

2023年落实两违工作计划方案(精选8篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

落实两违工作计划方案篇一

一、供应商的选取。

二、账务的清理。

采购是一份繁琐，复杂的工作。同时因为其工作性质关系，对公司产品的成本有直接影响。另外因为相关物资在采购工作的运作过程中不可避免的有退，换，修，废等状况发生，因此务必对每一批物资的采购以及合同执行状况进行台账记录，并且做好跟踪检查，定期盘点。这是本部门的日常工作，目前也一向都在执行着。20xx本部门将进一步对本项工作进行完善。努力做到每笔定单的进行状况都可追溯，可查核。

三、品质保证。

四、成本控制。

20xx年，本部门将在日常工作中进一步提高工作效率。除采购价格等方面的控制外，还将其它方面的成本控制纳入管理优化的范围内，具体方面如办公物品的使用，电脑的使用管理，物资运输费的控制等方面。

五、采购效率采购工作计划书采购工作计划书。

六、异常状况的处理。

因供应商生产潜力的不足，或其它原因引发采购异常时，我部将第一时间知会相关领导并用心应对。同时将对异常状况的发生原因进行分析处理，记录在案；如有必要，将进行法律程序进行公司利益的维护工作。

七、部门之间的协调

独木不成林，采购部做为一个服务性部门，将谨记自己的职责，将一切以公司为重，与公司其它部门分工协作，提高生产效率，降低成本，使公司效益最大化，为公司发展带给助力。

落实两违工作计划方案篇二

1、认真学习，结合本行业特征，制定确实可行的医院发展计划是我们义不容辞的责任。

2、以社会需求、群众满意和医院自身发展的需要为标准，扎实抓好本职工作是统览今年医院工作全局的指导思想。

二、提倡“敬业、爱院、务实、奋进”的八字院训，全面提高员工的人文素质。

1、要提倡“敬业、爱院、务实、奋进”的八字院训，努力营造团结温馨、爱岗敬业、积极向上、务实进取的医院文化氛围。

2、要使广大职工深刻地认识到：人文素质的缺陷已经成为制约医院发展的最大障碍，全面提高员工的人文素质是改善和提高医疗质量的基础和前提。

三、主动适应市场和社会、群众的需求，改变营销观念和服务模式。重塑自身形象，提高医院竞争力。

1、随着经济的发展和社会的文明进步，人们对生命相关行业的服务理念和服务模式，提出了更高的要求，医疗质量的内涵也随之大大地拓展，它不仅局限于疗效和安全问题，而是包括了提供医疗服务的全过程和结果。因此，改变服务模式，把人文关怀贯穿于医疗服务的全过程，应成为医院的主流文化和主流思想。时机成熟时，医院拟设立“客户服务中心”，负责协调病人就诊前、就诊中和就诊后的各项工作。

2、行风整顿建设要调整思路，选准切入点，变被动挨打为主动融入医疗质量监控的全过程，从重塑自身形象，提高医院竞争力的高度去认识问题、解决问题。结合综治和爱卫、创卫工作，努力营造温馨、舒适的医疗诊疗环境。遵纪守法，继续做好计划生育工作，亦是医院今年工作的重要内容。

3、要更新观念，改变营销策略，加强医院的自我宣传，特别是“妇幼保健机构”的宣传、报道工作。要结合妇幼保健机构的职能，选择形式多样的营销策略，让全市人民群众了解我们的工作、技术和服务内容。必要时医院设立“市场营销部”，专门负责此项工作。

四、按“一、三、五、七”构想，扎实推进学科、专业建设，为医院新一轮的发展奠定良好的基础。

1、“一、三、五、七”构想的主要内容是：在三年内几个主要学科的学术水平和危重疑难病号在泉州市区所占的市场份额。其中，小儿外科——一枝独秀，妇产科——三足鼎立，眼科——半壁江山，小儿内科——七分天下。

2、几个特色专业，如儿童保健、哮喘及icu等应充分挖掘潜力，发挥专科优势，为医院新一轮发展寻找新的经济增长点。要积极创造条件开展乳腺外科业务。

3、配合学科建设，相应的辅助医技科室的人才引进及科室业务建设亦要进一步加强，特别是几个新增辅助的医技项目，

要加大宣传力度，在提高疾病确诊率的同时，提高设备的利用率。

五、继续发扬勇于改革、探索、创新的办院作风，力争经济增长保持稳定的势头，使“改革”、“发展”、“稳定”三者达到有机的统一。

1、更继续发扬勇于改革、创新的办院作风，争取在扩大外延服务，盘活卫生资源、改变经营理念、加强成本核算和拉开奖金档次等方面有所突破、有所创新。力争全院年收入增长30%，至少收入总额不少于5200万元。

