

最新手机销售工作述职 手机销售述职报告 (模板5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

党员季度工作总结 季度工作计划篇一

人是万物之本，企业生存的`命脉就是员工，只有企业真正关心员工，关心员工的需求，企业文化重视人文，员工才会更有激情地工作来为企业付出。当然我们企业更需要团队意识强的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有奉献精神团结精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先

创优。

一：收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按照标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

二：每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

三：每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

四：每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

五：每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

六：各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

七：严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

八：仓库必须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，凡是无吊牌货品一律找出同

款贴上标签（款号，尺码，价格），凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

九. 做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

十：库存物资清查盘点中发现问题和差错，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（如受潮或损坏等），及时的用书面的形式向有关部门汇报。

十一：合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

十二：仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

十三：提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

十四：了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

党员季度工作总结 季度工作计划篇二

辞旧迎新，作为20xx年新的开始，想有新的突破，新的斩获，必须对过去的20xx做出深刻的检讨反省，总结过去避免过去的过失，发扬优点，努力突破。在20xx年的大半年里，我都是铁维保在这个温暖的集体里度过的。在这里有领导的关心，提携，也有同事们的无私支持和帮助。是大家的点点滴滴的

言行帮助，使我从一个对润滑行业不懂得门外汉，逐渐熟知产品，了解产品，知道客户对产品的各种需求点。可以毫不客气的说没有大家就没有我对这个行业的了解。在过去的半年里，虽然我自己也在不断的努力工作，但是总是没有业绩上的突破。

1，自己还是对行业的不知道，了解不深入。刚开始的时候总觉得自己做过销售，销售的道理都是相同的。别的产品的营销手段拿到润滑这个行业也是同样可以用的。慢慢的我了解到，不是这样的，以前的产品销售经验都是不能全部拿来用的，每个行业都是有其自身特点的。润滑行业有其自身的不同，自身的独特性。像润滑对温度，摩擦的特殊要求，是其他行业所没有的。在接下来的工作中，继续不断的学习提升自身的专业知识，努力多学习，多进步。

2，对产品的特性不够了解。时常在和客户谈产品的时候，客户有时候会提出特定的机器数据要求。因为对自家产品的不熟悉，不了解，往往就不知道该推荐客户使用哪个产品，也不知道公司有没有这样的产品。从而，贻误最佳的成交时间。

3，对客户跟进不及时，导致很多客户的白白流失。因为，有很多的客户资料，一边要跑客户，一边要跟进老客户的情况。就像是，猴子捡芝麻的故事一样。手里拿着芝麻，眼里却想去摘西瓜，最后丢了芝麻也没有捡到西瓜。在今后的工作中坚决杜绝这种情况的发生。稳扎稳打，一步一个脚印的脚踏实地的扎实工作，自己找到的缺点，自己要立马改掉。

4，在销售行业，自己很是个出入者，需要跟别人学习的东西还很多。所以早点尽可能多的学习对做好这个工作也是必不可少的事情。

总之在新的一年里，努力像工作成绩突出的同事学习，努力学习新产品的知识，了解市场的动态，做好销售计划是当务之急。

1) 在三月份的第一个周，主要安排拜访年前拜访过的但是很没有成交的客户。我是这样想的，在省内的客户地区中，我只有安阳一个地方的客户多点。在第一周里还是先安排拜访年前拜访的没有成交的意向客户客户，然后开发安阳其他地区没有走访过的客户，寻找新的潜在客户，努力促成成交。

2) 首先安排拜访的客户主要就是：

1，彰武耐火材料厂，刘芳林。在春节前，刘芳林的厂里进过我们的普通锂基脂一大桶。用的质量还可以，但是相比较他们本地的送货上门的油比较咱们的油需要他们自己去提货。刘老板觉得比较麻烦。年后过去首推还是我们的雷蒙磨专用润滑脂。在年前的时候，这个场子的生意就比隔壁几个厂子的生意好一些，他们的两台4r磨机一天都开机在十几个小时以上。有的时候甚至会24小时不停机。就是大桶油一个月也需要一桶。

