

美容师新人总结与计划 工作计划书(大全8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。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

美容师新人总结与计划 工作计划书篇一

餐饮部管理部门：餐厅部、厨务部

餐饮部人员：29人

餐饮部：餐厅服务员6人，餐饮经理1人

厨务部：22人

管理架构图：

经营面积：2860平米(二、三楼1400平米，一楼1460平米)经

营布局：12个包间，2个宴会厅，1个多功能厅，1个会议室运

作方式：包厨制(营业额的12.5%)

xx年营业额：329万元

xx年营业额：估计：520万元，较上年增长58%

经营现状：

1、服务质量有待提高

- (1) 服务员服务标准不规范，无迎客，无指引，无礼貌语
- (2) 与客人吵架
- (3) 宴席时服务员人数不够
- (4) 服务水平不专业，员工无积极性

2、菜品质量需要提升

- (1) 菜品质量不稳定，时冷时热，时咸时淡
- (2) 菜品创新能力差
- (3) 没有看相
- (4) 口碑差
- (5) 散餐与宴席不能同时接待

3、餐厅环境需要改善

- (1) 冬天冷，夏天热

4、餐饮部门之间协调性差

- (1) 各自为政，从未召开协调会议
- (3) 遇到大型宴会就手忙脚乱
- (4) 营销部全年基本没有外出联系客户

小结：

优势：通过基础改造酒店宴席接待能力增强，由原来的50桌

提升到100桌□xx年餐饮部营业额的增长主要来自一楼宴会厅的增长。酒店原材料供应商的供应质量与速度较稳定。

劣势：宴席口碑不佳，菜品没有特色，回头客比上年减少。服务质量不佳，散餐基本无。员工积极性差，人难招，好员工难留，管理松懈，人心涣散。

xx年工作方针：星级标准、宴会为主、外引内联、口碑致胜。

薪酬方案：工资按绩效考核方案进行，实行多劳多得。

1、按星级标准，抓好培训管理工作，打造优质口碑

(1)质量是餐饮业发展的根本。

(2)按星级标准强化服务员、厨师和管理人员的规范操作培训(餐具、桌椅、礼貌用语、服务流程等按星级标准规范)·制定控制菜品标准，加强控制过程的有效现场管理，厨师出品必须在菜盘上用纸条标注厨师编号。

(3)通过培训提高领班、主管的服务管理水平，重点是接待、点菜、沟通、协调、控制、调度、观察、反馈等一系列能力的提高。

(4)完善与客人互动，对菜品与服务在评分卡上留言并评分。

(5)对服务员与厨师的工资考核制度，与效益挂钩，提高积极性

2、提升宴席的品质与档次

(1)打造凯宾斯酒店筵席宴会文化、服务文化、经营文化

(2)举办酒店与宾客、市民互动的征集菜名、评选本店名菜活

动

(3) “走出去”组织厨师到省城或大城市参加各项美食推介活动

(4) “引进来”引入名厨或创新菜品提升酒店饮食文化

3、“外引内联”全员营销，提升营业额

(1) 营销部要走出去，针对民营企业客户与团体，及时拜访

(2) 内部员工联系宴会及时予以奖励

(3) 大胆引进有潜在客户的人才，在菜品提升同时确保散餐客源稳步提升

美容师新人总结与计划 工作计划书篇二

作为系学习部部长，我感到非常荣幸，因为这份职务承载了老师、同学们对我的信任。同时，我也感到肩上的压力。有句话叫，学习是学生的天职，教学质量是学校的生命线。

当然，我认为，学习部在学生当中的工作也如同学生会的生命线。学习部肩负学习这一光荣而艰巨的任务。

第一、本部门的. 工作计划坚持每周召开一次例会部门系统会议。会议中，要做好管理部门的工作人员调动，工作分配，以使该部门资源得到最佳使用。总之，尽可能团结一心，发挥本部门的积极作用。

