

# 2023年创业计划书超市 大学生超市创业计划书(汇总5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。什么样的计划才是有效的呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 年工作总结和计划 工作计划总结篇一

工作计划总结模板，下面是小编整理的关于工作计划总结范文，欢迎阅读。

在我们忙碌工作中不经意间一年接近尾声，这一年的工作需要我们及时的去总结去分析，下面是小编搜集整理的办公室20xx年度工作总结及20xx工作计划，欢迎阅读。

### 办公室20xx年度工作总结及20xx工作计划一

20xx年，在公司领导的悉心督促下，在各部门同事的协助和配合下，办公室全体人员认真履行职责，各项工作均取得一定进展，部门综合素质和能力得到了一定程度的提高。

现将一年来的工作情况汇报如下：

一、20xx年部门工作计划的完成情况：

类对外联系与接待等日常管理工作，做好各类统计报表工作。

(1)全年共接收公司各部门会议纪要60份，全部及时呈送负责人签字后下发至各部门。

(2)严格出动车辆管理，满足了各项用车需求，未出任何差错。

(3)圆满完成了公司各类招待和接待任务办公室20xx年度工作总结及20xx工作计划办公室20xx年度工作总结及20xx工作计划。

(4)合理安排采购计划，完成了公司各项采购工作。

(5)结合卫生港复审工作，加强对食堂采购、用餐环境秩序的管理：健全食堂索证管理，做到保质保量；加强卫生检查，做好食堂防蝇防疫等相关媒介管理工作；努力提高办公区环境质量，对食堂、边防宿舍等办公楼部分区域的设备设施进行了维护改造与更新。

2、做好了各级来文的收发登记、批办传阅和督办工作□20xx年共收到各级监管部门文件90份，全部做到有批复、有落实、有回复；按照公司领导要求做好了各项文件起草及总结、汇报和计划等撰写工作。

3、做好了公司各类资证的换证审核工作。

港口保安符合证书换证因 延期原因，尚未完成。

4、按照公司教育培训等各项工作计划及时落实了相应工作；做好了公司各类人员的从业资证的培训申报和换领证工作；对内开展评优评先进、知识竞赛等宣传培训活动，做好了相关活动的服务工作；定期对公司宣传栏进行更新，不断丰富宣传栏内容，使之具备实用性。

5、做好人事管理工作，为公司招录合格人才，满足公司运营需要。

(2)与员工签订或续签劳动合同，为相关职工办理社保及退保手续办公室20xx年度工作总结及20xx工作计划工作总结。

(3)加强考勤管理，确保劳资无误发放。

6、按照公司《文件档案管理制度》规范文件档案管理。

7、加强门卫管理，杜绝了证照不全的车辆入库提货和超载现象，杜绝了违禁物品进入库区；督促门卫人员提高服务认识，提升企业形象。

8、做好了行政值班及各类节日期间的工作安排，保障公司运营安全。

9、加强职业卫生管理工作，组织职工进行体检，完善职业卫生监护台账，落实职业危害告知等职业病防治工作，有效保护职工健康；做好环境卫生工作，定期组织各部门对库区环境进行清理。

10、与相关单位签订协议，保障公司运营；20xx年签订了固废物处理、鼠密度监控、污水处理、清运垃圾、餐厨废处理等协议。

11、做好沟通协调工作，做好公司领导交办的各项工作。

(1)与各级员工签订了20xx年各岗位安全责任书。

(2)按照安全标准化现场考评提出的要求，完成了对《公司安全生产应急预案》、《公司安全管理制度》等规范性文件的修订，并组织相关人员进行评审办公室20xx年度工作总结及20xx工作计划办公室20xx年度工作总结及20xx工作计划。

(3)配合安环部完成了对库区部分管线的防腐除锈工作。

(4)拟定安全月活动方案并组织实施，对相关活动进行了总结上报。

(5)完成了对公司电话网络业务的续约工作,降低了相关成本办。

(6)按照有关部门要求,对库区内标识进行更换。

二□20xx年部门工作亮点与不足之处:

20xx年,办公室工作做了不少,但与往年工作相比,并没有真正称得上亮点的工作,其中改变最为明显的是库区环境卫生工作。

20xx年工作中存在不足与改变措施:

1、行政检查工作还需进一步完善□20xx年针对各部门工作计划落实情况、领导安排工作完成情况进行跟踪检查,重视员工执行力检查,将行政检查和监督职能落实到位。

2、对各项费用汇总缺乏分析□20xx年对部门各项工作经费预算及使用情况进行每月进行汇总分析,为制定工作计划及目标提高有力的依据办公室20xx年度工作总结及20xx工作计划工作总结。

3、人事工作方面□20xx年需加强公司人才储备与培养工作,避免出现某些环节人员流动后断层的现象,为公司内部晋升通道建设打好基础;针对各级各类员工工作中存在的素质能力和专业能力进行调查分析并提出解决方案,提供对员工的招聘、录用、考核、培训、奖惩和晋升的判断依据,主动促进员工成长,避免出现岗位流动太过频繁,影响工作的情况。

4、在员工关系方面,需进一步丰富员工活动□20xx年办公室计划除定期组织会议、培训等活动外,将定期组织包馄饨、相关人员聚会等活动促进员工相互交流沟通,融洽员工相互关系;企业文化建设这一块,重点放在打造团队凝聚力方面,尽量了解员工需求,发现员工闪光点,努力调动员工的主动

性，提高员工归属感。

### 三、20xx年工作计划：

#### 1、工作目标

(1) 行政工作方面做到有效提高工作效率和工作执行率，培养员工

工作计划性和责任心，切实降低相关成本，体现管理效益，加强团队建设。

(2) 人事工作方面做到满足岗位需求、保证人才储备、谨慎招聘；

加强培养员工凝聚力与忠诚度，完善公司内部晋升通道建设。

生产生活需求，并不断提高公司环境质量。

#### 2、重点工作的具体要求与实施保障

(1) 做到在保障各项工作任务完成的情况下，公司各项办公经费同比下降5个百分点(车辆费用、宽带电话、办公耗材等)，行政执行检查完成率100%。

实施保障：对各项办公经费预算及使用情况进行每月进行汇总分析，对各部门每周收发工作计划单，对照各项工作计划定期检查执行情况。

(2) 做到在保障公司运营情况下，公司正式员工流动率控制在15%以下，职工续约留用率大于90%，招聘员工计划完成率大于85%，本部门人员流动率控制在5%以下，职工留用率大于95%。

