

最新机加工未来规划(优质9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

机加工未来规划篇一

勤奋好学，诚恳踏实、积极向上。有极强的责任心，善于观察，做事认真。易于沟通，能够以积极的态度面对工作及尽自己的最大能力及时的完成公司所交于的任务。有时比较固执，工作经验不足，知道自己的优点和缺点在那。

遇到自己想不开的事，要保持头脑冷静，要留给自己反思的时间，多反省自己努力使自己的头脑灵活起来，多与人沟通，向同事、领导请教，经常学习。

时间□20xx年—20xx年

能力目标：具备人力资源领域其中一个或几个相关模块的理论基础，通过基础工作具有一定的实践经验；接触了解其他模块人力资源活动。

经济目标：年收入4万元—6万元；

机加工未来规划篇二

俗话说“凡事预则立，不预则废”。工作了才深知：书本上的理论知识和现实还是有很大的差距的。因为缺乏经验，在课堂教学上还是会或多或少出现一些小差错，不能那么的得心应手。但毕竟我们还年轻，我们比较容易接受新的东西，我们思维活跃有自己的想法，勇于探索、能吃苦、有上进心。

我于20xx年8月进入xx小学，走上了教师这个崇高的事业道路。初为人师，一切都是既新鲜又熟悉。一直有人和我说，如果你想出成绩，就要在前三年，第一个三年是一个关键，基本上形成了你今后的发展趋势。这三年我应该往哪个方向努力，其实我一直在考虑这个问题，作为一个青年教师，总是期望自己能够有所进步，有所成长，做一个好的小学数学老师是我现在所有努力的目标！我认为一名好的教师不仅要为人正直善良，对工作认真兢兢业业。而且在思想政治上业务能力上更要有所建树，对学生负责。

工作踏实，具有强烈的事业心和责任心，热爱教育事业，热爱学生，在工作上能够积极完成学校领导布置的各项任务；与同事关系融洽，能和同事和睦相处，乐于助人；善于接受别人的不同意见，虚心向他人学习；能够积极参加各类教研活动和教师继续教育学习，不足之处是缺乏教学经验。

在思想上，要实事求是，不断丰富、充实知识技能，做好本职工作，坚持每周读报看报，关心最新的时事资讯，既可以丰富自己，又能为学生提供最新鲜的信息。牢固树立“全心全意为孩子服务”的思想，加强政治学习，提高自身思想政治素质，树立良好的“人类灵魂工程师”的形象。积极向党组织靠拢，向我园的诸多党员学习，配合其他老师把我校的工作搞好。

在业务上，始终以学生为中心，以学生为本，关注新的教学观念，认真听取前辈的各种讲座，以及开展的各种研讨活动，认真做好记录，在听了其他优秀教师的活动后，不忘做好整理和反思的工作，积极的探讨，研究各类教育教学活动，力求教育内容生活化，教学形式活动化，教学方法游戏化，教学手段多元化的最新课改理念，注意将各领域的内容整合起来，使学生在生活中学习，在与入、事物的接触、认识中获取经验，使学生能得到各项能力的提高，健康的成长。

对待学生要做到热心、耐心、细心，懂得教师所做的都是为

了孩子们，做学生的引导者、支持者、协作者。

在家长工作方面，需强化服务意识，对待家长要做到热心、有心，虚心接受家长提出的意见、建议，及时向家长反映学生在学校的各方面包括学习、生活、运动、游戏等情况。也要充分利用家长资源，做好家校共育工作，互相信任、尊重、支持。

据此，我具体的三年规划是：

作为一名青年教师，必须以现代的教育思想，教育理念为指导，以先进的教育思想、科学的教学原则，正确的教学方法为前提，尽快由技能教育型向科研型转变，更新知识，提高数学教育的科研能力。为实现这一教学目标，我计划通过三年的时间，力争达到思想素质高、敬业精神强、具有较高科研工作能力、专项结构齐全、专项特长突出、教学能力水平高、能够适应小学数学教学水平发展需要的青年骨干教师的水平。

1. 充分领会课改的精神，在教学中用课改的理念进行教学，做到教得实在、教得灵活，使自己能灵活驾驭新教材。
2. 通过不断地学习，提高自己的科研素质，尝试撰写与拓展型有关的教学论文，并争取获奖。
3. 在不断加强课堂教学艺术的同时，也要研究课题，熟悉科研，向学者型老师靠拢，为成为一个科研型的教师努力。

1. 明确自我发展目标，实现角色转变（第一年）。

明确作为教师的基本要求和发展方向，树立正确的价值观和责任意识。同时尽快适应工作环境，实现从学生到教师的角色转变。

(1) 加强理论学习，提高自己的政治思想素质，积极参加各级各类的师德教育实践活动，主动向老教师学习，向同行教师学习，在实践中提高自己的师德表现，树立扎实的工作作风。

(2) 在学校拜老教师为师，积极听课、说课，在师傅的指导下，扎扎实实地进行学科教学，掌握教学规律，从实践中获得专业技能的成长。认真上好每一节课，把教学能力的提高落实在每一天的课堂教学中。努力改进课堂教学，千方百计激发学生的学习兴趣，使他们变“苦学”为“乐学”。认真参加每一次的教研活动，认真思考并虚心学习。

(3) 学习是教师成长的源泉，只有在不断的学习中，我们才能获得进步。在第一年，我需要不断学习，扩大自己的知识面，从而使理论服务于实践，提高自己的教学基本功。

(4) 认真对待每一个学生，认真处理每一件事情，认真对待每一次班级活动，把班级管理能力的提高落实在每一天的班级管理中。

2. 加强教育技能培养，提高班级管理能力和自我修炼。
(第二年)。

(1) 学科课堂技能是立足讲台的关键，这就需要我们向成为研究型教师方向努力，要善于在教育教学实践中发现问题、分析问题，总结经验以指导教育教学实践活动，使提高教育教学质量的得到最优化，切实打造“效率课堂”。

(2) 在教育技能基本熟练的基础上，积极参与班级管理工作，提高班级管理能力和自我修炼。

(3) 要给学生一桶水，自己必须要有一池水，也许一池水也是不够的，因为学生对知识渴望是永无止境的。对于始终站在流行时尚前沿的设计来说，始终需要教师保持对时尚新动

向的敏感度和掌握度。在扎实的学术根底与理论底蕴之上，我觉得不断加强学习、进修，始终将专业化水平与时代接轨是十分迫切和必要的。在跨上讲台的第二年，在做好教学工作之余，我希望有机会为考研努力一番，可以进一步深造，从而将更深刻更新颖的知识回馈给学生。

