

五一劳动节三年级 五一劳动节演讲稿(模板5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

凉菜工作计划 本周工作总结篇一

一，营运经理梁倩的工作总结

本周主要工作内容：

了解各店日销售情况，适时掌握各店销售情况。

督促各区经理对店内人员新品知识的培训以及对店面的考核。

了解各店人员状况，协助财务做好店面租金单与缴税事宜的跟踪情况。

为做好办公室的管理，参考北京总部的考勤管理制度试行稿，拟定海盛公司的考勤制度报张总审核后执行。

为了提高办公室的工作效率，按照张总的意思已经招聘好两名文员，一名会计，一名库房管-理-员。库房管-理-员在店内实习5天考核后现已安排上岗，跟库房部熟悉日常工作流程。一名文员刘晓英在店实习三天，因其表现不错，又是周一办公司工作任务量增加，所以已安排上岗，主要工作是协助谭巧娟做好各类报表的统计。另一文员陈冬友现安排在洪湖店实习，已经实习3天，计划是派给加盟部，具体等实习考核过

后再做安排。新来应聘的会计李颖已经安排下店实习一周，目前在前进店，具体工作待实习考核后再定。

针对本次会员日总结：

这次会员日当天广东区域直营店的总销售是65256元，比上月下降金额为6062.2元。但是本月店面增加三个，所以总体来说本月会员日没能按预期的超过计划. 这一点需要我们做出总结。这次会员日部分店面都有增长趋势，但是我们的大店长安店以及湛江店，南海店都在下降，我会更及时的跟各区经理沟通，分析原因，去改进不足，在剩下的十天里，更加努力，才能创造出傲人业绩。我们在会员日这一天的销售，就能足以见证各店面对会员的维护工作的用心程度。

接下来的十天，广东的同仁们定会齐心协力，努力前进，完成任务。

点评：本周的会员日中，前进8378.1，惠沃6803.2，南宁6173.7，南城5830.3，长安5352.4，晋江4851，惠吉3349，前进店未能连续冲过万元，但，其实，整体的销售也能提升起来，给我们看到区域内的绝大部分的店是有潜力可以提升的，销售之本在于人，所以，我们还是要将人的工作抓好，合理的调整，合理的激励制度，合理的管理培训，合理的销售策划，相信在本月剩下的1/3的时间里，能出色去完成本月的总销售任务。

张总：你好！我是曾黎。给你发11月9号到11月15号的总结。

9号-10号去深圳开会。

11号回惠州。

这个月任务现以完成87%，计划在20号完成本月任务。争取做21万！

12号去了吉之岛，当天下了一天的雨，几个店业绩都好差，13号业绩明显回升。

本周与上周业绩相比，惠州店和南城业绩有所提高。吉之岛和上周差不多持平，长安和韶关有所下降，但是在这个星期一定会追回来的。

1，吉之岛要2个美导工作牌，一个店长工作牌，和工衣一件。

2，长安店：顾客反映瓶子质量不好，我们都说品牌高档，但都是给塑料袋，希望申请多纸袋子。

3，南城店：招人不好招，别人一听到底薪那么低就不来了，希望把底薪提高，单提减少，这样好听，也好招人。

4，韶关：一直两人上班，也一直没有休息，也天天加班，一直也招不到人，想申请看有无补贴。

点评：从曾黎的工作中，可以看出长江后浪推前浪的势头，自从冯利萍到北京区域代职经理后，曾黎已经能适应现在的工作，希望再接再厉，将东区的销售本月再提一个新高！各店的要求问题，请和营运经理商量后，能解决的，立刻解决，保证店员无后顾之忧。

凉菜工作计划 本周工作总结篇二

以人为本。善于发现自生不足和结合员工实际情况，加强员工厨德和厨艺的培训，积极响应公司号召，裁员增效，整合编制从原有的xx人减到xx人。让员工得到更多实惠，从而提高员工积极性相反员工做事更认真。更加有责任心。各部门相互帮助，随时听从厨师长调动，哪里需要帮助去哪里。让每个员工当自己的企业来做事，每月定期对各部门的工作量和责任心进行评比，张贴，公示。以公平，公正，公开为原

