

# 一年级数学加法教学反思总结 一年级数学教学反思(精选8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。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

## 银行工作计划篇一

服务的职能，努力提高语文课堂教学效率，扎实有效开展语文学科教学研究，重点探讨作文教学模式与方法，培养学生写作的能力。

- 1、营造快乐课堂教学，让学生快乐学习、体验语文学习的快乐。
- 2、全体老师争优秀示范教师，推出2名优秀示范教师，1名师专家老师，打造芦外小学语文品牌。
- 3、创低年级特色课堂教学，1—2年级学生识字量达20xx字以上。中高年级继续抓好新课堂，搞高阅读量，一学期阅读达20000字，每日一记，每周累计写作1000字。
- 4、按时高质量的完成学校规定的各种常规工作。
- 5、创建“优秀教研组”，切实加强学科组教学研究，提高学科组教学研究能力，积极参加各种活动，争取好成绩，争当优秀教研组。

1、结合学校实行课改方案，继续深化我校小学语文课堂改革

我校的小学语文课程改革已经进入第二年。一年来，我校课

程改革取得了可喜成绩。让课程改革更加深入，我们善于总结经验，研究解决课程改革中出现的新问题，具体看语文教学是不是体现了语文的本质与规律，在新学期里，我们要做到备课要精心，上课要认真。

(1) 1—3年级创特色教学，继续进行趣味教学，强化直映识字教学。4—6年级以新课堂为主线，探讨作文教学，强化学生表达能力。

(2) 举办每周一次的“课改”研讨，对教学中涌现出的好教师，好教法及时交流推广。切实做好每一次教研组的教研活动，做到活动前有中心议题，活动中有记录，活动后有分析，并及时发在内网和外网。

(3) 开展三月份新年亮相课“作文教学”、四月份—五月份问“研讨课或开放课”的研究，打造一批“精品课”，为五月份的教学开放日做好准备，把自主教学新课堂推向萍乡，让语文教学走过浮躁，走出困惑，跳出误区，走向理性和成熟，使语文课堂杜绝形式主义倾向，回归语文本色，理出清新朴实的面貌。

## 2、加强教研组常规管理，构建“学习型教研组”。

加强学校教学质量监控，通过各种形式对教学计划、备课、课堂教学、复习考试，质量分析等各个环节全程关注。

(1) 各教师认真拟定好教学计划和辅导学生的计划。在教学中，要特别重视对学生学习方法的指导和良好习惯培养，做好辅优补差的工作。

(2) 备课要充分，目标要明确。上课要认真，方法要灵活。作业布置要突出重点，讲求效果，有收必改，有练必评，有错必纠。

(3)、挖掘教材的精髓，努力追求课堂教学的新境界。

本学期，我校语文教研组利用本校每周的教研活动和集体备课时间，加强各年级备课组的管理，完善集体备课制度，建设好语文学科资源，为教学提供有效的资源共享，由备课组制定分组备课，其他教师进行修改补充，制定电子教案。

(4) 充分利用集体备课，努力追求课堂教学的新境界，挖掘教材的精髓，集思广益，进行教研活动，把课文吃透、吃准、吃精。使课堂变成充满生命力的课堂，充满人文关怀的课堂，充满问题探索的课堂，充满语文魅力的课堂，充满教学智慧的课堂。

