

社团策划部工作计划和目标(优质7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！怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

社团策划部工作计划和目标篇一

联系、协调各部门人员，策划协会大小型活动，负责每次大小型活动、协会会议的事前场地布置及事后场地清理。

提高组织策划部的成员的组织策划能力，理论与实践相结合的能力，培养大家严谨周密的组织策划思维，提高大家的工作效率，更好地服务于口协，以及提高各方面的综合能力。

（一）在招新期间做好部门宣传，招收新干事准备，吸收更多有才之士加入组织策划部。

（二）招干结束后，做好部门内部协调沟通，组织部门内部活动，增进内部成员沟通了解，建立融洽关系，同时让他们了解组织策划部工作。

（四）每个成员在每次活动前都必须拟定一份策划书，也可以几个成员为一组集体商讨交一份，然后内部评估综合所长做出一份最好的作为本次活动最终策划。

1、部门成员须认真学习学生社团联合会章程及策划部工作手册，培养良好的责任感、归属感和组织纪律性，在工作中注意自身的形象，对外树立良好的部门形象。

2、策划部每位成员须谨记部门口号“做最团结的策划部”，与同事融洽相处，互帮互助，发扬团队精神，并保持合理正

当的竞争。

3、充分发挥自己的创新思维及策划能力，针对大大小小的活动，按质按量上交策划书，策划书应具备创新思想及可行性。

4、应积极参加学生社团联合会和部门会议及活动，不得以不合理的借口缺席或迟到早退，会议时须遵守会场纪律。

5、部长要不断提高自身素质修养和专业能力，严于律己，做到以德服人，并主动为干事创造各种形式的业务能力培训的机会，让干事能够在各方面得到提升。

条件允许的情况下，协助其他部门成员更好地开展工作。

1、九月本部门成员内部活动，旨在增进了解彼此熟悉，更好地沟通与合作。

2、十月

联

时间：6月初（具体时间待定）内容：

作

计

离不开有好的规划,因此,为完成本学期的目标和任务,活动策划部本学期有以下的计划: 一,设计并完成好第一届校园网页设计大赛。

好这项工作。

取其他人的意见。

- 3) 会按照策划书上的方案，积极协调其他部门的工作。
- 4) 做好我部的本职工作并积极配合其他各部工作，完成本次的校园网页设计大赛。

二，组建部内工作小组。

- 1) 根据部内委员的不同特长和爱好，将其分成两个小组。

两个小组也会相互帮助。

会在我建立起一种互相学习，争创完美活策的氛围。

三，加强组织内部的各部之间交流。

- 1) 可以举办一个组织内部的竞赛，各部委员积极参加，增强各部之间的联系。

四，做好遇到特殊情况的应急准备。

- 1) 组织内部的成员应该团结互助，不要出现不和谐的因素。

要大事化小，小事化无，实在不行，与主任老师联系。

更加团结的共同完成校园网的工作使命。

- 1) 在其他部门工作缺少人手时，我们应主动去帮助他们更快的完成工作任务。

2) 积极配合各部的工作，在闲暇时可以帮助其他部门完成任务，有条不紊的让我们的工作更加顺利，更加有组织性，有纪律性。六，除了做好我活动策划部的本职工作外，我们每个人作为学生干部都应该起一定的积极作用。

一．策划书前言：

二. 招新意义:

是一成不变的，需要新的血液。只有保持这种更替，这个组织才能长期的存在，健康的发展。

三. 策划部简介:

(一) 部门职能:

活动经费预算等。

四. 招新要求:

精神和团结互助精神。

五. 招新对象: 10级新生为主，欢迎其他渴望进入策划锻炼的有志之士

六. 招新具体安排:

(一) 时间安排:

初定为两轮面试，初试与九月二三日下午一点举行， 复试与二四日下午一点举行。

(三) 工作流程:

1. 咨询:

学院将有各个部门统一安排的招新咨询时间和咨询点。部门应准备好招新报名表。

2. 场地申请:

3. 第一轮:

装和仪表问题将作为参考因素选拔方式：面试

第二轮：

招新人数：30人左右

考察重点：面试态度和组织纪律性 选拔方式：面试

部门应当兼收并蓄，容乃各种类型人才)

4. 录取

录取原则：第一轮表现优异者进入第二轮，第二轮表现优异切适合策划工作者最终录取。

性，注意个人才能。最终录取的同学不一定是最优秀的，但要是最适合的。

七. 后期培训：

副部长的综合评比，最终决定是否予以留下。

（二）培训内容：

要的。

案的写法，这些都是最基本最必须的。

（三）培训时间：

选取合适的部门例会时间。

（四）人员安排：

或副部长，同时支持邀请院校有经验老师甚至社会上优秀的

策划人物。

（五）培训方式：

可选择讲课培训或者其他教学方式 重庆科技学院社联策划部兄弟部门进行相关工作。

人大赛”的初赛。

社团策划部工作计划和目标篇二

争取把工作理性化、清晰化，分清问题主次和轻重缓急；事情多了，就一定要有详、实而主次、分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以、缓缓、加班完成，希望在来年的计划多考虑一这些问题。

在项目的策划以及执行过程中，充分利用现有资源，取得相关部门的支持，不要把事情捂在自己手上，一是影响进度，二是不能保证质量。做事分清主次，抓主要矛盾，划清界限，哪些是本职工作，哪、些是提供的帮助，哪些是自己必须要做的，都要想清楚。怎么和其他部门进行沟通，怎么和本部门人员进行沟通，怎么和客户沟通，怎么才能提、供高质量的服务又不会多做职责外事情，以后是需要重点沟通学习的地方。

今年的现场经验有了很大的提高，对整个项目策划到执行有认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

如果工作更积极主动一些，更雷厉风行、一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实、有时候，不一定要把工作做到细才是的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信这两点：一是三人行必有我师，二是天道酬勤。

社团策划部工作计划和目标篇三

积极策划原创活动，协调各部门之间的关系，并努力开创属于我们自己的活动，丰富办公室内部和我校各部门学生的课余生活以及激发我们的'志愿服务意念是策划部的主要职责，也是我们努力的方向。

一、时刻保持机智的头脑,努力做好原创活动的策划工作，为学生服务办公室各项活动的开展提供有用的参考，并全局指导每次活动。

二、充分调动起每一位成员的积极性，对学生服务办公室的各项工作的开展提供资源保障。

三、协助学生服务办公室其他部门开展各项活动，做好活动的构想与策划。

四、安排好每次活动中各部门的职责与工作内容。

工作理念：“及时”，“落实”，“按时”。

工作特色：策划部是学生服务办公室的指南针，导航仪，用我们敏捷的思维，聪明的智慧，踏实认真的态度及较强的语言组织能力和逻辑思维能力，发挥我们部“领头羊”的作用。

1. 协调各部部长，做好学生服务办公室信息平台的建立与完善工作。

2. 计划与实践部合作组织勤工助学学生举行“象棋”比赛，，加强各个部门的交流合作.，以及同学们之间的相互了解，为我们今后开展活动做好准备。

3. 做好办公室后期的工作规划，协调好各部门之间的关系，以充分发挥办公室的作用。

4. 做好本学期工作总结，和下学期工作预想。

1：部长必须负责每学期的工作计划，对各项活动进行监督指导，同时做好协调工作。

2：各成员必须对工作兢兢业业，努力工作，在学期开始时协助部长做好本学期的工作计划，在学期末要对工作进行书面总结。

1：不定期召开部门会议，对一段时间的工作进行总结，落实计划安排，布置下阶段工作。

2：本部成员不得无故缺席，迟到或者早退。每回会议均实行签到制度，凡是因有事不能参加会议的成员必须事前向负责人请假。

1：为满足活动需要，买东西须向部长申请，报办公室审批，通过方可购买。

(1)：所有会议缺勤不得超过两次。

(2)：积极配合部长开展工作，在工作中表现突出，认真负责，并能提出对所开展工作有建设性建议，有一定领导创新能力。

(3)：不得有违纪行为。

社团策划部工作计划和目标篇四

下午好!