则使员工付出越多，收获越多。

今年一年，成本方面主要做到了以下两点：

(一)原材料的控制

- 1、 库存的货尽量用完再进，先进先用，以免多放变质，过期。
- 2、 在不影响菜品出品的口味上，减少油脂的用量，使其菜品更加清爽，减少成本。
- 3、 原材料尽量做到物尽所用，在开发菜品的基础上，边角余料各部门相互互补，相互利用。

(二)能源方面：

禁止长流水，风机定时开，在工作不忙的情况下，集中时间加工，尽量节约能源。

与去年同期相比：气节约x万元，电节约x万，水节约x千，营业收入多xx万。

严格执行《食品安全法，消防法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节，食品添加剂的正确使用以及登记情况，做好台帐，禁止使用三无产品，过期食品，不使用公司规定以外的任何食品添加剂，坚持冰箱生熟分开，加盖，加膜。标签明示在xx特殊环境下经相关行政部门检查验收得到一定认可。坚持公司原则由xx组建的自查小组从厨师长，经理及部门组长亲自带头，每天对厨房食品卫生，消防，员工仪容仪表检查跟进。对做得好与不好的部门及个人做相应的处罚与奖励。并每月评比，张贴，公示与浮动挂钩。加大员工生产，个人安全的培训及相关的教育，正确引导；在消防方面，定期培训并聘请专业人员讲解与实际操作，让员工

做到人人消防。

总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足，促进菜品的稳定性及可口性。严格执行公司退菜制度和退菜程序，最大化减少不必要的退单，让客人开心而来，满意而去。

综合一年的工作，对下一年的工作计划如下：

一、高度同集团公司保持思想一致，配合前厅店长共同抓好，搞好xx管理工作。

二、努力带领自己的团队在菜品上狠下功夫，都说没有永远的特色，只有不断的创新，争取用老菜吸引新顾客，用新菜吸引回头客。

加强食品卫生安全，监督管理，加强食品添加剂五专管理，强化部门责任制，进一步提高员工节约意识，争取在下一年创出更好经济效益。

凉菜工作计划 本周工作总结篇三

本文目录

1. 本周工作总结
2. 本周工作总结

一，营运经理梁倩的工作总结

本周主要工作内容：

了解各店日销售情况，适时掌握各店销售情况。

督促各区经理对店内人员新品知识的培训以及对店面的考核。

了解各店人员状况，协助财务做好店面租金单与缴税事宜的跟踪情况。

为做好办公室的管理，参考北京总部的考勤管理制度试行稿，拟定海盛公司的考勤制度报张总审核后执行。

为了提高办公室的工作效率，按照张总的意思已经招聘好两名文员，一名会计，一名库房管理员。库房管理员在店内实习5天考核后现已安排上岗，跟库房部熟悉日常工作流程。一名文员刘晓英在店实习三天，因其表现不错，又是周一办公公司工作任务量增加，所以已安排上岗，主要工作是协助谭巧娟做好各类报表的统计。另一文员陈冬友现安排在洪湖店实习，已经实习3天，计划是派给加盟部，具体等实习考核后再做安排。新来应聘的会计李颖已经安排下店实习一周，目前在前进店，具体工作待实习考核后再定。

针对本次会员日总结：

这次会员日当天广东区域直营店的总销售是65256元，比上月下降金额为6062.2元。但是本月店面增加三个，所以总体来说本月会员日没能按预期的超过计划. 这一点需要我们做出总结。这次会员日部分店面都有增长趋势，但是我们的大店长安店以及湛江店，南海店都在下降，我会更及时的跟各区经理沟通，分析原因，去改进不足，在剩下的十天里，更加努力，才能创造出傲人业绩。我们在会员日这一天的销售，就能足以见证各店面对会员的维护工作的用心程度。

接下来的十天，广东的同仁们定会齐心协力，努力前进，完成任务。

点评：本周的会员日中，前进8378.1，惠沃6803.2，南宁6173.7，南城5830.3，长安5352.4，晋江4851，惠吉3349，前进店未能连续冲过万元，但，其实，整体的销售也能提升起来，给我们看到区域内的绝大部分的店是有潜力可以提升

