

最新收银部年终总结 年度工作计划(优秀10篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。我们该怎么拟定计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

收银部年终总结 年度工作计划篇一

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的`引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

1、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。合理有效的分解目标。

2、其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

3、如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

收银部年终总结 年度工作计划篇二

在医院领导的正确指导和支持下，在各科室的通力配合下，化验室人员齐心协力，树立高度的事业心和责任心，在工作上积极主动，围绕医院中心工作，结合科室的工作特质，求真务实，踏实苦干，不断提高医疗质量，保障医疗安全，较好地完成了科室的各项工作任务，在化验室在医院领导的指导下，切实提高服务质量，严抓科室内部管理，使科室工作有条不紊的进行。

化验室工作计划如下：

- 1，进一步树立优质服务意识，实行窗口微笑服务，使就诊患者从精神上感受到温暖，减轻心理压力。

2, 加强实验室建设, 完善内部管理, 按照集中, 统一的原则, 建立化验室各项规章制度和标准。通过完善各项内部细节化管理, 增强安全忧患意识, 逐步达到监督检查制度化, 操作流程规范化, 是每一项规章制度均能落到实处, 贯穿到工作的每一个环节。

3, 严格质量控制, 提高检验标准严格执行各项规章制度和操作规程, 落实质量管理与持续改进制度, 开展质控, 使室间质评和室内质控符合要求, 做到检验报告及时, 准确, 规范, 杜绝差错事故发生, 做好检验项目的质量控制工作。

4, 发现有传染病疫情要及时上报, 严格按照传染病疫情上报的制度及流程。

5, 加强仪器设备的管理, 提高工作效率

做好现有个仪器的维护和保养工作, 要求工作人员认真学习, 熟练掌握仪器的操作技能, 严格按照要求维护和保养仪器, 并能对出现的各类故障, 认真研究, 积极应对, 及时解决, 保证化验室各类仪器的正常运行。

6, 广泛征求各相关科室对化验室的意见和建议, 以改进化验室的工作。

7, 配合各科室完成各项化验工作。

收银部年终总结 年度工作计划篇三

本学期, 我校教学教研工作继续以市、镇教育部门的重要思想为指导, 立足我校教育发展的实际, 以新课程改革为中心, 以解决新课程中的热点和难点问题为突破口, 以课堂教学研究为重点, 以校本培训为基本途径, 优化课程结构、教学过程和教师队伍, 全面推进素质教育, 强化教学常规管理, 使学生以创新精神、实践能力为核心的综合素质得到全面提高,

个性特长得到一定发展，良好人格得到一定的塑造。引领教师加强理论学，更新教育观念，提升教师实施新课程的能力，进一步探索考试评价制度改革，加大教育质量监控力度，全面提高教育质量，促进我校教育事业持续、和谐、健康发展。

1、加强师资队伍建设，以校本培训为核心，提高教师的教育教学能力和科研素质，促进教师专业化发展。

3、以提高教育教学质量为目标，加强教学常规管理，加大常规管理检查的力度。

4、健全完善教育教学奖惩制度，健全奖励机制、完善评价体系。

5、认真开展校本培训、校本教研，真正把教育科研与提高课堂教学效率结合起来，与解决教学实际问题结合起来。

6、开展丰富多彩的学活动，重视学生学兴趣培养，注重学生学惯的养成教育，提高教师的专业水平，全面提高教学质量。面向全体，优化整合，全面推进素质教育，促进我校特色的发展。

(一)加强师资培训，提高自身素质。

1、根据上级要求及本校实际，继续采取各种措施加大对教师的培养、培训力度。本学期将在上学期的基础上创造条件，为提高教师的业务水平而努力。如：走出去，虚心学外地经验，积极参加校内外的专题讲座、教学交流、教学培训和观摩等。

2、抓好校本培训作，建立以校为本的教研制度，不断深化教育科研改革，全面提高教师的教育教学能力和科研素质，促进教师专业化发展。

(1)做好教师计算机操作能力、课件制作的培训工作。

(2)做好教师普通话提高培训工作(每周国旗下讲话)。

(3)建立教师研究平台，给教师提供获取与交流教育理念和信息的空间。

(二)突出教育重心，强化常规管理。

我校在全面开设课程的基础上，坚持以常规教学为重点，以“以德育人、服务育人、管理育人、爱心育人、教书育人”的五育思想作为教育目标，以学生发展为根本，坚定不移地推进教学方式和学方式的转变，让学生的自主性、独立性、能动性和创造性得到真正的张扬和提升。

