

洗头助理的计划和目标 助理工作计划(优秀10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？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

洗头助理的计划和目标 助理工作计划篇一

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订xxxx年工作计划如下。

一、信息网络管理

1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1)信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作。

6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。

7. 加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

二、品牌推广

1、为进一步打响“杭萧钢构”品牌，扩大杭萧钢构的市场占有率□xxxx年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安□xx区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州□xx区首府南宁以及xx市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大杭萧钢构的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

三、客户接待

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

四、内部管理

1、严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成20xx年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、配合营销副总经理搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

一、制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽

最大努力、最大限度的开拓广告市场鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大***公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在20xx年年末的时候，我报考了***大学的****专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

洗头助理的计划和目标 助理工作计划篇二

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订xx年工作计划如下。

一、信息网络管理

1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作。

6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上,信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析,确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理,在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。

7. 加强市场调研,以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况,将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势,进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料,为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

二、品牌推广

1、为进一步打响“杭萧钢构”品牌,扩大杭萧钢构的市场占有率□xx年乘公司上市的东风,初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会,以宣传和扩大杭萧钢构的品牌,扩大信息网络,创造更大市场空间,从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际,邀请有关部门在现场举办新闻发布会,用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌,展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实,树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位,使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌,现场展示企业实力;及

时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

三、客户接待

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

四、内部管理

1、严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成xx年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、配合营销副总经理搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

洗头助理的计划和目标 助理工作计划篇三

1、组织财务部各员工对国家有关法律法规、会计制度、安全法、财务制度、管理制度等有关法律法规进行系统学习。

2、在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门之间的协作，要分工明确并带有互相协作补充性，相互配合的工作中不断学习，对各项费用的合理支出起到监督作用，对违规违纪行为起到监督智能。

3、在应收帐款上起到有效的监督作用：明确各分管会计的职责，制定相应的制度，如对应收款的监督，应制定相应的规定，对货款回收的期限把握、回款具体事宜、相关销售责任人都应有相应的监督，加大财务监督力度。

4、在对公司其他部门的工作方面：对各科室产生的各项费用进行核算，为公司节省每一笔支出，从一角一元做起。在对各种原料的发票接收方面，认真做好本职工作尽自己的能力

去做好每一笔业务的考察及发票的接收工作，认真完成每月的报税工作。

5、对车间的耗用、检修期间产生的各项费用进行把关，为节约成本、减少开支做好每一项工作，对各项费用的节、超进行考核并报公司领导，协助领导做好决策工作。

6、对前工作期间应进行有阶段性的总结，从月度小结到季度、半年、全年总结；做好资金预算工作，其中包括对应付款项、应收款项、车间检修估算等等；做好财务报表的编制工作，要求帐务清晰、任务明确；积极配合公司其他部门接受集团公司的考核及检查。

在新的一年里，力争在机遇与挑战面前认真搞好财务工作，用最优的人力配置争取最大的经济效益，以节约成本为思路提高资金使用价值；以提高员工素质、工作效率为工作目标，从思想上抓紧、行动上落实、制定完整的工作计划，学习好的工作经验和精神，落实各项规章制度，努力做好财务工作。为公司的美好发展尽到最大的职责。

1、通过沟通领悟公司高层对财务部的期望，以作为日后工作关注重点。

2、通过公司制定的《岗位职责说明书》来了解工作目标、范围、职责。

1、采用单个约谈方式，了解每一个下属的具体分工和工作内容和流程。并要求其在近期内提供一份书面的岗位分工操作流程。

2、通过公司制定的《岗位职责说明书》来了解工作目标、范围、职责。

3、通过约谈和观察了解下属的工作状态和思想情绪问题。

- 1、了解公司的组织架构。
- 2、了解公司的财务制度和公司、部门的工作流程。
- 3、了解公司经营状况、财务核算制度、账务处理、成本核算方法。
- 4、了解公司的产品、设备、工艺流程。