的，销售之本在于人，所以，我们还是要将人的工作抓好，合理的调整，合理的激励制度，合理的管理培训，合理的销售策划，相信在本月剩下的1/3的时间里，能出色去完成本月的总销售任务。

张总：你好！我是曾黎。给你发11月9号到11月15号的总结。

9号-10号去深圳开会。

11号回惠州。

这个月任务现以完成87%，计划在20号完成本月任务。争取做21万！

12号去了吉之岛，当天下了一天的雨，几个店业绩都好差，13号业绩明显回升。

本周与上周业绩相比，惠州店和南城业绩有所提高。吉之岛和上周差不多持平，长安和韶关有所下降，但是在这个星期一定会追回来的。

1，吉之岛要2个美导工作牌，一个店长工作牌，和工衣一件。

2，长安店：顾客反映瓶子质量不好，我们都说品牌高档，但都是给塑料袋，希望申请多纸袋子。

3，南城店：招人不好招，别人一听到底薪那么低就不来了，希望把底薪提高，单提减少，这样好听，也好招人。

4，韶关：一直两人上班，也一直没有休息，也天天加班，也一直也招不到人，想申请看有无补贴。

点评：从曾黎的工作中，可以看出长江后浪推前浪的势头，自从冯利萍到北京区域代职经理后，曾黎已经能适应现在的工作，希望再接再厉，将东区的销售本月再提一个新高！各

店的要求问题，请和营运经理商量后，能解决的，立刻解决，保证店员无后顾之忧。

三，西区经理助理王立燕的工作总结

本周两天会议结束后，我又于11日返回了南宁店。

1，湛江店的销量本周最不理想。周五和店长进行了一次沟通，周六和会员日稍微好点！

2，南宁店基本稳定。会员日都早早地到齐了。

经过大家的共同努力销量同上月相比有了突破！但和一些优秀店比起来还有很大差距。还得不断加强，继续前进！

本周工作总结（2） | 返回目录

本周巡查家得利系统虹口区各个门店，凉城店和水电店货品比较全，水电店有半个堆头，凉城店有半个堆头。水电店货品从四个增加到六个分别是2.5l葵花 1l花生 2.5l花生 5l花生 5.436l花生 5l坚果。凉城店货品也从三个增加到五个，分别是1l花生 1.8l花生 5l花生 5.436l花生 5l花生调和；东大名店家得利半个端架一直得以保持，四平家得利有了比较不错的排面陈列。广灵路家得利两瓶临期1.8l的花生油调换后也从三个单品增加到五个。农工商柳营路店进行了换货，店里给出了一个一平米的堆头放5升的坚果，加强了客情关系，张点菜员答应帮忙点货，点货正在跟进中。协助主任做了闸北两宗小团购，花生油70瓶，另外一宗团购5l的花生油139瓶；协助麦德龙完成小团购花生油100瓶并送货到门，虹口家乐福一宗小团购50瓶。另外在麦德龙帮助促销员抓了两宗小团购分别是五升的葵花仁油70瓶，五公斤的花生油53瓶。虹口家乐福的促销员进场，陈列排面的维护。易买得系统：长江易买得的临期油调换，曲阳易买得的客情维护，货品订单跟进，瑞虹易买得的订单跟进。同心吉买盛的客情维护，订单跟进，

促销员管理费用申请报销。处理了一宗客户投诉五升葵花仁油的投诉。在虹口世纪联华的金主管的帮助下进行了促销员的招聘，促销员没有到岗；新港易初莲花招聘也没有取得效果。

本月工作总结

连锁系统：月初巡查家得利闸北和虹口各个门店的陈列情况，并汇报给了刘伟。增加了虹口区部分门店的家得利单品数，水电店和凉城店有了半个堆头，农工商曲阳店有了一个一平米的堆头，农工商柳营路店有了一个一平米的堆头。

卖场系统： 加大了曲阳家乐福、同心吉买盛、瑞虹易买得、曲阳易买得、虹口麦德龙的拜访力度，协助家乐福做了一宗小团购，协助麦德龙出了三宗团购，易买得的供货跟进，现在瑞虹易买得和曲阳易买得已经可以单店点货。大润发平型关店只去了一次，排面陈列集中，货品比较全，但没有堆头和其他异型陈列。

