

2023年党费收缴专项自查报告(优秀5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

协调部工作总结篇一

生产协调部值班调度员岗位责任制

一、 提前十分钟上岗进行交接-班，交接中要把本班所发现的问题及正在协调落实的问题和急需解决处理的问题，都一一交接。

二、 正确合理的使用监控器，对监控中所发现的各项管理的不足和违章违纪的人和事，直接电话进行警告或处罚，并认真做好监控记录。

三、 努力做好本班范围内的.生产协调落实和应急生产处理包括停车、停电、停水、原矿供应不足、安全设备事故，驱除一切制约生产影响生产的不利因素，确保生产正常。

四、 中夜班调度员行使部长总指挥调度权利，积极协助公司值班领导共同搞好正常生产工作。

五、 值班管理中对各生产单位工作汇报要求及问题反应，要现场进行勘察、跟踪、找出要害，到位进行组织协调落实。

六、 对值班调度不力、管理协调不力、制度

执行不力、服务落实不力等造成的生产影响、责任事故，经济损失负主要责任。

七、重点监控管理好各岗位所存在的安全问题，做到早发现、早制止、早排除，确保安全每一天。

九、对所履行的职责，因值班调度管理不力、现场应急生产协调不力、本人违章违纪造成的安全设备事故和影响生产的经济损失负值班调度员责任，承担追究。

殷昭春整理

协调部工作总结篇二

第一次担任生活委员，首先感谢大家的支持！以下是这学期的工作安排，如有不当处，欢迎各位多提意见，我直入主题。

一、班费

首先，把上学期班费收支情况给同学总结好，保证同学了解班费走向。其次，也就是开始这学期的工作。

- 1、根据上学期花费情况，具体收或不收本学期班费。
- 2、凡班级活动或其他小组活动需班费报销的，都必须出示收据。
- 3、记录、负责好货奖学金或生活困难学生的情况，及各种票证的发放工作。
- 4、做好各种花费的记录工作，做到有据可循。每一~二个月向同学汇报各花费情况（或大型活动之后汇报，保证大家了解班费去向）

班费是我们班级的共同财产，我会做到节约花费、计划开支，且收支透明，希望各位同学的监督。

二、宿舍

1、宿舍卫生

根据每周卫生成绩情况，选连续三次平均分最高者去各宿舍指导（男女宿各选一个宿舍）保证把其他宿舍成绩提上去。

为提高大家整理宿舍的积极性，这学期实行奖励政策：每月评选优秀宿舍，男女宿各一。规则：月平均分最高者为优秀宿舍（至少90分），最高分者奖励洗衣粉等生活用品（此费用由班费支出）

2、宿舍文化

每个宿舍必须有自己的特色节目（至少一个，多者不限），例如：舍歌，舞蹈，小品，相声等。（下周又宿舍长报给我，班级集体活动时验收）

协调部工作总结篇三

以学校及教务处工作计划为指导，围绕“职教内涵，深化教学改革，全面提高教学质量”这个主题，充分发挥学科名师和骨干教师的的教学优势，认真贯彻学校、教务处提出的各项工作目标，强化教学研究，突出动手技能。在学校现有电子电工实验设备的基础上，认真做好完善工作。

1、教育教学改革方面

（1）、加强教育教学理论的学习，提高教师专业化水平，使教师树立正确的教育观和成才观，形成良好的职业道德，提高教师教育教学理论水平。以先进教育理念为指导，努力促

使本教研组形成教风正、学风浓的氛围，促进教育教学质量的提高。

(2)、全面推行专业工种化教学，专业技能教学实训化，理论实践一体化，逐步形成具有我校特色的“技能型”教学模式，修订《专业课项目教学实施方案》。

(3) 针对实训学生特点，以就业为导向，以培养应用型人才为己任，积极进行实训课教学改革，推行电工电子技能训练项目化教改。

2、教研组建设方面

(1)、以教研组活动为载体，打造和谐团结、业务能力强、具有凝聚力教研组。

(2)、深入开展以课堂教学为重点的教研活动————“向课堂要质量”；研究“以工种为项目”的教学方法和职业鉴定标准；研究教法、学法及教学评价方式；突出教研重点，重视技能教学，积极创造条件开展专业技能训练工作；加强与本地电子、电工及相关行业、企业的联系与合作，不断引进新标准、新规范，充实更新教学内容，完善教学方法。