3. 教学相长，教研并进，形成初步自我教学特色。（第三年）。

（1）能基本熟练地教育教学技能，有一定的教学经验和反思能力，并能在反思的过程中不断调整自己的教学行为，在教育教学中初步形成自己的特色。

（2）时刻关注教育界的最新动向，通过各种信息传播手段广泛获取现代教育教学信息和教育教学改革经验，进一步加强教育理论学习，为成为研究教师打下基础。

尽量避免自己的一些缺点，如：考虑不够仔细，缺乏经验，在这三年中我要慢慢改进，多听听赛课中获奖的老师的课，吸收他们好的教法，做新课标、教学新理念的实践者，向优秀教师学习，讨教经验，与学生一起成长，积累教学经验，做好园内的各项工作。

时刻牢记教师的神圣使命，始终尊重学生的自由发展。将教育作为幸福人生的一个支柱，帮助学生们理解幸福、创造幸福，这是作为教师最本源最重要的目的。

选择了教师这一职业，就需要懂得追求学生的成功才是自己人生成功，所以就需要树立奉献意识和责任意识，启迪学生的智慧，塑造学生的心灵。

通过学习提升师德修养，丰富知识结构，增强理论底蕴。多听老教师和同行的课，积极向同教研组前辈取经，吸取他人的长处，不断提高教学能力，努力使自己的教学质量达到优

良的水平。认真落实“五个一”与“四学习”。

“五个一”，即：

1. 向理论学习教师必须明白，在新一轮的课程改革中，转变教师的教学方式是重中之重。加强理论学习，更新教学观念是当务之急。教师只有在切实的新的教育理论之下，才能跟上新的教学思维，与小学数学课程改革同步。只有教学理论和观念的更新提高，才能谈得上自身的教学方式和能力的更新提高。
 2. 向学生学习 在新一轮课程改革中，学生的学习行为的更新同样是研究的重点。教学工作就是研究学生学习和思想的工作。研究学生，就离不开联系学生。教学中脱离学生，提高教学课堂的实效就成为空谈。
 3. 向自身学习 就是要研究自己，研究自己的教学的长与短，包括研究自己的个性，思想，给自己提出目标，研究自己，总结自己，提高自己。只有提高自己了，才能提高别人，尤其是提高与教师工作非常密切的学生与家长。
 4. 向他人学习，特别是日常工作和生活同事，在教学中，每个老师都有各自的特长，每个学科都有各自的特色。取长补短，博取精华，丰富自己，这是一个热爱教学工作的老师所该有的正确态度。而且是必须有的心态。“文人相轻”是不可取的，也是可怕的。
1. 课前积极钻研教材，理清教学内容路基顺序，做好充分的备课工作，认真备好每一堂，备好每一个学生的课，备好课堂的教学教法。课后做好教学后记与教学反思，把课堂中最精彩及最难忘的片段及时地记录下来，积累日后教学论文的素材。
 2. 通过撰写教育日记，反思教学得失，积极和同行探讨研究，

把自己的教学实践从实际层面提升至理论层面，不断提高理论水平。

相信在未来的三年里，在学校领导、同事的帮助以及自身的努力下，我一定会得到更好的发展。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。不管这个过程是苦是甜，我都将为之努力。更加相信成功是一种忍耐，需要在实践中不断磨练，最终成为人生中一笔精神财富。

机加工未来规划篇三

1、在日常事物工作中，我将做到以下几点：

(1) 协助各部门做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

(2) 做好了各类信件的收发工作。

(3) 做好低值易耗品的分类整理工作。

(4) 配合上级领导于各部门做好协助工作。

(5) 做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6) 做好办公室设备的维护和保养工作，

(7) 协助上级做好节假日的排班、值班等工作，确保节假日期间公司的安全保卫工作。

(8) 认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，

精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

2、在行政工作中，我将做到以下几点

(1) 做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

(2) 做好员工服务：及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

(3) 协助公司上级领导完善公司各项规章制度。

3、提高个人修养和业务能力方面，我将做到以下三点：

(1) 积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

(2) 向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

(3) 通过个人自主的学习来提升知识层次。我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，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，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为公司就是我的平台，我一定会把握这次机会，使工作水平和自身修养同步提高，实现自我的价值。

4、其他工作

(1) 协助人力资源部做好各项工作

(2) 及时、认真、准确的完成其它临时性工作。公司前台这个工作岗位是琐碎、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；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；同时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。

行政前台工作内容行政前台主要工作内容：

- 1、接听电话，接收传真，按要求转接电话或记录信息，确保及时准确。
- 2、对来访客人做好接待、登记、引导工作，及时通知被访人员。对无关人员、上门推销和无理取闹者应拒之门外。
- 3、保持公司清洁卫生，展示公司良好形象。
- 4、监督员工每日考勤情况。
- 5、负责公司快递、信件、包裹的收发工作
- 6、负责办公用品的盘点工作，做好登记存档。并对办公用品的领用、发放、出入库做好登记。
- 7、不定时检查用品库存，及时做好后勤保障工作。
- 8、负责每月统计公司员工的考勤情况，考勤资料存档。
- 9、负责复印、传真和打印等设备的使用与管理工作，合理使用，降低材料消耗。
- 10、负责整理、分类、保管公司常用表格并依据实际使用情况进行增补。
- 11、做好会前准备、会议记录和会后内容整理工作

12、做好材料收集、档案管理等工作。

13、协助上级完成公司行政事务工作及部门内部日常事务工作。

14、协助上级进行内务、安全管理以及各部门之间的协调工作。

机加工未来规划篇四

两个多月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。在这两个多月的工作中，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务。虽然曾遇到很多的难题，但在各位领导的关心和支持下，在和谐的工作环境中，较好的完成对行政文员这一角色的转变。现将工作情况总结如下。敬请各位领导提供宝贵意见。

