

最新工作计划落实到天 工作计划落实制度共(汇总6篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

工作计划落实到天 工作计划落实制度共篇一

2014-2014学年度，本人担任高一（10）班班主任工作。接手之初，总觉信心满满，工作交接之时，却深觉底气不足，心有余力，却力不从心！这一年，有收获，也有更多的感触！

- 1、学年初，班风、学风、纪风没有养好前，与学生共进退，到班上坐班。
- 2、学习比尔·盖茨对中学生的十一告诫。学会尊重学生、重视学生，让学生知道：我很重要，你很重要，你我他都很重要。一视同仁。
- 3、开好主题班会，要克服困难，领会读书的意义。
- 4、及时多鼓励学生，形成优良的品质，优良的班传统。
- 5、开班长、学习委、纪律委的会议，让学生来管理班。充分培养、发挥班干的作用，没有重大事情要讲的班会都由班干来总结。
- 6、发挥课代表的作用。坚持英语科早晚读提前五分钟领读！
- 7、发扬主人翁的精神，培养集体荣誉感。

8、更多地关注后进生，力争找每个学生谈话两次以上，勤于巡班。

不足：思想工作做的还不足，缺乏耐心，做的不够细心，本学期流失了几个学生，这是最大的失败。

第二学期，重新分了班。本班是普通班，总体的基础非常之差，除了数学科平均分中等水平之外，其他科目几乎是垫底。教学和管理难上加难。开学之初，上课睡觉的一大片，自习讲话的一大堆！不想学习的想混日子的还一大片。

针对这些情况，考虑到是个普通班，不能对他们有太高的要求，立足大体，软硬兼施，给了他们多一些宽容，班风、纪风、学风，慢慢的树立！到了本学期末，已经很少发现有学生上课睡觉的了！九门科目平均分都比开学初有很大的进步，这是很好的转变！

不足的地方主要还是在思想工作这一块，总认为自己做学生的时候可以做到的，学生们都可以做到，因此管理起来不够灵活，太过严厉，对学生们的要求也高一些，没能很好的做到因材施教。思想工作做的比较粗，不够细心和耐性！

工作计划落实到天 工作计划落实制度共篇二

一、指导思想

在新蔡县教育体育局的正确领导下，全面贯切党的十八大精神，以_理论和“三个代表”重要思想为指导，认真落实党和国家的教育方针政策，坚持科学发展观，坚持依法治教，积极推进素质教育，认真落实教育局“办特色学校”、“发展教育信息化”的工作思路，努力提高教育质量，促进教育的协调、均衡、持续发展，继续朝着“办人民满意的教育”这一办学目标前进。

二、主要工作

（一）、师德师风建设

- 1、深入开展学习实践科学发展观活动，围绕“教育抓党建，抓好党建促教育”的工作思路，创新学习方式和内容，提升党员素质、提高广大教职工的政治理论水平。
- 2、将师德建设放在教师队伍建设的首位，弘扬新时期人民教师的高尚师德，使我校教师具有良好的职业道德和健康的心理素质。
- 3、以“师德六条”、“教师行为六不准”等相关资料作教师师德师风建设教材，定期开展学习活动。
- 4、加强师德教育，贯彻落实新的《中小学教师职业道德规范》，全面提高师德素养。倡导为人师表、教书育人、爱岗敬业、关爱学生的职业精神，增强教师的责任感和使命感。
- 5、加强教师主人翁意识培养，让“校兴我荣、校衰我耻”的理念深入教师心中，成为教师工作、学习、生活的源动力。
- 6、认真组织学习法律法规，强化遵纪守法意识，以《教育法》、《义务教育法》、《教师法》为依据，全面贯彻党和国家的教育方针、政策，全面提高教育质量，培养德、智、体、美等全面发展的社会主义事业建设者和接班人。

（二）、教师业务水平提高工作

工作计划落实到天 工作计划落实制度共篇三

三、以开展军民共建活动为载体，促进全县经济社会和谐发展。一年来，县委、县政府和驻广部队把军地互办实事作为双拥工作的重点，深入开展形式多样、内容丰富的军民共建

活动。在县委、市县政府主要领导的带领下，全县各部门利用“八一”、春节等重要节日，开展拥军优属活动，深入驻广部队走访慰问，与官兵交心谈心，听取他们对地方工作的意见和建议，了解他们的学习、工作和生活情况，帮助解决困难和问题。科技、文化等部门坚持资源共享、优势互补、共建互动，与驻广部队结成共建对子；各医院设立就诊军人优先标识，各部门积极协助部队搞好军运工作并为军人设有购票窗口，为军人提供便利和优惠；市粮食部门承担军粮供应任务，主动开展为部队代购代送粮油活动；为做好城镇退役士兵就业工作，劳动部门充分发挥主观能动性，积极落实了的军队退役人员的劳动保障问题，采取计划安置、政策扶持、自主择业、双向选择相结合的办法。春节前，县民政部门印制4万余张年画，对全县烈军属、残疾军人、复员退伍军人全面进行慰问。