这次过去希望他们厂里在使用过我们的普通锂基脂的基础上，对我们的雷蒙磨机专用脂能信任。

个厂里也是有两台4r的雷蒙磨机。在年前的时候，因为机修们都在忙着安装新机器，没有使用我们的雷蒙磨专用脂。还有就是他们还需要我们的高温窑车脂，机修主任打过电话要我们发过样品，因为过节没有给他们发货。这个厂里的普通锂基脂一个多月就需要一桶。这次去的目的就是先给他们使用我们的高温脂还有我们的雷蒙磨机脂，为下次进货打好基础。

3，河南定兴公司

这个公司主要是生意不好，机器总是转转停停，不能连续工作。所以他们公司即使有我们的雷蒙专用脂也是没有试用。我觉得生意不好是一个原因，另外一个就是第一次试用的时候不是很成功，没有达到预期的效果。其实，这个公司很是

很有潜力的，据机修师傅说，他们公司有两台4r的磨机还有两台3r的小磨机。如果机器都开机工作的话，每天至少都要普通锂基脂15公斤，所以我至此去想了解一下他们的情况，争取再次试用我们的雷蒙磨专用润滑脂。

4， 安阳东瑞冶金耐材公司

这个厂在年前试用过我们的雷蒙磨润滑脂，效果很是可以的。唯一的顾虑就是这个厂也是和别的厂一样，做代加工的而且磨得也还是生料，开机的时间不是多长，一天就是七八个小时，我担心成本上计算不合适。我还了解到他们一年也就是能用大桶的锂基脂普通的也就是3桶。这次去的目的一是让他们帮助宣传我们雷蒙脂的优点，在一个就是，希望能说服他们周边的厂子能使用我们的雷蒙脂。哪怕是普通脂也行，有突破口再对他们一一突破。

这几个就是我的目标客户，有希望达成成交的客户。拜访完这几个客户以后我接下来就是去拜访年前没有拜访过的其他几个县城，开发新客户。这是第二周的工作安排。希望能用一周的时间，把安阳年前没有拜访过的几个县城都统统走访一遍。挖掘新的潜在客户，为三月份完成目标，打下良好的基础，也为下一市场的开发积累更多的经验，扫清更多的障碍。

三月份第二个周的任务就是拜访那些年前没有拜访过的县城，开发客户，最终就是达成销售任务。

三月份第三周的工作安排就是作为机动时间来安排。主要用来处理公司的临时安排，还有一些突发的事情。

本月的最后一周就是用来完成前两周的客户有意向成交但是还没有成交的客户的促销和成交任务的。最后一周，就是用来处理安阳这个市场的所用没有成交客户的问题。竭尽所能的促使所有客户的成交，完成最大销量的销售金额。 鉴于现

在的市场情况和客户情况我给三月制定的销售任务目标是一万元，达成成交客户3——5家。

我的销售目标是这样分解的，成交客户主要就集中在我在上面介绍的几家客户里面还有年前去拜访过的几家客户但没有成交意向的。我希望在成交的这几家客户里能从每家收回20xx元左右的销售货款。

四月份的工作安排是这样的。

第一个周，走访新市场，对新市场进行地毯式的走访。寻找潜在客户，开发有意向的客户群。了解新市场里同类竞品的情况，找出我们产品的优势和不足，扬长避短。了解新市场客户的情况，每个市场都有他们的独特的地方，看看客户是代加工还是自产自销。还有就是客户的规模，加工的产品类型，熟料还是生料。我们产品在新市场里适合走终端还是流通。