今天召开20xx年首季度工作总结与二季度动员大会，也是中山金华悦国际酒店试业一来的首次大会，首先感谢在座的各位：风雨同路一起历经筹建筹备，顺利进入全面试业的今天。

酒店20xx年首季度在董事长的领导下和各部门的辛勤劳动、相互协作下历经了中餐、娱乐、客房、西餐的试业，历经了工地环境向营业环境的转变、员工饭堂搬迁、办公室、员工宿舍的调整，经营环境和员工福利得到了进一步改善，特别是中餐的营业是整个酒店的里程碑、不仅实现了董事长对外界作出春节前营业的诺言，也为整个酒店试业奠定了基础，通过中餐、娱乐带来的人流和营业效应、逐步提高了酒店的知名度和员工士气，也提高了我们的经营信心，特别是3月份中餐超额完成了董事会下达的任务，在此让我们全体员工报以热烈的掌声祝贺。

1. 酒店意识不强，感觉不到一个星级酒店的档次与氛围：酒店行业的文化核心是“礼仪”（礼貌、态度、仪容仪表、行为举止的简称），从一个员工准备上班（洗漱、面容、着装）、到迎接客人（笑容、标准动作、迎接距离、语气）、到为客人服务（速度、表情、语言习惯）、下班业余表现都体现在礼仪上。目前除娱乐的鞠躬礼值得我们其它部门学习外，各部门还需要认真参考《饭店行业礼仪标准》强化训练，酒店档次的体现将有一大半取决于“礼仪”的升华程度。

2. 专业技能欠佳，不能提供有效的服务和优雅的环境：工作效率高低取决于专业技能的熟练程度，大部分工作岗位人员缺少对相关信息的收集、整理、记忆，如：菜式品种、价格、消费项目、相关政策等；缺少对各种作业工具练习，如：电脑系统的操作（点单、结算、预订经常找不到想要的东西）；缺少对运作流程的反复实践，经常做了这样忘了那样、工作速度

非常慢;缺少自我学习完善的心态，因为培训无法一个个单独进行，新来的或没做过基层工作的直接做更高一个职位导致无从下手、出错不断。

3. 互动能力欠佳，导致衔接不顺畅，影响客人满意：一个岗位只知道简单的本岗位知识，遇到一些小问题要这人帮忙、那人协助，拖延了时间。互相配合不足，一人做着一人看着的现象还时有发生。

4. 营销意识还很淡薄，客人进店和消费的过程中没有得到重视：营业人员与管理者尚不愿接近顾客、甚至是客人要求也不去。

在酒店自身管理方面也存在较多问题：

1. 对部门组织结构的调整，认识不够：总认为少人、而不愿去尝试整合，也不愿花心思好好规划每个岗位的工作线路和量化比例。

2. 执行的理解和速度：凡事要三令五申才能做到位，如标识化工作、能源节约控制表制作、电脑系统的投入使用、卫生跟进等。

3. 管理者的自我约束和感染力：对歪风邪气的控制打压力度需要以身作则，对接触到的消极思想行为要有自我消化调节的能力，不要再允许扩散，这些主要体现在带头对公司提条件、找不满等方面。

2. 全面推行自主营销，扩大营销范围和项目：响应董事长的全员销售政策、本月11号星期天开展《会员开发与客户数据库运用》培训、西餐、日本料理制作好精品小册子(以利于市民全面了解出品特色和服务)、拍摄酒店宣传片和效果图、营业部门做好第二季度五一劳动节、母亲节、儿童节的促销措施，特别是端午节值得好好策划(去年“一品”端午粽卖到断

