

区域经理周工作计划表(优秀8篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。我们该怎么拟定计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

区域经理周工作计划表篇一

1□20xx年全年完成计划的计划，任务分解分析。

2、保障完成任务的方式：

1) 用服务打动顾客，维护好老顾客。

2) 增强导购的销售技巧：加强培训，能正确运用到实际销售中。增加店里的骨干力量。

3) 统一思想，紧盯目标任务不放松，劲往一处使，

4) 加强外围宣传，增加新的客源。

5) 优化库存，加强导购的断货意识。

6) 多了解适时社会团队活动，抓住时机，挖掘潜在的团购顾客。

7) 公司要搞得一些活动我们尽力抓住机会提升销量。

营销计划

1□20xx年全年促销计划：三八妇女节：以旧换新的活动基础上有有利于女人的活动（如：三八当天买女裤可以享受抽奖活动）五一：随公司的活动。父亲节、母亲节：节日当天为父母买裤子的顾客由百圆裤业为他父母送出的一份礼品。

2、全年顾客管理

a□vip顾客管理：

- 1) 节假日、生日送祝福短信；
- 2) 换季时有新品到店首先及时通知；
- 3) 公司有活动及时通知；
- 4) 把经常消费、很多人用一张卡的顾客分类管理

b□普通顾客管理：尽快让普通顾客晋升成vip□（经常提醒顾客差多少分就可以晋级了）

c□特体顾客管理：

d□团购顾客管理：

1、区域经理所要开发课程（3—4个课题）

2、全年12次的培训计划。

4、店内不同岗位的货品培训计划

1、区域各店分价位、断货、新品的不同陈列推广计划。（附表）

2、如何定义区域内各店的产品定位，产品差异化的分析。（附表）

区域经理周工作计划表篇二

1. 能在材料的吸引下积极参加活动，在活动中能够根据自己

的实际水平选择适合自己的操作材料。

2. 对所选择的活动能够自觉地遵守活动规则，活动中有耐心和责任心。

3. 对活动中出现的问题，敢于尝试自己独立解决。

4. 有收拾整理材料的习惯，更能够有目的地自己丰富区域材料，如从家中自带材料等。

（一）语言区：

喜欢语言区中投放的材料，会操作材料，能够根据材料随机讲述；能够小组编故事，尝试表演有情节的故事；能够认识自己的名字和同伴的名字。

（二）益智区：

能够根据自己的实际水平在区域中有针对性地选择操作材料。能够耐心地进行拼图。与同伴合作按照游戏规则进行棋类活动。

（三）美工区：

能够根据区域中提供的不同材料进行美工活动，喜欢美工活动，在活动中有较好的操作习惯，能够自带材料进行创作活动，学习用不同的材料进行编织活动，编织后能够用编织好的材料进行编贴、编画活动。能够充分利用废旧材料进行创作活动。

（四）计算区：

大胆地选择活动进行操作，能够进行5以内各数的加减计算，比较数的大小，能找出各数的相邻数。

（五）建构区：

在活动中能够根据所提供的材料进行建构活动，大胆创新，不断创新出新的作品，同时有较好的操作习惯，爱护材料。

（六）表演区

能够利用头饰进行大胆地表演，利用小乐器进行打击乐。

九月份：

1. 熟悉每个区域的规则，对不同的区域功能有初步的了解。
2. 初步了解一些简单的编织技能，学习用皱纹纸、绳索编辫子。
3. 喜欢在美工区里做手工，初步学习蛋壳贴画的技能。
4. 喜欢与同伴一起阅读，尝试小组编故事。
5. 能够根据区域里提供的材料按规则进行探索活动。

十月份：

1. 初步学习编贴画的技能。
2. 学会独立看图折剪纸，有较好的操作习惯。
3. 能够根据自己的数学水平在区域里寻找适合自己的操作材料，巩固所学知识。
4. 能够从家中自带图书丰富语言区，乐意与人分享阅读。

十一月份：

1. 继续学习编织技能，尝试在瓶子上编绕图形。
2. 尝试与同伴一起表演故事。
3. 充分利用区域材料开展丰富多彩的美工活动。
4. 能主动探索材料，学习主动掌握知识。
5. 能够利用软编织积木搭建出各类造型。

