

2023年村支部党建述职报告 学校党支部 书记党建述职报告(大全10篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。怎样写计划才更能起到其作用呢?计划应该怎么制定呢?下面是小编整理的个人今后的计划范文,欢迎阅读分享,希望对大家有所帮助。

绿化工作计划和目标篇一

20xx年度在公司各部门的大力支持,共同努力下,绿化工程部20xx年管理工作整体开展较为顺利,正逐步走向管理规范化、标准化。

1、按单个工程注册专用电子邮箱,便于各类资料电子文档的汇总搜集,上传下载。

2、规范施工日志及各类记录手册(如水准测量手簿、材料进出场记录)的记录。对关键数据形成电子文档,及时上传。

3、关注绿化施工规范标准、定额的换版,及时更新。常用的施工规范、最新定额、信息价项目部应配置齐全。

4、规范施工形象报表周报制度,项目部每周集中开例会,将每周施工形象进度报表上报。

5、规范各类施工图片资料的上报制度,项目部每周前将能反映现场施工进度及质量的相关图片资料上报工程管理部。

1、及时将施工情况与资料员交接进行沟通,对各项在建工程资料进行动态管理,做到心中有数。

2、单项工程施工前做好工程预算、风险控制、与施工工艺安排，完成施工任务后做好及时的工程计量资料搜集。

3、不能被监理、甲方的意见左右，任何时候都将图纸、计量资料的搜集、整理放在第一位。

1、积极配合经营部进行招投标工作，针对不同的工程对象，弄清工程设计意图，踏勘现场情况，协助编写能体现公司实力的技术方案，发挥公司的资源优势，展现公司的业绩，使工程公司在投标活动中有更大的中标率。

2、公司各部门协作协力，发挥各自资源渠道优势，对苗木、材料、人工、运输费用形成一套内部信息价，并及时上传至通用邮箱，及时更新，及时上传，形成资源共享。

以上是本人对绿化工程管理部20xx年度所建议的工作内容，在施工旺季和有新的特殊工程将随时做出相应调节。绿化工程部将按照管理层的总体布置，尽心尽力做好自己本职工作。

绿化工作计划和目标篇二

要形成一个学风好、班风好、纪律严明、团结向上的班集体，必须加强对后进生的转化工作，作为班集体的教育者、组织者和领导者的教师，必须统一各方面的教育力量，全面、细致地了解后进生，做好后进生转化工作。为此特制定后进生工作计划，希望逐步缩小后进生面。

教育后进生一直是小学教育中一个普遍而又严重的问题，常常困扰着我，甚至感到束手无策。后进生学习基础差，不能适应群体教学，学习上出现了障碍；学习态度消极，对自己失去信心，对学习失去兴趣；从学生习惯方面看，有一部分学生没有养成良好的学习习惯。后进生转化工作计划。例如个别学生，丢三落四，抄错字等许多学习习惯有待改善；还有个别学生由于缺乏自信心，并且有懒惰的思想。对以后的

学习带来了更多的困难。由于后进生形成原因的不同，在后进生转化过程中，教师切忌眉毛胡子一起抓，应该有意识地根据不同的情况采取多种方法进行教育。不断优化育人环境和条件，改进教学方法。

1、了解和研究后进生，减轻他们的心理负担。

本学期的做法是：

（3）培养后进生的坚强意识，一方面在课堂上不能放松对潜能生的要求，要严而有度，另一方面要以小组为单位，对他们进行帮助和监督，检查他们的完成情况，没有完成的要耐心帮助，完成的要及时给予表扬。

2、减轻后进生的课业负担

（1）要因材施教，确定不同起点，分类辅导；

（2）要指导他们掌握正确的学习方法，养成良好的学习习惯；

（3）练习作业，可以适当的放松，尽可能给他们布置一些比较容易完成的作业，各任课老师要密切配合，形成教育合力。后进生转化工作计划。因此，要及时找出后进生落后的原因，然后对症下药，使后进生树立学习信心，增强学习兴趣，获取新知识，发展新技能。