临期油调换： 完成了长江易买得、农工商柳营路店、广灵家得利的临期油调换，其中农工商柳营路店和广灵家得利店面客情关系得到增强，为以后工作打下基础。

批发团购：协助主任从做了闸北区的两宗团购，一宗70瓶花生油、一宗139瓶花生油的团购。协助家乐福做了一宗50瓶花生油的小团购，麦德龙一宗小团购的跟进送货和另外两宗团购的谈判。

客户投诉：协助主任处理了两宗客户投诉，一宗是闸北区晋城路的魏女士投诉葵花仁油；一宗是闸北区水电路邱小姐的花生油投诉。截至目前两宗投诉都已经得到圆满解决。

促销员招聘：在虹口世纪联华金主管的协助下，招聘了几个促销员，但目前没有到位，原因是工资偏低，工作任务偏重。

还有一个促销员目前正在考虑。新港易初莲花招聘没有取得效果，需要继续加大力度。虹口足球厂家乐福店的促销员需要换店，正考虑换到大宁大润发去，此事目前正在进行。

业务经验：学会了订单录制，财务开票出库和盯紧物流公司的相关流程，另外实际工作中，应该严谨及时做好报表，提高执行能力和工作效率。

凉菜工作计划 本周工作总结篇四

北向资金开年狂奔，自1月4日以来连续17个交易日净买入，成为近期行情的主要推动因素之一，本周前四个交易日，北向资金维持连续净流入，其中，在1月30日，当天净买入186亿元，规模进历史第六，但在周四早盘曾一度净流出，不过午后重回净流入态势，而在周五北向资金全天呈现净流出状态，停止连续17日加仓步伐。

北向资金净流入情况叠加上证指数

从市值维度看，北向资金持股市值近5日增幅靠前的行业为汽车服务、工程咨询服务、房地产服务、汽车整车、珠宝首饰；而仪器仪表、电源设备、非金属材料、农药兽药、塑料制品等持股市值则降幅居前。

从净买入金额来看，北向资金本周净买入宁德时代、隆基绿能、招商银行、贵州茅台、比亚迪、中国平安等金额较多，其中，宁德时代被净买入亿元，隆基绿能、招商银行被净买入逾37亿元，贵州茅台、比亚迪、中国平安被净买入超20亿元。

从净买入量看，北向资金净买入包钢股份万股，净买入京东方a 万股，净买入中国铝业万股，净买入分众传媒万股，净买入招商银行万股。

北向资金一周净流入金额、净买入量前20个股

从净卖出金额来看，本周北向资金净卖出通威股份规模居首，金额为亿元，康龙化成被卖出逾7亿元，科大讯飞、长江电力、tcl中环、美的集团均被净卖出超4亿元，桂东电力、华仁药业、歌尔股份、中国联通等被净卖出超3亿元。

从净卖出量看，北向资金净卖出国电电力超6000万股，净卖出中国联通万股，净卖出农业银行万股，净卖出中色股份、中国人保超2000万股。

北向资金一周净流出金额、净卖出量前10个股

凉菜工作计划 本周工作总结篇五

转眼间，2020年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

一、工作感悟

二、2021年工作设想

依据2020年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二是;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

三、工作中的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住；缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性；缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

凉菜工作计划 本周工作总结篇六

xxxx年度我街成立了以街办事处主任谢松弟为组长、分管领导潘菊琴为副组长、各村、社区工作人员为成员的专班，确保了成人教育工作的组织健全，任务的上传下达。

我街成教工作一直紧贴社会需求，与农技部门、宣传部门、劳动部门、社会保障部门和综合治理部门联手共同开展活动，注意扬长避短，采取多种形式，灵活办学，努力体现自身特色。既丰富了社区教育工作的内容，在社会上树立了良好的形象，也扩展了社区教育的形式，增强了教育效果。一年来，我街通过自办、联办、协办等形式，积极开展多层次、多规格的培训，共办班42期，培训2652人次。