十二月份、一月份：

1. 继续根据已有的编织经验，编出各种拖鞋。
2. 添加各种头饰帮助幼儿丰富表演的情节。
3. 利用各种手段完成美工作品，探索学习剪雪花。
4. 能够根据自己的需要寻找相应的材料，学习创造性地制作会滚的玩具。

区域经理周工作计划表篇三

工欲善其事，必先利其器。此项目标包括我自己在内都需不断加强，对加强区域人员业务技能素质的提高是我下去潜移默化的一项工作，大家建立在有效率的工作环境中能够起到事半功倍的效果。在这方面我有足够的信心从自我做起，要改变目前人员普遍执行力的现象，必须持之以恒的加强队伍培训工作，制定培训计划，在工作技能、电脑操作、服务客户、协调处置能力中将基础抓牢，在不断学习的氛围中加强团队的凝聚力。

1、员工绩效：公司劳动竞赛下达的第一时间，迅速将工作落实到实处，采取大圈包小圈层层相环的方式，即以公司gs目

标为主线制定当月绩效任务。渠道为主、集团为辅相互协作对当月工作目标进行一个循环执行，当月未完成的指标步入下月进行再次循环。区域人员的绩效制定需分工明确，针对考核者、考核指标、程序及周期有针对性和兑现性。

2、渠道：一是做好内部资源调整和外部市场的有机结合，根据各网点的实际情况和公司相关政策做好事先分配，发挥资源优势，进行有效的业务提升。二是督促区域活动的实用性，渠道面对大众市场，面广、针对性不强，但区域核心客户的提升需主要靠网点进行捆绑，在这一块会根据时段的特殊性进行维系。

3、区域核心客户：重点是要走出去，各区域客户经理普遍存在只做服务及维系工作，对内即未将核心客户很好的进行服务，对外也未对网点进行任务的分解。目前客户经理需发挥本质工作，捆绑、回流是硬道理，分清职责才能更好有工作的方向。

4、服务：区域自办营业厅、五星网点的业务提升都建立在优质的服务上，提升人员的业务素质需公司加强此项工作的培训及督办力度上。（初步设想，除每月必要的服务检查外，区域提供针对性的培训需求，公司能够及时的、有效的进行网点上门培训）

我性格相对理智，在日常生活的和工作上对自我要求较高，即使在某些事情的观念和处理方法上与他人有所差异，针对团队精神上我有自己的期许和目标。面对此次公司给我展现自己的机会，我很期待、也有担忧。将期许运用到实际工作中会有很多的困难，但我相信不断的磨合中终会找到属于自己的方式，也请公司领导在工作中不断对我进行指点与纠正，我将不断改进，更好的在公司展现自己的价值。谢谢！

区域经理周工作计划表篇四

区域经理年度计划要点新的销售年度，区域销售经理最重要的工作内容便是出台下一年度的营销工作计划。没有计划的销售是盲目的销售，销售人员就不了解企业的营销工作重点，甚至不明白产品增长点在哪里，日复一日机械地做简单的推销工作。同时，销售管理的随意性和销售政策多变也容易导致营销队伍不稳定和市场混乱，销售人员的业绩优劣难以评价，面对竞争对手的进攻措手不及。只有在科学的计划指导下，各部门才能有条不紊地展开营销工作，明确销售目标与工作重点和努力方向，提高工作效率，也才能充分利用各种有利因素，挖掘市场潜力，确保完成企业下达的营销任务。

区域经理年度营销计划必须解决的问题包括以下内容：

- 1、提出利润目标，出台费用支出与控制计划。只有数量而没有质量的销售是没有效益的销售。区域销售经理应认真分析以往的财务报表与业务报表，结合年度销售目标、平均毛利润、销售费用等因素提出利润目标。为提高经营的平均毛利润，销售经理可将所经营的产品划分成确定的类别，如厚利品种、薄利品种、微利或无利品种，在经营过程中加大厚利品种的销售和市场投入力度，适当减少微利品种的销售投入，甚至取消某些微利或无利品种。
- 2、货款回笼计划。向各片区及销售人员进行发布新的销售年度货款回笼的要求与具体指标。强调与上年度相比有调整的方面，以及与销售人员工作业绩考核挂钩的办法。
- 3、产品策略实施计划。提出明确的新销售年度的产品增长点，重点推广哪些产品，有哪些产品即将上市，哪些产品在什么时候将被淘汰，并进行详细分析。使销售人员充分理解公司的产品策略从而充分利用市场资源和发挥公司内部潜力。
- 4、价格策略实施计划。价格是市场营销中最敏感的因素，不