货)。加强专业营销队伍的营销力度、多渠道开拓会议及各种团体客源、连接网络中央预订系统□gds全球预订中心和销售代理的发展签约。

3. 做好酒店基础培训学习工作：滚动式持续开展各项培训活动、建立各级员工学习卡和培训档案、提升各项工作技能。

4. 细化管理，落实监督体系：利用部门职能监督部门(如保安部对各部门的纪律性指标监督、财务部对成本指标的监督等)，制定各项工作指标、逐步推行量化绩效考核体系。

5. 落实节约成本措施：做好夏季能源控制和宣导。

6. 多元化建立编内、编外人力资源招聘引入渠道：积极参与招聘会、校企合作、广布网络等。

7. 落实安全责任制：履行每日安全复查和重点区域三级检查制度(即自部门例查、保安部复查、总办抽查)。

8. 做好沐足、桑拿、日本料理的开业前各项准备工作。

9. 各部门仔细跟进工程，在工程队尚未完全验收之前完善工程不足，避免后期增加酒店工程部的工作难度。

10. 努力克服各种困难，支持董事会营业滚动式投入环境改造和硬件投入。

酒店在开发区拥有配套齐备、规模档次最高的独有优势，只要我们有信心、互相配合，各部门负责人尽职尽责，带好团队，勇于挑战，与总办、董事会团结在一条线上，我相信一定能达成目标，实现酒店的价值观和个人理想。

谢谢大家，总办工作报告到此结束，谢谢！

社团策划部工作计划和目标篇五

1、战略规划：充分利用各种信息，对医院的优势、劣势、机会与威胁进行，从战略角度做出医院的营销发展规划，为医院领导的经营管理决策提供依据，做好医院领导的参谋和助手。

2、市场拓展：通过拜访客户、市场调研等多种形式积极拓展市场，增多医院客户量，提高客户忠诚度。通过引进先进的医疗技术、设备和资金，或者输出我们的技术与管理品牌，广泛开展医疗技术项目合作或其它有关项目的合作，提高医院市场占有率。

3、品牌推广：与医院宣传和医务部门密切配合，充分利用各种传播媒介、健康讲座、义诊、举办联合活动等整合营销模式，做好医疗服务项目的推广与宣传工作，不断提高医院的社会声誉和品牌形象。

4、客户管理：建立要点客户档案（包括团体与个人），做好各项跟踪服务与信息反馈工作。利用多种形式与客户发展和保持良好的关系，建立忠诚客户群。特别是要加强大客户的营销关系管理，提高与大客户的关系层级，变成利益共同体。抓好客户服务中心的管理工作，为顾客提供诊前、诊中、诊后完善、全面、高品质的一体化服务。指导全院临床科室、临床医师和护士行使数据库对到院顾客开展全程服务与管理工作，变成院、科、个人三个层面的客户群，对院、科、个人三级客户群进行立体管理，消灭服务盲点，提高顾客对医疗服务各环节的满意度。

5、科室指导：经常与各职能部门和临床医技科室进行沟通与协调，对全院医疗服务营销活动进行指导，协调各科室的医疗服务行为与竞争行为，使医疗流程更加合理，缩短客户等候时间等。

6、服务培训：做好医护人员和其他人员的营销培训，配合有关业务部门做好服务技能培训，指导科室开展营销技能训练，提高全员营销水平。

根据以上职能定位，将制定策划部工作职责范围和有关制度，今后营销科将按照职责范围规定，规范化地开展营销工作。

1、做好医院网页、院报、各种宣传品等院内传播媒介的相关工作，让让群众了解医院，认识医院。

2、积极主动的与相关医学和医院管理学术团体、学术杂志建立广泛的连系，在行业内的媒体上刊登文章，在学术会议上交流文章，尽只怕多地利用各种机会介绍医院的技术、管理、改革与发展情况。

