

总结报告工作计划 村干部年度工作计划 总结报告(精选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！相信许多人会觉得计划很难写？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。

总结报告工作计划 村干部年度工作计划总结报告篇 一

(一)选派条件。政治素质好、理论水平较高、有改革创新精神，有较强的事业心和工作责任感，有一定的组织协调能力或专业技术，热心扶贫工作、吃苦耐劳、办事公道、身体健康，年龄在45岁以下的干部。

(二)驻村职务。工作组在乡镇党委、政府领导下开展工作。每个工作组设组长一名，由区级部门选派的同志担任。组长是党支部第一书记或党支部副书记，非党的方针政策，组织发动群众。积极宣传党和国家各项强农惠农政策，积极了解掌握群众思想动态，积极帮助群众转变观念、增强发展意识，积极组织动员群众加快发展，脱贫致富。

(二)建立帮扶台帐，确保精准扶贫。通过调查研究，及时找准和发现问题，收集民意和掌握干部群众发展意见，建立帮扶工作台帐；协助村委会对贫困人口进行精准识别和做好贫困农户建档立卡工作。

(三)指导编制实施扶贫规划。指导驻点村立足当地实际，分析致贫原因，摸清帮扶需求，理清发展思路，明确帮扶责任，落实帮扶措施；按照“规划到村、帮扶到户”原则，帮助村“两委”科学制订并组织实施扶贫规划和年度工作计划。

(四)帮助协调衔接落实项目。在积极动员群众自力更生、艰苦奋斗的同时，须根据贫困村的实际和需要，积极协调有关部门落实发展资金，争取帮扶项目，并动员和引导群众参与规划制订、项目实施和工程监管，积极增加农户收入，壮大集体经济，如期实现脱贫目标。

(五)加强技能培训，提高致富能力。积极组织动员贫困群众参与技能培训，拓宽就业渠道，开展劳务输出。因地制宜助推驻点村特色产业发展，提高贫困农户经济效益，帮助培育致富带头人。

(六)加强服务型党组织建设，提升服务水平。协助上级党委、政府选好配强村“两委”班子，指导村“两委”不断改进工作方法，提升服务效能，提高村级民主管理的科学化、制度化、规范化水平；协助村“两委”抓好农村社会治安综合治理，及时化解矛盾，维护农村社会和谐稳定，增强村“两委”凝聚力和战斗力。

(七)开展结对帮扶。每个驻村工作组须在驻点村帮扶2—3户贫困户，并配合地方党委、政府落实好每个贫困户的帮扶责任人，指导帮扶工作的开展。驻村工作组成员要做好派出部门(单位)党员干部职工包户帮扶工作的沟通、联系、协调工作。

总结报告工作计划 村干部年度工作计划总结报告篇二

三,认真制定20xx年的校内预算,严格进行预算控制.

四,做好xx年财政资金“二上二下”工作,力争财政资金略有增长.

五,争取更多的中央与地方共建资金,增加我校教学设备的投入.

七, 财务处顺利地通过了上级主管部门的各种专项检查.

八, 其他方面:

存在不足与改进办法:

总结报告工作计划 村干部年度工作计划总结报告篇三

通过认真的学习和虚心的请教, 经过一年多月的工作, 初步了解了公司劳资这一职务具体工作内容, 拓展了所学的专业知识。为往后正常工作的展开奠定了坚实的基础, 从个人发展方面说, 对我影响最大的应该是工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用, 因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面。

任务: 主要是在这一年中开始适应社会的生活, 为以后能够更好地开展生活早些接触实际的工作, 提前做好踏进社会的心理准备。

目的: 能够是自己在进入社会后不胆怯, 在开始尝试自己赚钱的时候能够学到在学校里面不曾学过的东西, 是自己更加成熟, 和适应社会变化。

在刚到单位的时候, 我开始是忐忑的, 怀疑自己的能力, 也不知道具体的要做什么, 都说万事开头难, 我深刻的体会到这句话的意思, 只有从头开始学习, 从了解公司的历史, 具体的业务范围, 前半个月的时候一直是找不到方向的, 等到开始熟悉公司情况后就知道自己的位置在哪。xx年至2012年间, 我实习的地点是xxxx检测有限公司。xx检测有限公司是成立于xx年9月, 前身系安徽省xx检测中心, 是一个为社会提供无损检测、理化试验、焊接试验、检测设备维修及技术咨询的服务, 公司的管理方针主要为以下几点, 诚信、公正、准确、

