

# 最新售楼部七夕活动 七夕活动策划方案(精选8篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 装修施工工作计划篇一

一个人无论做什么都应该有一个计划，这样我们就不会迷失方向!在此小编分享一份：个人工作计划模板给大家，欢迎大家学习!

暑假结束了，我将继续我的班主任工作，这个学期我将继续带领我的班级走过初中的第三个年头。

初三的同学马上就要面临中考了，在中考的压力下，许多同学会警醒，他们不会再像之前两年一样贪玩了，我知道我会继续帮助他们走出低谷，我会帮助他们的，完成中考!

### 一、我所做的主要工作：

初三是整个初中阶段重要时期，我深知自己肩负的责任重大，不敢有半点怠慢，在这一学年学生心理和生理都发生了很大的变化，对于这一变化，学生的精神上有较大的压力，而大多数的学生在这个转折时期显得迷茫，怎样让学生尽快适应这一变化，顺利度过转折时期，这是我班主任的首要问题。

我主要做了两点;一是尊重每位学生，尽可能满足学生的需要，努力的克服了固执己见，尊重学生的个性发展，为学生

的成长营造一个愉快的心理空间。

二是善待每位学生，用真诚的爱心对待每个孩子。

对于优等生不掩饰他的缺点，积极引导他们扬长改过，努力使其达到更优秀，我班的刘安琪同学学习成绩优秀，集体荣誉感强，班干工作也很出色。

但是，同学间的关系处理的不是很好。

针对这一点，我找她谈心，帮助她找原因。

后来她与同学之间的关系非常融洽。

对于后进生，不歧视他们，努力去发现他们的闪光点，激励他们不断自我完善。

我班的焦彬同学学习很差，上课不认真听讲，作业经常不做，课上课下纪录不能保证。

行为习惯很差，对于这样的学生只是批评指责，他的自信心会越来越少，我发现他篮球打的不错，在学校组织的篮球比赛中表现非常出色，于是我就鼓励他，如果你学习像打篮球那样专注，你的学习成绩一定会有很大的进步，对于他的每一点进步，我都会及时的发现并且及时予以规律，培养他的自信心。

对于后进生，我动员学习好的同学帮助他们，带动他们把学习搞上去。

这个班的学生整体给人的感觉就是思维活跃，反应敏捷，但就是纪律性较差，缺乏自我约束能力，如今的孩子今非夕比，他们接触面广，自尊心强，但又有现代青少年的极大弱点，即缺乏勤奋刻苦拼搏的精神。

这些都表现在他们的一言一行中，他们自由散漫在队列了，有说话的，有打闹的，无精打采，我向学生提出要求，通过一些时间的训练，使孩子们体会到严格有序的管理带来的效果。

我教育学生怎样正确处理同学之间的关系，并以此召开主题班会，对学生进行教育，在处理闹矛盾的学生时，让学生多做自我批评，在自己身上找不足，以此来培养学生宽厚待人的精神，学会以宽容和大度之心对待周围的人。

劳动是培养学生德育思想品质的`机会，现在的孩子一提起劳动就有厌烦心理，这些学生平时很少干活，养成了懒惰的习惯，首先教会学生怎样干活，从扫地到拖地，从擦玻璃到擦黑板，我都示范并严格检查，及时表扬做得好的同学，批评做得不认真和逃跑的同学，让学生知道老师不仅注重他们的学习更注重他们的人品。

## 二、主要心得

把微笑送给学生，很多人在提到教师时，总会与严肃与联系在一起，其实微笑的力量才是无穷的，每天给学生灿烂的微笑，会让学生的身心感到愉快，智能得到发展，有句谚语谁也说不清楚哪块云彩会下雨。

在学生取得成功时，我会微笑的送去欣赏，在学生感到失落时，我回微笑去鼓励，在学生犯错误时，我回微笑送去宽容，因此，我用微笑赢得学生的尊重和爱戴，我想说：微笑，是一把闪闪发光的金钥匙，能开启教育成功的大门，帮助学生茁壮成长。

## 三、目标和将来

学生的将来十分的重要，所以我们不会让他们轻易的浪费掉他们的时间的。

一年的时光其实也很快，只要帮助学生们实现他们的梦想，那么我作为班主任来说。

也算是尽到了责任，不过就目前来说，这种现实情况还是需要我不断的努力的，我知道自己的将来就是需要不断的努力，我会帮助学生的！

忙碌而充实、疲惫却喜悦……是啊，我们的教学工作又将在在这忙碌、疲惫中充实、喜悦、收获着。

我将吸取04年遗憾的教训、收获的经验，脚踏实地，追求卓越。

现根据市、区、学校的工作配档，制定如下计划

一、食界论坛 —— 我们的食界论坛，互相交流的天地

思想政治

始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，关心国家大事，坚持政治学习，记录政治笔记，提高觉悟和意识。