(3)、拟定教研组专业教师业务能力培训计划，鼓励教师提高自身技能，强化教师专业技能训练，促进我专业“双师型”教师队伍建设。

(4)、结合我校现有教育教学资源，鼓励和引导本组教师创新教学方式，利用现代教育技术开展在多媒体教学应用、实践活动。

(5)、完善教学质量管理体系。制定《教学考核评价体系》，促进教学质量的稳步提高。教研组建立健全教学规章制度，做到对教师和学生的管理有依据、有落实；严肃考试纪律，

规范各类考试，加强学分管理。

(6)、由于本专业是中央财政重点支持的专业，故严格按《项目实施方案》和《计划书》内容落实好专业发展规划、教学规划、教师培训规划、实训设备规划、学生培养规划、校企结合规划。让专业走出校门，走进企业，造就精品教师、培养精品学生，打造精品专业。

3、其他教学常规方面

(1)、配合教务处，落实教学评价的反馈工作、教学常规管理工作，重点突出教案的统一编写及教学标准统一、学生实训作业的检查工作。

(2)、配合学校做好日常教学巡查、督促工作，重点落实电工电子技能训练项目化教改实施情况及反馈信息。加强对教师的课堂教学和第二课堂的检查及考核力度。

(3)、要求每位教师做到超前备课，规范备课。备课中要体现以学生技能能力为本的教学理念和教改思路，鼓励和引导本组教师使用电子教案等网络教育资源。

(4)、教学中相互学习帮助，做到每人每学期集中听课5次以上，其他听课5节以上（合计10节以上），并加强课后交流。组内教师经常开展互听活动，并及时交流总结，形成浓厚教研氛围。本期进行优质课比赛，时间定于第5—8周内完成。由名师黄健同志举行一次教学示范课，并指导刘静波同志。期末要求所有教师至少交一篇教学心得体会或教学论文（最终学校要汇编成册）。

(5)、本期教研组将组织两次大型的教研活动，把课程改革、教学设计、说课和技能比武、企业实践交流作为教研的重要内容。

(6)、加强实训室建设和管理，规范教学场地和教学设施，发挥特色实训室的示范作用。要求实训的安全制度上墙。

(7)、建议学校组织教师外出参观考察和行业实践。重在教师学习先进的教学理念和教学经验。专业课教师到企业实践20天，完成实践日志和实践总结，期末交。

协调部工作总结篇四

通过近阶段在公司的不断学习与锻炼，我准备从了解用户需求；指导企业生产；开拓销售市场；满足用户需要这几个方面入手，完善我公司市场推广部分的工作，市场工作计划。

通过资料收集与不断的信息与更新维护来掌握市场最新动态。

1. 宏观环境状况：主要包括宏观经济形势、宏观经济政策、金融货币政策、资本市场走势、资金市场情况等等。
2. 制造业市场状况：主要包括制造业的机构、制造业的目标市场、制造业的竞争手段、制造业的营销方式、制造业进入市场的可能与程度等等。
3. 项目市场状况：主要包括现有电芯产品及组装服务的市场销售情况和市场需求情况、客户对锂电产品的潜在需求、市场占有率、市场容量、市场拓展空间等等。
4. 市场细分化：区别客户的不同需求出发，根据客户购买行为的差异性，把客户总体划分为许多类似性购买群体。如：电动工具厂商，医疗器械厂商，应急照明工具厂商等等。

公司应在市场细分的基础上选择若干个市场面，针对不同的促销方式，以有差别的产品分别满足不同市场面的需求，如：针对电动工具厂商，医疗器械厂商，应急照明工具厂商有不同的产品及解决方案。我们还可以对交易伙伴进行发送各种

各样的网络宣传、广告以及进行电话销售，这样可以达到更好的宣传及营销效果。企业实行多品种经营，能较好地满足不同客户的需求，有利于扩大销售额，保持经营的稳定，增强公司的竞争能力。