1、在了解公司和部门基本情况的同时，还需要迅速开展起部门的日常工作，监督日常工作的有效开展。

2、稳定现有财务团队，保证日常工作开展。

3、依据公司高层要求或配合其它部门处理相关工作。

4、定期召开部门周例会，在会议上了解更多的信息，解决急需解决的问题。

5、加强与下属间的交流和沟通，增强部门的凝聚力，提高团队合作能力。

6、定期将近期工作情况向直属上司汇报，争取公司高层更多的资源和支持。通过前期对公司内部控制、业务流程、组织架构、人员等情况的调研，形成前期调查报告向直属上司汇报。

通过阶段性工作状况的分析，进行合理资源整合，开展工作计划如下：

1、依据需求重新梳理财务组织架构、业务流程、人员分工。

2、依据需求制定和完善《内部控制制度》和 workflows，规避经营和税务风险。包括货币资金、销售与收款、采购与付款、存货管理、筹资、成本费用等。

- 3、依据需求制定和完善适应本企业的会计核算制度。包括会计科目的设置、会计报表的编制和分析。
- 4、建立财务报表体系（包括财务报表、成本费用报表以及各种供财务分析的辅助报表），制定和下发财务分析报告撰写规定或者说经营活动分析撰写规定。
- 5、依据需求制定和完善人员考核和激励机制，帮助职员建立职业生涯规划。
- 6、依据需求制定和完善人才培养机制，制定培训计划并按期开展培训课程。
- 7、依据需求制定和完善部门月度、年度工作计划。

洗头助理的计划和目标 助理工作计划篇四

- 1、进行相关的人事招聘、入职。
- 2、起草关于公司综合性的报告、报表、总结、计划、决议等文件公函。
- 3、负责有关业务资料的收集，了解市场和本企业营销管理状况，组织专题调研。
- 4、负责起草会议纪要及会议决定事项的传达。
- 5、负责相关文件、报告、信函等公文的指示及日常交办事项的传达、催办落实与信息反馈。

洗头助理的计划和目标 助理工作计划篇五

我的计划主要分为两大部分

- 一、财务方面1. 继续做好日常工作，手工帐与电脑账。
2. 一定要认真处理公司的应收账款，尽可能地避免风险。
3. 及时准确登记银行日记账、现金日记账，做到日清月结。
4. 做好办事处职工工资、补助的统计汇总，做好工资、补助的发放工作。

1. 做到及时填写建立产品分类帐、核准产品等，做到帐目清楚，可查。发现问题及时汇报、改正，达到了帐物一致。

3. 认真登记出库入库产品数量，避免库存数量发生混乱

在销售助理这个岗位上工作一年了，我一直对自己的工作感到很满意，虽然暂时我还是存在着问题，但是我已经找到问题解决的办法了，我可以做的更加的好的，我相信我自己的实力！

对于实际库存与erp账面库存的问题，我会采用“一帐一人一事”的方法解决这个问题，返修货问题，我会与总公司有关部门协商。洽谈，尽快将这个问题落实解决产品的摆放，接下来新的一年里我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通，使得这边仓库整洁规范。这个问题解决之后。对于库存方面会更好。可以方便清楚的知道哪些产品销量大，库存不足，哪些产品积压库存。对于积压库存产品还是较少的，我会及时每月请点一遍，如有积压库存产品，我会及时与总公司有关部门协商，或者与北京部这边的销售人员协商，想办法清理掉这些产品。

- 1) 财务方面。

1. 继续做好我天天的日常工作，手工帐跟电脑帐，

2020xx年的应收账款把握的不是很好。这一年我会把严，尽量地避免风险。

3. 及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结。

1. 我将做到及时填写建立产品分类帐，核准产品等，做到帐目清楚，可查。发现问题及时汇报，改正。达到了帐物一致。

2. 库存方面。尽量做到不积压太多的库存！因为经常有客户反映我们总是缺货，所以这一年，我会跟总公司那边协商，避免缺货现象发生！

3. 认真登记出库入库产品数量，避免库存数量发生混乱！

1. 仓库产品的实际数量跟erp数量还没能够完全准确的对上数。

2. 返修货的处理还不得当，经常拖欠客户的，导致给客户留下售后服务不到位的印象。

3. 产品的摆放比较混乱。积压库存的产品，

4. 与总公司洽谈还不到位。包装跟一些产品价格还没洽谈好。

5. 自己的能力跟素质不够高。

对于这5点存在问题，将会在下一年计划尽快解决，我主要的计划就这些。另外我还会协助销售员共同完成销售目标。大家一起努力，将公司做到更好！在不久的将来。公司一定会比成长的更加快在不断的成长中，我得到了很多，也失去了很多，但是我却从未后悔过，因为我知道，我一直在进步，我一直在前进，我相信只要我能够安下心来，不断的努力，我就可以做的更好，只是暂时的困难，不会难倒我，我会一直不断的努力下去的！