各乡镇街道办事处以基层双拥组织为依托，广泛开展为部队和优抚对象“做好事、送温暖”活动，营造出良好的拥军优属氛围。驻广部队广大官兵视驻地故乡，在做好军事斗争准备和部队建设的同时，大力支持地方经济和文明建设，积极开展结对扶贫、抢险救灾、爱心捐款、义务献血、义务劳动、植树造林、学生军训等活动。为促进地方经济社会发展和保一方平安做出了积极贡献。

回顾一年的双拥工作，虽然取得了较大的成绩，但离发展的新形势和上级要求还有一定差距。我们将以党的^v^精神为指导，努力践行“三个代表”的重要思想，认真落实科学发展观，进一步贯彻执行中央、省、市关于双拥工作的指示精神，与时俱进，务实创新，扎实有效地开展双拥活动，为促进我县经济社会和谐发展做出更大的贡献。

(二)年双拥

(二则)

一、领导重视，组织有力

林业工作的特殊性决定了林业部门与驻地部队的紧密关系，局党组对双拥工作高度重视，在年初、年中、年末多次召开局党组会议，专门研讨双拥工作，把做好双拥工作作为保持社会稳定，促进经济发展，为林业资源安全提供有力保障的一项重要任务来抓。成立了由局长为组长，局党组成员及相关科室负责人为成员的双拥工作领导小组，为顺利开展双拥工作提供了有力的组织保障。

二、加强宣传，营造氛围

为了增强全局党员干部对双拥工作的认识，提高参与双拥工作的自觉性和主动性，局双拥领导小组利用周一晚政治学习的机会，组织学习^v^和省、市关于双拥工作的有关文件，提高党员干部的国防意识和拥军意识。经过深入学习，大家对双拥工作的认识进一步明确，一致认为，建立巩固的国防是现代化建设的重要战略任务，是维护国家安全统一和全面建设小康社会的重要保障，没有强大的国防作后盾，就不可能赢得应有的国防地位。通过宣传教育，进一步增强了我局党员干部对开展双拥工作的认同感和积极性，营造浓厚的双拥氛围。

三、落实措施，开展共建

为进一步密切军民关系，做好双拥工作，我局结合实际，落实各项措施，积极开展各项活动，增进军民鱼水情，使双拥意识深入人心。

二是做好节日慰问工作。每年的“八一”建军节、中秋、春节等重要节日，局党组都在^v^苗局长的带领下，赴武警绍兴支队、绍兴市消防支队，慰问部队官兵们，送上慰问金和慰问品，今年累计开展各类慰问活动3次，送上慰问金、慰问品计10万元。

三是帮助部队基础建设。林业工作的特殊性，决定了林业与部队的联系是紧密不可分的，特别是在山区森林消防工作上，绍兴武警支队作为我市专业的森林消防队伍，以过硬的作风、超强的战斗力提供有力的支援和保障，时刻保护着我市森林资源免受森林大火的威胁。为加强武警部队的基础建设，提高武警绍兴支队森林消防大队的战斗力，我局已累计投入资金20余万元，用于装备远程高压水泵、灭火弹、防火扑救服等消防器械和工具。

四是开展形式多样的活动。为进一步紧密局党员干部和驻军部队的感情，我们积极开展形式多样生动活泼的军民互动活动。组织全局党员干部参观驻军营地，观摩警犬扑咬训练，体验部队生活；组织党员干部开展“我为军营添份绿”植树活动，向武警驻军赠送桂花、玉兰等苗木，还向驻军官兵传授营区树木的绿化养护知识。组织开展森林消防演练活动，通过进行森林火灾扑救演练，军民同心，共锄“火龙”，使全局党员干部与部队官兵建立起深厚的“战友”情谊。

年双拥

三是做好走访慰问工作。在“八一”建军节、中秋、春节等重要节日，组织党组成员和党员干部上门慰问驻军部队，增进军地联系，让驻地官兵能深刻感受到地方政府和人民群众对他们的关心和爱护。积极参与部队的基础设施建设，尽可能地提供资金支持，使广大官兵能够拥有更好的战备、生活条件。

(三则)

来，我县的双拥工作，在县委、县人民政府的领导下，始终把双拥工作作为服务军队建设、巩固军政军民团结的大事来抓，不断加强工作力度，积极与驻县部队配合沟通，采取有力措施落实双拥、推进双拥，使全县双拥工作取得了较好的成绩。