总之就是摸情况，熟悉市场，寻找客户，为销售打基础。

第二周根据第一周的走访促成意向客户的成交，最大可能的销售产品。完成

四月销售任务的最大比例。为本月的后两周的工作和销售计划的完成铺好基石，垫好路子。

第三周继续完成前两周的未有完成的任务，并且坚固安阳市场的客户，维护好客群关系，完成四月销售目标的百分之八十以上。

四月的最后一周，主要用来完成前三周没有完成的任务和销售目标，并制定下一个月的销售目标和工作计划。催促客户上货，也是最后一周不可少的工作内容。

在四月份我给自己暂定的工作目标和销售任务是完成4个成交客户，实现销售任务20xx0元。

5月份的主要任务是维护开发这两个市场上销售比较上量的产品的市场份额，开发市场份额比较小的产品的市场空间。拓展我们产品的市场知名度，增加我们产品关联产品的市场份额。

举例说，比如我们的雷蒙磨脂和普通锂基脂在两月的努力能够买的比较可以，在客户那里有一定的认知度。那么我们就可以依次为我们的工程机械脂，高温脂，轮毂脂，打开市场。力争做到，开发一个市场占领一个市场，做大一个市场，成功一个市场。

如顺利的话我给自己五月份的销售目标和完成客户的任务是销售额30000元，达成成交客户3家。

- 1，希望公司能先开发并稳定河南现在的客户，不跑单。
- 2，希望公司能够培训的专业知识，让我们对润滑产品有更深入的认识。以上就是我xx年3——5月份的季度工作计划和目标。恭请王总指正。

党员季度工作总结 季度工作计划篇三

目的：建立一支能与公司“同甘苦、共患难”的经销商队伍。据公司300公里内市场，实现无空白市场。

- 1、对已经开发市场的进行盘点，对于客户进行筛选。对公司忠诚度高，能积极配合公司的客户重点扶持。对公司忠诚度差，配合差的客户，进行调整。
- 3、其他新市场，选择诚信、实力强的客户作为我们的经销商。（以老客户介绍、朋友介绍等方式快速确定意向客户）

二、销量目标的达成：

目的：提升销量，确定客户五、六、七月份的销售方向和销售重点。完成销量160万。（五月份50万、六月份60万、七月份50万）

2、拓展销售渠道，引导客户开发新的销售网点，增加新的销售增长点，并且要全渠道运作。（学校、网吧、社区店等）

3、提高铺货率，使消费者方便购买，又可以起到网点广告宣传的效果。要使市场铺货率达到60%以上。

三、团队管理：

2、针对本大区团队主动性和执行力较差的现状，从自己做起加强自我管理，以身作则，加强本大区团队管理。要调动区域经理的积极性，同时强化团队执行力，打造铁的纪律。

3、提高整个团队素质，加强团队培训，购买图书、光盘等培训资料（包括如何做人、做事、提高市场操作技能等）。

4、本大区的销售团队同时还包括经销商和经销商的销售团队，提高经销商和经销商销售队伍的素质和销售技能，到每一个市场，要对经销商销售团队进行业务技能培训。

四、市场调研及新产品提报：

1、做市场调研，做好竞品信息收集、整理、分析工作，根据竞品信息，结合我们自身资源，调整销售方法，使之更适合市场、更有效。

2、把分析整理的竞品信息上报公司，对市场需要的产品进行提报，供公司高层参考。在五、六、七月做到“淡季不淡、销量稳增”，同时为全年销售目标完成做出销量和打下基础。

党员季度工作总结 季度工作计划篇四

本年度党支部以党的十八大精神和科学发展观为指导，以第十二届精神为基本内容，以从严治党为主线，以彰显我校“爱心、责任、奉献”核心价值观为抓手，加强学校党员队伍和教师队伍建设，努力做到师有所呼，我有所应，切实提高党组织建设科学化水平，增强党组织的凝聚力和战斗力，为建设和谐校园提供思想和组织保证。

二、工作目标

1. 加强学习型党组织建设。强化学习意识，落实党员和教职工理论学习制度，力求学习计划完善、学习形式多样、学习内容科学，学习实效明显，进一步提高学习型党组织建设水平。
2. 加强党支部建设，发挥教师党员在教育教学工作中的先锋模范作用。
3. 加强党风廉政建设。坚持推进作风建设，深入开展“廉洁从教”、“廉政文化进校园”等学习教育活动。厉行勤俭节约制度、党务校务公开制度。
4. 加强师德师风建设。教师党员带头遵守并执行学校各项规章制度，与学校发展保持一致，做好稳定工作。
5. 积极配合、协助学校行政认真做好教育教学管理工作及学校重大事务组织指导工作。在工作中增强全体干部、党员和教职工的责任意识，充分发挥党支部在学校各项工作中的政治核心和战斗堡垒作用。

