

最新商超年度工作计划(实用10篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。什么样的计划才是有效的呢？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。

商超年度工作计划篇一

创新机制、创新局面、努力用心、为您服务！竭诚做好一站式服务。

- 1、搞好员工业务能力，业务知识的培训。找不足，找缺口，从基础服务流程、服务标准、语言技巧、应急反映等方面继续抓紧、抓实。
- 2、努力建立重大客户信息机制，建立电子信息档案，便于更好的为客户服务。（物业、热力、媒体和监督部门等——电话、邮箱）
- 3、实行客户来电电子录机、录音功能，充分发挥客户服务工作实效机能。加强回访机制，提升回访办结率，满意度。走出去听取民声意见，掌握客户心理取向，做出判断，灵活应对各类事件，帮助客户快速的解决问题。
- 4、做好供水宣传活动，区域内供水常见问题宣传及信息搜集工作。如何正确饮用自来水；出现水质、水压问题客户先如何自行排查；停水后来水的正确饮用等。
- 5、认真落实工作制度，履行好考核办法。组织本部门人员学习贯彻工作纪律和各项规章制度，及时纠正本部门员工中违反劳动纪律的现象。做到奖惩分明，提升员工工作积极性。
- 6、定期开展客服服务员工情绪减压工作，进行谈心交流，让

大家释放工作中的不同压力，听取并采纳员工的想法和建议，提升服务工作的效果。

7、进行客户服务内外部调查：内部与一线工作者的学习交流，对维修、收费、生产常见问题的相关知识进行学习交流；外部针对不同区域、不同问题的客户，进行问卷调查；做好收集和总结工作，并能运用到实践工作中，发挥真正的桥梁与纽带作用。

8、请企业内部先进部门的骨干、精英为客服人员讲解，他们的先进工作经验及各种工作事迹，让客服工作人员了解一线工作的苦与乐，才能更好的与客户进行心贴心的服务，使客户更加理解我们一线员工，在一线员工与客户之间起到润滑剂作用。

9、加强客服工作人员语言的亲和力，进行年终客服个人工作总结演讲赛的尝试。由此，产生更多出色的客服工作者，激发大家工作热情。

做好20xx年客户服务收尾工作，确保服务质量推进一个新台阶，让政府放心，让用户满意，同时争创先进集体。

商超年度工作计划篇二

问题一：业务结构和发展目标的不协调性还是很明显的。

问题二：市场形态的预见性和具体经营措施的落实存在矛盾。

问题3：促销形式的独特性和不可替代性阻碍了营销工作的发展。

问题4：日销和热销的差距并没有缩小，反而有扩大的趋势。

问题5：季节性商品的供应和结构没有变化。

问题6：虽然xxxx的`供应商渠道整合有所改变，但效果并不明显。

在xxxx□青山周边地区的商业竞争将会越来越激烈。面对失业者，有中南销售贸易，其次是青山百货。

一是把握春运市场，确保开局良好，保证拿下xxxx年度目标，以春运营销为先导，在旺季全面实施市场运营策略，确保1、2月开局良好，确保xxxx年度运营目标顺利实现。

二、准确把握市场定位，实行差异化经营，略微提升经营档次，与尚青、徐东、品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场实现主流品牌独家经营的格局。

第三，设立商品部，实行进销分离，通过健全的组织结构加大投资调整力度，为加快调整进程提供强有力的软环境，使调整工作一步一步向前推进，从而实现区域性百货商店的经典管理模式。

第四以四楼改造运营为契机，充分整合现场资源做大做强是企业当务之急。以开发和扩大四楼的商业区域和内容为首要任务，进一步提升商场的商业功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，充分发挥“28”效应，综合整合投资、装修、营销、人员、考核等方面，提高百万品牌的成功率和存活率，让现有的百万品牌发挥主导作用。

第六，狠抓渠道优化，减少弱供应商带来的约束，在渠道整合中选择有实力的品牌和供应商，淘汰或选择一些不是厂家或一级代理商的供应商，争取在营销、价格、供货、退换货等方面有更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面实施家庭营销xxxx多年的营销工作要突破相对单一的推广模式，加强情感营销。通过宣