洗头助理的计划和目标 助理工作计划篇六

我叫xxx□19xx年x月出生□19xx年x月参加工作，现任xx镇计划生育助理员。我七年如一日地在计划生育生育这个岗位上默默的工作，始终把爱岗敬业、公道正派、服务为民作为自己工作的准则，很好的完成了组织上安排的各项工作任务。

19xx年x月份，我中专毕业分配到xx镇计划生育服务站。刚到计划生育服务站正赶上人员调动和重新分工，原来主管药具的同事调走了，领导明确由我负责药具工作。在计划生育服务站工作过的人都知道，药具工作烦琐、而且有一定的专业性，管药具就意味着自己要独管一摊工作，其他业务都是老同志任业务主管，而且还有几个业务员，自己个人自己刚刚上班，就要担当这么独当一面，而且既当“官”又当兵，自觉压力很大，为此我是抓时间、挤时间的学习，有的向老同志学习，业务知识自己就抱着书本学习，功夫不负有心人，很快我就进入了角色，各种报表、专业知识都管理的井然有序，没有让领导操过一次心，在药具业务考核中多次受到上级的肯定，而且在比赛中还获得过第二名的好成绩。后因工作需要我又做过四术员、管过帐□20xx年x月老助理员因身体原因在家休养，考虑到工作的衔接，镇里安排我任计划生育助理员。说真的，要我管一摊工作，我自己心里还有底，要任助理员管计划生育的全面业务，自己心里一个劲的打鼓□20xx年度计划生育全县十二个乡镇排名第九，而且新的主管领导是一个27岁没有从事过计划生育工作的年轻干部，与我知近的同事都劝我，不要接这个烂摊子，自己不但干不出成绩，而且领导也会认为你的能力不行，闹个费力不讨好。面对组织的安排、领导的信任，我毅然接受了这个挑战，担任计划生育助理员一职。

自我从事工作7年来，没有同领导发过一次牢骚，没有同同事发生过一次口角，更没有一次因工徇过私情。在不断提高自身素质的同时，着力塑造勤政、廉政、高效、务实的机关形

象。一方面我对计生站同事们做到政治上关心，生活上爱护，工作上支持，纪律上严格约束，坚决抵制和克服各种不正之风。另一方面我坚持做到严于律己，率先垂范，做到政治上清醒、学习上主动、工作上富有创造性。作为一名共产党员，我自觉地戒浮、戒虚，努力培养实事求是，脚踏实地的工作作风，从不搞花架子，作表面文章。每次普查我都是亲自带队，坚持“镇不漏村，村不漏户，户不漏人，人不漏项”的原则。

我始终认为，加强同同事和相关部门的团结和协调，是做好计生工作的重要条件。为了搞好与各业务的团结，我坚持广纳谏言，虚心接受不同观点的意见，不独断专行，不刚愎自用。对每个业务主管，都一视同仁，使他们既有一定的责任，又有相应的权力，责权利相统一，从而最大限度地调动了各业务主管的积极性，从没有发生争功诿过，争权夺利的现象。为搞好与镇其他部门的关系，我坚持求大同、存小异，平时与有关领导多勾通，多交心，多协商，收到了较好的效果。如派出所、民政局、司法所等部门分别发挥了职能作用，对计划生育工作实行了齐抓共管，综合治理，使“一证先行，无证不办”的流动人口管理制度落到实处，在本年度县计划生育年终考核验收中取得满分的好成绩。

