

2023年初中生迎元旦活动方案策划 亲子园元旦活动方案元旦活动方案(通用6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。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

下半年的工作计划和目标篇一

某某年，是我们实现公司发展再上新台阶的关键一年，也将是我们面临生产任务重压力、迎接严峻挑战的攻坚之年。并结合公司实际提出了一年工作的总体目标和生产任务，制定出科学合理的工作计划。

- 1、针对监理工作中存在的诸多不规范现象，依据《公路工程招标文件范本》、《公路工程质量检验评定标准》、《公路工程施工监理规范》、公路工程施工技术规范、公路工程试验检测规程、公路工程标准化施工技术指南等，对员工进行针对性培训。
- 2、每个监理机构针对当年工程特点分别编制一篇有关技术或者管理方面的经验总结，供其他监理机构学习和交流。
- 3、每个监理机构每月编制试验检测工作总结，报七公司工程部，由工程部检查汇总报公司领导，使领导对各监理项目工程质量目标完成情况清楚。
- 4、每个月监理机构将所监埋工程进度完成情况报工程部汇总，由工程部综合分析和总结报领导参考，便于领导决策和宏观管理。
- 5、系统完善工程部资料库整理工作。

二、员工培训计划

- 1、某某年1月10日前，每位员工编写两条(多者不限)自己在工作中遇到的问题或者偏离规范的现象，分析造成的不良后果，提出改善的办法或建议，报工程部邮箱。
- 2、工程部将上述问题按照类别进行汇总，并依据相关合同条款、规范、标准、规程及指南要求进行解答和总结，然后，报公司领导审查。
- 3、上述总结领导审核通过后，下发所有员工进行学习。
- 4、某某年3月10前，各监理单位针对学习情况分别组织闭卷考试。
- 5、某某年3月31日前，工程部将员工培训情况汇总报公司。

下半年的工作计划和目标篇二

作为一名崇尚“狼性”精神的销售团队中的一员，我在规划指出便明确了销售员工必须要有一定的前瞻性才能有所发展的观念，尽管在实现自己目标的过程中可能会发生许多较为曲折的事件来进行阻扰，但是我相信前路的困难就是让人进行克服并获得蜕变的一种磨砺，也许是抱着这样一个想法才会让自己选择在此刻制定了下半年的。

首先应该要明确自己在下半年中需要进行的客户以及需要准备资料，其中经过自己以前的联系已经可以进行拜访的部分客户，我应该要准备好能够打动他们同意订单的资料进行上门拜访，这样的话既能够显得自己比较有诚意又能够凸显我对产品的专业程度，我相信一名对自身销售产品都不熟悉的员工肯定是无法让对方同意交易的，所以我应该要挤出更多的时间将准备好的资料制作成精美的ppt，有时候一目了然的资料以及真诚的态度很容易让客户信任我们公司的产品，

这个时候再去与他们进行签单的话还是有着很大的成功率的。

其次我在得知自己销售方面的短板的情况下应该尽可能去想办法进行弥补，在对以往的销售工作进行的时候我能够发现自己在面对客户的时候还不够强势，其实销售经理以前在培训的时候也教过我一些关于逼单的进阶知识，但很多时候不够自信的我往往会刻意选择去回避这样一个问题，因为在当初的我看来面对来之不易的客户进行逼单的话很可能导致客户的流失与业务量的亏空，但是从最近身边的同事都使用这个技巧成功完成订单的情况看来的确是我自作聪明了一些，一些客户如果不去推他一把的话很可能在会不断纠缠之间浪费自己大量的时间。

最后我应该要对自己的`客户进行一个细致分类的管理，因为我发现这种方式在与客户套近乎以及合理分配自己的时间十分有效，前不久沟通过的客户相隔多长时间再进行联系可以在不引起对方反感之余聊到销售的产品，在和客户推销的时候一句自己是上次和他联系过的谁可以有效地拉近距离，另外在长期的销售过程中我也算是总结出了一套属于自己的销售话术，有时间的话我还是要多学习一些销售话术方面的技巧。

其实说到底销售讲究的便是一个敢打敢拼以及较好的口才能力，只要能够时刻保持冷静的态度以及过硬的心理素质一定能够想出解决问题的办法，最重要的是在销售的过程中不能够显示出任何软弱，否则的话很有可能会因为对方感觉自己不靠谱而失去这份订单。