注重个人道德修养，为人师表，严于律己，关心学生的学习、生活，做学生的良师益友。

加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

二、个人业务

作为一名教师，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。

本学年我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览音乐网页，

随时记下可借鉴的教学经验、优秀案例等材料，以备参考。

不断为自己充电，每天安排一定的时间扎实提高基本功，努力使自己成为能随时供给学生一杯水的自来水。

### 三、课堂教学

课堂是教师“传道、授业、解惑”的主阵地，是学生茁壮成长的快乐园。

为了使每堂课短短的40分钟井然有序、包容性大，信息量多、形式活跃、贴近学生的年龄特点，发挥其最大的效用。

我将注重在课前、课中、课后三个方面下功夫。

课前认真备课。

作到课前再备课，备教材、备学生，熟悉教学软件的操作过程，保证课前的准备工作及时、充分。

课中全神贯注。

处处体现音乐课特色，用旋律代替老师的指令，琴声就是他们出发的号角，让学生始终处于音乐的欢快氛围中。

并根据学生的年龄特点进行趣味化教学，让学生在一种轻松愉快的氛围中学习。

愉快的心情是产生学习兴趣的重要因素，所以我将从激发学生的学习兴趣入手，运用谜语导入新课、故事贯穿课堂始终、音乐游戏中解决枯燥的乐理教学、充分地调动学生的学习积极性，引导学生在老师的启发下进行一系列的学习活动，自觉的用脑、用耳、动口、动手去完成老师所设计的各个教学环节，兴趣成为了学生学习的动力。

课后及时反馈。

记下教学中的成功点和失败点，及其改进方法。

本学期我还尽量为学生创设良好的课堂气氛，注重培养学生养成井然有序的课堂常规；使他们在轻松愉快、欢乐活泼的状态下进行积极地学习。

#### 四、文艺汇演

每年的文艺汇演是我工作的重中之重。

为什么说它重要呢？因为音乐学科

这“小三门”，随着素质教育的提出、教育体制的改革越来越受到重视。

当然对于一线的教师，要求也越来越高。

今年学校安排了“六一文艺演出“和”元旦“鸿雁杯”歌舞大展台，为我、学生也为学校的艺术教育提供了展示的平台，这演出代表的是我们这个大家庭毕家疃小学的形象。

我想我只能为学校、为大家填采。

所以，我压力很大，但我将变压力为动力，工作中保持一种脚踏实地的作风，胜不娇、败不馁的健康心态，锐意进取、追求卓越的精神，我也坚信我的付出会有收获。

所以开学年初我就挑选“苗子”，带着他们走那台下十年功的苦练旅程。

多少汗水、多少付出，为的就是那短短的一瞬间。

认真计划06，希望收获06。

我将努力，再努力!!

### (一) 积极做好日常行政工作

1、协助办公室主任做好公司管理规定的备份、上传、下发等工作，并继续做好日常工作的整理归档工作。

2、做好了各类邮件的收发工作。

3、做好办公用品的管理工作。

做好办公用品领用品登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

5、维持办公室的干净整洁，做好办公室设备的维护和保养工作。

6、认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

7、继续协助部门领导完善公司的各项规章制度。

8、协助人力资源做好各项工作。

9、及时、认真、准确的完成其它临时性工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

### (二) 提高个人修养和业务能力

1、继续加强学习公司的各种规章制度，提升自身的工作技能。

多阅读服装相关书刊，向领导和同事学习工作经验好的方法，快速提升自身素质，更好的服务于总务工作。

2、加强和同事们的沟通协作。

## 五、总结

感谢各位领导能够提供给我这个工作平台，使我有机会和大家共同提高、共同进步；感谢每位同事在这段时间对我工作的热情帮助和悉心关照。

虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信公司明天会更好。

## 装修施工工作计划篇二

我班共有学生40人，其中男生29人。除一位本市学生以外，全部来自于\_\_。这些学生学习成绩不够理想，但思想纯朴，进取心强。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

### 二、具体措施

- 1、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，提高效率。
- 2、提高板报、墙报质量，营造良好的学习氛围，构建良好的班级文化。
- 3、利用班级刊物对学生进行思想教育，发挥学生的主观能动性，激励学生。
- 4、通过组织班级活动培养学生的集体观念，增强班级凝聚力。