宜经常变动，但对上一年度价格体系的执行情况和市场反馈的效果进行总结，对一些不适应市场状况的产品价格在年初做一次局部的调整是必要的，价格策略通常是与促销策略结实实施。

5、渠道策略实施计划。发展新的渠道增长点，或开发区域内尚未开发的片区市场，或优化分销网络，调整部分经销商或调整经销商政策、合作方式、待遇，发布新的经销商协议等内容，都应做出具体计划。

6、促销策略实施计划。就渠道促销与终端促销的费用投入比例，调整促销费的额度，本年度共安排多少次大型的渠道或终端促销，在什么时间、什么范围执行，以及费用如何控制等内容做出具体计划。

7、广告、宣传计划。包括各类媒体的广告投放计划及费用计划，公司宣传资料的品种及可供数量安排计划等。明确主导的广告、宣传手段及其操作流程。

8、市场出样目标与计划。明确区域内各片区市场本公司产品的布点率与出样率目标，以及各个阶段的市场出样执行与考核计划。市场出样状况考核是公司管理市场的重要手段之一，也应该有计划地在年初进行安排。

9、人力资源建设与营销培训计划。明确人员编制的增补数量、招聘方法与甄选标准。“流水不腐，户枢不蠹”，对需要调整的片区主管或销售人员进行调整，以及对全年进行几次正式的营销培训的时间与费用等做出具体的计划。

10、各位岗位员工的业绩考核办法调整计划。为适应新的形势，对业绩考核的内容与考核办法进行必要的调整。优化计薪计酬方法，做具体计划并发布，为落实年度营销计划服务。

11、年度营销计划的其他有关内容。

要做一份全面、翔实、可操作性强的年度营销计划书，我们必须遵循一些基本原则。

原则一：前瞻性与预防性。对不可量化的市场指标进行前瞻性的分析与评估。如：市场供求关系的变化趋势、市场竞争发展态势、商业业态发展趋势等。同时，对可量化的指标进行预测性的判断，做具体的计划和要求，如销售额（量）、价格、费用等。

原则二：挑战性与现实性。良好的业绩来自于实现富有挑战性的目标。营销计划书中的任务与计划指标不是轻而易举就能够实现的，但都是经过努力可以达到的，这样才能鼓舞销售队伍的士气。

原则三：全面性与综合性。许多区域销售经理的年度营销工作计划只涉入到销售目标与计划，缺乏全面性，忽略了其他的配套计划和控制性计划的内容，易于造成执行中的走样和障碍。

原则四：指令性与指导性。各项目标与计划指标是指令性的，一旦制定就必须按计划执行。同时，策略的安排则是指导性的，是实现目标与计划的措施。

原则五：权威性与说服力。营销计划要确保其权威性，才能得到贯彻与执行，要得到绝大多数销售人员的理解与认同，才能调动人的积极性。

制订年度营销计划书，必须掌握充分的依据，这些依据至少有以下几方面：

1) 正确领会上级营销主管部门新年度的营销工作精神。如：企业对本区域市场各项销售任务的安排，新产品开发状况及新产品上市时间，企业对本区域市场的支持力度，费用控制等方面的要求。

3) 分析本区域以往的各项业务统计数据与财务报表，找出各片区有关指标的变化规律，并究其原因。

5) 研究市场竞争现状与发展趋势

6) 充分听取销售人员的意见和建议。

区域经理周工作计划表篇五

本学期我们班有进来多个新生，对区域活动没有概念。因此在创设区域角是要考虑多个层次。根据幼儿的不同能力发展状况来创设区域角，丰富区角内的操作材料。班内一半的幼儿已有一学期的区域活动经验，因此在创设时要增加难度，帮助幼儿更好的提高自身的各方面能力。对于一半刚刚入园的幼儿来说，要增添最基本的操作材料，让幼儿从基础开始发展自身的能力。