我觉得，自己作为计划生育助理员，当好参谋，出好点子是我义不容辞的职责。一年来，我坚持站在全局的角度，冷静客观地分析形势，周密细致地谋划举措，及时向主管领导提出合理化建议，多数建议被领导采纳后，对推动全镇计生工作发挥了积极作用。20xx年年初，我新任计划生育助理员，针对个别村计生专干年龄大、文化水平低、业务不精、思想松懈等问题，我建议调换了6名计生专干，建议适时召开由“一把手”参加的计划生育调度会，摆形势，讲问题、给基层领导敲响警钟，鼓劲加压。为进一步摸清底数，下半年我组织两支队伍，对全镇700人以上的重点村全部解剖调查一遍，基本上掌握了基层工作的实情。

代表我县迎接省利益导向机制验收，在市计划生育工作表彰会上做典型发言。一年里实现了一年一变样、一年跃上六个台阶的好成绩。从20xx年度的第九名，一跃成为计划生育模范镇，全县排名第三。自己也因为工作突出，受县政府嘉奖一次。

几年来，尽管自己做了一些应该做的工作，为我镇计划生育工作的开展做出了一点贡献，但由于自己水平有限，工作能力有限，在实际工作中不可避免地出现了一些失误和不足，参谋作用发挥得还不够好，业务指导工作还不够有力，协调工作还有许多不尽人意的地方。我决心，在新的一年里，要发扬成绩，克服不足，再接再厉，为使我镇的计划生育工作再铸辉煌，做出自己坚持不懈的努力。

洗头助理的计划和目标 助理工作计划篇七

- 1、协助辅导员处理班级日常工作；
- 2、指导、协助、帮助班委、团支部组织各种学生活动；
- 4、充分利用学生身份，深入学生当中，及时、准确地了解学生的学习、生活、工作和思想动态，真正做好辅导员的助手，以提高辅导员老师工作的针对性和时效性。

明确了这些职责后，接下来就是如何具体地去开展工作。

新生刚进校，作为一名辅导员助理，我们首先要做的一件事就是迎新。在迎新这一块，我主要从以下几个方面开展工作。

一、新生接待和安置

新生刚进校，对学校的一些基本情况都不是很了解，比如说宿舍在哪，在哪上课等等，因此，在迎新的时候，就先让他们对自己的住处有所了解。另外，我这儿有个建议，为了让

本班同学能够彼此熟悉，也为以后选举班委做准备，可以让先到的同学也加入到迎新的队伍中来，由新同学迎接新同学，这样有助于加强班级同学之间的了解，从一开始就培养起班级的凝聚力。

二、熟悉和了解学校

可抽出半天时间，制定出游览路线，由辅导员助理带领新生到校园各处走走，熟悉熟悉环境，让他们对学校不再陌生。在游览途中，可以向他们介绍一下我们学校的主要建筑，如图书馆等，以及他们将要上课的地方。除此之外，也向他们介绍一下与他们日常生活有关的地方，如食堂、澡堂、开水房、超市等。当然，还要向他们介绍一下去市区、火车站常坐的车辆和出行的路线等等。另外，也向他们介绍一下日常的作息时间，如什么时候上下课冬夏的上课时间的不同等，当然，还有上课的安排。

三、第一次班会

新生入学后的第一次班会十分重要。首先，此次班会是让大家彼此熟悉的一个好机会，也是大家第一次相聚在一起，这次班会的效果将对这个班今后的成长与发展产生很大影响；其次，我们在这次班会上所讲的一些具体内容将是他们大学四年所必须了解和掌握的；再次，对于我们辅导员助理来说，这次班会也给了我们很大的压力，因为我们的一言一行或许将影响他们大学四年甚至一辈子。因此，开好这次班会，无论是对于我们自己，还是对那些新生，都是很重要的。下面，我就从以下几个方面谈谈自己对开展此次班会的意见。