第二、协调各部门在本学期办好音乐学生会，努力提高学生会学习部在学校的影响力。

第三、做好学习部成员每月的联络工作，让学生与学习部保

持密切联系。

第四、办好学生补习工作。定期在学校教室开展后进生补习工作，帮助学生对于难点功课进行补习。

第五、定期做好文学作品编写投稿工作。本学年学习部与文学部开展合作，共同编排三部文学作品，投稿学校宣传部进行广播宣传。

以上是今年的学习部工作计划，新学期，新气象，大家一起努力为学习部拥有更好、更辉煌的明天而努力！

1. 学习部的工作计划书

3. 酒店工作计划书-工作计划书

6. 销售工作计划书范文、销售工作计划书精选、销售工作计划书

7. 高中学习部工作计划, 中学学习部工作计划, 高中学习部工作计划书

8. 学生会学习部个人工作计划书

美容师新人总结与计划 工作计划书篇三

为 30 %；9月份计划放款台数为16 台，四季度计划每月递增2台左右，争取完成季度任务。

怡和通计划目标：9月—12月分期计划申请率为25%，渗透率为22%；9月份计划放款台数为18台，四季度计划每月递增3台左右，争取完成季度任务。

二、提升办法：

为了能够保证季度任务顺利完成，我决定从以下几方面着手；

2、把计划合同量责任到人，大致分为以下两种 a□半年以上销售顾问分期渗透率必须达到个人销量的30% b□半年之内的销售顾问渗透率必须达到个人销量的25%；对以上不达标销售顾问实施经济考核(例如：可以给每月的分期冠军物质奖励，每月未做申请的销售顾问给予处罚)

4、加强对自身专业技能的提高，多与兄弟单位请教学习；

5、根据gmac的要求并结合吕梁地区市场的变化与市场部紧密合作，做好分期业务的推广与宣传。

美容师新人总结与计划 工作计划书篇四

1□rfid行业整体解决方案供应商。

2、迎合市场变化，建立自己的品牌优势。

3、以项目带动整个产品线的销售和发展。

4、商业连锁依然定位在主要客户。

5。物流，零售，教育行业为重点关注行业。

1、在一年内使销售量稳定成长：第二年使自身产品成为国内知名品牌，同时在特定行业形成良好口碑，与行业内原先较知名的rfid整体解决方案供应商形成良性竞争，在市场中占据一定的份额。