在上学期中，我们创设了图书角、表演区、娃娃家、建构区、手工区五个区域角，让幼儿自由选择区域角，但在选择过程中，我发现幼儿显得很盲目。较多幼儿看同伴选择什么自己也就选择什么。在开展区域活动的前端，幼儿的兴趣很浓厚，都很乐意去选择材料进行操作；但随着时间的推移，幼儿的兴趣有所减弱，让我意识到材料要随时根据幼儿的能力发展情况及兴趣爱好进行更换、增添。在幼儿自由活动时，教师及时的介入也是很有必要的。如幼儿在娃娃家内出现争吵现象，教师不能一味地批评幼儿，可通过游戏的角色，以同伴的身份进入到活动中进行指导幼儿。

上学期中，我们为幼儿准备的材料很丰富，让五颜六色的材料映入了幼儿的眼帘，使幼儿在活动开端就有了浓厚的参与兴趣。材料的准备形象直观，适合托班幼儿操作。班内娃娃家的创设是根据幼儿生活的环境来创设，让幼儿有温馨舒适的感觉，从而让刚刚入园的幼儿乐意开开心心来园。

区域活动是幼儿一日生活的一部分，是幼儿非常喜欢的游戏活动，是幼儿自主学习、自我探索、自我发现、自我完善的活动。区域活动的目的是为了向幼儿提供更多的时间与空间，让幼儿依靠自身的能力通过对各种材料的摆弄、操作去感知、思考、寻找问题的答案，幼儿可根据自己的兴趣、意愿、能力按规则自行选择各区域的活动，动脑思考、动手操作、自由结伴、自由选择、自由活动，可以充分发挥幼儿的主体作用，促进儿童在不同的水平上获得相应的发展。

根据幼儿发展现状我们将目标定为：

(一)继续为幼儿创造温馨舒适的环境，让幼儿开开心心上幼儿园；也让幼儿在温馨、舒适的环境中开展游戏活动。

(二)通过各种材料的增添，让幼儿在选择材料进行操作时巩固对红黄蓝三原色的认识，也在此基础上认识更多的颜色及形状。

(三)通过表演让幼儿学会主动与同伴交流，也通过展示自己培养幼儿大胆的性格，让幼儿乐意在同伴面前大胆展示自己。

(四)通过建构培养幼儿的动手能力；让也幼儿认识各种各样的物体形状及特征，萌发幼儿建构的兴趣。

(五)通过手工区的操作，让幼儿知道玩泥的技能：团、肉、搓。在此区域中也让幼儿认识各种豆子及树叶，让幼儿喜欢豆子及植物。

区域活动的指导首先是观察。通过观察去了解幼儿的特点，了解幼儿的知识储备、发展水平和实际需要，去发现幼儿的潜力。教师在活动中凭借观察来抓住幼儿某一活动的发展水平，不仅要看到幼儿行为的表面，更要从表面了解幼儿行为背后的实质。在此基础上有目的地、灵活地投放或变换材料，并提供适时适当的指导。

根据幼儿的个体差异，注意材料投放的层次性，以满足不同发展水平幼儿的需要；区域活动的最大特点是为幼儿提供适合其本身需要的活动环境，如果教师在指导上不因人施教的话，区域活动的长处就荡然无存了。如：在认识图形、颜色方面，教师有多个材料的准备可让幼儿根据兴趣去选择，教师也可根据幼儿的实际水平出发进行指导，这样幼儿会获得不同的经验。

最后，教师的介入要恰当，要有技巧。教师的介入方式可通过平行介入、垂直介入和交叉介入的方式介入来指导幼儿。教师根据幼儿在游戏中不同的表现来选择不同的介入方式，这样不仅不会影响幼儿活动，对于幼儿指导的效果也更为有效。

