

最新剧院工作总结与计划(通用5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？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。

剧院工作总结与计划篇一

__年，我们在公司领导的指导与大力支持下，按照公司的工作要求，本着“您的满意，是我们永远的追求”的物业服务宗旨，“以人为本，以客为尊，以诚为源，以质为先”的公司管理理念，以“上水平，创效益，树品牌”作为公司的发展目标，“服务第一、客户至上”作为每一位员工的信条。经过部门全体员工的共同努力，开展了一系列的优质服务工作，在此对一年的工作做以简要总结。总结经验和教训，找出不足，为__年的工作打好基础。

1. 人员管理

保洁实行夜班后，员工情绪波动，开展工作十分困难，为此和员工多方面沟通，稳定员工情绪，没有影响到工作质量。根据各岗位工作需求情况，重点加强了人员的合理配置和工作负荷量之考核，实际运作特点和要求，调整了班次和值班时间，在不增加人员的情况下，基本满足了保洁的运行要求。

现有人员14人，本年度共有9人离职和调职()

其中1人调职到库区，8人离职。

2. 培训

对新入职保洁人员进行了清洁理论培训并针对不同岗位进行实际操作培训，使保洁员掌握保洁工作知识，达到写字楼保

洁工作的要求。

在对保洁员进行《保洁工作手册》培训的前提下，结合工作中的实际情况着重了以下培训：清洁剂的分类和使用，清洁程序，清洁不锈钢饰物，家具的清洁，清洁烟灰盅，清洁壁纸，电梯的清洁保养，锈的处理。

加强了员工考核制度的培训，创优和有关贯标知识的培训，建立了员工工作的责任心，目前员工已经能够努力工作并按规定标准完成，但在遵守工作纪律，行为举止等细节方面还需监督管理，下一步将加强这方面培训并使之成为习惯。

经过不断的培训与磨合，保洁员工已适应现有管理模式和工作程序，人员基本稳定。

3. 保洁工作模式方面

在集团公司领导指导下实行“无人清洁”，“本色清洁”取得了良好的效果。

在原有的白班基础上分成两个班次，主要清洁工作放在夜班进行。在实施“无人清洁”的同时为保证卫生质量，加强了保洁巡查清洁频率。现有人员配置7f-16f一名保洁员基本能够达到将随时产生的卫生问题在30分钟内解决，但在高峰期11f16f经常存在1小时保洁员无法进入男卫生间现象，导致卫生间较脏。

在“本色清洁”方面加强清洁频率，将原来的固定的计划清洁改为现在的随时清洁，发现污脏立即清洁，恢复原有本色，取得了较好的效果，但清洁成本有所增加。近一时期因二建施工和市政道路施工，整体环境灰尘较大，虽然加强了清洁但整体卫生状况没有达到要求，而且清洁成本有所增加，随着施工的结束将进行彻底清洁，以达到卫生标准。

在保证电梯地毯卫生达到标准的要求，每20分钟吸尘一次。

(1) 完成了保洁人员编制及工作模式的及时修订

(2) 完成对大厦公共区域卫生日常维护工作。

(3) 完成对新入驻楼层的开荒工作。

(4) 完成大厦石材晶硬处理，地毯保养工作。

(5) 完成大厦垃圾的清运工作。[]

(6) 完成大厦外墙的2次清洗。

(7) 完成外围地面冲刷工作。

(8) 对b1车场每月两次的清洗工作。(不负责日常保洁工作)

(9) 完成特约清洁服务。库区石材地面2次晶面处理和地毯，床头，沙发的清洗工作。3楼地毯的清洗工作。

为配合“绿色幼儿园”的创建，把环保教育深入日常生活中，同时针对托班幼儿年龄特点，我制订了本学期的环保教育计划。

主题：幼儿环保意识的培养

目标：

1. 激发幼儿热爱自然，有初步好奇心和环境责任感，并有初步的环境保护的意识。

2. 明确要动手动脑去探究身边的环保。

3. 能在教师带领下，通过变废为宝的活动增强环保意识，体

验环保活动的乐趣。

具体内容：

主题：幼儿环保意识的培养

每月主题具体内容

三月“环保”意识的形成

1. 安排环保课，让幼儿接受“环抱”概念。
2. 利用家长园地，向家长宣传本班环保计划和进行内容。
3. 请家长配合，在日常生活中帮助幼儿巩固“环保”概念。

四月收集废旧物品

1. 开展“废旧物的收集”活动，教师准备：环保箱。
2. 教师帮助幼儿对收集的物品进行一下筛选和分类。
3. 继续进行环保教育课的学习。

五月废物变宝活动(一)

