

最新彪马工作待遇如何 工作计划书(优秀6篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

彪马工作待遇如何 工作计划书篇一

案主xx男，17岁，武汉某高中高三学生，比较叛逆，厌学。

小方小学时比较听话，成绩较好，学习生活不用父母操心。

上初中后，进入青春期后，开始变得比较叛逆，喜欢撒谎，并且经常与同学打架。

高中后经过同学认识了许多社会上的无业青年，经常逃学出去玩耍，渐渐喜欢抽烟喝酒，并经常出入网吧等地。还曾与校外青年一起参与过几次学校里的群架，在学校小有“名气”。

高一结束后，由于逃学多次，并且参与打群架，被学校退学。后母亲为其安心学习，将其送到新洲的住读学校，但小方抱怨学校条件艰苦，母亲不忍儿子受苦，考虑到高考对艺术生的文化分要求比较低，小方小时候比较喜欢涂鸦，于是将其转回武汉的一所高校成为一名美术艺术生。小方则认为母亲的努力都是徒劳，自己根本不想学习，就算现在努力也不可能取得好成绩，依然经常逃学。

小方的父母喜欢打牌，小时候对小方的管教比较少。父亲是一名出租车晚班司机，母亲是全职家庭主妇，家庭收入以出租房屋和父亲的工资为主。小方变得叛逆后，其学习生活基

基本上都由母亲管教。小方的父亲在小方年幼时有出轨的经历（小方对此不知情），后来觉得愧对小方母亲，从此家中大小事务基本上都由母亲决定。

父亲的管教也是比较顺从母亲的观点，小方对此经常无视，总是说“不要你管我”、“妈妈都没说我，你插什么手”。在小方的教育上，母亲基本上采取物质奖励和棍棒教育为主。

初中时，在临近考试时经常会以“如果这次考到前15名，就跟你买……”之类的话激励小方学习，后来小方越来越不想学习，经常背着母亲逃学，经老师反应发现后，便威胁减少其零用钱，甚至多次与其发生肢体冲突。对于老师的电话反应小方在学校的不良行为，小方经常说老师对他不公平，就是因为自己没有给老师送礼，就处处针对自己。对于小方的这种借口母亲也比较认同，但同时认为自己的孩子也有不对。

近期，小方与校外无业青年联系密切，参与一次抢劫，被派出所抓获，但由于情节轻微，没有参与实施，48小时获释。

小方开始反思自己的所作所为，与母亲一同来求助社会工作者希望得到帮助。

资料收集：

探访案主生活学习的环境，包括家人、老师、同学以及朋友，收集案主相关系统资料，做出以下评估分析。

评估和判断：

问题一、案主厌学，有自我放弃倾向，逐渐养成许多不良习惯。

表现为：初中时经常撒谎逃学，高中时与许多社会无业青年来往密切，经常参与打架，比较暴力。

问题二、案主与其父母间亲子关系比较紧张

表现为：小方经常无视父亲的管教，母亲从小比较满足小方的物质要求，随着孩子的叛逆程度增加，经常发生肢体冲突。

原因：由于家庭中父亲的角色比较弱化，母亲溺爱孩子，教育方式以物质奖励和暴力为主，问题三、案主存在非理性信念，形成以个人为中心价值观，表现为：认为不顺心意的地方就是对方和自己作对，如学校里，老师对自己不公平，经常为了一点小事，表现暴力，欺负同学，成为学校的“小霸王”。

原因：母亲从小对孩子的溺爱，造成小方从小不愿吃苦，比较贪图享受

服务目标：

认知治疗模式中的理性情绪治疗和人本治疗模式，结合结构家庭治疗模式。

1、理性情绪治疗模式

理论基础：

(1) 人天生同时具有理性和非理性两种信念，情绪问题是由非理性的信念所形成的，每个人都具有改变自己思想、情绪和行为的能力。

(2) 情绪失调原因——abc理论

a诱发性事件

b个体在遇到诱发事件之后相应而生的信念

c特定情形下个体的情绪及行为的结果

治疗过程：

(1)、心理诊断：帮助案主指出自己非理性信念是什么，认识非理性信念与自己目前行为的联系，(2)、领悟：承认这中非理性信念的存在性，帮助他认识造成各种情绪障碍的不合理信念及哲学根源。

