

大班沙包教案重点难点 大班教学反思(模板10篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

年度工作计划的重要性 工作计划突出亮点篇一

被打乱的，甚至停摆，但是宣传文化工作以各种形式依旧活泼，可以说热度不减，一路高歌。今年，在区委宣传部的关心和指导下，紧紧围绕疫情防控、复工复产、意识形态考核、全国文明城市高位创成、重点工程推进、换届选举等方面，着力加强核心价值观体系，着力提高引导社会舆论的能力，着力推动文化大繁荣大开展，着力提高宣传思想工作科学化水平，为推动经济社会跨越式开展营造了良好的舆论环境。

1/3

宣讲团，其中名固定的青年干部每周二开展宣讲，代表的是不同模块的干部参加其中，让宣讲内容更丰富。目前已开展集中宣讲次，营造了良好的学习气氛，使主旋律更响亮，正能量更强劲。

二是八个一文明行动已成常态。坚持不为创文而创文，营造文明有礼新风气。今年上半年组织辖区内四所学校开展千副作品、百图巡展美术选拔大赛暨八个一文明行动推广校园活动，名中小學生，个家庭参与其中，选中的副作品在各个学校、公共场合进行巡回展示，以小手拉大手的形式开展文明践行和文明引导。开展形式多样的选优树先活动，共选出户文明家庭，名有礼之星，户文明商户，引领文明风气。在官

方微信公众号山水开设曝光台平台，联合交警、执法、市场监管对使用公筷公勺不标准、随地吐痰、乱张贴、不遵守交通规那么等不文明行为进行曝光。截至目前，共开展曝光期，曝光不文明现象起。

三是文化产业开展迅速，文化活动丰富多彩。本年度新建文化礼堂两个，和文化礼堂，目前建筑主体均已完工，进入内部装修和展陈布置阶段，方案11月中上旬完工。其中文化礼堂将充分展示武术传统和侠义文化，打造特色文化礼堂。年底方案申报派文化礼堂为五星级文化礼堂，文化礼堂为四星级文化礼堂，目前在申报材料准备阶段。文化体育活动上半年受疫情影响开展较少，一月份集中举办了各村村晚和农民趣味运动会，下半年主要利用综合文化站社会化运营的资源，联合江南琴行，组建了合唱团、腰鼓队、书画社、摄影社等文艺团队。开展第届省边际自行车爬坡赛，名选手齐聚，点燃今年夏天。书院继续开展书法公益班活动，并成功举办二周年汇报演出。送戏下乡活动持续高潮，今年已在送出场剧，还有场剧将要陆续送出。综合文化站公益电影保持每月大约场的频率，在文化站按时放映，每场观看人数达余人，电影题材丰富，为老百姓送去了精神大餐。

2/3

一是围绕考核重点，落实意识形态工作责任。根据新一年的新任务、新目标，镇党委将继续定期研究部署意识形态工作，分析社会舆情情况，特别是涉及镇重点工程辐射的舆情，定期向区委组织部汇报、沟通、解决。同时将意识形态工作摆上重要议事日程，写入年度工作报告。履行好一岗双责。把意识形态工作纳入党政班子实绩考核指标体系，纳入党委班子成员民主生活会和述职报告重要内容，作为干部考核、党纪、平安等考核的重要内容。对所管理的党组织、党员干部违反意识形态工作责任制规定的，要进行责任追究。

二是加大宣传力度，浓墨重彩地宣传新形象。结合新的一年

的工作重点，加大与市电视台和省级媒体的合作，做好新闻报道的及时跟进，探索更多精品新闻做成系列，一镜到底展示的好山好水，将的美景美食好故事传播到更远的地方。同时，针对新阶段的新任务新工程，展示铁军在工程攻坚中的精神状态，唱响好声音。加强舆情培训，及时吸纳新鲜血液，通过定时开展学习培训增强干部们的研判能力，提高对于舆情的敏感性。

三是大抓文化繁荣，实现全域旅游屡创新高。2022年实现文化礼堂全覆盖。明年方案继续开展星级文化礼堂的申报，提高全镇文化礼堂星级程度。加强文化队伍建设。方案在2022年做好文化礼堂硬件设施的根底上做强团建的探索，联合8090新时代理论宣讲团成员一起到文化礼堂开展形式多样的宣讲活动，提高文化礼堂利用率，让每个村的文化礼堂切实成为承载乡愁的精神家园。挖掘每个行政村的文化特点，筹划主题鲜明的村行村秀，让每个村的文化特色多方位、多形式进行展现。依托综合文化站社会化运营的资源开办屡次主题鲜明的文艺汇演，促进基层百姓文化大繁荣。持续推进山水系列活动，如：音乐节、节、赛等特色赛事，打响品牌。