下半年的工作计划和目标篇三

自20xx年8月参加工作至今，工作七年多，希望自己能成为一名优秀的初中历史教师，在教育教学中，勤于总结教育教学经验，能够较好的把握课堂，实施有效课堂教学。

1、理论素养方面：

通过自培和校培的结合，实现个人理论、水平、专业知识水平和实践教育教学能力的进一步提高和创新，通过班级管理，力争成为优秀班主任。

2、教学水平方面：

以先进的教育理念和科学理论为指导，在教育教学的实践中摸索出一套适合历史学科的教法。努力使自己成为一名素质好、师德水平高、专业知识宽厚、具有正确的教育理念和高度的专业精神、富有创新精神和实践能力的教师。

3、教研能力方面：

进一步加强理论学习和教学实践，深入的开展主题教研活动。引导全体教师积极参与教科研，认识教科研的意义，引领全组数学教师用很高的热情投入到教研的工作中来。

1、制定个人学习计划：

以自学为主要途径，实践为主要手段，充分利用校本培训和各类业务进修提自己的理论和业务水平。深入开展教育教学研究活动，提升各方面工作质量，力争成为市教学骨干。

2、更新教育教学观念：

现在的学生知识面广、思维活跃、接受能力强，对知识的感知远远超过我们教师，青出于蓝而胜于蓝，教师要转变心态，抱着谦虚学习和共同研究的思想，共同进步，跟上时代的步伐。鼓励学生自主学习，发展了学生个性，改变学生被动的接受式学习。激发学生的学习兴趣，实现师生的双向互动学习。真正意义上的以学生为本，重视学生创新能力和创造思维的养成，鼓励他们学会学习，为终生学习奠定基础。

3、认真做好主题研究：

与相关学科教师对研究课题进行讨论，进行需求分析，并阅读相关专业书籍，提高专业技能，注重实际，优化方案。整理好档案资料，总结得失，完成主题研究报告。

4、在加深对教育教学一般规律的认识基础上，打造效率课堂，培养自己初步的教科研能力。

提高课堂教学艺术，强化教学反思能力。在教学中注意学法指导，努力培养学生良好的学习方法和习惯，提高教学效率，努力培养学生学会独立钻研的学习品质。

1、养成了良好的阅读习惯，提升教育教学理论，并能结合自己的教育教学心得形成论文在市或市级以上教育刊物发表。

2、树立终生学习的观念，不断更新教育理念，提升自己的教育教学水平和课堂研究水平，不断提升自己的历史素养，成为一个有内涵的教师。

3、对课堂教学加以研究和实践，使自己成为一个合格的初中历史教师。

4、运用各种媒体学习资料，与时俱进，不断拓展自己的眼界和知识。

5、摆正学生的主体地位，引导学生自主学习，激发其兴趣，让学生在自主学习中成长，在鼓励中成长，在爱心中成长。

6、进一步做好班级集体的组织者、教育者和指导者，做好学校领导实施教育、教学工作计划的得力助手。

7、进一步协调好本班各科教育、教学和沟通好学校、家庭、社会教育之间联系。

只有做学习型、研究型、专家型、创新型的教师，才能不断更新教育理念、开拓创新；才能紧握成功的钥匙、掌握发展的主动；才能不断努力探索、充实自己、超越自我。以上是我的个人发展规划。想达到这个目标，成为无愧于新时代的教师，就必须自觉地投入到教育教学中去，经受锻炼，经受检验，逐步提高，逐步完善，努力形成自己的风格，是自己的教育教学教研能力和水平更上一层楼。在今后的教育教学中，我将不断学习，提高自身素养。同时注重培养学生自主学习的好习惯，培养学生的创新精神和实践能力。立足根本，放眼未来，为新时期的教育事业贡献自己的力量。

下半年的工作计划和目标篇四

（一）细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户与电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标与集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。20xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司

无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

（二）加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户与潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点（含综合业务网点）应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持与服务的的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”与客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

下半年的工作计划和目标篇五

我是x年xx月x号来到xx男装专卖店工作的，在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现制定工作计划如下：

- 1，严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。
- 2， 结合个人业绩分解，明确本日工作的内容及重点，调整心情至最佳状态，充满自信的面对每一位顾客。
- 3， 服从店长的安排，休息与外出要以店柜集体利益为重。

4, 工作时积极主动, 争取在完成完成销售任务的基础上提高销售业绩。

5, 检讨自己今天工作的情况(包括业绩的完成情况、贩售状态、发生的事情处理是否恰当等), 并主动提出自己的解决意见, 做到今日事今日毕, 决不将当天能解决的问题遗留到明天。

我相信在今后的工作中, 我将做得更好、更完善!