快捷，在质量、环境管理职业健康方面有明确的目标。

我所在的科室为综合办公室，日常主要的工作范围是贯彻实施检测公司管理方针，管理目标，管理体系文件和各项管理标准，确保管理体系有效的运行。负责检测实验人员的教育培训和组织实施并对实施过程进行控制；负责技术人员档案，员工劳动合作、工资等管理；负责体系文件、检测试验资料和行政资料的整理归档和档案管理，负责检测公司日常工作所用技术标准的有效版本收集、文件管理。

我们的工作目的就是制定人力资源控制程序，以确保所有与管理体系运行有关的重要岗位的人员都具有相应的能力，都能胜任该岗位。职责；各部门负责制定本部门人员的培训计划。综合办公室汇总各部门的培训计划后制定出检测公司的培训计划。负责组织培训计划的实施和记录，尽力检测公司技术人员档案并妥善保管。

在实习中我了解到了该部门对人员的能力、意识和培训的具体要求；我们根据公司的管理方针、目标和业务发展需要制定人员长期培训计划，经理和总工程师根据培训规划结合检测公司当前的和预计的任务提出要求，由综合办公室制定具体的，内容完整的，可实施的人员培训计划，经总工程师的批准后负责组织实施。

对于员工的岗前培训共走也是由综合办来进行的，凡是新进的员工，要先了解公司的管理体系和有关的法律、法规。在掌握操作技能经检验合格后上岗。我从一开始的摸不着头脑到后来的一点点学习积累，这期间是一个很难熬也有些痛苦的过程，也曾怀疑过自己的能力，不过在有这些负面情绪的时候就不断的告诫自己，这是必要的过程，等过几个月后就不是这个模样，人们总要有一个适应的过程，最主要的是要调整好自己的心态，和看事请的角度。

其实我也是很幸运的能够在自己所学的范围里找到工作，能

够学以致用，我的专业是人力资源管理，我的工作是劳资，也是属于人资管理的范围。在熟悉工作后，我的主要工作就是每个月根据传回来的数据信息，计算好每个人的应得的工资，个税，保险，把做好的数据交给财务核算，最后由财务发给每人工资，由于工作有特殊性，我们每月还要在公司系统里上报工资让公司来进行审批，在外面点工作的人员的工资也是由劳资来做好，这就要跟每一个项目点的项目队长进行沟通，也让他们了解自己的工作量，避免一些不合理的地方，避免出错，毕竟是关乎于一个月工资的事情，无论如何都要认真仔细。

在经过这么长时间的工作后，真的发现工作上的东西跟书本上的是有一定的差距，真的同大家说的学校学到的不一定在以后工作中用到，所以，这两者之间的`落差也难免的显现出来，不能直接上手的工作在一开始让人感到迷茫，找不到方向，心情也会因此感到沮丧，甚至怀疑自己上学倒是有没有用，在后来的工作中也认识到，以前学的是坚实的基础，没有这种铺垫，现在也无法达到这个的高度。

在认识到这种差距后，调整自己的态度是很重要的方面，转换自己的角色，从学生到社会工作者，这种转换自己要坦然的面对，虚心向他人学习。

在日常的工作中培养出热爱自己工作的心态，这样就不会说自己天天做着同样的事情而感到无聊，因为热爱才会有所坚持，才会有所专研，有所领悟。

在这次实践中，让我很有感触的一点就是人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解，才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每个人都有自己的思想和个性，要跟别人处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握，刚开始大家自然是不熟悉的，当到一个圈子就要仔细的观察，唯一能够很快的融进生活圈的方法就是交谈，根据一个话题切

入其中，这样更多的交流才会增加彼此的了解，放低自己的心态，尊重他人，积极参加大家的活动，增进友谊。

俗话说“在家千日好，出门办难”，“难”意思就是说：在家的时候有自己的父母照顾，关心呵护！一旦到外面后，所有的一切都要由自己来解决，与人之间的关系，金钱的支配，工作顺利与否，以前不曾自己来解决的事情都要自己来做出决策，困难是肯定有的，但是人在外要有一颗积极的心来面对在外的艰苦，有时候遇到什么事情也没有个人来倾听心事，所以这些对一个人的成长锻炼的作用是很大的。