3、建立和谐的人际关系

一个教师的威信，不是靠打骂训刺建立起来的，是靠平时与学生的感情交流和交往建立的，只有尊重关怀学习才能赢得学生对老师的尊重，才能建立民主平等的师生关系，特别是对于后进生，教师更应该给予更多的理解和尊重，让他们感受到爱，感受到集体的温暖。

4、建立学校、社会、家庭三位一体的联系形式

后进生的形成，很多是与社会环境和家庭教育有关，教师主动与学生家长密切配合，经常地、全面地了解学生在家庭的表现情况，有利于搞好转化工作。因为学生往往在学校在家庭的表现是不一致的。一个在校遵守纪律、热爱学习的好学生，在家庭不一定就是一个爱劳动、有礼貌的好孩子。与学生家长联系，有利于保持教师教育影响的一致性和连贯性。学校教师教育是有目的、有计划、有组织地进行的，而学生家长的教育则是盲目的、无计划的、随意性很大，有时甚至和教师的教育相矛盾。如果教师不保持与学生家长的密切联系和协调配合，那么教育将事倍功半。

应该怎样与学生家长配合呢？

第一，处理好与学生家长之间的联系。教师是沟通学校教育和家庭教育的桥梁，是联系学生家长的纽带和学生家长是平等的同志式的关系。对待学生家长，尤其是对待差生的家长，一定要热情主动，语言亲切，切忌讽刺、训斥，甚至拒人于千里之外。

第二，尽量不请学生家长到学校。我们不说学生在校出了问题就请学生家长是教育者工作的失职，但至少可以说是教育方法欠妥。因为这既影响了学生家长的正常工作，又有损于学生家长和学生本人的自尊心。坚持家访但不告状，家访应当当着学生本人向家长如实汇报学生的成绩，诚恳地指出需要克服的问题。这样学生本人心悦诚服，家长也易于接受并能积极配合，同时也可以加深相互间的理解与信任，这无疑有助于差生的转化。因此，要切实作好后进生的工作，就是了解和掌握他们的思想，从根源上去挖掘，从根源上去解决。

总之，转化后进生是一项艰苦而复杂的工作，但只要以了解为基础，用真诚和关爱培养师生的关系，付出应有的信心，爱心和恒心，就能收到良好效果。

每周二、四下午放学后进行集体辅导。

每周一至周五中午进行个别辅导。

绿化工作计划和目标篇三

20xx年，中心校绿化工作的指导思想是：认真贯彻落实市局《关于进一步做好学校绿化工作的通知》指示精神，以“爱护环境，绿化校园”活动为载体，结合我乡实际，因地制宜，搞好校园的绿化美化工作，提升学校品位，美化育人环境，为迎接20xx年省“两基”复查奠定良好的基础。

加强宣传、教育，使广大师生具有较高的环境保护意识。

做好规划设计。为确保校园绿化工作高效、有序进行，我乡成立由中心校长任组长，各中小学校长为成员的“校园绿化工作领导小组”；同时，结合我乡校园绿化的实际状况，本着“实用、经济、安全、美观、整齐及具有教育意义”的原则，认真做好规划设计，确保每一分投入都有实效，体现特色。

做好平时管理工作。各校将安排专人进行护管花木，并将聘请一名有专业技术的花工作技术指导，做好施肥、除草、治虫、造形、浇水、移栽等工作。同时，加强保护，不准任何人擅自采摘、破坏花木和绿化设施，违者要进行教育处理。

绿化工作计划和目标篇四

1□20xx年全年完成计划的计划，任务分解分析。

2、保障完成任务的方式：1)用服务打动顾客，维护好老顾客。2)增强导购的销售技巧：加强培训，能正确运用到实际销售中。增加店里的骨干力量。3)统一思想，紧盯目标任务不放松，劲往一处使，4)加强外围宣传，增加新的客源。5)优化库存，加强导购的断货意识。6)多了解适时社会团队活动，