1. 企业广告：提供企业信息，着重介绍企业的名称、厂牌、商标、地址、历史情况等，以增强企业在行业、社会和消费者中的形象和建立起好的声誉。是着眼于长期性营销目标的。

2. 形声广告：以电影、电视、电台广播等为传播媒介的广告，工作计划《市场工作计划》。特点是传播面积大，传递信息迅速及时。

3. 文图广告：以报纸、杂志、产品目录，广告牌等为媒介的广告。

1. 介绍我公司生产的电芯产品的特点和使用中给用户带来的利益，介绍产品知识，引起用户对产品的兴趣。

2. 密切与新闻报道部门的关系，通过他们宣传企业的方针政策和产品、服务水平。

3. 组织或派人参加有关产品的学术交流活动。

4. 参加各社会团体举办的社交活动，以企业名义支持社会各种福利活动和赞助活动，或以企业名义举办文体活动。

5. 密切与中间商的联系，互通情报信息，及时把产品的改进与创新情况，通过中间商传播给用户。

6. 有目的地收集和学习同类企业的经验，坚持互相协作，互相支援。

7. 对社会和用户的意见要求，要及时处理，尽量予以满足，以消除顾客的不满。

8. 与大专院校，科研单位，学术团体加强联系，争取技术指导和成果转移，并使他们从中得到实惠。

9. 编印有关企业及产品知识的书籍，发表有关学术论文，开展以促进销售为目的的合理馈赠活动。

1. 主要优劣势分析：围绕营销策划主题，将要开展市场营销活动(如市场调查、新产品开发、市场促销、广告宣传等)，总结拥有哪些方面的优势，主要是自身优势(即自身的强项)分析，也应考虑外部的一些有利因素。要利用好有利因素，发挥出自身优势。

2. 主要劣势分析：分析与将要开展的市场营销活动相关联的外部一些不利因素和自身的弱项、短处等。要避免和化解这些不利因素，如何弥补自身的不足，错开自身的弱项。

3. 主要条件分析：分析将要开展的市场营销活动所需要的条件，包括已具备的条件和尚须创造的条件，逐一系列出，逐一分析，以求得资源的最佳利用与组合。

协调部工作总结篇五

一、指导思想：

提高学生的心理素质，提高学生的心理健康水平是教改的重要内涵，国家教委新制定的中小学德育大纲中已明确将心理健康教育作为中小学德育的重要组成部分。因此要通过多种方式对学生进行心理健康教育和辅导，帮助学生提高心理素质，健全人格，增强承受挫折、适应环境的能力。

二、主要工作目标

1、坚持以人为本，根据学生的心理特点及发展规律，运用心理健康的理论和方法，开展丰富多彩的活动，培育学生良好

的心理素质，促进他们的身心全面和谐地发展。2、立足教育，重在指导，遵循学生身心发展规律，保证心理健康的实践性和实效性，面向全体学生，关注个别差异，尊重学生、理解学生。

3、提高全体学生的心理素质，充分开发他们的潜力，培养学生乐观的、向上的心理品质，促进学生人格的健康发展。

4、对少数有心理困扰或心理障碍的学生进行科学的、有效的心理咨询和辅导，使他们尽快摆脱障碍，提高心理健康水平，增强自我教育能力。

三、具体做法：

1、学校心理健康教育队伍建设

我校有国家二级心理咨询教师一名，有经过教育局培训的国家心理健康辅导教师一名负责学校的心理健康教育工作，但是学校心理健康教育不是心理健康教师一个人的事，是所有学校教育工作者的事，所以学校成立以心理健康教师为主，班主任教师为辅，其他教师为基础的学生心理健康教育战线，为全体学生的心理健康保驾护航。

2、学校心理健康教育的开展

(1) 心理课辅导。本学期由心理健康教师不定期为各年级学生进行团体辅导。同时，各班在班内进行心理健康主题的班队会，为学生提供全面的帮助，主要为塑造班级集体良好的氛围和集体的良好行为，激发群体向上的精神。

(2) 心理咨询室。开设“知心小屋”，接受以学生个体或小组为对象的咨询。心理咨询室有专任教师负责，固定的开放时间，固定的场所。心理咨询室建设的环境布置除了符合心理辅导的要求，还要考虑儿童的审美特点。