三、工作要点

(一) 以学习型党组织创建为重点，切实加强党组织思想建设

1. 努力建设学习型党组织

紧紧围绕“贯彻十八大精神，推动教育科学发展”的主题，认真落实党支部学习制度和“三会一课”制度，每月两次集中学习，扎实推进学习型党组织建设。

2. 丰富学习形式，创新学习方法

采用专题培训、知识答题、召开专题组织生活会、发放学习资料等多种形式，把全校干部、党员和教职工的思想和认识统一到学校科学发展上来，把智慧和力量凝聚到实现学校教育工作的目标任务上来。

3. 坚持学习与实践同步

验理论学习成效。

(二) 加强师德建设，促进教师队伍整体素质提高

1. 加强干部队伍建设：充分发挥班子成员分工协作、集体决策的优良传统，增强班子的战斗力。

2. 加强党员队伍建设：围绕“理想信念树旗帜，师德师风做榜样，教育教学成能手”的要求，以学习讨论落实活动为契机，进一步发挥党员队伍在学校各项工作中的先锋模范作用。

3. 加强积极分子队伍建设：入党积极分子队伍建设是发展党员的基础性工作，直接关系到发展党员的质量。要加强对要求入党积极分子的培养和考察，确保发展新党员的质量。

4. 加强师德师风建设，打造一流教师队伍。以彰显我校“爱心、责任、奉献”核心价值观为抓手，加强师德师风建设。一是制定和完善学校教职工职业道德考核实施细则；二是开展以“规范从教行为、弘扬高尚师德”为主题的教育活动，全面提高教

师队伍整体素质;三是以宣传身边教职工的优秀事迹为着力点,传播正能量;四是结合学生实际开展“爱心传递”活动。

(三)加强廉政教育,推进作风建设,大力维护教育良好形象

1. 认真落实党风廉政建设责任制。贯彻落实上级有关党风廉政建设的部署要求,制定本校党风廉政建设责任制目标管理计划,着力解决党员干部在思想作风、工作作风和党性修养等方面存在的问题,真正做到讲实话、出实招、办实事、务实效,树立教育系统良好的形象。

2. 加强党的自身建设:坚持“三会一课”制度,开展党员民主评议;落实党员发展机制,定期召开专题民主生活会和组织生活会,认真开展批评与自我批评,提升党组织的影响力和辐射力。

3. 继续开展“廉政文化进校园”教育活动。通过在全校组织丰富多彩的反腐倡廉宣传教育活动,营造浓郁的校园廉政文化氛围。

(四)发挥协调功能,调动积极因素,促进学校发展

1. 加强对工会工作的领导。指导工会组织开展各项活动:作好教职工代表大会工作;做好困难职工的帮扶工作;开展好教职工文体活动;坚持校务、党务公开。进一步强化工会职能,发挥工会在学校管理和教职工思想政治工作中的重要作用。

2. 加强对共青团和少先队工作的领导。共青团、少先队要加强自身建设,紧紧围绕学校中心工作创新性开展好活动,要以节庆日、团队活动日和社会实践活动为载体,努力促进学校德育工作的有效与科学开展。

3. 认真做好离退休干部工作,发挥学校关工委的作用。积极落实老干部的生活待遇和政治待遇,充分调动离退休干部的

工作积极性，携手老同志共同做好关心下一代工作和学校的各项工作。

(五) 丰富校园文化，发挥德育功效，创建文明校园

1. 继续加强校园环境建设，积极营造校园文化氛围，切实提高校园文化的内涵质量。发挥好宣传征地的作用，努力提高“国旗下讲话”、专题讲座、班级主题活动的质量，提升师生文明素养。