2、年度销售目标：

300万□rfid行业解决方案基本指标为300万。

(二) 每一员工 / 每季度：硬性指标50万以上，进行绩效考核；

(三) 收益目标（毛利）：300万；

1、公司的业务机构，必须直到所有人员都能精通其业务、人心安定、能有危机意识并有效地活动时，才不再做任何变革。

2、贯彻少数精锐主义，不论精神或体力都须全力投入工作，使工作向高效率、高收益、高分配（高薪资）的方向发展。

3、为加强机能的敏捷、迅速化，公司将大幅委让权限，使人员得以果断抉择，实现上述目标。

4、为达到责任目标及确立责任体制，公司将贯彻重赏、重罚政策。

5、为使规定及规则完备，公司将加强各种业务管理□crm□□

6、业务机构

7、提高销售人员的责任意识，为加强销售人员积极性，增强其销售意愿；

(一) 绩效激励对策——销售人员每季度一次的绩效考核，力争做到现实的及时激励。

(二) 对销售人员的辅导，及产品和解决方案的不断更新完善，迎合市场需求。

8、围绕绩效为中心，扩大客户需求计划：

(二) 对市场进行细分，协同crm做好客户保障计划。

9、部门预算的确立及控制

1、随着销售人员加大力度的直接面对客户，必须确立经费预算，经费预算的决定通常随销售实绩做上下调节。

2、费用开支采取个人责任制，开设个人费用管理制度；年度预算经费等。

1、营销团队的基本理念；

a□业精于勤□b□开拓创新□c□合作共赢；

2、营销基本规则：

a□每一个员工都不要认为他是一个新品牌，老品牌外加新方案。

b□竞争对手是国内同类解决方案提供商。

3、市场营销模式（市场初期，予以补充）

a□产品销售和项目销售，都以直销模式进入市场，确保一致性。

b□和系统集成商的合作，确定双赢模式。

1、高品质，高价格，高利润空间为原则！

2、制订较现实的价格表：价格表分为两层，公开报价，市场销售的最底价。

待细化——由技术部出台，市场部予以配合。

基于部门现状，诸多问题有待改进；综合各项数据参照年度

预算表

1、每周一召开工作会议，提交工作报告，内容为：

a□本周完成销售数b□本周项目跟进的进展c□下周工作计划和销售预测。

2、价格控制（基于初期运作，原则上按照一下制度进行）

a□统一的价格和折扣制度。

b□价格的审批制度

3、业绩考核

美容师新人总结与计划 工作计划书篇五

1、牢牢把握“读”的环节,让语文教学的课堂充满朗朗的读书声。

2、注重课堂提问的艺术,引入竞争机制,让学生上课积极思考。

3、探索研究新教法,新题型,全面提高学生的语文素质。

4、运用多媒体教学,提高语文课堂教学的效益。

低年级的学生自理能力、自我约束力、自觉性都较差。很多的都需要老师代劳。我在坚持教好书的同时,将在育好人这方面继续下工夫。我在班主任工作中,将主要围绕“爱”和“严”两个字。

1、带着一颗“爱心”去工作。

带着一颗“爱心”去工作。让学生觉得你是真心地关心他,缩

短师生之间的距离。这种爱,有对学生思想形成的正确引导,更有对学生生活上实实在在的关心。

教育学生不是一朝一夕的事,是一项长期的工作,这就需要足够的耐心。在平时的工作中细心观察,发现了学生的错误,坦诚地和他交流,学生是能够接受的。

2、严格要求,措施得力。

“严是爱,松是害”,在对学生关心爱护的同时,也不忘对他们严格要求。我班制定了严格的班级文明公约,在班宣读、张贴后,师生一起严格遵守。正因为有了这些约定。我们班从一年级开始到现在每个星期都被评为文明班级。我们班将继续发扬这个优点。

在工作的同时,我也不会忘提高自己的自身素质。不断提升精神追求,增强职业道德,掌握教育规律,拓展学科知识,强化专业技能和提高教育教学水平。

1、多学习。我要抓紧点滴时间学习,学习先进的教育教学理论,学习身边老师的宝贵经验,学习专业知识。要让读书、学习成为自己生活的一部分。

2、多反思。自我反思是提高业务素质的基本途径。在今后的教学中,教学后要对自己的教学行为,学生的活动方式,教学目标的确定以及教学内容选择进行反思。使自己通过教学反思才能从“经验型”教师转向“科研型”教师。

3、多琢磨。继续贯彻赏识教育,以构建良好的师生关系。通过赏识学生,使学生感受到自己的价值,从而增进师生、生生之间的感情。只有学生与学生之间相处得很融洽,老师与学生之间相处得愉快,才能更好地进行班级管理。同时还要多琢磨班级管理的办法,努力形成积极向上的班风。同时还要在班上开展自我教育,使学生能够自己管理自己,自己约束自己,自己

教育自己,自己超越自己,从而不断进步。

4、多总结。对于自己教学及班主任工作中的成功或失败,要及时总结,不断为自己今后的工作积累经验。

捧着一颗心来,不带半根草去”,陶行知先生的真知灼言,言犹在耳。新的学期刚刚开始,我将勇于进取,不断创新,争取取得更大的进步。我是这么想的,也将这么做。

划内容摘要;“要点”是计划名称。

(2)省略计划时限的标题,如《广东省商业储运公司实行经营责任制计划》。

字,而须在正文右下方的日期之上具名。

除写清指导思想外,大体上应包含以下三方面的事项:

据需要与可能,规定出在一定时间内所完成的任务和应达到的.要求。任务和要求应该具体明确,有的还要定出数量、质量和时间要求。

体,切实可行。

人员知道在一定的时间内,一定的条件下,把工作做到什么程度,以便争取主动,有条不紊地协调进行。

执行希望,需在正文的最后写出,为计划的结尾部分。但是,这部分的内容,要看实际情况决定要不要。

报抄送某些单位的,应分别写明。

2.月度工作计划书模板

3.销售工作计划书模板

4. 工作计划书格式模板

5. 工作计划书的模板

6. 2017 工作计划书模板

7. 工作计划书ppt模板

8. 工作计划书模板范文

美容师新人总结与计划 工作计划书篇六

从事幼儿教师行业以来，我的知识面、实践经验发生了变化，我从一名在校学生逐变成一名幼教工作人员，虽然我已从一名没有实践经验的新教师逐步转变成拥有一定经验的教师，但更多的教学经验还是不够的，幸亏园领导及老师们还有可爱的家长在工作上给予了我极大的帮助，使我很快成长起来。作为教师，尤其是幼儿教师我深深的感到，应以创新精神为出发点，努力完善自身的综合文化素养，尽快形成自己的教学特色，以适应时代的需求、幼儿的需求，成为一名合格的好老师。