1. 纸板画——鼓励幼儿在收集来的硬纸板上进行作画，教师帮助幼儿完善纸板的形状、边框等。
2. 牛奶盒的妙用——将收集的牛奶盒进行装饰，做成：房子、提琴等。
3. 塑料袋娃娃——教师提供娃娃的五官，幼儿负责装饰，将塑料袋变成有趣的娃娃脸。

六月废物变宝活动(二)

1. 空铁桶变宝——将空的牛奶桶、肉松桶通过装饰做成装饰物、高跷、打击乐器等。
2. 快餐盒的功用——将快餐盒制作成动物脸，举行一个动物化妆会。
3. 酸奶瓶哑铃——将空的酸奶瓶灌上红豆，教师帮助封口，做成哑铃。

一是认真落实市区政府关于“绿满西安、花映古城，三年植绿大行动”第二轮大植绿活动的部署，抓住明年春季的有力时机，挖掘一批有立体绿化潜力的建筑，实施桥体、墙面、屋顶垂直绿化。积极创建园林化单位(居住区)，开展社会认建认养活动，形成全社会爱绿、护绿、增绿的良好风气。组织专业队伍，栽植胸径20—30公分的大树200株，在友谊东路增加绿量10000平方米，设置1000余米的护栏。

- 1、加强保洁工具配备。对在问题较多背街小巷作业的保洁员，配备装载容量更大、机动性更强的三轮车作为垃圾清运工具，减轻保洁员的劳动强度，促进垃圾转运速度加快。
- 2、适当增加保洁员人数，减少人均作业面积，改全天一班制作业为2块责任区3人轮换作业，实现对背街小巷的精扫细保。
- 3、针对背街小巷独特的地域环境，开展技术比武活动，提高保洁员的工作效率。
- 4、加强沟通协调，与执法部门联合起来，全力清理占道经营、马路摊点，从源头上减少卫生问题出现。
- 5、利用背街小巷所处城中村拆迁改造的机会，就近新建垃圾压缩站。缩短垃圾转运距离，减轻垃圾转运强度，缓解垃圾

转运压力。

三是做好保洁员队伍的稳定工作。随着我区城中村、棚户区拆迁改造的完成，保洁员租房压力和生活成本逐渐加大，人员流失严重。部分较为年富力强的保洁员转从其它行业。剩下的保洁员，或流向生活成本较低的郊区从事保洁工作，或流向辖区驻地单位从事强度较小的楼内作业保洁。留下多为年老体弱的保洁员，也因为在郊区租房，睡眠得不到保障而影响了保洁质量。这些问题已经对我区市容工作造成严重影响，形势严峻且有进一步恶化趋势。__年，我局将加强与区劳动部门沟通协调，争取将剩余的1200名保洁员转为公益性岗位，变一种途径来提高他们的工资待遇，并在区政府已经批准同意进行保洁员公寓建设资金补贴的情况下，鼓励街办见缝插针式的建设保洁员公寓，以此作为稳定保洁员队伍的有效手段，吸进较为年富力强的的人员参加到保洁队伍中来。

一、健全机构，加强领导

成立了以园长为组长，全体教职工为成员的卫生工作小组。建立健全了各项卫生保健制度，完善了突发卫生公共事件等预案。层层签订了目标责任书，强化其安全意识。

1、注重环境卫生的净化、美化、优化。始终保持天天一扫，压滤机滤布每周一大扫，认真搞好卫生保洁工作、消毒工作、做好灭“四害”工作，确保一方净土。

2、广泛宣传，强化观念。充分利用广播、专栏、黑板报、讲座等多种形式向全体师生员工及家长宣传卫生保健知识，丰富师生医学意识，增强其卫生意识。

3、切实做好预防接种工作。认真坚持晨检制度、体格检查制度，组织幼儿、教师做好全面检查，作好幼儿预防接种工作，滤布杜绝流行性疾病的发生。

5、注重幼儿营养摄入，确保幼儿健康成长。改善点心质量、数量，制定幼儿食谱，并对食品卫生进行严格的检查把关，排除可能存在的食品安全隐患，为孩子健康成长提供坚实的保障。