抓住时机，挖掘潜在的团购顾客。7) 公司要搞得一些活动我们尽力抓住机会提升销量。

营销计划

1□20xx年全年促销计划：三八妇女节：以旧换新的活动基础上有有利于女人的活动(如：三八当天买女裤可以享受抽奖活动)五一：随公司的活动。父情节、母亲节：节日当天为父母买裤子的顾客由百圆裤业为他父母送出的一份礼品。

2、全年顾客管理

b□普通顾客管理：尽快让普通顾客晋升成vip(经常提醒顾客差多少分就可以晋级了)

c□特体顾客管理：

d□团购顾客管理：

1、区域经理所要开发课程(3-4个课题)

2、全年12次的培训计划。

3、区域四个季度的内训计划

4、店内不同岗位的货品培训计划

1、区域各店分价位、断货、新品的不同陈列推广计划。

2、如何定义区域内各店的产品定位，产品差异化的分析。

绿化工作计划和目标篇五

根据公司的有关精神□20xx年，由我负责湘潭办事处的工作，

我深感责任重大，现将20xx年主要工作计划如下，请领导指示。

1、完成湘潭办事处的转型工作，保证营销服务工作延续；在湘潭公司进行调整以后，我将努力工作，将技术服务作为我们工作的重点，加强对客户的技术服务，保证后期营销服务工作顺延和客户的满意，同时，逐步介入市场，积极开展营销工作。

2、深度挖掘华龙证券的潜力，争取华龙证券后期项目，在20xx年我们跟踪和推进的主要工作有：华龙证券集中电话委托项目、华龙证券灾备中心、华龙证券开放式基金代售项目；同时协助总部完成华龙基金公司建设项目。

3、逐步建立营销服务信息系统，完成总部部署的工作。在20xx年我将努力完善营销服务信息系统，做好总部安排和部署的工作。

4、湘潭地区的银行经过我们的运作，客户关系已经逐渐稳定，甘肃省农行和建行以及交行都是我们友好级的客户，在今年，甘肃省的银行方面还有一些项目，比如：农行个人消费信贷、银保系统和住房公积金项目都有一定的机会。

绿化工作计划和目标篇六

(2) 竞争品牌的状况。主要分析

a□同季度竞争产品的销售情况；

c□市场费用投入情况；

e□产品销售网点的数量；重点客户数量及在不同渠道的分布情况□f□二级客户的评价等)

(3) 销售团队有战斗力的队伍在销售过程起着十分重要的作用，考察主要竞争品牌的销售队伍在xx年相比xx年是否有变化，特别要重视团队成员数量的变化，比如，王老吉在xx年的销售团队成员数量只有5人，而在xx年的人员数量迅速增长到12人，人员增加产生的直接效果是销量有了120%的增长。比较后，必须清楚竞争对手我们相比存在的优势，不要太去关注他们的不足，要看到他们的长处。

(4) 去年同期的销售目标及达成状况。如□xx年第一季度a饮料在b地区的销售目标是3万件，结果只完成了2.5万件，一定要弄明白销量没有达到的原因。不要从客观上去找，而要从主观上去分析。比如：终端建设没有做到位，产品陈列面不够充分，业务员没有按照我们的作业标准作业，产品的分销率不够，二级批发的积极性不高。综合一分析，就会发现完全能够完成3万件的销量。因此在制定08年一季度的销售目标时一定要为目标的达到找到充分的支撑点。如□xx年一季度a饮料在b地区的销售量为3.5万件。接下来就是要摆论据了。比如，在城区新增加10个有销售能力的二级批发，开发4个乡镇市场，开发特殊渠道。如新开发10个ktv□这样下来你的工作计划就有说服力，上级看了后也很明白，知道你要做的工作是什么，不然那些只有目标而没有支撑目标实现的方法，不仅计划制定者不知道能不能实现，就连主管上级也不知道能不能实现。