自入职为xx公司的一名员工起，我就一直本着学习的态度，严格要求自己，努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为公司、为自己做出最好的成绩。在试用期间，认真及时的做好领导布置的每一项任务，遇到不懂的问题时虚心的向同事学习请教，积极沟通，不断的充实提高自己，希望能够尽早的独当一面，为公司做出更大的贡献。同时追求上进，思想觉悟有了很大的提高。行政这一职务是我以前没有接触过的，记得刚到公司的时候，对这一职位感到很是新奇，自信十足，对新的工作充满了热情，坚信自己可以作好行政工作。经过两个多月的工作与学习，在领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，对自己的岗位及工作职责有了新的认识。同时工作水平得到了很大程度的提高。

端正工作态度，严守组织纪律，始终以饱满的热情迎接每一

天的工作，始终以百分百的状态对待工作。在工作初期，我首先认真了解了xx集团的发展情况并学习集团的各种规章制度，熟悉行政文员的日常工作事务，同时努力完善工作的方式、方法，提高自己的工作能力，以全新的姿态迎接工作的挑战。

3、负责领导办公室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净；

4、负责报刊杂志的收取和保管及信件的收取和发放；

协助公司领导不断完善各项规章制度，使公司趋于规范化的管理。在集团各种规章制度的原则指导下，起草各项行政管理规章制度。依照公司要求，建立健全完善的员工手册和其他相应的管理制度，使公司的各项工作有章可循、有条不紊的进行。成功的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于优异、完善的制度。随着公司的不断发展，搞好公司管理制度无疑是其持续发展的根本。因此，有必要建立健全一套合理而科学的公司管理制度，实现管理规范化。我刚开始对公司的各项行政制度一头雾水，只能反复熟读研究集团的规章制度，根本无从下手。通过各级领导的指导并改正，并对草稿做出了无数次的修改，终于完成了xx公司三个规章制度的拟定并发布，包括《xx公司公文管理规定》、《xx公司档案管理工作规定》以及《xx公司办公用品管理规定》。

在制定完成的档案管理规定的指导原则下，我将公司的各类资料档案进行了分类编号。并且与部门领导一起把20xx年的所有的档案进行了归档。档案整理是一项浩大的工程，需要很大的耐心和细心。同时我对总经理邮箱的公文资料进行了分类整理，以部门为单位归类，分门别类的整理归档，以便查阅和管理。也对公司的各种证件、证照进行整理归档，方便以后查阅。

1、根据工作需要，随时制作各类表格和文档等，同时完成各部门和领导交代的打印、复印、扫描、传真文件的工作。

2、负责领导交办的各种文字拟稿工作，打印公司工作报告、规划、总结等，协助部门领导审核、校队公司签发的公文稿。

3、收集整理各种来文，并且立卷归档，做到发放有序。对集团和公司发放的通知及文件及时签收和转达，做到上传下达。

发放和登记、电子邮件的查收与转发、办公设施环境维护协调、库存办公用品的保管与统计、公司证照及合同的整理、企业文化建设每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得最高的效率，这已经不单纯是对现代企业从事业务工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。

行政工作是一项琐碎的工作，因此更考验工作人员的细心。记得第一回领导让我将一份报告发送到集团生产行政，却由于我的粗心，标题里面竟然有错字。还有一回我扫描一份文件，出来的效果不好，歪歪扭扭的，我当时也知道这样不好，并且也调整了好几次，但是并没有明显好转，我没有将问题解决到底而就这样让问题凑合过了。后来领导的教导让我明白任何一件事情都要认真对待，不能以为事小就粗心大意。也许任何一个小小的失误就会造成很坏的影响。

不能积极主动地发挥认真钻研、开拓进取的精神，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但几乎都只是为了完成工作而工作。对于问题的解决只是浮于表面，而没有深入的了解。

必须做好每一件琐碎的小事以保证业务的正常有序发展。在以后的工作中我一定严格要求自己，在工作中发挥自己最大的能力为公司服务，使工作和学习融为一体，积极争取每一次学习机会，培养自己的工作协调能力，提高应有的职业道德，不断进取。希望在以后的工作中，再接再厉，取得更大的成绩。

要不断提高自己、抓住每一次让自己学习和成长的机会，努力提高业务水平，在业余时间善于发现与工作有关的新事物新知识；树立良好的职业道德，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从小方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。

要抱以一个正确的心态，踏踏实实、任劳任怨地完成上级交派的工作；我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

1、协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并继续做好日常工作的整理归档工作。

2、做好了各类邮件的收发工作。

3、做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行公司公章管理规定，不滥用公章。

4、做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用品登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

5、维持办公室的干净整洁，做好办公室设备的维护和保养工作。6、认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。7、继续协助部门领导完善公司的各项规章制度。

8、做好文书工作：及时完成领导交办的各种文稿，学习各种文字材料的写作，提高自身写作功底。

9、协助人力资源做好各项工作。

10、及时、认真、准确的完成其它临时性工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

1、继续加强学习集团的各种规章制度，提升自身的专业工作技能。多阅读行政相关书刊，向领导和同事学习工作经验好的方法，快速提升自身素质，更好的服务于行政工作。

2、学习一些人力资源方面的知识，继续掌握nc系统的操作。

3、加强和同事们的沟通协作。六、总结

感谢各位领导能够提供给我这个工作平台，使我有机会和大家共同提高、共同进步；感谢每位同事在这段时间对我工作的热情帮助和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信公司明天会更好。

机加工未来规划篇五

未来工作的计划 转眼一年又接近尾声，新年又将到来。下面就由我为大家介绍一下的文章，欢迎阅读。

一、作为一名新人，我觉得在初涉阶段，我首先要做到的是多向前辈及同事学习工作经验。我认为工作经验是极其重要的，学习工作经验能够帮助我在工作中少走弯路，提高工作效率和工作质量。

二、无论工作任务艰巨困难与否，我都要做到坚持与用心。我觉得能够做到坚持与用心，是进行工作的首要条件，没有这两个条件，谈何进行工作、谈何完成任务?而卧深知当初选

择进入外联部的最终目的，那就是通过工作而获取实践经验并最终完成个人锻炼与个人素质的提高。

三、积极团结同事与组员，向团队靠拢。我认为团队精神在一个团体工作中也发挥很重要的作用，它就像是一种催化剂，使团体更好更快完成工作任务。所以在未来一年的工作中我要做到以大局为重，从整体出发，个人利益服从整体利益，积极团结队友与组员，以达到整体的最优目标。