5、定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和方**法**。

6、开展有益的文体活动，促使学生的**身心**健康发展。

7、组织**学生**积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。

8、定期与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导解决学生的**问题**。

## 装修施工工作计划篇三

?虽然说有了目标级等于有了方向，但是如果把你的目标比作是一个苹果，而苹果树却长在河的那一边，那么你必须涉过河水才能得到苹果。如果这个时候你做一个合适的.工作计划，那么这个时候就相当于你在河上搭了一座桥，从桥上走比你涉水去摘苹果更加轻松容易。下面是小编给大家提供的有关下半年工作计划的范文和信息，仅供参考<https://!>

### (一)财务工作

工作总结：1. 根据本年度预算执行情况，执行省财政厅批复的单位部门预算。网上办理六月份《财政直接支付入帐通知书》、《财政授权支付额度入帐通知书》等有关业务。2. 根据原始凭证制作电子记帐凭证，核算本单位各项经济业务事项，登记帐簿，编制会计报表，打印会计凭证。3. 向省医保中心核算上报《在职、退休人员工资缴费基数申报表》电子表格及纸质表，同时携带xx年度行政事业类支出决算明细表(财决05)，基本支出决算明细表(财决05-1表)，项目支出决算明细表(财决05-2表)[]xx年度12月份工资发放表、退休费发放表资料申报。4. 开出办公耗材、会务费和省直支部活动费、座签和条幅财政资金支付凭证。5. 向省财政厅行政事业资产管理处核算上报[封面]、[行政事业单位情况表]、[机构人员情况表]、[行政事业单位资产负债表][][xx年至xx年期间

行政事业单位固定资产增减变动情况表]电子版及纸质版并通过审核。6. 起草[省民进资产配置卡片录入情况及报表填报说明]电子版及纸质版并上报省财政厅行政事业资产管理处。7. 完成编制[河南省行政事业单位资产动态数据库]电子表格及纸质表，并向省财政厅行政事业资产管理处上报通过审核。8. 完成领导交办的其它工作。

## 装修施工工作计划篇四

### 一、明确指导思想

以提高服务质量为宗旨，以客户满意度为标准。

顾名思义，作为客户服务部门，我们所做的一切都是为了满足客户的需求，也就是说我们所有的工作都应以客户为中心来开展。现代企业的竞争已经由产品竞争转变为服务竞争，谁的服务更到位谁的客户就更稳定，市场也更具发展潜力。因此，我们要树立一种大客户服务意识，并且以此来带动全部门员工，使我们的服务更具专业性、有效性、针对性与责任感，使得呼叫中心的全员服务意识得到体现。

在大客服意识指导下来看客服部的工作，可以将我们的主要工作目标分为两个阶段：短期目标和长期目标。

首先是短期目标：

- 1、巩固并维护现有客户关系。
- 2、发现新客户(潜在客户、潜在需求)。

## 装修施工工作计划篇五

- 1、跟踪、了解xxx总体规划编制报批情况及进度，推进x权范

围划定及x权维护工作。

2□xxx建设项目完成可行性研究评审，并提交xx发改委报备。研究xxx煤矿煤质，研究高硫煤脱硫、煤干馏技术的可行性。

3□2×550mw热电联产自备发电建设项目完成可行性研究报告及主要配套报告的评审，提交政府主管部门进入备案许可流程。

4□xx万吨锌(首期xx万吨)□xx万吨铅综合冶炼建设项目完成可行性研究报告及主要配套报告的评审，提交政府主管部门进入备案许可流程。

5、配套2x550mw煤电和xx万吨铅、锌联合冶炼项目用水水权置换手续办理，提交政府主管部门进入水权置换流程。

6、跟踪资源铁路建设情况。

7、各项技术经济指标基本达到设计要求。

8、安全无重大事故发生。

9、2014年度xx公司总预算为xxx万元。其中:煤矿部分xxx万元(含xxx煤矿勘探费用未付款xxx万元);煤电、冶炼、产业园及配套部分xxx万元;人力费用xxx万元;行政办公预算费用xxx万元。

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期

间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20xx奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的`厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

## 一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，

讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上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，争取为公司做出自己最大的贡献。

## 装修施工工作计划篇六

### 一、加强学习，努力提高自身素质

有一句话叫活到老，学到老。刚刚离开校园奔赴工作岗位的我没有放下继续学习的态度，在平时的工作当中我始终坚持把学习作为提高自身素养的关键措施。无论是在平时工作、还是在教育活动中，我始终紧紧把握贯彻科学发展观重要思想这一根主线，以提高工作能力和质量为目的，认真参加党工委组织的集体学习活动，使自身的思想政治素质得到了极大的提高，为自己开展各项工作提供了强大的思想武器。同时，在业余时间自己还学习了与党务工作方面的知识，为完成本职工作打下坚实的基础。