在家长工作方面积累了一定的经验，并且我和班中家长的关系比较融洽，家长也很体谅、配合老师的工作。在新学期要继续有好学精神，敢于接受新事物的挑战，乐于接受教学新理念的冲击。

(2) 继续积累经验，在遇到一些事情的时候，能圆满解决。

1) 尽快提高自己对大班班幼儿的管理和教学能力。尤其是面临孩子上学前班，把知识做到很好的衔接。

2) 努力提高自己的专业素质，认真学习、钻研业务，能更熟

悉幼儿的年龄特征和发展特点。

(3) 继续加强家长工作的开展，做到与家长适时、有效的沟通

(4) 多向富有教学经验的搭班老师学习，注重榜样借鉴、内化，争取进一步提高自己对班级幼儿的管理和教学能力。

(5) 自从建立qq空间以来，我们与家长的关系更进了一步，本学期将继续努力。加快家园联系窗内容的更换频率，为家长提供更优质服务。除此之外，我还必须做到每周向家长反馈幼儿在园的情况，经常了解家长的需求，努力使自己做的更好，成为家长心目中的好老师。

(6) 主动关心国内外学前教育信息和专业理论，并通过多种途径：幼教刊物、多媒体技术、观摩、听讲座等，吸取教育学科的新知识、新技能。

作为幼儿园教师单单有满腔的热情，良好的职业道德是远远不够的，自己还要多学几门技能，利用空闲时间多听听其他老师的讲课，多看光盘，在家多查有关教学的资料，为了自己更好的工作，并在学习工作中得到成长，并在计划实施中不断修正自己、完善自己，不断提高作为一名教师应具有的高素质。

本学期，我将根据学校和教导处的工作计划要点，结合本学科的特点，加强音乐课堂的有效性。以课堂教学改革为重点，以提高专业化水平为目标，以社会主义科学发展观为指导，从创新思路、注重实效入手，努力在创新教学，创新学习等方面取得新突破！以此来不断促进自己的专业化成长，全面、高效地提高自己的课堂教学质量！

1、认真落实自己拟定的工作计划，保证上好每一节音乐课。

2、用心练习教学和音乐专业基本功，不断提高和完善自身专业化素质，为我校音乐教育教学工作服务。

3、继续坚持理论联系实际和学以致用原则，确立终生学习、全程学习的思想观念。

4、立足课堂，加强与本教研组教师之间的交流与研讨，学习本组教师的先进经验。

5、认真领悟音乐新课程标准的精神，掌握新教材的编写意图，把握重点和难点，用好、用活教材。

6、敏锐地捕捉教学中的问题，将问题转化为研究课题，使教研活动课型化、课题化。

1、认真备课，做好准备工作，备课时注意与新课标结合。

2、因材施教，对不同的学生要注意采用不同的教学手法，使学生能够充分发展。

3、设计好每堂课的导入，提高学生的学习兴趣。

4、课堂形式设计多样，充满知识性、趣味性、探索性、挑战性以及表演性。最大限度的调动学生的积极性。使他们能最大限度地学到知识，掌握技能。

5、注意在课堂上采取一定的形式，培养学生的团结协作能力及创新能力。

6、积极和其他学科沟通，积极研究学科整合。响应新课标要求。

7、多看多听其他的课程，从中总结经验，取长补短，使学生开阔眼界，提高自身教学质量。

- 1、认真撰写博文，坚持每周一篇教学手记。
- 2、积极参加集体教研活动，认真吸取其他教师在教学方面的先进经验，不断提高自己的业务水平。
- 3、积极学校组织的每次培训活动，认真做好笔记。
- 4、积极听课，取长补短。
- 5、积极准备校本课程的内容，并认真落到实处。
- 6、按照学校的新要求规范自己的教案文本格式。

