和调整主要的参考是绩效考核结果，如企业实行的计件工资、销售提成工资、效益工资，都是员工的薪酬奖金直接与绩效考核结果挂钩。

绩效考核为每位员工做出一个考核结论，这个结论不论是描述性的还是可以量化的，都可以为员工的绩效调整、奖金发放提供重要的依据，这也是绩效考核结果一种非常普遍的用途。考核结果对员工本人是公开的，并且获得员工的认同。所以，以它作为依据是非常有说服力的。一般来说，为了增强报酬的激励效果，在员工的报酬体系中有一部分是与绩效挂钩的。对于从事不同性质工作的人，这部分与绩效挂钩的薪酬所占的比例不同。例如，销售人员的报酬中较大的比例是和绩效挂钩的，而行政人员的报酬体系中只有较小的比例和绩效挂钩。

另外，薪资的调整也往往由绩效来决定，如果绩效考核结果说明该员工表现突出，则增加其薪资，企业通常以奖金的形式发给员工，如果该员工表现差，则减少其薪资，至少不增加其薪资。

员工的职务调整包括晋升、降职、调岗，甚至是辞退。影响职务调整的因素是多方面的，甚至领导的人情、喜好都会影响职务调整，但绩效考核的结果是重要的因素，绩效考核的结果会客观地对员工是否合适岗位的工作作客观评价。基于这种评判而进行职务调整，往往会让员工本人和其他员工容易接受和认同。绩效考核的结果经常被用来作为员工职务调整的依据，当员工工作表现突出，绩效考核结果良好，就可以让其承担更多的责任或者对其提升；当员工在某方面的绩效考核结果不尽如人意，很可能是目前所从事的职位不适合他，可以通过降级或调整职务的调整方式，使员工从事更合适的工作。如果员工经过多次的考核和职位调整，都无法达到绩效标准，则可以考虑将其解雇。

员工培训是指企业为开展业务及培育人才的需要，采用各种方式对员工进行有目的、有计划培养和训练的管理活动。其目的是使员工不断地更新知识，开拓技能，改进员工的工作动机、态度和行为，使其适应新的要求，更好地胜任现职工作或担负更高级别的职务，从而促进企业效率的提高和企业目标的实现。员工培训也是很多员工看重的，他们非常希望企业能提供学习与提高的机会。员工的培训和开发要有针对性，即要有效地了解员工的不足和薄弱环节，使培训的内容为员工所急需的知识和技能。而要了解员工的优势和劣势，就要通过员工的绩效考核来获得，绩效考核的结果为员工的培训和开发提供了决策依据。此外，通过绩效考核结果也可以用来判定培训的效果。通过培训，如果绩效有显著提高，则说明培训是有效的；如果绩效变化不大，则可能是培训没有组织好或者员工没有很好地接受培训。