2023年党支部日常督导工作计划(优秀5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

党支部日常督导工作计划篇一

一、如何构建终端珠宝店的优越服务体系：

第一步：服务礼仪，销售就是人与人的的交流，作为终端销售店面，我们会直接面对客户，不管客户是否购买我们产品，作为终端销售服务人员必须给予可优质、优越的服务质量，然客户成我们的产品关注人。

第二步：员工销售技巧的服务培训，以及对我们公司产品的特性说辞，产品核心卖点说辞，珠宝专业知识，销售技巧，场景问答范例的培训，员工对于产品的熟练掌握也是对客户的一种尊重。

第三步：顾客分析，顾客类型分析，顾客心理分析，产品对比分析。

二、市场分析

(1)、入公司之后，首先要了解公司。我将用两到三天的时间了解和熟悉公司的产品运作方向、经营模式、主打产品和各部的人事情况等。

加以融会贯通，变成自己的东西，近而写出更好的个性说明和文字资料。

1、各公司以下□□□□1ct钻石珠宝的市场零售价。

2、各相应重量珠宝的颜色、净度、切工。

3、有什么样的打折促销活动。

4、各节假日期间，有什么样的独特促销活动。

5、了解别的公司有什么新款钻戒出现在市场上，进而掌握钻戒市场的动态走向。

6、了解每个商场珠宝专柜有几家柜台，每家柜台展示产品大概有多少款及最新销售价格。

三、产品规划

1、什么样的款式能让大众型客人和时尚型客人喜爱;

2、我们的产品要把价位定在什么位置才有竞争力;

3、我们可以做一些什么样的打折促销活动(比如愿意花钱买钻石珠宝的人，什么样的礼物和活动对他们有吸引力。)

四、市场商业联盟

1、联系各种行业的优秀企业，掌握各行业的高端的消费群体的个人信息，加大客户联系及时推广我们公司最新产品及促销活动。

2、增加我们公司的销售宣传渠道。

3、更多了解各个消费群体的消费心理。

五、增加销售业绩

2、增加客户消费频率。

3、增加客户消费的单次消费金额。

珠宝行业年工作计划2

店长日常工作职责：

货品管理

1.负责店铺货品的进、销、调(表格)、存，避免出错。

2.时刻监督店面货品摆放，不得出现道具空缺、货品摆放不正、摆放位置混乱、污损。

品的销售亮点。

品组织、货品摆放、重点介绍等。报请营销策划部门作出合适的dm单，协助拍摄图片，设计文案。组织员工对客户进行发送。(达到多少发送量、客户是否产生抗拒心理、进一步了解人数)

5.管理销售小票。

员工管理

1.主持早会，10分钟左右。提升员工一天工作情绪，总结上季工作，提出表扬和批评。

2.管理员工考勤，除特殊情况报上级审批同意外，不允许调班。表格

3.留意同事关系，及时寻找根据并作出相应调解。

长或者店长安排资深员工予以协助。

5.留意员工工作进度及表现。

6.在闲时组织员工游戏，可包含歌曲、微型演讲、销售演练、分享销售等。

如果出现重复，由店长协调客户管理人员。督促是否对好友发送货品信息、企业文化、玉器知识等。汇总每日意向新客户老客户专攻，邀约进店。

8.员工仪容仪表，互相督促，不允许衣服污损、服装穿着不整齐、穿着拖鞋上岗。

9.监督每个员工妆容简洁大方，不允许出现花妆。

10.每日进店率总结。客户信息表格

日常卫生

1.早会后带领员工打扫卫生，以值日形式安排好具体事项。

2.以从上到下，由外到内顺序进行打扫。

3.制定轮班制到后勤领取洗涤用品，并对品牌型号提出建议。

4.地面不允许有黑色印记。柜台必须清洁、明亮。

柜台上。

6.客人触目之处，不允许有无关销售的任何物品。

7.以两天为一单位，检查灯盏是否损坏，如有损坏，10小时内报后勤部门维修。

珠宝行业年工作计划3

一、了解本地市场状况

影响珠宝首饰的风俗习惯等。

3、商业环境：当地高档酒店、餐厅、银行的分布和百货商场的档次和经营状况。

4、竞争水平：已有珠宝品牌数量，分布，销售状况，店面面积等。

二、专家带队参观不同档次及风格的实体店

以专业的眼光对地理位置，店面装修，室内陈设布局，货品种类、质量、价位、款式，营业员素质，广告投放等，做出专业相对应的评价，知己知彼，取长补短。

三、找房源

2、房源要位于交通便利地区，或在主要车站附近。接近人员聚集场所，公园、广场、商业街等，一方面可吸引出入行人经过，另一方面易于方便顾客记住。

3、靠近人口会增加的地方，比如市政的发展改造具有发展潜力的区域。

4、同类店铺聚集区，大量事实证明对那些选购耐用品的店铺来说，若能集中在某一地段，则更能招来顾客。

5、高瞻远瞩选择将来会由冷变热的未被人看好的地点。

上述三点是确定珠宝店规模，经营方向及投资金额多少的重要条件，先确定经营场所，再确定经营范围、定位档次是较为正确的方式。

四、找货源

1、根据店面面积，地理位置和定位确定货品种类。(包括黄金、铂金□k金、镶嵌钻石、镶嵌彩宝，及翡翠玉器等。)