有了清晰的目标，并且为目标的实现找到了有力的证据后，接下来就是具体的执行了。建立一只高效运作的团队，能够加速和推动目标的实现。制定了3.5万件的销售目标，需要对特殊渠道进行开发，当然需要人，因此，把对人才的需求体现在工作计划中，工作计划最终是要执行并取得有效效果的，有说服力的计划，相信主管上级会支持你合理要求的。

如果在设定销售目标时，不考虑上月库存5000件的消化时间，盲目把1月的销量目标定为10000件，这样1月底的库存数量

为7000件，势必会给2月的销量带来较大的压力。有人或许会问，本季度你不是设定了3.5万件的销量目标吗？2月去掉春节假日的时间，实际产生的销售量不是会比1月更低吗？怎么解决这个矛盾，答案其实很简单，找到新的销量增长点，比如，开发10个二级批发，开发特殊渠道：20个ktv□开发5个乡镇市场，这样就为产品的分销找到了有力的支撑点。一定要知道，当你的销售目标找不到有力支持的证据的话，就只能成为一句空话。

工作计划一定要把我们的经销商写进去，因为计划的执行是需要经销商的大力配合和支持的，在工作计划中可以有一下的体现：如每个月帮助经销商举行业务员培训，帮助经销商设置合理的产品库存进销表，帮助经销商设置合理的财务管理系统，帮助经销商制定有效的客户管理系统等。

绿化工作计划和目标篇七

学校绿化美化工作是校园文化建设和校园基础设施建设的重要组成部分，为进一步加强我校绿化美化工作，提高绿化美化水平，营造优美整洁、文明有序、和谐安宁的育人环境，提高教师和学生的文明素养，提高学校管理水平，促进学生的全面发展，提升学校的形象。结合实际，制定本规划。

学校是育人的场所，更应是绿化美化的前沿。校园绿化美化，能使全体师生以舒畅的心情投入到教与学中去，校园绿化美化的目的就是为了陶冶广大师生的情操，净化广大师生的心灵。

我校由于20xx年3月并校，进入现校园进行教育教学。学校没有半根绿色植物，有的只是慢地的建筑垃圾。全力将可利用的绿化面积进行栽植，将绿化工作的全部精力放到可绿化地带。尽量做到少花钱，多办事，努力形成自己的特色，不雷同，力求做到“我校一景观、我校一特色”。绿化美化与校园文化建设有机结合，充分利用学校内原有地形，体现我校

教育特色和农村特色，突出个性化特点的原则。

成立绿化美化领导小组。

组长：李早文

副组长：李定超

组员：何朝峰杨中伟梁正山张泽俊罗俊林李发明

领导小组由李定超负责处理日常事物，由罗俊林、李发明负责绿化的日常维护。

种植可观赏性树木，栽种乔木和花草。达到整个校园春有花，夏有荫，秋有果，冬有绿的怡人景色，融花园、学园、乐园为一体，使学生受到艺术的熏陶和感染，增强欣赏美、创造美的能力，营造校园绿色地面文化教育，充分发挥环境的育人作用。

- 1、学校分年度、有计划地投入绿化美化资金，发动全校师生参加校园绿化美化工程。
- 2、发动学生搞好捐花献草活动，让校园更绿、更艳、更美。
- 3、充分争取社会力量参与校园的绿化美化工程，支持学校的校园绿化工作。
- 4、加强对绿化成果的管理。养护工作，落实工作责任制，施肥、除草、松土、修剪、保洁、病虫害防治关口，运用科学，艺术手法修剪乔、灌木，提高植物观赏效果，达到树绿，花鲜，草美及绿地内无杂草，无杂物，无病虫害标准。
- 5、科学规划，突出特色。在“因地制宜，统一规划，突出特色，注重实效”原则指导下，努力实现校园绿化美化工作与校园文化建设有机结合，体现班级特色，突出学校特点。