1、主题

一个好的班会，需要有一个好的主题。此次班会的主题我打算定为：自我介绍，学生手册学习，军训动员。而对我来说，第一次班会，我首先向他们描绘大学的蓝图对他们来说是多

么的美好，其次从就业角度也给他们施加了一些压力，让他们意识到大学不是玩的地方，是为以后的人生做准备的关键过程，所以就不能虚度。

2、内容

(1)、自我介绍

首先让同学们自愿介绍，形式可多样。在他们作自我介绍的过程中，我们要善于从他们中间发现具有一定领导才能的同学，暂定为班级负责人。当然，对一些具有其他各方面才华的同学，我们也要留意，因为他们可能就是这个班今后的骨干力量。

(2)、学生手册学习

学生手册是大学生在校学习、生活和工作的一個基本准则，对于新生而言，学习学生守则就显得尤为重要。里面的评优评先、奖惩措施、考试规定及其他的一些规定对于新生以后的学习生活及工作起到了一个很好引导作用，所以须详细介绍。

(3)、军训动员

两周的军训对于高考完一直放松到现在的新生来说，的确是一个极大的考验。可以说，两周的军训，是他们进入大学来所要品尝的第一份苦，但是，我们相信，这两周的军训对于他们大学四年甚至整个人生都将受益匪浅。另外，在他们军训期间，我们辅导员助理应该经常去他们宿舍走走，了解下他们对这两天来的生活的感受，和他们聊聊大学生活和学习，同时也了解下他们在生活等方面是否有什么困惑或困难，如果有，我们将尽可能帮他们解决掉。

另外，军训期间，学校的各个社团马上也要开始招新了，我

们也向他们介绍一下我们学校社团的一些基本情况，给他们推荐一些比较好的社团，当然，我们更多的是尊重他们自己的兴趣爱好。

3、形式

作为新生入学的第一次班会，其形式可以多种多样，最好是以一种轻松活泼的方式进行，地点不一定要选在教室里，可以在户外开展，使大家在一种比较轻松愉快的氛围中彼此了解、相互沟通，拉近班级同学之间的距离，在整个班级中形成一股和谐团结的力量和一种团队精神。

上面所讲的都是新生入学所必须掌握的一些基本知识。当然，这里还有三件事也是新生所必须清楚的：纪律、早操、卫生。从以往的经验来看，这三项所反映的问题还不少，需要我们常抓不懈。这三项我们也应当放在第一次班会上重点强调一下。

纪律：纪律问题一直是班级管理的一个重要方面。要想做好这方面，除了靠大家互相监督外，最重要的是靠大家自觉，这就需要大家共同努力。

早操：早操制度在我校是去年才兴起的，而这其中也有不少问题，比如早上起不来，出勤率不高等，想解决好这方面的问题，除了一定的制度约束外，还要有班委的监督，辅导员助理每天早上也要去看下。当然，更重要的还是靠大家同宿舍、同班之间的互相监督，还有就是自觉。

卫生：以往大家住得比较分散，部分宿舍的住宿条件本来就不是很好，因此，在卫生这块也或多或少存在些问题。现在，宿舍基本上集中在一起，部分宿舍的住宿条件也相对改善了，这也就为卫生问题的解决创造了一个很好的条件。当然，要搞好卫生，有了这些并不够，还需要一些制度上的约束，制定相对严厉的奖惩措施，以及检查卫生的频率相对高

一点。另外，我们辅导员助理也要经常到学生宿舍走走，多督促督促。

以上所讲的也属于新生入学教育的一部分，除此之外，新生的入学教育，更重要的应放在学院这一块，其中最重要的是新生思想方面的教育。

迎新工作完成后，新生在大学的学习、生活和工作才真正开始了。接下来我们将要做的有以下几件事。

一、专业见面会

新生入学后，对自己所学的专业不是很了解，因此，我们可以组织一个专业见面会，请一些高年级的学长学姐向他们介绍一下他们所学的这个专业的相关情况，如课程设置，考试情况，就业方向等等，让他们对自己的专业有一个比较全面的认识，使他们在以后的学习中少些困惑。

二、班委组建及班级建设

1、班委组建与班委建设

班委，是一个班级的组织核心，其决策将直接影响班级发展；班委凝聚力的强弱也将直接关系到整个班级的凝聚力的强弱，因此，必须首先加强班委建设。因为新生刚入学时，我们已经选好了几位临时负责人，经过一段时间的相处，大家对他们也已经有所了解，他们的工作能力如何，大家都看在眼里。这次的班委选举采取公开民主的形式进行，由同学们投票选举。选举出班委后，然后对他们进行一段时间的培训，再看看他们的工作能力如何，考核过关即为正式班委。