四、以企协外联主人翁的精神与其他部门或协会成员进行正确的沟通与交流，相互学习工作方法和工作经验。一方面为企协外联增加更多的外部力量，另一方面提高自己的交际能力与工作能力。

以上就是我的工作展望，我会在实践中努力做到以上要求。期待在工作中取得好的成绩。

篇 2 一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为交通行业销售，自己的岗位职责是：

- 1、坚定信心，千方百计完成行业销售目标;
- 2、努力完成销售过程中客户的合理要求，争取客户信任，提供完成可靠的解决方案;
- 3、了解并严格执行销售的流程和手续;
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报，以供团队分析决策;
- 5、随时关注行业的最新动向、产品技术的发展趋势，争取在市场中取得主动和先机，在行业市场中牢牢把握住产品优势;
- 6、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者
- 7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;
- 8、严格遵守公司各项规章制度，完成领导交办的工作，避免积压和拖沓。

设想认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断进步自己的综合素质，为企业的再发展

奠定人力资源基础。

二、销售工作具体量化任务。

- 1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打 20 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集成商投标参考，并为集成商出谋划策，配合集成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，必要时配合集成商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。集成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方案设计，为集成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授权、商务文件，快递或送到集成商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 争取早日与集成商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应集成商的需求，争取早日回款。

三、正确对待客户咨询并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，视客户咨询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，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户咨询的问题自己不能解答时，首先应认真做好客户咨询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。

四、认真学习我公司产品及相关产品知识，依据客户需求，为客户制定相应的采购方案 熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。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. 安装基本能做到有问能答、必答。

五、产品市场分析 智能交通市场整体前景看好，智能交通本质上就是交通行业的信息化。中国智能交通市场主要包括城际高速公路通信监控收费系统、城市交通综合管理系统等。

目前国家正在大量投资与交通基础设计的建设，预计国家每年对智能交通系统建设的投入在 50 亿到 70 亿之间，其中还并不包括一些中小城市的一些 btbot 或自筹资金的项目。而电子警察、卡口、号牌识别等产品在其中的占有比例超过 20%。

北京区域虽然市场潜力巨大，但公司销售目标以集成商为主，大多数集

成商以项目建设为公司的主要业绩，其中较大的集成商项目的建设的范围一方面遍布全国，一方面又呈现分散的趋势，

无法形成有效地、紧密相连的网络。

我公司产品在智能交通领域中略显单一，这些就要求我们一方面要通过渠道销售，争取公司产品在北京市场上的占有率，快速凸显自身优势形成品牌效应，打品牌战，打价格战；另一方面又要在前期尽可能地广泛收集信息、跟进客户、跟进项目，提供完善的售前售后服务以及系统的整体解决方案。

六、2020 年工作重点及设想 1、尽力发展新客户，维护好原有客户，对有潜力客户多关注，并把所有的产品包括摄像机进行更深层次的推广。近期已经开始给各个具有行业背景的集成商做产品技术交流。新年假后，将拜访博瑞凯诚、美能等公司进行技术交流及产品测试。

2、对有特殊行业背景的客户，一定要做出拜访计划，定期的见面沟通，频率至少每周一次。只有这样才能真正把工作做细。

3、国家在治理城市交通拥堵方面大力投入，有些公司正在积极的参与到交通行业中。现有做城市交通，尤其是系统集成的这些客户，在 11 年是关注的重点。已经跟几家做过沟通，约见他们更高层次的领导，以求达成公司与公司之间的战略性合作。目前的工作还停留在与他们招投标、商务部门的沟通上。

4、关注 ipc 的市场推广，加强其与 nas 产品的配合使用。

5、虽然目前国内经济形势不太明朗，但我想对我们公司的影响还是有

限的，毕竟每年国家在维稳和基础建设上的投入都是巨大的。我们 11 年的任务是 8000 万，我们的行业目前有 4 个人，人均在 2000 万左右。预计在电警、卡口、牌识系统产品上能突破 1500 万，在监控及存储产品上能做到 500 万。

6、应收款方面，也尽量不要放账到年底来回收，平时就做好控制管理，也能减少不少因应收款带来的工作量。

销售未来工作计划

财务未来工作计划

未来工作计划设想

未来一年工作计划

未来三年工作计划

机加工未来规划篇六

由于本年度我县新旧城区的道路拓宽，棚户区改造的大力推进，机动车拥有量的巨大增量，工业企业的强势发展使得20xx年是我县大气污染防治工作的形势最为严峻的一年，为此，县大气办在年初出台了《金寨县20xx年大气污染防治工作方案》，在方案中对全县各乡镇，各相关单位的职责进行了明确分工，要求单位主要负责人为台帐填写的第一责任人，县大气办每月对各单位大气污染防治工作开展情况进行督查，对工作进展慢，效果不明显的单位上报县政府分管负责人予以约谈。7月份又出台了《金寨县20xx年蓝天行动实施方案》，在方案中详细制定了蓝天行动项目清单，对各责任单位的大气污染防治工作进行了量化，形成了职责分明，人人参与，部门联动，合力攻坚的局面，大气环境全方位集中整治效果明显。截止目前，全县空气优良天数为250天□pm10平均浓度为67微克/立方米左右□pm2.5平均浓度在40微克/立方米左右，已超过今年的目标责任书中“20xx年，力争全县可吸入颗粒物(pm10)平均浓度控制在70微克/立方米以内，细颗粒物(pm2.5)平均浓度控制在54微克/立方米以内，优良天数比例达到82%以上”的任务要求。

为有效遏制秸秆焚烧行为，切实保护环境空气质量，县大气办及时制定了《金寨县20xx年农作物秸秆产业化利用和禁烧工作实施方案》，强力推进秸秆产业化利用和全面禁烧。为突出重点禁烧区域和禁烧时段的监督管理，我县建立了乡镇、村、村民组三级网格，形成“责任明确、上下互动、横向到边、纵向到底”的网格管理体系。全县在午季实行“县督导、乡负责、村落实、组管片、户联防”的禁烧管理机制。各乡镇、产业园区执法人员要始终保持高压态势，继续加强执法监管，保证全天候巡回督查，严禁任何单位和个人露天焚烧农作物秸秆、垃圾、树叶、荒草等产生烟尘污染的物质。截止日前，卫星扫描中我县未发现一例秸秆焚烧点。