在常规管理上，我们坚持“两项制度”、“四个精心”。即不打无准备之战的备课制度和备、教、批、辅工作检查讲评制度；做到精心钻研大纲和教材，精心设计课堂教学结构和教学方法；精心设计板书；精心设计课后练。我们要向课堂40分钟要质量，提高教学效益。在课堂上我们还力求做到“四活”，体现“新”、“动”、“争”。即课堂上气氛要活，教学方法要活，学生思维活，练形式活。课堂上要有新内容、新活动、新形式，要给学生创造动口、动脑、动手的机会，形成互动学的教学模式。

(三)加强学科组、备课组建设。

1、课堂教学改革的实效如何，说到底实际上就是落实到每一位教师身上，落实到每一天的教学工作之中，落实到每一堂课教学之中。今年，我们将把加强学科组、备课组建设，充分发挥科教研组长们的职能、职权，强化教学基础管理作为提高教师群体素质，推动课堂教师整体优化的重要手段。

2、抓好课题研究，力争早出成果。

认真学新课程标准，搞好课程改革的实验工作，以课改为契机深入搞好教科研工作。加强新课程背景下的各科教学的研究和实验，是当前的一项重要工作。所以要做好综合实践、心理健康教育、品德与生活、科学、信息技术等学科的实验和研究。

本学期，学校将按要求对课题进行规范管理，强化课题的过程管理，由教导处牵头，带动课题组组长，组织课题承担者开展多层次、多渠道、全方位的研究，边实践，边研究，边总结，不断摸索出经验和规律的东西，上升到理论，使课题研究早出成果。

(一) 促进家校沟通，举办教学开放活动。

抓好薄弱年级的教学工作，班主任通过家校通联系各班学生的实际，平时学情况，有计划召开家长会，做好家长工作，争取学生家长对学校工作的理解和支持，分析薄弱年级和学科情况，制定科学、合理的措施，力争使本学期薄弱年级成绩有明显提高。本学期，还将举行教学开放日，老师与家长、学生共同融入同一个课堂中，交流经验、情况等。

(二) 积极举行各学科活动，抓好第二课堂的开展。

(1) 英语科组利用课间操前进行全体学生每周两次的口语训练，平时还会进行基础知识、朗读、歌曲竞赛活动等。

(2) 语文科组利用中午时间进行读书看报活动，每位学生要求至少一本课外书、作文书等等，并进行读书笔记，平时还会进行基础知识、朗读、作文竞赛活动等。

(3) 数学科组坚持每天五分钟以上的口算、计算能力练，平时还会进行计算、应用题竞赛等等。

(4) 开设了作文、美术、科技、三棋、等兴趣班，体育科组还

定下每个月底举行一次师生有益有趣的体育活动，丰富了老师和学生的课余生活。

收银部年终总结 年度工作计划篇四

一、 加强学习，积极开展好妇女各项工作

1、以会代训，提高全乡妇女干部整体素质。我们利用计生例会，组织村妇代会主任学习，这不仅增强了妇女队伍的文化水平，更重要的增强了妇女的团队合作精神。6月份，根据上级妇联统一安排，组织我乡南顾屯和曹庄子两村妇代会主任参加省妇联培训，获益匪浅。

2、精心谋划，开展好各项活动。我们在“三八”节期间，开展了优秀妇女干部评选活动，并通过广播在全乡宣传先进事迹，营造了比、学、赶、超的良好氛围；六一期间协调资金1000元对5名贫困儿童进行了救助。另外找准借力点，使妇联工作有声有色，母亲节与县计生协、乡计生协利用望海寺大集开展关爱妇女宣传活动；8月份与计生办通力合作开展了“金秋助学”，对18名考上三本以上院校、22名考上高中的双女、独生子女学生发放助学金2.9万元。7、8月份开展了孝贤好儿媳评选活动，做到了活动不断，精彩频现。