### 二、恪尽职守，认真作好本职工作

在工作当中，我认真履行岗位职责，较好地完成了领导安排的各项工作任务。主要做了以下几个方面的工作：一是认真编制园区每周上报的工作动态。紧紧围绕加快园区项目建设为中心，每周按时到园区企业项目建设工地现场查看工作进度，认真收集记录，回到办公室认真汇总修改后递交领导审阅。二是做好了园区企业创建工会组织的工作。以建好社会主义工会组织促进社会主义经济社会发展为重点，到园区各企业同企业负责人和企业员工进行沟通交流，配合企业组建工会组织，截止目前投产13户企业有12户企业成立了工会组织并签订了集体合同和工资协商协议，为园区非公企业的健康发展和企业职工维护自己的合法权益提供了有力的保障。三是积极做好党建工作。园区党员较少，并且其中很大一部分是流动党员，按照领导的安排，我对其中的党员和党支部情况进行摸排分类成立了三个支部和一个联合党支部，为园区党建工作更好的开展打下了基础。

### 三、严于律己，不断加强作风建设



在工作当中我严格要求自己，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、脚踏实地、埋头苦干上。以各项制度、纪律规范自己的言行，严格遵守园区各项规章制度，尊重领导，团结同事，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于园区形象的事不做，不利于园区形象的话不说，积极维护我们园区管委会的良好形象。

这半年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导的要求还很远，与同事的差距还很大。在今后的工作当中，我将以对工作、对事业高度负责的精神，克服难题，脚踏实地，尽职尽责地做好领导安排的各项工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

## 装修施工工作计划篇七

2018工作计划范文模板下载就是为大家整理推荐的2018工作计划范文，欢迎各位借鉴。

在x总的英明领导下，本人在xx年度，基本完成了相关工作任务，当然这其中肯定还有许多不足和需要改进、完善的地方。

今年，我将一如既往地按照领导的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作的”指导思想，发扬公司群狼博虎，无坚不摧的理念，全面开展20xx年度的工作。

现制定工作计划如下：

七、协助各项目经理及时做好应收、应付款项的工作。

一. 人员安排

1. 根据库房分类库房分为：原材料库、包材库、成品库、收

货员。

根据工作强度和工作时间需要

原材料库设1人，负责日常事务。

成品库设2人：2人负责日常事务，不分主次。

包材库设2人：2人负责日常事务，不分主次。

另设2人负责协助库管搞好库房的日常搬运和清点，各库房来回调度。

## 二. 人员工作职责

### 1. 原材料库管负责原材料的日常事务。

包括库房的布局、原材料的收货入库、原材料的发放、物品的码放、货物的分类、库房日常卫生。

库房的布局要科学合理，货物码放整齐，类别清晰，量大且常用物品设置垛位卡，小且散的物品上架存放并设置标签  
2018年最新物流工作计划范文2018年最新物流工作计划范文。

对于每日收发原材料要准确开具收货单和领料单。

根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账、卡片、当日收发应当日登记明细帐，明细帐必须工整清晰，每日下班前做收发存日报表，保证日报表与事物与台帐三者数量相符。