环境统计关系到国计民生，是政府决策的重要参考。20xx年的环境统计工作从3月份开始到10月中旬结束。我们对全县重点企业分别进行了环境统计，重点统计了污水、废气和固废的产生量和排放量，其中重点工业源有33家，年出栏5000头生猪以上的农业源1家，日处理污水万吨以上规模的城镇污水处理厂2家，农村污水处理厂23家。按照国家环保部要求，5月底开始对以上重点企业中的12家企业污染排放数据进行了详细溯源，溯源内容为污染产生环节，数据计算系数，数据计算方法等重要事项，并为相关事项准备相应的支撑材料。4月初完成12家企业的数据溯源采集工作，6月14日通过了市环保局的初步审核，6月22日通过了省厅初步审核，10月中旬已通过环保部和统计等相关部门的数据逻辑审核。

黄标车报废对环境空气质量改善具有重要意义，此项工作仍然是我中心的重点工作之一。为配合县车管所加强黄标车淘汰工作的办理，进一步方便群众办理黄标车淘汰补偿工作，我中心进一步简化办事程序，按时落实提前淘汰黄标车补贴发放工作，截止到目前，已审核完成黄标车报废补贴车辆247辆，发放补贴款243.44万元。

大气污染减排工作也是我中心的重点工作之一。20xx年我县大气污染减排企业有3个，分别是金寨县金诚竹业有限公司和金

寨汇金丝绸有限公司的燃煤锅炉改造，金寨森鑫建材助剂有限公司的挥发性有机物污染整治三个项目。我中心为较好完成任务，及时与企业沟通，督促企业实事求是，按照减排要求及时落实到位，并做好相关台账整理，我中心帮助联系市场监督管理局和开发区等相关单位，及时为已完成的项目予以验收。截止日前，三个大气减排项目均已完成，相关减排台账正在进一步完善中。

按局领导要求，我们负责的扶贫工作、拆迁工作也都按要求进行，其中拆迁帮扶工作已基本完成，拆迁户的合同已签，房子已选好，正在等着建成搬入。我中心的扶贫工作任务完成□20xx年预脱贫户也能按要求脱贫，并表示满意我中心的扶贫人员的相关工作。

由大气办牵头，环保局、城管局、住建局、广播电视台等相关部门配合行动，按照蓝天行动项目清单继续督查各责任单位的项目完成情况，并把督查结果通报各相关责任单位。

谋划大气污染减排项目清单，制定大气污染减排项目实施方案，完成年度污染减排工作任务。

20xx年环境统计工作有巨大调整，我们将加强学习，按照新的统计规则对全县企事业单位进行污染统计，做到数据真实、有效、可靠。

我中心将继续本着和谐、高效的原则完成领导交办的其他工作事项。

机加工未来规划篇七

主要是针对各作业区、以及仓库的现场定置和目视化管理。具体方式为：

- 1、通过培训5s方面的知识，让全体人员都建立起基本概念和

认识；

4、组织定期检查，对于存在的问题坚决进行曝光和公布，而对做得好的要表扬。

3、部门之间关系处理的融洽与否，直接影响到企业的运转效率。部门间应本着既相互协作又相关牵制的原则，公司流程的执行、效率的提高、运行的稳定才能得到保障。将尽量多组织一些部门间的沟通协调会，让普通员工直接参与，面对面沟通，增进相关了解，以减少公司内耗。

1、优化装配和接线的外观工艺质量，树立榜样和样板，逐步改善现有的一部分落后的作业习惯。需和质检部配合完成。

2、坚持做好品质计件工时工作，品质问题责任到人，好的奖，差的和错的罚。提高员工的品质意识和对质量的重视，让每一个人都有品质危机意识，都切身地感受到品质是企业的生存之本也是个人的生存之本。产品质量对于企业的重要性不言而喻，质量将最终决定市场、效益和企业的发展。质量光靠一个部门是不够的，需要品质、技术、生产其他相关部门和领导共同关注和密切配合才能真正得到保障。

1、制定年度的设备维修保养计划和成本预算，根据预算来控制费用支出。

2、同时加强对生产设备的常规的检查和维护工作，组织设备管理人员、车间负责人、质检负责人每月进行的仪器、设备使用保养状况的检查和监督，督促使用部门将仪器和设备的维护和保养落实到人、责任到人。过去的这项工作基本是流于形式，“坏了再修，没坏不管它”的方式不能再持续下去，今后要实实在在的做好管理和控制。

3、库存成本的控制。继续逐步减少库存量，常用品备库存，不常用的不备库存。不在帐的可用物资逐步应用到后续的合

同工程当中去。严格控制非定额物资的采购申报和审批，减少不必要的库存发生。

4、错误成本的控制，主要针对加工、装配错误及其他的装配问题，将各项错误问题根据质检的统计整理，通过在完工工程分析会上同质检、技术和车间的讨论，来减少问题的发生几率，从而降低由于错误导致的. 成本增加。

5、优化计件工时标准，以员工实际完成的定额金额为基础，根据同行业企业的计件工时工资水平做参考，结合本公司的实际情况，适度降低一些柜型的计件工时工资，在一定程度上减少工时成本。

6、制定定额类物料（铜排、铜线）节约或超耗的奖励和处罚方法，提高员工对物料的节约意识。

7、对在生产过程中造成废次品损失的，根据损失金额的大小，相应进行一定比例的现金处罚。目的是以正负激励的方式建立成本意识。

8、完善车间个人工具台账，对于不正当地使用造成工具损坏，或因保存不善造成工具丢失的，按一定比例处罚。

1、首先需提高自身管理能力和素质。很多时候感觉自己在管理控制方面通过学习管理的书籍，开拓管理思路，更新管理理念；向公司其他优秀管理人员多沟通和多交流管理心得，取人之长为己用；再就是结合本公司实际情况，尝试将一些管理方法应用日常实际工作当中去，摸索更适合本公司本部门的管理方法。因为管理不在于知，而在于行；要让管理创造效益就不能有无为而智的惰性思想。

2、定期组织生产各下属部门负责人（尤其是车间）共同学习管理知识，共同学习的过程就是统一思想的过程，让大家都建立起一种管理的意识，加强执行能力，带动一个团队共同

提高才是作为管理者更应该花心思的事。

3、针对生产工作中出现的突发紧急事件，加强组织协调各相关部门的及时参与，深入现场了解问题本质，必要时组织临时碰头会商议解决。

4、针对生产中的出现的错误或失误，发现一起就处理一起。如若是方式方法上存在漏洞，则及时在流程制度上查漏补缺，具体依据流程为：调查—分析—批评教育—完善制度—制定标准和规范或流程—监督执行。

