最新选择性必修一神经调节的基本方式教学反思(模板5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

商标工作方案篇一

时光荏苒□20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一 年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不*凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的*台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼20xx即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到最佳状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入

销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自

己鼓劲。

要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

商标工作方案篇二

负责部门日常文件管理及上报工作，完成上传下达，按时上报部门月报表，完成每月工作汇报、绩效考核、员工考勤。配合各县职能部门效验加气机、加气柱、压力表、安全阀、气体报警仪等设备，并亲自带领大家进行设备的检修及压力表、安全阀等附件的更换。

我认真贯彻落实公司要求，严格要求部门员工养成良好的安全意识，坚持每日召开例会，提醒大家提高安全意识，提升服务质量，每周召开例会，总结上周工作，安排下周工作。坚持每日提前到加气站巡视各设备运行情况，检查当班人员工作交接细节，督促员工对设备进行安全检测，保证加气站的正常安全运营。组织每年一度的消防演练，学习消防器材的使用及遇到突发情况如何做出正确的补救措施，大大提高了全站员工的安全意识及应急情况处置能力。

发动每一位员工喊着人人都是推销员的口号，因为我们人员少，我亲自带领大家大家利用业余时间进行宣传，挖掘潜在客户，建立客户档案，按照客户消费情况进行分类，维护老客户，拉拢新客户，为提高效益积极开展优惠活动，为顾客赠送礼品，稳定客源，积极宣传公司的优惠政策，积极与各大驾校主管领导沟通，以真挚的态度及华润燃气的品牌效应取得了驾校主管领导的认可，最终于小城5所驾校达成长期的合作关系，使得气量比以往翻了一倍，经常走访周边加气站，时刻关注周边加气站的价格及优惠政策，使得我们的利益能够得到最大化。

我们一直以家悦为宗旨，节能降耗为目标，时刻提醒大家节约资源，从点滴做起，从思想上做起，崇尚节约俭朴。2016年冬季，因壁挂炉出现故障无法供暖，自己亲自动手维修壁挂炉，即节省了时间，又为公司节省了成本。加气柱出现合闸不通电状况，经过仔细排查，发现地埋线出现问题，我带领员工们自己动手，开槽、埋线、套管、恢复地面。为公司节省三千元。压缩机开机前必须得排空回收罐内压力，经研究通过合理改造把每天回收罐需排放的80方气体回收利用，加装调压器、流量计释放到市政管网中，每年可为公司节省成本5万余元。

我觉得，一个人在公司中的价值大小，取决于是否用心。只要用心去做，就能够把任何事情做到最好。自加入加气站以来，我深深扎根在工作岗位上，以规范化管理为基础，以创新求发展为目的。在管理中牢记“管理创造效益，细节决定成败”的管理理念，始终保持着科学严谨的态度，积极勇敢地面对每一次挑战，努力发挥先锋作用，带领全站员工稳步前行，争创佳绩。在今后的工作岗位上，我将全面强化自身的整体素质，不断提升自身工作水平，管理水平，带领大家精心绘制南乐华润长远可持续发展宏伟蓝图！

商标工作方案篇三

刚刚过去的xx年，对于我来讲，可谓经历了人生中的第一次巨大变革。虽然因为身体缘故，失去了一些机遇，但也学会了很多技能，收获了不少东西。其中既包括物质层面的，也涵盖精神领域的。幸福，来源于我们自己。人生在世，要懂得放弃，放下悲伤，放下烦恼，少斤斤计较，多为对方找想；要学会珍惜，珍爱身体，珍爱生命，能体谅别人，过好属于自己生活的每一天。

淡定吾心，精进人生□xx年，要想获得新生活，就必须不断地改变自己，勇于突破。网络营销界有句名言，“引源头活水，保渠道活力。”人也一样，不能总是原地踏步。摸爬滚打的

创业路，都是一步步走过来的。下面，我想针对过往成败的经验和教训做个简明扼要的总结，以利于明年能有更大进步。

xx我的梦：与佳人共成长

前几年，我所面临的最大困境，就是知道自己要什么，却始终未曾付诸行动。自己也不明白为何迟疑，或者应该说，我怕改变。然而，胆小的人，注定要失去生命历程中的种种精彩与美景。因此，这几年我只在原地打转，也许不会更坏，但也绝对不会更好。

xx这一年，当再度回到工作岗位，我尝试着立足新起点，累积新经验，变换新方法，拓宽新视野，接触新事物，不断地树立信心，尽量每日都有收获，每天都能愉悦，让自己真正强大起来。忽然有一天，感觉好像哪里有些不习惯，有些压力山大，甚至是莫名紧张的时候，我知道自己正在开始成长。

人这一生，有多少经历，就会有多少成长。如下这些，都是我的真实体会和日常所感、所想，也是我正在努力的方向。特此记录下来，与大家一起分享。

作为我最擅长的领域，文案创作近年已由最早的抄写、仿写模式，逐步转向独立撰写的道路。这跟自己平时不懈地练笔、大量地阅读等因素，都有直接关系。此外，我也在通过各种方式多观察，多体验，寻找写作的“源头活水”。

“生活是写作的源泉”□xx年每逢周末，我带着相机走进自然，到街头、公园、展馆等场所摄影参观。在紧张的工作、学习之余，有了放松心情的机会。既开阔了眼界，增长了阅历，又陶冶了性情，提高了审美趣味。