源就要在最需要的地方用，年轻就算失败了也可以重新来。只学不实践，那么所学的等于零。理论应该与实践相结合，通过这段时间的学习，思想和思维方式上因为环境的不同，接触的人于是不同就有所转变了，因为从中学的东西就不一样，接受到的信息开始印象一些观念。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不止要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是劳资一职，虽然跟自己所学的专业有关，但并不是所有的都能运用到工作中来。

由于自己是实习生，所以我会尽早的去公司，然后打扫一下卫生，做一些看起来很小的事情，俗话说“一屋不扫何以扫天下”，“勿以善小而不为”看似很小的事情往往能够折射出一个人的品质，所以虚心去工作的人不放过每一个锻炼自己的机会。

虽说是实习但也要严于律己，在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。但工作就要改掉这些恶

习。每日的工作其实也差不多，长时间下来难免的产生厌烦的情绪，所以如何调整自己的心态也是需要自己慢慢地领悟跟释然，但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。犯错遭领导责骂时不能扔脸色更不能赌气说不干就不干。

一直以来，花的都是父母的钱，没有了便伸手和父母要，过着衣食无忧的日子。可是工作以后，才体会父母挣钱有多么不易。所以我们要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，每月的钱都是到我们自己手里，花钱也没有人管制一下，一不留神可能成为月光一族，因此我们要学会合理支配我们手中的钱，做好打算和计划，不能想买什么就买什么，要“三思而后行”。

我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子短有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对人资基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常人资管理工作有了一定的感性和理性认识。认识到要做好日常企业人资管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

通过在职的着几个月里，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色！

1.hr年终总结报告-hr培训总结

2.hr月度培训总结报告

3.hr工作总结报告-hr培训后总结

5.hr校招总结报告怎么写

6.hr人力资源部门实习总结报告

7.hr培训工作总结-月度总结报告

总结报告工作计划 村干部年度工作计划总结报告篇四

_年无论对于酒店还是我西餐厅都是一个成长年，迎接星评，大型接待，西餐厅都接受了严格的考验。虽然有诸多的不足之处，但正是在一次次的整改过程中，使我们迎头赶上。西餐厅才得以不断成长。很荣幸有机会可以跻身于我_酒店年度先进集体的行列。当然这更离不开领导都有力指挥与关怀和我餐厅全体员工的不懈努力。

一、积极克服各种实际困难，团结协作意识强。

西餐厅岗点分散，工作点多面广，目前主要分管“四季咖啡厅”、“星空大堂吧”、“滋膳汤火锅”、“送餐部”、“酒水服务吧”、“星月吧”、“行政酒廊”以及阶段性营业的“星光烧烤吧”等岗点，人员流动量大，一些新开岗位没有员工编制，特别是在客情很忙的时候，人员安排非常的紧张。但是餐厅全体人员“一家人”的意识非常强，能够积极服从餐厅领导安排，自觉克服各种困难，团结协作干好工作。大家都形成了“哪里忙我就去那里帮忙的”良好习惯，在努力完成好自己工作的同时，随时做好调遣到其他岗点帮忙的准备。如，在去年5月到9月中旬短暂经营的星光烧烤吧，在没有编制一个员工，主要靠四季咖啡厅的晚班和夜班员工中抽调过去帮忙的情况下，任务完成比较好；在4月和9月的地方星评与国家星评工作中，餐厅员工能够心往一处想，劲往一处使，拧成一股绳做好本职工作，不同岗点的服务主力集中到了一起进行演练和培训，进一步增强正规服务意识，规范服务工作流程，并作为一专多能的服务主力参与其中，为酒店参加星评做出了应有贡献；在11月滋膳汤火锅改

变经营策略，无法保证班次配备的情况下，我们根据上级领导的决心意图和工作指示，以现有人员为基础，在班次调整上积极想办法，保证了各支部的正常营业。

二、落实执行上级指示坚决，工作任务完成好。

在去年的工作中，我们能够严格落实上级领导的工作指示，积极按照酒店的全面工作部署，对照每季、每月任务指标，结合实际开展工作，较好地完成了“情人节”、“国际妇女节”、“儿童节”、圣诞节与新年夜等节日性接待工作。餐厅作为节日活动日主要接待点，吸引了大量顾客，为酒店的形象宣传做了软广告，提升了酒店的知名度。特别是在亚欧博览会部长级以上人员用餐、“国家电网会议”封店接待和国家星评委的早餐接待工作中，四季咖啡厅及行政酒廊作为重要接待场所，餐厅全体员工思想上非常重视，工作认真负责，以让顾客满意的服务态度和服务质量圆满完成了保障任务。在连续多次的大型活动接待和重点vip接待中，餐厅行政酒廊成为了早餐的重要用餐场所，均以良好的工作水准完成了任务。在“大众会议”中，我们作为主要接待部门，能够与天山厅积极配合共同做好接待工作，在领导的高度关怀和指导下，顺利完成了接待任务。