班委选出后，就是班委建设了。

(1)、组织建设

第三，坚持班委会制度，适时总结与分析班级工作中的得与失。

(2)、思想建设

作为一个班级的领导核心，班委的决策将关系到整个班级的发展与成长。因此，作为班委，作为一名学生干部，必须加强自身思想道德修养，要善于解放思想、与时俱进，要善于开拓创新。

2、活动开展

(1)、开展条件(“三个有利于”)

是否有利于满足大家的现实需求，是否有利于大家参与，是否具有参与性、娱乐性，有利于大家成长。

(2)、方案讨论

在班级提出一项活动后，首先由全班同学集体讨论，提出多种方案。然后经过大家共同讨论，筛选评出最优方案。此过程要调动全班同学的积极性，发挥各自的创造性，把一项活动从内容到形式作一个改变，力争把一项活动做到最好。

(3)、活动准备

这就要求班委分工协作，同学参与，全班总动员，做好本次活动的宣传和组织工作。

(4)、活动实施

此过程中难免会出现意想不到的问题，这就要求班委的处理应急问题的能力要强。当然，这也要全体同学的共同努力来完成。

(5)、活动总结

每举办完一次活动后，班委必须做好本次活动的总结工作，从中发现不足，获得经验，为下次开展活动提供借鉴。

作为一名辅导员助理，我想，应时刻牢记“服务、激情、责任”这三个词，这也是作为新时期大学生所必须遵循的一个原则，我们要时刻禀着为广大同学服务的理念，用自己的激情来教会这些新生如何做人、做事、做学问，用我们的实际行动来为他们为自己负责。同时，我们要学会为自己、为大家搭建新平台，要创建新模式，探索新途径，谋求新作为，从而创造新业绩。

洗头助理的计划和目标 助理工作计划篇八

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订xx年工作计划如下。

1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副董事长的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1)信息管理员:市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2)市场开发助理:浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作。

6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时

性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。

7. 加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

二、品牌推广为进一步打响“杭萧钢构”品牌，扩大杭萧钢构的市场占有率，乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大杭萧钢构的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

三、客户接待督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地

做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

四、内部管理严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成xx年的营销目标做好质的服务工作。

5、配合营销副董事长搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

洗头助理的计划和目标 助理工作计划篇九

13级班助工作计划书

引言：作为一名当初曾接受过辅导员和无数学长学姐帮助的准大三学生，我能深深体会一位经验丰富、充满阅历的带路人对于一名刚刚踏入大学校园的新生具有怎样重大的作用和影响。“滴水之恩，当涌泉相报”“赠人玫瑰，手留余香”，因此，能做一位合格的助理班主任（以下简称班助）并且也像曾经无私帮助过我的辅导员以及学长和学姐那样去帮助即将跨入大学校园的学弟学妹，这对我来说，这样的一次机会既是一次对学院的回报，也是一次锻炼自己的宝贵机会，因此我会尽心尽责，为我们土木系学弟学妹们营造一种家的温暖、家的温馨。强烈的责任感，会支持我一直保持高昂的工作热情，团结13级我班班上每个同学，将13级我班学生培养成有道德、有能力、有责任心的人。同时，我相信自己是有能力、有信心、有责任心的，能够做一名优秀的班助。

开展工作计划之前，首先谈谈我对班助工作的认识，有了良好的认识才能够对工作有更好的开展计划和方式。工作性质：所谓班助，这既是学生助理的角色，同时也有班主任的功能。这是一项“助人自助”的事业，它曾帮助无数的新生在短时间内适应大学环境，并配合学院开展了大量卓有成效的工作，同时也让更多的在校高年级学生得到了锻炼和提升。工作任务：1、协助学院做好新生入学工作，例如新生宿舍安顿、新生入学教育、新生军训的开展等等。2、是新生跟学院、跟老师沟通的桥梁。不但要把学院、老师安排的工作做好，还要及时跟新生沟通，及时向上反映新生动态。3、协调管理新生班级，帮助新生熟悉校园环境，使新生尽快适应大学生活。4、协助新生班委开展各项班级工作，帮助解决新生思想、学习、工作等各 方面的疑惑，关心新生。