(5) 每人每周听课不少于2节，同时做好听课记录及听后反思。

(6) 养成多看书，看好书的习惯，多参加校内外的专题讲座、教材培训、教学交流和观摩等活动。

(7)、抓好学生的书写工整，提出练字要求：

a□1~2年级铅笔字，3~6年级白板字钢笔字。

b□具体练字时间：晚自习是语文和数学课前的晚读时间。

c□教研组、备课组可组织练字活动比赛促使这项工作的进行。

3、掀起我校“乐于读课外书，乐于写作，乐于写规范字”新的高潮。

4、强化青年教师专业水平，使教师教学素养的全面提升。

近几年，我校青年教师进步迅速，通过上学期的青年教师优质课大奖赛，我校选拔出一批教学能力强，教学经验丰富，

能熟练驾驭教材的中青年教师，发挥这些教师的引领与辐射作用。

(1) 把优秀课堂教学、优秀教学经验在我校教师中推广。

(2) 及时把优秀教学设计，典型案例、优秀教学随笔、教学故事上传教研网上，让更多的教师提出宝贵的意见，使他们的教学更上一个台阶。

5、积极参加教研室组织的教研活动。组织学生参加各种作文竞赛，积极向报刊投稿。完成学校发布给外网的作文任务。

6、各备课组精心组织“每月一次”语文活动。

1、四五六年级检查：

1)、语文练习册（全批全改）。

3)、导学稿（有对子互改，教师有检查，有学生纠错订正）。

4)、每周一篇周记或者学生日记。（有老师检查记录）

2、二、三年级检查：

1)、语文练习册（全批全改）。

3)、生字抄写。（全批全改）

3、一年级检查：

1)、语文练习册（全批全改）。

2)、生字抄写以及造句本。（全批全改）

三月

- 1、集体备课。
- 2、研讨课安排。
- 3、新年亮相课：作文教学探讨安排。
- 4、教学常规检查。

## 四月

- 1、继续开展作文教学探讨，安排探讨课的开展。
- 2、语文活动。
  - (1)、一、二年级写字比赛。
  - (2)、三、四年级钢笔字比赛。
  - (3)、五、六年级作文竞赛。
- 3、教学常规检查。

- 4、总结通报上月业务检查情况。

## 五月

- 1、评选优秀教师2名和名师1名。
- 2、检查学生作业。
- 3、进行期中考试。
- 4、各年级小结期中测试情况，明确后半学期的目标。
- 5、语文活动

- (1)、一、二年级朗诵比赛。
- (2)、三、四年级趣味语文竞赛。
- (3)、五、六年级手抄报比赛。

## 6、教学常规检查与上报。

六月

- 1、检查学生作业本和教师教案。
- 2、各年级制订期末复习计划。
- 3、组织1——6年级期末测试。
- 4、教研组工作总结。
- 5、教师收集有关资料及教学心得，并上交论文或案例。
- 6、复习课展示。进行全面复习。
- 7、期末复习考试。

## 银行工作计划篇二

本学期，我校要全面贯彻落实《中共中央国务院关于加强和改进未成年人思想道德建设的意见》的精神，加强爱国主义教育，大力弘扬和培育民族精神，加强行为习惯养成教育，培训学生良好的文明行为习惯，积极构建家、校、社“三结合”教育网络，引导好家庭教育，努力形成推进素质教育的合力。

- 1、搞好德育常规管理。一是要坚持每周一的升旗仪式，搞好国旗下讲话和宣誓；二是要充分发挥课堂教育的主渠道作

用，开足开齐并上好思品课、周会课、队会课、队日活动课，上好法制课，重视学生心理健康教育；加强法制教育，聘请法制辅导员，定期对学生生进行法制宣传教育，使他们争做知法、守法、护法的小公民；各班要开展好2次主题队会活动，本学期对班队课、晨会课将进行专项检查；三是各科在教学过程中要渗透德育思想；四是要充分发挥少先队、广播站、学习园地、黑板报等阵地的宣传教育作用，办好“红领巾”广播站。坚持“红领巾”广播站每天中午定时播音，培养一批小播音员和小记者；办好黑板报和宣传栏，坚持定期更换，营造良好的德育氛围；五是要加强师生的法制教育和心理健康教育，本学期至少各开展2次专题讲座；六是要利用教师节、国庆节、元旦节等节假日，开展好各种形式的德育教育活动，开展文艺汇演、诗词朗诵等专题教育活动，提高师生的思想道德水平，陶冶高尚的道德情操，提高师生的艺术鉴赏能力；七是要搞好武胜县艺术节参演节目和展板的准备工作。

2、加强优秀班集体建设。加强清洁示范班、纪律示范班、值周先进班建设，清洁示范班、纪律示范班每周一评，值周先进班期末一评，并进行挂牌表彰，评选结果与班主任的评优评先挂钩。

3、狠抓养成教育。一是学期初利用两周时间结合《小学生守则》《小学生一日行为常规》开展学生行为习惯养成教育，要求学生实现“两管住”，即管住自己的嘴，不随地吐痰，不说脏话，做到言行文明；管住自己的手，不乱扔垃圾，不打架斗殴，不攀爬树木，不损毁公物；二是充分发挥值周学生的监督作用，对学生的不良行为习惯要监督，要教育，要量化到班级，要反馈给班主任，进一步培养学生良好的行为习惯；三是对言行文明，爱护环境、遵守纪律等具有良好行为习惯的学生要树立典型，大力表彰。