一、组织

幼儿园决定建立卫生工作管理委员会，组长由郑玉琴担任，副组长由陈玲玲担任，组员有童爱霞、李小如。

二、职责

1、郑玉琴负责领导统筹全园的环境卫生工作，负责划分各处各班的卫生区域，抽查卫生工作。

2、陈玲玲负责制定全园的卫生工作计划并负责布置检查，督促各处各班卫生工作以及评比总结工作。

三、措施

1、加强思想教育，让人人知道卫生工作的重要性，知道卫生工作是精神文明建设和物质文明建设均不可缺少的条件。

2、划分清洁做到卫生工作没有死角。

3、做到卫生工作层层有计划、有布置、有检查、有总结评比，并落实到人。

4、把个人卫生列为个人评优，班级评优，单位评优的重要条件。

5、环境美化工作选派专人负责，并教育大家爱护幼儿园一草一木，使幼儿园一年四季保持常绿，能见到不同的花开。

6、成立幼儿常见病传染病卫生领导小组。

四、卫生制度

1、从讲卫生，要求穿戴整洁，不留长发、勤洗脸、洗脚、洗头、洗澡、早晚刷牙，喝水用自己的杯，不随地吐痰，不随地仍纸屑、果皮、大小便入厕。

2、饮食必须要卫生，厨房餐具要每天消毒，炊事人员和医务人员在上班时间穿戴工作服和工作帽，保教人员包括炊事员持健康证才能上岗。

手术室是医院对病人实施手术治疗、检查、诊断，并承担抢救工作的重要场所，起洁净，无菌及环境安静要求严格，洁净手术室是由净化空调系统保证手术室的洁净度，但前提必须是洁净的，保洁员是手术室工作人员一个重要的组成部分，承担着手术室的卫生清洁工作，她们的工作质量直接影响手术室的工作质量，更重要的是保洁员对手术室医院感染的预防和控制产生直接的影响，重视对保洁人员的管理将对控制医院感染工作发挥积极作用。

一、岗前培训：

由手术室专业人员负责进行培训，重点学习科室有关制度及相关职责，掌握和了解手卫生知识、消毒隔离、防护用具的使用。培训时间根据接受能力，采用通俗易懂的语言，有浅入深，循序渐进，新入科的保洁员有护士长面试，了解身体和家庭情况，介绍手术室环境，保洁工作制度的要求，双方满意后，试用一周，结合工作实际实地观摩及保洁卫生操作培训。

二、卫生清洁培训：

保洁员的工作以清洁为主，讲解清洁的重要性和必要性，以及抹布、拖把的浸泡、消毒方法。每日晨湿拭擦拭手术间的无影灯、手术床、器械台、吊塔上的各种仪器及壁柜表面等，

每周对手术间的四壁及室内各种物品表面用清洁剂进行擦拭，凡进入洁净区的物品、仪器设备在进入前均应拆除外包装，擦拭干净后进入，接送病人的交换车每日清洁，整理术后医用垃圾，应与医疗废物管理人员进行交接签字，在规定的区域内清洗抹布、拖把。

三、医院感染控制培训：

首先，强化保洁员洗手意识，正确指导洗手方法，切断交叉感染传播途径。其次，做好个人防护，预防职业暴露的培训，接触病人的血液、体液、分泌物和排泄物是要戴手套，发生职业暴露后及时报告并做好应急处理。第三，培训对医疗废弃物的处理，医用垃圾和生活垃圾分别放置指定的地方做好登记交接。第四，对洁净手术部消毒隔离制度的培训。