总之，在新的学期里我将一如既往的搞好自己的各项工作，以音乐中丰富的情感来陶冶学生，使学形成健康的音乐审美观念、高尚的道德情操以及必要的音乐审美能力。积极引导学生在感受、体验、表现音乐中丰富的情感内涵，使他们在音乐活动中受到良好的思想及艺术教育，从而受益终身！

美容师新人总结与计划 工作计划书篇七

为了配合护理部及护士长的的工作，培养合格的护理人员，帮助实习生规范操作步骤，树立良好的职业道德，完成角色转换，尽快适应临床工作，骨科工作计划。根据学校实习大纲的要求，制定20xx年骨科病房的学生带教计划。

通过四周骨科病房实习，掌握骨科护理基本操作技能，熟悉骨科系统常见病的病因、临床表现、评估诊断、处理原则及相应的术前术后护理，了解各种常见医疗仪器的使用、掌握护理病历的书写、掌握骨科常见病种的健康宣教知识。能与病人良好沟通、做好心理护理。能用护理程序方法对骨科病人进行整体护理。

- 1、态度目标：培养学生热爱护理事业，树立全心全意为病人

服务的思想。具有不怕苦、不怕脏、救死扶伤的人道主义精神。时刻为病人着想，千方百计为病人解除病痛。能尊重、关心和爱护病人，建立良好的护患关系。护理操作前向病人进行耐心的解释，操作时动作轻柔，态度和蔼。耐心倾听病人的评说和询问。针对不同的病人和病情进行心理护理。严谨求实，奋发进取，虚心向指导老师学习，师生之间互相关心、尊重。

2、知识目标

(1). 掌握骨科护理的基本操作技术：无菌技术操作原则、消毒隔离原则、注射原则、常规标本收集原则，口腔护理、雾化吸入、创口引流管、轴线翻身、吸氧，静脉输液及留置针护理、留置导尿管护理、测量生命体征、输血、灌肠、叩肺，有机会时掌握vsd护理技术。

(2) 了解骨科常见病的病因、临床表现、诊断处理以及熟悉相应的护理（全髋关节置换术病人的护理，全膝关节置换术病人的护理，脊柱骨折、脊髓损伤病人的护理，四肢骨折病人的护理，骨科新进展，断肢再植病人的护理。）

(3) 了解各种常见医疗仪器的使用（骨折治疗仪、心电监护仪、微泵、脉氧仪）。

(4) 熟悉各班职责。

(5) 熟悉骨科各种常见石膏绷带术、牵引术、小夹板术的配合与护理。

(6) 熟悉骨科常见病的看康复护理。

(7) 掌握病历书写，每月完成一份完整的护理病历。

(8) 参与护士长或带教老师组织的小讲课，病历讨论及教学

查房。

(9) 参与病区组织的健康教育活动。

3分层次培养人才

3.1 中专生带教目标：

(1) 掌握各种铺床法、出入院护理、晨、晚间护理的要求及分级护理的内容。熟悉病区饮食管理，掌握中医饮食宜忌，重病人鼻饲法。掌握t□p□r□bp测量与记录。基本掌握中医对舌苔、脉象与疾病观察以及医嘱处理。

(2) 掌握口服给药法以及药物的保管、领娶配药、发药要求与注意事项。掌握各种注射、六项无菌技术、灌肠、氧气吸入、吸痰等操作。冷热敷的应用与禁忌证及注意点。了解掌握各种标本收集法。

(3) 掌握手术病人术前准备如皮肤准备和药物过敏试验，术后护理包括伤口外敷料的观察和护理、各种引流管的处理和观察，掌握术后病人的健康教育、心理护理、功能锻炼、饮食指导等方法，学会观察术后病人各种不适，能及时发现各种术后并发症。掌握无菌技术操作，掌握心电监护仪的使用及观测项目，学会对危重病病人的病情观察、护理、配合抢救和及时记录。

(4) 掌握专科疾病的临床表现、处理原则、护理常规，如小夹板外固定或石膏外固定，患肢血运的观察，骨牵引、截瘫病人的临床护理中常见的并发症及预防措施，包括骨科备皮、无菌导尿、骨牵引针处点酒精、对长期卧床病人进行正确的翻身、骨折病人的搬运、正确的牵引力线、牵引重量，能对骨折病人、截瘫、全膝关节置换术、全髋关节置换术病人进行康复指导、功能锻炼。基本掌握输液泵、静脉留置针及镇痛泵的使用方法。