4、加强值周管理。一是继续推行并完善值周班管理制度；二是加强对值周学生和值周教师的培训，每周星期一周会课对值周学生和教师进行一次集中岗前培训，让他们进一步明确

工作职责，增强工作积极性、主动性和责任感；三是值周教师要增强工作的积极性和责任感，要按时到岗，每天中午放学要在校门口和值周学生一起检查学生出入校门的情况，组织学生有序地出入校门，没有出入证的学生一律不得出校；每周二、五的大扫除要组织学生对各班大扫除的情况进行检查，四是对各班清洁卫生、文明礼仪、安全纪律、行为习惯等情况进行量化考核，每日公布分值，每周一小结，期末一总结，考核结果作为班主任工作量化的重要依据。五是对优秀值周学生和教师进行大力表彰；值周工作要始终坚持持之以恒，抓细抓实，努力形成整洁、文明、和谐、向上的校园氛围。

5、重视班主任工作。一是搞好每月一次的班主任培训；二是要求班主任要充分发挥作用，要艺术地、富有爱心地搞好班主任工作，填好各种表册，做到活动有计划，有记录，有小结；三是要高度重视本班的安全教育工作，确保不出安全事故；四是各班要认真开展班级活动，学校将对各班每周的队会课和班会课开展情况进行检查，本学期，各班要至少开展2次主题班会，要把班级活动开展得有声有色。五是各班班主任要坚持按时到岗，早读课、升旗仪式、两操、午休、大扫除等班主任必须到岗，学校将对到岗情况进行检查；六是期末将对班主任的工作情况进行考核量化，考核结果将与评优、晋级、评先等挂钩。

6、加强师德建设。坚持每周一下午进行政治业务学习；坚决杜绝有偿家教、节假日、双休日补课、体罚与变相体罚学生、乱收费、推销教辅资料等与教师形象不符的事件发生，塑造板小教师的良好的职业形象。继续聘请师德监督员，设立师德监督岗；与全体教职工签定好师德承诺书和岗位安全目标责任书，进一步规范教职工的执教行为。加强师德建设的考评力度，把教师的师德考评结果与年度评优、评先、晋级等挂钩。

(1) 教学常规管理要进一步规范。1深入课堂经常化。学校领



导特别是分管领导要经常深入课堂指导工作，下班听课、评课，要达40节以上。教导处要继续搞好薄弱班级、薄弱学科的蹲班指导工作，要在转变薄弱年级、薄弱学科、薄弱班级等方面下真功夫，做实做细，使学校教学工作健康、均衡地发展，力争教学质量全面提高。2扎实开展“六认真”月查工作，奖惩逗硬，不走形式，把教学工作的各环节落到实处。3坚持好六年级月考工作，每月一检测，每月一小结。

(2) 艺体工作要稳步推进。把上好体育课和两操结合起来。开展好“科技节”和“艺术节”，筹备参加县艺术节的节目和展板。

(4) 幼儿班管理要进一步加强。幼儿班的管理责任落实到人；牢固树立责任意识、服务意识和爱心意识。学生在校期间，教师对学生实行随时跟踪管理，搞好学生洗手吃饭、午睡、洗手、洗脸、喝茶等服务工作；幼儿班作息时间不与教学班发生冲突；学生的行为习惯要作为重要的教育教学内容，改掉其以前乱扔乱丢、说脏话、攀爬树木、损毁花草的坏习惯。

(5) 加大教学设备、教学仪器、计算机、图书的管理与使用。鼓励、督促教师积极使用电教设施设备开展教学工作。图书的使用率要提高，要培养学生良好的阅读习惯、提高学生的阅读能力，各班可以要求每位学生每学期借书不少于10册、管理人员要做好借阅登记。

2、教研活动要扎实开展。(1) 学校要进一步树立科研兴校、科研兴教、科研兴师的思想。(2) 加强对教研工作的领导，健全组织网络，使教研活动正常化、经常化，不走过场。做到月月有活动，活动有实效，活动可以是集体备课，年级组说课等。(3) 鼓励教师不断总结经验，撰写有一定质量的论文、案例、争取有更多的论文在各级各类杂志上发表，进一步提高教师的教育教研能力。

1、落实安全维稳责任。我校成立以校长任组长，安全办公室主任任副组长，各办公室负责人、各基点组长和班主任为成

员的领导小组。

2、建立健全安全责任制和事故责任追究制。学校继续与各基点组长、班主任、科任教师、学生及其家长签订好《安全目标责任书》。

3、本学期要继续搞好专题安全教育讲座，宣传交通安全、食品卫生安全、课间活动等安全常识；每周的班级安全课做到“五有”：有目的、有时间、有主题、有针对性、有讲稿；重点防范房屋倒塌、事物中毒、道路安全、溺水、狂犬等事故的发生。