实施保障：针对各岗位员工工作中存在的素质能力和专业能力进行调查分析并制定岗位说明书，按照岗位说明书对相关岗位采取招聘、录用、考核、培训、奖惩等管理措施；加强企业文化建设，丰富员工活动，促进员工沟通交流，融洽相互关系，了解摸清员工需求，发现和发扬员工闪光点，调动员工主动性，提高员工归属感与团队凝聚力；做好人才储备与培养工作，主动促进员工成长，为公司内部晋升通道建设打好基础。

(3)做好车辆、采购、食堂、卫生、通讯、基本公共工程维护等管理工作。

做到在满足公司各项后勤需求的情况下，全年食物中毒事件为零，食堂餐饮贴心可靠，有效减少浪费，为职工提供优良工作、生活环境。

时间飞逝，转眼xx年年关已到，我到xx公司也有有一年时间了。

这是紧张又充实的一年□xx见证了我从无到有。

从今年三月八号进公司以来的一年，对我来说是一个成长的过程，我从一名经验浅薄的应届生，逐渐成长为一名具备一定专业知识的采购职员。

面对这一年□xx公司所有人齐心协力，同心同德，克服了今年市场经济低迷的困难，使公司产品推陈出新，这是值得我们骄傲的。

为我们克服了困难，经受住了考验而骄傲自豪。

年初，我以应届生身份来xx公司实习，这是我从学校走向社会的第一步，是人生道路上一个很重要的起点。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个

销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。

回首这一年，我在xx的取得的进步都历历在目，每一个进步都值得我骄傲。

正是因为有了一个好的平台和一群可爱的同事，才使我能够快速适应工作，一步步走向成熟。

工作中有苦也有乐，但更多的是收获，这一年的工作我受益匪浅。

古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。

对我们应届生来说刚走上工作岗位是理论与实践相结合的学习，把理论应用到实践当中并在实践中积累更加丰富的理论知识。

转眼已经一年。

就这一年的工作我做一个简单的总结，汇报我在xx公司一年来取得的成绩以及自己的不足。

一、个人成长方面：

1、心态转变。

学校的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题，学校三点一线的生活，学习跟得上就可以，而在工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，及时的转变心态会让我们工作更加顺利。

## 2、计划做事。

有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。

在采购部工作的一年中，我每天都整理工作日志，记录下我要做的事情，然后再总结一下完成状况，日志看似平常，但在无形中提高你做事的效率和工作的有序程度。

也改变了我刚开始工作缺乏系统和逻辑性的缺点。

## 3、处处留心皆学问。

这是我毕业的时候导师对我讲的一句话，对这句话并没有给我多说什么，但在工作当中我深有体会，初到采购部我把仔细阅读以往的采购合同。

在整理过程中我仔细的看了一下采购合同的内容，这为我以后的修改合同起到了很大的帮助，我可以直接套用以前的合同范本，这个结果直接归为我的留心。

在生活中只要你留心处处都有学问在，不要总是期盼别人告诉你怎么去做，应该学会思考自己应该怎样去做，留心别人怎么做。

## 4、不以事小而不为。

做大事小事有不同的阶段，要想做大事，小事情必须做好。

这是我急需知识和经验的阶段，做一些繁琐的小事情，很有必要。

工作中我努力做好每一个细节，但我并没有感到烦，而是把它当作我素质培养的大讲堂，正因为这些小事情改变了我对工作的态度。

小事情值得我去做，事情虽小，可过程至关重要。

在xx有一群乐于帮助我的同事，在工作过程中，我虚心求教，同事也不吝啬热情帮助。

从最简单的电子元器件，到产品特征、市场情况，让我在找到了学习了方向，使我更有针对性地提高自己的工作能力。

5、认识的提高。

以前我只泛泛认为采购就是买东西，简单的金钱与物质的交易，只要价格合适、质量过关那就可以。

通过工作才知道其实不然，这个简单的买卖关系并不简单。

保证适时适地适质适价都是采购过程中必须满足的要求。

进入xx[]我首先思想上转变了原来不正确的观念，在思想上和工作职责要求相统一。

特别采购是公司供应链中一个非常重要的环节，要求我们以满足市场和生产需求为准绳，任何错误都有可能造成经济损失。

所以说采购岗位需要的是完美的人，是有根据的。

我自觉自己离要求还有很远，但是我一步步向这个方向靠近。

我会通过自己的努力成为一名优秀的采购工作者。

二、工作方面：

自入职以来，在公司和部门领导的悉心指导下，在部门同事的言传身教下，我很快融入xx公司。

从基本的物料库存查询开始，到下订单，收货入库等工作都很快上手。

要说这一年积累的经验，我首先学会的是核价，不管采购任何一种物料，在采购前应熟悉它的价格组成，了解你的供应商所生产成品的原料源头价格，为自己的准确核价打下基础。

这样谈判时，做到知己知彼，百战百胜。

现今的社会是一个电子化的社会，作为采购人员要由不同的方面收集物料的采购信息，地域差别等。

只有了解了市场，才真正了解了所需产品的价格定位，为采购活动做好先期准备。

公司内部的沟通很重要，特别像我一样，刚进公司的新人来说，尤为重要。

八月份公司xxx项目采购任务下来了，这个项目在钣金件以及一些电子元器件方面有特殊的要求。

刚开始我并未发现有这个的情况，等订单下了以后，问题才从供应商处反馈到我这里，我即使和已调任其他部门的前任同事沟通，才逐渐解决了这些问题。

没了解清楚我就做出了决定，后果是非常严重的，所幸此次并未造成经济损失和生产的延误。

这个事情让我明白沟通很重要，只有在有把握的情况下才做决定，才不会造成损失。

xx对产品质量严格把关在业内是出名的。

成品的合格率一个重要因素就是采购材料的品质是否达到产

品要求。

材料合格率、以及售后服务都属于质量范围。

我们对物料的要求高了，就是对供应商的要求高了。

例如包装问题，有的供应商任务包装有瑕疵不会影响产品质量，但对我们来说，不能够以点盖面，特别是对电子产品来说，任何细小的瑕疵都有可能影响品质。

我晓之以理、动之以情，使有不同观点的供应商改变了不正确的看法。

XXXX电子有限公司，是我们公司在接插件方面的主要供应商，原来因为我们在那里采购产品的系列多、供应产品多而杂，在来料准确率上存在这一定问题。

但后来通过采购、品质的联合改善以及供应商自身的努力，在每个品种的物料上贴标示，包括我司物料代码和规格名称、数量、生产日期等内容，来料不合格情况基本杜绝，而且标签还方便了我们的检验和仓库入库，一举两得。