1□20xx年基本完成学校附属工程，为全体师生创造一个有硬板路、水电实施基本齐全、绿化带的分块规划，初步栽种一些树木。

2□xxxx年继续完善学校附属工程，让布局更趋于合理。让学校的每一块绿化带都绿起来，每一块绿化带都有灌木、花卉、草坪，让校园的绿化带基本成型。在校园四周继续种植灌木和乔木，形成部分绿篱。

3□xxxx年让学校种植的树木基本成型，继续完善绿篱，在校园周边栽种经济林果（如核桃、坚果等），认真修剪树木，维护好草坪和花卉，继续栽种一些花卉。

4□xxxx年种植一些小苗（由于草坪种植时成本较小，而维护成本较高），让部分小苗种植块代替部分草坪，认真修剪好绿篱，争起种植一些珍贵的苗木（红豆杉、银杏树），让学校的绿篱基本成型，树木成荫，小苗绿化块线条分明。

5□xxxx年让校园的小苗种植块全部代替草坪，让校园的部分植物有线条分明的造型，从国道上看博尚完小是一片森林，从校园内看是花园，成为学生的乐园。

美丽的校园需要我们共同来维护，优美文明的环境需要我们共同来创设，让我们每一个人伸出双手、关心绿化、支持美化、使校园变成春有花，夏有荫，秋有果，冬有绿的怡人景色，融花园、学园、乐园为一体，使学生受到艺术的熏陶和感染，增强欣赏美、创造美的能力，营造校园绿色地面文化教育，充分发挥环境的育人作用。成为绿树成荫、花香四溢、平安、健康、文明、和谐的校园。

绿化工作计划和目标篇八

20xx年以来，我们按照县委、县政府“绿色**行动”的工作

部署和要求，紧盯创建省级园林城市目标，按照省级园林城市的相关标准和要求，精心组织，加强领导，积极开展园林城市创建的各项工 作，县城园林绿化管理得到进一步加强，城区绿化景观效果和档次进一步提升，初步形成了以广场绿化、公园绿化为中心，道路绿化为骨架，环城防风林带为屏障，庭院绿化为依托的生态绿化环境格局，提升了绿化水平，城区生态环境得到很大的改善，创园工作取得显著成效。现将20xx年工作总结和20xx年工作思路汇报如下。

（一）、南屏山森林公园核心区改造工程。本年度建设工作有山体绿化、公园绿地景观建设。公园面积87.3公顷，年度计划建设面积2.5万平方米，计划完成投资**00万元。

（二）、襄河景观带工程。项目总长9.8公里，包括：

1、穿城段外环堤顶道路(起点王坝，终点s206襄河大桥)，城市对外交通公路绿化建设9.292公里，完成投资**00万元。

2、沿河景观带，回廊、绿地建设，绿化建设面积3万平方米。

3、外堤堤顶及迎水面草坪绿地建设工程，绿化面积23万平方米。

（三）、开发区绿化工程。十谭现代工业园各条道路的行道树及侧分带绿化，主要有新城大道、规划中路、规划南路、文化大道（海螺大道至新城大道）及创业大道（海螺大道至新城大道）。开发区纬三路（经三路向东延伸段）、纬四路（经三路向东延伸段）及经五路（纬二路向北延伸段）的行道树、侧分带绿化，绿化面积约25.4万平方米。

（四）、新建道路绿化工程。完成城南大道两侧景观长廊及人行步道绿化工程，约24万平方米；完成站东路、站南路、内环南路西段、釜城路、传塘路的行道树、侧分带绿化工程。以及南二、南三、林南路，南一、秦岗、万利路的行道树绿

化工程；完成全椒—神山寺—牧龙山的城市对外交通公路的约18.7公里绿化建设工程。

（五）、建设具有一定规模的苗圃园，栽培树苗、花卉、盆景等。建设面积8888888万平方米，完成投资***万元。

（六）、完成小区补绿、街头增绿工作。对新建商业住宅小区，督促开发商严格按照规划设计组织绿化；对安置小区开展植绿、补绿。县创园办对街头重要节点、城市空闲地块、脏乱差地块进行摸排，共确定49个约5.5万平方米，统一规划、统一设计，县四个领导班子和县委常委所在单位带头认领，县直45家单位各包一块。