(5) 在带教老师的指导下，根据护理诊断，为病人制定出切实可行的护理目标，实施整体护理。

3.2 大专生带教目标：

(1) 掌握上述护理理论基本知识和基本技能。

(2) 参与危重病人的抢救，学习护理文件的书写。

(3) 掌握整体护理理论，护理程序的工作方法，对病人及家属实施健康教育计划，完成大专实习量化为主。

3.3 本科生带教目标除掌握上述护理理论基本知识和基本技能外还应：

(1) 应用护理程序对专科常见病进行整体护理，学习沟通技巧。参加护理查房，提出护理措施。

(2) 对所管床位，每周参加主治医师查房1次，配合医生的诊疗工作。配合医师参与危重病人的抢救工作，学习护理文件的书写。

(3) 在带教老师的指导下组织一次全院性护理查房。

1、排班：实习生入科第一天介绍，护士长排班指定带教老师，跟二周责任班和二周其他班，如治疗班、护理班、主班、前夜、后夜班。实习生各个班次的职责参照带教老师各班次的职责完成本班工作。

(1) 责任班职责 重点完成应用护理程序对所管病人进行全面的整体护理，对病人进行健康教育、心里护理、病情观察（包括并发症）、功能锻炼、护理记录的书写等，完成各项治疗及出入院、手术病人的护理。掌握常见疾病的急救及处理、各种麻醉后护理及危重病人的管理。

(2) 连班职责 重点完成配液体、做皮试、查对医嘱工作。

(3) 办公班职责 重点完成正确处理医嘱、摆放第二天的静脉输液、接待新病人。

(4) 辅助班职责 重点完成铺麻醉床、测绘体温脉搏呼吸血压、护送手术病人。

(5) 前夜班职责 重点完成交接班、急诊病人的护理、核对液体、抽血标本的准备、应用护理程序对病人进行整体护理。

(6) 后夜班职责 重点完成静脉抽血、晨会交-班术前准备、应用护理程序对病人进行整体护理。

2 小讲课 结合临床病例每周一次。

(1) 一般内容：第一周至第三周，骨科一般知识及断肢再植护理；牵引病人及石膏固定病人护理；脊柱骨折病人的护理。

(2) 有特殊病例也可以任选以下内容□a全髋关节置换术病人的护理□b高位截瘫病人的护理□c骨科新进展。

3 、教学查房 结合临床典型病例每轮一次。（安排第四周）

4 、评价

(1) 自我评价：实习生在本科室实习结束后应写好实习小结；

(2) 科室评价：内容包括□a随时评价;b操作考核：内容为吸氧护理;c综合测评□d实习作业。

美容师新人总结与计划 工作计划书篇八

工作计划安排关系到工作的能力和目的，有利于提供工作的质量和效率，提升个人工作能力，下面精选了三篇工作计划书模板范文，希望能帮助您更好的进行工作。

不管是做传统销售还是网络销售等，都要有计划的进行。

我做的是服装销售，下面是我做的服装销售计划：

一、项目介绍

由于资金有限只有5万元，所以我想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感所以暂就来个传统行业，服装行业。

我的项目是做服装行业，开个女式服装店。

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。

因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划。

选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。

而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧，呵呵。

二、店面的选址

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找

个商圈位置好的店面。

经过调查我发现在****这快商圈不错，****作为**发展的主要居民居住区之一，交通发达，人口密集，市场是没问题。

所以首选这里。

我的定位就是中低挡符合市场需求。

同时和其他几家店没有冲突，差异性存在。

店面的租金也不高5000元/月，付三压一。

找好店面之后，接下来就是要与房东签约。

而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。

因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力。

所以，我在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据（包括营业证照的办理等。

三、店面的装潢

租好了店面，下面要装修了。

店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。

譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。

而且，在装潢前请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。

为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

我要求的装潢效果如下：

1. 门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西！

2. 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的！晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球！灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的。