(3) 办好“知心信箱”，以便个别学生羞于启齿，可以利用写信的方式和学校的心理老师进行沟通、预约咨询。

(4) 以“点”带“面”，利用学校宣传阵地

本学期开展了心理健康主题手抄报设计比赛，在学生中大力宣传心理健康的重要性。

(5) 指导家庭进行心理健康教育

小学生的心理健康教育仅仅由学校实施是不够的，在更重要的意义上讲，小学生心理健康教育主要依靠家庭教育，因为家庭才是学生的来源与归属，小学生心理健康最后要归结于此。因此，学校、家长应该合力重视小学生的心理健康教育，我们的教师坚持不懈地向家长提出各种建议，指导家长开展小学生家庭心理健康教育。

(6) 指导小学生进行自我心理健康教育

指导小学生学习简单有效的自我心理健康教育的方法

- a 学会放松。要使小学生知道紧张是正常的心理反应，是可以通过想象、转移注意力、调整呼吸、体育活动、听音乐、唱歌、阅读、睡觉等方法调节放松的
- b 与人谈心。要使小学生知道有问题要学会求助，在学校可以找老师、心理辅导老师谈心；在家里可以找长辈、亲友谈心；在社会上也可以有谈心的对象，如心理咨询电话等等。无论何事何时都可以与人谈话，学会与人谈心一辈子受益
- c 学习写日记或周记。小学生要学习用笔与自己谈心，把心灵的轨迹用文字描绘下来，这对心理健康成长有很大的帮助。教师和家長要尊重孩子的隐私，公开日记要得到本人的允许。小学生也不用过分担心自己的内心秘密被他人知道，要学会坦然地对人与对己。

本着“成长比成绩重要，成人比成才重要”的理念，我们全体教育工作者全心投入，重视小学生自我心理健康教育，利

用一切资源开展小学生心理健康教育，促进全体学生的健康发展，为孩子的心理健康保驾护航是我们为之努力的目标。

协调部工作总结篇六

光阴冉冉，岁月如歌 20xx 年已经离我们远去[]20xx 年迈着崭新的步伐向我们走来。来到公 司已经 1 个月在这一个月中，由于缺乏经验使得我在色会时间中遇到了许多困难也得到了许多磨练的机会。这些机会对我来说受益匪浅，感受颇深。

一：20xx 年工作计划 对于已经打过电话上门拜访过的客户要经常地保持联系， 在有时间有条件的情况下送一些小 的礼物尽量稳定好和这些老客户的关系。

二：在已经拥有的老客户那里不断的通过老客户挖掘新的潜在的客户从而丰富自己本身的客 户群。

三：想要拥有好的业绩就必须要加强学习，开阔视野，丰富知识，采取多种多样的形式特别 是要丰富鹤塘地区关于石板材的种类， 规格， 样式类型等方面知识的积累从而把自身的学 业务与交流技能向集合从而更好的发展自己。

四：对自身今年的要求

1：争取每周都要有新的客户和新的潜在客户加入你的名单从而让自己的业务更好的发展 2：一周一小结，一月一大结。及时的发现自己本身工作上有哪些失误从而及时改正要求自己不要再犯。

3：在与客户见面之前要多了解客户的状态和要求，做好前期的准备工作才能更好的为客户 服务从而使自己不会丢失客户。

4：对客户不能有欺骗和隐瞒，这样不会有忠诚的客户。客户是精明的你只能骗他一到两次 就会被发现而这样就会使得你

的客户流失。在很多问题上拟合你的客户是一致的。

5: 要不断加强业务方面的学习, 多看书, 多上网查找资料, 多和同行进行交流特别是你的 主管经理, 你的企业导师这样才会明白自己有什么错误错在哪里, 明白了自身该如何解决这 些问题。

6: 客户遇到什么问题, 都不能置之不理一定要全力帮助他们解决。要先做好人在做生意让 客户相信我们公司自身的实力才能更好的完成任务。

7: 对所有客户的工作态度都要一样, 不能泰低声下气。给客户一个健康向上的形象, 给公 司一个良好的形象。

8: 自信是一个业务员必备的基本素质。要经常地对自己说我是最棒的, 我是独一无二的。

拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司的其他同事员工要有良好的沟通, 有团队意识, 多交流, 多探讨, 才能不断的增 加自身的技能。