一、健全组织，加强领导，狠抓制度落实

(一)县委、县

政府十分重视双拥工作，根据工作需要，上半年及时调整了双拥工作领导小组成员，成立了以县委书记卢也为组长，县委副书记、县长徐光勇、县委副书记、纪委书记曾长江、县委常委、副县长陈天航、人武部部长杨成斌为副组长，党政军24个单位和部门的主要负责人为成员的双拥工作领导小组。

(二)把双拥工作列入了重要的议事日程。县委、县政府把双拥工作纳入今年全县总体目标，统一部署，统一检查，统一考核，齐抓共管。

(三)加强和完善了双拥工作制度建设。县政府对退伍士兵安置实行政务督办制度，使全县双拥工作逐步走上了规范化、法制化的发展轨道。

(五)按照县民政局、劳动和社会保障局、卫生局、财政局关于《一至六级残疾军人医疗保障实施办法》的通知以及《罗江县重点优抚对象医疗保障实施办法》的通知精神给予优抚对象医疗补助，每季度研究一次，医疗补助经费划拨到各镇，由各镇发放到优抚对象手中。此项措施有力地缓解了优抚对象治病难的问题。

二、拥军优属工作扎实开展

(一)节日期间认真做好走访慰问活动。今年春节和“八一”建军节期间，县委、县政府组成了慰问组，由县委、人大、政府、政协四大班子领导成员带队，深入到驻县部队以及优抚对象家中进行走访慰问，采取召开座谈会的形式与驻县军警部队官兵座谈，向他们介绍全县经济社会发展情况，倾听他们的意见和建议，了解重点优抚对象的困难。与此同时，还要求各镇也采取多种形式，广泛开展了对革命伤残军人和

重点优抚对象的走访慰问活动。春节和“八一”的慰问活动，全县共支出慰问金20余万元。通过开展走访慰问，进一步密切了部队与地方的关系，增进了军政军民之间的团结。

务兵家属的合法权益。

三是圆满完成了2014年退役士兵的安置工作。年冬至年我县共接收退役士兵154人，其中安置回农村105人，其余49名城镇退役士兵中，除8名安置到企业外，另41名仍实行自谋职业安置办法，经过严格的考试考核，有1名考取录用在单位工作，其余40名按规定办理了自谋职业手续，并给他们一次性兑现自谋职业补助金。

(三)积极支援部队建设。县委、县人民政府历来高度重视部队建设，在部队的基础设施建设和日常演练等工作中，从人力、物力、财力、交通、通讯、能源等方面给予大力支持和保障，只要军事需要，地方政府都尽力给予满足。

三、拥政爱民工作取得显着成绩

近年来，随着形势的发展，双拥工作的内容逐步扩展，层次和水平不断提升，驻县部队广大官兵在支援县经济建设、帮助群众抢险救灾、扶贫帮困献爱心以及军(警)民共建等工作中作出了新的贡献，进一步增进了军政军民团结。

(一)积极支持地方的经济建设和精神文明建设。一年来，驻县部队经常派出官兵深入农村，帮助农民开展科技培训，为村民脱贫致富出谋划策，开展农业科普宣传活动，推动了农村经济的发展。

(二)积极参与抢险救灾。我县自然灾害频发的县，每当较大的自然灾害发生，驻县军警官兵都按照县委、政府的统一部署，积极派出官兵投入抢险救灾工作。

(三)广泛开展扶贫帮困活动和爱民服务活动。多年来，驻县部队、发扬拥政爱民的优良传统，把驻地当故乡，视驻地人民为父母，不论驻扎在哪里，2014年县武装部与蟠龙镇宝峰村建立了帮扶关系，从人力、财力上帮助他们。

四、存在问题

置股只有两名工作人员，只能应付优抚安置业务，平时没有更多的时间去抓双拥工作，以致平时对部队开展拥政爱民的情况了解不够，双方在这方面的沟通少，在一定程度上影响了全县双拥工作的开展。

一、强化宣传教育，营造双拥工作的良好社会氛围。把双拥宣传教育作为巩固军政军民团结的基础性工程来抓，广泛开展以爱国主义教育为核心的国防教育，抓好《国防法》、《兵役法》、《军人抚恤优待条例》等政策法规的宣传教育。

二、强化组织领导，推进双拥活动深入发展。根据人事变动和分工调整，及时调整县双拥工作领导小组。广泛深入开展军民共建活动，做到活动经常形式多样，年初有计划，年终有检查，进一步增进了军政军民团结。

三、以巩固省级双拥模范县契机，进一步落实优抚安置政策。年，市双拥办要表彰一批双拥工作模范镇、先进单位、先进个人，我们将作好充分准备，及早安排，确保评选活动顺利开展。

四、加强调查研究，在创新优抚双拥工作上力争有新亮点、新特色。在继承传统工作的基础上，加强调查研究，在落实政策、完善制度、管理创新上下功夫，不断提高为优抚对象的服务水平。