2. 加强校园安全稳定，创建和谐校园。坚持学校安全重于泰山、稳定压倒一切的工作理念，认真做好学校安保工作，落实校园综合治理措施，加强师生的人生安全、交通安全、食品安全、消防安全等教育，为师生营造一个安全、稳定、有序的和谐校园。

总之□20xx年学校党建要力争工作思路上有新拓展，工作内容上有新特色，只有强化政治意识、服务意识、改革意识，才能进一步提升我校党建工作的新水平。我们将带领全体党员和教职工以昂扬向上的精神状态，凝心聚力、真抓实干，为实现学校的更大发展而努力。

党员季度工作总结 季度工作计划篇五

，我局负责人和相关工作人员参加全市文化工作观摩座谈会。一方面贯彻落实上级会议精神，总结前段工作情况，研究计划下阶段工作任务，另一方面陪同参观人员到我区五个观摩点实地考察、观摩。上级部门对我区的社区文化发展给予高度评价，为全市的文化建设树立标杆。

根据市文广新局转发的《关于开展全省县级（市、区）城市影院建设情况调查的通知》的文件精神，全面摸清我区城市影院建设状况。依据省、市的相关扶持政策和措施，加快城市数字影院建设，认真组织开展环翠区城市数字影院建设情

况调查，上报环翠区户籍人口和数字影院的建设情况。

本月，环翠区文化馆将文艺小分队共演出5场，分别在孙家疃镇孙家疃村、远遥村，温泉镇的雅家庄、西固村、马乔举行。至此，文艺小分队下乡演出已全部结束。每场活动都吸引了大量的群众前来观看演出，现场气氛热烈，演出效果很好，得到群众热烈欢迎。

环翠区文广新局重视非物质文化遗产保护工作，扶持相关企业和组织的发展。目前，经过多方考虑论证，已推荐威海金镶玉工艺品有限公司作为我区锡镶技艺的生产性保护示范基地。

在各中、小学开学之际，为了给全区中小學生创造一个健康向上的社会文化环境，环翠区文广新局联合公安环翠分局、区文化综合执法局对全区电子游艺行业进行整顿。重点查处“万能鲨鱼”、“捕鱼季”等违规机型，进一步净化了我区文化市场。

根据区政府的要求，认真总结环翠区重点文化工作的开展情况，并分析其存在问题和困难，做好相关情况的汇总，并如实上报。

通过公开招考的方式，我局办公室新增工作人员2名。为合理分配日常办公事务，会议重新拟定并通过了全体工作人员的具体分工和个人职责。此外，会议还强调了严肃换届纪律要求，并提倡团结务实、为民清廉的工作作风。

□

根据市文广新局的通知要求，本着实事求是的原则，认真组织调查，分别统计环翠区镇、街道综合文化站人员情况和文化大院情况，并如实上报。

根据市文广新局的要求，走访辖区内电影放映单位，对其基本情况摸底调查、认真核实。主要核实电影放映单位的法人或负责人、年检登记、营业执照、上年度院线电影放映场次、数字放映机数量、放映厅数量、满座容纳人数等基本情况。

在中秋佳节来临之际，环翠区文广新局工作人员来到退休老干部家中走访慰问，与老干部热情交谈。关心老干部的身体状况，耐心询问老干部饮食起居等生活状况，带去我局对老干部的慰问和祝福。

根据市文广新局的要求，对环翠区文化产业项目进行摸底调查，了解重点项目进展情况，并如实上报。

9月13日—16日，区文广新局、文化执法局、安监局、消防大队等部门对辖区内的文化娱乐场所进行了安全生产大检查。通过检查发现，大部分场所能够严格依法遵守相关法律法规，但仍有个别场所存在擅自拆除防火门、防火门不符合标准，疏散通道堆放杂物及消防应急灯具安装不符合要求等隐患。针对存在的问题，能当场整改的，检查人员责令其立即整改，不能当场整改的，检查人员要求其立即停业整改。