4、建立健全各项安全保障制度，加强监督检查，定期对校舍、场地及其它教育教学设施、生活设施和食堂、小卖部进行安全检查，发现隐患，立即整改。切实维护学校周边的治安秩序，保证师生的人身安全和学校教育教学活动的正常进行。

5、在重大节日期间，加强值班保卫工作，坚持学校24小时有人值班守护；同时，对存在安全隐患的人和事，采取专人跟踪守候，确保本期无重大安全事故发生。

为进一步改善我校的办学条件，根据上级安排和学校发展需要，我校在本学期将对教学楼进行维修，为教室安装电灯和吊扇，硬化校门口到教学楼之间的石子路。彻底改变教室里冬天阴暗，夏季闷热的局面；本学期，要利用学校围墙设立主题墙，让围墙也成为育人的重要平台，为师生们营造一个舒适优美的工作和学习环境。

1、认真做好工会、少先队、信息报道等工作。

2、加强后勤管理，依法管好用好公用经费，周密安排，高效运转，后勤人员要密切配合教育教学工作，搞好后勤服务。

3、开展好留守学生关爱工作。成立留守学生关爱领导小组，

建立“留守学生”档案；充分用好两部“留守学生”专用的“亲情电话”；班主任要经常了解“留守学生”的思想和心理状况，对待“留守学生”有爱心，不得有讽刺、挖苦和歧视表现不好、学习成绩欠佳的“留守学生”的现象发生。

4、加强党建工作，深入开展行风评议和党风廉政建设，认真落实廉政文化进校园活动，继续开展好党员先进性教育，发展壮大党员队伍，争取发展2名新党员。

5、完成上级交办的临时性工作。

武胜县金光乡板桥小学校

20xx年8月24日

### 银行工作计划篇三

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)[]b(平价、微利上量产品)[]c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

## 银行工作计划篇四

本学期，我担任的是二年段的音乐教学，学生的基本情况了解得比较透彻，毕竟相处了一年了，大部分学生在唱歌的姿势上，习惯较好，而且表情也较丰富，能根据歌曲情绪进行表达，部分班级还能识读简单乐谱。还能即兴创编同歌曲情绪一致的舞蹈，并参与表演。但在读谱知识的运用上较弱，咬字，吐字也不够清晰，特别是男生好胜心强，爱表现自己，常会出现喊歌现象，导致缺乏对声音美感的正确认识，缺乏气息的支撑。

- 1、突出音乐学科的特点，把“五爱”的教育和活泼乐观情绪，集体主义精神的培养渗透到音乐教育中，使学生成为“四有”的社会主义接班人和建设者。
- 2、启迪智慧、陶冶、培养审美情趣使学生身心得到健康的发展。
- 3、培养学生对音乐的兴趣爱好，掌握浅显的音乐基础知识和简单的音乐技能，使学生具有认识简单乐谱的能力。
- 4、了解我国各民族民间音乐，培养学生对祖国音乐艺术的感情和民族自豪感、自信心，使学生具有初步的感受音乐，表现音乐的能力。

### (一)创设情境，培养兴趣，充分发挥学生的主体作用

要想充分发挥学生的“主体作用”，挖掘每个学生的潜能和智慧，教师就要创设一定的情境，使他们获得直接的体验，并激发其创造的欲望，从而培养他们的创新思维。

黑格尔说过：“音乐是情感的艺术。”只有使学生处在形象活泼的音乐氛围中，才能受到良好的音乐熏陶，达到最佳的教学效果。著名教育家杜威也提出：“为了激发学生的思维，

必须有一个实际的经验情境，作为思维的开始阶段。”在教学过程当中，教师应根据教学需要，创设适于实际的教学情境，引导不同层次的学生通过动脑、动口等多种途径积极参与教学过程，把学生带入情境之中。低年级学生好奇心强，注意力容易分散，采用电教媒体创设情境，直观形象，极易吸引学生的注意力。因为电教媒体能产生活跃的动态画面，使内容更充实、更形象、更生动、更具有吸引力，从而给学生以思维上的启迪，触发学生思维的灵感，为学生插上想象的翅膀，为积极、主动地学习创造条件。例如：我在教歌曲“祖国祖国多美丽”一课时，先用幻灯片放出祖国的美景，配上悦耳的音乐，让学生欣赏，学生如身临其境，感觉到了祖国的山河美，激发了热爱祖国的情感。这既是以形象激起学生的思维活动，体验到了祖国的壮丽和伟大，产生爱国的激情，同时也是一种对学生形象思维的训练。导入就是引发学生对音乐产生兴趣及热情的导火线，也是学生体验音乐和参与音乐活动的第一个重要步骤。