2、要彻底解决制约医院发展的瓶颈。应多方、积极筹集资金，建设妇外科大楼。工程进度争取年底封顶，并完成外装修。

总之，回首过去，一个专科医院从无到有、从小到大，发展到今天，成绩来之不易，这是全体医护员工共同努力的结晶。如果说要总结一点经验的话，扎实抓好医疗护理质量是我们的“立院之本”；大胆改革、开拓、创新，是我们的“兴院之路”；但是，展望未来，医院发展到一定的规模和格局，基数已逐渐增大，要继续保持原来的增长幅度，有很大的困难。今后的“强院之策”路在何方，值得大家深思和探索。我想，“全面提高员工的人文素质，调动一切积极因素，依靠群众，放手让一切劳动、知识、技术、管理的活力竞相迸发”，是我们的“强院之策”。我们相信，在大家的共同努力下，儿童医院妇幼保健院的未来一定更加灿烂、辉煌！

落实两违工作计划方案篇三

销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化，因此在工作中销售要把握市场命脉。销售工作计划是销售工作顺利进行的保障，作为销售的你知道如何写销售工作计划？你是否在找正准备撰写“酒店销售下半年工作计划落实”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

一、 营销部主要完成工作

1、 会议接待方面

营销部至成立之初，酒店领导就将会议接待的完成情况确立为考核营销部工作的重要指标，为此营销部力求重点突破，全力以赴以确保全年经营目标的完成。营销部克服了人员不足，工作量大，会议场地局限及相关设施设备老化等诸多困难，圆满完成年初制定的11万的经营目标。截止到11月30日，会议的总收入达到177469元(会议场租174100元、横幅及水牌1370元、其它1999元)12月会议收入参照11月估算，全年会议收入有望突破18万(在会议接待量上升的情况下，工商银行全年的会议量相较上年却有较大幅度的减少，共计消费1.5万左右)。这一成绩的取得除了营销部两位成员之间的精诚团结与密切合作之外，离不开酒店所有领导的正确领导与关心，更离不开其他部门同事的大力支持与帮助。

a□由于会议室的桌椅大部分已经破顺，加之原有的桌椅数量也无法满足大型会议的需求，为改变现状添置了80把新的会议椅、10条会议桌、18块新台布。

b□电器方面添置了一组无线话筒、一个投影仪、两个无线路由器

2、 客户的开发与维护

a□ 客户开发：20__年营销部新开发个人和商务公司协议客户30个，与13个协议到期客户续签了协议。重新签订了3家单位的资信协议。新签订5家网络订房公司艺龙网、移动12580、电信118114中国航信、亿客栈等(网络订房这一块，主要的客源还是来自三大巨头即携程、艺龙、同程。20__年1至10月份，酒店通过订房网预订入住的各类房间总数为249间)。

b□ 客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处

于休眠状态的协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点搬迁于是就就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是主观觉得酒店设施设备过于陈旧而放弃合作、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

其次我们将积分兑房的面延伸到棋类牌类，使得长期在棋类牌类消费的宾客也能通过积分兑换的方式获得实惠。截止11月30日，客房棋类牌类发放积分卡240张，积分兑换的客房为129间。给宾客办理积分卡在吸引回头客，稳定客源方面取得一定的效果。

第三个方面就是在符合条件的宾客中，选取部分忠实客户发展成金卡客户。20__年共计发放金卡18张(工行王俊、陈艾云、北科公司陈洪伟等)

3、 旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。四月份开始酒店陆续开始与__旅、__国旅、__国旅合作。截止11月30日，酒店共接待旅行社用房383.5间(旅行社一直实行的17免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(平均房价约为145元/间)

除旅行社外，20__年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(平均房价为199元/间)

二、 营销部在工作中存在的不足

1、 在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩。最突出的例子是失去20__年__市政府采购会议定点单位的资格。主要就是由于没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

2、 与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

3、 新兴市场与新客户的开发力度不够

20__年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到1%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到3.5%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在__酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

新的一年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望又会有忙碌而充实的一年，但是明年再回过头来总结的时候，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望营销部在新的一年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信“天道酬勤”，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家。

市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，它对总经理室进行经营决策，制订营销方案起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。

针对营销部的工作职能，我们制订了市场营销部2021年工作思路：

一、建立酒店营销公关通讯联络网

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，建立灵活的激励营销机制

开拓市场，争取客源。今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善2021年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营

销人员的积极性。营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公

众单位对酒店工作的支持和合作。

2021年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

一、参与酒店经营理念、酒店市场定位

- 1、充分了解酒店各种经营设施、经营项目。
- 2、销售部提出酒店市场定位建议，以报告形式上呈总经理。
- 3、参与酒店各部门价格制定，提出合理建议，以报告形式上呈总经理。

二、市场环境分析

- 1、酒店周边经营环境分析。
- 2、竞争对手情况摸底分析。
- 3、酒店优劣式分析。
- 4、销售目标分析。
- 5、召开市场分析会议，以报表形式将销售部分析的情况告之酒店各经营部门。
- 6、提出合理改进意见，以报告形式上呈总经理。