二、 关爱妇女儿童，保障妇女儿童的合法权益

关爱妇女及留守儿童，一直以来是我们乡妇联的行为准则。我们协助计生办做好全乡未满18周岁的独生子女、未满60周岁的独生子女及双女户父母摸底核查工作，为他们全部办理了意外保险缴费30000余元。充分发挥村级信访代理员的作用，热心接待群众来访，倾听其诉求，积极为其想办法，找出路，配合司法所解决多起家庭纠纷，为全乡妇女同志撑起了一片天。4月份，与包村干部孙伟深入大韩庄村调研，协调解决有人举报白金凤被关受虐事件，并积极联系村干部根据其实际情况协调民政所为其争取扶贫指标。

三、组织妇女文化活动，引领农村文化新风尚

在全乡21个村推广达子店村文艺队开展计生宣传经验，大力倡导各村开展各种形式的文艺活动，积极协调文化站邀请广场舞老师来乡授课，带动全乡精神面貌改观。目前全乡21个村村村有文艺队，广场舞队伍达40余支。5月份组织黄官屯村广场舞队参加了20xx年xx县广场健身舞电视大赛决赛，取得了二等奖的优秀名次。

四、借助村“两委”换届契机，增加妇女干部力量

第十届村两委换届顺利完成，大白冢、曹庄子、小六口等村妇代会主任进入村两委，在换届后的各项工作中发挥了良好的带头作用。同时经过努力工作，圆满完成村妇代会换届。

五、20xx年工作计划

- 1、坚持“党建带妇建，妇建服务党建”的原则，充实、完善“妇女之家”阵地建设，使妇女之家真正建成党开展妇女工作的坚强阵地天和深受广大妇女依赖和热爱的温暖之家。
- 2、与计生例会结合，开展村妇代会主任培训，在全乡广大妇女群众中开展学习十八届五中全会精神。
- 3、积极做好纪念“三八”国际劳动妇女节及“六一”国际儿童节活动，以活动带动妇女工作扎实的开展。
- 4、继续开展“代理妈妈”和妇女维权活动，关爱留守妇女儿童。
- 5、开展“关爱双女户、服务三夏生产”活动。
- 6、按时完成各种信息、统计材料的上报。

7、完成妇联系统各种杂志的征订任务。

8、配合县妇联及其他部门做好临时性工作，完成上级交办的其他工作任务。

虽然，乡妇联在一年的工作中，取得了一定的成绩，但与时代对妇联的要求，人民群众对乡妇联的期望，仍有很大距离，在今后的妇联工作中，我们会每月精通一本书，每天干好一件事，不断的审视自我，提高自我。识大体、懂本行、干实事，不辜负县妇联以及群众对我们的期盼，为建设富裕、和谐、文明的风化店而奋斗。

收银部年终总结 年度工作计划篇五

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5. 不断学习

行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把

客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30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xx市地广人多，交通涌堵，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。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

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。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程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。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程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商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

收银部年终总结 年度工作计划篇六

20xx年元至11月份，审批股审批建设项目313件，其中环境影响报告书13份、环境影响报告表212份“固废与噪声”验收88家。在进一步缩短办件时限的前提下，按时办结了窗口受理的所有项目。

1、协助大队及各中队做好环境影响报告表（书）的审批工作与“固废与噪声”验收工作。

2、进一步推进审批制度改革，与省市搭建了三级十通网上一站式审批，优化审批流程，便民，高效服务。建设项目环评报告书、报告表、审批时限已分别由法定的60、30、15个工作日压缩到20、10、5个工作日。

3、按照建设项目环境影响评价信息公开的要求，全面推行了建设项目受理、审批、环境影响评价报告（全本）信息公开。开展了建设项目环评文件电子档收集备案工作。

4、严把建设项目审批关，对不符合国家产业政策、高耗能、高污染企业及选址不合理的项目坚决不予审批。

进一步规范行政审批流程，做好政务公开及政务服务工作。做好重大项目环评审批服务工作。严把环保准入关口，杜绝不符合产业政策、高耗能、高污染、不符合整体规划项目环评审批，促进我县产业转型升级。