这只是一个典型的`例子。

在更新供应商和品质方面沟通下，在我负责的供应商里电子元器件到货不合格率降低到1%以下，钣金结构件到货合格率达到90%，没有对生产正常进行造成延误，也没有增加我们的采购成本。

采购成本的控制对任何公司来说都是很重要的，在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。

只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。

我们采购部遵循按照订单计划量向供应商下订单的原则，除却必要的余量，在满足供应商最少采购量的原则下，尽量不造成库存积压。

避免因为库存造成公司经营成本的积压。

同时不断正对市场变化寻找更优秀的供应商，例如，我司xxx项目的双头预置网线，采购成本一直较高，而且原供应商制作方法落后造成偶有不合格现象。

十一月，我寻找到xxxx电子有限公司，经商谈发现此公司加工方法较原供应商先进，而且能够降低此网线25%的采购成本，从原2.0元/pcs降低到1.5元/pcs□

十一月由xx电子供应的xx项目一个批次和xxx项目两个批次的双头预置网线，合格率达到100%。

降低了xx项目的采购成本，而且更加完善了产品品质。

今年下半年金属价格开始回落，我及时和供应商联系，使我司分频卡等项目用的铜柱采购成本降低了15%；还有xxx项目金属外壳通过更换供应商等措施，价格下降了20%。

如何保障生产的正常供给，同时降低成本、保证来料质量是采购部每天都思考的问题。

在部门领导的带领下，我们推陈出新，不断优化供应商资源库，根据技术工程师选型要求，及时反馈市场情况。

身在采购部，确实感到很大的压力，同时也是动力，有压力才促使我不断去学习，跟进市场的发展，这对我个人经验积

累是有很大帮助的。

三、存在不足：

我渴望通过自己的不懈努力和奋斗为xx多做一些贡献，但离领导及同事对工作的要求还存在一定的距离。

譬如我的产品知识、工作系统性、逻辑性还不能完全达到采购岗位的要求；对市场变化的应变能力较低。

面对以上不足，今后，我一定认真克服，发扬成绩，向先进学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，刻苦学习、勤奋工作，认真查摆、分析、总结自己的各项不足，以最佳的工作状态努力完成各项工作任务，做一名合格的xx员工并完成从采购到优秀采购的进步。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。

总之□xxxx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。

我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待我的工作，追求完美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

今年以来，在区委、区政府的正确领导下，我局紧紧围绕全区中心工作，坚持依法行政，全力加快农村道路建设改造，取得了较好的经济和社会效益。

(一)稳步推进通乡公路建设。

今年是国家在我省实施通乡公路建设的最后一年，在区委、区政府主要领导重视和支持下，我们在第一时间跑市上省，

经过多方协调、取得理解和支持，今年又争取到11.5公里的建设任务，获得国家、省、市支持资金57xxxx元。

工程按照程序实行了公开招投标，签署了工程施工合同、监理合同及廉政合同，落实了质量保证体系。

工程开工后，得到了各级领导的高度重视，省、市、区领导多次到现场进行检查指导。

我们克服了工期短、降雨天数偏多，尤其是在国债资金没有到位等困难，坚持不等不靠，采取多种方式加快工程进度，共完成路基土方46,072立方米，水泥混凝土基层87□65xxxx米，水泥混凝土面层80□76xxxx米，在确保工程质量的前提下，按期交付使用，顺利通过了省、市通乡办组织的交工验收。

三年来，我区已建设通乡公路42.2公里，形成了天恒山风景区——民主乡休闲渔业基地——百菜无公害蔬菜基地——团结镇工业园区的环状公路结构，贯穿了一乡一镇经济布局中的重点区域。

通乡公路建设得到了当地群众的高度评价，成为区域经济发展的重要载体，也为哈东地区的开发改造创造了有利条件。

## (二) 不断提高公路的养护水平。

今年，我们对全区23公里县级公路、53.4公里乡级公路进行了全面的养护。

于春秋两季进行了公路养护会战，共处理翻浆、坑槽等公路病害xxxx余平方米，清垃圾6085立方米，维修桥梁1xxxx/37xxxx□疏通涵洞61道/667延米，新植、补植树木5900株，安装地名牌及警示标志。

同时，对县、乡级公路的xxxx桥梁破损的桥栏杆进行了重新预制和维修，保证了行人和车辆行驶的安全。

### (三) 抓好交通规费征收工作。

采取多种方式，加大收费力度。

通过延长出勤时间，增加路检路查的频率；积极宣传交通规费征收政策，增强了业主的纳费意识；调查费源，摸清底数及辖区内车辆的变化、费源流向等有效措施，现已征收地方养路费12xxxx元，超额完成了省市下达的征费任务。

### (四) 大力加强队伍建设。

结合“保持共产党员先进性教育”活动，为提高机关工作效能，防止工作人员在执法过程中出现不作为或乱作为的问题，我们坚持从严治理方针，按照“抓班子、带队伍、促工作”的总体思路，开展了行政执法规范化建设活动，从五个欢迎光临好人网方面加强了队伍建设：一是抓廉政建设，要求每一个职工都要做到请客不到，送礼不要，秉公执法。

二是抓工作纪律，实行指纹打卡，严格出勤管理。

三是抓机关形象，积极开展创建市级文明单位活动，规范机关工作秩序，要求机关干部在工作场合着装整齐，挂牌服务。

四是抓制度落实，将制度与规定严格落实行动上，从领导做起，相互监督，严格兑现。

五是抓技能培训，坚持周五学习制度，既抓政治学习，又抓业务学习。

大兴学习之风，打造学习型队伍，提高整体素质，推动交通事业发展。

## 二、工作中存在的困难和问题

20xx年，我们虽然取得了一定的成绩，但与区委、区政府的要求还有一定的差距，还存在着一些亟待解决的问题。

一是公路建设资金筹措难。

目前，我区公路建设除国家和省、市补贴资金外，地方配套资金筹措比较困难。

二是由于国家、省相关政策的调整，燃油税即将开征，加之部分养车户缴费意识淡薄，交通规费征收难度加大。

三是个别执法人员素质有待提高。

这些问题都有待我们在今后的工作中进一步完善和解决。

## 三、明年工作安排

20xx年是“十一五”规划的起步之年，十六届五中全会和中央经济工作会议对“十一五”期间建设社会主义新农村、加快推进农村道路等基础设施建设提出了新的要求，结合区情，立足交通局工作职能要抓住有利时机，促进交通事业快速发展。