剧院工作总结与计划篇二

2、每个副部长负责带领几名干事开展工作，减轻了部长下通知的压力，另一方面提高了办事效率，防止工作中的重复现象。真正做到工作快捷有序。

3、每次例会中，尽量让干事有更多的发言权，营造一种轻松、和谐的氛围。尽量让他们发表好的意见，好的观点，并且从中观察他们的各方面能力，再加以培养。

4、文艺部成员须按照时间表的安排，按时值班。防止无组织无纪律的情况出现。

5、加强文艺部的自我宣传和信息发布的及时性，加强与其他部门的交流，积极配合其他部门开展工作，共同完成研究生会的各项工作。

6、在工作中不断发现问题，总结经验，完善自己，以积极向上的心度面对新问题，加强团队合作精神，各尽其责，落实

工作，努力开创文艺部工作的新局面。

剧院工作总结与计划篇三

根据目前的公司产品理念及价位，首先必须给产品定好方位，一个好的方向才能确保公司产品的良性发展，前面市场分析里面介绍了市场竞争力的转变，红酒行业终端市场已经开始转变成为厂家竞争的主要战场，红酒连锁店的扩张就是一个明显的例子。厂家要想在这部分市场站住脚，必须在服务与革新上有突破。鉴于公司现在的情况，我建议采取阶梯分散式开拓方法，所谓阶梯分散式开拓方法，就是区域先样板店后分散店，以点带面的形式开拓市场。在开拓市场的过程中方向是第一要素，方法是第二要素，这二者不可分离，必须有力结合才开拓出适合公司发展的市场。

二、产品销售

根据公司与店的具体情况制定年销售任务，月销售任务，再根据市场的具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务，并在销售完成任务的基础上，提高销售业绩。对与完不成的店面，要进行总结和及时的调整。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展不同阶段各种促销活动，制定合理有效的奖罚制度及激励方案(此项根据市场情况及时间段的实际情况进行。销售旺季针对红酒连锁专卖店实施力度较大的销售促进活动，强势推进终端市场销售。

三、客户管理及维护

针对现有的终端连锁店和代理商客户进行有效管理及关系维护，对每一个连锁店客户及代理商客户建立客户档案，了解销售情况及实力情况，进行公司的企业文化和公司产品知识理念的不定期有计划的传播，在旺季结束后和旺季来临前更

要加大力度传播。了解代理商及连锁店经销商负责人的基本情况并建档进行定期拜访，相互沟通，制定销售计划及促销方案。

四、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20__年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广促销活动，促进品牌的知晓度，培养品牌使用频率和品牌忠诚度，通过电视、杂志、报纸、网络、户外宣传渠道策划一些投入成本较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。再有可能的情况下与各个连锁客户联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

五、终端布置

终端销售渠道网点的建立普及会大量增加，根据此种情况设计部必须随时、随地积极配合销售业务部门的工作，积极配合连锁店店面和店中柜公司产品形象的建设，进行统一、整齐、合理、规范的产品形象陈列，可按公司统一标准。积极针对终端促销、培训定期安排上岗及上样跟踪和销售补进工作。有公司具体负责人负责制定终端布置标准。

六、促销活动的策划及执行

促销活动的策划与执行主要是在销售中进行，提升产品淡旺季的销售量，促进公司产品的市场占有率。第一严格执行公司的销售促销活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促销活动，灵活策划调整一些销售促销活动。主要思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品及市场资源优势，突出活动重点的策划优势与劣势。

红酒品牌的竞争在有些人看来依旧是浅显的广告战、价格战、

渠道战等等，但是他们忘记了企业运营的本质。不论一个企业的资金实力有多强也不论他的资源有多深厚，那一切资源的操纵者始终是人！红酒行业这些年一直追求服务的差异化，那么一个好的销售团队更是必不可少，传统的团队建设让很多企业精疲力竭，而且并没有发挥出团队的作用，拥有一个有出色的团队在未来的红酒竞争中才能够真正地决定企业的兴衰。

团队建设：好团队是能让每一位队员都有归属感，而归属感的两大要素：一是要能在团队里面成长，二是能跟随团队有一份好的收入。具备这两点之后建立团队就要考虑到人力的合理利用，乱用不仅造成公司资源浪费，而且会影响到团队的成长与凝聚力。

剧院工作总结与计划篇四

1、做好人员需求情况的分析和汇总，并展开相应招聘工作，确保人才库有适当人才储备。其中操作工要进行常年招聘，而物资供应部核价员、工艺部工艺师、销售部外贸部长助理、万胜公司机修工等岗位要进行现场招聘和网络招聘相结合的形式。