3、积极主动地参与各种学术活动，在不给医院增多经济负担的情况下，主办或者协办相关培训、学术交流、等活动，展示医院的品牌形象。

4、按照医院“明确优势项目，打造品牌科室”的思路，做好医院品牌科室、要点专科和特色项目的推介与推广工作，争取在社会上树立几个知名科室和知名专页。

5、引导专家认识括大自身知名度和奠定学术地位的重要性，营销科要与业务部门紧蜜配合，增多我院专家在各种公开场合的露面机会，尽也许创造条件让他们成为不同层次学术团体的专页委员，本专页学术刊物的编委，或社区相关健康委员会的委员等，如果我们能做到提到某个专家的名字就知道了我们医院，或者提到了我们医院就能知道某个专家的名字，那正说明我们的医院和专家都有了品牌形象。

6、要医务科和临床科室协作，在周边单位和社区开展“健康培育促进行动”，有针对性地开发一批健康培育课程，并和宣传我院特色与优势有机地结合起来。由策划部负责课程连系

与讲授安排，医务科和临床科室提供保障支持，在普及健康和保健知识的同时，不断扩大医院和专家的知名度。其基本做法是：选定专家或者专科医师—确定课程名称—制作课件—确定课程，建立健康课程菜单—营销科和保健科向客户推荐—举办讲座。

策划部人员要对本市其他医院的营销与客户服务情况进行情报搜藉，了解同行和竞争对手的服务战略与战术。对照我们的运作办法，与所了解到的情况进行对比，积极吸收兄弟医院的好做法好经验，不断改进我们的工作。在全体调查了解的基础上，要写出调查报告呈交院领导，并在适当的范围内做报告。具体安排为一季度内对海珠区全部医院进行调查了解，二季度对市内大型医院调查了解，三季度有选择的对市内其它医院进行调查了解，四季度做出总结报告。

医院客户关系管理[crm]是指医院行使信息技术，并通过充分的交流与沟通，获取、保持和增多可获利客户的营销过程。客户关系管理通过将人力资源、医疗业务流程与医学专业技术进行有用整合，最后可以使医院以更低的成本，更高的效率满足客户的需求，从而让医院最大限度地提高客户满意度及忠诚度，挽回失佳的客户，保留现有客户，不断发展新的客户，发掘并紧紧地把握住给医院带来最大价值的客户群。客户关系管理是医院营销管理的核心，我们要建立客户数据库，对不同客户进行分层次管理。数据库营销是指通过搜藉和积累客户大量信息，经过处理，凿凿掌握，确定目标客户群，使促销工具具有针对性的营销策略。

社团策划部工作计划和目标篇六

活策划部是我校社团联合会五大部门之一，而对于社团——一个活动的集合

——策划部的意义重大，因为我们的工作活动的灵魂——策划。又因为社团是学生团体，我们不只怕去雇佣杂工，所以我们

必须完成相当大的一部分体力活动,所以说策划是我们的本职工作,而干少许杂活也是我们必须完成的任务.而在这儿要强调的是我们应该把策划放在第一位,积极参加各项活动的策划中,让社团的每一项活动都有活策人的智慧结晶,而不是让每项活动只存在我们的汗水结晶!

提高部门执行力:

对上级交给的任务,要“落实”,“按时”:

“落实”是指将工作落到实处,按要求完成.不弄虚作假,不脚踏两船;

“按时”是指对上级交代的任务要按时完成,做到不延迟不拖欠.

结果虚心向各位干事干部学习:

社团策划部工作计划和目标篇七

一、纳新:给使者注入新鲜空气,让我们的团体更活跃,更具创造力,并且能够更好的协助老师服务同学。

二、培训:为了使新进成员很快进入我们的工作轨道而特此培训。培训后,每个人写份心得可带意见。

三、沟通交流:团内新进成员更好的融入团内生活,给大家一个沟通交流的平台。

四、总结:每次策划、活动结束后都要写份总结。

总结大会上每个人都要做份总结,总结在进入使者团的这段时间里的心得,和对以后的发展方向做出展望。

感恩节是我们使者团的主打品牌活动，每年都很精彩，每年都承着继承并创新的原则在不断完善这一品牌活动，所以，策划部每人都要写一份策划书，然后通过讨论确定最终方案。