（一）以知识更新促进我街精神文明进步，宣传社区教育。

今年10月25—31日，我街根据区教委统一安排，结合谯家矶街社区教育实际情况，开展了主题为“20xx年全民终身学习活动周我知道”的活动，共计250人。

1、在街主要道路高挂了“建设学习型城市，构建和谐”的宣传横幅。开展了主题为“20xx年全民终身学习活动周”我知道的活动。

2、树立学习型家庭。

a□在谏家矶街宣传和发现树立学习型家庭。

b□筛选学习型家庭，树立学习型家庭典型。

c□宣传“学习型家庭典型”的具体事迹，表扬学习型家庭典型。并上级推荐和申请表区级“学习型家庭典型”。

（二）关注民生，构建和谐社会，实施社区教育。

1、为丰富我街居民在两节期间的文化生活，今年元月，我街社区教育部门结合民风，组织社区居民，进行了腰鼓打击方法和踩龙船表演技能的培训，合计96人次。在新年里，这群文体骨干以激情的舞蹈、震天的锣鼓给居民生活增添了乐趣，深受群众喜爱。为了丰富谏家矶街居民精神文化生活，在建国60年大庆之际，我街教育部门，联合江岸区文化局区，组织辖区4个村、社区，及幼儿园等单位共同主办了“谏家矶街20xx年庆祝71建党文艺演出”活动，精彩的18个节目，吸引了2000人左右，歌颂和宣传了我党的政策和功绩，体现人民的幸福生活，取得极大的成功，营造节日的喜庆气氛。

2、关注民生，关注身体健康教育一直是我街社区教育的.着力点。9月28日，上午谏家矶街教育部门与街科协在谏家矶街办事处四楼会议室举办了《中老年人健康知识讲座》。根据区的统一部署，结合我街实际情况，以服务社会、关爱老年人、促进社会和谐为目的，由教育部门和街科协组织了谏家矶街辖区的中、老年人102名群众参加了这次讲座，该次讲座聘请了谏家矶街社区卫生服务中心医生胡波主讲、同时护士王小芳、高慧对老年人进行了血压测量。12月25日，为了倡导居民健身，开展户外运动，我街教育组和文体部门联手在谏家矶江堤上组织了谏家矶街办事处“冬季长跑”活动。

这里值得一提的是我街一直开展的健步走活动。谏家矶健步走健身队是我街清晨和傍晚展现在谏家矶江堤上的一道亮丽的风景线。在这个队伍里走出了一位全国闻名的英雄。她就是

“暴走妈妈”陈玉蓉。陈玉蓉以前患有重度脂肪肝，不能移植肝脏给患肝病的儿子。为了割肝救子，她连续211天，日行十公里，暴走在谏家矶江堤上，并配合每餐只吃一两米饭来减肥，她走破了四双鞋，终于他的重度脂肪肝奇迹般地消失了。也终于可以实现她割肝救子的心愿。“暴走妈妈”是在现实生活中出现在我们身边的徒步健身的突出人物。她的事迹为我街社区教育在精神文明建设上贡献了一种的道德粮食。它也是我区社区教育为我市、乃至全国人民贡献的建设和谐社会的一种精神粮食。因为“暴走妈妈”的事迹感动了全国人民的心。在她的身上体现了无数个妈妈对儿子的无私奉献和爱心，是我们社区教育中和精神文明建设中所倡导的人间真情。

3、为了减轻精神病人对社会、家庭的危害，减少对家庭的经济负担，及时对病人进行发现，依法免费治疗，把党对弱势群体的关爱送到基层。今年5月，我街教育部门和市精神卫生中心联合主办了《社区精神卫生知识》讲座，对我街、村、社区残联专干共有约30人进行了培训。为了保护我街居民在日常生活中生命和财产的安全，增强防火防灾的预防意识，我街教育部门与街综治办一共聘请市消防队专家作了《防火救火、用电安全》的教育活动，有60人参加。为了关注青少年在暑假期间的成长和生活安全，在暑假期间我街教育组作了《交通、游泳安全教育》，《预防血吸虫病宣传与教育》的讲座，共有80人参加。

（三）结合我街“城中村”改造的社会实际需求，在街市民学校开展实用技术培训和创业教育，以增强了我街失地农民和下岗居民以及大学生的自主创业的意识 and 增加了他们的就业能力。今年3月，为了美化生活环境和生态环境，我街根据区政府要求，组织了所辖养殖农户，共160人次，学习我区有关禁止养殖生畜的文件和要求，并依法对养殖农户进行了经济补偿。6月，为了配合我街，搞好“改村建居”工作，我街组织所辖农民86人进行了营销培训，并促使其与所聘用公司签定了聘用合同。10月，为了配合辖区内湖大知行学院即将