乌申斯基说：“没有兴趣，被迫进行学习会扼杀学生掌握知识的意愿。”著名科学家爱因斯坦也曾讲过：“兴趣是最好的老师”。教学中如何吸引学生的注意力，引发好奇心，这是一门技巧。如：利用美丽的画面，动听的歌声去看、去听，充分调动学生的视觉和听觉器官，更形象直观地感受音乐、理解音乐，让学生充分发挥想象力，扩大音乐视野。教师随时抓住学生的注意力，善于摸索、分析学生心理，了解学生的心态，这样才能不断激发学生的学习热情。所以，我们在音乐教学中应努力营造音乐氛围，引导学生抓住音乐特点，“读”懂音乐，感受音乐。

低年级学生的年龄小，思维能力弱，但感性认识相对较强，生动、鲜艳的教具格外被孩子们所喜爱。因此，在课堂教育中，运用与课文内容有内在联系的直观教具，既形象直观，给学生留下清晰的表象，为感知、理解知识创造条件，又可激发学生学习新课的浓厚兴趣，培养学生的观察力和想象力。根据教材特点，我在上“颠倒歌”一课中制作了很多生动、

形象的直观教具来吸引孩子，有小老鼠、大狮子、小鸟、公鸡、大象等等。整节课，学生的积极性一直很高，大家都争着说，抢着回答，积极学唱。教具虽小，但作用甚大，合理的利用教具，让学生在情境中掌握了知识，让学生在妙趣横生的教具中发展思维，提高了想象能力。实践证明，在教学中根据学生的心理特点，借助实物、图片、录音设备等现代教学手段，能调动学生的多种感官，让认识从无声走向有声，从单调走向多彩，从单一走向多元，极大地丰富学生的心理活动，获得更为新奇、深刻的印象。

## 银行工作计划篇五

1. 根据库房分类库房分为：原材料库、包材库、成品库、收货员。

根据工作强度和工作时间需要

原材料库设1人，负责日常事务。

成品库设2人：2人负责日常事务，不分主次。

包材库设2人：2人负责日常事务，不分主次。

另设2人负责协助库管搞好库房的日常搬运和清点，各库房来回调度。

2. 包材库管负责包材库的收发及日常事务。包括库房的布局、材料的收货如库、材料的发放、物品的码放、货物的分类、库房日常卫生。库房的布局要科学合理，货物码放整齐，类别清晰，所有物品一律设置垛位卡，当日下班之前对加班所用小并且散的物品必须整理出来，以备晚上加班人员单独工作。对于每日收发材料要准确开具收货单和领料单。当日收发应当日登记台帐，台帐必须工整清晰，每日下班前做收发存日报表，保证日报表与台帐与实际库存数量相符。鉴于

包材库工作量大，要清点的货物多等原因，库房设置2人协助库管整理物品。根据工作需要可以在三个库房间来回调度。

3. 成品库管负责成品库的日常事物。包括库房的布局、成品的收货入库、成品的发放、物品的码放、货物的分类、库房日常卫生。库房的布局要科学合理，货物码放整齐，类别清晰，所有物品一律设置垛位卡，当日下班之前对加班所用物品必须整理出来，以备晚上加班人员单独工作。对于每日收发材料要准确开具收货单和领料单。当日收发应当日登记台帐，台帐必须工整清晰，每日下班前做收发存日报表，保证日报表与台帐与实际库存数量相符。

厂部根据产品规格，结合销售合同定货量，计算原材料与包材的需求量。由采购部实施。

a□各类材料的发出，原则上采用先进先出法。物料（包括原材料、半成品、包材）出库时必须办理出库手续，并做到限额领料，车间领用的物料必须由车间主任（或其指定人员）统一领取，领料人员凭车间主任或计划员开具的流程单或相关凭证向仓库领料，领料员和仓管员应核对物品的名称、规格、数量、质量状况，核对正确后方可发料；仓管员应开具领料单，经领料人签字，登记入卡、入帐。

b□成品发出必须由销售部开具送货单，仓库管理人员凭盖有财务发货印章和销售部门负责人签字的发货单仓库联发货，并登记入帐。

c□仓管员在月末结账前要与车间、财务及相关部门做好物料进出的衔接工作，各相关部门的计算口径应保持一致，以保障成本核算的正确性。

d□库存物资清查盘点中发现问题和差错，应及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。

发现物料失少或质量上的问题（如超期、受潮、生锈、或损坏等），应及时的用书面的形式向有关部门汇报。领料单一式三联，一联库房记帐并留存备查，一联交财务，一联交领物人。