三、制定销售部岗位职责、规章制度

制定好销售部岗位职责、规章制度，以报告形式上呈总经理批示。

四、制定酒店销售策略、销售部政策与程序

- 1、制定酒店销售策略，以报告形式上呈总经理批示。
- 2、制定销售部政策与程序，以报告形式上呈总经理批示，并分发酒店各职能经营部门。

五、人员培训

- 1、依据酒店员工手册工作计划，酒店及部门的规章制度对员工进行综合素质培训。
- 2、依据总经理批示的销售部政策与程序对员工进行专业技能培训。
- 3、依据酒店的现有情况对员工进行爱岗敬业、团队意识培训。

六、参与建立酒店企业文化

- 1、确立酒店标识。
- 2、制作酒店企业简介。
- 3、制作酒店各种客用印刷品以及客用问询表格。
- 4、参与酒店各部门经营环境的布置。
- 5、参与酒店各部门经营项目的确立，并提出合理建议。

2021年目标市场分析预测

一、市场分析预测

近几年来随着社会的发展、人们的思想提高，旅游业的增加，使得经济发展迅速，目前酒店业在市内十分看好。从市场角

度分析，现在中抵挡酒店市场日趋饱和，高星级酒店在两年内竞争不算激烈，可以从中采用各种应对措施稳定客源。

二、竞争对手分析

对于每个酒店来说，每个同档次的酒店都是自己的竞争对手，甚至某些不同档次的酒店也成为潜在竞争对手，但从目前情况看，在本市的竞争对手的不是在市区的星级酒店，而是附近的几家连锁酒店。连锁酒店都是依照总店的经营模式定位，而不会根据实地的实际情况定位。

三、本酒店竞争能力分析

本酒店的优势：本酒店属于自创酒店使用自己的模式和定位，可根据人们的消费水平自行调价来提高住客率，不用按照连锁酒店的模式给予定价，可根据当地的实际情况(淡、旺季)随时推出活动，打造几间独特的婚房，从这方面就有一定的独占性和排他性。

四、销售模型制定

(1)为使销售过程与销售小组活动的关系正常化，制定顾客发展模型，对顾客进行销售前研究，以收集并预测顾客愿望，分析其销售潜能。

(2)探索和分析其特定需求，进行个性化销售宣传，决定竞争者类型及范围。

(3)制定满足目标顾客需求的明确的协议书，以得到顾客的认同。

(4)实施具体策略营销，尝试添加满足或超越顾客需求的增值产品或服务。

(5)随时追踪监控服务反馈信息，保证顾客满意最大化。

(6)了解时尚趋势，精心研究客户未来需求以保持和扩大伙伴关系。

五、全年本酒店客源预测

全年稳定客源首先是关系户，协议客户，老客户，旅行社，维护新客户。

全年市场定位和目标确定。

1、全年酒店目标

全年我店的主要目标市场应确立为商务市场为主导(包括商务散客、商务会议、)，旅游市场为辅。商务市场的开发，我们必须着力拓展商务会议团队，不但只是附近地区的，而且要把触角发展到其他县、区，提高酒店的知名度和美誉度，把酒店打造成为本市知名商务品牌。保证顾客的忠诚度，为今后的竞争打下基础。

根据淡旺季不同月份、各黄金周制定不同的促销方案，做为各月份工作重点和目标。

一月和二月份：

(1)、加强对春节市场调查，制定春节促销方案和春节团、散预订。

(2)、加强会务促销。

(3)、加强商务促销和协议签订。

三月份：

(1)、加强会务，商务客人促销。

(2)、“五一”黄金周客房销售4月份完成促销及接待方案。

四月份：

(1)、加强会务，商务客人促销。

(2)、加强对五一节市场调查，制定五一节促销方案和五一节团、散预订。

五月份：

(1)、加强旅游促销

(2)、加强商务促销。

六月份：

(1)、加强对“高考房”市场调查，做出高考房促销活动

(2)、加强商务促销。

七、八、九月份

(1)、7、8、9月属于住宿业旺季

(2)、加强宣传力度

十月工作重点：

(1)、加强会议促销。

(2)、加强商务促销和协议签订

十一月、十二月份：

- (1)、加强对春节市场调查。
- (2)、加强会务促销。
- (3)、加强商务促销和协议签订。

全年营销应对策略

2021年是本酒店站稳脚跟、营造知名品牌、保持在本市的地位进行攻关战的最为关键的一年，因此本酒店的营销计划就显得至关重要，现从酒店的实际出发，制定年度营销计划。

1、价格策略

实施“酒店vip”计划策略，通过会员在酒店的频繁消费来提高和稳定酒店的整体收入vip营销是一种会员制营销方式，它以建立会员制为发展导向。

(1)、在观念认识上，利用80/20法则，将顾客占有率和忠诚度放在首位；目标是从酒店特色经营出发，充分挖掘酒店的最大市场潜力。

(2)、在运作策略上，完全以顾客需求为中心，从充分利用好信息资源入手，准确地界定酒店的市场定位，营造酒店经营特色。强化酒店品牌效应，完善激励机制的促销战略；进而通过控制有力、行之有效的电话营销系统，帮助酒店挖掘一批具备高消费能力的忠诚客户群体，也就是为酒店创造80%利润的20%的忠诚客户。