步入社会的应届毕业生更好地找到适合自己的工作，街教育部门与劳动就业培训部门联手，聘区劳动局相关专家在学院内举办了“放飞理想”的专题培训班，约200人参加，以此提高该学院毕业生的创业认识和提高他们的适合社会的能力。该活动还在媒体予以了报道。

1、根据区政府要求，我街今年元月组织全体工作人员30人，进行了勤政、廉政学习，以保持和发扬办事处勤俭、节约的工作作风。

2、为了打赢防御甲型h1n1流感，这场有关国家经济、政治的战役，我街组织街全体工作人员、村、社区的相关干部共70人次，进行了《防御甲型h1n1流感和防护措施》的学习培训。为完成上述工作做好医疗知识准备。

3、自9月开始至今年底，我街组织谏家矶街办事处干部30人，各村、社区30人，分三个阶段，深入学习《实践科学发展观》，共计340人次。

（五）知识更新，能力岗位培训。

1、为了大力推广普通话，促进语言文字规范化使用。今年3月，我街组织全体工作人员学习《语言文字资料汇编》，严格要求使用文字规范化，工作岗位上说普通话。谁出问题，谁受罚，同时，开展评选优秀示范岗活动，以保证签定目标的完成。

2、今年四月，为了提高我街工作人员的工作水平和素质，我街排出3人参加计算机应用培训，6人参加会计原理培训，1人参加社区教育工作培训。8月，组织了街道成教干部3人参加了社区教育培训。

总之，一年来，我街教育组与农技部门、宣传部门、劳动部门、社会保障部门和综合治理部门联手做了应有的工作，取

得了一点成绩，也使社区教育工作在稳定中得到了一定的发展，但客观地说，仍有许多不尽如人意的地方。今后，我们将会加强自查，不断改善工作，继续整合各方资源，共同努力，不折不扣地完成全年的教育工作任务。

凉菜工作计划 本周工作总结篇七

一、做好各部门的日常管理工作。负责管好公司的水、电、门窗。在每天下班之前，必须仔细检查好水、电、门窗是否关好；做好部门饮水领用等办公用品的登记工作。

二、办公用品的采购。各部门把所需要用的办公用品登记下来，我再统一汇总交给总经理审批，根据总经理的审批意见，再去采购。

三、负责做好总经理的助理工作。每天及时完成好总经理分配的任务，做好公司每月的台账以及保存客户的重要资料。

四、做好会议纪要。在每周一的例会上都要做好会议记录，然后拟定成文，递交给上级领导审阅。

五、积极协助各部门把工作完成好。协助信贷部给客户拟定合同，然后做好和财务的对接工作。

在本周的工作中，我学习到了很多东西，同时也让我认识到了认真完成工作，更要注重细节。资料的归类和整理，要做到心中有数，在需要资料时，可以在第一时间内将资料找出。对待部门同事要做到虚心请教、真诚以待，要善待周围的每一个人和物。我会从中汲取更多的经验，争取把下周的工作做得更好、更完美。因此，在下周工作中，不仅加强前台文员本岗位工作方面的学习，而且努力扩展自己的知识面。积极学习各方面的业务知识，为自己以后的工作做铺垫。

本周客户有效拜访12访，回收新单一件，开发准客户零个，

准增员一人，学习记录没有，主要问题：新年过来不在状态，时间规划不是很合理，邀约客户话术不熟练，跟客户见面信心欠佳、分析不到位，每天拜访量太少，增员电话不会打，周末偷懒了，总结本周规划下周。

本周计划：拜访客户有效防21访，回收新单4件，开发准客户一个，准增员两人，做好学习记录，做好每天的工作总结和第二天的计划，规划好时间，准备一份邀约客户电话话术，提起精神来熟练话术为见客户建立信息，坚持促成三次，见客户前规划好为客户利益着想的事情，增员电话尝试新的技巧，在勤奋一点，让我的时间和生活渐渐的变得轻松起来，工作总结《总结本周规划下周》。