明年我局工作的总体思路是：以党的十六届五中全会和中央经济工作会议精神为指导，紧紧围绕全区中心工作，以推进交通基础设施建设、强化交通规费征缴为重点，依法行政，服务“三农”，努力构建和谐交通。

### (一)推进交通基础设施建设

明年，在交通基础设施建设方面，我们要抓住哈市启动通村公路建设的契机，力争江南中环路水泥厂至五星段、民主乡

至新立村、民主乡至民主村、团结镇至石人沟村等4条公路立项建设。

为此，我们要强化三项措施：一是加大争项目力度，争取国家投资，积极跑省上市，争取通村公路立项。

二是层层联动，充分调动乡镇公路建设的积极性和能动性，共同筹集好公路建设的配套资金。

三是通过选择合理化设计方案，尽量就地取材，控制工程造价等手段，减少配套资金的投入。

## (二) 抓好规费征收工作

地方养路费取之于车用之于路，是公路建设的主要资金来源。

我们要努力克服诸多不利因素，认真负责地抓好交通规费的征收工作，争取全面完成省市下达的征收任务。

一是强化征稽人员的业务素质，通过完善学习制度，在坚持自学的基础上，采取走出去，请进来的办法，努力提高队员的业务素质。

二是加大公路规费征收法规的宣传力度，通过设立宣传站、发放宣传单、悬挂宣传标语等形式来增强广大养车户形成自觉纳费的意识。

三是车辆普查和欢迎光临好人网路面稽查相结合，确保应收尽收。

对全区应缴费车辆进行一次登记，健全车籍档案。

建立催缴制度，下发缴费通知单，提高规费收缴率。

同时加大路面稽查力度，对漏缴、欠缴车辆依法处罚。

四是端正行业风气，加强监管力度，通过聘请行风监督员、发放征求意见信等形式查找行业不正之风。

强化纪律要求，杜绝公路三乱现象发生。

### (三)切实加强行业管理

20xx年，我们将按照“强化管理、规范行为、健全机制、确保有序”的方针加强行业管理，确保我区交通行业管理规范有序。

一方面加大运输市场监管力度。

开展“三贴近”活动，贴近交通职工、贴近管理对象、贴近运输企业，针对群众反映的突出问题，推行人性化执法，体现以人为本、教育为先的人性化执法理念，真心实意地为群众办实事、解难事。

另一方面，在路政管理工作中搞好“三个结合”，即：专项治理与源头治理相结合；行政手段与经济手段相结合；部门联手与区域联动相结合，协调各相关部门，全面提高路政管理工作的实效。

总之，06年我们将在区委、区政府的领导下，紧紧抓住全区中心工作不动摇，解放思想，团结奋进，扎实工作，为推动全区交通事业再上新台阶作出积极的贡献。

1.月度工作计划总结模板

2.周工作计划总结模板

3.工作计划与总结模板

4.工作计划和总结模板

5.月工作计划总结模板

6.工作计划总结ppt模板

7.日工作计划总结模板

8.月工作计划总结模板范文

## 年工作总结和计划 工作计划总结篇二

一周健康工作目标：能够摆脱对家人的依恋，愿意上幼儿园。

一周健康游戏内容：小小滑滑梯、滚皮球、小鱼游

生活活动及指导：能在老师的带领下洗手，并能找到自己的毛巾擦手。

自由活动：宝宝自带玩具，自由玩耍，稳定情绪

认识活动：找一找，帮助宝宝认识更多的朋友，并记住名字

体育活动：滚皮球，能够跟着老师一起游戏。

搭建活动：能够自由的拼搭。

体育活动：小鱼游

体育活动：小小滑滑梯，能够在老师的周围愉快地玩。

家长工作：多注意孩子的身体情况，针对幼儿园作息时间，适当调整孩子在家的作息情况，让幼儿尽快适应。

## 年工作总结和计划 工作计划总结篇三

以教育部《幼儿园指导纲要》为指针，紧紧围绕本学期市区托幼办及本园办园务计划，深入课程改革，优化幼儿一日活动，扎扎实实落实大班班级、教育教学及保教计划，提高组织活动和教科研能力。以园本教研为核心，科研课题为载体，立足本园特点，认真致力于研究教师实践中的问题，利用每位教师的优势，互帮互学，提高教师的教育教学水平，促进我园教学质量的提高。

### 二、工作重点：

1从养成教育入手，认真观察孩子，用心了解孩子，树立“一切为了幼儿发展”的教育理念，建立有利于幼儿发展的教学模式，努力改善自身的教育行为，以促进幼儿身心和谐发展。

2、加强园本教研建设力度，在课程安排的合理性、实效性方面作有效的探索。充分发挥年级组的功能，敢于创新，拓展教研工作新思路，不断改进教科研活动模式，在活动中进行实质性的探讨、研究，提升本年级组的教科研水平。

3、开展各年级组互相观摩研讨活动，做好幼小衔接的各项准备工作。

4、做好本年级组的保教协调工作，以便开展正常有序的教育活动。进一步加强现代化教育设施的运用，充分发挥现代化教学手段的功能作用，促进教学质量的提高，争取更好的教学效果。

5、组织好每周六和备课时间的教科研活动，教研组成员积极开展“研讨课”、“研讨幼儿生活问题”活动。

### 三、本学期工作目标及措施

- 1、教师之间增强教研活动的实效性，教研活动要紧紧围绕：问题的产生——如何解决问题——反思教研活动过程等，在内容上要形成专题化、系列化。随时写出有意义的教研总结。
- 2、利用业余时间，扩大教师的视野，抓住一切学习的机会给自己充电，学习别人的长处，逐步提高自己的教育教学水平。经常翻阅《早期教育》、《幼儿教育》、《学前教育》等幼儿杂志，加强对园本教研的研究。
- 4、做好家长工作。设计家长园地版面，做到美观新颖，题材多样。根据本班幼儿的实际情况，及时填写《家园联系手册》。本学期继续召开家长会和家教座谈会；利用环境创设展示幼儿在园活动情况，在工作中教师以平等的态度唤醒家长的主人翁意识，激发家长主动参与、积极合作的热情，为幼儿园献计献策，使幼儿园与家庭融为一体。

#### 四、具体工作安排

##### 二月底

1. 主题活动：难忘的春节。
2. 稳定幼儿情绪，建立正常的教学秩序，组织各班教室环境布置，主题墙布置，家园联系栏布置。
3. 组织本年龄组教师讨论本学期保教工作重点，根据实际情况修订计划。
4. 正式启动家园联系册。
5. 搜集区域材料，为幼儿提供丰富的区域活动环境。