营销特色策略：

降低房价，免费提供停车场，免费接等；与“酒店vip”计划相

结合，采用会员积分制，价格明升暗降，给与一定的让利。

2、销售策略

以内部营销为本：

酒店对员工进行严格的挑选和训练，使新员工学会悉心照料客人的艺术，培养员工的自豪感，把培养忠诚员工、提高员工满意度放在追求品牌忠诚之前，让员工快乐的工作着。

(1)、教导员工要做任何他们能做的事情，全体员工无论谁接到投诉都必须对此投诉负责，直到完满解决为止。

(2)、员工有当场解决问题的权力而不需要请示上级，为了让客人高兴，员工可以离开自己的岗位而不需要请假。

(3)、在表彰杰出员工方面，按效率优先、兼顾公平的原则，根据员工职效进行细分奖项，给各方面有贡献的员工颁发各种相应奖励。

(4)、细分市场体验营销策略，通过重新定位，把目标转向稳定和满足客户各类会的需要上，巩固现有市场占有率和顾客忠诚度，坚决不做多而全的没有重点的抢客工作。

(5)、在细分市场的基础上进行体验营销，做到以下原则：

a□优质的全面质量管理，让客人使用最佳的产品组合。

b□“顾客第一”的经营理念，员工处理个人失误没有大小，使客人从胜利、心理撒谎能够都得到满足。

c□追求服务的零缺陷，为顾客解决能够解决的一切问题。

直接销售策略：

要求每个员工在面对客人时都成为销售人员，而不管其实际的身份，从而加大对顾客的把握度。在实际操作中，如果预定员预定了一位客人决定入住了，我们就给这位预定员奖励，不管这个客人住的是那种类型的房间，也不管他是住一晚还是一个半月。

营销危机补救

- 1、对销售目标和任务要及时进行评估，做到每天一汇报，每周一小结，每月一总结，分析原因，总结经验教训，及时找出原因和研究好对策。
- 2、建立应急机制，有不可抗拒的事件如禽流感、非典等发生时可以从容应对，加强安全卫生检查，树立“安全第一，预防为主”的安全观，在实际操作中，对送来酒店的瓜果、菜蔬禽类进行检疫测试。
- 3、建立一套稳健、公平的管理机制，明确任务，赏罚分明。使营销目标不理想时可以稳定员工，努力创造一流的工作平台环境。

营销预算

全年，工资福利，办公用品，其它，促销及广告，交际费，制服，培训，其它总费用市场营销费用总额。

评估控制

1. 年度计划控制：

由总经理负责，其目的是检查计划指标是否实现，通过进行销售分析、市场占有率分析、费用百分比分析、客户态度分析及其他比率的分析来衡量计划实现的质量。

2. 获利性控制:

由营销控制员负责，通过对产品、销售区、目标市场、销售渠道及预定数等分析以加以控制，检查饭店赢利或亏损情况。

3. 战略性控制:

由营销主管及酒店特派员负责，通过核对营销清单来检查酒店是否抓住最佳营销机会，检查产品、市场、销售总体情况及整体营销活动情况。

光阴似剑，在过去的一年里，在全体同事的共同努力下；在公司领导的全面支持、关心下，本着一切以客户服务为宗旨；以提高企业的知名度和最大利益化为宗旨。通过扎扎实实的努力，圆满地完成了__年的工作。回顾__，在工作期间取得成绩的同时，也发现工作之中的不足之处和问题。

一、成本管理:

(1) 根据店内实际情况营业额结合公司方针，合理配置前厅和厨房人员，节约人员成本，实现一人多岗；一岗多责。

(2) 根据历史营业额进行分析，合理预估采购定单，保证菜肴的新鲜，当天采购的蔬菜、豆制品、肉类、海鲜，努力争取做到零库存，节约成本。

(3) 加强和培养全体员工节约水、电、煤等安全意的意识；

二、菜肴管理:

(1) 每天晚上把回收的菜肴做记录，做合理充分的利用。

(2) 菜肴的验收、菜肴的加工、制作、半成品、成品、促销，成为一个连接线严格控制每一个环节落实到位。

(3)加强菜肴的培训，菜肴创新，菜肴的促销，菜肴的口味，做到同样的原材料做出多种的烹饪方法。

(4)上菜的量要适中，以保证菜肴的色香味俱全;根据店内的实际客流量及时跟踪，在不同时间段出相应的菜肴，让顾客有多种菜肴的选择机会，便于增加营业额。

三、培训计划:

(1)每天早晨履行晨会;晨会时间培训礼貌用语及促销技巧。

(2)每周开管理组会议;总结门店经营情况，及培训结果和培训的进展程度，及时地调整培训计划;便于更好的门店经营管理。

(5)每月主持一次员工大会;传达公司的会议精神，及时效的和员工沟通增加员工与管理组的距离。

四、店面管理;

(2)设备的维护:对使用的工具轻拿轻放，不得野蛮操作，用后及时归位，机器的及时清洗与保养，保证正常运营。

(3)卫生管理:

1》店面卫生:桌椅、玻璃、门窗、死角卫生及时清理保证干净清洁。

2》餐具整洁:用过的餐具及时清洗不能出现有污垢油渍的现象，定期对餐具进行消毒处理。

3》个人卫生:勤剪指甲、勤洗澡、勤换衣服，衣装整洁，不能出现有异味现象。

(4)服务:加强培训员工礼貌用语、促销用语、服务用语。

(5)人员管理：执行公司制度、遵守上下班时间，不得串岗，私自离岗。

“革命尚未成功，同志还需努力，”我相信只有不断的学习，不断的发现，不断的改进，通过坚持不懈地努力，在未来的__年，一定能在工作中取得更好的成绩。

第一、餐厅内部管理方面：

1. 参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。
2. 根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。
3. 制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。
4. 抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。
5. 安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。
6. 至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。
7. 与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

8. 建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品安全，执行五专原则，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电、煤等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9. 抓好餐厅卫生工作和安全工作，执行五专原则，为客人提供舒适、优雅的用餐环境。

第二、营销方面：

1. 利用外卖渠道广为宣传，增加餐厅在本区的知名度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2. 建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，以“抓住老顾客，留住新顾客”为宗旨，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3. 牢牢抓住__的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格 and 高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现中式快餐的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

第三、经营战略：

本餐厅位于周浦镇小上海步行街繁华地段，周围主要以服装店铺为主，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，除特殊天气外，周边相对成熟的餐饮没有多大的竞争力，我们要发扬自己的特点，要集中力量，把中式快餐__的品牌做精做好。

以上是我__周浦店__年度工作总结及__年工作计划，有不足之处，望领导指正！新的一年意味着新的开始，新的起点、新的机遇、新的挑战，新的自我，我们决心再接再厉，更上一层楼。

一、建立酒店营销公关通讯联络网

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福，今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善__年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。 强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，

及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

2021年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

落实两违工作计划方案篇四

我县城乡居民基本医疗保险制度覆盖全县11个乡镇，149个行政村427个村民组，覆盖率100%。城乡居民基本医疗保险参保人数为88211人，完成目标任务的。

近年来在保持基金收支平衡的前提下，逐步提高待遇水平，增加人民群众满意度和幸福感。继续推行“大病补充商业保险制度”，引进多元化、系统化的商业补充保险，切实补充基本医疗保险不足部分，降低老百姓医疗负担，解决老百姓“看病难、看病贵”的问题。

大病保险报销万元，大病商业补充保险报销万元，重大疾病专项补助万元，重大疾病特殊补助万元，医疗救助万元。

（二）加强各级医疗机构医疗服务行为的监管，把控好医保基金的第一防线，确保医保基金安全平稳运行。

落实两违工作计划方案篇五

二、项目概况

6. 预算金额：130万元（最高限价为130万元）

三、采购需求

1、采购项目需要落实的政府采购政策：

1) 鼓励节能政策：在技术、服务等指标同等条件下，优先采购属于国家公布的节能清单中产品。

2) 鼓励环保政策：在性能、技术、服务等指标同等条件下，优先采购国家公布的环保产品清单中的产品。

3) 扶持中小企业政策：评审时小型和微型企业产品享受6%的价格折扣参与评审。__企业视同小型、微型企业。

2、采购标的需满足的数量、技术规格：

数字化x摄影机及配套系统1套，详细参数见招标文件第三章。

3、采购标的实现的功能或目标：用于头颅、脊柱、四肢、胸部、腹部等全身站立位和卧位的数字x线摄影系统，具有移动式平板探测器，可从拍摄床及胸片架中自由切换，并可作自由拍摄。