(3)、修通：采用与不合理信念辩论的方法，目的是帮助求治者认清其信念的不合理性，进而放弃这些不合理的信念。

(4)、再教育：改变求助者常见的不合理信念入手，帮助他学会以合理的思维方式代替不合理的思维方式。

(5)、家庭作业：继续学习理性情绪治疗的模式的理论和方法，不断地对自己的非理性信念进行分析理解和质疑，以此来巩固治疗效果。

运用这种疗法，通过和案主辩论其非理性的想法，培养起其对自身价值观的正确认识，改变其对自我和别人的态度。

2、人本治疗模式

理论基础：个人有自我成长，自我实现的动力。

“自我实现”是指对天赋、能力、潜能等的充分开拓和利用。

通过该模式，使案主重新认识自我，积极开拓自己的能力。

引导案主自我发觉自己的潜能。

3、结构家庭治疗模式

理论基础：

1、家庭系统，家庭成员是家庭系统的组成部分

2、家庭结构，家庭结构中存在的次系统、边界、角色和责任分工及权力架构。

3、病态的家庭结构，不良的家庭结构是造成家庭成员问题的真正原因。

不良的家庭结构主要表现在纠缠与疏离、联合对抗、三角缠、倒三角等方面。

本案例中家庭结构呈现联合的倒三角结构。

通过家庭会谈的形式，帮助家庭成员意识到目前不正常的家庭结构所带来的后果，改变夫妻关系和亲子关系。

干预技巧：

在整个个案干预的过程中需要给予案主充分的理解支持、真诚、接纳、尊重等，保持良好的倾听。

适时的自我坦露，给予案主回馈及肯定。

在整个个案的过程中一定要注意以下几个方面：

1、要站到案主的角度考虑问题，因为他的特殊生活环境，学会转换角色

2、对于案主的非理性的想法和行为的产生不是一天的产物，所以在处理与争论的时候一定要注意方式、方法。

要采用循序渐进的工作方式。

4、处理好与案主的关系不可以使其对我产生依赖的情绪，要做到助人自助。

5、在个案过程中一定要处理好各方面的关系，包括与案主，与案主家人以及与案主学校老师的关系。

具体实施计划（预计每次会谈时间间隔一周）：

初次会谈（已完成）：了解案主的心理特征，以及基本的情况。

主要目标：熟悉案主，掌握背景资料，和案主之间建立初步的信任关系。

第一次会谈正式介入、了解情况

主要内容：

1、进一步具体的了解案主的心理状况，背景资料，以及在生活其他方面的状况。

2、与案主一起明确问题和需求。

3、征求案主的意见，一起制定目标以及改善目前的情况。

第二次会谈总结过去、发现自我

主要内容：

第三次会谈重新定义家庭结构、实现转变

作业：父母反思从前由于夫妻关系导致的教育方式的错误，强化父亲的职责，父母与案主共同努力实施正确的家庭教育。

第四次会谈：树立正确价值观，反思受到的不良影响

第五次会谈：悦纳现在的自我，积极的生活

主要内容：现在案主主动开始反思自己过去的所做作为，需要支持和鼓励。

所以这次的任务定为积极的适应生活，接纳现在的自我。

第六次会谈：正确对待他人的批评

主要内容：在上次辅导的基础上，改变其非理性的想法。

正确的认识别人对自己的批评，如老师对自己的管教

作业：每当老师批评自己时，先反思自己，老师是否有道理，公正

第八次会谈：回顾过去，鼓励其取得的进步，并巩固个案的成果

主要内容：回顾这几次的会谈内容，想想自己取得的成绩，并鼓励其巩固已有的成绩。

结案：

对本次个案进行评估，并且对于个案过程中出现问题和解决方法。

评估方法：

- 1、工作者观察，利用原来制订的计划表进行评估。
- 2、案主的自述、认同感，对服务的效果和效率进行评估
- 3、督导老师的检测

方案评估：

本案例的案主问题主要是由于长期不正确的家庭教育，造成案主价值观认知偏差，形成以自我为中心的价值观。

另一方面由于案主正处在叛逆期，来自社会上许多不良的影响导致了案主的偏差行为，如暴力等。

最后由于长期逃学，而厌学，重返学校时已经对自己失去信心。

可见，案主的问题是由家庭和案主自身长期的共同影响所造成的。

于是本计划书采用理性情绪治疗、人本治疗和家庭治疗结合的方式展开。

首先帮助案主认识到自己的偏差价值观，工作者积极主动地影响案主，帮助案主消除各种非理性信念，效果比较明显，见效快。

但也存在工作者为了追求辅导效果，可能忽视案主的自我感受，使得案主处于消极被动地位。

同时可能会由于工作者过快的介入案主价值观，导致案主会产生抵触情绪，不利于接下来的工作展开。

然后结合家庭治疗改善案主成长的环境，这种方法可以有效地改善案主成长环境，在家人的共同努力下成长。

但同时这种方法要求介入家庭层次比较深，针对本案例，案主父亲曾有出轨行为，而案主不知情的特殊情况，要彻底改善家庭成员关系难度大。

最后在前几次已经取得的成绩之上，通过对案主进行人本治疗，帮助案主建立自信心，重返学校，迎接即将到来的高三

学习。

这种方法以案主为中心，帮助其发觉自身潜力，促成发展。

但是为了取得良好的治疗效果，对前几次会谈后，案主内心变化成效要求较高。

彪马工作待遇如何 工作计划书篇二

1、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分设计工作，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，以最快速度响应工程商的需求，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。

1、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。

彪马工作待遇如何 工作计划书篇三

社会工作计划书模板怎么写?下面就是为大家整理的社会年度工作计划书和社会工作个案服务工作计划书，欢迎阅读!