(一) 名称：建构区

- 目标：
1. 能自由选择积木根据物体形状进行拼搭。
 2. 在活动中不将积木占为己有。
 3. 萌发幼儿与同伴合作拼搭的意识。

材料投放：各类积木

(二) 名称：表演区

- 目标：
1. 学习自己分角色进行表演。
 2. 能够主动与同伴共同表演，体验表演的乐趣。

材料投放：各种乐器、头饰等

(三) 名称：图书角

- 目标：
1. 学习正确摆放书籍。

2. 指导看书规则，不影响他人。
3. 萌发幼儿保护书籍的意识。

材料投放：各类书籍

(四) 名称：娃娃家

- 目标：
1. 学习自己分角色与同伴共同游戏。
 2. 认识及了解材料的操作方法。
 3. 体验与同伴共同游戏的乐趣。

材料投放：各种厨房用具、娃娃、电话机、餐具、小板凳等

(五) 名称：手工区

目标：

1. 通过操作活动巩固认对红、黄、蓝三种颜色的认识，并进行分类。
2. 通过操作指导动物喜欢吃什么。
3. 培养幼儿的动手操作能力。

材料投放：彩色木珠、彩色线

五颜六色的树叶

动物头饰、各种食物等

一、学习活动

美术：我在妈妈肚子里

(一)、活动内容来源

进入中班我们班开展了“我爱我家”这个主题活动，幼儿纷纷带来了家里人的照片，其中一部分幼儿带来了自己的成长相册。一名幼儿的成长相册是从妈妈怀孕的时候开始积累起来的。他们在翻看和阅读相册的过程中，知道了自己是从妈妈的肚子里生出来的，继而对自己在妈妈肚子里是如何长大的发生了浓厚的兴趣。针对这个孩子们自己生成的内容，我们开展了一系列的活动。如：邀请幼儿园的朱医生和我们举办了一个“小小咨询会”，解答幼儿的提问；还进行了“找找身边的大肚子妈妈”的活动，与她们进行简单的交流等等。在这个过程中又有许多小朋友们也从家里带来了自己妈妈大肚子时候的照片，还从各个地方收集了一些有关妈妈怀孕时候的图片。大家把照片和收集来的图片布置在区域活动中的小书房里，并热烈的进行交流，有些幼儿还回家问问妈妈怀孕时的感受，到幼儿园来告诉大家。经过一个多星期的收集资料和个别交流，我以美术活动作为切入口，根据孩子生成的需要，设计了“我在妈妈肚子里”这个活动，作为孩子表现情感的手段，满足孩子表达的愿望，激发孩子对妈妈的热爱之情。在整个过程中，通过交流讨论，观察比较，使孩子由被动地接受知识转变为主动的获取自己感兴趣的话题。充分发挥教育的整合性，使孩子的语言表达，艺术表现，情感体验都得到满足和发展。

(二)、活动目标：

1. 看看议议画画宝宝在妈妈肚子里的事，尝试大胆地表现表达；
2. 体验妈妈怀孕时的辛苦，萌发对妈妈的关爱之情。

(三)、活动准备：

1. 翻看和阅读成长相册。
2. 邀请朱医生，召开“小小咨询会”。

区域经理周工作计划表篇六

针对自己所在区域，提前展开详细调查，了解区域内的人口数量、素质、投资氛围，对xx品牌的认知程度，以及经济发展的重点，该区域的定位，银行网点，周边券商在该区域业务的开展情况等。

1、优势分析。

国信品牌的优势□xx网、xxx□xx证券账户□xxx□xxx周刊，开户效率高，每天都可以开户，单个营业部规模比较大。

个人优势：本人金融学本科毕业，因此有一定的专业背景优势；而且投资资本市场有四年了，积累一定的经验及一些分析技巧；希望在这方面能为团队成员提供到一些帮助。

2、劣势分析。

营业部数量相对较少，荐股准确率比较低，部分客户经理素质有待改进；另外部分新的客户经理普遍存在专业知识不全面的及不够专业等情况。

3、机会点部分企事业单位炒股人数并不多□xx市场仍未达到饱和状态，新开户的潜力还很大，尤其是偏远地区。

4、威胁各大券商之间大打佣金战，这是一种饮鸩止渴般的自杀，有如当年电视行业大打价格战，最终胜者几何！尽管如此，但其它券商有价格优势，我们要扬长避短，加强员工的培训。

- 1、银行网点的维护与营销。
- 2、户外营销。
- 3、新渠道的开拓。
- 4、与其他单位进行合作营销。
- 5、提供一定的激励措施。
- 6、加强与员工之间的沟通。

自己本身从销售到管理的转变。帮助客户经理确定每月的行动目标。全力支持客户经理业务的开拓。帮助部分优秀的客户经理成为团队明星，树立大家学习的榜样。经验的分享与交流。提高客户经理工作的积极性。团队要有三方面的要素才能称得上是团队：一是目标要集中，二是关系要和谐互助，三是工作方法要保持一致与适当弹性。