车间生产的成品由包装部负责交物料部库房，并保证所交成品的单位名称和规格无误。库房收到成品要认真核对（单位名称、规格、数量）后放置到指定的位置。做到不乱放，不混淆，易出货易清点，无差错。核实后在交货记录上签字确认。开入库单并记成品帐或做明细记录。每天下班前出当天日报表。

各库房要经常定期或不定期盘点，盘点要认真，按物品的规格，数量，名称。做到不漏盘，不错盘，并与帐本核对，对于帐实不符的要查明原因及时解决。对于不能解决的应及时汇报公司领导并采取补救措施。

各库房开具的收货单和领料单，白联库房留存登记台帐并保留以备查。黄联交送货人或领物人。红联每天下班前半小时交主管，主管于次日上班统一交财务，并且与财务办理单据交接手续。对于各库房因特殊情况出具的白条应上报主管并在主管处登记。

## 银行工作计划篇六

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

### 2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这



些企业往往对标签的价格是非常注重的. 所以今年不要在选一些只看价格, 对质量没要求的客户. 没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一;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;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 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向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户, 还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结, 每月一大结, 看看有哪些工作上的失误, 及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求, 再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗, 这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习, 多看书, 上网查阅相关资料, 与同行们交流, 向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样, 但不能太低三下气。给客户一好印象, 为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题, 不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

## 一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销

售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的' 利润指标, \*\*\*万元, 纯利润\*\*\*万元。其中:打字复印\*\*\*万元, 网校\*\*\*万元, 计算机\*\*\*万元, 电脑耗材及配件\*\*\*万元, 其他:\*\*\*万元, 人员工资\*\*\*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利

润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

## 六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个

人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

## 2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标,厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构,确定和区分每个职能部门的权责,争取做到组织架构的科学适用,三年不再做大的调整,保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理,完善员工薪资结构,实行科学公平的薪酬制度;

5、充分考虑员工福利,做好员工激励工作,建立内部升迁制

度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域

的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

## 六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

## 七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以



此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

## 2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药

物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

## 银行工作计划篇七

出纳是按照有关规定和制度，办理本单位的现金收付、银行结算及有关账务、保管库存现金、财务印章及相关票据等工作的总称。从广义上讲，只要是票据、货币资金和有价证券的收付、保管、核算，就都属于出纳。它既包括各单位会计部门专设出纳机构的各项票据、货币资金、有价证券收付业务处理，票据、货币资金、有价证券的整理和保管，货币资金和有价证券的核算等各项工作，也包括各单位业务部门的货币资金收付、保管等方面的工作。狭义的出纳则仅指各单位会计部门专设出纳岗位或人员的各项工作。

我作为一名出纳人员，下一年我将按照以下几方面开展的工作：

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付

和银行结算业务，严格把关，不能有半点疏忽和大意。加强各种费用开支的核算，及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初报交会计做账，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、做好应对突发事件的应急工作。

5、坚持原则，秉公办事，做出表率。

6、完成领导临时交办的其他工作。

结合企业行业发展及自己的岗位上工作需求，加强相关业务方面的学习，提高自己的业务素质和综合能力。

预算的目的是设法增加收入，减少成本，压缩财务费用，管理费用，营业费用等各项支出。

1、预算一定要全员参与，绝不能少数人参与凭空捏造，想当然得出。既包括经营指标，也涵盖费用开支预算，接待预算等等。

2、要求部门领导把预算工作放在心上，指导兼职预算员做好部门预算，按时编报分析，必须做到预算编报和分析的及时性，部门预算要求每月25日必须上报财务部，部门预算执行情况的分析必须于每月2日报送财务部。

3、制定费用额度控制指标：在额定范围内，只要能完成经营目标，钱怎么花都行；无计划开支必须专项审批。

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

# 银行工作计划篇八

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划模板，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

- 1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。
- 3、完成日常人力资源招聘与配置
- 4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；
- 5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。
- 7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。
- 8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

## 二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

## 三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

## 四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

## 六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

## 七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的`前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。

把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

## 2018个人工作计划

转眼间又要进入新的一年-2018年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创

造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。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。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2018年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破□xx年取得更好的成绩，全面提高自己。