展望未来，我们的前景充满希望，要使社区经济全面协调持续发展，我们必须坚持服务村民和保证村民利益为出发点，按照建设幸福和谐新高桥的总体要求，为推动和谐高桥的全面发展，结合社区实际情况，制定xx年工作思路。

(一)、指导思想

深入贯彻落实党的xx大精神，以落实科学发展观为统领，以党建工作为龙头，以“打造新高桥商圈”为战略目标，以构建和谐高桥为工作主题，以经济发展为工作核心、促进和谐高桥的全面发展。

(二)、工作目标

坚持全面加强和改善党的领导，创一流的领导班子;

坚持创新服务意识，转变服务方式，促进经济发展;

坚持服务社区,服务居民，促进社区建设健康有序发展。

积极构建幸福和谐新高桥。

(三)、工作任务和措施

1、围绕构建幸福和谐高桥这一目标，形成经济发展有序、服务功能完善、居住环境舒适、治安秩序良好、文化教育繁荣、管理手段先进、人际关系融洽、自治参与广泛的和谐社会发展态势。

2、贯穿经济建设这条主线，实现经济提效。

3、贯穿社区建设这条主线，实现发展提质。

以社区党建为龙头，探索社区党员教育管理工作的新机制新方法；

标本兼治，强化教育，不断加强党风廉政建设；

强化和完善社区、小区、楼栋三级组织体系；

以社区文化建设为抓手，提升社区文化品位；

以社区服务为核心，拓展社区服务领域；

以社区自治为方向，顺利完成社区换届选举；

以社区共建为载体，做到共驻共建，资源共享，逐步形成自治型、服务型、平安型、学习型、生态型社区。

4、抓好拆迁安置工作，切实改善居民区生活质量，营造和谐的人居环境。

5、抓好社会保障服务工程，实现保障扩容。

，营造和谐的生活保障环境。

6、力争社会综治工作有新突破，打造平安高桥。

二是做好平安社区创建工作，并将平安社区创建触点向小区、

楼栋、单位延伸。

四是做好法制进社区、进楼栋、进家庭的普法、学法、用法工作。

7、力争在小区管理模式上有新的突破，

8、力争在计划生育服务上有新的突破。

坚持以人为本，搞好服务，一是搞好政策服务、生殖健康服务、药具宣传服务、随访亲情服务，二是充分发挥计生协会作用，实现居民的自我教育、自我管理、自我服务，提高群众对计生工作的满意度，争创先进。

9、力争在城市管理上有新的突破，实现管理模式两个转变，变被动管理为主动管理，变突击管理为经常管理。

充分发挥各个小区城管专干的作用，扩大管理覆盖面。

一、活跃社区文化，广泛宣传社区精神文明公约，提高文明新风、文明行为，利用社区资源，开展科普宣传、法制宣传，青少年校外思想道德教育，办好家长学校等各类宣传和培训活动。

管理好文化活动和图书阅览室。

二、搞好社区综合治理，认真做好户籍管理及外来人员私房出租户的管理，完善综合治理组织网络，形成群防群治，杜绝黄、赌、毒现象，及时做好民事纠纷的调解，做到公平公正，确保社区内无重大刑事案件，让社区内的居民安居乐业、秩序良好。

三、做好充分就业社区的各项工作，让更多的下岗失业人员在政府劳动部门、社区的关心下，实现稳定就业，树立自主

创业、健全就业援助等，为构建和谐社区扎扎实实做好充分就业社区的各项工作。

四、加强组织建设，完善全体党员生活和管理制度，坚持“三会一课”制度，增强党组织的凝聚力、战斗力，充分发挥党员的先锋模范作用，发挥领导核心作用。

五、发挥社区自治功能，认真执行社区自治章程和各行自治制度，办事公正公平、监督措施落实，群众满意。

六、搞好社区环境卫生，坚持环境卫生自查制度，每月自查2次，发挥社区内卫生监督员的作用，做到社区内净化、绿化、亮化、无脏乱差，确保环境整洁干净。

七、坚持以人为本，推进和谐社区建设，加强自身学习，加强党员队伍建设，不断提高做居民工作，为居民谋利的本领，做到权为民所用，情为民所系，利为民所谋，不断完善社区服务功能，努力为群众办实事，办好事。