出，与别人分享，十分快乐。“捕捉精彩瞬间，赢得美好明天。”回首一路走来的点点滴滴，不经意间的大小惊喜，在成长之道上留下串串坚实“脚印”。我坚信，只要自己用心

去观察，用心去体会，一定会有意想不到的收获。

用兵之道，“贵在能出奇制胜”。武功境界，讲究“以有法为无法，以有限为无限”。书法之最上乘，也是“不拘章法，听由心灵之挥洒”。文章区别于用兵、武功、书法，又与三者有着千丝万缕的联系。

新颖的选材、奇巧的构思、丰富的想象、唯美的语句、曼妙的意蕴、真挚的感情、别致的标题、精彩的开头以及简洁有力的收尾，都可能成为一篇好文章的亮点，赢得读者青睐。

xx年，是我个人作品提升最明显的一年，无论数量还是质量。例如散文，我从自己最熟悉的家乡写起，节日风俗、景色物产、人情世故、四季变换等等，都有专题记述。这一系列原创文章，既丰富了《地平线》内刊，也让我找到感觉，给自己准确定位。

所谓“佳作”，并非高深莫测，远离人间烟火，相反更加“亲民”。看书贵在“品读”，写作贵在“品味”，撰稿人赋予文字以温度和暖意，使其蕴含充沛饱满的真情实感，才能行之久远。然而，单单具有丰富多变的情感、崇尚个性的文体、追求自由的文风，还是远远不够的。

在落笔行文之前，一定要分析我们的受众群体。不仅要考虑它的商业价值，也要考虑它的社会价值，然后才能有的放矢。题材广泛，形式多样，语言平易且通俗，让人倍感真实和亲切的文案，方能彻底打动客户，持续吸引读者。

“不谋全局者，不足以谋一域”xx年，除了锻炼自己的写作水平之外，我还下意识培养策划能力。因为策划涉及到全方位的统筹与各方面的配合，还有各个环节的衔接，可以让自己站在更高的层次上辩证看待问题，理智处理事情。

不同的思维方式，会得出不同的结论。细心思考、沉着观察、

冷静分析，才不至于人云亦云，随波逐流。通过深入细致的调查研究，可从纷繁复杂的工作中理出头绪，把宝贵的时间都用在最重要、最紧迫的业务上，提高效率，事半功倍。

策划，是带有创造性思维的谋划。通俗地说就是出点子，然后想法子去实现这个点子□xx年，张总将“文创部”这一光荣称号授予我们，可谓用心良苦。作为文案，也要积极发挥主观能动性，参与调研、讨论、提案，甚至贯彻执行。

策划，首先要学会合理规划，提高做事的目的性、方向性。对我们个人而言，大到一生的奋斗目标、战略蓝图，小到每天的学习、工作和日常生活，都需精准定位与超前规划。

早释放能量。但你又必须得承认，一个人的精力是有限的，凡事不能贪多求全。什么事情都想干，结果什么也做不好。摆正心态，选准自己最喜欢的事情，全力以赴，肯定能做好。

xx年夏，我学着自己减压，对未来一段时间的工作目标进行分解与合理安排。根据公司年度整体工作安排，按照任务的轻重缓急，以时间节点分阶段、有步骤地逐渐实现目标。规划适度前瞻，可避免浪费时间。这样一来，我有足够的空闲应付突发事件。

策划，要学会制定切实可行的计划。好思路、好点子在完整规划以后，必须落实到项目计划上。依照工作任务，明确自己具体的目标、方法、职责、分工等。同时，也兼顾到其他部门和人员的现状、能力、工序、流程等。

在项目实施的过程中，要跟我公司内多个部门乃至外界客户不断沟通、磨合，悉心了解他们的需求。因此，我在工作之余，也不断掌握与自己相关的上、下游业务。仔细想了一下□xx年可以忙碌，但是千万不能盲目。

解放军假想敌--“中国蓝军”部队，是打磨“红军”战斗力的

“砺剑”。模拟“蓝军”力求“形神兼备”，运用各种灵活的战术战法，为“红军”制造了不少“麻烦”。“蓝军”的定位就是“磨刀石”，让“红军”在谋略、战法、思想等方面得到最大程度的锻炼。

xx年初至今，我还提升了自己的设计能力，学习色彩搭配、版式布局、风格定位、材质选择、空间把握等。闲暇之余，我经常和设计师探讨软件应用，创作技巧，分享好作品。在赞赏他们出新出奇之际，作为初出茅庐的“蓝军”，我也会指明不足，给“红军”挑毛病。

前些年，我一直想掌握基础的设计能力。每次看到网上精美绝伦的设计作品，我都羡慕不已。自己陆续学了点技法，但始终未精通。在生病住院期间，我静心揣摩每一个细节，顿感豁然明朗。

看来，我们无论干啥必须改变心浮气躁、浅尝辄止的毛病，提倡注重细节、把小事做精彩??凡事无小事，简单不等于容易。作为普通人，我们大量的时间，都在做一些小事，甚至琐碎之事。假如能把自己所在岗位的每一件小事做到位、做完美，就已经很不简单了。

常听人讲，细节决定成败。凡成功的计划，一定不是大而全，必然是小而精。对于成功人士，不能只看到辉煌的业绩，而很少去关注他们工作中对细节的用心。其实，我们身边就有许多榜样。要想比别人更优秀，只有在每一件小事上下功夫。

重任在肩，且行且努力。将客户需求作为自身发展的源动力，进步会很快。闭门造车，出门不合辙。设计水准的高低，不具备一致性。但市场是块试金石，实战业绩是检验自我能力的唯一标准。

具备一点设计理念，对作品会有更完整的认知。如色调的和谐、版面的活力、图文的结合等，会有我的特点、风

格。“思想引领行动，理念决定品位”。在设计过程中，也会发现文案创作的不足，找出差距，提升自我，互相促进。

多年以来，做个编剧一直是我的梦想。在公司，我也不断通过各种机会历练文笔，并提高各方面的素质。除了业余创作各种题材小段子以外，我还翻阅历史典故，揣摩人物对话，体验不同地域文化特色。

