

2023年渠道工作总结及工作计划 培训机构工作计划(实用9篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

渠道工作总结及工作计划 培训机构工作计划篇一

在学校全体员工共同努力下，我校春季已顺利开学了，本学期将组织任课老师认真学习教育在去年教育工作考核制度，进一步确立改革意识，创新意识，责任意识，争先意识，全面提高教师的业务素质，狠抓教学常规管理，全面提高教学质量。培训学校工作计划。同时，作为一名负责人，面对竞争激烈的教师队伍，我感到了身上的压力。作为教师的我必须对自己今后的发展有一个计划，在这段时间里，我也不能放松自己的学习，只有不断的学习，才能有所发展，有所进步。21世纪所需要的教师，既应具有高水平的思想政治素质，敬业爱岗的职业道德素质，也应该是通过不断地学习和接受培训，充实和更新知识，提高水平和能力，成为教书育人的一名合格的教师。

1、坚持以人为本

牢固树立“一切为了学生，为了一切学生”的教育理念，确立“服务树形象，质量求生存，特色打品牌。”的思想。

2、抓好学校稳步发展

争取把班级的留生率保持在90%以上。

3、在办名校的基础上扩大办学规模

扩大招生人数，尽自己的能力去吸引更多的学生来学习。

4、努力学习理论知识

在教学实践中提高自己的教学质量，让学生喜欢课堂，并在课堂中获得最大的收获。

1、教学常规管理

教学质量的好坏直接影响学校的生存，教学质量是学校的生命线，是学校的工作重点。课堂教学是提高教学质量的关键，充分利用好课堂，我们内部老师要起到一个监督，督促的作用。充分发挥以教师为主导，学生为主题的教学活动，调动学生学习的积极性，培养学生的能力，学生成绩的提高才是我们学校最好的宣传。任课教师必须将学生的作业批改，按时发放，让家长能够看到学生在我们这里学习的学习成果。

2、加强教师队伍建设

(1) 老师一定要做到：尊重学生、信任学生、了解学生、研究学生、帮助学生、关心学生、正确评价学生。

(2) 关心和帮助新老师。对他们的工作给以指导和帮助。安排新老师听课，试讲，帮助他们纠正工作中的错误，并且多给新老师锻炼的机会，让他们快速成长起来，能够为学校的发展做出贡献。

3、强化日常工作规范

(2) 认真检查晚托日志并做好统计工作，提高留生率。

(4) 希望能够有时间到其他校区去学习经验，提高新安和勺湖两个校区的办学质量。

4、加强学习，提高自身业务能力，提高教学质量

(1) 学习教育理论，提高自身道德修养。要求自己经常阅读相关的报刊杂志、通过上网浏览最新的教育理念，用新的教学理念和教学方法来使自己始终能够拥有新鲜的血液。努力通过自己的课堂教学使学生学得轻松，学有所得，真正成为学生心目中学习的引导者。

此外，作为一名老师，不仅仅是学生学习知识的引导者，更是学生人品学习的楷模。在教学过程中，我们不能只是培养学生的知识水平，同时也要注意学生道德修养的提高，所以，我自己要先学会怎样快乐地学习、生活，从我做起，而不是说一套做另一套，严格要求自己的行为，这样，学生才会从我这学到一些他们所需要的。

同时，自己也要时时刻刻关心国家大事，了解时事，尽力做好自己的本职工作。在教学中，做到了尊重学生，不对学生偏见，重视他们提出的意见，而不是高高在上，课堂上是师生，生活中是朋友，对学生的信任，从而也使他们信任自己，这样就能有助于教学的进行。

(2) 提高教学能力，并带动新老师。要热爱学生，对学生有博爱之心，要以诚相待，要宽容和有强烈的责任感。在教学过程中认真研究教材，立足于学生的角度来研究教材，积极备课，认真上好每一堂课，及时做好课后反思，总结出自己教学中的不足之处并加以改正。在教学方式中继续探索生活化、情境化的创设方法，掌握生活化、情境化的课堂风格。从而丰富教学方式，激发学生的学习兴趣。

重视单位中新生力量，对他们积极培养，让新老师听课，同时听新老老师的课，取长补短，共同进步。把课上好，把学生留住，是我们的共同目标。

渠道工作总结及工作计划 培训机构工作计划篇二

一、授权店管理

渠道经理对授权店进行分期管理，运作引导期（建议至少 1 周）进行一对一驻店管理，运作成熟期（引导期结束后）对辖区授权店进行每月不少于4次，每次约1-2小时（不包含交通时间，时间长短可随具体情况而异）的一对多巡店管理，同时第三方市场研究公司对授权店进行定期巡查。