总之，在上级部门领导下，在全民支持拥护下，进一步促进军民、军政情谊发展。重点做好春节、八一建军节两大节日

期间的走访慰问活动，走访驻地官兵和部分优抚对象，进一步增进军地、军民关系，巩固我县在双拥工作上取得的成绩。

(四则)

要求;是弘扬社会主义思想文化，推动经济、社会全面协调发展的现实需要;是实践党的宗旨，密切党和军队与人民群众血肉联系的重要途径。我们一定要从讲政治的高度、全局的高度、战略的高度，充分认识在新的形势下，做好国防教育、双拥工作的重要性和必要性。

三、扎实推动学校国防教育、双拥工作的主要内容

1. 重视宣传报道。学校要把国防教育、双拥宣传作为一件大事来抓，纳入年度宣传计划，营造争双拥活动的舆论，及时报道本单位双拥工作的实绩，从而形成浓厚的双拥氛围。

2. 开展国防、双拥教育。学校要深入学习贯彻全国双拥工作

工作计划落实到天 工作计划落实制度共篇四

销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化，因此在工作中销售要把握市场命脉。销售工作计划是销售工作顺利进行的保障，作为销售的你知道如何写销售工作计划？你是否在找正准备撰写“酒店销售下半年工作计划落实”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

一、 营销部主要完成工作

1、 会议接待方面

营销部至成立之初，酒店领导就将会议接待的完成情况确立为考核营销部工作的重要指标，为此营销部力求重点突破，全力以赴以确保全年经营目标的完成。营销部克服了人员不

足，工作量大，会议场地局限及相关设施设备老化等诸多困难，圆满完成年初制定的11万的经营目标。截止到11月30日，会议的总收入达到177469元(会议场租174100元、横幅及水牌1370元、其它1999元)12月会议收入参照11月估算，全年会议收入有望突破18万(在会议接待量上升的情况下，工商银行全年的会议量相较上年却有较大幅度的减少，共计消费1.5万左右)。这一成绩的取得除了营销部两位成员之间的精诚团结与密切合作之外，离不开酒店所有领导的正确领导与关心，更离不开其他部门同事的大力支持与帮助。

a□由于会议室的桌椅大部分已经破顺，加之原有的桌椅数量也无法满足大型会议的需求，为改变现状添置了80把新的会议椅、10条会议桌、18块新台布。

b□电器方面添置了一组无线话筒、一个投影仪、两个无线路由器

2、 客户的开发与维护

a□ 客户开发：20__年营销部新开发个人和商务公司协议客户30个，与13个协议到期客户续签了协议。重新签订了3家单位的资信协议。新签订5家网络订房公司艺龙网、移动12580、电信118114中国航信、亿客栈等(网络订房这一块，主要的客源还是来自三大巨头即携程、艺龙、同程。20__年1至10月份，酒店通过订房网预订入住的各类房间总数为249间)。

b□ 客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是主观觉得酒店设施设备过于陈旧而放弃合作、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

其次我们将积分兑房的面延伸到棋类牌类，使得长期在棋类牌类消费的宾客也能通过积分兑换的方式获得实惠。截止11月30日，客房棋类牌类发放积分卡240张，积分兑换的客房为129间。给宾客办理积分卡在吸引回头客，稳定客源方面取得一定的效果。

第三个方面就是在符合条件的宾客中，选取部分忠实客户发展成金卡客户。20__年共计发放金卡18张(工行王俊、陈艾云、北科公司陈洪伟等)

3、 旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。四月份开始酒店陆续开始与__旅、__国旅、__国旅合作。截止11月30日，酒店共接待旅行社用房383.5间(旅行社一直实行的17免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(平均房价约为145元/间)

除旅行社外，20__年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(平均房价为199元/间)

二、 营销部在工作中存在的不足

1、 在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比

较生涩。最突出的例子是失去20__年__市政府采购会议定点单位的资格。主要就是由于没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

2、 与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

3、 新兴市场与新客户的开发力度不够

20__年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到1%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到3.5%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在__酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

新的一年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望又会有忙碌而充实的一年，但是明年再回过头来总结的时候，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望营销部在新的一年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信“天道酬勤”，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家。

市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，它对总经理室进行经营决策，制订营销方案起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。

针对营销部的工作职能，我们制订了市场营销部2021年工作思路：

一、建立酒店营销公关通讯联络网

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，建立灵活的激励营销机制

开拓市场，争取客源。今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善2021年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日志志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日志志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

2021年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

一、参与酒店经营理念、酒店市场定位

- 1、充分了解酒店各种经营设施、经营项目。
- 2、销售部提出酒店市场定位建议，以报告形式上呈总经理。
- 3、参与酒店各部门价格制定，提出合理建议，以报告形式上呈总经理。