三、努力为酒店创收做贡献，创先争优氛围浓。在过去的一年里，西餐厅全年的买赠活动为餐饮部增长人气做出了一定的成绩。

七、八、九三个月，在旅游旺季西餐厅收入可观，其中，7月收入_元占餐饮部营业额的22.65%，8月收入_元，占餐饮部收入的23.57%。9月收入_元，占餐饮部收入的34.82%。收入比重的增长，离不开领导的正确指导与员工们的辛勤劳动。

另外烧烤吧，在低投入高回报的经营模式下，也创收不少，6月烧烤吧收入_元，经营利润率58.76%;7月收入_元，经营利润率60.99%;8月收入_元。11月开始滋膳汤火锅厅改变经营模

式，以半自助火锅的形式面向广大顾客开始实行。11月经营收入为_元，接待12月经营收入为_元，接待835人。经营模式的改变不仅刺激了滋膳汤火锅厅的生意，也为餐饮部增加消费群体提供了保障。

西餐厅在_年受到了各级领导高度的关怀与帮助，才使得我们有机会成长，有机会提高，不断的改进。今后，我们会更加严格要求自我，不断提升自我。争取在酒店大的方向指导下，再创新高，成为酒店的有力砖瓦。

总结报告工作计划 村干部年度工作计划总结报告篇五

时间如流水，很快2016年已经过去了，下面是小编整理的2016销售年终总结报告以及2017工作计划，希望对大家有帮助！

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

- 1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自

己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，

如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

(一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支□prw7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20xx年区域工作设想

(一)依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因xx年农网改造暂停基本无用量□xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

2016年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在2016年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志、、、、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

1. 销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响公司的形象、和声誉）

一. 市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一

年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二. 2017年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。

同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局 服从公司战略。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在2017年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

2016年的工作顺利结束了，我在公司的海外销售部工作，一年来工作也算是勤勤恳恳，将自己的工作完全的做好了，公司的海外销售在金融危机的影响下，没有出现像往年一样的全面发展的情况，这也不完全是公司的问题，经济危机的形势使很多人的购买力和欲望降到了最低点。不过2016年的工作还是有很多地方值得总结的。

一、改善与计划：

a.产品的开发

1. 每个业务员要每月提供一个要开发的产品的建议。如被采用，或一定金额的奖励，与此刺激业务员多与客户沟通，积极获取产品开发的信息。
2. 独立开发，多与产品设计公司合作，开发系列产品。
3. 对模仿的产品的开发，一定要避开专利才能开发。

4. 对产品包装要统一风格，建立统一标识，建立品牌，这对外销合内销都有好处。

b. 销售业务

2. 出口的环境恶劣，更要做好客户的服务和维护工作。客户的服务和维护，这是09年出口部要重点培训的内容。

3. 要降低赠品订单和oem/odm的比例过大，要大力开发适合日本城[jumbo] cainz home[沃尔玛]的产品，只有这些公司会给我们提供持久稳定的订单，赠品的订单是可遇不可求的。旱涝不均，对工厂来说，不是好事。