2、综合性的珠宝店大都有直接供货的工厂，黄铂金首饰由于其国际价格透明等因素，国内大多首饰厂的拿货金价基本一致，无非在款式和工艺上有差别，导致首饰价格差异的基本都是款式和工艺费的区别。钻石类商品虽等级划分较细，但各类级别的钻石在国际上也是有相应的报价，价格差异无非也就是款式和工艺费用的多少。中国珠宝首饰加工基地基本都在深圳，品牌也众多，比如金叶、百泰、金龙、粤豪、吉盟、爱得康、星光达等都是知名的首饰加工厂。

3、翡翠玉石比较特殊，玉石文化在中国有几千年的历史，君子自古爱玉。文化底蕴浓厚，传统文化和现代时尚相结合，铸造了现代翡翠玉石的工艺。由于翡翠是资源性的开采，所以近年来价格涨势十分明显。翡翠产自缅甸，盛行在中国，加工基地也在云南广东一带。由于翡翠自身的特点决定了它不能和黄金钻石一样有较为明晰的价格，所以翡翠的进货渠道尤为重要，能拿到质优价廉的货品，在翡翠销售上才会有优势。货品的渠道很多，但需要去和有实力有信誉的厂家进行合作，做珠宝的就是做信誉。

五、办理工商、税务注册

行计算后进行评估注册。

六、店面设计及装修

珠宝店的装修不同于一般的店面装修，珠宝首饰毕竟是奢侈品，一个品牌的形象及实力，最为直观的就是店面装饰布局，和整体氛围的营造。既要能体现品牌的文化，又要能彰显顾客的品位和地位，既要给顾客温馨舒适的购物环境，又能让顾客体会尊贵与高雅。所以要找专业的设计团队设计施工。

1、专业的珠宝装修队伍勘察测量，出具适合店面的装饰效果图。确定主题风格，店内灯光效果。

(1)、顾客流动路线的设计符合展示需求。

(2)、通道的设计、特别是主通路的设计要适合柜台展示。(3)、商品的分类，既反复购买商品、冲动购买商品、连带购买商品在店内的位置。

(4)pop广告、灯箱、展橱、品牌形象logo

3、店面道具的设计，店面道具是摆放货品展示货品的依托，

党支部日常督导工作计划篇二

1、全面了解督导评估工作的对象、目的、任务和内容，指导思想明确，坚持依法督导。

2、熟悉督导评估方案及有关政策、法规，牢固掌握督导评估指标体系的结构、评估标准。

3、参与对幼儿园自评工作的指导，帮助幼儿园掌握评估标准和方法，规范操作程序。

4、在认真通读自评报告等资料的基础上，对照评估指标体系，明确督导评估工作的重点和具体操作要求。

5、按分工和操作程序，认真完成有关信息收集、汇总、整理和分析等工作，如实填写督导评估的各种工具表。

6、遵守督导评估人员的各项纪律。

1、下发通知——确定督导幼儿园，组建督导组，下发督导通知书，督导组作好督前准备。

2、幼儿园自评——幼儿园根据督导评估要求，认真组织自评，准备有关资料。督导组对幼儿园自评工作进行指导，帮助自评人员掌握评估标准、要求与方法，同时通过自评指导了解幼儿园办园的基本情况，为督导评估作好准备。

3、督导评估——督导组认真阅读自评报告，明确分工和操作步骤，深入调查，广泛收集信息，经汇总后综合分析，得出评估结果，并及时向幼儿园反馈。

4、报告结果——督导组组长根据督导人员意见，并吸取幼儿园领导和有关方面意见后撰写督导评估报告。督导报告应及时发送被督导幼儿园并分送有关部门。

1、督导评估报告要以国家法规、督导评估方案和督导对象的发展目标以及自评报告为依据。

2、督导评估报告的内容一般包括以下几方面：

（1）督导评估过程

（2）评估结论

（3）主要成绩

（4）存在问题

（5）督导建议

“主要成绩”重点写近三年幼儿园发展中所取得的成绩；“存在问题”重点写影响幼儿园进一步发展的关键问题；“督导建议”重点写促进幼儿园可持续发展应采取的对策。

党支部日常督导工作计划篇三

全国测绘地理信息生产单位和涉密测绘成果使用单位。其中涉密测绘成果使用单位为20xx年以来申领涉密测绘成果的用户单位。

涉密地理信息成果生产、保管、复制、转借、销毁等重点环节管理情况;涉密地理信息成果电子数据的存储、传输和使用情况。具体见涉密地理信息成果保密自查情况表(附件1)和重点抽查项目(附件2)。

检查工作采取自查和抽查相结合的方式进行。各地可结合实际，联合当地保密部门开展检查。有关^v^部委所属单位、中央企业单位接受所在地测绘地理信息行政主管部门的检查。

(一)部署阶段

自通知印发之日起，各省、自治区、直辖市测绘地理信息行政主管部门按照通知要求制定工作方案，做好辖区内测绘地理信息生产单位和涉密测绘成果使用单位的摸查工作，确定检查单位名单，部署开展检查。