### 2. 包材库管负责包材库的收发及日常事务。

包括库房的布局、材料的收货如库、材料的发放、物品的码

放、货物的分类、库房日常卫生。

库房的布局要科学合理，货物码放整齐，类别清晰，所有物品一律设置垛位卡，当日下班之前对加班所用小并且散的物品必须整理出来，以备晚上加班人员单独工作。

对于每日收发材料要准确开具收货单和领料单。

当日收发应当日登记台帐，台帐必须工整清晰，每日下班前做收发存日报表，保证日报表与台帐与实际库存数量相符。

鉴于包材库工作量大，要清点的货物多等原因，库房设置2人协助库管整理物品。

根据工作需要可以在三个库房间来回调度。

3. 成品库管负责成品库的日常事物。

库房的布局要科学合理，货物码放整齐，类别清晰，所有物品一律设置垛位卡，当日下班之前对加班所用物品必须整理出来，以备晚上加班人员单独工作。

对于每日收发材料要准确开具收货单和领料单。

当日收发应当日登记台帐，台帐必须工整清晰，每日下班前做收发存日报表，保证日报表与台帐与实际库存数量相符。

厂部根据产品规格，结合销售合同定货量，计算原材料与包材的需求量。

由采购部实施。

(2) 材料入库

物料进库时，仓库管理员必须凭送货单、检验合格单办理入

库手续;拒绝不合格或手续不齐全的物资入库，杜绝只见发票不见实物或边办理入库边办理出库的现象。

仓库管理员必须查点物资的数量、规格型号、合格证件等项目，如发现物资数量、质量、单据等不齐全时，不得办理入库手续。

未经办理入库手续的物资一律作待检物资处理放在待检区域内，经检验不合格的物资一律退回，放在暂放区域，同时必须在短期内通知经办人员负责处理。

对于购回的物品物料部负责将生产原材料和包装材料分库房存放。

核对无误后开具收货单。

收货单的填开必须正确完整，供应单位名称应填写全称并与送货单一致。

收料单上必须有仓库保管员及经手人签字，并且字迹清楚。

每批材料入库合计金额必须与发票上的金额一致。

生产原材料和包装材收货单一式三联，一联库房记帐并留存备查，一联交财务，一联交送货人员。

### (3) 材料出库

a□各类材料的发出，原则上采用先进先出法。

物料(包括原材料、半成品、包材)出库时必须办理出库手续，并做到限额领料，车间领用的物料必须由车间主任(或其指定人员)统一领取，领料人员凭车间主任或计划员开具的流程单或相关凭证向仓库领料，领料员和仓管员应核对物品的名称、

规格、数量、质量状况，核对正确后方可发料；仓管员应开具领料单，经领料人签字，登记入卡、入帐。

b□成品发出必须由销售部开具送货单，仓库管理人员凭盖有财务发货印章和销售部门负责人签字的发货单仓库联发货，并登记入帐。

c□仓管员在月末结账前要与车间、财务及相关部门做好物料进出的衔接工作，各相关部门的计算口径应保持一致，以保障成本核算的正确性。

d□库存物资清查盘点中发现问题和差错，应及时查明原因，并进行相应处理。

如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整！。

发现物料失少或质量上的问题(如超期、受潮、生锈、或损坏等)，应及时的用书面的形式向有关部门汇报。

领料单一式三联，一联库房记帐并留存备查，一联交财务，一联交领物人。

#### (4) 成品入库

车间生产的成品由包装部负责交物料部库房，并保证所交成品的单位名称和规格无误. 库房收到成品要认真核对(单位名称. 规格. 数量)后放置到指定的位置。

做到不乱放，不混淆，易出货易清点，无差错。

核实后在交货记录上签字确认。

开入库单并记成品帐或做明细记录。

每天下班前出当天日报表。

#### (5) 库房盘点

各库房要经常定期或不定期盘点，盘点要认真，按物品的规格，数量，名称。

□

对于不能解决的应及时汇报公司领导并采取补救措施。

#### (5) 单据的交接

各库房开具的收货单和领料单，白联库房留存登记台帐并保留以备查。

黄联交送货人或领物人。

红联每天下班前半小时交主管，主管于次日上班统一交财务，并且与财务办理单据交接手续。

对于各库房因特殊情况出具的白条应上报主管并在主管处登记。

在\*\*县委、县政府的统一部署下，县商务局按照“科学谋划早布局，狠抓落实促发展”方针，积极制定xx年商务工作计划。

### 一、工作思路

贯彻落实科学发展观，紧紧围绕市第四次党代会提出的“开放崛起、转型发展、着眼国际化、建设新郴州”总体目标要求，结合\*\*实际，以先行先试为强大武器，结合“\*\*三县”建设实际，以招商引资承接产业转移为重点，不断拓展对外

开放的广度和深度，加强流通领域现代化建设，拉动消费增长，实现商务经济又好又快发展。

## 二、工作目标

xx年，全面完成各项目标任务。

力求完成实际利用外资、实际到位内资分别增长18%以上；实现外贸进出口总额、加工贸易总额增长20%以上；社会消费品零售总额增长20%，新增标准厂房翻番增长等。

## 三、工作重点和措施

围绕上述工作目标，重点做好以下几项工作：

(一)加大招商引资承接产业转移力度，狠抓项目落实

完善招商引资承接产业转移平台建设。

以先行先试政策为依托，拓展和放大政策创新的联动效应。

进一步解放思想，结合“三县”建设实际，在园区建设、产业发展、投融资、简政放权、激励机制、财税扶持等方面，特别是在土地利用储备、标准厂房方面大胆突破，用最活的思想制定最优的政策。