收银部年终总结 年度工作计划篇七

服务监督要有新思路。一方面要巩固“创先争优”活动的成果；另一方面，要开展和实施“服务质量年”活动，继续以活动推动服务再上新台阶。

1、全面检查

在每月的头两个星期，企业管理部应组织校园联络员和被督导人员

根据学校活动安排、后勤管理处要求和工作常规，对所有专业中心进行专项检查，在不同时期采取不同的专项检查方式，如迎新、饮食、洗浴、交通等。

3. 充分发挥各中心监督检查部门的作用。

每个中心每月向企业管理部提交一份监督检查报告。据报道，企业管理部深入每个中心进行有针对性的复查。如仍有问题，应追究相关人员责任，并扣分。企业管理部也要听取各中心监督检查部门的汇报，汇报的主要内容是这个月采取了哪些服务监督措施，发现了哪些问题，如何处理发现的问题。

4. 各中心联合检查：由小组和各中心负责人组成的联合检查组对各中心的服务质量进行抽查，旨在取长补短。抽样检查结果也是企业管理部对各中心服务质量评估的重要组成部分，每学期至少进行一次联合检查。

(二) 督导方式：通过学生定期工作会议信息反馈、师生投诉、听取意见等方式收集服务质量信息。

1、学生后勤服务工作会议反馈

后勤服务例会以校区为单位，每月召开一次，由集团企业管理部和学生后勤管理委员会共同组织，由校区各学院学生代表和校区负责人参加。

2. 来自教师、学生和员工的投诉

通过电话、网络、邮件和集团总值班室反馈的信息，及时进行处理和整理，形成监控内容。

3. 去找学生和老教师听取意见；去相关部门听取意见；听取各中心员工的意见，了解各中心的服务质量和问题根源。

(三)考核方式：集团企业管理部根据各中心今年扣分情况进行汇总排队，作为年度先进单位考核和管理干部聘任的重要依据。通过工作，逐步建立职责明确、监管有力、约束到位、奖惩分明、服务规范、师生满意的服务监督网络。

二是逐步理顺管理体制，加快依法治企步伐。为了建立一种全新的适合物流服务集团的企业管理模式，我们从管理体制、管理手段、管理标准、管理效率等方面进行了深入的探索，试图建立一套相对完善的企业管理体系。

1、建立制度，加强中央实体的宏观管理，发挥宏观调控作用。修订相关标准化制度，如合同管理办法、资产管理办法、招标投标管理办法、成本管理办法等。

2. 逐步建立面向企业管理的数据信息中心。需要形成资产数据、岗位数据、基本情况数据、经济效益数据、企业文化建设数据等。

3、资产，摸清家底。5月底前，检查全集团中心(公司)使用的学校自有固定资产和用自有资金购置的固定资产。

4. 加强合同管理，规范合同文本。中央单位在国内外签订的所有经济合同都要实行审批和认证制度，所有经济合同都要纳入档案管理。

5. 加强招标管理，规范招标程序，规范招标组织，规范招标文件。为加强招标管理，对外招标项目一律统一办理。明确招标项目，单项采购金额在1万元以上，年度批量采购金额在3万元以上的必须进行招标，由集团组织。