（七）、认真贯彻落实县绿化委员会《全椒县县直机关认建认养绿地实施办法》，县直47个单位认建认养活动绿化面积约10多万平方米。

（一）、调整一个思路。我们紧紧围绕建设经济社会强县这一战略目标，以“五城联创”为抓手，瞄准生态建设，生态文明两大主题，以绿化为重点，以重点工程为带动，广泛开展全民植树活动，让能绿的地方绿起来，努力打造人与自然和谐发展的全椒。

（二）、实施四大制度。即：（1）建立“绿色图章”制度。凡在我县城市规划区内所有新建、改建、扩建的建设项目、建设单位要按照基本建设程序，在申请建设工程规划许可证之前，先到县城市园林绿化主管部门审验其附属绿化工程规划方案。（2）实施绿化施工市场的准入制。（3）建立绿化施工监理制度。（4）建立绿化项目竣工验收制度。

（三）、全面推进园林绿化养护市场化运作。引入竞争，使经营机制更显灵活；建立机动、灵活、长效的管理机制；提高养护资金的使用效率。

（四）、规范运作，做好制度建设。为使我县园林绿化建设逐步规范化、程序化，为县政府代拟了《全椒县市政工程、园林绿化景观工程移交暂行规定》，并参与主城区35平方公里城市绿地系统规划。

今年的总结是为了积累成长经验，提高管理水平，以促进来年工作更加顺利，更上档次，以树立一个奋斗目标，实现20xx年工作又好又快的发展。

1、绿化管理上水平。一是严格执行“绿线管制”。建立“绿色图章”制度，保证各类建设项目按规定建设绿地。绿线控制范围要向社会公布，接受群众监督。二是加强绿化全程跟踪管理。所有新建、改建、扩建项目，都要与配套绿化工程同步设计、同步施工、同步验收，达不到标准要求的不予验收。加强对砍伐或移栽树木的控制和跟踪管理，依法查处侵占绿地、非法砍伐、破坏绿化等行为。三是建设数字园林。

要在数字城市的基础上建设数字园林，建立可追索查寻、可定位分析、可快速补救的长效管理机制，重点部位要达到省一级标准。四是加强公园绿地养护管理。制定养护质量等级评价标准及考核体系，建立符合实际的养护管理评价机制，推行清单式养护管理，确保园林绿地功能作用的发挥。五是推行公园市场化运营。学习推广常州公园市场化运营经验，创新公园运营管理体制，实行管养分开、作业放开，推行市场化运营、市场化养护和市场化服务，变“花钱养人”为“花钱养事”，提高精细化管理水平。

2、绿化维护更到位。绿化维护工作作为提高绿化工作的重要手段，我们今后将更加注重绿化效果的保持，形成四季有花、四季常青的绿化特色城区，为此我们将继续抓好日常绿化维护督查工作，同时通过培训的方式，培养一批技能人才，引导他们维护作业在特色上下功夫，在精细化中出成绩，使绿化维护工作稳步提升。

绿化工作计划和目标篇九

区域经理年度计划要点新的销售年度，区域销售经理最重要的工作内容便是出台下一年度的营销工作计划。没有计划的销售是盲目的销售，销售人员就不了解企业的营销工作重点，甚至不明白产品增长点在哪里，日复一日机械地做简单的推销工作。同时，销售管理的随意性和销售政策多变也容易导致营销队伍不稳定和市场混乱，销售人员的业绩优劣难以评价，面对竞争对手的进攻措手不及。只有在科学的计划指导下，各部门才能有条不紊地展开营销工作，明确销售目标与工作重点和努力方向，提高工作效率，也才能充分利用各种有利因素，挖掘市场潜力，确保完成企业下达的营销任务。