4、交付时间和地点：交货期40日历天，交货地点为采购人指定地点。

5、采购标的需满足的服务标准、期限：符合国家安全标准，符合rohs绿色标准, 质保期36个月。

6、采购标的的验收标准：合格

四、投标人资格要求

5) 参加政府采购活动前三年内，在经营活动中没有重大违法记录； 6) 法律、行政法规规定的其他条件。

落实两违工作计划方案篇六

自我约束是执行计划最基本的要求，也是很难做到的一点。为了确保学习计划的顺利实施，在实践过程中一定要自我约束。平时可以叫上同桌一起加入行动，互相督促、互相鼓励。如果觉得这个方法不是很方便，也自己可以动手制订一张学习计划表，每天一张表、每周一张表，每完成一项任务就在前边打一个勾，这也便于对自己的约束。一周或两周进行一下学习计划的查验，看看这些学习计划是否都有完成，如果没有完成，应该弄清楚未完成的原因，增长经验，并在下一次适当调整计划。或许有些计划可能低估了自己的能力，本来计划很久，但很快一段时间就完成了。

在这种情况下，要首先确保自己是经过仔细认真玩完成的工作，其次，如果提前完成了指定的计划，距离下一个计划还有一段时间，也不要放松自己，应该对钢材计划的内容进行检查，看看是否有误，若检查无误，便用剩余的时间做一点其他的事情，比如看看书增长课外知识、练习一篇习作，增长自己的写作能力。总之，只要计划是科学合理、符合自己的实际情况的，一旦确定好，就要长期坚持下去，长期落实才能看见成长。

在开始阶段，这些学习计划对于一些基础不是很好的同学是很不友好的，因为这些基础比较差的学生可以完成老师布置的教学任务就已经很辛苦了，还要落实自己的学习计划，所以在开始阶段，这些学生可以自己支配的额时间非常少，可以说是几乎没有。这个时候，就需要占用学生的个人娱乐时间，这可能也是学生落实不了计划，而导致放弃的原因。但是，搜有的学生都在这最艰难的时候放弃了，但是大家都不知道，如果再努力一下，就那么一下，就可以真正的见到了光明。因为如果自己牺牲一点个人休息时间和娱乐时间来完成自己的学习计划，坚持一段时间，你就会发现这些工作没有之前那样棘手了，做起来也会很轻松了。这是因为坚持一段时间后，整体的学习水平会有所提高，学习能力也会有所加强，自然学习起来就会顺手很多，同时最明显的就是学习计划的时间变短了，比原本计划的时间要提前完成。所以，只要在最开始最艰难的时候坚持下来，学习状况一定会有所改善。

有的同学说可以一边听音乐一边学习会提高学习效率，还有的说可以一边跑步一边背英语单词，这些同学的说法都是没有依据的，没有什么科学的研究表明这样做确实会提高学习效率。人的大脑各部分有个部分的分工，有的负责听觉，有些负责视觉，各部分的神经系统可以交替工作。当我们听音乐的时候，我们的听觉系统处于工作状态，但是其他的系统还处于抑制状态，这样如何提高学习效率？对于高中生而言，适当地娱乐很重要，但是要看时间，不可以把娱乐时间和学习混淆，在学习的时候就要做到心无旁骛，否则很很严重地影响学习计划的完成。

要想落实自己的学习计划，学习场所的选择也很重要。首先最基本的要求就是要安静，在自己的家里学习，要尽量避免电视机、家人聊天等声音，尽量要做到认真，不分神。若是在学校，在教室里学习，难避免下课的时候会有同学谈笑、打闹的声音，会影响自己的学习状态。这时可以选择去图书馆。最好远离过道，每次坐在相同的座位，这样也有助于很

快熟悉环境，进入学习状态。准备好自己的学习用品，静下心来，按自己的计划一项一项地完成。

制定学习计划不能要过于心急，不要对自己提出太过于苛刻的要求。如果在开始的时候指定的学习计划太困难，首先就会感到挫败感，失去信心，所以应该从基础开始，从小目标开始，慢慢树立信心。所以要从易到难，根据自己的实际情况进行调整。如果觉得自己的能力，安排的学习时间又比较轻松，这时也可以适当安排一些其他的计划，继续进行学习。若有心情烦躁、学习压力大，学习不进去的情况，这个时候便让自己放松下来，放松一段时间，重新调整学习状态。但是放松要适时，也应该有节制，避免贪玩过度，之前的计划也功亏一篑。

一个学生如果能感到自己学习上与别人有差异，并且希望改变这种学习状况，那他就应该以分秒必争的精神去利用自己的学习时间。一旦合理安排了自己的空余时间，他就会努力去提高学习时间的效率，来增加自己的学习时间，从而使自己掌握的学习主动权越来越大，一个生动活泼的学习局面也就会逐渐到来。

落实两违工作计划方案篇七

坚持^v^理论和“三个代表”重要思想，坚持“安全稳定压倒一切”的安全工作原则，构建“平安宫中、和谐宫中”，按照县教育局有关安全工作的意见”的指示精神和具体要求，加强教育，增加投入，提高防范水平，努力做实做细做好学校安全工作，确保学校师生生命财产安全和保证学校正常的教育教学秩序。