## 银行工作计划篇九

一、指导思想：

坚持“巩固提高、创新发展、和谐稳定”的指导思想，继续弘扬“追求卓越、服务真诚”的企业精神，以经济效益为中心，以巩固一流供电企业为主线，全方位开拓电力市场，积极主动做好电费回收，狠抓科技进步，加快客户服务中心建设，深入开展“蒙电服务进万家”活动，确保全年营销工作目标的实现。

## 二、20xx年全公司营销工作七项目标：（详见附表）

- 1、完成售电量13837万千瓦时；争创14500万千瓦时。
- 2、实现电力销售收入6000万元。
- 3、综合线损率完成3.54%，高压10kv线损完成6.5%，低压线损完成11.2%。
- 4、平均电价完成432.1元/kkwh□
- 5、当月电费月结月清，电费回收率、上交率100%。
- 6、陈欠电费回收率24%。
- 7、完成大用户供用电合同续签工作

## 三、重点工作及保证措施：

### （一）全方位开拓电力市场。

一是加强对电力需求侧管理的研究，主动研究市场、分析市场、开拓市场。加强电力市场调查和营销策划，建立客户需求信息调研、大客户反馈、客户用电档案制度，全方位把握市场动态、开拓电力市场水平。二是实行电量效益工资，出台电量销售奖惩办法，做到电量销售与个人收益挂钩。



## (二)加大回收电费力度，确保电费回收任务的完成。

一是建立电费回收例会制度，根据实际情况制定相应措施，防患于未然，及时化解风险；二是对客户实行调研制度。定期研究欠费户的生产经营情况，信誉度，建立企业内容详实、数据常新的生产经营信息库，为化解电费风险提供可靠的保证；三是要加强电费的计划管理和统一管理。对新装增容欠费用户，必须在结清欠费的条件下，方可受理用电增容手续，对每月电费在5万元以上的客户，必须签定计划结算协议，确保电费的及时上收；四是加强抄表工作的管理，规范电费核算和电费的计划管理，推行“预购电制”。加快研制开发和完善银行联网交费、预付电费、电费远程划拨系统，充分发挥负荷管理系统作用，对315kva及以上的大客户、催费困难户、企业效益连续下滑的用户、城市沿街个体工商户、餐饮、发廊等单位，稳步推行购电制。五是加大电费奖惩力度。实行电费风险抵押金制度，抓好电费回收月度考核、陈欠电费回收专项考核。对当月完成电费回收任务的，按照电费收入的0.05%进行奖励，完不成当月电费回收任务的按应收未收电费的1%进行扣罚；对连责考核单位，按照电费回收单位奖惩结果的50%进行考核。对陈欠电费回收进行专项考核，把指标按月分解，对完成当月陈欠电费回收任务的单位，按回收额0.2%给予奖励，完不成按未回收额2%扣罚当月效益工资。设立电费回收年度奖。通过以上措施，确保电费回收率达到100%。

## (三)加强电价管理，努力提高市场营销水平。

继续强化电价管理，加强电价研究，努力提高电网效益。一是积极疏导电价多年来积累的矛盾，缓解电网经营压力；二是加强电价管理，加强电价分析，杜绝跑、冒、滴、漏，确保完成全年平均电价指标；三是要适应改革的需要，眼睛向内，向强化管理要效益，确保完成平均电价承包指标。

## (四)抓好电能计量基础管理工作。

继续完善四到户管理后电能计量管理体制的建设，认真落实电能计量“五统一”管理规定，以适应城农网四到户后新形势下电能计量管理工作的需要。重点做好新技术、新工艺在计量管理工作中的应用。尽快进行条码系统的鉴定工作，并积极推广。

#### (五)加强营业管理，进一步提高企业经济效益。

营业工作的重点是抓好营业普查，一是要充实和加强用电稽查队伍，明确重点和目标要求，落实营业增收措施；二是加强警企合作，依法从严惩治窃电违法犯罪行为；坚持“打防结合”的原则，加大防窃电技术改造力度，从技术措施上堵塞漏洞，减少违法窃电的可能；三是加强供用电合同管理，依法规范供需双方的行为，认真做好供用电合同的签约、履行和管理的工作。上半年，要完成全部客户供用电合同签约工作，对客户和重要客户，要补充完善电费结算协议、电网调度协议等文本内容和附件，对合同履行中出现的重大问题，要及时向市局汇报；四是加强营业基础工作的标准化、规范化、制度化建设。高度重视经营队伍建设，结合经营体制改革，选拔高素质的人才充实到经营队伍中，推行竞争上岗，加强岗位交流，加大培训力度，建设政治业务素质高、懂政策、会管理，能够处理电力经营服务各种问题的经营队伍。