区域经理年度营销计划必须解决的问题包括以下内容：

- 1、提出利润目标，出台费用支出与控制计划。只有数量而没有质量的销售是没有效益的销售。区域销售经理应认真分析以往的财务报表与业务报表，结合年度销售目标、平均毛利润、销售费用等因素提出利润目标。为提高经营的平均毛利润，销售经理可将所经营的产品划分成确定的类别，如厚利品种、薄利品种、微利或无利品种，在经营过程中加大厚利品种的销售和市场投入力度，适当减少微利品种的销售投入，甚至取消某些微利或无利品种。
- 2、货款回笼计划。向各片区及销售人员进行发布新的销售年度货款回笼的要求与具体指标。强调与上年度相比有调整的方面，以及与销售人员工作业绩考核挂钩的办法。
- 3、产品策略实施计划。提出明确的新销售年度的产品增长点，重点推广哪些产品，有哪些产品即将上市，哪些产品在什么时候将被淘汰，并进行详细分析。使销售人员充分理解公司的产品策略从而充分利用市场资源和发挥公司内部潜力。
- 4、价格策略实施计划。价格是市场营销中最敏感的因素，不

宜经常变动，但对上一年度价格体系的执行情况和市场反馈的效果进行总结，对一些不适应市场状况的产品价格在年初做一次局部的调整是必要的，价格策略通常是与促销策略结实实施。

5、渠道策略实施计划。发展新的渠道增长点，或开发区域内尚未开发的片区市场，或优化分销网络，调整部分经销商或调整经销商政策、合作方式、待遇，发布新的经销商协议等内容，都应做出具体计划。

6、促销策略实施计划。就渠道促销与终端促销的费用投入比例，调整促销费的额度，本年度共安排多少次大型的渠道或终端促销，在什么时间、什么范围执行，以及费用如何控制等内容做出具体计划。

7、广告、宣传计划。包括各类媒体的广告投放计划及费用计划，公司宣传资料的品种及可供数量安排计划等。明确主导的广告、宣传手段及其操作流程。

8、市场出样目标与计划。明确区域内各片区市场本公司产品的布点率与出样率目标，以及各个阶段的市场出样执行与考核计划。市场出样状况考核是公司管理市场的重要手段之一，也应该有计划地在年初进行安排。

9、人力资源建设与营销培训计划。明确人员编制的增补数量、招聘方法与甄选标准。“流水不腐，户枢不蠹”，对需要调整的片区主管或销售人员进行调整，以及对全年进行几次正式的营销培训的时间与费用等做出具体的计划。

10、各位岗位员工的业绩考核办法调整计划。为适应新的形势，对业绩考核的内容与考核办法进行必要的调整。优化计薪计酬方法，做具体计划并发布，为落实年度营销计划服务。

11、年度营销计划的其他有关内容。

要做一份全面、翔实、可操作性强的年度营销计划书，我们必须遵循一些基本原则。

原则一：前瞻性与预防性。对不可量化的市场指标进行前瞻性的分析与评估。如：市场供求关系的变化趋势、市场竞争发展态势、商业业态发展趋势等。同时，对可量化的指标进行预测性的判断，做具体的计划和要求，如销售额（量）、价格、费用等。

原则二：挑战性与现实性。良好的业绩来自于实现富有挑战性的目标。营销计划书中的任务与计划指标不是轻而易举就能够实现的，但都是经过努力可以达到的，这样才能鼓舞销售队伍的士气。

原则三：全面性与综合性。许多区域销售经理的年度营销工作计划只涉入到销售目标与计划，缺乏全面性，忽略了其他的配套计划和控制性计划的内容，易于造成执行中的走样和障碍。

原则四：指令性与指导性。各项目标与计划指标是指令性的，一旦制定就必须按计划执行。同时，策略的安排则是指导性的，是实现目标与计划的措施。

原则五：权威性与说服力。营销计划要确保其权威性，才能得到贯彻与执行，要得到绝大多数销售人员的理解与认同，才能调动人的积极性。

制订年度营销计划书，必须掌握充分的依据，这些依据至少有以下几方面：

- 1) 正确领会上级营销主管部门新年度的营销工作精神。如：企业对本区域市场各项销售任务的安排，新产品开发状况及新产品上市时间，企业对本区域市场的支持力度，费用控制等方面的要求。