八、加强社区服务，提高社区服务质量，发挥社区志愿者队伍的骨干作用。

服务项目多样化，积极开展社会养老、敬老爱幼服务活动，开展健康咨询量血压等服务活动，热心做好弱势群体、困难家庭的生活保障工作，积极为下岗失业人员服务。

开展热线求助服务，为居民排忧解难。

大力宣传计划生育工作计划，热心为育龄妇女服务，计划生育率达100%。

居民社区工作计划是如此的重要，所以我们在不断的前进中，在不断的发展中，社区工作一定不要落下，社区工作室保障人民生活生产的最坚强的后盾。

当然在社区工作中，会遇到各种各样的困难，不过这些都是需要更大的努力，才会克服，相信xx年我们的社区工作一直会持续下去！

一、 案主资料

姓名:小虹

性别:女

年龄:10岁

生理特征:个头较高，肤色偏黑

家庭职业背景:农民，但父母长期在外打工

对亲身父母则感情淡薄。

二、 案例陈述

主要问题:心理阴影，性格转变，沉默寡言，一定的厌学情绪

背景材料:小虹家总共有4兄妹，她排老二，上有一个姐姐，下有一个妹妹和一个弟弟，家里为了逃避计划生育处罚，便将幼小的小虹送往姨妈家抚养。

那时姨妈家经济尚且宽裕，欣然接受，便承担起抚养小虹的责任。

小虹聪明可爱，再加上得到姨妈(原为一名教师)的精心教育，一直保持着优秀的学习成绩，无论在学校还是在家里都表现活泼，令人喜爱。

小虹在姨妈家慢慢成长的过程中，很喜欢姨妈家，也逐渐将姨妈当成自己的妈妈，并一直称呼姨妈为“妈妈”，自己的

亲身父母会偶尔过来看望小虹，但小虹和亲身父母的亲热程度显然不如和姨妈亲昵，甚至在姨妈、亲身父母同在的场合下，小虹只是在姨妈那里撒娇，基本和父母感情疏远。

为此，有不少亲戚朋友故意开玩笑似的询问小虹，比如，“小虹，你到底是谁的孩子？”，“你又不是你姨妈的亲孩子，应该和你妈更近一些？”……诸如此类的问题，尽管并无恶意，但年幼的小虹无从回答，在多次受到这种问题的困扰下，小虹便拒绝回答这样的问题，以沉默代替回答。

某天，一个好事亲戚反复询问这类问题用来逗乐，小虹鼓足勇气回答了一些，后遭到亲戚的大笑，小虹当场情绪低落，终于忍不住流出眼泪，从此表现得沉默寡言、言行犹豫徘徊。

抚养小虹的姨妈后期因为家庭负担过重，曾要求小虹的父母将小虹带回家抚养，但由于小虹父母一直忙于在外打工（小虹的兄弟姐妹由爷爷一家照顾），事情一再耽搁，造成姨妈的一些不满与误解，因此对小虹的关爱不如从前。

小虹更加情绪失落，因而导致在家和在学校积极性都下降了许多，成绩下降很快，逐渐有厌学情绪，整天无精打采，很少展现笑容。

三、 分析治疗理论模式

针对小虹的这种状况，社工计划采用心理社会治疗模式，这是因为小虹在成长过程中有未被解决的困扰，以及不好的经历压抑在内心里，给自己造成了极大的伤害和心理阴影，从而导致不合理的心理状态和处事态度。

同时，心理社会治疗理论认为个体成长过程中的生活经历所持有的观念都会有意无意地影响到其现实的心理状态和行为模式，因此了解个人早年经历对于了解其现在和将来都有很大帮助，同时，在个体与环境的互动中，家庭和社会角色对

超我和理想自我的建立都有重要影响。

小虹面对的问题一定程度上与其早期经历的那件事情有关，并且一直被“亲妈”、“姨妈”等问题困扰，一旦能够好这些问题，将会有助于小虹的健康成长。

四、 案主需求

其次，案主需要一个充满温暖与关爱的成长环境；

最终需求是圆满解决两家人之间目前存在的矛盾，营造和谐的亲属关系。

五、 服务过程与计划

大致可分为四个阶段，每个阶段可按七天为一周期：

1、建立关系(第一星期):社工开始与案主接触，并进行初次会谈。

初次会谈时，工作者要全面了解案主面临的问题和需要，注意案主的心理状态及其变化，运用相关技巧赢得案主的信任，可以通过与小虹玩一些小游戏，增强小虹对工作者的信任，工作者要在多种场合给予案主信心和希望，激励案主的成长动机，并制定治疗计划目标等。

2、进行心理社会研究(第二星期):社工全面收集和案主的有关资料。

需收集的资料包括直接资料和间接资料，直接资料是指直接通过与案主会谈直接获得的资料，可以在与小虹进行初次和二次访谈时，可以使用宣泄治疗法，一方面让小虹不满的情绪和困惑得到宣泄，另一方面获得有用资料，但在这个过程中必须要对宣泄进行有效地控制和引导。

间接资料是在访视案主家庭，包括案主的姨妈和自己亲身父母家。

收集的资料主要包括案主的家庭情况、个人成长经历、个人的心理和生理情况、案主的内心冲突和目前的行为状况等。

3、对案主及相关问题进行诊断(第三星期):在整理、归纳及分析所得资料的基础上，对问题的本质进行评估和推断。

重点包括问题的性质、产生的原因以及发展的过程;

家庭环境与家庭心理动力;

案主个人生活经历和行为特征等。

在这一阶段，可以把握案主的喜好，尤其是案主比较关心的或比较敏感的问题，为下一阶段计划的实施做好铺垫。

4、治疗(第四星期并持续一个月):工作者与案主进行深入接触，并对案主进行治疗。

目标是减轻“人—情境”系统的功能失调，缓解案主郁闷的情绪;

改善案主的社会及生活环境，增强案主的自我适应能力，促进成长。

在治疗过程中，社工要重视案主的成长经历，积累起来的情绪冲突和不愉快等，努力引导案主去发现自己问题的来龙去脉，并帮助案主逐渐忘记过去不愉快的经历，比如那一件令小虹十分伤心的事情。