店面装潢一共花了5000元，这还是省着点花的，包括我自己做小工，就5万省着点吧。

一、供应商的选择

首先我们采购部做到多多开发物料资源，调查价格，做到货比三家，控制价格审核流程，让采购部的工作透明化，并且建立完整的采购部供应商档案及物料申购档案。

做为公司合格供应商必需要能做到准时，保质，乐于沟通等几个方面。

二、账务的清理

采购是一份繁琐，复杂的工作。

同时因为其工作性质关系，对公司产品的成本有直接影响。

另外因为相关物资在采购工作的`运作过程中不可避免的有退，换，修，废等情况发生，因此必须对每一批物资的采购以及合同执行情况进行台账记录，并且做好跟踪检查，定期盘点。

这是本部门的日常工作，目前也一直都在执行着[]xxx年本部门将进一步对本项工作进行完善。

努力做到每笔定单的进行情况都可追溯，可查核。

三、品质保证

本部门相关人员将经常前往车间了解相关物资的使用状况。

对所采物资的使用状态进行跟踪，了解相关参数指标性能，收集数据进行同类产品的对比。

每批物资至少做一次使用跟踪并做好相应的评估计录。

四、成本控制

20xx年，本部门将在日常工作中进一步提高工作效率。

除采购价格等方面的控制外，还将其它方面的成本控制纳入管理优化的范围内，具体方面如办公物品的使用，电脑的使用管理，物资运输费的控制等方面。

五、采购效率。

20xxx年，我部将进一步完善供应商网络的建设以及采购模式的优化，尽可能的减少采购周期，提高采购的效率和及时性。

并且对各种物资的采购周期进行统计计录，提供各请购单位制定请购计划时的参考。

六、异常情况的处理

因供应商生产能力的不足，或其它原因引发采购异常时，我将第一时间知会相关领导并积极应对。

同时将对异常情况的发生原因进行分析处理，记录在案；如有必要，将进行法律程序进行公司利益的维护工作。

七、部门之间的协调

独木不成林，采购部做为一个服务性部门，将谨记自己的职责，将一切以公司为重，与公司其它部门分工协作，提高生产效率，降低成本，使公司效益最大化，为公司发展提供助力。

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。”新年度营销部年度工作我觉得要强调谋事在先，方可未雨绸缪，确保完成董事长下达的各项任务指标。

针对前一年的工作总结，我们根据实际情况做出以下展工作方案：

一、热线电话的接听、记录、信息统计工作

1. 电话号码是*****，热线电话的接听标志着公司的服务水平及整体素质，接线员必须严格要求，语气柔和，热情主动的向客人推荐公司的产品。

2. 认真记录来电信息，统计客户资料，进一步细化来电客户群体，为营销部建立客服中心打下坚实基础。

二、做好各团队的预定工作预定中心接收外办、内部、电话预定，并认真制作下发预订单。

做好团队到店前的各项准备工作，为团队的顺利接待做好基

本保障。

三、做好各类数据分析根据每月的业绩信息，统计分析出市场的基本东西，为市场营销提供全面、真实、及时的信息，以便市场部制定营销决策和灵活的推销方案。

特别是节假日期间、以及宾馆各专项销售任务时。

四、做好客户回访工作定时对客户进行电话回访。

一方面，向客人推荐我们的新活动新项目，另一方面也向客人征求意见和建议，使景区更上一层楼。

同时，也是客人觉得公司很有诚意，更有益于市场做大做强。

针对性的对客户档案宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行回访外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福等个性化服务。

以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

五、团队建设营销部现有预定员5名。

经过岗位的锻炼，已基本掌握预定工作流程。

但业务技能及专业精神方面仍有提升空间。

为了保障20**年工作顺利高效地实施，部门还需要通过关于景区知识、项目价格、导游讲解等方面强化关键工作流程、制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保留客户！同时

要强调团队精神，互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

六、密切合作，主动协调在与景区其他部门结合工作时候要密切配合，根据客人的需求，主动与其他部门密切联系，互相配合，充分发挥营销中心的强大功效，创造最佳效益。

互相配合，充分发挥营销中心的强大功效，创造最佳效益。

20**年，我们将会朝着这些目标奋勇前进!加油!

2.工作计划书格式及范文模板

3.工作计划书模板

4.创业计划书模板范文

5.创业计划书范文模板

6.创业计划书范文模板

7.大学计划书模板范文