传、展示和服务，包装变得更加活跃和时尚，从而吸引客户和促进销售。

八、实施员工素质工程，实现xxxx人才发展战略转型年，我们将加大对企业人才的培养和储备，实施培养“五个一”工程。

商超年度工作计划篇三

从法院受理该案件开始，努力跟进案情，协调好与法院的关系，协助法官加大追偿力度，配合法院的查封、送达、开庭、审判、执行等程序，以最大限度地挽回公司的损失，维护公司的利益。

在学习法律专业知识的同时，为其他部室提供法律及其和业务相关的咨询服务，运用法律知识，通过合理合法的手段，规避在经营活动中的法律风险，维护公司的合法权益，为公司持续健康发展做出贡献。

在做好主营业务活动的基础上，拓展业务的经营范围，增加业务的多元化，提高经济效益，树立及打造良好的公司品牌，扩大公司在金融行业的影响力。

采用理论与实践相结合的方式，不断学习《民诉法》、《公司法》、《担保法》、《物权法》、《合同法》等法律及法规，不断提高个人综合素质及业务能力，努力做到知法、懂法并用灵活的法律形式为公司增加效益。

做一个有责任心的人，勇于担当，大胆心细，坚持大事讲原则，小事讲风格，在法官面前服务周到，但做到尊重不失尊严；低调做人，虚心学习，不断提高自己的专业知识及业务能力，以更好的服务于部室、服务于公司。

总而言之，目前以上工作多以辅助、协助为主，但事物的发

展总是前进的，我在不断学习、总结经验的基础上，会不断地向独立承担业务迈进，为我们部室能够再创佳绩，为公司持续健康发展贡献自己的微薄之力！

商超年度工作计划篇四

1、加强安全意识、确保各车辆行车安全。不定期组织各驾驶员学习《道路交通安全法》，和公司车辆管理办法，增强驾驶员安全意识，在小车出差前要求驾驶员熟悉相关路况，做到安全行驶。矿区通勤车、送水车严格按照公司规定的车辆管理办法行驶，不得出现超速等危险情况。安全工作是车队工作的重点，要防范第一，做到常抓不懈，警钟常鸣。确保全年安全行车、无重大交通责任事故发生。

2、增强节约意识，严格控制车辆维修、换件、用油等费用，杜绝各类浪费现象发生。

3、认真做好公司领导和相关部门全年服务工作用车，保证职工全年度的通勤及外出等用车服务。

4、加强固定资产管理工作，确保车容车貌状况良好，使车辆做到定期维护，按时保养，全年完成全部车辆年度检测，使车辆检测一次性通过。

5、完善、充实车队有关规章制度。

1、坚持出车单制度，继续保证每次出车详细登记，仔细核算。

2、坚持安全检查工作，在防火期尤其重要，进入林区认真检查车辆，保证无火险现象发生。

（1）做好车辆日常保养工作。

（3）做好车辆各种证件的办理工作和管理工作。

4、与部门及其他部门同事通力合作，做好文体活动等组织和筹备工作。

5、做好领导交办的其他相关工作。

商超年度工作计划篇五

20xx年的第三季度已经过去了，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他们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。

商超年度工作计划篇六

1. 参照“二甲医院评审标准”及“优质护理服务标准”，结合我院实际情况，继续修订、完善相关制度及质量标准、工作流程等，使得护理工作持续改进。

2. 加强重点部门、病人重要环节的管理，完善护理流程及管理评价程序，加强护理安全监管，每月对各科护理质量进行不定期抽查，每月在护士长例会上进行总结、分析，提出整改意见，确保护理工作的安全。

3. 按照“优质护理工程”评价标准，做好优质护理服务工作，保障病人安全。

4. 继续做好护理文书、输血安全记录等专项质量控制。

二、加强护士在职教育，提高护士综合素质

1. 按照分层次培训计划，继续坚持每月二次的业务学习、每月一次的护理查房，鼓励护士利用各种机会外出学习，积极完成继续教育学分。

2. 按照考核计划，完成一次护士分层理论、操作考核，促进护士学习积极性，提高业务知识和技能水平。

三、完善教学管理工作，提高教学质量

使教学工作持续改进。

四、完成20xx年护理工作总结，制定20xx年护理工作计划。在年终逐步完成护理各项工作统计、分析、总结，按照统计结果及相关制度、评价标准，结合20xx年存在的不足之处，制定出20xx年护理工作计划。