在此可以帮小虹理清事情的过程，认清事件并没有想象的那么严重，而亲戚们的玩笑并无恶意。

同时，社工还要协助当事人修正不良的自我功能和超我功能，克服不良的自我防卫机制，鼓励小虹在面对问题是能够勇于回答，并且社工可以帮助小虹如何有技巧性的回答问题，通过一些情景模拟训练等来提高小虹的应变能力，和有效控制自己行为的能力。

社工还可以对小虹进行间接治疗，可以与小虹的姨妈及小虹的生父母进行沟通，包括给予小虹更多的关爱，多和小虹谈心，增强小虹的信心；协调好两家关系，并且尊重小虹的选择(愿意在谁家成长)，还可以与小虹所在学校联系，通过改善小虹的生活环境和学习环境来达到小虹不良行为的改变、人格的完善。

六、 成效评估

主要通过观察和测量小虹的生活态度和性格变化进行评估，比如可以用一些测量表对小虹进行周期性测量，还可通过询问小虹的姨妈、生父母或老师同学了解小虹的近况。

要对小虹的一些转变进行详细的记录，并前后形成对照，吸取转变过程中的经验技巧与教训。

七、 社工反思

由于该案例尚未实行，只是计划，因此，主要反思是如何将所学理论运用到实践中。

整套计划中，深深认识到理论知识的不足，在某些方面认识到问题的所在，但缺乏理论的储备而无法表达，因此以后需要加强理论素养。

纵观整个计划，认为心理社会治疗模式具有不少优点，例如效果会较明显，但可能花费的时间会更长，花费的人力物力资源会更大。

彪马工作待遇如何 工作计划书篇四

目前就房地产调控不放松、消费者消费理念趋向理性化、经济形势更加严峻的大环境下，怎样做好橱柜门店的销售工作、怎样更好的完成公司既定的年度销售目标，本人不揣浅陋，在此提出以下几点不太成熟的计划。

影响店面销售量的决定性因素在于门店销售团队的优秀与否，对于团队的定义，我更倾向于将团队打造成具有人情味的狼性团队。在销售工作中，通过团队的凝聚力和执行力，绝不放过任何可能订单的客户，同时也具备足够的人情味，不单纯是为了销售而销售，更要体现对客户细致服务，为客户所想，才能获得更多客户的认可和信赖。对于竞争对手而言，通过对于竞品的产品特性学习和分析（包括其综合服务，出样，售后等），找出其弱势及缺点，突出对比让客户更理性的比较优缺点，一步步蚕食竞品的目标客户。

从我自身做好带头和带领团队的作用，以身作则，用乐观向上的精神感动团队里的所有成员，提高做事的积极性与效率。同时也会制定一系列以文字存档为主的操作规程，没有规矩不成方圆。

a坚持每天开例会，坚持每天喊口号。即使每天只花10分钟，但是这对提升团队激情和凝聚力是很有帮助的，不至于团队长期没有这样的行为而显得工作疲劳。在每天例会里面，不但可以解决工作上的一些问题，还能及时发现和总结当天的事情，让大家轮流做主持，还可以提升组织能力、讲话能力，更有利于提升我们的销售水平。检查着装是否统一，练习标准的服务敬语，得体的服务手势训练可以同时进行。

b坚持每天练习产品讲解。每个人讲解5分钟，随机而发，随机提问，制定出每个产品的讲解知识及客户会关心的问题，以身作则，要求倒背如流。只要坚持下去，肯定会有收获，平时多流汗，战时少流血，任何事情多练习了都能随口而出，

随时能应对客户所提出的专业产品知识等问题。

c坚持每天做例会记录，养成学习的好习惯。例会是一个日积月累的过程，每天记录一点点，时间长了，就成为了我们销售中的成长历程，很多教训和方法都有助于我们的销售，所以，每天记录当天发生的事情和大家讨论解决的方法，是非常有必要的！

d坚持每个礼拜进行一次模拟销售pk对于表现最佳者，奖励一件小礼物，尤其在店面平时没人的时候，更要进行这一动作，对整个团队的能力提升都是有好处的，与其让大家把时间都浪费在电脑上、手机聊天或者发呆等待进店客户中，还不如大家一起来进行pk一下，众人一起pk最大的好处就是很容易锻炼个人能力！

e让人人学习设计、人人会销售、人人懂安装、人人擅长谈业务。这看起来似乎有点难，其实并不难。首先说学设计，不要精通，简单操作，只要懂电脑，就能学会cad每天有空的时候就练习、模拟考核、实战演练，肯定是可以学会的；其次就是销售，如果一个设计师不懂销售技巧也会有麻烦，没法融洽的跟客户沟通，当门店出现多名客户但成交率却无法提高；安装要懂一些，知道具体操作流程与工艺基础；团队所有人员还要不定期扮演业务员的角色，如果店里平时没有什么事情，那么就轮流出去派发单页及新楼盘的扫楼工作，不怕辛苦，就怕不够认真不肯干，想做是一定可以做好的，一来体验公司市场人员的辛苦，二来会更加珍惜市场人员通过扫楼等介绍来的客户接待机会！所以，团队成员应该是熟练销售、掌握设计、能做业务、懂得安装的全才！然而，又要有所侧重，不可能样样精通，所以团队就像一支足球队，需要有营业员前期接待，具体达成初步意向交由设计师沟通具体细节方案工艺，设计师完成初步方案及报价后交由店面领导最终和客户商妥价格签约并确定后续操作事宜完成整个销售流程（在此过程中，不定期会根据学习的情况及团队成员