9月13日，我局召开本部门安全生产工作会议，进一步充实安全生产领导小组，强调切实做好公共文化场所和文化活动中的安全工作，完善《环翠区文化广电新闻出版局公共文化场所和文化活动突发事件应急预案》。并在今后的工作中，做到及时预防和有效地控制公共文化场所和文化活动中发生的突发事件，迅速采取正确和有效的措施，妥善处置突发事件，保证人民、财产安全。

根据市文广新局要求，紧紧围绕“蓝色经济区”的总体目标，结合我区重点城建工程和旅游发展规划，突出环翠区的区位优势 and 资源优势，全面考察我区文化产业发展现状和发展前景，主动招商、靠前服务，积极促进经济文化强区建设。

为进一步提高娱乐场所经营者、从业人员的安全意识，为广大消费者提供文明健康安全的娱乐环境，针对突发事件的预防、避险、自救、互救等方面，督促其制定本单位的安全生产应急预案，安排好每天的安全检查责任人，配备必要的应急备用设施，对本单位从业人员进行相关的培训，提高应急体系协同作战和快速反应能力。

根据区政府的要求，围绕我区经济社会发展的总体战略和文化资源特点，认真研究《威海市文化产业振兴实施方案》，针对环翠区管辖内的文化产业项目的发展规划和实施方案进行深入探讨，对相关产业项目做出修改意见。

根据区政府的要求，制定20xx年重大文化活动计划，填报20xx年我区民生工程（为民实事）计划安排一览表。其中包括文艺小分队下乡、5.23歌咏会、纳凉晚会的活动计划。

根据区经济合作局的通知要求，组织人员上报在谈项目进展情况和下一步措施，提报9月份拟邀请我区考察的客商及洽谈的项目，并计划、准备年底前开展招商活动。现已制定此项方案，并将我区文化产业已完成的在建项目资料整理、上报。

根据市文广新局的通知要求，我局联合区文化综合执法局，对辖区内的印刷复制企业、出版物经营单位、旅游景区出版物市场开展了“红色出版物”专项检查。经全面清查，我区尚未发现违规操作和违法现象，有利地确保了我区出版物在印刷复制发行环节的正规有序。

根据威海市使用正版软件工作领导小组办公室的要求，我局认真落实本部门软件专项检查、软件采购、经费保障、资产管理、信息报送等方面的工作情况，并上报有关汇报材料，迎接省政府的督导检查。

根据市文广新局的要求，全面落实全区农家书屋建设进度，填报我区1-9月份农家书屋建设数量、覆盖行政村数量、资金

投入情况和社会捐建书屋情况等方面。

二十二是在做好中小学教辅教材出版发行管理工作

根据市文广新局的通知要求，认真摸清本地区中小学教辅教材出版、印刷复制、发行和市场的基本情况，进一步加强对中小学教辅材料质量、价格、市场的管理，净化我区文化市场。

二十三是完成本部门前三季度20xx年市级目标绩效考核情况汇报

根据威海市目标绩效管理考核工作委员会关于《威海市20xx年目标绩效管理考核工作实施细则》的文件要求，充分发挥目标绩效管理考核在促工作、促落实、促发展中的导向激励作用，我局高度重视，强势推进市级目标考核项目建设。同时，我局将本部门承担的市考核任务的完成情况、存在困难和问题，以及下一步工作措施做出了相关情况汇报，积极迎接区考核办的督导和检查。

9月28日，市文广新局领导同志来我局进行文化产业调研，我局文化产业项目负责人和相关工作人员提前做好材料准备工作。调研围绕我区重点文化产业项目进行，主要包括侨乡二期电影城、宝泉广场影院、宝泉广场锦绣大道、张村印刷产业园区的情况介绍。目前，我区已进入文化消费的高增长期，城乡居民的消费结构发生根本性变化，精神文化消费支出的增长开始逐步高于物质消费支出的增长，是文化产业发展的关键机遇期。只有要充分发挥市区一体、资源共享的优势，进一步解放思想，推进文化创新，增强文化活力，把文化产业发展纳入经济社会发展的总体规划，与经济社会发展同部署、同落实，提升文化产业在经济社会全面发展中的地位和作用，才能确保文化产业和经济建设齐头并进、协调发展。