素质不是一句空话，是日积月累通过努力和汗水得来的东西。丰富的人生，从日常习惯开始。每天坚持抽一个小时去写作，这是一笔投资；坚持下来，就是一笔宝贵的财富。

我之所以把编导作为人生中长期规划的一个大方向，是因为这能全方位锻炼自己的口才、性格、心理承受力及职场亲和力等。要想写好剧本，你就得多关注、多思考，亲身实践多体会，勤学苦练多下笔，尝试与各种人打交道。

社会上，别人的一言一行、一举一动，都有可能成为我作品中的原始素材。“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。明乎此，再写文章时，语言就生动多了，人物也鲜活起来，情景曲折跌宕，节奏张弛有度。自己真正领悟到的经验，远胜书本之百倍，利于引发思维的碰撞，挖掘个人的潜能，足以受用一生。

写完剧本，还得有人积极参与表演，这也考验编导的智慧。选择演员，确定角色，必须掌握识人之术。谁更适合出演主角，谁能甘当配角和群众，编导心中必须有数。为每个演员量身定制的道具、精心构思的台词、揣摩细化的动作等，也要因人而异，形神兼备。

每次年会与日常活动，公司给大家准备了一个展示才华、体验成功的平台。我们能把组内成员集结起来，发挥每个人的积极性、创作力和表演天分，本身就是一种成功。在这里面，彼此配合、及时沟通和按部就班的演出很重要，体现了良好

的团队协作精神。

梦在前方，路在脚下。在正确衡量自己、评估自己的同时，又要敢于尝试，勇于探索，以创新之力驱动梦想前行，不断地改变自己□xx年，我不再为了赚钱而去一味工作，而是为了生活得更好去努力！

“勤能补拙，一分辛苦一分才。”我发现所付出的一切辛劳努力，真有不匪的回报。得到的不仅仅只是工作上的一点小成就和别人口中的赞许，还有自己对生活的感悟。原来，我也可以！

一个人，总要多走一些的弯路，经历一些磨难，才能认识与改变自己，更加成熟和稳重□xx年我所经历的那些事儿，无论挫折、失败，还是疾病和痛苦，都当成生命中的历练。

感谢所有的人生际遇，有些令我倍受鼓舞，有些令我倍感幸运，还有些则在无形里帮助我成长。新的一年，带着梦想出发，就能走出窘境，创造有声有色、五彩缤纷的人生，活出最真实的自我。

xx年，我要“请进来、走出去、自揭短、勤反省”，做一个“真正有价值的人”。成功者几乎都有一个共同的特性，即善于学习和借鉴别人的优点与长处。我会通过日常观摩、学习和反思，不断吸取教训，总结经验，完善自己。在实践中锻炼能力，提升自身的价值。

当今时代，人心很浮夸，这个社会更浮躁。我们所看到的人都在急，要结婚，要房子，要车子，要旅游，贪图安逸，享受生活，积蓄不多又得拼命工作，阅历不深却特别着急看透世界。

身边太多的人在幻想一夜暴富，一夜成名。太多的人在抱怨现状，太多的人经不起逆境，意志消沉，经不起打击，精神

萎靡。由于缺少那种乐观精神与坦然心态，人生从此失去了目标和追求。

在xx年最需要帮助的时候，亲朋好友、领导同事，有那么多人在关心我，鼓励我。你们的笑脸，让我懂得感恩和珍惜的重要。庆幸自己能在这个充满温暖的世界里，有那么多亲情与友爱，消除了我的彷徨，平抑了我的浮躁，增添了我的自信，激发了我的活力。

我相信，在这世间，没有过不去的坎，解不开的结。我们需要培养自己生存的能力和抗打击的能力，做个“内心强大”的人。具备坚强的意志，健全的心理，宽阔的胸怀，豁达的心态，没有什么力量能迫使我们轻易低下头来。

不怕打压，不惧挫折，有屡败屡战的坚韧劲，有积极向上的进取心，有满腔热忱的精气神，不断获得矢志前行的正能量，方可把一个个困难踩在我们脚下，去创造在别人看来是貌似神话的奇迹。

青春是一个短暂的美梦，人生无法重来，我们都要好好珍惜！

商标工作方案篇四

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉 __年就这么结束了。回首过去一年来的工作历程，内心不禁感慨万千，郧西店开业至今，已有三个年头了，在这几年里，我有欢喜，也有过失落。武商为我们每个员工提供了展示自己的平台，在这里我不但学到了很多专业知识、家电的销售技巧、卖场管理规范、同时也学会了人与人之间的交往，如何尊重领导，服从分配，爱护员工，善待同事。

人只有不断的总结过去，才会有新的发展和进步，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司领导给我提供这次总结的机会，可以让大家一起分享

各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验和不足。总结过去、取长补短、挖掘潜力，为__年的工作做好充分的准备和规划。

在武商这个平台我一直保持着一份火热的工作热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名卖场的管理人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中去。管理者的言行和规范，也直接影响员工们的工作激情。虽然自己做主管时间不算太长，自身的素质和管理水平还不是很高，深知要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着武商的形象。

作为人商郧西店家电一名主管，主要以人员的管理和销量为核心。经过学习与摸索，我将人员的管理分为两大类：员工制度管理和销量目标管理。 员工制度管理：顾名思义就是按照公司的制度、员工手册来执行管理，用以约束员工工作行为的一种管理方式。没有规矩不成方圆，家有家规，国有国法，厂有厂纪。严格要求自己，身先士卒。把管理好自己放在第一位，树立标杆作用，为下属带个好头。其实，我在工作中发现很多问题，新的一年里我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，严格督促员工按制度行事。