二、 工作目标

力争创建平安校园;学校无重大安全责任事故，学生犯罪率为零。

三、 具体措施

1、 加强学校安全工作的组织领导。

本学期，我校要进一步加强安全工作的组织领导，通过建立学校安全工作领导小组来全面负责学校安全工作的组织领导，要明确校长、分管校长、安全责任人、专用教室(微机室、广播室、实验室等)负责人、班主任的工作职责、任务、要求。要按照平安校园考核要求把每条分解落实到专人，做到安全工作条条有人管，事事有人做。

2、 进一步完善安全工作各项制度，努力推行安全工作全员参与模式。

重新制定完善我校的各项安全管理制度，结合我学校实际和安全工作的新形式、新问题、新要求，突出重点，做好学校的交通、用水、用火、用电、防盗等安全工作。制定学校24小时值班制度，安全隐患月检制度，建立“安全工作日志”，对大的安全隐患下达“安全隐患整改通知书”，加大整改力度。同时，积极宣传，使全体教师都以主人翁的态度参与到学校的安全工作中来，做到人人参与，人人有责，全面落实安全工作全员参与的安全工作新模式。

3、 明确职责，督促落实各项安全工作措施。

建立我校安全工作长效机制，制定学校安全工作制度仅仅是第一步工作。我校要通过安全工作月检制度、安全工作领导小组每月例会制度、教师会议、班会等途径努力做好做实学校安全工作，要经常讲、反复抓，督促各责任人自觉做好自己分管的工作，及时发现问题、及时整改落实。要强调安全工作的法制意识、责任意识。校安全领导小组将与各责任人员签定安全工作责任书，进一步明确责任与分工、权利与义务。

4、进一步加强安全教育，提高安全防范意识。

要做好我校的安全工作，必须要提高全校教职工、全体学生的安全意识和全面掌握安全知识和安全技能，从而能有效地在万一的情况下从容处置，提高应急、应变能力，把事故危害减少到最低程度。

(1) 在升旗仪式上、班会上要把安全工作列为必讲内容；

(2) 组织学生学习《宫集中心学校安全工作预案》；

(3) 本学期出版两期安全主题黑板报；

(4) 本学期出两期有关安全专题的宣传橱窗专栏。

(5) 本学期举行一次全校性的安全知识竞赛。

5、确保经费投入，保证人防、物防、技防到位有效。

学校每年从学校的公用经费中安排一定的安全工作专项资金用于学校安全工作中的人防、物防、技防方面的投入，确保学校人防、物防、技防的到位和有效运转。同时要安排专人加强对学校物防、技防的管理和使用工作。

6、 努力创新学校安全工作，全面提高我校安全工作水平。

我校安全工作要紧跟社会形势的发展，面对新情况、新问题要用发展的眼光开展我校安全工作，积极寻求新的思路和方法将学校安全工作做细、做实。同时更加注重安全工作的台账收集工作，提高有关安全工作的政策水平和努力提高学校安全工作业务水平，确保学校__年—__学年第二学期安全工作目标的完成。

四、本学期安全重点工作

- 1、加强校安全工作领导小组建设。
- 2、健全规章制度，完善安全管理责任，明确工作职责，严格执行有关规章制度。并经常学习有关安全管理、安全上岗方面的知识。
- 3、定期和不定期检查各类安全设施，加强对重点场所的管理。
- 4、经常开展各类安全教育活动，使师生增强安全工作观念。经常利用广播、板报对学生和家长进行安全教育。
- 5、加强校超市的管理，严格食品卫生，经常检查、督促，提出具体要求，确保学生饮食安全。
- 6、经常检查电器电路，杜绝火灾隐患。防止触电、火灾等事故。组织义务消防队员进行灭火演练和培训。组织学生进行学生消防疏散演练。
- 7、进一步配备消防设备，加强硬件建设。
- 8、加强学生的交通安全教育。
- 9、加强夏季学生的安全教育，严禁学生私自下河游泳。做好住宿生的安全管理工作。
- 10、做好危险化学品药品的保管和使用。
- 11、加强对留守学生的安全教育，建立留守学生及校内外住宿生的档案。

落实两违工作计划方案篇八

为提升丰县支行履职能力，在上级行绩效考核工作中的再取佳绩，支行结合实际情况，制定了20__年度工作目标：争创

中心支行优秀单位。20__年支行工作思路：夯实基础、强化管理、推进创新、提升能力、促进和谐、再上台阶。现将2016年度工作计划印发，请落实执行，并根据上级部署及时调整。