4. 列出重点客户，对这些客户执行vip客户待遇，在产品的开发，订单货期，礼品的派送的都优先出来。

5. 建立定期与买手通电话的制度，要求业务要积极和买手沟通，了解客户的真实意图和他们的计划，以配合他们，扩大营业额。

c. 人员配置

1. 加强对新人的培训，让他们有良好的销售技巧和有敬业精神，如果真的容不进这个团队，要坚决辞退。

2. 在搬出广州后，要招一名会日文的业务。

3. 多举办业务间的交流会，让他们交流经验，缩小参差的水平。

4. 定期单独对每个业务进行沟通，了解其的心态，稳定团队。

5. 鼓励业务在业余时间进修，包括日文，销售技巧等，公司能给他们一定比例的报销。

6. 参加一些拓展活动，让他们更有团队精神。

d. 与工厂的合作

1. 对工厂的指示要清楚，让工厂严格按照销售部的指示生产，打样。

2. 多和工厂的主管沟通，让他们了解销售的工作，乐意配合销售部的工作。

3. 为配合工厂的生产进度，我部要设立一个客户资料提供和确认表，内容包括包装物料的认可，麦头，设计稿等。

4. 延长交货期，工厂有充足的生产时间。（促销单除外）。

二、不足和挑战：

a.产品的开发

1. 未能提供有效的产品开发的方向给工厂。

2. 现行的产品开发是在市场看到好的产品，买回来模仿/抄袭，对该产品专利不理解，这样的风险大，有可能开发的产品，没客户敢买/卖。

3. 现行的产品包装较差，设计风格不统一，无法突出我们的品牌特点。

4. 客户的地域划分较杂，也无法针对特定的单一市场作一个市场的产品开发，也无法一款产品适合所有市场。

b. 销售业务

1. 总的来说，出口部的销售业绩比去年会减少，主要体现在

年初一二月份的开局和年中的6月份不好，订单数量不足。订单量的不稳定，严重影响全年的销售业绩。

2. 外部的政策和政治环境对销售业绩影响重大，如人民币在xx年已累计升值7%，出口退税由11% 改为5%，工人的工资也大幅升了，这都影响了产品的定价，做成我们的价格体系不稳定，直接影响客户的下单意愿。按零售的定价规例[fob价的3到8倍，当产品fob单价升5%，零售价要升15%到40%，这样大的升幅，对产品的销量是影响巨大的。

3. 美泰事件也对客户对中国制造有戒心加上所有的塑料产品要提供sgs证，不论对客户或工厂都是一种负担。短期内下单的意愿减少。但事后证明，这是利好，客户不敢压价太甚，他们也会找规模大的规范的工厂合作，赚安全的钱。

4. 赠品的订单比例过大，常规订单的比例越来越小[oem/odm的订单比例过大，自主开发的产品比例越来越小，模仿/抄袭的产品多，遇到专利的问题也多，对销售的区域有限制，影响销售量。

c. 人员配置

1. nico 作为我老业务，她的离开对我们有一定的影响，具体的影响要在明年初才能体现。

2. 目前人员配置是够用的，只是有点青黄不接的感觉，老的业务负荷过重，新的上手慢，帮不了太多忙。还有新的人性格和老的业务差异太大，较难平衡。

3. 新人的敬业精神不足。

4. 业务员的业务水平参差不齐，整体影响团队的业绩。

5. 日本做为我厂的最重要市场，我们欠缺一名日语业务。

6. 我们有开周会，提供了业务之间的交流平台，对新的业务也提供培训，但总体效果不理想。

d. 与工厂的合作

1. 总体是勉强可以，细致的地方不够。如与工厂各部门的沟通不到位，技巧欠缺，引起误会。

2. 客户品质的要求和产品的生产工艺的详细情况不了解，做成不良品多，有单没利润的现象多。

3. 工厂对样板的重视不够，做成对客户失信时，业务情绪不稳定。

4. 模具的模期未能按时完成，客户投诉频繁，影响业务的积极性。

2016年是一个艰苦的一年，人民币持续升值，劳动力成本的大幅提高，能源租金的价格要提高，政策正大力鼓励促进内需的市场。这都是我们出口部要面对的困难。我们要苦练内功，真正提高服务水平，加以优质的产品，我们才能打赢这场硬仗。

2016年的公司海外销售工作时历年以来发展最慢的一年，所以我们一定要看清当前的形势，在充分的了解到海外市场的前景后再做出相应的对策和计划，这样对公司的发展无疑是最有利的。作为公司的普通工作人员，我一定会看到当前的形势，我相信在公司海外销售部全体员工的集体努力下，我们的工作一定会越来越好！

总结报告工作计划 村干部年度工作计划总结报告篇六

尊敬的各位领导，大家上午好，我叫xx[]是物业服务处的一名

员工。能作为其中的一名员工代表发言，我倍感荣幸。

我的主要工作内容是负责所在小区的安全护卫与消防设备的管理，绿化还有土建维修的跟进等工作。听起来只是些繁琐的小事，但实际上意义重大，我个人认为非常重要。

做好安全护卫和消防工作，就能保障业主的生命财产安全，保证他们安居乐业。为了完成这个有意义的工作目标，在公司领导的支持与指导下，我们根据总公司和物业公司的规章制度，进一步完善了保安员岗位职责岗位规范工作质量考核标准交接班制度夜间巡逻制度安全消防车辆管理工作考核标准等各种比较合理全面的规章制度。这就使我们以后的工作有了一套比较系统的依据和标准。