二、市场环境分析

- 1、酒店周边经营环境分析。
- 2、竞争对手情况摸底分析。
- 3、酒店优劣式分析。
- 4、销售目标分析。
- 5、召开市场分析会议，以报表形式将销售部分析的情况告之酒店各经营部门。
- 6、提出合理改进意见，以报告形式上呈总经理。

三、制定销售部岗位职责、规章制度

制定好销售部岗位职责、规章制度，以报告形式上呈总经理批示。

四、制定酒店销售策略、销售部政策与程序

- 1、制定酒店销售策略，以报告形式上呈总经理批示。
- 2、制定销售部政策与程序，以报告形式上呈总经理批示，并分发酒店各职能经营部门。

五、人员培训

- 1、依据酒店员工手册工作计划，酒店及部门的规章制度对员工进行综合素质培训。
- 2、依据总经理批示的销售部政策与程序对员工进行专业技能培训。
- 3、依据酒店的现有情况对员工进行爱岗敬业、团队意识培训。

六、参与建立酒店企业文化

- 1、确立酒店标识。
- 2、制作酒店企业简介。
- 3、制作酒店各种客用印刷品以及客用问询表格。
- 4、参与酒店各部门经营环境的布置。
- 5、参与酒店各部门经营项目的确立，并提出合理建议。

2021年目标市场分析预测

一、市场分析预测

近几年来随着社会的发展、人们的思想提高，旅游业的增加，使得经济发展迅速，目前酒店业在市内十分看好。从市场角度分析，现在中抵挡酒店市场日趋饱和，高星级酒店在两年内竞争不算激烈，可以从中采用各种应对措施稳定客源。

二、竞争对手分析

对于每个酒店来说，每个同档次的酒店都是自己的竞争对手，甚至某些不同档次的酒店也成为潜在竞争对手，但从目前情况看，在本市的竞争对手的不是在市区的星级酒店，而是附近的几家连锁酒店。连锁酒店都是依照总店的经营模式定位，

而不会根据实地的实际情况定位。

三、本酒店竞争能力分析

本酒店的优势：本酒店属于自创酒店使用自己的模式和定位，可根据人们的消费水平自行调价来提高住客率，不用按照连锁酒店的模式给予定价，可根据当地的实际情况(淡、旺季)随时推出活动，打造几间独特的婚房，从这方面就有一定的独占性和排他性。

四、销售模型制定

(1)为使销售过程与销售小组活动的关系正常化，制定顾客发展模型，对顾客进行销售前研究，以收集并预测顾客愿望，分析其销售潜能。

(2)探索和分析其特定需求，进行个性化销售宣传，决定竞争者类型及范围。

(3)制定满足目标顾客需求的明确的协议书，以得到顾客的认同。

(4)实施具体策略营销，尝试添加满足或超越顾客需求的增值产品或服务。

(5)随时追踪监控服务反馈信息，保证顾客满意最大化。

(6)了解时尚趋势，精心研究客户未来需求以保持和扩大伙伴关系。

五、全年本酒店客源预测

全年稳定客源首先是关系户，协议客户，老客户，旅行社，维护新客户。

全年市场定位和目标确定。

1、全年酒店目标

全年我店的主要目标市场应确立为商务市场为主导(包括商务散客、商务会议、)，旅游市场为辅。商务市场的开发，我们必须着力拓展商务会议团队，不但只是附近地区的，而且要把触角发展到其他县、区，提高酒店的知名度和美誉度，把酒店打造成为本市知名商务品牌。保证顾客的忠诚度，为今后的竞争打下基础。