一、贯彻落实适度宽松的货币政策，进一步增强货币政策的针对性和灵活性

强化窗口指导和信贷政策引导，推动货币信贷总量持续均衡增长。紧紧围绕“做大总量促增长，调优结构促转型，普惠民生促消费”的货币政策传导思路，着力提高执行适度宽松货币政策的针对性与灵活性，巩固20__年信贷投放优势，确保20__年贷款增速位居全市前列。制定印发《20__年丰县信贷工作指导意见》，督促金融机构积极改进信贷支持方式，完善信贷服务功能，加快信贷产品创新步伐，合理安排信贷总量及投放进度，有效满足实体经济的合理信贷需求。引导金融机构全面准确执行适度宽松货币政策，避免出现信贷投放大起大落，增强金融支持经济发展的均衡性和可持续性。不定期召开银行行长联席会议、金融工作座谈会、金融形势分析会，走访金融机构，宣传货币信贷政策，了解政策执行情况；定期向县领导反映金融运行情况，及时反馈县领导关注事宜，提出有关热点难点问题的解决措施和建议。

进一步调整优化信贷结构，促进地方经济转型升级。一是大力支持重点项目建设。加强与经济综合部门的配合，根据县政府20__年重大项目安排，积极组织金融机构实施对接，努力满足重点项目的资金需求。二是大力支持中小企业发展。继续贯彻落实中小企业金融顾问制度，组织举办丰县融资知识培训，促进中小企业融资能力不断提升；组织召开银行与担保公司合作推进会，助推银保深入合作。三是大力支持农业产业化。进一步强化对“三农”的信贷支持力度，充分发挥有区别的存款准备金率和信贷政策“三农”导向效果评估的激励推动作用，推动金融资源向“三农”倾斜。积极引导有条件的农民专业合作社开展内部信用合作，支持农发行和邮

储银行进一步拓展支农领域，增加涉农信贷投放。加强与劳动保障、团县委、妇联等单位的合作，积极推动金融机构做好下岗失业人员小额担保贷款、大学生和妇女创业担保贷款以及助学贷款的组织发放工作，发挥好金融对民生的普惠作用。

二、切实维护辖内金融稳定，进一步优化金融生态环境

继续以金融风险监测、评估和预警为中心，不断加强风险监测预警体系建设。密切关注信贷集中度偏高、存贷款期限错配、资产价格过快上涨等经济金融领域潜在风险及其对金融稳定的影响，修订完善辖区金融风险应急预案，积极配合地方政府和金融办，依法妥善处理各类金融突发事件。继续完善工作协调和信息共享机制，扎实做好金融稳定基础工作。在现行的金融风险监测季度例会基础上，建立人民银行、经贸委和公安局金融风险(案件)情况通气会制度。与县综治委配合，将平安金融创建工作引向深入。优化金融生态环境建设，力保江苏省第三批金融生态达标县申报、验收成功。

加强金融监管，整合监管资源，提高监管效能。成立现场综合检查领导小组，建立现场综合检查动态人员动态库。加大对金融机构信贷资金政策、利率政策、金融统计、支付结算、反洗钱帐户管理、国库业务代理、现金管理和人民币收付业务等方面现场检查力度，规范金融机构业务经营行为，提高人民银行行政执法的公正性和依法行政规范性、严肃性。

组织实施对丰县农村信用社专项央行票据兑付后改革成果评估，促使地方法人机构改革取得实效。继续推动辖内金融改革，增强金融业发展后劲。加强对村镇银行、小额贷款公司和农民资金互助社等新型农村金融组织的监测。提请县政府着力解决农信社高额不良贷款的化解问题，壮大其经营实力，提升服务“三农”水平。关注涉及土地、税收、财政等各个领域的改革可能对金融机构和金融稳定产生的影响。按照上级行统一部署，开展辖区金融机构执行人民银行政策情况总

体评价工作，增强金融机构执行央行决策的自觉性。

三、创新金融服务手段，进一步提升金融服务水平

强化金融统计和调研工作。加强金融机构统计工作管理，提高统计数据质量。充分挖掘利用制度性经济调查的信息，有条件、分步骤地拓展调查渠道和领域，发挥经济调查在形势分析判断中的有效作用。认真学习调研分析的方法和技术，着力提高调研分析工作的科学性和前瞻性。善于借助多方力量，及时发现丰县经济金融运行中的重点、热点、难点和苗头性问题，多角度开展调研，为地方政府和上级行提供更多有一定参考价值的调研报告和信息反馈。

加快推进现代支付系统建设。深入推进农村地区支付结算“快通工程”，着力提高农村支付结算服务水平，满足农村多层次的支付结算需求。全面展开集中代收付业务，为政府、企事业单位及社会公众提供更加快捷的支付结算服务。加强会计核算日常管理，进一步规范业务操作。进一步加强银行账户管理，认真落实账户实名制。加强对商业银行的支付业务管理和系统运行监督，及时通报、纠正系统运行中存在的问题，降低支付清算风险。完善银行卡业务市场管理，严厉打击银行卡违法犯罪，推动银行卡产业健康发展。