的认可情况适当互换角色），分工合作，各司其职。当出现大型促销或者团购活动时，每个团队成员又都是独立的集三种角色为一身的，大大增加了把握住订单的能力。

f卫生安排到位，分工具体，任务落实到人头。每周进行一次卫生检查、评分，如果达不到90分以上的标准，那么全体团队成员都要在晨会上轮流表演一个节目作为处罚。而且每周五下午下班前都要进行一次大清扫工作（对于设计师需要测量的特殊性，可提前与我请假，由我代为劳动，事后设计师表演节目即可，这样对于其他劳动的人员相对公平），以便更好接待周末进店的客户。虽然，这些看起来是很普通很简单的事情，但是贵在能够坚持的长期的做下去。

g灌输节约意识，有安排的进行电源电灯的利用。在没人的时候，不必要的照明灯适当关闭一些；这样一天下来、一个月下来，可以为老板节省很多成本的！把原先有意识的行为锻炼成一种习惯，往往也体现了一个店面的管理规范！

户。至少，这也是一种宣传，别人买不买我司产品是一方面，但更主要是以相对低廉的成本宣传了自己，宣传了品牌，提升了服务形象！

i建立一套好的提成机制。团队的执行力和凝聚力好不好，跟员工的收入有很大的关系，对于员工来说最关心的就是自己的收入了，如果没有看到收入的希望，是不会尽力去做事的，但是在有利可图的情况下加以正确的引导，就会激发其潜在的积极性和主动性，做到见眼生情！这套提成机制一定要看得着、摸得到的，不然，喊空口号，总是无法兑现，员工士气会慢慢低落，影响整个销售工作的进行。比如，阶梯式提成模式，根据月订单的总金额制定，如月销售在20万，提成百分之一；达到30万，提成百分之一点五；达到40万，提成百分之二，销售员工定单后，分配出其提成的20%给其他营业员（根据店面销售人员数量制定），以便团队的协作与共同进步，避免盲目竞争与小团体现象。选拔出每个月的销售冠军，

每个月的设计之星（获得客户书面表扬，门店布置一块墙面个客户书写即时贴反馈意见和建议）给予适当的奖金或者由我组织聚餐等奖励，季度或年度获奖者将由老总亲自发放奖状、奖杯或锦旗等进行鼓励...这些都是要建立起来的！打工的我深刻体会到，如果只看到饼，而尝不到饼的滋味，会慢慢失望的，能力强的员工就会走掉。

j建立良好的日常管理制度。制度不一定要多复杂，尽量简单化，比如对于迟到早退，就可以通过负向激励，迟到者在当日早会上为全部员工唱一首歌，寓教于乐，不至于让其放不下面子，同时又能起到管理的效应。而严格遵守制度的团队成员则可在晨会上点名表扬，增加其信心和积极性。

k坚持例会制度。每周必须进行一周例会，对一周工作的总结和产生问题的分析，集思广益，头脑风暴，轮流主持等形式，这样信息可以有效对接，通过例会对上周发生的问题进行分析总结后得出的结论，对下周进行安排部署，再辅以激励制度保障执行力，店面才能保障信息对称，同时强化全员执行。

l坚持定期培训与考核制度。培训和考核是作为老板给员工最好的福利待遇和老板对员工工作熟练程度情况即时的掌握。在当今竞争时代，没有学习力的团队是终将要被淘汰的，“你可以拒绝学习，但你的对手不会”，培训将是店面永葆青春的唯一途径，无论任何时候都必须将培训作为重要而长期的工作，并且倡导考核，在市场竞争中优胜劣汰，同军人一样，军队要保持战斗力就必须通过不间断的训练和负向激励来实现！

m具体信息表格化收集归档。制定一系列的统计表格，每天定时填写，收集诸如客户的信息，装饰公司信息，新近交付楼盘信息，甚至一些业主的信息也需要收集后集中电话邀约，网上报名，媒体广播宣传，为日后的团购、闭店夜宴等活动做好足够的蓄水。

n老客户的回访与跟踪。很多时候老客户在享受到优质服务和相对便宜价格后，会介绍其亲朋好友等来选购，对于这些客户，不需要经常联系，以免打扰，前期几个节点，如设计师电询客户装修进度以便复测，橱柜生产完送货，橱柜具体安装日期时间约定，安装以后回访并做好记录，再以后只需要在一些国定假日特别是客户生日时发送问候信息即可，公司需要配备一个电信短信群发平台，以便操作此项流程，包括新客户的短信问候。

o人才的储备。日常就做好新近人员的储备，建立传帮带奖惩机制，对于新人顺利通过试用期并成功独立接单，应对其带教人予以奖励。相反对于新人未通过试用期就走人的，对于带教人也有一定的小惩罚，保证新人能够在在一个良性团队中留下来，共同成长。对于老员工，制定相应的晋升计划，能力出众的成员，即时报备老总以备日后升职管理层。