这些就是我 20xx年度的工作计划希望可以按时完成。

协调部工作总结篇七

为了进一步推进建筑艺术系团总支工作, 完善系团总支的体制建设, 更好体现建筑艺术系团总支的创新、先进和为同学们服务的思想□xx年, 我系团总支将本着以“发挥优势、力求创新、职业素质教育”为旨开展工作, 全系学生、工作老师和学生干部会精诚合作, 兢兢业业, 注重工作实际效果, 展示我系蓬勃向上的精神风貌, 现提出xx年的工作思路, 使系团总支的工作有条不紊的开展起来。

1、工作思路

以大学生思想政治教育为核心，贯彻落实十八大会议精神，建设系部职业素质教育四平台，通过活动精品建设、思想教育体系建立、自身能力建设，服务大学生成长成才。

2、工作目标

深化团员青年思想引领，利用各种载体做好我系学生思想教育；让青年满意，突出服务性，为学生搭建职业素质教育平台；推进团总支工作模式的制度化；做好学生干部思想素质和能力素质的培养。

1、加强学生政治学习(团会)实效性。

2、努力创建学习型团组织。

3、开展十八大精神进团会。

4、开展“梦之行—青春。中国”主题系列教育活动和“学职业道德、创先进团队”的职业道德教育。

5、建立系部学生职业素质教育四平台

(1) 社会实践平台

(2) 技能团队平台

(3) 职业拓展平台

(4) 校园文化平台

6、紧紧围绕学院、系中心工作，积极构建特色校园文化

7、完善青年志愿者服务团队的组织建设、制度建设，开展系

列志愿活动

(一) 抓好思想建设，进一步提高我系团员思想素质

开展自学、互学、交流，不断提高自身素质，为更好完成团工作打下坚实的基础。组织带领我系团员青年学习党的基本理论和路线、方针、政策，强化团员青年的团员意识，强化学生的团员素养，引导团员青年树立正确的世界观、人生观和价值观。

以学习“十八大”重要思想为主线，以“梦之行—青春。中国”主题系列教育活动和“学职业道德、创先进团队”的职业道德教育，激发青年热情，焕发青年青春，切实增强广大青年团员的政治意识、组织意识、模范意识，增进我系青年团员的工作责任心和安全感，不断增强团组织的创造力、凝聚力和战斗力。

(二) 抓好组织建设，进一步提高我系团建整体水平。

坚持基层党建带团建，切实做好推优入党工作。坚持党建带团建，推动“五带一优化”（带思想、带组织、带班子、带队伍、带工作发展，优化工作条件）的深入贯彻落实，建立、完善基层党建带团建工作机制，进一步将基层团建工作纳入基层党建工作的整体格局。制定推优工作细则，做到标准明确、程序完备、重在培养、民主公正。

(三) 校园文化建设，营造健康积极向上的校园文化环境

系团总支有计划地、规范地组织开展丰富多彩的学生活动，既活跃学生的生活，又让全体同学通过参加各种活动，加强了解，学会合作、学会关心他人、尊敬他人、提高自己的活动组织能力和活动参与能力，全面提高学生的综合素质。一年内的各种活动，按时间的先后，争取每月都有主题，每开展一个活动，争取人人都有收获，提高活动的实效性。

(四)切实加强学生干部的教育和培养。

系团总支要高度重视学生干部的教育培养工作，要把学生干部的教育和培训纳入团总支日常工作。着力抓好学生干部的培训，每学期举办一期学生干部培训班，通过培训提高学生干部的思想素质和能力素质，发挥其在同学中的榜样示范作用和思想引领作用，在实践中提高学生干部的综合素质。

协调部工作总结篇八

以学校工作计划为指导，，进一步深化课程改革，突出工作重点，积极发挥教学研究，以学习英语新课标为中心，明确学生所要达到的标准，切实抓好新课程标准的贯彻实施工作。努力更新教育教学理念、改革教研、教学及评价模式，及时向教师传递国内外的最新研究动态，介绍最新研究成果、组织理论学习及信息交流活动。做好中小学衔接工作，确保教学质量稳步提高。