1. 参加一些有关沟通与管理知识的学习；
2. 本身对股票市场行情的关注与持续性学习；
3. 通过与客户的交流接触，从客户身上学习；

团队文化作为一个二十一世纪现代化企业的灵魂，文化是一个经济主体能实现可持续性发展的关键，至于如何能探索到适合我们自身的团队文化，我会通过观察、沟通与交流等尽快建立起一支高效、积极的团队，探索出适合自身团队的文化。

区域经理周工作计划表篇七

区域活动是幼儿非常喜欢的一种学习活动，是当前幼儿园实

施素质教育，推动幼教改革的一种重要的教育活动形式，它能促进幼儿全面素质的形成，发展和提高。区域活动是有目的有计划的一种学习活动，让幼儿在自立、自由的探索活动中学习、探索，掌握知识。而不是先教后玩，也不是边教边玩。我们把区域活动看作是能给幼儿提供一个优化的有利于幼儿活动与表现的良好环境和机会，它可以合理地安排各项活动，提供充足的能刺激幼儿活动的材料，建立和谐、自由、轻松的气氛，从而促进幼儿各方面的发展。

活动室的特点，将阅读区、点心店、娃娃家等区域设为固定区，其余设为活动区。

创设活动区要有一定的计划性，要根据近期的教育目标和孩子发展水平有意识地选择和投放一些材料。

有计划、有目的投放材料是区域活动的物质支柱，是幼儿活动的工具，材料投放的是否得当，对幼儿的发展起着决定性作用。应根据幼儿的年龄特点和最近教育目标及幼儿的实际发展水平投放材料。不要把材料一下子投入进去，应分期分批的不断更新，由易到难，不断吸引孩子主动参与活动的兴趣，使他们有新鲜感。

创设一个b往，学习互助、合作和分享。

1、美工区：喜欢参加美工活动，并能大胆地表现自己的情感和体验，能用自己喜欢的方式进行艺术表演。

2、科学探索区：乐意用多种感知周围的物品、现象，了解物品的颜色、大小、形状、数量、方位等明显特征，尝试简单的比较、分类，喜欢操作、摆弄，尝试提问和表达自己的所见所闻。

3、表演区：喜欢用身体动作来表达自己的想法和各种思想，做有规律的动作，能用声音、动作自由、大胆地表达自己的感

受。

4、娃娃家：喜欢和同伴一起做游戏，学会分享、等待与轮流，体验与教师、同伴共处的快乐，理解并遵守日常生活中基本的社会行动规则。

5、阅读区：喜欢看图书，并愿意把看到的内容讲给小朋友听，在讲讲看看中提高语言的表达能力，丰富词汇。

6、点心店：通过生活中点点滴滴的积累，特别是吃点心的事例，模仿点心店师傅的工作。大胆地制作，热情的招呼，锻炼幼儿开朗的性格和体验游戏的快乐。

加强区域间的配合，渗透，相互促进。不同区域虽然是相对独立的，但它们之间可以相互联系起来，增强了活动的趣味性，使幼儿保持活动的兴趣。比如引导幼儿在美工区印小鱼等送到娃娃家，制作花环送到表演角。幼儿对这些活动会很感兴趣，在做做玩玩中能轻松地得到了相应的知识。

第一到三周为准备阶段，第四周起为幼儿自主开展游戏活动

1)美工区：苹果、香蕉、印章画（萝卜）、手指画、毛笔画、小汽车、小房子、轮船。

2)科学探索区：盐不见了、平衡（天平）、往瓶中灌水、泡s豆、声音振动、沉浮。

3)表演区：节奏练习、小鱼游、小花舞、小鸟飞、小鸭舞、小孔雀、创编。

4)娃娃家：我和爸爸妈妈是一家、招待客人、爸爸妈妈去上班。

5)阅读区：我喜欢看图书、看地图找家、我叫xxx□我给你讲

故事。

6) 点心店：饼干、汤圆、馒头、水饺、包子、蛋糕。

在区域活动中要重视讲评，以讲评推动活动的深化。小班幼儿评价能力差，开始可先组织幼儿说说：你今天玩了什么？和谁一块玩？以后逐步引导幼儿说说：你是怎样玩的？谁玩得好？为什么？让幼儿在讲评中把自己的经验感受与同伴分享，体验成功的快乐，发展口语表达能力。而教师的讲评则以表扬、鼓励为主，推广幼儿的成功经验，把活动中的不足之处告诉大家，提出新的游戏要求和规则，使幼儿在愉快、自信的感觉中结束，并激发幼儿下一次继续活动的愿望。