（一）网点拓展

2、对有合作意向的网点进行资格审核，包括证照核对及实地核查，把好网点审核第一关，提高渠道建设质量。

（二）网点维护

6、负责实时收集与反馈辖区内授权店的相关信息，并制定相关优化建议；

7、负责结合区域特色，协调落实授权店相关的户外营销活动。

二、直销点管理

渠道经理每月对每家直销点进行不少于2次的巡查，每点每次巡查时间约15-30分钟（不包含交通时间，时间长短可随网点星级及具体情况而异），同时第三方市场研究公司定期对直销点进行巡查。

（一）网点拓展

2、对有合作意向的网点进行资格审核，包括证照核对及实地核查，把好网点审核第一关，提高渠道建设质量。

（二）网点维护

2、负责对辖区内直销点进行业务监督、支撑和指导，受理直销点

提出的相关咨询和申请，并协助直销点做好相关客户投诉的处理；

5、负责实时收集与反馈辖区内直销点的相关信息，并制定相关优化建议；

6、负责结合区域特色，协调落实辖区内直销点相关的户外营销活动。

渠道工作总结及工作计划 培训机构工作计划篇三

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；

实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润***万元。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。 培训方式：1、公司内部定期不定期安排员工培训。2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。3、走出去，请进来。 培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。 我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用_精神里的一句话就是要“与时俱进”。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理 其工作职责就是开拓市场和**公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于**形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把**建成在平谷地*规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。 我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

渠道工作总结及工作计划 培训机构工作计划篇四

建立xx经销商，组成的经销网络，大力做小区推广，宣传直

接面向终端，协助经销商销网络的完善和**形象的树立，实现品牌效应。

xxx市场规模庞大，在市场不断拓展过程中，品牌竞争已经出现，就客户而言，在对产品质量没有客观认知的情况下首选名牌、免检产品，其次比价格，因此在产品质量有所保证的情况下，还要有品牌保障，促进品牌的快速成长便成为我们市场开发过程的重要组成部分。价格方面，竞争十分严重。部分厂家尽量不参与市场价格的恶性竞争，但在制定价格体系时不得不参考市场价格现状，尽量稳定自身在市场中的价格体系，维护经销商和自身的利益，取不同的策略稳定市场，制定统一的市场价格表，在市场上严格执行。

- 1、市场定位：零售中高档家装市场；
- 2、目标消费群体：终端家装用户；
- 3、价格定位：中档价格；
- 4、品牌形象定位：高品质重服务品牌形象。

确定渠道销售，模式如下：

生产厂家-----销售部-----经销商-----终端消费

渠道工作总结及工作计划 培训机构工作计划篇五

2020年度工作计划

新的一年，我中心将继续在上级主管部门的领导下，发扬优点、改进不足，加强对教职工的素质教育和法制教育，在本校形成团结、奋进、高效、和谐的集体。全面落实“让学生舒心学习，让家长安心工作”的办学理念，进一步确立服务意识，创新意识，责任意识，争先意识，全面提高教师的业

务素质，狠抓教学常规管理，全面提高教学质量。

一、主要工作目标和任务

1. 坚持以人为本。牢固树立“让学生舒心学习，让家长安心工作”的教育理念，确立服务树形象，质量求生存的思想。
2. 着力规划中心布局，建设良好的中心文化；中心总体实现人文化教育。
3. 培养一支具有学习、研究、创新能力的教师群体，实现教师科研意识强、工作热情高、教学理念和手段先进的目标；加强师德师风建设，开展德育课题研究，力争实现无违背教师职业道德的现象发生。
4. 在实现学校有特色、教师有专长的基础上，实现学生有特长，使每一个学生在学习发展的同时，自身特长得到充分发展，形成自我教育、自我发展的良好意识和行为习惯。

二、具体工作和措施

1. 完善管理机制，提高管理效能。

(1) 逐步完善各项制度、规范学校管理、实现制度与人文双重管理，使我中心工作走上科学化、规范化的管理轨道。

(2) 努力完善和推行分层管理，促进我中心常规管理的规范化、系统化和科学化。

(3) 在实施校长负责制的基础上，推进教师全员聘用制、岗位责任制、结构工资制为主要内容的学校内部管理体制，建立多劳多得、优教优酬、重能力、淡文凭的竞争激励机制，努力做到管理机制运行良好，领导职责明确，各项考核、评价和奖惩制度科学合理。