第一，在每周一的保安例会上坚持拿出半小时的时间来共同学习新制定的规章制度，鼓励所有保安员围绕如何做好本职工作和如何克服实际工作中的漏洞大胆建言献策，通过群策群力来提升我们的总体工作水平。

第二，制定了夜间对保安员的不定期巡查和监控抽查制度，通过两者结合，及时发现工作中的不足之处，并在每周的工作例会中及时通报，使所有员工能在以后的工作中不再发生同样的错误，以保证我们这支保安队伍共同进步，并最终能合格的完成每一天的工作任务。值得庆幸的是，我们今年以来没有发生一起盗窃消防交通方面的安全责任事故，这就使我们以后的保安工作有了更大的信心，我们一定会做得更好。

以前小区的绿化工作，除了浇水是自己完成外施肥喷药修剪都要靠雇人来完成。但是经过每次的跟进工作，我们发现其实没有多大的技术问题，非常容易掌握，只是比较辛苦而已。在我们纪经理的提议下，我们开始在请来的x身边打下手并逐渐的学会了各种基本的绿化管理知识现在我们已经可以独立的完成草坪修剪绿化苗木的剪枝整形及普通的病虫害防治等工作。为公司减少了部分开支，减轻了负担的同时，也提高

了我们自身的工作能力。为我们以后更好地完成绿化工作提供了保障。

现在我们除了积极完成自己的自身工作外，更多的时间用来学习各种专业知识，这不仅是对自身素质的提高，也能为今后更好地服务于公司作出更大的力量。

总结报告工作计划 村干部年度工作计划总结报告篇七

一、进一步完善班级管理建设。

学生从早晨上学到放学，一日的常规是否规范、文明，影响到良好集体的形成及学生各方面的发展。在班主任工作中，我主要从小事抓起，抓好常规管理，培养学生良好的学习、生活习惯，为学生创设一个和谐、整洁的学习、生活环境。开始，我就根据班中的实际情况，明确了各个岗位的负责人。如：、班级卫生检查员、作业检查员、纪律检查员等。同时，我利用班队、周会让全班同学讨论，明确小学生应做到哪些，不能做哪些。我又组织学生每周进行总结评比，表彰日常行为规范好的同学，评优选星，以小红星的形式贴到比学赶超表里，以此不断强化，帮助学生初步养成良好的学习、生活习惯。

二、 培训班干部。

班主任工作计划俗话说：火车跑得快必须车头带。同样的道理，要带好一个班级，班干部的作用是老师也无法取代的，所以，我在班级管理中特别重视班干部的选拔和培养，我采用了岗位选任制，先出示了岗位名称和岗位职责，然后让学生自愿报名竞选。班干部产生后，我和他们经常召开班干部会议，要求他们在各方面严格要求自己，明确自己的职责，做好自己的工作。这样选出来的班干部在工作中积极主动，而且工作起来也得心应手。每过一段时间，我都会召集班干

部开一次会，让他们谈谈得失，以及今后的打算等。这样，既为班干部进行了指导，又提高了他们的工作积极性。

三、 做好家访工作。

四、 补差方面

针对本班的差生，自己没有放弃不管，而是想方设法帮助他们上进，关心、呵护每一个同学。一方面利用课余时间与他们谈心，化解他们心中的隔阂，让学生感到老师对他们的关心与爱，使他们愿意以自己好的方面展示给老师看。另一方面利用周会会、班会经常讲解些日常行为规范，处处地方教育学生要用行为规范来对照自己、约束自己。只有端正了学习态度，学习目的性明确了，学习兴趣也上去了，学习劲头也来了，学习成绩也能有所提高。再加上自己利用晚上和双休日的时间给差生打电话督促他们按时写作业及了解在家的情况，以便增进师生之间的友谊。这样做也得到了学生家长的好评。

做好班主任工作，是件很不容易的事，自己觉得功夫下了不少，也花费了大量的时间去补缺补差，但效果并不明显，自己有点灰心，但看到有几个、成绩很差的同学，在我的辅导下，这次有了点小进步，又给我一点鼓励。不管怎样我将一如既往，继续搞好补缺补差工作，关心每一个差生的同时还要鼓励优生，把他们的成绩搞上去。