橱柜店面的产出高效益，才能体现整体的管理的好，如何提高门店的单店销售，是所有商家的焦点话题。店长是一个专卖店的灵魂，是领头羊，店长的工作能力和领导能力，直接影响整个专卖店的业绩。店长，就是一个店的主心骨。

我对自己日后在门店的角色是这样认识的：一个店就像是一个家，店长就是这个家的家长。家长要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列，方方面面都要照顾到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。而同时店长是一名优秀的导演。店面是一个表演的舞台，店堂内的硬件设施就是布景和道具，而公司不断推出的橱柜系列产品就构成了故事的素材。店长要把这些素材组织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人。故事讲的好不好，客人爱不爱听，全凭店长带领团队成员们共同组织、策划和安排才能完成。以上两种看法，都表明了一个观点，那就是店长是一个店的领导者，是承上启下的纽带，是公司销售政策的执行者和具体操作者，是店铺的核心。同时店长也需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯

彻执行公司的经营方针，制定出周、月销售计划。执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。

主动营销和活动策划的制定和执行也是提高门店销量的必要有效的手段，主动营销简单说也就是终端前置，直接在新小区交付时就已经将一部分客户消化在初始阶段。具体体现在家装公司的合作，小区的推广，电话营销配合大型综合活动的执行。

首先在于公司市场部人员对于楼盘信息的收集和等级划分，找出能够符合我们产品消费能力的楼盘，集中的制定和物业或家装公司合作，楼盘定点摊位交付日推广销售，楼盘广告的宣传，灯箱，电梯海报，物业信息卡片，样板房等。收集楼盘业主信息，以短信和电话邀约的方式，提高客户进店的数量，同时讲产品活动信息宣传给潜在客户（目前跟万科物业初步达成的合作模式为物业负责邀约万科旗下几个楼盘未装修的业主，统计数量与我司谈好后期成单返点，后期我司负责交通工具在指定时间地点接洽客户到我司门店做集中性团购，活动全程均有万科物业人员在场协调配合和统计订单数量，后期需缴纳定额金给物业公司作为质保金，满一年后无严重投诉问题即可退还，期间如有新活动的，此款项返还时间也相应顺延，这样做的好处是集中性，成本低；缺点是必须有独立门店，否则会导致客户去其他竞品门店造成分流和不可控性，利润要比店面正常销售低）。

其次在于公司市场部人员与各大装饰公司的对接，可以适当筛选较好的装

修公司包场活动形式进行参与（如一卡通行业联盟定期砍价会、团购、总裁签售会等），对于带单进店的设计师可以给予返点或固定金额返利，以便设计师当知晓客户选择我们产品后不会说对产品不利的话。

最后通过借鉴、学习、总结其他竞争对手的活动模式及内容，

制定出相对

应的活动套餐等，通过对新交付楼盘的短信电话等邀约蓄水情况，即时与团队成员讨论活动的思路和举办方式，交由老总批复，认可后在红星店面操作一些诸如团购会，砍价会，闭店夜宴活动等，并适时的动用一些媒体及网络力量，团队成员提前的反复演练适应，尽力将每场活动做到成功。每场活动都需要总结和归档，包括客户的来源是网络，是何媒体，是何装饰公司，或是盲目进店等，以便后期活动蓄水时适当将重点放在该方面。

彪马工作待遇如何 工作计划书篇五

成立机构、加强领导、落实责任，节能工作计划。区委、区政府高度重视节能减排工作，有关节能减排的约束性目标已列入20xx年政府工作安排，并成立乌达区节能减排工作领导小组，办公室设在乌达区发展和改革局，主要负责研究制定、落实全区节能减排工作规划和工作计划，分解工作目标任务，落实重点任务，监督考核全区节能减排工作完成情况。研究制定、落实节能减排配套政策并提供政策咨询服务，协调推进全区节能减排工作。建立健全项目节能评估审查制度，并承担领导小组的日常工作。

染物排放，工作计划《节能工作计划》。对不符合环保法律、法规规定，不符合产业政策主规划要求，选址不当或污染严重、可能造成重大环境影响和生态破坏的项目，一律不予审批；对不符合清洁生产要求、达不到排放标准和总量控制目标的项目，一律不予批准建设。对不履行“三同时”制度的，依法责令停止生产；对试生产的企业，污染防治设施不正常运行，责令停止试生产并限期改正。对污染物排放总量超标的污染源，实行限期治理，直到实现削减计划，坚持把环境影响评价制度和“三同时”制度纳入总量控制目标，按总量计划审批项目，以确保总量控制年度计划顺利完成。