销量目标管理：就是根据实际情况，给每个员工制定的销量任务。每个月要给员工制定销量，没有压力就没有动力。带动员工如何利用节假日搞好销售，如何利用人脉关系带动顾客，如何利用人商良好的口碑真正让顾客享受到超值服务。不断激励员工的工作热情，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来尽可能的提高销量。 由于自身的素质低下、对工作状态和福利待遇的不满，我有过失落和消极情绪。对领导的批评有时产生不服气的心态，对同事的误会深感委屈。在过去的一段时间里，我茫然不知所措，以往的工作热情消失贻尽，看见违规乱纪装作没有看见，想说的话不敢说，该做的事情不想做，带头在卖场聊天烤火，和同事闲聊。思想不对头， 管理方法不得当，差点让自己自暴自弃

下去。工作中还有很大的不足，对于自己的管理水平和自身素质还有待提高，在工作之余，自己还应该多学习管理方面的书籍，多请教上级领导，多和同事沟通，多学习关于产品方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，只有做好这些，才有足够的资本，才能在这个岗位中脱颖而出，在平凡的工作中作出不平凡的成绩。

只有这样，领导才可以考虑你的薪水，论功加薪。 以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在工作中领导们你能够及时纠正我的错误，我定当努力做好本职工作，为做好经理的左膀右臂，力所能及的为上级分担，也希望公司在每一位员工的努力下，在新的一年中会有新的气象与新的突破。在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力 ！__年努力打开一个工作新局面。

商标工作方案篇五

半年来，在县委、政府的正确领导和各级各部门的大力支持下，乡党政人班子精诚团结，抢抓机遇，抢占先机，保持了社会经济持续、快速、健康、协调发展。

1、攻坚克难，重点工程强力推进。

重点工程历来是我乡工作的重点，今年更是摆在了重中之重的位置。洗心禅寺及进寺路建设是今年县里的“一号工程”，我们克服时间紧，任务重，工作具体，矛盾众多，问题复杂等困难，用三个月的时间，圆满完成全线68栋房屋的拆迁任务。湖南报业的围墙建设正在有序推进，积极协助县指挥部稳妥推进黄金东路、银星路、印刷包装园、龙湖高尔夫、星城中路、星城西路等项目的建设。

2、勤征细管，财税收入均衡入库。

今年新的财税体制改革推行以来，我们想尽办法，立足本土，抓好收入。年初会同税务、工商开展了一次财税大检查，挖掘潜力，查堵漏洞，做到应收尽收，今年1至6月，每月财税收入均衡入库，实现了时间过半，任务过半的要求。

3、突出重点，“三化”进程明显加快。

4、从严治党，党的建设全面加强。

一是把落实党风廉政建设责任制作为党的建设，领导班子建设和干部队伍建设的头等大事来抓，切实加强了党风廉政建设，乡领导班子清廉行政、秉公办事，较好地保持干部公仆形象。二是继续以第三批党员先进性教育活动为重点，健全制度，规范阵地建设，基层组织创造力、凝聚力、战斗力进一步增强。三是开展活动提升党建工作建设氛围，通过党员民主评议，对全乡1464名党员认真开展批评与自我批评，评出优秀_员88名；通过开展入党积极分子培训班，为党输送了新鲜血液；通过全乡党员大会的召开，鼓舞了人心，加强了团结。

5、统筹兼顾，社会事业全面进步。

计划生育方面，保模范争示范的目标丝毫没有动摇，各项工作齐头并进；教育事业方面，师资力量逐步加强，教学质量不断提高，今年全乡初中毕业生考入重点高中达74人；新型农村合作医疗、农村低保、大病救助深入推进；综合治理、维稳方面，及时有效处置了各类纠纷矛盾，特别是对涉军、残疾上访及可能上访对象，认真制定预案，明确联系、责任，维护了社会大局稳定；村民自治、村务公开及村账乡管进一步完善；农电、农机、国土等部门积极配合乡党委、政府工作，社会主义精神文明建设进一步加强，全乡各项社会事业全面进步。

二、下半年工作安排

1、突出发展要务，增强经济发展后劲。

首先，要切实抓好增收节支。加强税源管理，强化税源监控，准确掌握税源情况，统一协调财政、地税、国税、基建税收办的联动作用，强化征管措施。继续强化农村财务管理，实行村级财务定期审计制度，做好农村财务公开，增强乡、村、组财务管理透明度。

其次，要全力抓好财源培植。按照新的县乡财政管理体制，我们必须彻底转变观念，面向全乡，放手发展民营经济，培植民营经济大户与鼓励发展个体工商户并进。要突出抓好招商引资工作，注重培育后续财源，进一步优化投资环境，督促在建项目尽快建成投产、签约项目尽快动工，主动协调服务，加快中联房产、湖南报业、九旺制药、浏阳河公司的启动建设，着力经营好土地，盘活闲置资产，增加财政收入的新渠道。

三是要倾力打造发展平台。我乡北靠园区、南邻麓谷的特殊区位，如何主动与之对接是我乡未来跨越式发展的关键所在。迅速启动与园区和麓谷对接的基础设施建设，实质性开发建设黄金中小企业基地。以中国？湖南望城洗心禅寺国际“和”文化节暨开光大典为契机，进一步全力抓好进寺道路建设，整合龙湖高尔夫、观音岩水库、百果园等项目独特的优势资源，打造佛教文化休闲旅游基地。将这两个基地打造成为我乡经济发展的战略平台，成为我乡新一轮经济跨越式发展的增长极。