下半年的工作计划和目标篇六

上半年市场形势简述: 上半年受传统春节的影响, 期间工程施工基本处于停滞状态, 加之, 节后受持续阴雨天气影响, 整体市场需求阶段性波动较大, 市场需求恢复较为缓慢; 为抢夺市场份额, 自2月份以来, 区域内各水泥厂家纷纷采取降价措施, 整体市场处于低价位运行态势; 进入二季度, 整体市场需求略有增长, 但增长低于预期, 主要是持续阴雨天气的影响, 抑制了需求上升, 销售价格一度维持低价运行, 5月中旬期间南方水泥在局部区域释放价格上涨信号, 但其他企业主导思想难以统一, 就南昌区域来看, 仍以市场份额抢夺为主导, 市场竞争较为激烈。

一销量完成:

南昌上半年销量完成一览表

单位: 吨

上半年南昌计划销售水泥xx万吨, 完成xx万吨, 计划兑现率xx% (同比□xx万吨) 上升xx万吨, 增幅xx%□

单位: 吨

目前，公司以袋装水泥销售为主导品种，占总销量比重约xx%□散装比重约xx%□袋装比重同比下降约xx个百分点。

上半年未完成销量计划原因：一是持续阴雨天气影响，市场需求增长低于预期，上半年雨雪天气共68天，（去年同期62天）同比增加6天；二是受主要竞争对抚州红狮、抚州南方低价（最高价差较我公司低xx元/吨）冲击的影响，崇仁群福搅拌站1—2月份未使用我公司水泥，外围区域临川、崇仁市场销量较去年同期有所下降；三是由于在南昌市区域，在供工程地铁1号线施工进入尾声；加之，在4月份主要竞争对手价格下调后，进一步拉大了到位价差，导致部分工程、网点客户转向。

二销价完成：

单位：元/吨

上半年综合均价为xx元/吨，较预算低xx元/吨，同比□xx元/吨）下降约x元/吨。

三利润完成情况

南昌1—6月份利润完成一览表

单位：万元

上半年利润完成xx万元，同比增加xx万元，完成年度计划□xx□的xx%□

四银行承兑控制收取比例控制：

上半年银票收取比例为xx%□较预算低xx%□承兑汇票控制较好。

一、鉴定工作信心，下半年，我队重点工作是副井提升人员和矿渣及材料下放任务。主井提升矿石全年生产任务的50%，75万吨，及设备的维护保养，在各项工作开始之前要做好应对各种突发事件的准备，力争全年完成矿石提升150万吨，确保安全上杜绝事故的发生。

二加强劳动纪律的管理，深入开展‘三像’‘俩度’创建活动，狠反三违，加倍考核。确保今后安全上用心，坚持班组责任考核制度，在发现三违人员后实行班组联责考核。

三进一步加强标准化工作，正视日常工作中的问题，确保实现职工现场操作程序化，规范化。

四加强职工学习培训，切实提高职工安全意识，及班组长人员的管理水平，强化责任机制，鼓励职工学技术、用技术，鼓励职工开展合理化建议。

五努力完成全年的各项工作计划和公司下达的各项生产任务，为我矿的发展做出积极贡献。

下半年的工作计划和目标篇七

在学校党支部和上级工会的领导下，围绕学校中心工作，切实行使工会维护、参与、教育和建设四大职能，团结广大教职员在开展教学教研，参与学校校务监督、民主管理中，发挥工会组织的桥梁纽带作用，增强学校工会的吸引力和凝聚力，为创建和谐校园作出应有的贡献。

二、主要工作

1、加强学习，提高广大教工的思想素质。切实树立政治意识、大局意识和服务意识。有针对性地学习、《工会法》、《中小学教师职业道德规范》、《教师法》、《教育法》、《未成年人保护法》等有关法律知识，提高教职员依法执教和

依法维护自身权益的能力，提高人文素养和开拓创新能力。结合贯彻《公民道德建设实施纲要》，开展争创五好文明家庭、巾帼建功和工会评比等活动，为促进学校精神文明建设争作贡献。

2、参与学校民主管理，加强教代会自身建设。充分发挥教代会和全体教职工的作用，定期召开教代会，认真落实教代会的各项决议，督促学校行政对教代会提出的提案予以落实和执行。定期组织教代会代表学习，提高教代会代表参政、议政能力。继续深入抓好校务公开监督工作，办好校务公开栏，让全体教职员工充分关注学校的重点、难点、热点问题，对学校的各项工作做到心中有数，以进一步畅通教职工和学校行政领导的交流渠道，为学校的稳定做好协调工作。