3、做好对在职人员，尤其是大中专院校毕业学生、实习生等一线人员的考核跟进工作，以利于人才储备和培养，并将考核结果一次性于7月1日汇报洪部长。考核标准：上岗能力、储备能力、境界能力；考核方法：现场个人考核、直接管理者评述、车间（部门）领导咨询。

6、做好财务部、审计部所需材料准备工作；

7、做好工会所需资料准备工作；

8、做好在职人员的档案和社保管理工作；

9、做好就每日人力资源主要工作向洪部长汇报之工作；

10、 加强对专业知识的学习；

一、人力资源规划

1) 在企业战略指导下调整制作人力资源架构图□xx年12月份完成。

2) 对现有核心员工进行整体素质测评，确定员工的整体素质情况，配合岗位素质模型确定其待成长的方面□xx年3月份完成。

3) 对现有核心员工的成本等做出评估并进一步做出xx年整体规划图。

4) 实施具体规划。

xx年的规划困难在xx年仍然存在，所以引进先进的测评系统变得极为重要。测评系统并不能作为的参考，但是测评系统可以在很大程度上对于现代管理者所缺的素质做出指导，在很大程度上给人力资源规划提供参考。

二、招聘选拔

已经用于实施的技术及工具：

1、测评软件，为招聘人员的素质评估提供了基础依据，但是由于测评工具落后而且模块甚少分析过于简单，对招聘的参考意义不大。

2、结构化面试□xx年已经开始操作结构化面试的题目设计且在日常招聘中已经注意面试分模块进行考察但对不同岗位员工的需求素质类型还不够明晰。素质模型的建立需要基于各

个部门的支持，各岗位所需求的素质是不相同的，在建立素质模型时，各个部门的负责人及各岗位的核心员工起最重要的作用。

3、招聘风险防范：应用了“取证”但操作并不规范，因此本部门专门基于此做了一次专业考试，加强了“取证”环节操作的科学性和专业性。

4、校园宣讲□xx年实施了一次，但宣讲是由董事长进行的，由于不是专场招聘宣讲所以招聘效果并不乐观□xx年正式启动校园招聘，补充公司新鲜血液，并为部分岗位提供梯队人选。

5、招聘的团队性：历年来的招聘都是首次面试由人力资源部人员进行的，现在仍然如此，这样做的缺点是技术性不能完全保障、浪费招聘时间、耽误招聘进度，因为人员到位的及时性是考核招聘专员能力的重要项目。

6、各部门招聘的计划性：现行状况为招聘计划随报随招，招聘人员没有具体的规定期限，全年计划性不强。导致招聘专员一天到晚的忙碌但不见成效。

1、全面实施结构化面试，提高招聘选拔专业度，专业度直接反应企业的正规化程度，也直接影响招聘效果和企业美誉度，所以在xx年，人力资源要成为公司宣传的另一个强有力的窗口，为树立良好公司形象作出贡献。

2、增加招聘专员，培养人力资源部第二梯队。

3、提升素质模型建设力度，广泛引起重视，在xx年上半年全面建立完毕各部门主要岗位素质模型，为招聘选拔坚实基础。

4、引入新的测评软件，加强新员工入职测评力度，全面配合结构化面试工作，提升招聘选拔工作整体科学性 & 专业度。

5、在各部门均培训一至二位招聘人员，参与人力资源日常面试工作，加强招聘的合作性，提高招聘效率。

6、提高招聘计划的规划性：导致这方面欠缺的有两个原因，一是公司的战略指标在各部门负责人内心并未扎根，各部门负责人没有强烈的人员与战略挂钩的思想意识，二是各部门负责人对人员与工作的匹配度了解不够深入，或者说并不是很懂得对自己本部门人员该如何分工更能提高效率、提高员工满意度，所以在明年人力资源部要安排一场针对各部门负责人的专门培训，主要适用于提高各部门负责人战略分解能力。至于第二点，由于人力资源部在xx年就完善了职位说明书体系，对各部门负责人的整体工作会有更多的指导意义，也对人员的招聘数量和梯队组成有更多的帮助。

7、其他专业性工作的加强：重视并把“取证”工作落实到位。由于公司及行业的特殊性，要求人力资源部对员工的背景把握要比较到位，一方面我们要做到专业的“取证”，另一方面，在做到“取证”到位的基础上还要做到，复合取证，了解到员工更加丰富的个人信息并作为档案处理。