严厉打击扰乱阻碍经济发展的不法行为，形成最佳、最开放的投资环境。

创新方式、优质服务，提高招商引资承接产业转移实效。

不断创新招商方式，完善小分队招商工作机制，推行委托招商、中介招商、网络招商、产业链招商、集群产业招商等多种招商方式，达到“引进一个、招来一群、带动一片”的效

果。

继续完善“绿色通道”优质服务机制，坚决落实招商引资项目建设责任制度，狠抓签约项目履约2018年最新县商务局工作计划范文2018年最新县商务局工作计划范文。

全力跟踪引进碳酸钙产业园、现代物流园、数控机械园、汽车城等项目。

## (二)加大扶持力度，培育对外贸易新亮点

一是大力培育发展出口企业，进一步壮大出口队伍。

积极引导更多的生产企业进行对外贸易，着力引导更多的民营企业走向国际市场。

二是积极引导企业加大技改投入，加快新产品开发和发掘培育更多具有市场竞争优势出口品牌，科学做好市场规划，开拓新兴市场。

三是努力争取外贸扶持资金，强化企业服务工作，进一步扶持外贸企业做强做大。

## (三)加快商贸流通发展，促进消费增长

加快流通领域现代化建设，提升我县服务业发展水平。

继续深入实施好万村千乡市场工程、家电下乡、家电以旧换新工程，促进城乡经济协调发展，保障农村群众消费方便安全，大力促进消费增长。

## (四)加强行业监管，规范市场秩序

建立监管长效机制，依法严厉打击各种商务违法活动，规范维护屠宰、肉品、酒类、成品油、药品流通等市场秩序。



## 装修施工工作计划篇八

本学期，我园为每个班配备了专门的保育老师，其中有是从社会上公开招聘进来的。学历中、大专毕业；工作经验xx年不等，为了积极贯彻落实“预防为主”、“安全第一”的指导思想，我们计划从完善各项制度入手，认真做好从业人员的日常操作指导。逐步提高保育员的岗位意识和服务意识及其操作技能，不断地总结经验，探索保育工作新途径。

2、加强保育队伍建设，树立全方位保育观念，逐步提高保育质量。

1、本学期教师保育工作的具体要求，以面向全体幼儿发展为中心，突出幼儿一日生活环节的保育工作，并施以保育对策，保教互相渗透，使保教相结合的原则真正的得以实现。

2、认真执行晨检制度，不流于形式，做好晨检及全日观察记录，班主任做好交接班工作，发现异常及时处理，并做好记录。

认真贯彻落实全省经济工作会和全市经济工作会议精神，主动适应经济发展新常态，以提高工业经济发展质量和效益为中心，按照张掖工业发展只快不慢的总要求，狠抓工业项目建设，加强经济运行服务与监测，认真落实各项优惠政策，力促建成项目达产达标，全面完成年度工业经济增长目标，全力推进生态工业再上新台阶。

全市工业完成工业增加值亿元以上，增长以上；规模以上工业完成增加值74亿元以上，增长以上；工业固定资产投资完成136亿元，增长30%以上；新增规模以上工业企业40户以上□20xx年建成项目达产达标率达到80%以上；工业园区工业增加值占全市工业增加值的比例不少于75%，两个千亿级园区基础设施投资增长速度不低于25%。各引进一个投资20亿元以上的项目；各园区入驻工业企业户数增长15%以上。

（一）狠抓重点工业项目建设，确保完成工业固定资产投资增速目标。

紧紧围绕20xx年计划开工建设的135个重点工业建设项目，深入项目建设现场，积极帮助项目业主协调解决项目建设中出现的困难和问题，力争开工建设130项，对60个续建项目采取定人、定办法的方式进行跟踪服务，力促早日建成投产；对75个新建项目与各县（区）工信局协调配合，在4月初前完成各项前期工作，力争4月中旬开工建设；紧盯卓达集团投资10亿元的新型建材、联鑫钨钼公司3000吨特种钨粉、100吨钨尾矿处理、聚兴达80万吨锰铁、民乐鑫泰30万吨电石等重大工业项目建设，及时协调项目建设中出现的问题，确保项目顺利推进，全面落实135个重点工业项目年度投资计划，确保全市工业固定资产投资完成136亿元，增速在30%以上。

（二）加强经济运行服务与监测，确保完成工业增加值增速目标。

一是加快完善全市工业经济运行监测系统，做好运行分析系统数据分析及报送工作，坚决杜绝少报、漏报现象发生，切实做到数据报送真实完整。二是将工业增加值的增速目标分解落实到各县（区）并签订目标责任书，坚持月度监测、月度报告和季度汇总分析制度，特别是要强化对重点行业和重点企业的监测，及时掌握全市工业经济要素运行态势，为政府决策提供可靠依据。三是加强煤、电、油运等要素的保障，在市场需求保证的情况下，决不因生产的外部条件而给企业造成影响生产的事情发生。四是进一步完善工业经济运行分析制度，通过经济分析，找出生产经营的突出问题，认真加以解决，全力促进工业经济稳中有增，力争完成全市工业增加值增长以上的目标。