3、开展劳动竞赛和技能训练，促进教师队伍建设。配合学校开展岗位练兵活动和教学交流研讨活动，积极开展创建学习型组织，争做知识型职工活动，引导教职工争做学习型、知识型、专家型职工，提高教师素质，树立教师形象，提升学校声誉。

4、做好献爱心、送温暖工作，增强工会的凝聚力。继续做好走访慰问工作，深入了解每位教职工家庭情况，及时探望患病的教职工，为他们送去集体的温暖和大家的关爱。继续维护女教职工的特殊利益，关心女教职工的工作、学习和生活。

5、组织丰富多彩的文体活动，促进学校精神文明建设。通过活动，使教师身心得到放松，能以饱满的精神、满腔热忱投身于学校的教育教学活动，同时也促进教职工之间的相互交流与融合。

6、重视工会宣传和工会台帐资料的建立健全工作，完善工会文档资料的管理，把争创优秀教工之家活动落在实处。

三、主要活动安排

__年9月

- 1、开展师德师风建设宣传教育系列活动。
- 2、开展庆祝教师节活动。

__年10月

- 1、开展迎国庆宣传。
- 2、组织教职工学习《工会法》和新的《劳动合同法》。

__年11月

继续开展每学期一次的趣味运动会活动。

__年12月

- 1、学校工会工作总结。
- 2、各类先进评比。

下半年的工作计划和目标篇八

我是x年xx月x号来到xx男装专卖店工作的，在不断的学习和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现制定工作计划如下：

- 1，严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

- 2, 结合个人业绩分解, 明确本日工作的内容及重点, 调整心情至最佳状态, 充满自信的面对每一位顾客。
- 3, 服从店长的安排, 休息与外出要以店柜集体利益为重。
- 4, 工作时积极主动, 争取在完成完成销售任务的基础上提高销售业绩。
- 5, 检讨自己今天工作的情况(包括业绩的完成情况、贩售状态、发生的事情处理是否恰当等), 并主动提出自己的解决意见, 做到今日事今日毕, 决不将当天能解决的问题遗留到明天。

我相信在今后的工作中, 我将做得更好、更完善!

下半年的工作计划和目标篇九

xxx年下半年, 保安部的工作目标是: 紧紧围绕公司中心工作, 全面落实公司基层建设方案与各项安全防范措施, 加强军事与业务培训, 加强自身学习, 加强与公司各部室、管理处的协调, 推行人性化与制度化管理, 确保所辖小区(大厦)不发生重大安全事故, 努力为保安队员创造良好的发展平台, 打造一支规范化、专业化、有凝聚力、有战斗力、形象好的保安队伍, 为公司的持续健康发展, 提供强有力的安全保障。

第一项工作全力配合公司实行《保安队员绩效挂钩实施方案》, 真正提高队员的工作积极性。

- 1、修改完善《保安队员绩效挂钩实施方案》。
- 2、与管理处一起做好绩效方案的宣传、动员、准备工作。
- 3、认真履行绩效管理的检查、监督职责, 公正、公平处理问题, 决不姑息违规队员, 努力在保安队营造人人遵守公司制

度的正气。

第二项工作强化对正、副队长的培训，全面提高正、副队长的综合素质。

1、制定正、副队长培训方案

2、从x月份开始每个星期二天，一共进行为期十天的正、副队长强化培训。

3、在x月中旬就培训内容分别进行业务与军事考核。

第三项工作加强对保安队员的日常培训，提高队员工作水平。

2、认真落实培训计划，半年集中搞一次军事训练比赛，条件成熟考虑搞一次安全知识竞赛。

3、摸索培训经验，形成一种长效机制。

第四项工作规范对新聘保安队员的培训，使新队员尽快熟悉工作。

1、制定新聘队员培训方案。

2、结合公司实际情况，由保安部对新队员进行三天的业务培训后，由保安队长对新队员进行实际工作辅导与军事、消防训练一个星期，八天后由保安部考核，考核合格后纳入常规训练。