2、突出三农主题，建设社会主义新农村。

商标工作方案篇六

本文目录

1. 文案工作总结
2. 文案策划工作总结
3. 公司文案策划工作总结
4. 公司文案策划工作总结

逝 者如斯乎，不舍昼夜。一转眼又已是xx年来临了，很庆幸能够来到力王这个允满激情活力的团体当中，而这也将成为我人生历程中一道亮丽的风景。时间虽短，但任务艰巨，庆幸能够得到诸位伙伴的全力支持和鼎力相助，我们一路走来，还是那样的从容，享受着和谐、快乐与成功！

文案这两个毫不起眼的，但是在我心中却有千斤重。文案这个职业不同于其它职业，是一份有价值有魅力的工作。它不仅能够为公司创造价值，更能够改变人的思想，将来还可能创造出一笔笔宝贵的精神财富。

在这里我对于互联网有了新的认识，以前闭门造车的思想，几乎已经颠覆了。文案除了对文有深刻独特的体会还需要的是交流，只有交流才知道的人对于文案的感受与体会，才能够更进一层楼，思想才会阔然开朗。

现在这么一个互联网爆炸时代，读者的知识水平越来越高了，口味越来越重了，而这对于文案来说要求却越来越高。所以文案的知识涉猎面不应再仅仅局限于专业的厨具知识，更能博古通今，面面俱到，如此思想才能够天马行空，出奇制胜，不拘束缚。

不积硅步，无以致千里。不积小流，无以成江海。我一直在前进的道路中，从事着文案这个光荣的职业，努力完善这个“一无所知”的自己，努力着做一个最优秀的自己。

咐不足与改进：

回顾本年度的工作，心中感触很多，我已经渐渐适应这样的生活，我先反省阐述我的工作不足，在工作中有发现自己的知识积累较少，在构思方案时会有局限性，创意思维不够开拓，方法有待提高，接下去，自己也会在这方面改进，多阅读、多看影片，积累各方面的知识，开拓自己的思维，扩大眼界，提高专业水平。我深深意识到本人的不足，唯勤能补拙，方能迎头赶上。

文案工作总结（2） │ 返回目录

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的“厚积薄发”。

文案工作总结（3） │ 返回目录

逝 者如斯乎，不舍昼夜。一转眼又已是xx年来临了，很庆幸能够来到力王这个允满激情活力的团体当中，而这也将成为我人生历程中一道亮丽的风景。时间虽短，但任务艰巨，庆幸能够得到诸位伙伴的全力支持和鼎力相助，我们一路走来，还是那样的从容，享受着和谐、快乐与成功！

文案这两个毫不起眼的，但是在我心中却有千斤重。文案这个职业不同于其它职业，是一份有价值有魅力的工作。它不仅能够为公司创造价值，更能够改变人的思想，将来还可能创造出一笔笔宝贵的精神财富。

在这里我对于互联网有了新的认识，以前闭门造车的思想，几乎已经颠覆了。文案除了对文有深刻独特的体会还需要的是交流，只有交流才知道更多的人对于文案的感受与体会，才能够更进一层楼，思想才会阔然开朗。

现在这么一个互联网爆炸时代，读者的知识水平越来越高了，口味越来越重了，而这对于文案来说要求却越来越高。所以文案的知识涉猎面不应再仅仅局限于专业的厨具知识，更能博古通今，面面俱到，如此思想才能够天马行空，出奇制胜，不拘束缚。

不积硅步，无以致千里。不积小流，无以成江海。我一直在前进的道路中，从事着文案这个光荣的职业，努力完善这个“一无所知”的自己，努力着做一个最优秀的自己。

咐不足与改进：

回顾本年度的工作，心中感触很多，我已经渐渐适应这样的生活，我先反省阐述我的工作不足，在工作中有发现自己的知识积累较少，在构思方案时会有局限性，创意思维不够开拓，方法有待提高，接下去，自己也会在这方面改进，多阅读、多看影片，积累各方面的知识，开拓自己的思维，扩大眼界，提高专业水平。我深深意识到本人的不足，唯勤能补拙，方能迎头赶上。

文案工作总结（4） │ 返回目录

1、专业知识、工作能力和具体工作

这半年里，我的工作岗位是文案策划，主要是负责方案前期的创意构思、文案构思，与设计人员一起完成方案的创作。在这半年的项目执行中，我一直摸索着创意的方法，影视广告的表现形式，同时努力的学习文案的创作方式，各品牌的广告策略，与部门的同事们一起执行方案。

2、工作中的不足：

积累各方面的知识，开拓自己的思维，扩大眼界，提高专业水平

总结半年来的工作，省视了自己的工作情况，对于明年的工作将会更努力的完成。

工作总结的很简单，其实应该要长点的，应该要分析工作中的一些要点，可是，不太适合让主管看到，哈哈，对于这份工作，我知道自己的积累确实不够，对于文案创意的专业者来说，必须要写出和大众不一样的东西，换句话说就是要有独一性，要有自己独特的风格，对于现在的自己，不满意，总感觉一不小心就会被淘汰，最近看李欣频的书，看到她写的文案，倒吸一口气，发现自己的差距竟如此之大，或许，毕业到现在都还没真正努力过吧，接下去，努力看书，看电影，丰富知识，为自己加油，微笑一下，为生活奋斗，继续上路。