商超年度工作计划篇七

20xx年，对本单位和自己来说都是不平凡的一年，说其不平凡，有两方面的缘由，其一是从大的、客观的形势看，对盐池联社下达了很严格的考核任务，因而，联社给惠安堡信用社下达的考核任务，尤其是信贷考核指标也很严格；其二是

从自身看，自己调岗任客户经理，面临新的问题和压力。但无论如何，自己将在本社两位主任的带领和教导下、在同事的帮助下，虚心学习、积极进取、勇敢面对困难和压力，以实际行动为本单位顺利完成各项信贷考核指标尽自己的努力，也为自己以后的工作打下坚实的基础。具体工作计划如下，请领导审阅，不妥之处请批评指正。

面对新的岗位，实事求是的讲，自己的思想认识、业务知识、工作方法等方面还存在很大欠缺，这对于从事客户经理岗位来说是很大的障碍，所以，为了很快适应这一新岗位，把工作干好、干出成绩，要积极学习与信贷工作有关的各类业务知识、技能以及工作方法，学习途径一是相关书籍和资料；二是遇事多向两位主任请示、请教，勤汇报、多沟通，同时虚心向其他两位客户经理学习请教，也要经常和客户沟通，了解情况。采取这些方式，快速提高自己的工作能力。

一是根据从业这几年的体会，自己觉得，作为一个客户经理，不能只坐在营业室等业务、等客户、等存款，还需要认识到一点，就是随着建行和宁夏银行的入驻盐池，今后贷款也需要大力营销，所以我们要打破以往的“坐等”思维，要积极树立“走出去”意识，走出营业室，出去调查调查市场、调查客户，及时了解市场资金需求的方向和客户的金融服务需要，掌握第一手资料，在此基础上营销贷款，保证贷款规模稳中有增。

二是“走出去”对于存款营销工作也有很大裨益，降下身段、提高服务和宣传意识，到市场中去、到客户当中去，寻找优质客户，宣传我社的金融政策及服务方式，让客户充分了解我社一些金融服务的实惠之处，吸引客户入储我社。

三是加大有贷客户的资金“入社率”通过积极和有贷客户，尤其是有贷大客户的沟通，尽全力使有贷客户的周转及运作资金存取在我社、周转在我社、沉淀在我社，真正使这部分客户为我社存款稳定及增长发挥积极作用。

贷过程中，注重调查，严格甄选贷款客户和担保人，在条件允许的情况下，优先发放抵（质）押贷款，同时自己将会对每一笔贷款做好贷前调查、贷中审查和贷后检查，并且会把每笔贷款的“三查”做实做细，不流于形式和表面，确保每笔贷款在正常状况下放的出、收的回、有效益。四、尽己所能，积极收回不良贷款在保证自己新发放贷款质量的同时，要尽全力、想办法做好存量不良贷款的收回工作，以实际行动摒弃“新官不理旧账”的错误意识，要把不良降控工作作为一项长期性工作去做，多向领导和有经验的同事请教，寻求对策，加强与贷款当事人及担保人的沟通，多从当事人的角度出发想问题、想对策，同时，借助社会力量，运用社会舆论，多策并举做好不良清收工作。

商超年度工作计划篇八

20xx年优质护理服务工作是在去年开展“优质护理服务”活动的基础上，为进一步深化“优质护理服务”工作，以“提升职业素质、优化护理服务”为主题，以“二甲复审”为契机，提升服务水平，持续改进护理质量，以严谨态度抓好每项护理工作的全程质量管理，即基础质量、环节质量、终末质量，其中环节质量是重点，在总结上一年度开展“优质护理服务”活动经验的基础上，特制定20xx年“优质护理服务”工作计划。

我科将以深化“以病人为中心”的服务理念，以“二甲复审”为契机，以“提升职业素质、优化护理服务”为主题，努力为患者提供无缝隙、连续性、安全、优质、满意的护理服务。

以患者满意为总体目标，夯实基础，巩固成果，以病人的要求为工作起点，以病人满意度为工作终点，全面落实以病人为中心的各项护理工作。进一步深化优质护理服务工作，提升服务，持续改进护理质量。