四是做好结合文章，探索文明有礼创新做法。将创立工作转化为常规内容，以八个一文明行动及城市品牌内容作为全镇文明大课堂的现成读本。继续开展选优树先系列活动，包括文明商户、文明家庭户、有礼之星等等，将文明风气传播到家家户户。谋划文明系列汇报演出，对文明故事、文明人进行大张旗鼓式宣传，成为家家户户学习典范。借助8090新时代理论宣讲团模式，依托各村乡村振兴讲堂平台，谋划更多形式说好八个一文明故事。加强与其他街道、乡镇的交流合作，开发更多文明有礼的文创产品，让文明有礼扎根。

年度工作计划的重要性 工作计划突出亮点篇二

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，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。

(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。

年度工作计划的重要性 工作计划突出亮点篇三

仓房镇党委政府贯彻落实_、省、市、县精准扶贫工作精神，围绕一个目标（2016年完成脱贫攻坚任务）、二个精准（精准扶贫、精准脱贫）、三大环节（学习宣传扶贫政策、切实转变扶贫观念、精准落实扶贫到户）、四个施策（分类施策、因人因地施策、因贫困原因施策、因贫困类型施策）、五个一批（发展生产脱贫一批、转移就业脱贫一批、异地扶贫搬迁脱贫一批、生态补偿脱贫一批、社会保障兜底一批）的战略部署，全面完成了全镇841户2525人贫困人口的精准扶贫建档立卡识别工作，并结合当地实际，因地制宜，以旅游兴镇为主线，以产业帮扶、转移就业、自愿易地搬迁、医疗救助、政府兜底为主措，以完善基础设施建设为主体，制定脱贫措施。结合当地实际，因地制宜，依据全域旅游规划5a创建、当地丰富旅游资源、人居环境改善（立面改造），从“扶贫”到“富民”、从“贫困村落”到“美丽乡村”、从“全域旅游”到“全域脱贫”的特色发展之路，探索出了“扶贫+旅游+人居环境改善”的精准扶贫“六个模式”。为顺利实现我镇2016年全面脱贫打下了坚实基础。

1、旅游带动脱贫模式。仓房镇为旅游乡镇，旅游资源丰富，历史悠久，文化底蕴深厚，有香严寺和坐禅谷景区，年接待游客20万人次，经济效益和社会效益达亿元。脱贫攻坚、精准扶贫、精准发力、精准施策，我们出台贫困户从事旅游行

业的优惠政策，以房屋高标准立面改造、人居环境改善为载体，以景区带村、能人带户，引导贫困户从事农家乐经营、旅游产品销售、旅游业务工等方式实现增脱贫。近年来，从事旅游业贫困户达250户1260人，年人均纯收入预计达8000元以上。

2、合作社（公司）+农户带动脱贫模式。为创新脱贫攻坚方式、仓房镇今年主要采取了合作社（公司）+农户形式，以土地流转、协议务工、入股、入社等方式实现贫困户脱贫增收，今年共发展柑桔合作社、艾叶合作社、农家乐合作社、蜂蜜合作社、渔业合作社等22家，实现合作社（公司）与农户双赢，贫困户均可增收3000—5000元。

4、易地搬迁带动模式。2016年实现刘裴村滑坡地带（黄棟树组）贫困户23户77人镇内易地搬迁，解决贫困户“一方水土不养一方人”的生存困难，同时将该23户全部打造成农家乐产业项目，该23户全部加入中润园旅游服务公司，以发展产业带动贫困户脱贫，确保贫困户“搬得出、住得下、有产业、能致富”。

5、自建项目脱贫模式。政府对种植柑橘、核桃、苗圃、莲藕、石榴、中药材等种植户，采取措施帮其宣传和营销；对养猪、牛、羊、鸡等养殖户，加强防疫管理；对从事油料加工、模板加工、玻璃加工、服装店、电器维修、小吃店等商业经营户，对其进行技能培训；对从事运输业和水上捕捞业等贫困户，加强安全管理。贫困户自建脱贫项目共230户906人。

6、社会保障兜底模式。完善医疗救助，加快发展农村医疗卫生，健全农村社会保障体系。做到“五保户”应保尽保，符合低保条件的农村低收入人口全部纳入低保，巩固提高农村医保水平，完善农村，困难群众医疗救助制度。大力推进五保户、特困户危房改造、扶贫搬迁和生态移民工程，经扶贫、民政、纪检、卫生院等部门核查，共确定社会保障兜底户176户238人。