商标工作方案篇七

一、抓自身建设，切实提高认识，工作责任感不断增强。

“打铁还需自身硬”，抓好支部党建工作，关键在支部书记、基础在支部班子自身建设。从去年以来，我把“自身建设”作为支部党建工作的基础性工程来抓。主要包含两方面内容，一是我自身的提升、二是班子整体的提高。一方面是作为支部书记，我要求自己必须在政策理论上先学一步、在党建实践上先干一步、在工作落实上先行一步，从我自身做起，不断强化党建工作责任心和重视程度。另一方面，在班子队伍建设上，我通过抓教育学习，先后组织班子进行了、_章等政策理论的学习，提高了班子整体理论素质;通过抓纪律，严明了班子会议纪律，增强了班子党性修养，极大的转变了班子成员的工作作风;通过抓业绩，结合两委成员年度工作目标、责任内容开展公开承诺、践诺、评诺活动，不断强化了班子执行力，确保了村内各类工作的推进。

二、抓队伍建设，深化管理，党建规范化显著改善

村级班子队伍、党员队伍是农村发展的核心所在，去年以来我主要围绕制度完善、能力提升、作用发挥几个方面抓党员队伍建设工作：以管理为载体，强化了党员队伍管理，一方面结合每位党员的工作特性、年龄结构，对支部位党员在带富示范、民情收集、村企服务等多个方面进行了设岗定责，确保了党员一人一岗有职有位;同时我支部还组织党员同志亮身份、亮岗位、亮承诺，主动的接受村内群众的监督，确保了党员一诺一行严格兑现;在此基础上，我们结合党员践诺情况，定期召开党员评定大会，邀请村民代表、群众代表参与评议工作确定党员。管理的深入推进，整体转变了党员同志的工作作风，增强了党员宗旨意识、责任意识、模范意识。同时，以管理为契机，我们还规范了党员个人信息、组织生活、学习培训、党日活动、领岗定责、民主议事等各类活动;以争星进位为载体，促使党员作用发挥。激发党员积极向上的内在动力。结合管理，支部对自身及党员存在的不足和需要改进的方向制定了相应的整改措施，确保了党员同志能够不断的突破创新，营造了人人争先进的良好氛围。

三、抓主题实践，丰富党建内容，活动成效上成果显著

今年，各类党建主题实践内容丰富、形式多样，搞好党建主题活动，能够促使我支部整体作风转变、能力提升、意识凝聚。我主要结合以下几个方面做了工作。一是开展“精神学习贯彻”活动，促意识凝聚。今年，我将的学习贯彻作为了年内党建工作的重中之重，主要抓好了支部的学习培训、交流讨论等活动，同时把重点放在了精神的贯彻方面，立足村情、镇情，根据精神和党委关于“五镇建设”战略部署，结合x村的实际，进一步明晰了x村在未来几年内发展的新要求，凝聚了村内党员、代表发展共识。二是开展“学、守、转”活动，促作风转变。在“学党章、守纪律、转作风”专题教育月活动中。我坚持围绕中心、坚决走群众路线、分环节、分步骤完成了各项规定动作和自选动作。经过全员学习、问题查摆、整改落实三个阶段，实现了_章深入人心、纪律进一步加强、作风进一步优化、党性进一步巩固的既定目标。三

是开展“领头雁延伸培训活动”，促能力提升。由两委班子成员带头，将培训范围扩大到全体党员、村民代表。采取理论学习集体学、分组讨论集中学、专题报告辅导学等多种形式，做到人人有心得、学习有记录、成效有保障，通过学习，支部整体理论素质、业务能力、议事能力、分析能力都得到了显著的增强。

四、抓中心工作，优先民生改善，提升党建成果转化水平

商标工作方案篇八

三个月的实习结束了，在经历过这一段实习之后，让我收获很多，为了在大学即将毕业的时候，提高自己的社会实践经历和工作经验，将自己的专业知识和社会工作实践紧密结合，在实践中检验自己的理论知识和专业素养，全面提升自己的工作经验和实践水平。

我很荣幸能够在这样的公司实习，并在广告策划部门任职广告文案策划人员。虽然自己不是专门学广策划专业的科班出生，但是汉语言文学专业良好的文字功底和写作基础以及文学的敏锐眼光和文学素养，使我很快熟悉了文案工作并在自己所承担的职责范围内表现优秀。

初次踏入社会，大学生的那一份激情和年轻人的那股朝气使自己很快就适应了实习的生活，但"实践是检验真理的唯一标准"这才是个开始。其实，实习是个很辛苦的过程，唯有一个坚定信心和不懈努力的人才可能学到真正的实践经验和提升工作水平。

在创意总监的指导下撰写有关摩托车企业相关品牌宣传用语，其中包括海报主题、杂志硬软广告、导购手册文字编辑□pop广告等，用品牌思路写相应广告文案。在这段时间里面学会一个很受用的道理：每次写文案的完稿一定不能低于70分，你不能一次是90分一次又是不及格，一定要有一个平衡线，

保持在那个水平就可以的。

因摩托车行业特性，出差各种活动，整合相应客户公司媒体资源，以记者身份出席活动，比如近期去江门参加20xx年摩托车工业博览会，并撰写相关活动出行及总结性报告。

在深圳影视龙国际广告有限公司一个月的实习过程中，我比较系统的学习企业专题片或宣传片的前期创意与脚本写作模式。在实习过程中，通过总监的点拨与指导，参与过多个影视脚本创作案子。同时经过平时多看多赏析多学习多分析的基础上，可以独立完成一个影视脚本的前期创意，同时具有达到赏析一个专题片或宣传品的水平。