##### 三月

1. 根据市编教材预设主题进行活动，采取多种形式为幼儿留

有生成活动的空间。

2. 年段活动：教师提供活动设计进行研讨、分析记录。（两周一个）

3. 学习幼儿广播操整齐，坚持同年龄段一起规范动作。

4. 年级组讨论：如何组织幼儿度过美丽而难忘的春天？

四月份：

1. 预设主题：美丽的春天 等

2. 社会实践活动：扫墓、春季运动会

3. 园内任务：迎接省示范园验收，做好各项档案材料准备工作。

4. 家长工作：分批家教座谈会。

5. 按时开展丰富的户外游戏和体育活动，确保幼儿的一日活动量，促进幼儿身体各机能协调的发展。（以后每月相同）

五月份

1、围绕“五一”节开展系列活动，教育幼儿热爱各行各业的人士，珍惜自己和他人的劳动成果。

2. 理论学习：如何撰写案例？认真撰写一篇教学案例，年级组规范案例书写格式，内容。

3、六一节节目准备，使幼儿度过一个快乐的六一儿童节。

4. 模拟测试题。

六月

1. 预设主题：小学在等我 等
2. 幼小衔接活动：参观小学。
3. 继续入小学模拟测试。根据每个幼儿的薄弱环节和家长进行及时交流沟通。
5. 准备幼儿园公开课。

七月

做好幼儿暑期安排。设计迎奥运活动，和幼儿一起参与活动。准备毕业典礼节目。

八月

准备毕业典礼。

## 年工作总结和计划 工作计划总结篇四

- 1、 根据《徐州市20xx年行政审批制度改革工作主要任务和责任分工》(徐政办发[20xx]141号)要求，我办按照时间节点，着手进行12345热线整合、公共服务事项目录清单梳理、政务服务平台建设、中介服务规范、投资建设项目流程优化等工作。
- 2、 起草使用徐州市公共资源交易平台及相关费用使用申请报告。
- 3、 起草申请购置新政务大厅办公设施和计划招录10名新大厅导服员报告。

- 4、 统计8月份我县公共资源交易数据。
- 5、 印刷8月份简报。
- 6、 处理好热线日常电话工单。
- 7、 维护好行权网，及时解决成员单位在使用过程中产生的各种问题，确保平台正常运转；督促行权成员单位修改权力清单、在线录入办件。完成涉建“一费制”收费工作。
- 8、 常规巡查督查，维护政务大厅秩序。
- 9、 敦促县润企公司按照县领导批示抓紧新大厅装修。
- 10、 综合科做好上传下达、后勤保障、人员考勤等常规工作。
- 11、 做好县领导安排的其他工作。

## 年工作总结和计划 工作计划总结篇五

辞旧迎新，随着春的脚步，我们又迎来了新的一年，我部的工作也要面临新的挑战。

历史文化学院团总支学生会学习部是一个连接老师和同学们的桥梁，我们会第一时间联系同学们而转达老师们给予的任务以及尽可能多的展开与学习相关的活动，丰富同学们的课余生活，提高同学们的知识修养。在上一学期中，本部门举办和协办了很多活动，在尽力办好活动的同时，我部更重视不断创新以及和其它部门的交流与合作，争取做到扬长避短。经过一学期的锻炼，部门的工作效率提高了，同时干事也得到了很好的锻炼，增进人际关系。在部门所有成员共同努力下，我们部门的工作将一往直前，希望得到更多的监督及建议，我们一定会更好的改进自己。

\_\_去一学期，工作的点点滴滴时时在眼前隐现，回眸望去过去的一幕幕，在不知不觉中充实眼睑。在学院学生会工作一年半了，我收获了友情，收获了实践的经验。我和团学组织里的“战友”从陌生到亲密，对于学生会的工作从无从下手到轻车熟路，最重要的是：通过从做一名团学会的干事到现在担任学习部部长一职，让我对做人的原则，做事的准则有了更正确地认识，更坚定的信念。

经过上一学期的团学组织工作，我对学习部已经有了深深的感情。学习部是一个很特别的部门。第一其所负责的内容多样化，方方面面的活动都包含其中；第二其所负责的内这需容又很专业化，都需要创新性，都要有区别于其他学院的特色，要一定的专业知识和素养。第三其所负责的活动工作量大，细节多，持续时间长。

必须在过去的基础上对相关知识、能力进行进一步学习，加深认识。

## 一、全学期工作概况

### 1. 活动计划

(1) 陇东学院第五届“荷包飘香”朗诵比赛

(2) 陇东学院第九届“读书月”系列活动

系列活动一：读书演讲

系列活动二：读书笔记展评

系列活动三：捐赠图书

系列活动四：读书摄影展

系列活动五：图书检索

### (3) 历史文化学院“玩转英语”知识竞赛

## 2. 部门建设、干事培养

主要干事培养是每个集体都不得不做好的一个任务,它关系到集体以后的发展前途!历史文化学院的招新是以每人上台做个简洁的演讲,通过三轮的面试竞选来确定新人干事。入选的也要试用一个月,再看工作能力评选!这是一个好方法,因为上台说话是你胆识与自信的体现,而且试用期的设置能够更好的了解每位新干事并让其能力得到充分的体现,从这可以看出我们院学生会各位领导对工作与对人才都是很负责的、也很细心的,始终坚持以人本的原则。同时我学习部通过纳新,招新工作之后,输入了新鲜的血液。如何培养他们,如何让他们在今后的工作和生活中作一名优秀的大学生,这些都是摆在我们面前的难题。

经过努力,我找到了方法,那就是在生活 and 工作中不断的积累经验提升他们的个人素养,助他们成长。而今,每一位成员的进步让我欣慰。每个人的能力有强弱之分,但这并不是一成不变的,看的多了,经历的多了,也就会有所提高。要像毛主席说的“在游泳中学会游泳”,我们要在工作过程中,不断向那些优秀的人(事)学习、有时间就多去看别人举行的活动(当然也没必要什么活动都看),吸取其好的工作思路、方式方法,融会贯通,扬长避短地提升自己的能力。不仅仅要把工作做了,而且要做得好,做得漂亮,多思考工作过程中的环节还有什么可以改进的地方,在不断改进的过程中提高自己发现问题、解决问题的本领。

## 二、上学期工作收获

通过上学期的系列活动,在肯定成绩的同时,我也清楚的看到自身存在的不足,我还须要进一步加强努力与锻炼。比如:在平常的工作中有些心浮气燥,遇到事情往往不能得心应手的处理。我想,每一次的活动都是对我及部门人的考验,当