启动校园宣讲，加强校园招聘，储备优秀应届毕业生。

三、培训与开发

经过xx年的运转，培训已经实现了阶梯明确、成本费用有据可依、培训有评估，估后有跟踪。xx年在修订培训制度时更多的注重了不同职位层级的职员应该接受不同的培训内容，以便于个人阶段化的需求和阶段性的提升。所以xx年拟定的培训制度上有清晰的阶段性培训项目。区分了新晋升主管和中高阶主管各自不同的需求，在成本费用控制上，人力资源部全面接管了培训，原来培训了扣款有障碍，全年培训费用使用状况不清晰的情况得到了改善。训后评估的问题在xx年也得到了落实。xx年及以前的评估仅限于制度或者口号上，从xx

年开始，外训后均有总结，内训后均有考试，提高了培训效果，目前还有待加强的是培训后的知识在实践中的运用管理。

- 1、培训体系化运作，建立基于胜任力的培训体系。
- 2、建立内部培训师体制。
- 3、培训评估到位，跟踪及时。
- 4、培训阶梯化。

首先谈培训体系化运作。培训管理体系和绩效管理体系一样，是全员参与式的，与绩效管理的考核并不是绩效管理的全部而只是一个点一样，培训的安排、实施、评估都仅仅只是培训体系的点而已，从胜任力模型的建立、培训体系的设计、培训过程中的管控与把握到培训后的跟踪与落实使用等一系列的行为组成培训管理体系。

提到培训体系化运作，首先得提到胜任力模型的建立，也就是素质模型的建立，因为在招聘选拔模块谈到过，这里不再细谈。

根据胜任力模型，每个岗位对素质要求是不同的，这样就形成了不同的岗位相对应的培训内容，根据相对应的培训内容结合该岗位现有人员的素质现状针对薄弱环节进行培训，并与受训人及受训人的领导达成培养意向，人力资源部根据受训人接受培训状况及训后情况与其领导对接，对接情况计入绩效考核。这样一来，培训就真正实现了管理而不仅仅是培训而已。

根据整体情况，预计明年下半年自7月份开始可实施全面培训管理。

- 1) 落实内部培训师需要参与哪些模块的培训，及目前可以由

内部培训师讲授的课程是哪些。

- 2) 完善内部培训师制度，现有的培训制度上有提到关于内部培训如何奖励的问题，但激励作用并不明显，其次内部培训师并未专业化运作，没有相应的详细考核制度。如果建立内部培训师体制，就必须先完善制度。这项工作预计3月份完成。
- 3) 全公司范围内通告招聘内部培训师。预计4月份完成。
- 4) 长期培养并培训内部培训师，给其良好的成长氛围和成长协助。
- 5) 对内部培训师的进行单项和多项考核及年度考核、选优、表彰。
- 6) 预计xx年可实现内部培训师聘任制。

再次谈培训评估到位，跟踪及时。前面谈到培训管理体系与考核管理体系一样是全面管理、全员参与的，所以培训评估不是仅仅由人力资源部门进行，更多的是由各部门进行并长期监督。那么，如何实现培训的良好互动就成为亟待解决的问题。

为解决培训管理中人力资源与其他部门的互动问题。人力资源部将于xx年出台培训评估管理体系制度，在这一体系中，将明确人力资源部及各部门负责人、各层管理者在培训管理中所应扮演的角色，各应负责哪些工作，明确管理者如何提高下属员工的工作能力，并明确管理者应在提高其下属工作能力过程中做出哪些具体工作及如何考核。在明年的整体培训管理工作中，良性的培训管理将会直接影响公司的整体运营，所以，培训管理所发挥的作用将日益明显。而培训工作的也将更加繁重，为此，考虑到目前李振勇在培训方面有较强的优势，故可以考虑由其专项负责培训管理。如此一来招聘及部分福利就需增加人手一名。为节约人员费用，降低公司

风险，人力资源部提出xx年开始引进人力资源管理软件，降低现有人员工作量，节省时间和资源。此项工作xx年12月份了解到位□xx年1月份全面实施。

剧院工作总结与计划篇五

工作计划网发布话务员月度工作计划表格，更多话务员月度工作计划表格相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