(4)认真贯彻各项教育法规，端正工作作风，规范行政行为，提高管理效率，制定并完善教职员工的管理和监督机制，提高按章行政、依法治教的水平。

2. 加强师资队伍建设

(1)师德建设。经常性地开展师德师风教育活动，组织教师学习落实上级关于师德方面的文件资料，健全师德评价制度，注重培养德艺双馨教师。

(2)教师培训：第一，组织教师去参加各种教师培训班，开阔视野，找准学校和自己在同行教育发展中的位置；第二，开设讲座与鼓励自学，提高教师的专业理论素养、专业能力和专业精神；第三，开展教研与科研相结合，为老师提供学习和科研的环境，努力造就学者型的教师群体；第四，开展听课、说课、评课等研究活动。

(3)鼓励继续教育。全体教师要有超前意识，站在社会发展的高度充分评估自己，不断地给自己充电，积极参加各种培训，远程教育研修和函授学习。

3. 教学管理

(1)抓备课：认真备课是上好课，提高课堂教学质量的前提，也是提高教师教学水平的有效方式。教学主管要加强对备课工作的管理。首先应向全体教师提出备课的要求；其次要健全备课制度，做到个人备课与集体备课相结合。

(2)抓上课：上课是教学的中心环节，是获取教学质量的主渠道。首先要向全体教师提出上好课的基本要求；第二要切实保证上课有计划正常进行，认真落实课程计划和教学进度；第三，教学主管要经常性地巡课或深入课堂听课，及时发现课堂教学问题并加予解决。(3)抓听课：深入课堂听课是教学主管了解和指导教学工作的主渠道。因此要抓各班教学的

课，听不同对象的课，听了课还要及时与教师交换听课意见，正确、科学地评价教师的教学工作。

(4)抓评课：教学主管要定期会同校务处进行教学工作的检查抽测，并及时做好反馈工作，从而对教师的教学水平、教学成绩了如指掌，对优秀教师进行表扬激励，对较差教师，属于水平问题的进行指导帮助，属于工作态度问题的则批评教育。

4. 家长服务

(1)接待家长来访，为家长提供各种咨询服务，向家长宣传我中心教育理念、办学方针、招生信息等，并协助家长办理孩子的入学手续等。

(2)征求家长对我中心工作的意见和建议，为家长提供参与和监督学校管理的机会与途径。

(3)受理家长投诉，对家长投诉进行认真的调查处理并及时向家长进行反馈，以取得家长的理解、认同、信任与支持。

(4)为家长提供家庭教育咨询与培训服务，提高家长的家庭教育水平，以形成家庭和学校教育的合力。

5. 招生宣传

(1)宣传工作进小区：安排老师在开学前轮流到各个小区发放招生宣传单。

(2)加强与各校联系，建立较为稳定的生源推荐机制。

(3)定期举办学校与家长学员交流会，加强学校与家长的互动联系。(4)预报名的学员继续开办免费体验课。(5)在各新型媒体广为宣传，扩大学校知名度。

(6) 积极组织学员参加校园文化活动和其他公益活动，逐步树立学校文化品牌。

6. 安全保卫

安全工作，责任重于泰山。学校的安全管理重在预防，加强常规安全检查，严格保卫制度，禁止闲杂人员进出，经常检查消防设施，下课后及时检查教室电源是否断电、各种电器插头是否及时拔除，加强与公安、消防等部门的联系，配合有关部门积极参与并开展社会治安综合防治。

三、具体工作安排 一月份

1. 学校内部教学常规检查，并对教师进行教学质量考核及其他各项考核。

2. 学校内部各教学段自行出考卷，对学生进行期末检测。

3. 开始春季招生宣传活动，并组织优秀教师到各小区开展户外课活动。

4. 优秀学生评选活动。 5. 优秀教师评选活动。 6. 教师考勤汇总。

7. 期末考试后勤安排(学校自行组织:命题、监考、改卷)。

8. 寒假安全教育工作。

1. 各教学级段，分组制定新学期教学教研工作计划。

2. 招聘新教师，并组织新教师培训，根据学校需要安排相应的课程。 2. 学校客服人员和教师对未续报的学生进行家访，深化感情，争取学生续报。

1. 教学常规检查。 2. 组织安排期中考试。

3. 暑假班课程设计、收费标准制定，拟订市场宣传方案。 五月份

1. 秋季课程的续报工作开始。 2. 教师综合考核评比。

3. 秋季班课程设计，拟订市场宣传方案。 4. 秋季班招生宣传。

5. 补充学校所需教学用品。九月份 1. 秋季班开课。 2. 庆祝教师节活动。

1. 开展“迎圣诞，庆元旦”系列活动。

2. 迎新年后勤工作：慰问教师家属、给学生选择新年礼品。

3. 年度结班统计。

***课外教育中心

2021年元月

渠道工作总结及工作计划 培训机构工作计划篇六

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。xx年度内销总量达到1950万套，年度预计可达到2500万-3000万套。