我们遇到的时候，更多的是在其中学到很多。弥补不足，以更加饱满的热情去完成今后的工作。

还是要感谢团学组织所给予我的一切，无论是快乐，痛苦，成长，挫折，都让我收获良多。使我我无论是生活还是学习各方面的帮助和培养，让我更有一颗平常心去应对一切。更要感谢我的“战友”们，是他们让我体会了责任与友情的重量。

在客观和主观的阻力面前，我并不是无计可施，在接下来的工作中，我应该深刻总结经验教训，从基础出发，从弱点出发，利用好课余时间，全面考虑，综合把握。

除此之外，我们还协助其他部门开展了一些活动。我尝试了很多以前没有接触过的工作，对自己得到了很大的提高，也对学生会的工作有了更新的认识，更让我交了那么多好朋友。在工作中，我十分注意虚心向他人学习，同时各级领导、老师、学长不管是在学习、生活还是工作等方面都给予我很大的帮助，借此机会我也表示衷心的感谢。

总之，学生会工作无小事，事事都不能懈怠。我们干事更要不断地提高自身的素质才能把我们的工作做得更好，才能更好地服务同学在过去的学期里，我脚踏实地做了一些工作，但由于自己的水平和经验不足，还存在着一定的问题。在新的一年里，我还要继续努力，争取取得更大的成绩。

这一学期的工作中我部门上下要充分发挥学生会“自我教育、自我管理、自我服务”的工作职能，在广大同学的鼎力协助下，经过全体学生会成员的共同努力，不断拓宽工作领域，创新工作模式。

## 年工作总结和计划 工作计划总结篇六

岗位名称:营销部总监(director of marketing department)

直接上司:酒店总经理

直接下属:客户经理、美工、部门文员

## 职务概述

全面负责营销部的管理工作,负责制定及落实酒店营销策略方案,通过公关宣传、营业推广及各种方式的促销,以确保达到酒店所下达的的既定经营预算指标。

## 岗位职责

- 1、负责拟定酒店市场营销计划及营销策略。
- 2、负责拟定市场拓展及推广工作的行动计划。
- 3、负责酒店的广告策划宣传工作。
- 4、负责组织实施酒店既定的营销方案,并根据市场的变化作相应的策略调整,以达到销售效果,定期向酒店总经理汇报工作进度。
- 5、负责酒店销售公关资料的收集、积累,文件、材料的整、编写等工作。
- 6、负责与房务部、餐饮部等部门协调共同制定客房、餐饮等价格方案及优惠规定,并每年对合同协议进行一次修订。
- 7、负责与财务部协调审核客户挂账的方式、限度和信用情况,并协助催收帐项。
- 8、负责每年定期参与重要的国内外旅\_\_展销会,加强酒店对外宣传。
- 9、负责建立合作紧密、高效能的营销队伍,充分发挥每位成

员的潜能。

10、负责制定及修订营销人员工效挂钩方案,督促销售部员工开拓有潜质的新客户并签定商务合约。

11、广泛开展市场调研,收集顾客意见,制定营销方案及优惠规定等。

12、每周召开由总经理、各经营部门负责人及销售人员参加的营销例会,以便协调、修订、检讨有关改善酒店的经营状况,全面做好营销工作。

13、坚持向下级提供长期性培训,加强营销人员的信心与效能。

14、有计划推出各种形式的公关活动,并撰写供传媒使用的宣传稿件。定期邀请记者采访,以扩大酒店的知名度。

15、负责组织酒店宣传材料的编写、摄影、录像、印刷及宣传,并与媒体建立良好关系,取得他们的支持和帮助。

16、负责检查酒店的广告宣传内容有无差错、是否美观、设计是否高雅、与酒店格调是否相符等。

17、负责建立公关销售业务档案,以便查阅。

18、负责与有重要客户保持良好的商务往来,定期拜访旅游代理机构要员、大中型企业客户接待部门负责人、政府部门的重要客户,征求客户的意见,增进了解、加强合作。

19、负责组织和参加vip客人的接待。

20、了解和掌握市场信息与同行业销售方针,定期向总经理上交市场报告,并提出相应对策。

21、根据酒店的近期和远期经营目标和规划,负责整体销售工作,招揽客源,负责商务市场的业务拓展和方案实施。做好市场周密分析,选好销售市场和销售对策。

22、协调好营销部与酒店各部门的关系,使各个工作环节顺利运转。

23、亲自迎接所有大型会议之主办人。

24、利用一切机会和场所进行公关活动,如在宴会、酒会、茶话会、展览会、洽谈会、座谈会、纪念会、庆祝会等一切社交活动。

## 年工作总结和计划 工作计划总结篇七

通过新课程改革通识培训网上一段时间的学习,感觉受益非浅,在知识、经济高度发展的今天,没有知识和能力是不够的,那么如何推动社会不断进步,应从基础作起,从学生的教育做起,从课改作起。

培训学习阶段时间长,学习认真,和同行以及专家互动交流多,发起话题和上传资源多,得到了老师们的高度评价:个人工作室日志和资源建立也较多,学习过程中不断提出问题,分析问题,教学反思,用新课程理念及要求自己评价过去的教学活动实践,感悟点颇多,目的是提高自己以后的教学实践能力,使自己的教学活动符合新课程改革的要求标准,使自己的教学更高效。

新课程新在哪,关键提现在“新”上,新课程理念,新课程内容,新教学组织安排,新评价等,知道新课程的特点,更好理解新课程改革。

(1)教育应为学生的终身发展奠定基础。

(2) 与时俱进更新改革目标:精选终身学习必备的基础内容,增强与社会进步、科技发展、学生经验的联系,拓展视野,引导创新与实践;适应社会需求的多样化和学生全面而有个性的发展,构建重基础、多样化、有层次、综合性的课程结构;创设有利于引导学生主动学习的课程实施环境,提高学生自主学习、合作交流以及分析和解决问题的能力;建立发展性评价体系,改进校内评价,推行学生学业成绩与成长记录相结合的综合评价方式,探索建立教育质量监测机制;赋予学校合理而充分的课程自主权,为学校创造性地实施国家课程、因地制宜地开发学校课程和学生有效选择课程提供保障。培养学生具有强健的体魄、顽强的意志,形成积极健康的生活方式和审美情趣,初步具有独立生活的能力、职业意识、创业精神和人生规划能力;正确认识自己,尊重他人,学会交流与合作,具有团队精神,理解文化的多样性,初步面向世界的视野和与其他国家、民族交往的能力。