1、组织教师认真学习教育教学理论，探索以先进的、正确的教育教学理念，切切实实地改革课堂教学，引导广大教师把教学理念转变为教学行为，并使之成为一种教学“常态”。

2、组织教师认真学习《英语课程标准》，明确小学阶段英语课程的目的，对课程标准中阐述的“基本理念”和“实施建议”常读且时刻牢记，并努力内化成自己的教学思想，从而逐步体现在自己的教学实践中。

3、围绕课题《构建“自主、合作、简约、高效”的小学英语课堂教学模式的探索与研究》开展研究。

4、写经验、写教学反思。要求教师随时对自己的教学效果写反思，教学完几个单元后，要求教师有意识、有目的地自己的心得体会，进行经验。积极向各级各类教科研投稿以及评比。

1、加强教学常规调研，建立健全的分层次的教学质量分析制度，同时通过听课、测试等形式，深入了解各年级的教学情况，及时研究，提出解决方法，并反馈情况，帮助薄弱班级提高教学质量。

2、加强教学常规检查，抽查任课老师的电子备课、作业布置和批改，看质量分析，备课组活动记录等资料。在深入优点和不足的前提下，提出改进意见。

3、加强教学质量调研，有计划、有针对性地对学生的英语学习的质量进行监控，对学生作业或检测中存在的普遍问题认真分析并采取对策有效解决问题。

4、多听课文录音、多看教学参考书、多向有经验的英语教师请教、多写教学摘记。要求教师多模仿课文录音带的读音；多看教学参考书，细心体会揣摩教参编写意图，结合自己的体会，写出初步的教案；然后再在本教研组中做主备辅导，其他教师提出修改意见，最后再由写出详细教案。另外，利用空课的时间向有经验的英语教师请教，或请他们来听课；课后把上课的心得体会随时记下来，全面分析，然后纠正教学中的不足。

5、进一步完善电子备课制度，充分发挥两个备课组作用，提高电子备课实效，并加强检查力度，以促进教学质量的提高。

1、开展英语周活动（第十四周）。利用英语广播、英语朗诵比赛、英语手抄报、出一期英语黑板报、英语写作、英语角和书法比赛等形式，给予学生施展的舞台，为参加句容市小学英语朗诵、书写做准备。

2、开展百词竞赛，提高学生的基础知识和基本技能（第十五周四—六年级百词竞赛—默写单词及词组）

3、教师继续开展“六个一”活动

(1) 做到每周有一次教学反思。

(2) 每一个月向教研组提供一个本人遇到的值得探讨的问题，由教研组在每周的业务活动时探讨，组长做好记录。

(3) 三十五周岁以下教师上一节校级或以上研讨课。

(4) 每位英语教师每学期完成一篇有价值的教学论文或经验。

(5) 每学期写十五篇心得体会或教学摘记。

(6) 制作一个课件，更好地体现教材。

4、对于新教师的研讨课，要充分发挥教研组的力量，组织教师听课、评课，让上课者有所进步，听课者有所启发。

5、教研活动后，多交流，进行案例的分析、实践的反思。举行说课、辩课等活动。形成“集体备课，资源共享，教后反思”的教研风气。

6、组织参加句容市三十周岁以上的英语教师课堂教学评比活动。

7、参加省小学英语教材实验先进表彰、观摩活动。

8、组织参加句容市小学生英语写字、朗读比赛

第二周制定电子备课的成员制定好每次教研活动内容

第四周集体备课经验交流讨论蓝天杯赛课事宜

第六周观看录像适时进行评课

第八周集体备课讨论教学中的问题课题组活动

第十周课题组教师进行活动讨论教研课的方案

第十二周讨论教学中的问题集体备课课题组活动

第十四周讨论英语周有关事宜教研课的探讨

第十六周集体备课观看录像

第十八周经验交流观看电子期刊

第二十周理论学习进行教育教学杂志的阅读

第二十二周讨论教学中的问题以及复习期间的打算

协调部工作总结篇九

1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。

2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

三、销售目标。