一是生态建设步伐加快。继续实施“秀美仓房万民行动计划”，新增生态造林面积15000亩。二是优势产业发展迅猛。继续采取政府支持、扶持大户、以奖代补等方式，鼓励在全镇发展优质柑桔、薄壳核桃、软籽石榴等本地优势产业，新增优质柑桔林地6000亩，薄壳核桃林地1500亩，软籽石榴500余亩。三是科技兴农意识增强。聘请华中农大专家团队，对产业大户进行技术培训及现场指导，帮助解决产业种植中出现的问题，为全镇产业造林提供有力技术保障。四是营销模式灵活多样。采取强强联合、以强带弱等方式，推动产业种植、管理、销售向集约化纵深发展，进一步形成产业优势，扩大影响力。五是招商引资力度空前。加大招商引资力度。通过努力，在与北京国昌农贸有限公司签订了合作意向书的基础上，进一步细化合作协议，明晰发展林果产品深加工项目，拉长产业链条，扩大农民收入。依托中润园农业旅游发展公司，成功对郑州祭城大旺城卖场、祭城购物广场等大型超市进行农副产品推介。

年度工作计划的重要性 工作计划突出亮点篇四

一、20xx年度经营情况

（一）生产经营概况

截止12月25日，公司实现主营业务收入6510.32万元，完成年度计划指标的95.74%，实现净利润700万元，回款2148.31万元，回款率达33%。其中园林工程收入5800万元，完成计划指标的96.67%；苗木销售收入570万元，完成计划指标的71.25%。公司业务规模持续增长，盈利能力不断提升，营业利润不断增大。

（二）经营管理工作开展情况

1、工程建设

20xx年，公司实现**工程建设收入5800万元，完成年度计划指标的96.67%，收回工程款1572.95万元，回款率达27.11%。先后完成**景区主入口北片区提升改造景观工程bt项目、***二期会所主干道及样板房绿化工程、***室外景观工程、***两侧绿化工程**大道与**路平交口小广场工程等一批具有较大影响力的园林工程施工建设，并圆满完成**厂绿地养护项目，得到广大客户和社会各界的一致认可，有力扩大了公司品牌知名度和美誉度。

2、苗木经营

截止12月25日，公司实现苗木销售收入570万元，完成年度计划指标

的71.25%，回款509.10万元，回款率达89.31%，另完成工程调拨结算127.90万元，对外业务赠送用苗24.57万元。年内新开发客户18家，新老客户累计发展到82家，其中年度合作金额10万元以上的客户达32家，建立了****（集团）、****房地产等优质客户。

全年完成苗木采购1284.47万元，其中用于工程项目的苗木采购361.14万元，占采购总额的28.03%；用于基地建设的苗木采购906.87万元，占采购总额的70.60%，支付苗木采购款1283.61万元。所有苗木产品验收平均合格率达90%以上，建立了省内外一批知名优质供应商，有力保障了在建工程项目和基地建设的顺利进行。

3、生产建设

20xx年，公司各基地新增苗木栽植620806株（袋），截止12月25日，公司基地库存苗木数量达1297745株（袋），其中乔木279514株，球体26957个，灌木8859株，地被977163袋，盆景5252盆。

完成**基地开发建设500亩，完成蓄水池建设、土地平整、道路铺设、水网铺设、电网安装、喷灌安装等基础设施建设，完成新增苗木栽植35619株，其中乔木24288株，球体11331株。

建设**观赏苗木交易中心钢架温室大棚，已完成基础建设投入 242万元，于10月份完成钢架大棚主体建设，目前处于临街外立面及内部办公区建设施工阶段，预计20xx年3月完工并投入运营。

4、综合管理

乡土树种绿化苗木培育基地建设项目，获得***联合会专项补助资金30万元，完成了省林业产业龙头企业复审答辩，组织完成第八批农业产业化经营与农产品加工省级重点龙头企业申报工作，目前已通过网上公示。

在人力资源管理方面，较为圆满地完成了人员入职离职管理、薪资发放、社会保障、工伤事故处理（20xx年遗留）等各项工作，重点开展了各项培训教育工作，先后组织员工55人次进行专业技术职称评审、安全员培训取证、项目负责人培训取证、城建行业从业人员上岗资格培训取证各项工作；邀请四川国光公司、用友公司等合作机构就企业信息化、苗木病虫害防治等方面做专业培训指导，并组织对营销部、生产部、技术部的管理人员和业务人员进行业务能力的考核测评，取得预期效果。

5、安全生产

20xx年，公司全力加强安全生产管理，安全防范工作得到各级领导的重视，员工安全生产意识显著增强，公司安委会认真抓好各部门、各时期安全生产的监督、检查和落实，今年公司未发生一起重大安全事故。