加强减排工作监督管理。一是要明确减排责任。将节能减排任务分解、具体落实到各有关单位。环保部门负责对减排工作实施统一监督管理。发展改革部门将减排计划纳入国民经济和社会发展规划，会同经济等部门落实产业结构调整政策。经济部门负责淘汰落后生产能力，加强对工业企业减排工作的指导监督。建设部门负责加快推进城市污水集中处理厂及收集管网建设。监察部门会同环保部门完善环保问责制，对减排工作不落实的部门和企业追究责任。电力监管部门负责监管电力企业落实对污染企业的停电、限电措施。其他相关部门也要按照各自职能，积极配合推进减排工作。二是要完善工业企业污染减排台账，并将有关资料报送区主要污染物减排领导小组办公室（区环保局）。

彪马工作待遇如何 工作计划书篇六

过两年大学生生活的锻炼，我们步入了大三。我班团支部在这两年中稳步发展，开展了形式多且富有意义的活动，取得了诸多样成绩。当然，这些都离不开全班广大团员对我支部工作的支持和配合。

我们携手面对风雨，走过光辉，共同见证07小教本一团支部的成长。紧张而繁忙的大三已经开始，我们在学好专业课程的同时更需要把握好正确的思想方向，提高政治觉悟。为使各项活动有条不紊地展开，把团支部建设提高到更成熟的层面，特制定了本学期的工作计划，以此鞭策。

高举十七大精神伟大旗帜，深入贯彻落实科学发展观，以促进团支部和谐发展为主线，引导全班争先创优，开创支部特色。

深入贯彻《中共中央国务院关于进一步加强和改进大学生思想政治教育的意见》以及“全国加强和改进大学生思想政治教育工作会”上的讲话和两会工作报告，以理想信念为核心，以爱国主义为重点，以本道德规范为基础，以全面发展

为目标牢固构筑青年一代的强大精神支柱。

贯彻落实学校以及学院关于青年和共青团工作的部署，不断加强团的能力建设，求真务实、开拓进取。

本学期将在上一学年的基础上继续以思想建设为重点，在理论学习、活动和日常生活学习中时刻注意提高同学们的思想政治觉悟。以思想建设带动“学风”建设；以“学风”建设促进思想建设。并且不断鼓励同学们积极向党组织靠拢。

1. 组织支部成员认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论；关心时事，正确认识党的路线、方针、政策；积极参加校、院、班组织的活动，遵守政治纪律，培养浓厚的学习氛围。

2. 明确团支部工作制度，定期召开各类会议。根据校及院团委要求和社团团建工作委员会工作任务及思路，结合本学班特色定期召开团支部会议，加强团支部成员之间的思想沟通，广泛征求班级成员意见和建议，确定下一阶段团支部的活动。

3. 集体意识是工作的灵魂，团支部成员要团结一起，培养支部成员强烈的责任心和集体荣誉感；要树立以集体注意为核心的价值观。密切联系同学，起模范带头作用，要有对工作忠诚的责任感、对广大同学高度负责的热情和用语克服困难的精神，能够以自尊、自爱、自信、自立、自强的热情，真正成为班级“自我教育，自我管理，自我服务、自我约束”的核心。

4. 抓住建国60周年、“129”运动，冬季招聘会等契机，依据团委工作的指导思想深入开展团员意识教育活动，积极参与、配合学校开展各项工作，努力培养学生各方面能力，活跃校园文化。充分发挥每个团员的特长，开展生动、活泼、健康的科技、文化、体育、娱乐等第二课堂活动，做到“寓教于学，寓教于乐”，达到既锻炼学生能力有提高素质的目的。

5. 做好入党积极分子及预备党员的考察和发展工作，积极向党组织靠拢。

（一）9月份，新学伊始团日活动目前暂定主要涉及三项内容，一总结过去，展望新学期。鼓励全体同学对自己的学习及事业发展方向进行规划；二是倡导积极锻炼，健康饮食，铸造良好的体魄以更好地回馈社会；三是开展秋冬护肤保养讲座，加强我们班广大女生的护肤保养意识。缤纷女生，多彩生活。

（二）10月份，以中华人民共和国成立60周年，特别是改革开放30年的辉煌成就为活动契机，开展爱我中华系列团日活动。增强班级广大团员青年为祖国强盛而奋斗的决心。通过举办此次系列活动充分展现07小教本一全体同学热爱校园、朝气蓬勃、健康向上的精神风貌。形式可丰富多样，内容视情况具体安排。

（三）11月份，利用节假日组织团员青年到北雁荡（暂定）游历，欣赏自然风景，开展野炊野餐、对诗联句等精彩活动，增强班级凝聚力，并让全体同学在活动过程中得到思想上的升华。

（四）12月份，拟以冬季招聘会为契机，组织同学服务工作现场，感受就业压力。鼓励同学积极复习迎考，加强考试诚信教育。并且作好本学期总结以及团支部的总结工作。

一个班级的思想建设无疑会影响到这个班的整体面貌，这给我们团支部提出了更高的要求。新任团支部如一股新鲜“血液”，有其优势，也有其不足。这以后的工作中，我们将积极听取大家对我们学会团支部的意见，服务大局。在老师、同学们的大力支持和鼓励下，我们有信心把我班团支部建设成为“文化素质好，思想觉悟高，各方面综合素质优秀”的优秀团支部。我们也正朝着这个目标而不断地努力着！