2月19日工作补充：意想不到：我的第一个客户厂子地点我找了一个多小时；这个客户居然以前从事5年的寿险工作；第二个客户居然是滨江保费王的老客户；这一天的规划又没能好好的执行下去；安静老师真去市公司了。

从这一天的事情中我看出来，我就是个感性的人，如果我是个有钱客户，业务员对我好点，我肯定要忍不住签个大单子；还有我发现本地的大姐做保险真的很好做，存活率要比我们高的多，我的客户就这样成他们的了；通过这些我懂得了我要更加的努力才能尽快赶上他们，才能冲动的消费一次；我期待能从这些大姐身上学习一点基本功，让更多的人懂得保险对中国人们的意义；通过一周的写作业我学习到很多东西，真正的明白了好记星不如烂笔头，我要不断的虚心学习认真做事。

凉菜工作计划 本周工作总结篇八

xx年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了一定的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。

公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基础。

客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

一、在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度 1、主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。

通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

xx年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。

此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展 为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习文件和制度的文件，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。

从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合 我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿“1+n”服务计划。

旨在通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。

提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。

并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。

此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

四、从服务的本身出发，“一切为了客户着想”，不断创新服务内容

- 1、积极配合分公司做好vip客户工作 为了进一步构建公司vip客户服务体系，为vip客户提供附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

- 2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

繁忙的工作，有成绩也有不足，在做好总结的同时，要不断改进，现就不足与差距结合xx年的工作如何进行改进做如下安排：一、抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员特别是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。

针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部新入人员对专业知识及业务技能的缺乏□xx年，我部将继续采取多种方式及途径，对所辖员工进行定期与不定期的培训，从本职工作做起，对于相关岗位技能进行专门培训，加强所辖人员的职业道德教育，有针对性地组织和开展业务知识及服务礼仪培训，对于分公司下发的业管文件及时进行传达及学习，真正领会其操作要领，将其运用到实际操作中。

通过培训，推行公司综合柜员制，更好的为客户服务。

- 二、配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展提供强有力的业务支持及后援保障 积极配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。

三、以服务为本,促进销售,把日常业务处理和服务工作紧密结合,全面诠释国寿“1+n”服务内涵 1、配合分公司在全区范围内将要实行的银行、邮政转账收费、转账付费项目实施 方案,保证此项目的顺利实施。

2、保证“两鸿”满期给付、转保工作和银行、邮政转账收 付费工作的顺利进行,同时为了提高销售人员活动量,挖掘积 累客户,有效整合客户资源,做好客户的二次开发,努力促进 转保,为xx年开门红奠定基础,以进一步提升公司服务品质, 增强客户对公司的满意度。

3、进一步加强柜面管理工作,营造良好的学习氛围,组织 培训与自我学习相结合,建立体系化的培训教程,鼓励员工 不断提高自身综合素质。

总之,客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设 为根本,以加强柜面服务质量考核为重点,以人员管理办法 为后盾,以教育训练为基础,积极推进柜面职场标准化建设, 不断创新服务方式,建立科学、完善、严格的品质管理办法 和监督、考核机制,提高客户满意度,提升柜面运营能力, 防范经营风险,树立中国人寿热情、真诚的服务形象,使柜 面真正承担起中国人寿品牌载体的重任。

客户服务工作是一项长期的工作,如何在激烈的服务竞争 中处于不败之地,真正把对客户的服务做“好”、做“永久”、 做到“深入人心”,并非一个人一朝一夕能够完成的,而是 公司每一个部门整体的工作,人人都是公司客户服务链的一 个关键环节,我们只有把客户服务各项工作及活动的开展与 日常业务处理和服务工作结合起来,全员服务,营造良好的 服务氛围,国寿“1+n”服务需要我们每一个客户服务人员去全 面诠释,良好的客户关系需要我们每一个国寿员工去共同增 进,客户的满意度与国寿品牌知名度及形象的提升将是我们 每一个国寿人的责任与骄傲!记得有一位实战培训专家曾说 过,“简单的事情重复做,你就是专家;重复的事情快乐做,

你就是赢家” 。

客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的事，达到客户、公司、自我的三赢 。