5、在安全管理方面，安全生产部是口号，安全管理不搞形式。继续坚持组织做好每月度的安全检查工作，及时发现反馈问题，并追踪落实整改和预防措施。对于安全责任事故，坚决做好四各方面：查明事故原因；处理责任；教育和组织学习经验教训；制订切实可行的整改措施并实实在在地得到落实。

机加工未来规划篇八

大家好！

带着丰收的喜悦，我们再度欢聚一堂。过去的一年里，你们牵手年幼的德诺一起走过无数难忘但不平凡的日子。在德诺蹒跚学步的日子里，因为你们的搀扶与支持，年幼的德诺走得稳健、有力；在农资市场群雄割据、竞争激烈的今天，新生的德诺却得以健康、茁壮的成长。德诺前行的每个脚印里，都洒下了你们的心血与汗水，都倾注了你们的忠诚与真情。今天，在这里，请允许我代表德诺农资所有员工真诚地祝愿在座的各位健康平安，幸福如意；祝愿我们的父老乡亲们因为各位领导的大力支持、德诺人的诚实执著、威远人的踏实敬业以及在座各位零售商朋友们诚信负责的精神而更快地走向富裕，祝愿大家的生活节节攀升，红红火火！

一年来，不管德诺提出什么要求，从业务员提出申请到大区

经理审批，再到推广部门策划运作都是一路绿灯、高效运行；从上到下，从里到外，从操作产品到运作市场，从业务方面到技术咨询，从资源管理到营销培训，从业务员、区域经理到公司高层、专家教授，每一位相识或不相识的来自威远的朋友都知无不言、言无不尽地对德诺倾心相授，都尽自己最大的努力给了德诺农资许多忠恳的建议和无私的帮助。

比如，部官的全亮，自己虽然不经销农药，但是却为德诺介绍了几个重要客户。经他介绍的五个客户，两个获得了我们今年的销售一等奖，一个获二等奖，一个获最佳回款奖，还有一个是今年新开的户，销售业绩也不错；零售商王新平，在年初曾对德诺农资提出了非常好的建议，并认真地写下来交给了我们，他的建议书至今保存在德诺农资的档案里；还有我们的村干部周宽亮、刘百兴，张店镇老书记乔章典等，为了引导村民使用生物农药，淘汰高毒农药，都身体力行，率先使用，为德诺农资及威远品牌的树立做了大量的推广宣传工作。在张店、部官一带，几乎所有的农民都知道了威远产品，很多农民们说，威远这么好的药，这些年都在哪儿啊，要是我们早用威远的药，每年桃果的价格肯定要高许多。今年，农民们普遍反映：用了生物农药后，苹果、桃的品质大大改善，果桃商品率也大为提高。我们的老百姓以他们的方式，对德诺农资提出了最真诚最朴素的建议，给了德诺农资最朴实的支持与扶助。

截止目前，德诺农资的回款率已达 98.6%。这中间，有很多客户，毫不犹豫地拒绝了有多年合作关系的老供货商的供货，一心一意致力于德诺产品专卖，在我们强有力的品牌拉动下，除了销售额大幅增长以外，也将威远生物农药过硬的质量和德诺农资优质的服务带给了老百姓，在农民朋友中反响良好，使德诺农资与威远生化在平陆区域赢得了良好的口碑。

今年的销售过程中，接到零售商的电话后，我们曾多次专车赶到田间地头，实地查看农民们地里的虫害、病害，并现场咨询专家，以最快速度为农民朋友解决问题；在排库结账的过

程中，对算错账的客户，都认真诚实地予以了纠正。有一回，南王的客户贾春蓉多付了我们200元钱但并不知晓，我们发现以后及时打电话予以纠正，避免了客户的损失；在给黑窑的吴帮元算账时，由于笔下误，使他多付了300多元钱，复查时发现后，我们专程赶到黑窑给以纠正等等；德诺要求每一位员工都严格要求自己：诚实第一，决不多收客户一分钱，决不与客户推诿扯皮。正是这种勇于承认错误，敢于承担责任的精神使德诺农资赢得了零售商朋友们的赞赏与信任，也赢得了农民朋友的信任与尊重，也成为威远生化值得信赖的合作伙伴，今年，德诺农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。

库存偏大的主要原因：

一是生物农药持效期长，往年，农民们在卖桃前普遍都要打一到两遍药。可是，今年，用了高甲维盐及除虫尿这套黄金配方药之后，后期卷叶虫没有再发生。直到桃区销售工作已经结束一个多月，地里也几乎没有虫害。所以各零售点都没有按预期计划完成销售，这是造成库存偏大的主要原因。不过，虽然我们库存偏大，但是农民朋友们尝到了用生物农药的好处，这是值得我们欣慰的地方。

二是对于果区来说，今年普遍是小年，加之部分地区出现不同程度的冻害，导致农民朋友对苹果管理重视不够，也是导致库存偏大的一个主要原因。

三是前期因为对产品了解不透，在小麦除草剂销售期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪销售出去以后，因为苯磺隆类产品见效慢，使得好多农民误以为买的是假药，影响了同期清园药的销售。

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题

德诺农资致力于为农民朋友提供一流的产品质量，一流的售

后服务;致力于架起零售商与一流名牌企业合作的桥梁;致力于和实力雄厚并且视农民利益为最高利益企业的合作,从而打造优秀的农资品牌。德诺,永远是农民的德诺。让德诺品牌扎根深厚的土壤里,扎到农民的心坎里是所有德诺人为之奋斗的目标。