周一、周三、周五上午10:00-11:40

周二、周四下午15:45-16:25

- 1、能在材料的吸引下积极参加活动，在活动中感到快乐，知道各种材料的作用，并学习较充分、合理地运用。
- 2、引导幼儿丰富游戏情节、深化活动主题。
- 3、对所选择的活动表现出较长时间的兴趣，自觉地遵守活动规则，培养幼儿的控制能力和责任心。
- 4、活动中能热情主动地和同伴交往，和同伴共同协商解决活动中出现的问题，敢于表白自己的意见和要求。
- 5、学习独立地、较有秩序地收拾、摆放玩具及活动材料。
- 6、在活动中巩固认识，发展语言，培养积极态度，提高思维能力，培养创新能力及形成良好的品德、个性、性格。
- 8、通过想、画、捏、拼、压等手法，让幼儿在丰富多彩的活

动中，培养兴趣，积累知识，发展能力，从而陶冶幼儿的情操、创造个性。

9、使幼儿喜爱粘贴活动，在活动中锻炼幼儿手、眼、脑的协调能力及观察、分析、对比、动手解决问题的能力，进一步让幼儿形成做事细致耐心、认真有条理、爱惜物品等良好的品质与行为习惯。

10、通过手脑并用的粘贴活动，发展幼儿创造力、想象力、动手能力。

区域经理周工作计划表篇八

一、关于区域人员整体执行力的问题

工欲善其事，必先利其器。此项目标包括我自己在内都需不断加强，对加强区域人员业务技能素质的提高是我下去潜移默化的一项工作，大家建立在有效率的工作环境中能够起到事半功倍的效果。在这方面我有足够的信心从自我做起，要改变目前人员普遍执行力的现象，必须持之以恒的加强队伍培训工作，制定培训计划，在工作技能、电脑操作、服务客户、协调处置能力中将基础抓牢，在不断学习的氛围中加强团队的凝聚力。

二、管理工作

1、员工绩效：公司劳动竞赛下达的第一时间，迅速将工作落实到实处，采取大圈包小圈层层相环的方式，即以公司gs目标为主线制定当月绩效任务。渠道为主、集团为辅相互协作对当月工作目标进行一个循环执行，当月未完成的指标步入下月进行再次循环。区域人员的绩效制定需分工明确，针对考核者、考核指标、程序及周期有针对性及兑现性。

2、渠道：一是做好内部资源调整和外部市场的有机结合，根

据各网点的实际情况和公司相关政策做好事先分配，发挥资源优势，进行有效的业务提升。二是督促区域活动的实用性，渠道面对大众市场，面广、针对性不强，但区域核心客户的提升需主要靠网点进行捆绑，在这一块会根据时段的特殊性进行维系。

3、区域核心客户：重点是要走出去，各区域客户经理普遍存在只做服务及维系工作，对内即未将核心客户很好的进行服务，对外也未对网点进行任务的分解。目前客户经理需发挥本质工作，捆绑、回流是硬道理，分清职责才能更好有工作的方向。

4、服务：区域自办营业厅、五星网点的业务提升都建立在优质的服务上，提升人员的业务素质需公司加强此项工作的培训及督办力度上。（初步设想，除每月必要的服务检查外，区域提供针对性的培训需求，公司能够及时的、有效的进行网点上门培训）

三、给自己的要求

我性格相对理智，在日常生活的和工作上对自我要求较高，即使在某些事情的观念和处理方法上与他人有所差异，针对团队精神上我有自己的期许和目标。面对此次公司给我展现自己的机会，我很期待、也有担忧。将期许运用到实际工作中会有很多的困难，但我相信不断的磨合中终会找到属于自己的方式，也请公司领导在工作中不断对我进行指点与纠正，我将不断改进，更好的在公司展现自己的价值。谢谢！