（三）全力抓好规下升规上企业工作，为工业增加值完成提供强力支撑。

继续抓好主营业务收入500万元—2000万元企业的升规工作，帮助企业落实资料申报不完整等各种申报环节的问题，指导和督促企业及时完善申报资料，争取年内完成入规企业40户以上的目标并通过国家^v^的审核进入规上企业名录库。

（四）狠抓20xx年建成项目达产达标工作，确保80%的建成项目实现达产达标。

重点对20xx年建成的52个重点工业项目进行跟踪服务，协助企业做好原料基地落实等投产前的各项准备工作，使其尽快投入生产，力争在11月底前80%实现达产达标，并顺利通过省工信委的检查验收。

（五）加快园区基础设施建设步伐，使园区真正成为工业经济的聚集平台。

积极帮助各工业园区争取国家、省级对园区基础设施建设的扶持资金，力争完成基础设施建设投资年度目标，通过改善工业园区的基础设施增强园区对项目的吸引力度，使园区真正成为我市工业经济的聚集平台。

（六）落实各项优惠政策，助力企业加快发展。

认真落实国家、省上扶持中小微企业发展的各项优惠政策及《xx市生态工业奖励办法》，以及高载能企业电价补贴等各级各类优惠政策，切实解决企业融资难、人才缺等影响企业发展的重大问题，通过优惠政策的落实，助力企业加快发展。

（七）抓好xx区经济指标监测工作，确保完成工业经济增长各项指标任务。

坚持每月下企业检查工作一次，对经济运行企业和工业建设项目中存在的问题及时发现并协助加以解决，对区工信局的工作给予及时的帮助和指导，特别是对影响企业正常生产的

重大问题，及时予以解决。20xx年按照“三个一”的要求，为xx区争取一个国家或省级资金扶持项目、引进一个工业项目、并包办一个项目落地建设，通过落实领导包县责任制，确保xx区全年工业增加值增速，工业固定资产投资增长，建成项目达产达标，升规企业指标等各项工业经济指标全面完成。

（八）坚持抓好分管的科室党风廉政建设，以优良的作风确保各项任务的完成。

严格执行中央八项规定、省委“双十条”规定和市委八项要求，对自己分管科室的同志严格按一岗双责的要求，在加强自身学习的同时，对分管科室经常性进行廉政教育。做到以身作则，率先垂范，要求科室同志做到的，自己首先做到，要求科室人员不做的，自己首先不做，特别是下企业检查工作，严格按单位制定的各项规章制度办事，不吃请、也不请吃。做到清清白白做人，认认真真做事。

3、宣传健康知识，积极做好疾病防治工作，加强环境及物品消毒并做好相关记录，有效预防控制秋冬季节各种呼吸道传染病的流行与发生。

5、每周对保育员进行一次业务知识学习或技能操作活动，使他们能在思想及业务上取长补短，共同提高。

6、加大检查力度，对新手加强操作指导，完善保育员奖惩细则，奖勤罚懒，做到奖罚分明（每月一次大检查），使保育工作质量有明显提高。

7、坚持把安全工作放在首位，创设良好的设施条件，协助后勤部门加强安全检查，把每周一作为安全检查日，确保师生工作、生活的安全。

8、做好特殊儿童的资料积累，加强与家长沟通，平时在午餐、

午睡、运动等环节中加强保育，并给予特殊照顾。

9、定期同园长室检查老师在一日活动中的保育工作质量，坚持执行家访制度，对连续3天不来园的幼儿，做好家访，写好缺席记录。通过评选文明班等途径，促使老师不断增强幼儿保育工作。

## 装修施工工作计划篇九

本学期，我校将紧紧围绕教委办20xx年秋的工作要点，以“空谈误校，实干兴教”为抓手，不断优化办学条件，深入推进素质教育，全面提高教育质量，努力把学校创办成一所学生乐学、教师幸福、家长满意的有一定特色的学校。

### 一、加快步伐，早日改建教学楼

1、我校申建的教学楼重建项目已完成单体方案审批、工程地质勘察、环评审查等程序。但因其中68平方米（在学校围墙内，属内安公路绿线外控制区），处于尚未办理土地证区域，未能通过规划审批。

2、多方联系，积极主动与村两委沟通，争取完成式生教学楼改建项目手续的办理。

### 二、强化德育，形成育人特色

1、重视德育工作的系统性。切实从学校层面、家庭层面、社会层面出发，加强对学校德育工作的整体规划，努力构建学校、社区、家庭一体化的未成年人思想道德建设网络。重点加强家校联系，充分利用现代社会交通、通讯、信息技术高度发展的优势，密切与家长的联系，班主任与科任教师一学期中至少要与每位家长都主动联系一次，同时要重视联系的实际效果。