两年来,在座的每一位都为德诺农资付出了艰苦的努力和辛勤的汗水,我深深地感觉到:在你们眼里,德诺就像自己的孩子,你们对他寄予了纯朴的感情与深情的信任。从湖村王新平对德诺农资诚恳的建议书到西牛张晓玲夫妇的真知灼见;一次次感受到张郭村景保屯对销售出去的农药跟踪到底的执著精神;部官的苏全太说,他宁愿不卖药,也不会不负责任地将不合理的配方给农民,让他们反过来多花冤枉钱;还有一回,我听到东郑的赵增温说:用咱们药的户,地里都非常干净,我这些天天在研究和琢磨威远公司到底是个什么公司呢,能做这么好……像这样的事情,很多很多。每一次下乡,看到老百姓信任而感动的眼神,我都会想起你们苦口婆心地讲解;听到老百姓对威远品牌的信赖与赞赏,我都会想起你们认真负责的工作态度。在农资市场极度混乱的今天,有缘接触农药行业一个非常优秀的品牌是我们大家的幸运,而亲手将一个优秀的品牌在这么短的时间内做到受百姓信赖又是非常难能可贵的。

对我们来说,渠道包括供货渠道及销售渠道。德诺农资的供货渠道大家都非常清楚。德诺农资保证所有产品都是平陆区域总代理,封闭运营的方式最大程度地杜绝了假冒伪劣农药的流入,最大限度地提升了零售商朋友的利润空间。拿威远生化来说吧:据非常可靠的消息,威远产品这些年来没有因为任何药害事件做过赔偿。除了威远产品外,德诺农资在进货渠道方面,把关也是非常严格的。我们保证所有的产品都是正式登记的产品,都经过农业局执法大队的验收,保证经销商朋友放心经营,绝不会因为一时不谨慎给经销商朋友带来任何的不利影响。除了产品质量过硬以外,两年来,为了给农民朋友寻求到真正视农民利益为最高利益的企业,我们

不断地拒绝再拒绝。红太阳、克胜制药、瑞德丰等等一流企业都三番五次地找过我们，但是，在我们商谈的过程中，没有一个企业能像威远生化这样，舍得付出，舍得在农民身上大力度地投入。每一回，当德诺农资提出需要支持的意向时，威远生化从来没有算计过这样的投入到底值不值，每次他们都是尽心尽力地去做，而同样是大厂家，别的厂家就做不到。他们的支持力度都无一例外地视我们的销售情况来定。在他们眼里，利益永远是第一的，利润永远是第一的。今天，德诺选择了威远，威远选择了平陆，这样的机会，对于我们来说，真得是非常宝贵，非常难得的。德诺只是一个桥梁，实际的情况是：一个实力雄厚的优秀企业就站在我们的背后，随时为我们提供强有力的品牌支持。牵着这个国内一流企业的手，我们一定能走得更稳更远。

目前的农资市场非常混乱，生产企业之间、代理商之间、零售商之间的恶性竞争使得大家为了赢得市场，不得不通过赊销途径来提高市场占有率。但是，任何一个企业，想要健康发展，首先必须要有良好的销售回款。没有良好的现金流，再美好、再有前途的事业都终将走向夭折。除了农资界，现在，国内一流的名牌企业都已经意识到这个问题，努力杜绝赊销现象的存在，转而将工作的重点放在售后服务及技术推广方面，通过强有力的品牌策略以及优质超值的服 务来占领市场。

我们运城地区有两个曾经显赫一时的农资企业，都企图通过大规模的赊销力度来占有市场，刚开始，似乎还轰轰烈烈了一阵，可是，好景不长，现在都已经是生存艰难。大额度的赊销，表面看来，似乎处处都充满了诱惑。但是，在诱惑的背后，潜藏着诸多的风险。而随着国家惠农政策越来越好，农民维权意识也越来越强，假冒伪劣农药越来越难以立足。这种情况导致了未来的农资市场，需要品牌；消费观念越来越成熟的老百姓需要品牌。可是，在我们接触的生产厂家中，名牌厂家几乎都是不赊欠的。所以现款操作，是农资行业必然的趋势。

这方面，我相信，通过我们努力，这个问题会逐步得到改善解决。我们应该学习名牌企业的做法，努力做到质量硬，价格硬，回款硬。只有良好的回款，才能让我们赢得名牌企业的信赖，才能为我们争取到更多更好的服务支持。也只有这样，我们才能在农资市场立于不败之地，我们的事业才能形成良性循环，才能健康发展！拿今年销售第一名的苏全太来说吧：去年，他是第一年经销农药，当年的销量是6000元；今年，他自己的努力目标是2万元。3月份，他筹集了2万元提前交到公司。提前交付的这两万元使他得到了什么呢？第一，他获得了836元的现金红包；第二赢得了最佳回款奖；第三因为他交了2万元，我们肯定要帮他卖到2万元。因此，我们为他搞了一次大力度的促销，在促销现场，仅2个多小时的时间，就帮他销了一万多元的货，使他的销售收入及利润空间大大提高。

所以，与德诺农资打交道，我们大家不要害怕吃亏。积极的回款只会让您得到更多意想不到的收获！在这么好的机会面前，我希望我们的零售商，不是一年到头只想赚点自己家的用药钱。我希望，在不远的将来，有更多的零售商，因为结缘德诺，因为牵手名牌企业，能踏实的赚钱，轻松地赚钱，在我们年老体弱、干不动农活时，依然能享受到与名牌企业携手合作的利益与快乐！

现在每个村子里，都有好几家卖药的，我们最基本的工作就是让老百姓不再为辨别真假药而茫然困惑，不再为经常上当受骗而不知所措。统一零售价就是要求我们对每一个老百姓都做到诚实无欺，不允许有愚弄百姓的事情发生。

大家都知道：如果我们买一样东西，比别人买得贵了些，哪怕只贵几毛钱，心里就很生气，感到被欺骗。常会想到，以后再也不去他那儿买了。所以，我们要坚决杜绝此类事件的发生，赢得每一个乡民的信任。决不乱价销售，扰乱市场。很多零售商朋友都感慨：你们的药好是没说的，但就是价格贵。对于这个问题，我觉得，觉得张店、部官一带的零售商们做得非常好。

在张店的岭桥、张郭、连沟、下牛坪，在部官的上牛、中牛、下牛、后月等村，老百姓对威远的药已经不关心价格的问题了。因为，大家认准了威远这个牌子，都知道威远的药在全县的价格都是统一的。所以，这些村的老百姓拿药时基本上不问价格，只关心是不是威远的药。所以，我觉得，解决这个问题其实很简单：那就是正确的引导我们的农民，用好药，减少用药次数，拒绝用药风险，提高果品品质，最终做到降低成本，增加收入。