9月29日，我局党支部领导同志召开以“坚持以人为本执政为

民理念，发扬密切联系群众优良作风”为主题的党员领导干部生活会。会议中强调，认真贯彻以人为本执政为民理念，坚持党的群众路线和群众工作纪律，维护人民群众权益，发扬密切联系群众优良作风对于做好新形势下群众文化工作具有重要意义。会议中，每位同志还结合自身工作分工，相互交流思想、查找问题，为今后开展文化工作指明了道路和方向。

根据区发改局的有关要求和我局的任务分工，结合我区文化产业实际和发展规划制定相关鼓励政策，突出针对性、可操作性、时代性和预见性，制定有利于文化企业、尤其是新办文化企业的发展政策，鼓励和支持文化企业从事文化产品和服务出口业务，支持文化企业加快科技进步，开发新技术、新产品，进一步促进我区文化产业健康、全面、快速发展。

在国庆节、重阳节即将来临之际，我局工作人员一同走访慰问退休老干部。来到老干部家中，与老干部热情交谈、嘘寒问暖，关心老干部的身体健康，并带去了节日的问候。

根据市文广新局转发的《文化部关于在全国乡镇综合文化站、社区文化中心开展中小学生书法普及教育活动的通知》要求，结合我区实际，推荐我区竹岛办事处的翠竹社区和羊亭镇作为代表，并将两地在开展中小学书法普及教育方面的经验和好的做法汇报给市文广新局。

根据市文广新局的文件要求，我局积极开展省级地方戏曲大赛的征集工作。按照相关要求，将通知各镇办上报戏曲选段，并确定吕剧《争婆婆》和《姊妹易嫁》作为征集对象。所需资料包括dvd光盘、演出剧照、演员介绍等已收集、加工完成，为此次大赛初赛做好准备。

一是开展我区文化工作“三问于民”意见建议公开征集活动

根据市文广新局关于转发的《关于开展文化工作“三问于民”意见建议公开征集活动的通知》的通知要求，将认真组织开展“三问于民”活动，广泛征集社会各界对文化工作服务群众的意见建议，以便满足群众精神文化需求，保障群众文化权益方面的意见建议。我局将准备2篇稿件上报。

二是继续做好第三批省级非物质文化遗产名录项目的申报工作

根据省文化厅《关于开展第三批省级非物质文化遗产名录项目申报工作的通知》的文件要求，我局积极准备相关文件和材料，其中包括项目申报书、辅助材料等。目前，仙姑顶项目、四海面酱传统技艺的相关材料正在完善中，我局将根据省级申报要求组织收集。

三是积极开展区级非物质文化遗产名录的申报评审工作

为了进一步做好我市非物质文化遗产的保护工作，区文广新局决定于今年开展第三批区级非物质文化遗产名录的申报评审工作。现已将有关通知和要求下发给各镇办，并督促相关部门做好申报工作。

四是做好吕剧、京剧票友大赛

10月下旬，在环翠区文化馆多功能厅举办吕剧、京剧票友大赛。大力弘扬地方戏，面向社会发动全区戏曲人才，创作反映全区经济社会发展的文艺作品，组织开展比赛演出活动。

党员季度工作总结 季度工作计划篇六

一、加强党的思想建设。认真的学习、贯彻、落实党的十八大提出的各项工作任务，充分发挥基层党组织的思想政治工作优势，利用良好的学习氛围，加强政治理论学习，努力提高党员干部的政治素质。

1、抓好党支部支委学习。每月学习一次，做到带头抓、带头学、带头用，形成良好的学习氛围，以支委学习带动应急班的思想政治学习。

2、健全“三会一课”制度，加强党员的学习。坚持党员每月一次组织生活，定期召开支部大会、支委会、党小组和开展党课。“三会一课”制度是党的基层支部长期坚持的重要制度，也是健全党的组织生活，严格党员管理，加强党员教育的重要制度。