2、抓好日常行为规范教育。要重视小学生的日常行为规范教育，细化学生一日常规要求，从最基本、最简单、最容易忽视的细节入手，增强学生礼仪意识、节俭意识、卫生意识。通过各种形式，利用各种阵地，对学生进行教育和引导，及时纠正学生行为偏差，使学生真正将一日常规内化为自觉的行为习惯。本学期，我们以“学生的养成教育”为主线，培养学生良好行为习惯。让学生良好习惯落地生根，举行《国学》诵读比赛，在潜移默化中学会了做人的道理，又学会了最基本的生活规范，为将来进一步的生活和学习打下坚实的基础，从而达到育人的目的。

3、组织开展丰富多彩的德育活动。要发挥少先队的重要作用，通过读书活动、征文演讲、诵读比赛、传统节日教育等有效形式，强化理想信念、民族精神、诚实守信、遵纪守法、责任意识。学校将以“感恩教育”作为德育管理的切入点，对学生实施“感恩教育”，让学生懂得“感恩”是一种美德，要学会知恩，学会感恩，学会报恩。

4、彰显特色发展。因本来的学校特色——木偶，有参加培训过的老师均已转出学校，有学过的学生也已毕业，现如何突破这个瓶颈是个极大的难题。本学期将重新聘请师傅到校教学，争取有一定的进展。上学期新开设的校本课程——跳绳，现在各个班级都能利用大课间扎实有效地组织活动，本学期将继续抓好，进一步练就学生强健的体魄，培养学生吃苦耐劳和团结协作精神。

### 三、落实常规，提高课堂效率

1、夯实教学常规管理。认真落实校长推门看课听课工作，建立集体参与课堂教学点评制度。

2、优化素质教育课堂。深化“课内比教学”工作，加强有效课堂研究，优化教学、学习和评价方式，提高学生自主、合作、探究学习的能力，创建具有特色的素质教育课堂。

3、加强教学常规管理。一是认真执行教学“六认真”管理制度。以定期检查和不定期抽查相结合的方式，全面了解教师教学“六认真”工作情况，及时推广先进经验，限期整改存在的问题，对不能按时整改的教师进行诫勉谈话乃至通报批评。二是认真执行课堂教学管理制度。教研组长、校长要做到“四个坚持”，即：坚持每周听课不少于2节，坚持每周汇总听课情况，坚持每周进行课堂教学集体点评，坚持定期深入班级进行教学质量分析。三是认真执行教研活动管理制度。各教研组长在开学后一周内制订好切实可行的活动计划，落实研究专题，布置研究任务，确定主要承担者并精心组织研究，切实解决教学工作中的实际问题。要严格控制学生作业量，教师要做到“四精”：精选、精讲、精练、精批；“四必”：有发必收、有收必批、有批必评、有评必补；要减少课堂上教师讲解的时间，让学生在自主的学习活动中养成独立作业的习惯。

4、创设良好的青年教师成长环境，扎实推进“周四教研日”和“每听必评”两项制度。近两年来，我校增加了许多年轻教师，他们的到来给学校注入了活力，但同时我们也非常注重年轻教师的专业成长。本学期的校本教研活动，将以年轻教师的成长为中心与主要目的，合理安排教研主题，以李育茹、吴惠珍等教学经验丰富的老教师牵头，与年轻教师形成师徒，通过汇报课、校本教研、集体备课等多种形式，使年轻教师专业水平能得到提升。与此同时，整合教研进修、继续教育、岗位培训等资源，积极鼓励教师进修高层次学历，搭建优秀教师成长平台。

#### 四、紧抓安全，创建和谐校园

1、我校地处内安交通繁华地段，路上人流量、车流量都很大，交通情况复杂，而且靠近校门口的路段又是下坡，车速特别快。小学生居住地相对分散，同时过公路时要穿过两条相反方向的路段，如果安全教育措施不到位，将存在极大的安全隐患。如何让学生高高兴兴上学来，平平安安回家去，一直

是学校工作的头等大事。本学期，我校将继续开展地震、消防安全疏散演练及消防普及知识比赛、防溺水、交通安全讲座等安全教育工作。

2、要建立和健全学校安全工作责任制，明确“一把手”责任制，定期对学校安全工作进行检查，发现问题，及时整改。积极推进“一校一品”建设，建立健全组织机构和工作制度，明确职责分工，实行安全目标管理层层管理，签订目标责任书，工作落实到人，杜绝违纪现象的发生。