1、修订各种制度、标准继续完善修订

我院各项规章制度、工作职责、工作流程、疾病护理常规、临床护理服务规范及标准。继续完善修订质控检查标准与方法，完善护理不良事件上报与督查制度，加强对危重病人的管理。

2、全面提升职业素质、优化护理服务

（1）加强基础理论知识的培训，使护理人员综合素质及专业能力得到提高。从“三基三严”入手，每月组织一次业务培训，内容包括中西医基础理论、专科护理、法律法规、服务意识，强化基础护理及分级护理的落实并保证质量。

（2）提高临床护士的实际工作能力，培训专科护理骨干。

（3）加强护理专业技术操作培训。牢固掌握护理基本技能，夯实基本功底，同时组织开展护士技能操作竞赛活动，进一步强化训练，提升临床护理技能操作水平，从而提高护理服务。

（4）加强护士礼仪规范学习。

（5）采取各种形式的学习培训，以提高全院护理人员的业务素质，提高护士观察病情、落实护理措施、记录护理文书的能力。

3、加强管理，确保护理安全

（1）加强病人重点环节的管理，如病人转运、交接等，建立并完善护理流程及管理评价程序。抓住护士交接班、每月一次的护理查房等关键环节，加强护理管理确保目标实现。

（2）加强护理安全监控管理，每月组织科室进行护理安全隐

患排查及护理差错、护理投数的原因分析讨论，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范措施与改进措施。

（3）加强科室管理。每周对科室在病房管理、基础护理、护理安全、病历文书书写、护士仪表、消毒隔离等进行不定期的抽查，对存在的问题立即指出并限期反馈，在每月的护士工作例会上进行总结；对优质护理病区进行质量控制。

4、夯实基础护理

（1）切实做好基础护理，使护理工作更加规范化。保持病床整洁、无异味、无污迹，物品摆设整齐规范，输液滴数与医嘱相符，勤巡视输液病人，善于观察病人，发现问题及时解决。

5、严格落实责任制整体护理

（1）优质护理病区实行弹性排班。工作忙时可加班，闲时可轮休。

（2）优质护理服务病区设立责任组长1名、责任护士3名，每名责任护士护理10名病人。责任护士从入院到出院的各种治疗给药、病情观察、基础护理以及健康教育等为患者提供连续、全程的工作，切实做好优质护理服务。

（3）全面履行护士职责。整合基础护理、病情观察、治疗、沟通和健康指导等，为患者提供全面、全程、连续的护理服务。密切观察患者病情，及时与医师沟通，与患者沟通，对患者开展健康教育和康复指导，提供心理护理。

（4）临床护理服务充分体现专科特色，依据科室特点丰富服务，为病人提供人性化护理服务保障患者安全，促进患者康复。

5、定期满意度调查

(1) 每月组织召开工休座谈会，定期听取患者对优质护理工作的意见和建议。

(2) 每季度进行患者满意度调查从护士的操作技术、仪容仪表、健康宣教、制定整改措施，及时反馈。让患者从心里满意，要求每位护士树立良好的服务态度，把病人的满意作为工作的最终目标，尽可能的为病人提供方便，杜绝生、冷、硬、推诿的想象发生，决不允许与病人发生争吵。

6、加强患者健康教育：优质护理服务绩效考核措施，坚持客观、公平、公开原则，分配向一线护士倾斜，调动护士积极性。建立护理人员的绩效考核登记，依据责任护士出勤率、护理病人的数量、护理质量、技术难度、风险程度、满意度、科室评选，进行奖励补偿，对积极者、贡献大的护士在年终增加奖励力度。

商超年度工作计划篇九

三季度以来，我行继续围绕第二届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，月底，各项存款总额突破亿元大关，发展的'速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

至今年九月末，全行人民币存款××亿元，比年初增长××亿元，增幅××，其中储蓄存款比年初增长××亿元，余额达××亿元，增幅××%，对公及其它存款余额××亿元，比年初增加××亿元。

人民币贷款余额××亿元，比年初增放××亿元，增幅达××%。其中农业经济组织、农户贷款余额××亿元，比年初增长××亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余

额××亿元，比年初增长××亿元；中小企业贷款占总贷款××%。

月末，国际业务外汇存款余额××万美元，比年初增长××万美元。国际结算量××万美元，比去年同期增加××万美元，其中出口结算量达××万美元较去年同期增加××万美元；进口结算量××万美元，比去年同期增加××万美元。结售汇合计××万美元，比去年同期增加××万美元。外汇贷款余额××万美元，比年初增长××万美元；人民币打包贷款××万元，比年初增长××万元。