根据淡旺季不同月份、各黄金周制定不同的促销方案，做为各月份工作重点和目标。

一月和二月份：

(1)、加强对春节市场调查，制定春节促销方案和春节团、散预订。

(2)、加强会务促销。

(3)、加强商务促销和协议签订。

三月份：

(1)、加强会务，商务客人促销。

(2)、“五一”黄金周客房销售4月份完成促销及接待方案。

四月份：

(1)、加强会务，商务客人促销。

(2)、加强对五一节市场调查，制定五一节促销方案和五一节团、散预订。

五月份：

- (1)、加强旅游促销
- (2)、加强商务促销。

六月份：

- (1)、加强对“高考房”市场调查，做出高考房促销活动
- (2)、加强商务促销。

七、八、九月份

- (1)、7、8、9月属于住宿业旺季
- (2)、加强宣传力度

十月工作重点：

- (1)、加强会议促销。
- (2)、加强商务促销和协议签订

十一月、十二月份：

- (1)、加强对春节市场调查。
- (2)、加强会务促销。
- (3)、加强商务促销和协议签订。

全年营销应对策略

2021年是本酒店站稳脚跟、营造知名品牌、保持在本市的地

位进行攻关战的最为关键的一年，因此本酒店的营销计划就显得至关重要，现从酒店的实际出发，制定年度营销计划。

1、价格策略

实施“酒店vip”计划策略，通过会员在酒店的频繁消费来提高和稳定酒店的整体收入vip营销是一种会员制营销方式，它以建立会员制为发展导向。

(1)、在观念认识上，利用80/20法则，将顾客占有率和忠诚度放在首位；目标是从酒店特色经营出发，充分挖掘酒店的最大市场潜力。

(2)、在运作策略上，完全以顾客需求为中心，从充分利用好信息资源入手，准确地界定酒店的市场定位，营造酒店经营特色。强化酒店品牌效应，完善激励机制的促销战略；进而通过控制有力、行之有效的电话营销系统，帮助酒店挖掘一批具备高消费能力的忠诚客户群体，也就是为酒店创造80%利润的20%的忠诚客户。

营销特色策略：

降低房价，免费提供停车场，免费接等；与“酒店vip”计划相结合，采用会员积分制，价格明升暗降，给与一定的让利。

2、销售策略

以内部营销为本：

酒店对员工进行严格的挑选和训练，使新员工学会悉心照料客人的艺术，培养员工的自豪感，把培养忠诚员工、提高员工满意度放在追求品牌忠诚之前，让员工快乐的工作着。

(1)、教导员工要做任何他们能做的事情，全体员工无论谁接

到投诉都必须对此投诉负责，直到完满解决为止。

(2)、员工有当场解决问题的权力而不需要请示上级，为了让客人高兴，员工可以离开自己的岗位而不需要请假。

(3)、在表彰杰出员工方面，按效率优先、兼顾公平的原则，根据员工职效进行细分奖项，给各方面有贡献的员工颁发各种相应奖励。

(4)、细分市场体验营销策略，通过重新定位，把目标转向稳定和满足客户各类会的需要上，巩固现有市场占有率和顾客忠诚度，坚决不做多而全的没有重点的抢客工作。

(5)、在细分市场的基础上进行体验营销，做到以下原则：

a□优质的全面质量管理，让客人使用最佳的产品组合。

b□“顾客第一”的经营理念，员工处理个人失误没有大小，使客人从胜利、心理撒谎能够都得到满足。

c□追求服务的零缺陷，为顾客解决能够解决的一切问题。

直接销售策略：

要求每个员工在面对客人时都成为销售人员，而不管其实际的身份，从而加大对顾客的把握度。在实际操作中，如果预定员预定了一位客人决定入住了，我们就给这位预定员奖励，不管这个客人住的是那种类型的房间，也不管他是住一晚还是一个半月。

营销危机补救

1、对销售目标和任务要及时进行评估，做到每天一汇报，每周一小结，每月一总结，分析原因，总结经验教训，及时找

出原因和研究好对策。

2、建立应急机制，有不可抗拒的事件如禽流感、非典等发生时可以从容应对，加强安全卫生检查，树立“安全第一，预防为主”的安全观，在实际操作中，对送来酒店的瓜果、菜蔬禽类进行检疫测试。

3、建立一套稳健、公平的管理机制，明确任务，赏罚分明。使营销目标不理想时可以稳定员工，努力创造一流的工作平台环境。

营销预算

全年，工资福利，办公用品，其它，促销及广告，交际费，制服，培训，其它总费用市场营销费用总额。

评估控制

1. 年度计划控制：

由总经理负责，其目的是检查计划指标是否实现，通过进行销售分析、市场占有率分析、费用百分比分析、客户态度分析及其他比率的分析来衡量计划实现的质量。

2. 获利性控制：

由营销控制员负责，通过对产品、销售区、目标市场、销售渠道及预定数等分析以加以控制，检查饭店赢利或亏损情况。

3. 战略性控制：

由营销主管及酒店特派员负责，通过核对营销清单来检查酒店是否抓住最佳营销机会，检查产品、市场、销售总体情况及整体营销活动情况。

光阴似剑，在过去的一年里，在全体同事的共同努力下；在公司领导的全面支持、关心下，本着一切以客户服务为宗旨；以提高企业的知名度和最大利益化为宗旨。通过扎扎实实的努力，圆满地完成了__年的工作。回顾__，在工作期间取得成绩的同时，也发现工作之中的不足之处和问题。