(3) 结构创新:改指定餐为自助餐,打破现行课程中所有学生在同样的时间内,按照同样的进度、学习同样的内容,还要求达到同样的标准的做法,为最大限度地促进学生个性发展,满足学生多样化的需求。

### (1) 立足的角度

我学习了华中师范大学郭元祥教授的《课堂教学改革:理论反思与实践深化》专题讲座,觉得郭教授是一名具有开拓型、创新型的教育专家,特别他在报告中的四个反思切中现在课改的要害,立意高远,发人深省。他所推崇的“5i教育”论对我国确立有效的课堂教学价值体系意义深远。他的“深度教学”理论对我们探求更有效的教学理论有深远的引领作用。

### (2) 具体落实新课标

(3) 借鉴的经验,以上三方面做得好,才能使新课程实施的好。

在新课改的实施过程中，要注意学生的知、情、意的全面发展；不仅要关注学生的知识技能的发展，同时要兼顾其情感、态度、价值观等方面的培养；在新课改教学实施中突出学生的主体地位，教师扮演支持者、辅助者、合作者的角色；在学与教的关系上，强调学的核心地位，教师的教是为促进学生的学，教服务于学。在教育教学活动中应当尊重学生的差异，强调教学中要根据学生的不同特点进行针对性的教育。

责任是社会主义核心价值观的底线。责任是一种可贵的品质，是一个人或组织应该坚持的价值观和道德准则，能对文明进化和社会发展作出质量上的规定，现在日益受到世界各国的普遍关注。

小学是人的一生发展的奠基时期，班主任是学生人生路口的领路人，班主任的德才学识、情感人格、言行举止等都会给学生留下深远的影响。班主任应加强自我修养，在学生中树立良好的风范，要“动容貌”、“正颜色”、“出辞气”。所以，在工作中，我们应严肃自己的容貌，端正自己的脸色，注意自己的言辞，处处严格要求自己，重视自我修养，树立良好的教师形象。

(一)科学决策能力。面对错综复杂的局面和瞬息万变的形势，学生干部要善于及时作出正确抉择，抉择不及时就会影响工作的顺利进展。因此，学生干部要有决策的魄力，通过科学的比较，全面的分析，进行权衡利弊得失，作出正确的决策。

新课改教学实施中要体现出尊重和满足不同学生的需要，运用多种教学方式和手段，引导学生积极主动地学习，掌握最基本的知识和技能，形成积极的情感态度和正确的价值观，提高科学素养和人文素养，为学生的终身发展奠定基础。

以课堂教学为主阵地，以新课程师资培训为重点，把新理念、新课标、新教法的培训继续作为校本培训的核心工作来抓。围绕新课程改革，组织全体教师围绕“新课程、新理念、新

课堂”开展学习活动。

结合过程和结果评价学生，既能促进学生在学习过程中积极主动创造性的学习，又能促进学生注重获取良好的学习效果；结合教师与学生评价及学生间相互评价，结合书面考试、口头表达、课堂提问、平时作业等评价形式，使学生能及时了解到自己的进步程度。完善的评价方式的运用就能促进学生自觉开展自主学习，与其他学生进行心灵的沟通，学习上进行朋友式的合作交流，有利于学生对生活充满乐趣，对学习的充满兴趣。

以上是我通过学习获得的认识和具体方面的体会，新课程为学生提供了自主学习，合作学习，探究学习的平台，更有助于学生大众全面学习，终身学习。通过新课程的通识培训学习，使我对新课程的性质、基本理念、设计思路、课程目标有了全面的了解，明确了新课程改革的目标和方向。但要完全适应新课程的教学，不论是从知识上还是技能上都需要不断地学习完善，我们在新课程的实验之路上任重而道远。以“新”的理念，用“心”体味，“辛”苦付出，使我们的新课程改革更好的实施。

愿我们共同投入到新课程改革中，与教育共同成长进步，与学生一起收获硕果！

## 年工作总结和计划 工作计划总结篇八

- 1、 日常的账务处理：按时完成了近期的各项账务处理及审核工作。
- 2、 日常报表发送：根据集团公司的要求按时完成每期周报及各类辅助报表，放假后更是第一个完成了无极项目三家公司2月份的各项报表，及时报送集团总部，在规定时间内完成纳税申报工作。

3、 公司20xx年度所得税汇算清缴工作：因无极国、地税尚未明确20xx年所得税汇算清缴工作内容，该项工作在准备资料中。

4、 由于本地打印机不支持财务系统资料的打印，月初在集团总部完成了20xx年下半年及2月以前的资料打印，完成凭证的归档装订工作。

5、 配合税务部门完成公司的个税调查。

## 二、4月工作计划

1、 日常的账务处理、报表报送、纳税申报。

2、 关注20xx年所得税汇算清缴工作，与税务局沟通后再决定由审计事务所出审计报告或自己进行汇算清缴。

## 年工作总结和计划 工作计划总结篇九

### 一、指导思想及目标

全面贯彻党的教育方针，积极推进素质教育，努力实现“以德育教育为首，以艺术教育为特色，以提高学生综合素质为根本”的办学目标。以学生《体质健康》为重点深化体育课堂、体训队教学改革，提高体育教学质量，加强出操、集会、集会纪律，做好出操、集会、集会常规训练，做好田径队、篮球队的选材与训练工作，切实提高体训队员体能、运动技能、竞赛能力和心理素质；以德育教育为核心，在体育教育教学中注重思想教育，培养学生树立远大理想，注意加强提高学生团结协作能力，增强学生集体主义观念，树立集体主义荣誉感，培养不怕苦、不怕累、顽强拼搏、积极进取的个性，提高学生克服困难、战胜困难的能力，为适应未来社会生活和激烈竞争奠定基础。

## 二、教学措施

1、积极倡导学生在体育活动中，以健康第一为指导思想，配合好学校卫生保健室对学生健康指标的有关测定，关心好学生每天的眼保健操。

2、积极鼓励学生自觉锻炼身体习惯，努力提高全校学生的体锻达标合格率。

3、本学期关注起始年级学生行为习惯，思想品德状况，学生要坚持形成体育锻炼规范化要求。

4、要不断加强对教学教材的研究，重视体育教师专业的发展，本学期积极开展教学基本功操练。从上课的仪表服装、备课教案、课前的准备开始。

5、每星期组织学生在远程教育网上找自己要学的内容。

6、以据学生的特点，体育组要主动与年级组之间配合协调，利用一些休息时间，包括中午、放学后等时间，组织年级间和班间的体育竞赛，促进学生积极锻炼身体，激励学生为班级争光，培养学生的荣誉感。