下乡时有的零售商会说，你们应该进点小厂家的药，因为有的农户来了就要便宜的药，我们没有，人家就走了，造成客户流失。对这类问题，我们的原则是宁可不卖药，也不能心存侥幸地去卖没有质量保证的药。再便宜的药，终究是要花钱的，但如果效果不好，农民可不会说他买的药便宜，他会说，我们给他提供的药不好，甚至是假药，这样子，一传十，十传百，最终，我们的路会越走越窄直到穷途末路。

我们大家有缘接触了名牌企业，又有幸让品牌农药在我们手里做起来，那么，现在我们就一定要有强烈的品牌保护意识。否则，我们辛辛苦苦付出的努力就会付之东流。

一个大型农药生产企业的新产品，从策划研发直到真正投入市场，少则三五年，多至七八年甚至更多，而一个小厂子的产品可能只需要三两天换个标签就可以上市了。所以大厂家的任何一个新产品投入市场时，刚开始都有一个市场指导价和保护价。而当我们费尽心血将新产品推开以后，市场上很快就会有类似的产品甚至完全一样的产品出现。

这样的产品一旦流入我们的销售区域，常常会通过恶意砸价来赢得客户。所以，我们在销售过程中，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个销售过程中，我们不但要提供给他们更多超值的服 务，还要不断跟踪服务，指导他们正确用药，这样，即使一时流入市场的少量产品价格低廉，却不一定能够赢得农民的信任。为什么？因为小厂子的货，它是没有

计划的进入市场的，能打开销路好，如果打不开销路，就打一枪换一个地方，实在不行，大不了换个标签，从头再来。遇到这种情况，就需要我们所有的零售商联起手来，共同抵制窜货砸价事件的发生，维护我们大家共同的利益。

品牌的成长，是需要我们每一个人都精心呵护的。只有这样，我们才能享受到品牌带给我们长远的、巨大的经济效益。

对于威远生化没有的少量产品，由德诺农资负责调配。所供药品全部经农业局执法大队检查验收，严格把握供货渠道，确保威远生化不会因此承担连带责任。

致力于无公害农药在我县的推广与使用，使我们这个以经济林为主的国定贫困县的老百姓早日尝到使用无公害农药的甜头。

目前，我们已与常乐坪高村初步确定了建设示范村的意向。明年，我们将专门配备专家队伍，为该村三千多亩果园提供全程的技术指导，逐步将该村果区建设成生态型果区。另外，在每个有销售网点的村建一到两个样板示范园，引导村民正确用药。

在德诺农资健康发展、销售额稳定增长的前提下，继续努力搞好德诺农资“爱心工程”工作，与在座所有的朋友一起，尽我们最大的努力，帮助更多的农村贫困家庭走出困境。

最后，我代表德诺农资对在座的各位郑重承诺：德诺农资将继续坚持诚信经营，坚持品牌战略，坚持为零售商争取更好的品牌支持及优惠的销售政策，坚持为农民朋友提供最好的产品，最好的服务，坚持诚实无欺地对待每一位农民朋友。为所有的老百姓早日摆脱贫困，早日走向富裕，为早日建设起一个健康、富裕、美好、和谐的新平陆而不懈努力！

谢谢大家！

机加工未来规划篇九

基础教育课程改革，将教师的专业发展问题提到了前所未有的高度，教师的学习与成长，显得比以往任何时候都更加重要。一名教师只有经常地进行学习、研究，才能从平凡的、司空见惯的事物中看出新的方向、新的特征、新的细节。这既是教师形成创造性教学态度的重要条件，也是教师工作兴趣、灵感的源泉。

(一) 热衷教师职业、热心教学，有较强的责任感和进取心。

(二) 谦虚好学，积累了一定的教学经验。

(三) 自觉地接受新事物、新观点、新理念，并运用在教学实践中。

(一) 在教学研究中总结与整理能力有待加强。

(二) 教育理论学习还有待进一步加强提高。

(三) 课堂教学能力还需进一步再学习提高。

基于以上对自身情况的分析，我认为，在未来的三年中我的努力方向是：

新的课程理念、新的教材、新的课程评价观，强烈冲击着现有的教师教育体系，对广大教师提出了新的更高的要求，促使教师必须加强学习、进修，尽快提高专业化水平，力求有扎实的学术根底，广阔的学术视野，不断更新知识、追逐学术前沿的意识。用先进的教育思想、教育理念武装教师的头脑是教师发展的前提。本人打算三年里阅读书籍，做好读书笔记，在学习内容的选择上，尽量选择离教学实践“近一点”“实一点”“新一点”的内容，分散与集中相结合。同时提出“练功”要求：每周阅读两篇教育教学文章，每月通

读一本教学杂志，每学期精读一本著作，摘录5000字自学笔记并写相应的反思。争取坚持记教育教学日记，养成及时反思和勤于积累的习惯。每天有意识、有计划地背记一些诗、词、名段、名篇，使自己的知识不断积累，思想与时俱进。

同时，不断学习信息技术，亲自动手制作较复杂的课件。新世纪教师应具备最先进的教育理念及驾驱课堂的能力，向40分钟要质量。因而能够制作一些分散教材难点、突出重点的生动课件使用，无疑能够起到事半功倍的效果。因而，学习和熟练信息技术，制作高质量的课件是我的又一个发展规划。

我认为教师在具备了一定的教育教学经历后，必须通过不断地教学反思，进行教改与教研，教学的方式和方法以及手段才会有更大的发展和成功。教师积极主动地参与学习，就能自觉的吸纳新理念，摒弃旧观念。希望能争取请各学科领域的专家来学校讲座。理论的学习，交流的碰撞，专家的引领，能使我们更好地认识自己，反思自己，改变自己，明确自己在课改中的责任和角色，懂得把专家的理念变成课堂的实践。因此，我将积极参与教学改革和课题研究。争取每学期上好一节公开课，写出一篇质量较高的教育教学论文。

在推进课程改革的过程中，学校为教师努力创造良好的学习环境及优质的培训资源，以促进我们自身的发展，使我的专业发展更具有可持续性。

要想成为一名合格且优秀的中学教师，我要学习的地方还有很多。以上计划只是一个开始，我相信经过自己的努力，多学习他人经验，经常反思总结自己的不足，改进教学，朝着理想的目标一步一个脚印迈进，我能实现成为学生、家长、领导信任和喜爱的老师的目标。