一、成本管理：

(1)根据店内实际情况营业额结合公司方针，合理配置前厅和厨房人员，节约人员成本，实现一人多岗；一岗多责。

(2)根据历史营业额进行分析，合理预估采购定单，保证菜肴的新鲜，当天采购的蔬菜、豆制品、肉类、海鲜，努力争取做到零库存，节约成本。

(3)加强和培养全体员工节约水、电、煤等安全意的意识；

二、菜肴管理：

(1)每天晚上把回收的菜肴做记录，做合理充分的利用。

(2)菜肴的验收、菜肴的加工、制作、半成品、成品、促销，成为一个连接线严格控制每一个环节落实到位。

(3)加强菜肴的培训，菜肴创新，菜肴的促销，菜肴的口味，做到同样的原材料做出多种的烹饪方法。

(4)上菜的量要适中，以保证菜肴的色香味俱全；根据店内的实际客流量及时跟踪，在不同时间段出相应的菜肴，让顾客有多种菜肴的选择机会，便于增加营业额。

三、培训计划：

(1)每天早晨履行晨会；晨会时间培训礼貌用语及促销技巧。

(2)每周开管理组会议;总结门店经营情况,及培训结果和培训的进展程度,及时地调整培训计划;便于更好的门店经营管理。

(5)每月主持一次员工大会;传达公司的会议精神,及时效的和员工沟通增加员工与管理组的距离。

四、店面管理;

(2)设备的维护:对使用的工具轻拿轻放,不得野蛮操作,用后及时归位,机器的及时清洗与保养,保证正常运营。

(3)卫生管理:

1》店面卫生:桌椅、玻璃、门窗、死角卫生及时清理保证干净清洁。

2》餐具整洁:用过的餐具及时清洗不能出现有污垢油渍的现象,定期对餐具进行消毒处理。

3》个人卫生:勤剪指甲、勤洗澡、勤换衣服,衣装整洁,不能出现有异味现象。

(4)服务:加强培训员工礼貌用语、促销用语、服务用语。

(5)人员管理:执行公司制度、遵守上下班时间,不得串岗,私自离岗。

“革命尚未成功,同志还需努力,”我相信只有不断的学习,不断的发现,不断的改进,通过坚持不懈地努力,在未来的__年,一定能在工作中取得更好的成绩。

第一、餐厅内部管理方面:

1.参与制定合理的餐厅年度营业目标,并带领餐厅全体员工

积极完成经营指标。

2. 根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。
3. 制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。
4. 抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。
5. 安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。
6. 至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。
7. 与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。
8. 建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品安全，执行五专原则，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电、煤等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。
9. 抓好餐厅卫生工作和安全工作，执行五专原则，为客人提供舒适、优雅的用餐环境。

第二、营销方面：

1. 利用外卖渠道广为宣传，增加餐厅在本区的知名度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。
2. 建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，以“抓住老顾客，留住新顾客”为宗旨，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。
3. 牢牢抓住__的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格和高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现中式快餐的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

第三、经营战略：

本餐厅位于周浦镇小上海步行街繁华地段，周围主要以服装店铺为主，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，除特殊天气外，周边相对成熟的餐饮没有多大的竞争力，我们要发扬自己的特点，要集中力量，把中式快餐__的品牌做精做好。

以上是我__周浦店__年度工作总结及__年工作计划，有不足之处，望领导指正！新的一年意味着新的开始，新的起点、新的机遇、新的挑战，新的自我，我们决心再接再厉，更上一层楼。

一、建立酒店营销公关通讯联络网

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，

通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福，今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善__年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

2021年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

工作计划落实到天 工作计划落实制度共篇五

党建工作会议落实情况汇报

一、统一认识，增强党建工作的责任感。党建工作是一项长期的、复杂的系统工程，事关国家的昌盛、事业的兴衰、人民的幸福和社会的进步。做好党建工作首先要从认识上高度重视，严格按照县委“1+10”文件精神抓好党建工作，成立党建工作领导小组，把党建工作纳入科技局议事日程。

二、结合实际，打造学习型机关。建立健全学习制度，制定学习计划，规定每星期五下午为集中学习时间，努力营造“人人学习，自觉学习”的氛围。以学习党的十八精神和习总书记的“两个”讲话为首要政治任务，以加强机关效能建设为主要抓手，通过多种形式开展学习，不断提高党员干部的自觉性和坚定性，不断强化党员干部全心全意为人民服务的宗旨意识和大局观念。

党员通过认真学习全县党建工作会议精神，提高思想认识境界，牢固树立执政为民，勤政为民的理念。树立正确的世界

观、人生观、价值观、政绩观、权位观，常修为政之法，常思贪欲之害，常怀律己之心，自觉增强廉洁自律意识。

四、切实加强党风廉政建设。通过宣传教育，让全体党员干部充分认识党风廉政建设的重要性，高标准、严要求，建立和完善党风廉政建设长效机制。以落实党风廉政建设责任制为主线，完善反腐倡廉责任体系，形成齐抓共管的工作机制。

五、强化业务能力，提高服务效能。强化业务练兵，增进知识水平，进一步提高全体干部职工业务能力，服务水平和处理复杂问题的能力。以真诚热情的服务，求实创新的精神，主动为企业和群众服务，努力用真诚博得信赖，用服务赢得支持。

六、壮大党建工作力量，确保党建经费投入。定期组织开展各项党的活动，优化党建工作环境，让全体党员干部常怀感恩之心。单位挤出部分经费用于开展党建工作和党的活动，按时收缴党费。