三是做好调查研究，为集团和中心提供有价值的研究报告

4. 服务体系研究：为使集团服务体系完整、规范，对各中心的服务内容、方法、标准、质量、监督、奖惩、评价等方面进行调查，形成完整的集团服务体系。

收银部年终总结 年度工作计划篇八

1. 树立全心全意为病人服务的理念，进一步改善护理服务态度，构建和谐护患关系。

2. 发放各种护理工作满意度调查问卷，每季度一次。

3. 在征求住院病人意见、出院病反馈（或电话询问），本科室医生及护士认同的基础上，通过科室的季考核、年评价推荐，年终评选并奖励“护理服务标兵”。

4. “国际护士节”与工会合作举办“护理艺术节”，以丰富护士业余文化生活。

1. 从“三基三严”入手，强化基础护理及分级护理的落实并保证质量。

2. 抓住护士交接班、护理查房、病例讨论等关键环节，以保证危重、疑难病人的护理质量。

3. 加强专科护理业务的学习，提高临床护士的实际工作能力，培训专科护理骨干。

4. 加强病人重点环节的管理，如病人转运、交接、压疮等，建立并完善护理流程及管理评价程序。

5. 进一步探索护理垂直管理及护理单元管理工作。

6. 落实三级护理质量评价，全年护理部质控组评价6~7次。

7. 加强护理安全管理，建立并畅通护理不安全事件的上报及处理渠道。年终对表现突出科室予以奖励。

1. 组织全

全院护士业务学习及讲座6-7次。

2. 对毕业5年内护士分层次进行操作技能培训。

3. 加强对重点科室如急诊室、手术室、icu、ccu、移植、血液净化中心等专科护士的专业技能培训，并制定专科岗位的技能要求。

4. 以科室为单位对护士进行临床能力考核，专科业务考核和护理操作考核各一次。

5. 按计划进行静脉输液小组护士的培训。

1. 完成护理学院、高职及夜大各期的课间实习、生产实习及理论授课工作。

2. 制定优秀临床带教科室评选条例，年终评选并奖励。

3. 按计划完成现有课题，并积极申报新课题。

4. 积极撰写护理论文。副主任护师以上人员每人完成3类杂志1篇；主管护师每人完成4类杂志1篇；护师每人完成6类以上杂志1篇。年终对发表在中华系列杂志的个人予以奖励。

收银部年终总结 年度工作计划篇九

20xx年度销售工作计划中共有三方面的内容：第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公

司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

1、以细分的4个区域为原则，招收4名本地员工进行业务拓展，薪酬结合当地薪酬标准、业绩、所辖市场的概况经与公司协商，进行支付。

2、经销（分销）商的选择；

选择经销商的总体原则应是态度决定合作：适合企业的客户不是看表面上的大与小，在具备了基本条件后，关键是看其对我方品牌的真正态度，即是否理解并认同我们公司的整体战略，企业理念、文化与品牌建设等，看其是否将主要精力和资源用在我方品牌或抽出多少资源对我方品牌进行运作（配合力度）。

基本条件：主要看其是否稳健：

a□有一定的资金实力；财务收支的平衡与稳定；

b□有自己的营销队伍保持一定的素质和稳定性；

c□有自己的销售渠道和网点，并保持发展规划布局的稳定性；

d□决策者的人格健全。

在公司营销政策不设省级代理商的原则下，虽上面将全省分为两大区四小区，主要目的是为了对业务员的市场区域划分及管理。

- 1) 在全省每个区、市基本上是以设一家经销商为原则；
- 2) 在重点区域市场，如xx□xx等若经销商实力或网络有限，经共同协商，再对所属市、县找数家分销商，以达到扩大终端网点的目的。
- 3) 在终端网点建设上，初步以有影响的酒店、饭店、大卖场为主，根据具体市场确定合理的布点数量。
- 4) 在初步布点完成后，再对类烟酒专卖店、中小商超进行铺货。

广告宣传应以简单、适用为主，应从宣传方式、媒体选择、方案策划、广告创意等方面整合一切资源，以达到以最小的投入获得最大的宣传效应。

- 1) 在广告宣传上应以“xx红酒”的市场定位、目标市场为切入点，针对目标消费群进行有效宣传，有的放矢，不至于浪费资源。
- 2) 根据酒市场的一些特征，在宣传上以“xx红酒”是xx精酿的酒，是餐桌上的调养酒；引导的是一种科学、健康、自然、时尚的酒。消费新概念为基本方向。
- 3) 根据xx地域、气候特征及当地居民的日常饮食习惯，应在枸杞特性“味甘、性平、无毒”及“xx红酒”喝了不上火，即去火解毒的方面进行宣传。

4) 在市场导入期，为了扩大产品影响，在同经销商协商，选择适应电视媒体，适当时段进行广告宣传。

5) 在报纸宣传上把握两点：

b) 随着市场的推进时间，组织一系列“软”广告文案，以介绍xx的由来传说、xx酒的特性等酒文化方面知识进行系列宣传。

为了扩大报纸宣传的效果，可举行“看报纸广告，回答问题，礼品奉送”活动。

而我们对“xx红酒”的宣传应重点放在酒店、大卖场等占据消费量较大份额的人流较多的销售终端。

1) 在终端进行宣传，应以提高“注目率”为基点，即将在终端光临的顾客的目光先吸引过来，买不买“xx红酒”是另外的一回事，先让其看一眼“xx红酒”，如在卖场酒类专卖区林林总总的酒产品陈列架前，如何吸引顾客的目光，除了现场促销员的解说外，另外一条途径就是在终端陈列上做文章，我们设计一个精巧的，能体现出“xx红酒”品牌形象的陈列架，陈列架不求大，以达列“xx红酒”一现，与众不同的展示效应。同样，此展示架在些酒、饭店条件允许的情况下也可运用。