#### (六)线损管理工作常抓不懈。

线损是保障各项经济指标完成的重要参数，设备、人员管理制度上的完善措施又是保障和控制这一重要参数得以实现的重要手段。

1、单线单变的承包责任制在今年全面切实实施，这是提高营销管理水平的一种手段。台区实行一天同步抄表，按规定的抄表日程进行，不得擅自更改抄表日程和提前或延后抄表；次日按规定报送电量线损快报。

2、低压配变台区落实人员管理责任制,单变单变的售电量、均价、线损、电费回收四大指标承包到人;台区承包人负责低压线路的日常管理和维护。

3、保证抄表的质量,统一按既定的台区责任分工进行;经营专责每月定期组织抽检抄表质量。

4、针对高线损的配变台区,每月定期召开线损分析会,认真分析原因找问题,相应制定有效的降损措施。

5、注重抄、核、收的全过程,每个环节无论发生任何变异,及时根据情况汇报、协商、解决。

(七)深入开展“蒙电服务进万家”活动。

把“蒙电服务进万家”作为一项永不竣工的工程,不断深化、完善、充实、提高。把着力点放在抓管理,抓落实上,进一步转变观念,树立与形势发展要求相适应的思想,坚持以人为本,严细管理,延深服务,做到主动服务,让客户感到真诚。促进服务质量、管理理念和行风建设进一步提高,努力实现优质服务零抱怨,承诺服务零投诉,内部管理零失误的目标。扎扎实实开展“蒙电服务进万家”活动。规范电力市场秩序和经营服务行为,公开电价标准和收费标准,杜绝乱收费和搭车收费行为,公开服务程序,依法规范公用电合同。充分发挥好优质服务“五个创新”,即:承诺内容创新、报修服务创新、报装接电创新、窗口服务创新、收费查询创新。

最后,只要我部全体员工精诚团结、共同努力、认真踏实的奋斗,才能使我们的目标得以实现,才能使我部的工作迈上一个新台阶。

## 银行工作计划篇十

作为商场非常重要的后援部门客服部分,我从来都不会觉得

自己是可有可无的存在，毕竟商场所有顾客遇到的一切问题都是有我们去解答和解决的，我们肩上的重任一点也不比商场的售卖人员轻，可以说是有过之而不不及，我现在结合了去年的个人工作情况，以及商场客服部门现在的所遇难题，为自己今年的工作做了以下的工作安排。

我们商场从建立之初，就有了会员制，现如今在我们商场办理会员卡的人数已经高达三千多人，这是这一个十分让人自豪的数字，这意味着我们的商场在本市是欢迎的，我们客服部门也应该把普通的顾客跟会员顾客区别对待，让我们的会员顾客不仅在购买商品的时候能享受折扣，还得能享有更高的待遇。

我们客服部门特意分出了五个人专门为会员顾客解决问题，以防出现客服繁忙，会员们的问题得不到解决的情况，而我就是这五个人之一，为了能给会员们更好的服务，我会在每一次事件背后总结自身，找出可以增强的地方，力争每一次服务都能更好。

我总结了去年的接到的所有顾客对我们反馈的问题，60%都是商品的价格问题，基本上都是来问商场商品为什么跟外面的价格有所出入，为什么自己享有的折扣比别人的少，为什么两款同价的商品，使用起来效果差距这么大等等。30%是来询问会员积分的问题，大多数都是问自己的卡里现在一共储存了多少积分了，积分都可以用来干嘛，积分多久清空一次，这积分的计算机制是怎么样的等等。10%是其他问题。

其实可以总结的出来，我们所要处理的问题其实并不复杂，一个商场的经营模式就是如此，不可能复杂到哪去，但是我还是会针对每一个类型的问题得出一个万能的解决方案，我要今年彻底提高自己解决问题的效率，不断的提升客服服务质量和方式方法。

我发现我往年跟同事们的交流少之又少，我完全可以跟同事

们交流自己每天遇到的客诉，比如那些比较棘手的问题，我最后又是怎么解决的等等，这样无疑就是给同事们做出来例子，等他们在此遇到诸如此类的问题时，能依葫芦画瓢的迅速做出反应，这是一个提高工作效率的方案。每个顾客的习性要有所了解，这样在做顾客电话回访的时候，在心里能有点数。我作为客服部的一员，就应该时时刻刻的为整个部分考虑，能做到提高整体实力。