不得不让我更深切地体会到就业的压力。我们一出校门什么都不会，学校只是我们的避风港，然而总有一天，我们要冲出这个港湾，驶向“大海”。去过几趟杭州人才市场，看到一张张招聘广告上的要求，我黯然伤心：一、没经验；二、没资格证；三、没胆量。虽然有了上次的实践，让我们有了一次涉及社会的体验，然而那犹如小孩子刚学会站立，还没学会走路，那么这次实践我们就是在学走路，当然在学的一路上会摔跤、哭泣，但现在我们都挺过去了，回头看看一路上留下了足迹，这次实践还是蛮有意义与必要的。接到公司的培训电话，我的心也就安定下来了，终于站住脚，那时很兴奋与开心，便前去培训。培训期间，交代公司文化、公司制度、公司产品……不可否认找得又是电话营销，一个服务行业，又与专业对口的工作。

电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感。

我是作为联通公司委托的客服经理的身份去电话营销——办理炫铃业务。虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是作为一名客服经理，是话务员与营销员的结合体，所以沟通是很重要的`一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给

我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！有了几天有培训，演练文稿，第三天自己便“上阵”与客户沟通了。我们主要是为客户办理炫铃业务，虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是联通公司，所以电话营销中就要特别注重语言这方面的沟通。服务有语就要用得当，对于这个行业，语言方面的技巧一定要很好地表达：一、有正面的语言表达，不用负面有语；二、能用我则不用你；三、能不用“不”则不说；四、涉及企业形象，避免就事论事；五、减少口头禅。

每次与客户之间的沟通都是不同的，不能只按文稿上面的文字去沟通，这就要针对不同的人采用不同的方法，一套方针是不能很好地营销。比如，每当我说：“能为您简单介绍一下炫铃业务……”有些人开口便问：“需不需要钱，每月要多少钱。”这就说明他注重费用这方面，针对这些人就要突出卖点，这个月不收月租费。而有些客户能耐心听，那我就仔细地介绍业务内容，突出能给他们带来帮助的一面。还有针对女性与男性也要有不同的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗？”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。

做电话营销这行耐性一定要强，尤其是一天不知要拨打多少个电话，与多少位客户沟通，而且不是介绍好自己的产品就行了，客户他们有很多方面要咨询，如意邮箱以及小秘书等有关业务方面要咨询。还有呢？有些用户会提一些建议等等方面。我们都要及时做出反应，及时回答。这让我懂得了，进入一家公司我们不能只着眼于自己的产品，的是了解公司的其他产品，这样才会有助于更好地营销自己的产品。

记得每次拨号我们拨的都是数字号码，无法显示对方的性别与年龄，同样无法判断是外国人还是中国人。一通电话性别是明了了，而中国人还是老外还是无法辨认了，有好几次接通了，我心太急，只把炫铃业务介绍完毕，问他需不需要时，

他便来句“sorry, idon'tknow”那时我不知是生气还是尴尬。只能用自己简陋的外语来回话，那时想必很糗。因为我一核对电话号码，他只要回答：“是”或“不是”，我便只管介绍自己的产品了，没有做好沟通工作，老外一般简单的汉语还是能懂的，要是自己的外语精一点，起码能用英文介绍业务时那就方便多了。所以学好一门外语也是很重要的，连电话营销也需要外语水平，我们生活中缺少不了外语的参与。

作为客服经理工作态度一定要好，不仅通过电话从声音中传递你的肢体语言与面部表情，而且能体现一个人的工作态度。作为现代社会的服务行业，如果服务不到佳，绝没人愿意买你的产品，尤其是作为一名联通公司的客服经理，一旦语言失措便会招来投诉警告，所以我在营销中就要非常注重工作态度的良好状态。

实践的这些日子，在公司学到了很多有关联通公司的业务知识，也学到了很多为人处事方面的知识，结交了一些朋友。这段时间虽然每天早出晚归很累，但其中也有开心与欣慰，生活过得很充实。如当翻开本子上记录着的一排排熟悉的数字号码，仿佛是很久以前的事了，那也在无声诉说着在不知不觉中我学会了很多东西，增长了自己的阅历，我相信过程就是结果，只要我们用心去做，去想，那便会有收获，有结果。