2) 在终端通过其它方式进行宣传吸引“注目率”，即pop的张贴，饮酒常识小册子的发送，巨无霸形象展示牌的设置，大型喷绘灯箱的设置……。

作为一名省级主管，日常的管理主要应是从三方面着手：

1) 业务的拓展、管理工作，亲自参予并指导业务员协同经销商作好通路终端工作，扩大“xx红酒”在xx市场的知名度，提升其市场销量。

2) 业务员的管理工作，作为一名业务主管，在具备一定的业

务拓展、管理技能的同时，还应做到“为人之君，为人之亲，为人之师”的表率作用，组织加强业务员的学习工作，共同学习公司的战略规划、企业文化、品牌建设等方面的知识，组织学习业务知识，从而提高每个人的个人素质及业务能力，充分发挥每个人的主观能动性，并形成一个人团结、亲和、互助、上进的团队。

3) 充当公司与经销商的沟通桥梁作用，业务员最基本的要求就是要勤。要勤于经销商沟通，要有创新的思维观念，在日常工作、学习中勤于思考，并有敏锐的洞察力，善于发现问题，及时解决问题，不能解决的上报公司，尽早协调处理。

收银部年终总结 年度工作计划篇十

为了认真贯彻落实党的十八大精神和《国务院关于坚持科学发展安全发展促进安全生产形势持续稳定好转的意见》（国发[20xx]40号），公司在二〇xx年度深入开展“建筑安全专项整治”工作，贯彻落实科学发展观，坚持安全发展理念，为确保本年度公司安全管理目标的顺利实现，特制定公司二〇xx年度安全生产工作计划。

坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，认真贯彻执行国家安全生产法律、法规和上级部门有关安全生产规定，强化监管，深化整治，夯实基础，细化责任，严格执行。以法制化、标准化、规范化、系统化的方式推进安全生产管理，进一步完善职业健康安全管理体系和环境管理体系，不断提高公司安全生产管理水平，建立安全生产长效机制，确保公司长周期安全运行。

- 1、杜绝死亡事故，重伤率控制在0.1%以内；
- 2、职业病发生率控制在0.1%以内；
- 3、杜绝环境污染事故；

5、施工现场安全达标合格率100%，其中优良率达80%以上，创省级安全文明工地18项，争创国家级安全文明工地1项（根据工程承接情况进行适当调整）。

1、提高对安全生产重要性的认识

认真学习《安全生产法》、《环境保护法》、《建设工程安全生产管理条例》和《国务院关于进一步加强对企业安全生产工作的通知》等一系列安全生产法律、法规，从讲政治、促发展、保稳定的战略高度，进一步认识安全生产工作的极端重要性，切实加强对安全生产工作的领导；正确处理安全与生产、安全与效益的关系，树立“科学发展、安全发展、以人为本”的观念，保障职工的生存权、健康权，保护我们共同赖以生存的环境，坚决杜绝以牺牲职工生命安全、身体健康和破坏环境为代价而追求经济效益的行为。

2、健全安全生产管理网络

通过建立、健全安全生产管理机构和管理网络，定期召开安全生产工作会，分析、研究安全生产形势，对安全生产各项工作及时作出正确的决策；区域/专业/项目公司须对所属项目部安全生产管理人员的上岗资格及配备数量进行监督检查，以文件形式进行委派并报公司备案，确保现场安全生产管理人员的配备符合住房和城乡建设部的规定要求，并检查、督促项目部施工作业班组兼职安全管理员的配备，从而形成健全有效的安全生产网络。

3、落实安全生产管理责任

公司各级必须认真落实安全生产责任制，明确公司总经理、区域/专业/项目公司经理、项目部经理是公司各级安全生产第一责任人，公司与区域/专业/项目公司、区域/专业/项目公司与项目部、项目部与班组必须层层签订“安全生产目标管理责任状”，并定期进行考核，确保安全生产责任制落到

实处。

对工程项目中的基坑与降水工程、土方开挖工程、模板工程、起重吊装工程、脚手架工程、拆除与爆破工程及其它危险性较大分部分项工程，各区域/专业/项目公司必须严格督促项目部认真执行《危险性较大的分部分项工程安全管理办法》（建质[20xx]87号）和《建设工程高大模板支撑系统施工安全监督管理导则》（建质[20xx]254号）的文件要求，确保危险性较大的分部分项工程在方案编制、审核与论证、审批、方案交底、监测、定期巡查、阶段验收等各个环节得到规范管理。公司、区域/专业/项目公司应动态建立危险性较大的分部分项工程（建设施工危险源）管理台帐，加强动态监管。