3、在今后的工作中，对每个新聘队员依此进行规范培训。

第五项工作加强业务学习，提高自身业务素质。

1、贯彻公司的学习制度，每月至少组织二次学习。

2、二次学习中至少一次扩大到队长层面。

第六项工作做好本职工作，加强对各保安队的检查监督，积极与管理处沟通，共同做好保安工作。

1、对照部门职责与岗位职责，做好日常工作。

2、加强巡查岗亭，特别是管理处下班以后的时段。

3、就了解到的情况、问题与管理处共同分析研究，认真解决。

第七项工作多方位了解保安队员，认真做好保安队后备干部的培养工作。

1、实事求是地对所有队员进行能力评估。

2、建立后备保安干部名册。

3、将后备保安干部人选按照对正、副队长的要求进行培训。

第八项工作认真完成公司领导交给的其它任务。

下半年的工作计划和目标篇十

在我县代理市场稳步发展的情况下，我经营部紧密部署，以农村包围县城，更深的拓宽**农村市场。下半年在市公司的领导下我们将继续坚持以g□c两网为中心，数据业务齐头并进，充分发挥公司综合业务的优势，把移动、数据、互联网进行有效的结合，细分市场，因地制宜的开展工作，坚决完成我经营部的各项经营任务。

目前，从我经营部总体市场的运作来看，渠道的建设制约了公司业务的发展，市场占有率低，实际只占到了**%，业务渗透率占**%，同时对现有代理的服务与管理不够完善，有些地

方建立起来就消失了，更谈不上管理，只是开发，没有起到真正的意义。

提高团队素质，加强管理，制定奖罚制度和激励方案。此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，定期拜访和沟通建立良好的关系。根据公司**年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

- 1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。
- 2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。
- 3、选好、选对作好活动的代理
- 4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。
- 5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

（二）齐心协力，争创优质高效服务

随着**经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，

服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。

加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品。通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在平时的工作中耐心受理客户的. 查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公司的新形象。作好离网用户挽留与维系：1、由前台营业人员对来办理退网业务的用户进挽留。2、对准离网用户进行及时的电话回访，根据实际情况对用户进行有针对性的挽留。3、对不能挽留的用户经用户同意，并出具证明后，对其卡号进行二次销售，降低离网率；1、普通用户维：1) 定期对用户电话回访或短信拜访；2) 节日祝福（短信）；2、高端用户、重点用户的维护通过平时的积累将高端用户、重点用户作为维护的重点1) 做到每月电话回访或短信拜访一次（根据用户的要求），回访要有内容，有落实，最大可能的方便用户。2) 话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。3) 生日祝福、节日祝福（针对不同用户，要有实用的东西）。4) 挖掘高端用户消费潜力，做好存量市场的二次及多次开发。5) 亲情服务。（根据不同用户的需求，为用户提供帮助）6) 定期的上门走访。四、活动：公司有新活动尤其是回馈用户的活动应短信告知用户，重点用户电话告知。

建立一支高素质的客服队伍是当前工作的重要保证，为此公司在全员范围内开展了技术大练兵活动。我们从“立足岗位、注重实效”出发，依照“干什么、练什么、缺什么、补什么”的要求，针对当前客服现状，明确客服经理的职责，明确分工，强化约束机制，突出考核力度，切实落实首问负责制，全面提高客服人员的素质与工作效率，切实做到“内强素质、外树形象”。结合结对子工作，做好星级制度考核，

减少与市分客服口的差距。做好客户经营与维系，加大对客户服务的连续性及延续性以服务在我心征文及星级营业厅申报为契机强化员工整体服务意识，真正做到用心服务。

制定一套适合我经营部自身的内部管理制度，并严格执行。从自身做起，树立公司形象，抛弃过去一些懒散作风，做到责任明确，任务具体，还要协调好各部门之间的联系，加强每个员工的责任心，充份调动大家的积极性和创造性，使公司形成一个团结协做的集体。

在公司内部深入大练兵活动，真正的落实到位，严格按岗位大练兵计划实施。

加强公司文件的管理与归档工作，才能在需要的时候有数据可查、有记录可签、有依据可寻、有经验总结、有教训可取。

加强内控工作，目前我经营部对内控认识不够，内控流程没有具体到每个流程责任人，更没有认真组织学习过内控流程相关内容，这就使员工防范风险意识不强，对流程风险点，控制措施理解不够，因此，要全员加强内控流程及体系文件的学习，并落实到人，使之认识到内控的重要性。

总之，在全体员工的共同努力下，我经营部的各项工作一定会更加完善，业绩不断提高。在上级领导的领导和大力支持下，充分发挥主观能动性，尽最大努力完成各项任务指标，抓好内部管理工作，使**年的各项业务发展迈向新的辉煌。