二、存在问题和不足

1、计划指标和既定任务未能全面完成

截止12月25日，公司收入指标、利润指标、回款指标均未完成董事会下达的年度计划指标，主要是市场拓展能力不足，参与市场竞争能力不强；专业技术和管理团队匮乏，项目运营能力较差；年内建设项目以市政工程项目为主，行业特点导致回款周期长，回款困难大。

苗木交易中心建设项目、**基地建设项目、**基地苗木产品结构调整等既定任务未能如期完成，一方面董事会决策部署有变动调整，一方面经营管理层及经办部门和人员对工作指令的理解认识和执行力不够，畏难情绪明显，这些问题值得公司经营管理层深刻反省检查，并在20xx年工作中认真研究解决。

2、勤勉尽责不够，管理水平不高

经营管理层勤勉尽责、敬业奉献程度不够，工作中存在畏难情绪，执行力不够坚决，对各项工作的监督、检查和考核不到位，由于决策不够审慎，导致**基地新；中层管理人员普遍缺乏忧患意识、风险意识、大局意识、成本意识和服务意识、在施工组织、质量管理、成本控制、安全生产、团队建设等方面缺乏有效的措施和手段。

3、综合实力弱，竞争力不强

公司现阶段自身运营能力和造血能力薄弱，业务运转尚离不开集团在资金、项目上的支撑；高学历且具备中高级技术职务及工程类执业资格的专业技术和管理人才匮乏，目前仅具备园林施工贰级资质，缺乏安全生产许可、风景园林设计专项资质及市政资质，在承揽园林工程业务的规模和范围方面均受到限制，项目评估分析能力、工程投标能力、设计实力、施工能力仍很薄弱。

基地建设和管理尚处于初级水平，苗木产品结构亟待调整，土地综合利用率有待提高；产品规划缺乏商品生产目标、生产周期、经营成本和效益目标的分析、核算和确定；苗木产品规模化、标准化、精品化程度低，与市场接轨不足，产品市场竞争力弱，苗木经营仍处于被动局面，缺乏稳定、优质的大客户资源。

三、20xx年度经营计划

益的基础上，确保经营计划和预算目标全面完成，实现公司可持续发展。

（一）抓组织领导，建立经营目标责任制

严格按照集团公司董事会的决策部署和下达的经营指标，公司经营层认真研究产业形势，明确市场范围和客户资源，为切实有效地推进工作，将经营目标责任落实细化到相关职能部门，与部门负责人签订经营目标责任书，将重要经营指标和工作任务列入部门考核事项，做到有布置、有检查、有落实，从而形成上下联动、各方协调，全面推动各项业务稳步健康快速发展的工作格局。

（二）抓改革创新，努力建立现代企业管理制度

切实推进erp的应用、全面预算管理和经营目标责任制，完善改进公司经营战略、管理模式、组织结构、业务流程和管理机制，努力实现公司管理水平和生产力水平的跨越式发展，提高市场竞争力。

（三）抓结构调整，加快发展主营业务

按照“稳健、提质、增效”的原则和搞好规划、突出重点、形成品牌的要求，坚持走规模化生产、市场化引导、集约化经营、标准化管理的路子，全力抓好工程建设、苗木经营、

绿地养护三大业务的结构调整和优化。一是在稳定现有工程业务基础上，着力落实**小区、***家园、**小区二期、**交易中心、**路绿化、***地产绿化等工程项目的项目承揽和施工建设，力争20xx年实现工程收入9500万元。二是加快调整产品结构，打造拳头产品和特色产品，立足**，辐射**，稳步扩大苗木经营业务，力争20xx年实现苗木销售300万元。三是围绕***厂绿地养护项目，逐步拓展绿地养护业务，力争20xx年实现养护收入250万元。

（四）抓生产建设，着力保障业务需求

案和技术措施，努力打造规模化、标准化、特色化的苗木产品，保障自建工程项目和对外销售需求。研究抵御各种自然灾害的方法和措施，降低由此带来的苗木损失。抓紧完成苗木交易中心的基础建设，尽快投入运营。

（五）抓教育培训，提高经营管理水平

围绕公司资质管理和队伍建设，由办公室组织制订年度培训计划，重点落实和组织公司员工参加各类职称评定、专业技术资格培训取证、执业资格考证、继续教育获证等。针对性加强对各级管理人员在市场营销、内部管理、团队建设方面的培训提高，努力提升经营管理团队的专业水平。

让我们满怀信心地跨入新的一年，攻坚克难创佳绩，把握机遇攀高峰，全面完成和超额完成全年的各项经营计划和工作任务，努力创建吉成园林更加美好的明天。

年度工作计划的重要性 工作计划突出亮点篇五

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二周回访一次。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。