公司将适时组织对深基坑、高支模、脚手架和建筑起重机械等关键部位和环节开展专项整治工作。

按照《中华人民共和国消防法》、《建设工程施工现场消防安全技术规范》[gb 50720-20xx]的规定，明确公司各级负责人是公司各级消防工作第一责任人。各区域/专业/项目公司应督促所属项目部制定用火、用电、使用易燃易爆材料等各项消防安全管理制度，施工现场设置消防通道、消防水源，配备临时消防设施和灭火器材，设置明显消防标志，定期组织消防培训与演练，提高员工消防意识和消防专业知识。施工现场、住宿区应按照《建设工程施工现场消防安全技术规范》、《建筑灭火器配置设计规范》合理配备灭火器材，并严格执行明火作业动火审批制度，组织消防检查，及时消除火灾隐患。

6、加强现场施工机械安全管理工作

各区域/专业/项目公司须安排专人从事区域/专业/项目公司机械设备管理工作，贯彻国家及当地有关机械设备管理的法律、法规、标准、规定，执行上级部门的各项机械设备管理要求，对机械设备购置、租赁、安装、拆卸、使用、维修、

检验检测的全过程进行管理。掌握现场机械设备的动态，收集项目部大、中型机械设备维修、保养实施计划，动态建立区域/专业/项目公司《大型起重机械设备台帐》等；强化大型起重机械的采购管理，严格执行采购供方评价审批制度，坚决杜绝落后、淘汰的机型、机种及无生产许可资格、无产品质量合格证明的机械设备流入施工现场；加强对大型机械设备拆装单位资质与人员资质的审查，加强对拆/装前安全技术交底、安装后试运转与检验检测等环节的监控，确保大型机械拆装安全；领导项目部机械设备管理部门、人员抓好机械设备的“管、用、养、修”工作，保证机械设备的使用安全，保证主要机械设备的完好率达90%以上，垂直运输机械设备的完好率为100%；开展机械设备专项检查活动，努力消除各类机械设备事故隐患；具体落实机械设备操作人员技术培训活动，组织实施机操工持证上岗培训工作。

7、强化培训，提高安全生产意识与技能

公司适时组织区域/专业/项目公司经理、项目部负责人、安全生产管理人员参加上级主管部门组织的安全生产资格培训与考核，坚持持证上岗的原则。安全管理部负责对机关人员开展经常性安全生产知识教育培训活动。

区域/专业/项目公司应及时掌握所辖项目部特种作业人员持证情况，及时组织已持证的特种作业人员参加“培训与换证”工作；分期分批组织未持证的特种作业人员参加建筑特种作业人员培训与考试；确保特种作业人员持证上岗率达100%。

区域/专业/项目公司应适时组织所属项目部施工现场管理人员参加当地主管部门有关安全生产方面的培训，并做到大力宣传安全生产、环境保护法律法规、施工安全强制性标准，努力提高现场管理人员的安全意识和业务素质。

工人入场前安全教育、新工人三级安全教育是企业的基础安

全教育工作，公司要求各区域/专业/项目公司安全职能人员必须严格按照国家规定要求推进并开展此项工作。年初集中开展的工人三级安全教育培训工作应在工程开/复工前结束，平时的三级安全教育培训工作应根据施工任务的承接、施工人员的变动等情况适时组织开展。

项目部要切实开展工人的日常安全教育、转岗前安全教育和经常性安全教育活动。利用班组安全活动、班前交底会、项目部全体人员会议等各种形式，向工人宣传和讲解安全生产法律法规、操作规程、安全生产纪律、事故案例，并根据不同季节、不同作业环境，开展有针对性的安全教育活动，要注重提高安全教育的实效，使全体作业人员都能掌握安全生产知识和安全操作技能。

对于实施工程专业分包或劳务分包的，区域/专业/项目公司、项目部在做好自身安全教育培训工作的同时，须开展对分包作业队伍的管理人员和工人的安全教育培训，年底做好对各分包单位的安全考核，切实履行总包单位的安全生产义务。