目前在深圳空调市场的占有率约为2.8左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及xx年度的产品线，年中国空调品牌约有400个，到xx年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。

xx年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急

剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如、三菱等品牌在xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在xx年度计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况分解到每月、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。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况定期进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在xx年至xx年度配合及执行公司的定期品牌

宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，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”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的xx年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。

渠道工作总结及工作计划 培训机构工作计划篇七

一、重点目标简介：

建立__经销商，组成的经销网络，大力做小区推广，宣传直接面向终端，协助经销商销网络的完善和____形象的树立，实现品牌效应。

二、市场现状分析：

__市场规模庞大，在市场不断拓展过程中，品牌竞争已经出现，就客户而言，在对产品质量没有客观认知的情况下首选名牌、免检产品，其次比价格，因此在产品质量有所保证的情况下，还要有品牌保障，促进品牌的快速成长便成为我们市场开发过程的重要组成部分。价格方面，竞争十分严重。部分厂家尽量不参与市场价格的恶性竞争，但在制定价格体系时不得不参考市场价格现状，尽量稳定自身在市场中的价格体系，维护经销商和自身的利益，取不同的策略稳定市场，

制定统一的市场价格表，在市场上严格执行。

三、产品定位：

- 1、市场定位：零售中高档家装市场；
- 2、目标消费群体：终端家装用户；
- 3、价格定位：中档价格；
- 4、品牌形象定位：高品质重服务品牌形象。

四、销售模式的确定：

确定渠道销售，模式如下：

生产厂家-----销售部-----经销商-----终端消费

渠道工作总结及工作计划 培训机构工作计划篇八

一、上学期的工作已经结束，我们首先做好上学期本部门的工作总结工作，及时发现其中的得与失，并汲取经验，积极改正，争取在新学期里取得更好的成绩。

二、找出部门工作的重点，抓住主次矛盾，去集中精力把最主要的事情做好，争取在工作上有所突破，取得同学认可的成绩。与此同时，配合老师和其他部的工作，协调好和辅助好他们的工作。

三、找出工作上的不足，改进工作上的方法。为此，本学期准备如下改进：

(1)对大一的违纪扣分条和六项评比改为一周发一次，并及时向各班学习委员反应情况和提出合理化建议。

(2)将每周的秘书部遇到的工作上的问题和情况及时在例会上提前向老师反应，老师在例会上会给与强调，并作出意见，方便各班的学习和纪律氛围的改进，以及系整体工作的顺利进行，并取得更好的成绩。

四、为我们部培养和选拔下一届优秀部长，使其尽快掌握本部相关工作和技能，并在指导中发现他们工作上的问题，给予纠正，从而更好的胜任秘书部部长的工作，为老师和同学服务。

五、做好和干事在工作上的传、帮、带等工作，在每个环节上都给予下一届新部长更多工作上的支持和帮助，在他们上任后，我们会在对他们的辅助中逐渐退去，好让他们在真正的工作中锻炼和改进自己的工作，并逐步适应秘书部的工作，慢慢在工作中变得成熟和稳重，更好的实现秘书部的工作宗旨。

六、做好本学期的工作总结和述职报告，无论我们的工作成功与否，我们相信我们已经努力了，尽力了，付出了。

对办公室秘书这个工作岗位谈一下自己的粗浅看法和认识，也权当个人工作计划，请领导批评指正。

先谈一下我个人。我的为人比较低调，办事比较认真，信奉“明明白白做人，实实在在做事”的原则。无论做任何事，无论在任何时候，我对所从事的工作都从不张扬。无论大事小事，我一律都会认认真真地对待。我还是个善于学习，敢于挑战困难的人。我深知：一个人的能力是有限的，现在是知识经济的时代，社会变化日新月异，新生事物层出不穷。面对这些变化，如果我们不能很快地提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，那么我们就适应不了这个社会，被淘汰是必然的。在日常工作中，我非常重视自我修养、重视学习。我更重视理论知识和实践能力的结合，能够把学习到的知识应用于实际工作当中，用于提高自身的业务水平、工作