分享

工作计划落实到天 工作计划落实制度共篇六

编者按：

读者的来信：

黑钻顾问，您好！

我在一家高科技电子产品制造企业做了5年的技术工作。去年11月，企业从培养复合型人才战略出发，将企业9个部门的经理做了岗位交流，我由副总工程师的岗位变更到人事行政部经理的位置。工作重点发生了变化，办文、办事、做服务成了工作的主轴，各类文案“铺天盖地”，让我应接不暇。

特别是年初，企业年度工作计划搞得我晕头转向，又没有现成的工作计划让我“套用”，好不容易拼凑了一稿，总经理认为工作计划不完整、结构有缺陷；再改二稿，又因目标空洞、不具备操作性，被退回。计划、计划，让我无计可施、谋划无法，我连一点自信心都没有了，坦诚地讲，做技术工作我“美声通俗”样样精，但做文案工作却“吹拉弹奏”难下手，眼看年关将至，我却心中无“谱”，恳请黑钻顾问帮忙吧。

读者建议：

广泛动员（综合部经理，女，35岁）

做文案是个辛苦活，一个人累不如大家忙，把你的人事行政部文员都调动起来，分工协作，一人做几部分内容，或者让平行的其它部门分头写，然后你再“串”起来，会形成一个很完整的年度工作计划。

投石问路（行政助理，女，28岁）

在撰写计划前先将计划提纲列出来，与总经理沟通，根据总经理提出的意见再进行修改和整理，这样可以少走很多弯路。如果你不了解他的意图，年度计划很难搞定。

超前思考（总经理，男，52岁）

人事行政部经理是企业老总的参谋助手，这就要求你凡事要走在前面，制定年度计划也是一样，超前预想，站在老总的角度思考明年工作，进行资料收集和调研，有了素材量的积累，再整理出基本的结构框架，不怕订不出好计划。

黑钻顾问的回答：

年关将至，首先向您致以新春的祝福！履新伊始对岗位工作

都会有个适应过程，但做好工作计划确实是行政管理者必备素质之一，企业搞岗位交流恰恰是为给你创造了提升的条件和成长的空间。

其实，做工作计划决不是做文案，如果你把它看做是做文案的话，那么是决做不好工作计划的。工作计划的本质在于理清工作思路，明确工作目标。文字是对工作计划的呈现，是较为次要的东西。你最大的困惑是缺乏对工作计划本质的认识。

做工作计划经常在三个方面出现问题：一是结构缺损。造成结构框架的短缺，计划的全面性和完整性受到影响。二是内容冗长。工作任务重叠，文字哈嗦，不能清晰说明内容或重复阐述，计划简洁性和价值性受到影响。三是要素错位。计划与要求之间缺乏相互支持，执行难度大或不可操作，计划严密性和操作性受到影响。

时间线指工作计划的进度安排；事件线是将工作计划细分为若干目标以及为达成目标要做的事情；部门线包括计划执行部门、配合部门以及对执行过程的监管部门；资源线是指完成目标及事件所需财力、物力的配备情况；预案线是指遇突发情况实施的替代方案。通过这样一个表格把漫无边际的思路填入格子，强制你的思维聚焦在表格内。

其次，“管弦乐”协奏。光有工作计划模版是不够的，还要区分工作计划要素的轻重缓急。其中最重要的要素是目标，目标是由一系列的行为构成的，这些行为我们称做事件。目标与事件存在着因果关系，这就需要在做计划时用不同的标准来要求它们，而且要素之间要实现互为支持。

目标要分轻重。要明确什么是核心目标和重要目标，认清它们与其它目标的主次关系，同时要用事件来支持目标，目标的落实一定是从做事开始的。比如，“提高企业执行能力”的目标，通过接受“中基层管理者执行力风暴军训

营”培训以及“百日培训成果督导活动”两个事件来完成。

事件要看缓急。急事先做，慢事缓做，不以重要与否为做事先后的标准，如事件之间存在因果关系，先做“因”事，后做“果”事。事件的达成离不开（财、物）资源和部门（能力）这两个要素，当两个要素都具备了就会“成事”。

最后，“作曲家”指挥。不但要建立工作计划模版、掌握工作计划要素之间的关联，更要加强使用的督导。前面有读者谈到调动下属或平行部门分头撰写，然后再来汇总，这是我们在日常管理中经常使用、也是较为有效的手法之一。但其它平行部门和你的下属都不能按照统一规则来报送，就会造成送非所要、报非所需的状况，最终增加了你深度汇总和整合的难度。所以，要指导工作伙伴严格按照统一的计划规则做计划，才能确保高质高效。

总之，能够熟练地掌握以上三点，将会对计划工作有极大帮助。相信你，在新的一年里定会谱写出岗位工作的“华彩乐章”！