九月末不良资产余额××亿元包括抵贷资产××亿元，比年初减少××万元，不良资产占比××%，比年初下降个百分点。今年三季度，贷款综合收息率××%，比去年同期增加个百分点，季度我行实现帐面利润××万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初下降到。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，月号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市家支行按市场份额水平和所处经济环境结成组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，月日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的位支行行长，在××支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看××支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听××支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。月末总存款比月末增长了亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

商超年度工作计划篇十

一、认真做好每次会议记录，由办公室干部定期进行整理存档，为以后学生会部门做参考。加强对学生干部的管理考核力度，以服务同学为宗旨，积极配合系里各项工作的开展。以“全心全意为学生服务”切实提高本部门成员的工作效率与工作积极性。

二、在即将到来的迎新晚会中，作好晚会现场值勤人员的活动安排(包括现场保洁，现场气氛的带动，现场秩序的维持等等)。帮助老师做些有关晚会筹备方面的事情，只要需要我们办公室的工作，我们务必做到。

三、对学生会各部门部长进行工作考核，以此来完善我们学

生会部门的考核制度。在过去考核中，存在着各种各样的问题，希望在接下来的日子里，办公室各成员能好好执行考核制度，尽量做到公平公正。

四、本部门将定期开例会，例会主要是对近期内的各项工作予以及时总结。发现不足，及时改正。并按照实际情况制定下一阶段工作的重点以及具体实施方案。

五、着重于加强工程经济系学生会之间联系与沟通的同时，也要注意把握好学生会与其他部门之间的关系，以便促进系学生会的各项活动更好地开展。做好本部门的接班工作，特别是在招新这个重要的环节更要给予充分的重视。把好关口，为部门吸收较为优秀的人才，以便办公室今后更好地开展工作，为我系争光。

学生会办公室作为一个整体，一个大家庭，只有与各部门认真合作，相互监督，才能更好的发挥它的作用，更好地为交院各位同学服务。工程经济系学生会办公室会在新的一年里，除了做好本职工作之外，全力热情的协助各部门的工作，努力做到，保证各项工作能顺利进行。作为系学生会办公室一员的我，相信在未来的一年里，只要我们与各部门一起努力、加油，一定能让工程经济系学生会的工作更上一层楼。

1、根据我工厂实际情况，建立健全各方面的安全生产规章制度、操作规程，把我工厂安全管理工作制度化、规范化，使我工厂安全管理水平上一个新台阶。

2、进一步落实完善安全生产工作责任制，各部门、车间都要与工厂签订安全生产责任书，确保安全生产责任制落到实处；完善安全生产责任追究制度，使安全生产责任真正落实到每个员工、尤其是生产一线的生产和安全管理人员，营造全员参与安全管理的企业安全文化氛围。

3、按要求配备安全管理人员，按规范完成厂区安全设施的布

置工作，加大安全经费的投入，确保安全经费富足、到位，同时把安全工作的关口前移，立足防范，狠抓“三违”行为。

4、加大安全生产宣传力度，提高全员安全生产意识及安全文化素质，强化员工的自我保护意识，认真宣传和贯彻落实党和国家关于安全生产的各项方针政策，抓好各项安全整治措施的落实。

5、加强我工厂员工安全教育培训工作，广泛开展安全生产技能培训，在企业中全面提高各级管理人员和生产员工的安全生产意识和安全生产技能，建立一支政治素质过硬、技术全面的安全生产管理队伍和员工队伍。

8、加强特种设备的使用和特种作业人员的安全生产管理工作，严格执行特种作业人员持证上岗制度，及时对特种设备进行自检，严防特种设备带病作业，防止安全事故的发生；安全生产管理工作永远都没有终点，我工厂将认真贯彻“安全工厂车间工作计划第一，预防为主，综合治理”的方针，强化安全生产管理，把各项安全管理工作落到实处，要努力营造全员参与安全管理工作的企业安全文化氛围，抓好工厂各项安全生产管理工作，为“创造一个好的安全生产环境，切实保障人民群众生命和国家财产安全”而不懈努力。