二、加强党的组织建设。

1、健全严格的约束监督制度，进一步完善党员管理，党员活动和党员考评制度，充分发挥党的组织优势和党员干部的带头作用，把党支部建设成坚强的领导核心。

2、制订发展党员计划，严格把关，本着成熟一个，发展一个的原则，做好新党员的发展工作，不断增强支部的活力。

三、加强党的作风建设。

以“三个代表”“科学发展观”思想为指导，坚持全心全意为人民服务的宗旨，充分发挥党密切联系群众的工作作风。

五、开展民主生活会。

党内重大问题，经过集体讨论，充分发挥民主作用，正确开展批评与自我批评，党支部民主生活会每半年一次。

六、加强干部队伍建设。

充分发挥班子成员分工协作、集体决策的优良传统，增强班子的战斗力。

七、及时完成上级党委下达的临时性、突击性任务。

八、进一步推行党务公开。六表一卡一案的公开。

党员季度工作总结 季度工作计划篇七

2、编发了5期《依法行政工作动态》，向市局、各相关单位及局领导反馈了依法行政工作信息。并与各分局、各科室签定了《依法行政责任书》，发放了《依法行政工作学习宣传读本》，制定了《依法行政先进单位和先进个人评选实施办法》；邀请了县政府法制办法律专业人员授课，举办依法行政专题辅导会，同时发放了50余册《行政处罚办案程序与技巧》。

3、继续组织开展了“一周一案”网络答题活动，二季度共发布案例分析题10期，各分局干部职工均积极参与，按时答题，75%以上的分局答题率达到了100%，同时局机关的部分干部职工也积极参与答题，起到了以案说法，以案促学的作用。部署和开展了一季一学、一季一考普法学习活动。开展了对《企业所得税汇算清缴管理办法》、新《发票管理办法》的学习和考试。

4、全面落实执法系统疑点数据库疑点信息核查工作。针对总局开发的税收执法疑点信息库软件中下派的核查任务，对我县国税系统在20xx年至20xx年期间ctais处理的执法行为中共有1446件行为涉及12个疑点项目进行了任务分解分派核查，要求对于核查出来的执法问题，各单位要及时做好纠正和整改工作，要进一步完善内部岗责体系，优化业务流程，健全制约机制，补全管理漏洞。

(1)、积极完成了市局季度及半年的政策调研反馈工作。

(2)、提高税务案件的办案水平，全面开展案卷工作。一是对普通案件的审理、系统录入工作进行监督，指导案卷的规范性管理；二是落实好重大税务案件审理制度，不断提高系统涉税案件办理的整体质量；三是继续做好税收执法案卷评查工作，对20xx-20xx年度的执法案卷报送市局，积极参与案卷评优工作。

(3)、按时完成了市局执法监督报表报送工作，并对分局和相关股室的报表表送情况进行通报和考核。

1、全面开展20xx年度税收执法检查工作；

4、开展部署了20xx□

党员季度工作总结 季度工作计划篇八

20xx年的第三季度已经过去，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，我感觉有必要对自己的'工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今年的最后一个季度的工作做的更好。下环境我对第三季度的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，五月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方环境的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对**市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方环境，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第三季度的销售情况：

7月总业绩： 166700

8月总业绩： 241800

9月总业绩： 252300

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是今年五月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3) 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写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，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。

4) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在第四季度的工作规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，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，一切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，合作精神的销售团队是根本。

在第四季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户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。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

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) 建立约访专员。（建议试行）

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据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销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司第四季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，

建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

1、找出每个员工身上的闪光点（每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体环境，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为）。

次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解）

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整（思想积极地为公司服务）

2、具体问题具体分析（首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任

感使 they 与自己的目标达成一致)

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大（目标：让思科网络做到苏北互联网的老大）

3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。

4、让自己拥有奥迪a6l

5、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。