一、新生来之前的准备

二、迎新阶段

三、开学典礼

四、新生体检

五、新生入学教育

六、第一次班会

七、新生军训

八、前期新班级氛围营造

九、后期工作规划

十、班级管理方面

十一、新生生活指南

十二、学习规划

十三、大一上学期期末阶段

1、亲自到学校的各处及周边进行考察，做到详细了解学校的概况以及各建筑、道路、教学楼、宿舍楼的具体名称、位置，以便在学生和学生家长问起时能够回答，或者是有学生由于对校园不熟悉出现迷路时能给他们提供帮助。

2、向辅导员了解学院关于新生接待工作的安排，熟悉新生报到的每一个流程，以便在新生报到时能够做到有问必答。

3、多与老师、有经验的助班交流，掌握助理班主任必需的一些技巧与方法，充实自身。

4、总结自己的经验，了解好各社团的概况，以及考证的相关信息，为以后给新生正确的指引做好铺垫。

1、助理班主任扮演的是一个引导者的角色，首先，应利用最短的时间和家长做好交流，让家长 and 新生更好地了解学院，保证他们安全的、有序的进入大学，完成报到手续，并交代家长放心，使他们安心地把孩子交给学校。其次，应认真做好新生接待，详细、耐心地回答新生和家长的问题。

2、多找机会与新生交流，了解新生的基本情况，例如：家庭背景、兴趣爱好、特长、新生眼中的大学生生活等等，为以后班级的发展和自己的工作打好基础。对贫困生做好安抚工作并鼓励和引导他们调整好心态。

3、新生报到当晚去巡宿舍，提醒他们注意安全，做好防盗、防

骗等工作，保证登记好每个学生的联系电话，完成学生基本信息的登记工作，争取与所带班级的. 学生一一见面。

4、选好临时负责人，做好新生通讯录及其他基本资料，例如创建qq群，加学生飞信。开学的第一个月每天晚上去一次新生宿舍慰问，及时了解各种情况，并向辅导员汇报。

做好通知工作，提前一个小时到图书馆门前带队，整理好所带班级的队列，维持好秩序。

在新生体检之前，了解哪些同学会晕血的，或者是害怕抽血的，提前做好应急措施。

如果时间允许的话，亲自组织学生去体检，让他们减少无助感，若与上课时间冲突，就请其他班的班助帮忙照顾新生，直至体检完毕。体检时可能有些学生会出现晕倒等状况，要提前做好应急准备。

做好通知工作，提前到教室带队，组织学生有序入座，维持好秩序，让同学们保持安静，认真听讲。

- 1、开班会之前做好充分准备，安排好班会流程及发言准备，并邀请辅导员参加。
- 2、在班会中介绍学校的概括，鼓励学生参加社团活动，并提醒他们参加1-2个社团为宜。

洗头助理的计划和目标 助理工作计划篇十

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，并且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展此刻世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订xx年工作计划如下。

1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，理解营销副董事长的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方应对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导职责。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1)信息管理员:市场部设专职信息管理员3名, 分管不一样区域, 不再兼任其它工作。

(2)市场开发助理:浙江省六个办事处共设市场开发助理两名, 其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训, 使xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理, 切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方应对信息网络建立和维护作出实施细则规定, 从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度, 并根据各区域实际情景和存在的问题, 有针对性地加以分析和研究, 以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作的工作。

6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员供给的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员单位的分类的基础上, 信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析, 确定其经过帮忙后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理, 在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。

7. 加强市场调研

以各区域信息成员单位供给的信息量和公司在各区域的业务进展情景，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。经过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

扩大杭萧钢构的市场占有率□xx年乘公司上市的东风，初步研究四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大杭萧钢构的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作到达事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下完美而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合

同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作进取性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作职责性和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。进取做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成xx年的营销目标做好质的服务工作。

5、配合营销副董事长搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。