在这次实习中，让我印象深刻的是，市场策划。我们公司接到的项目是，某品牌化妆品的营销策划。首先，我消化了上司的提醒，然后通过网络等二手资料了解化妆品的市场需求变化，市场竞争现状和消费者的消费心理，并进行swot的分析，通过了整体市场的了解后，进行透彻的分析，而这一过程也是极为重要，不能马虎的，因为它与营销的制定是紧密地联系在一起的。只有好的营销策略，才能提高产品的销售额，进而提升企业形象，提高品牌溢价能力和自身竞争力。通过这次化妆品的市场营销策划，我才领悟到，策略不是凭空想像而制定出来的，而是通过宏观和微观的市场分析，而制定出具有可执行性的策略，如果不通过分析而制定出来的策略也只是纸上谈兵。

商标工作方案篇九

20xx年，市工商系统以贯彻落实*《全面推进依法行政实施纲要》为重点，以建设法治工商为目标，强化执法责任、明确执法主体、规范执法程序、严格执法制度、加强执法监督，进一步改善和规范了行政执法行为，使全市工商系统依法行政工作迈上了一个新台阶。

为了将系统推行行政执法责任制工作引向深入，市工商局根据近年来年法律、法规、规章的出台、修订、废止情况，对市局系统执法依据进行梳理。目前，已对117件法律、280件法规、74件规章、37件联合规章、21件地方性法规、16件地方*规章进行了全面梳理，共梳理出工商部门应当实施的执法行为443项，其中行政许可13项、行政处罚387项、行政确认9项、行政强制29项、行政征收5项。

为确保今年规范性文件审查备案工作顺利开展，市局法制科按照按照《省工商局关于河南省规章规范性文件备案办法实施意见》的要求，对市局起草的《举报传销行为奖励办法》《关于打击传销百日联合执法行政实施方案的通知》等4件规范性文件提出审查意见，并在发布后按规定程序报送市法制局备案，确保市局规范性文件合法、有效。其中，《举报传销行为奖励办法》以市*名义予以发布。

市局按照年初对执法责任制目标考评工作的安排，组织系统各单位法制科长对从系统各单位抽取的40份规范性文件、57件行政许可卷宗、59件行政处罚案卷、17件行政强制措施案卷、8件广告许可卷宗、16件行政确认卷宗，共157件执法卷进行了客观公正的评查，书面反馈评查意见20份。系统各单位也积极开展了自查自评工作，共自查规范性文件458份，执法卷7432件，并对自查出的和市局评卷反馈的问题进行了认真整改。

严格按照省局《关于实行行政执法责任制过错追究月报告制度的通知》要求，落实行政执法责任过错追究月报告制度，市局、县（市）局和分局两级法制机构设专人负责有关资料的收集和整理，落实层级上报工作。过错追究月报告制度的实行，强化了行政执法责任过错追究工作的开展，截止目前，系统各单位没有出现执法过错被追究的情况。

从系统各单位推行行政执法责任目标考评情况看，推行行政执法责任制工作在系统各单位得到高度重视，系统各单位均

建立了规范性文件制定和依法履行法定职责等各项配套制度，进一步规范了自身行政执法行为。从推行行政执法责任制自查自评工作情况看，系统各单位积极开展自查自评工作，对各类执法卷进行了全面的自查，其中，伊川县局采取的“三步走”和经技分局推行的“五项清理”自查自评办法，进一步丰富了推行行政执法责任工作方法。从推行行政执法责任制自查问题整改情况看，系统各单位针对自查出的问题查找原因，制定措施及时纠正。如：关林分局对存在的问题制定了加强培训、强化监督和规范立卷三项整改措施，杜绝问题的再次出现；偃师市局将查出的问题梳理为8个类别，制定了四项具体措施进行整改；瀍河分局建立整改报告制度，要求办案机构结合回访制度积极与当事人沟通，纠正案卷中存在的问题，并将整改情况报告分局法制机构。

20xx年，洛阳市工商局将加大推行行政执法责任制工作力度，针对少数单位和人员思想认识还不够到位、执法不够严格、备案工作不够落实的问题，深化行政执法岗位责任制，按照职权法定原则，合理设置执法机构、执法岗位、分解执法职权，完善各个执法机构、岗位和人员的行政执法责任制，同时加大执法监督和执法责任追究力度，进一步把推行行政执法责任制工作引向深入。

商标工作方案篇十

一、明确监管职责和目标，围绕绩效考核深入开展工作。

年初我局认真学习并贯彻省、市食品药品监督管理工作会议精神，于2月下旬全局召开了局机关全体工作会议，调整局领导班子及各股室人员分工，制定20__年度全局工作计划，重点部署了今年的绩效考核工作和年度重点工作，并与各股室签订目标管理责任书。4月份，顺利召开全县食品药品安全工作会议，对20__年度全县食品药品安全协管站等工作先进单位和先进个人进行表彰，并与各乡镇签订《年度食品药品安全管理责任书》，进一步加强各乡镇食品药品协管站建设和

管理，确定落实了人员和经费，为开展好全县的食品药品安全工作打下坚实基础。

二、突出业务学习，加强自身队伍建设。

为不断提高食药监管队伍的综合素质，我局始终把建设一支“政治过硬、业务精良、作风清正、纪律严明、行动快捷”的高素质队伍作为开展食品药品安全监管工作的前提。从抓学习、建制度、抓作风、树形象入手，全方位、多层次加强教育学习，提高综合素质。一是组织开展全局食品药品监管业务培训学习。于三月份由分管副局长主讲，组织全局干部职工学习了《药品管理法》、《医疗器械监督管理条例》、《食品安全法》、《食品安全法实施条例》、《餐饮服务食品安全监管规范》等法律法规及食品药品执法业务知识。二是开展乡镇食品药品协管员培训。四月中旬对协管员培训工作培训时重点就行政执法基础知识、药械监管基础知识、乡镇协管站工作资料规范化管理、餐饮业食堂监督检查等方面进行讲解。同时还对协管员进行了严格考试，合格率达100%。并由乡镇食品药品安全协管员对各食品药品安全信息员进行了相关知识培训。三是开展行政执法证换证工作，确保工作落实。积极与县人民政府^v^公室联系，与其共同商讨乡镇食品药品协管员的行政执法证换证事宜，对未取得执法证的乡镇食品药品协管员进行执法专业培训和考试，并配发乡镇食品药品协管执法证，拥有部分食品药品协管行政执法权，可以进行委托执法。目前我县已有59名乡镇食品药品协管员获得行政执法证，乡镇覆盖率达100%。