(二)自查阶段

5月底前，测绘地理信息生产单位和涉密测绘成果使用单位按照要求组织开展自查，填写《涉密地理信息成果保密自查情况表》，并将自查情况报告和自查情况表报送所在地测绘地理信息行政主管部门。

(三)抽查阶段

6-9月，各地根据前期梳理情况及自查阶段反映出来的问题，组织开展抽查工作，重点对生产或使用数量较多涉密地理信息成果的单位及以往工作中发现问题或存在重大隐患的单位

进行抽查。抽查单位比例原则上不得少于自查单位数量20%。对抽查中发现问题的单位下发整改通知书，发现严重违法违规问题和失泄密案件线索的，及时通报保密部门进行处理。

国家测绘地理信息局适时组织抽查。

(四)整改阶段

5-9月，测绘地理信息生产单位和使用单位针对自查和抽查中发现的问题及时整改，完善相关制度，强化保密防护措施，堵塞漏洞，消除隐患，并向所在地测绘地理信息行政主管部门书面报送整改报告。

对拒不接受检查、整改不到位的单位，暂缓提供涉密测绘成果，记入测绘地理信息市场不良信用信息，并依法予以处理。

(五)总结阶段

10月底前，省级测绘地理信息行政主管部门向国家测绘地理信息局书面报告检查情况(包括自查、抽查和整改情况、存在的问题及原因、工作建议)及抽查和整改不到位单位名单、检查信息统计表(附件3)。11月国家测绘地理信息局总结通报保密检查工作情况。

(一)高度重视，周密部署。各地各单位要充分认识新形势下加强测绘地理信息安全保密工作的重要意义，切实增强政治意识、大局意识、责任意识，精心组织、周密部署，深入细致做好检查工作。

(二)严格检查，务求实效。要落实工作责任，明确工作要求，认真组织自查，严格进行抽查，突出重点、不漏环节、不留死角。对发现问题的单位要立即整改，对发生失泄密事件的单位要严肃处理，确保检查取得实效。

(三)以查促改、以查促管。对检查中发现的问题和隐患要及时采取整改措施，消除隐患，堵塞漏洞。要把检查和宣传教育相结合，切实增强从业人员保密观念，提高保密意识。按照“边查、边改、边建”的原则，做到隐患要清查、整改要到位、意识要提高、制度要健全。

党支部日常督导工作计划篇四

（一）领导小组

公司成立“三个不发生”百日安全活动领导小组，全面负责活动的组织协调和实施督导。

（二）办公室

领导小组下设办公室于安全^v^负责活动的组织协调、监督检查、情况交流等日常工作。

（三）巡视组

领导小组下设巡视组，负责对各单位活动开展情况进行巡视检查和督导。

（四）督导检查组

领导小组下设督导检查组，负责对各单位的活动开展情况进行全过程督导和检查。

（五）单位互查组

二、工作内容及要求

（一）严格落实各级领导到岗到位工作要求

1、宣传动员，全面启动。各二级单位主要领导及项目经理部项目经理要亲自组织召开活动动员会，全面部署安全生产及百日安全活动。公司于3月10日下午组织召开动员会议。

2、加强领导，到岗到位。各级领导要带头履行职责，公司督导组督导各单位活动开展并深入一线班组。重点督导领导干部到岗到位、重点检查电铁配套工程、联合经营各水利工程及电站技改工程的安全工作。各单位领导要亲自带队深入基层，深入一线开展安全生产检查，亲自组织开展“三个不发生”百日安全活动。

党支部日常督导工作计划篇五

二、主要工作

1、迎好省20__年度课程实施水平评估工作。

2、全面做好青州市20__年度教育督导和教育视导工作。

三、工作措施

1、加强督导队伍建设。做好一年一度的督导专题培训工作，采取行之有效的方法，确定应知实用的内容，围绕上级部门工作重点，实行多层面的对外交流，学习先进经验，加强自身建设，提高督导工作的政治素质和业务能力，建设一支熟识基础教育工作、政治素质高、业务能力强的督导队伍。

2、创新工作思路，加大整改力度，全面做好督导迎查工作。在20__年整改准备工作的基础上，多角度、多层次召开会议，学习上级有关通知精神，安排部署迎查工作;对照标准，认真开展自评、整改工作，撰写自评报告，做好迎查材料和现场的准备工作;依据迎查实际，组织一次档案管理现场会，争取高分通过各级督导评估。

3、结合教育局重点工作，开展扎实有效的活动，促进素质教育健康发展，积极完成市政府教育督导室和教育局党委安排的其他工作任务。

四、工作目标

通过以上措施，实现五个目标：一是强化督导队伍建设，不断提高督导水平;二是逐步完善教育督导制度，使教育督导更加规范化、法制化;三是高质量通过各级综合督导评估;四是全面落实“以校为主”的教育管理体制，为教育提供快速发展的良好环境;五是规范教育行为，促进我校素质教育健康实施。