效率，使业务水平和自身修养同步提高。干工作时我能够全力以赴，讲求效率和效益，同时我还能以严谨的职业操守，高尚的职业道德来约束自己。我也很重视集体利益要凌驾于个人利益之上的原则，不因公肥私，不谋私利，不循私情，在日常工作中，我能够做到把个人利益抛开，顾全集体利益。

再谈一下工作岗位的打算。办公室秘书一职，对我而言，是一个挑战，有些压力。还是一个机会，能够充分展现自己的理想和抱负。我非常珍惜也非常感谢领导能给我这样一个发挥自己才能的机会。我将把这份感激之情化为工作的热情，压力转化为工作的动力，精心准备，扎实苦干，一丝不苟地完成领导交给我的任务。

在日常工作中，我将遵守四个原则：一精，二细，三准，四助。

一精：就是做事要精力集中，精心准备，精细安排，把所从事的岗位，铸造成精品岗位，把每一件领导交付的事情，打造成精品工程。

二细：就是办事要细心，工作要细致，要多为领导考虑，多替集体着想，事无巨细，一律认真对待，决不马虎。

三准：一是要干标准活，站标准岗，严格按标准规程作业。二是办事做人要有严格的准则，一诺千金，时间要准，数字要准，要严格遵照工作的进度。

四助：就是要成为领导的助力、助手，急领导所急，想领导所想，勤跑腿，多汇报，当好参谋助手。

我想，就办公室秘书这个岗位职能来说，所处的地位和她的职责、作用决定了其工作性质。一是服从，一切工作要听从领导的吩咐和安排。二是领会，要完全理解、遵照领导的意图办事。三是执行，要坚决地落实贯彻领导意志，强化执行

力，不能出现“肠梗阻”。但是服从性并不是被动性，很多工作可以提前预测、积极主动地开展，及时准确地掌握各方面的工作动态，及时向领导反馈各方面的信息，注重调查分析，为领导提供决策参考。同时，办公室工作还要讲策略，讲工作艺术，认真、科学地搞好领导与领导、同事与同事、部门与部门之间的沟通协调工作，不能扯皮、推委、出现工作空档。

办公室秘书这个工作岗位又是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序，做好秘书个人工作总结。同时还要能创造性地工作，在坚持和发扬好的传统的同时，根据新的形势、新的任务不断探索办事员工作的新思路、新办法和新经验，做好工作计划，但是增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

渠道工作总结及工作计划 培训机构工作计划篇九

房地产渠道拓展工作计划 房地产渠道拓展工作计划 一、执行时间

三、工作分析

看梁总与三哥是否需要与其见面。确定工作完成时间 四、工作计划量化

适用项目：中高端、中端及中端以下

工作周期选择：基本贯穿整个项目营销过程，派单量最大的时间应选在蓄客期和强销期。拓客人员选择：根据各项目实际人员和项目体量安排，一般至少需要配备一名拓客主管拓客范围选择：项目周边和全市重点的繁华区域，人流量和商圈档次是商圈选择的主要标准。工作目的：广泛传递项目信息和有效

收集客户信息。

工作安排：1、制定一个完整的拓客计划

6、统计每日派单量和留电量，并进行拓客人员工作心得和拓客技巧分享，提高团队士气 审核标准：工作审核标准依据派单量和有效留电量而定，要求每人每日合理派发单页的量应达到200-300张，有效留电量至少达到20-40组。根据项目体量、档次和推广力度不同，派发量和有效留点量两项数据可以根据项目自身情况做适当调整。

二、动线堵截

美的林城时代渠道拓客工作见解 日期:2016年5月31日

1. 碧桂园拓客模式是否适用于林城时代

- 大差价:低于客户心理预期的价格

碧桂园营销拓客执行分析：
• 精准的客户定位及对应渠道方式定位:详尽的策略制定、找到高效的工作模式，人海战术中依然有条不紊，按部就班。

- 渠道之间的整合协调:降低项目甲方与分销间的内耗及摩擦
- 精细的团队管理:大投入既带来几百人的销售团队，将详尽的工作计划、高效的培训、明确的责任分工、严明的工作纪律和狼性的团队文化树立做到极致。

2. 林城时代往期渠道拓展分析

- 精编兼职派单模式:由策划及置业顾问培训督导兼职在加油站等地驻点派单，以推广为主。
- 大客户拜访模式:由大客户经理及置业顾问拓展大客户资源，主攻写字楼、商铺产品，线下一对一拜访，以成交为主。

- 兼职海派城推模式:由大量兼职以云岩区、白云区为主大量投放dm单，以拉访 留电为主推广并行。