三、切实履行职责，稳步推进食品药品安全监管工作。

今年来，我局重点加强了药品、医疗器械、保健食品、化妆品和餐饮服务环节的专项整治力度，将专项检查和日常监管相结合，突出重点，标本兼治，确保全县人民群众的饮食用药安全。

(一)餐饮服务环节方面。

一年来，紧紧围绕确保广大人民群众食品安全的工作目标，全力推进了餐饮服务食品安全放心工程。全面铺开餐饮服务单位量化分级管理，创建示范店、示范街和诚信体系建设等。根据市局和县食安委的安排部署，开展“元旦、春节”、“五一、中高考”、“国庆”、“中秋”、学校、幼儿园食堂等重大节日期间和重点单位、重点品种的专项整治行动。

1、开展学校食堂专项整治行动。联合县教育局成立了两个检查小组，于3月和9月分别对全县28个乡镇48所中小学及2所高中，3所职中，22所幼儿园食堂食品安全进行了监督检查。共出动执法车辆56台次，执法人员285人次，下发责令整改书55份，查处违法行为1家，并按照有关法律法规进行了处罚。并针对学校食堂的食品存放、储藏及可能发生的食品安全隐患给予了科学指导。通过此次专项整治，大大的提高了我县学校食堂餐饮从业人员对食品安全的意识，有力保障了学校食堂及周边餐饮的食品安全。12月按照市局和市教育局统一安排，再次组织执法人员对全县各中小学及各类教育机构食堂食品安全情况进行督促检查。

2、针特殊时期和重点部位，开展专项整治行动。重点突出对农村、城乡结合部、旅游景区和大型宾馆、酒店等重点区域，对食用油、食品添加剂等与群众生活密切相关的重点品种开展了专项整治行动。对餐饮服务单位的卫生条件、索证索票、食品违法添加剂、餐具消毒、从业人员健康体检等方面存在的问题进行重点检查。此项整治行动共出动执法车辆126次，执法人员526人次，对监管对象存在的各种安全隐患及时下达了整改意见书396份，进一步规范餐饮店、食堂的食品经营环境和操作卫生，消除食品安全隐患。

3、努力作好小餐饮业规范整改工作。为能快速稳妥的推进文明卫生县城创建工作，于5月下旬出动食品监督员65人次，对

城内所有小餐饮服务经营单位门前灶情况进行了一次全面的分类登记摸底，统计县城内餐饮服务单位存在“门前灶”的共368家。并积极争取县委、县政府的支持，研讨整治方案，争取专项资金，研究制定了《小餐饮整治工作实施方案和标准》，于十月中旬召开全县小餐饮整治部门协调会和动员大会。共出动执法宣传车20台，执法人员110余人次，走街串巷，进入每一家小餐饮服务经营店，对整治工作进行初期的宣传和指导，下发宣传资料85份，下达责令整改意见书85份。11月掀起一场小餐饮整治高潮，到目前为止城区已经整改合格的小餐饮店共186家，其中有71家符合整改奖励要求，已及时发放奖励资金，还有100多家正在整改中。通过整改工作的开展，小餐饮店的操作间、就餐间面貌焕然一新，极大改变城区卫生环境。

4、开展餐饮服务单位和乡镇学校食堂的量化分级管理和示范创建。我局餐保化所执法工作人员对全县477家餐饮店和74家食堂进行监督管理和整治，下达600多条《整改意见书》，并对194家餐饮单位进行了复查和量化分级。全县在477家餐饮店共评出a级单位7家□b级单位78家□c级单位244家，74家学校幼儿园食堂共评出a级单位8家□b级单位24□c级单位35家，新修建学校4家，整改待评3家。积极争创省级省级餐饮服务示范街，成立示范创建工作领导小组，确立沿河路路段创建省级餐饮服务示范街，并组织餐饮服务监管执法人员进店宣传，积极争创餐饮服务安全示范单位，加强创建整改工作指导。于11月中旬审查评定出水大酒店等12家餐饮店为餐饮安全示范店，一中食品等10家学校食堂为餐饮安全示范食堂。

5、做好重大活动餐饮服务食品安全保障，依据《重大活动餐饮服务食品安全保障规范》要求，严格把关，规范操作，从原料到成品实施全程监管，圆满完成了三干会、省、市领导来芷调研、省委巡视组在芷巡视、高考等重大活动的餐饮服务食品安全保障任务，确保没有发生任何食品安全事故。

6、开展餐饮食品安全应急演练。为保证能迅速、快捷集合，

进一步完善食品药品安全应急预案，确保第一时间赶到事故发生现场，提高对事故现场控制、调查、采样、处理、应对等能力。组织开展一次模拟群发性食品安全事故应急演练。出动执法车3台，参加演练人员24人。通过应急演练，提高了队伍食品安全事故应急处路的能力。

(二)打“四非”强化保健食品安全监管。