7、体育组要积极配合好教务处、政教处工作，认真组织管理好每天的全校广播操和每周一次的升旗仪式，各班进出场线路有序、队伍整齐。

8、体育组各任课教师要认真组织、细心安排指导年级的体锻课，尽量多开展学生感兴趣，锻炼有效益的小型多样的单项性活动，满足学生体育活动需求。

## 二、工作任务及要求

1、抓紧抓好业余运动队训练，有效提高运动技能和竞赛水平。

长期坚持运动队的业余训练是我校的基本办学宗旨，也是提高我校学生积极参加体育运动兴趣和技能的基本手段。业余训练能培养学生吃苦耐劳，能使运动员养成良好的锻炼习惯，能推动学校体育的发展，能促进学生运动技能的提高；竞赛能有效发展学生团结协作、顽强拼搏和胜不骄、败不馁的个性，竞赛能增强学生集体荣誉感，竞赛能展现运动员的体育才能。因此，必须抓紧抓好运动队的训练。

2、抓好“两课两操一活动”，增强学生组织纪律观念，有效提高学生身体素质。

“两课两操一活动”是学校体育工作的重点，“两课两操一活动”质量的好坏将直接影响学生身体素质的好坏和健康状况的好坏。因此，首先要求每位体育教师都要树立抓好“两课两操一活动”的思想观念；其次要求体育教师认真钻研体育教材，努力提高业务水平，做到写好学期计划、授课教案，多花时间备课，不打无准备之仗，向四十分钟要质量，切实提高教学质量；第三是配合学校抓好早操、眼保健操工作，加强两操纪律，增强学生组织纪律观念，树立远大理想，营造良好校风、学风；第四是认真组织课外活动，要求每一位体育教师在值周期间保证课外活动时间、认真安排好课外活动内容、积极发放体育器材、充分利用现有场地器材，督促学校保障每生每天有一小时足够活动时间和注重激发学生参加体育锻炼，全面提高身体素质。

3、抓好《体质健康》工作，注重新教材的培训学习，注重领会新教材中推进素质教育的意义，注重结合我校学生实际情况进行教学改革，确保达标率、优秀率稳步提高，切实提高我校学生身体素质。

推行《学生体质健康标准》上报工作，目前我校没有按上级部门要求配备相关器材，但是对新教材内容的了解是初步的，对新教材中所体现出的推行素质教育意义还不够深入，更谈不上对新教材的研究，更缺乏新教材的教学经验。因此，本

学期体育工作的重心放在注重新教材的培训学习，注重领会新教材中推进素质教育的意义，注重结合我校学生实际情况进行教学改革，探索适合我校学生身体生长发育和探索适合我校学生身心健康成长之路。

相信只要通过我的认真努力工作，学生的身体素质和体育成绩都能够提高上去，我相信在我不懈的努力下，学生的锻炼身体和参加体育活动的意识一定会很快的提高上去，让他们的学习成绩和身体素质全面发展。

当好一个体育教师其实并不难，难的就是你在教学当中的态度，要把位学生负责的态度做到最好，让每一个学生都能够健康成长，实现自己做为一个体育教师的责任！

## 年工作总结和计划 工作计划总结篇十

九月份工作主要分为二大部分：促销前期的广告投放准备和专卖店的装修指导。

### （一）促销前期的广告准备

通过最近几个月对底下分销商的了解以及对xx市场的整个状况的结合，在十一促销前期，利用有限的时间主要对xxx的客户以及部分大客户进行拜访，与客户商讨十一促销的广告投放事宜，主要走访了xxx几个客户□xxx的销量对整个xx总代理任务量的完成具有举足轻重的作用，整个xxx目前有9家专卖店，3个拿货点。通过对xxx□xxx的走访，了解各个经销商对十一促销的操作想法，并与之沟通目前公司的广告支持力度与产品组合政策。

目前xx省客户投放广告的积极性并不是很强烈，特别是一些xx客户，更多的是想依靠总代理在区域上进行广告投放，而没能看到投放广告所产生的短期和长期的经济效益。其实

目前在xx省投放广告比较多的县域城市，其广告投放都与销售量起到了正比的关系，所以加强分销商的广告投入意识是相当重要与必须的。

## （二）专卖店的装修指导

目前xx省在装修的专卖店有xxx□xx专卖店是比较早完成装修的。但后面去检查的时候也发现了较大的问题□xx专卖店的面积比较小，而且专卖店没有形成一个整体的空间，形象起不来，目前已经要求其对该店进行整改，把后面的墙体补实，以便形成一个整体的空间感□xx专卖店装修的比较精致，但在一些细节方面也出现了一定的问题，另外门头的字体太多，使得整个专卖店的门头看起来比较凌乱，也让其对专卖店进行一些整改。

9月份惨淡的销售销量给接下来几个月的工作增加了极大的压力，如果想顺利的完成公司对xx省的销售任务，在接下来的工作中要把所有的精力都投放要市场当中去，针对九月的市场情况，对10月的的工作做出如下的计划。

一、做好各个分销商的十一促销的销售和囤货工作。实时与分销商进行联系，了解整个促销的销售情况，对于底下各个区域的竞争对手的促销情况进行汇总，做好十一促销结束前的分销商进货工作。十一促销作为公司的四大促销节日来说，公司的让利力度是相当大的，所以对于有实力的分销商要让其多下订单，只有把分销商的库存填满了，才能给客户造成一定压力，才能更快的让产品在通路上流通。

二、做好几个专卖店的装修指导工作。目前xx还有几个专卖店正在装修中，必须做好施工过程中的风格与公司的要求一致。确保装修的店面在形象、档次上达到公司的要求，使得分销商在未来的竞争具有优势。

三、利用有限的时间进行有针对性的市场开发。目前xx省的

销售量一起起不来，离合同的截止日也只有2个半月了，要想快速的做起量来，开发专卖店是个较快的捷径。重点开发区域是□xx□xx等区域。这些地方都是有一定的摸底基础的，有一些意向客户，所以开发的可塑性比较高。

九月份的销售量是失败的，与自己预期的差距太多了，自己对这次失败承担一定的责任，主要是专卖店没能实现在国庆之前开业，活动促销没有执行到位以及没能说服代理商及时的进行库存的补充等方面的问题。在职场上自己要学习的东西还太多。

以上是我20xx年9月份的工作总结以及10月份的工作计划。还望领导对我工作的指点！