3) 分析本区域以往的各项业务统计数据与财务报表，找出各片区有关指标的变化规律，并究其原因。

5) 研究市场竞争现状与发展趋势

6) 充分听取销售人员的意见和建议。

绿化工作计划和目标篇十

加强南磨房地区办事处环卫绿化工作领导小组建设，与地区“环境优化行动指挥部”相结合，全面负责辖区环境绿化工作，及时处理环卫绿化保障的突发事件，加强环卫绿化队伍的建设与培养。

（一）进一步提升地区环卫绿化工作的整体水平，提高环卫绿化保障能力，确保辖区“环境优美、地上干净”的工作目标，为朝阳区创建全国文明城区迎检工作营造良好的环境氛围。

（二）进一步完善环卫绿化工作制度，充分发挥各级环境管控人员、环境专业队伍作用，落实环境管控网络体系，形成环卫绿化工作的整体合力。

（三）加大环卫协管员培训力度，提高环卫绿化工作业务水平，提高独立解决问题的能力。

（四）加强各社区环境保障力量，完善各社区环境保障机制，充分发挥各社区在环卫绿化工作中的作用，进一步明确各社区的职能，提高各社区环境保障能力。

（一）明确责任，抓好落实。严格按照划分的责任区域，由区环卫中心、绿化局下属单位、乡清洁队、乡园林绿化队、小广告清除队、乡环境整治突击队按照各自职责、任务、标准完成各项环卫绿化保障工作。各专业队伍必须严格执行

《北京市市容环境卫生条例》，必须严格落实道路保洁、绿化保洁、小广告清除、环境突击事件处理的工作程序和标准。

（二）狠抓环境绿化队伍的建设，充分发挥地区环卫绿化各级队伍的作用，整合资源，抓好乡清洁队、园林绿化队、环境整治突击队、小广告清除队、协管员队伍的建设，用制度管人，用制度来约束人，努力提高专业队伍工作的自觉性。

（三）抓好培训工作。一是积极参加上级组织的各种环卫绿化工作业务培训，认真学习上级下发的各种有关环境绿化工作的规定要求，进一步熟悉环卫绿化工作责任标准；二是地区办事处自行组织训练，每半年组织不少于一周的业务学习，每个协管员要有专门的业务学习笔记；三是组织经验交流。根据不同阶段，不同时期特点，组织地区环境作业专业人员、社区环境物业委员、协管员参加的工作经验交流，共同提高。

（四）抓好日常工作的落实。环境卫生是一项长期性、反复性的日常工作，必须坚持常抓不懈，必须坚持好各项制度的落实，必须充分发挥好各级管控网格的作用，特别是要抓好专业队伍责任的落实，要抓好环卫协管员责任的落实，真正做到每天查，每天纠，确保环境卫生各项日常工作落到实处，确保地区实现“环境优美、地上干净的目标”。

（五）狠抓环境突发事件的处置。在地区城市化进程中，经常发生一些环境卫生的突发事件，要充分发挥突击队的作用，积极配合社区解决环境卫生的突发事件，做到环境卫生无曝光，无举报。

（六）坚持联席会议制度。组织落实好办事处、环卫作业专业队伍、各社区、协管员的环境卫生联席会制度，及时沟通有关情况，相互支持，携手做好环境卫生的保障工作。

（七）充分发挥各社区环境物业委员的作用。要坚决改变社区在环境绿化保障工作中被动式、等待式的工作状况，要进

一步明确各社区在环境绿化保障工作中的检查督促作用，要积极发动各社区单位、志愿者、居民参与环境保障工作。

（一）加强领导、齐抓共管。环卫绿化保障工作是一项民生工程，各级党委、领导必须高度重视环卫绿化工作，主要领导要高标准抓落实，机关各职能部门、各社区要齐抓共管，形成合力，确保每一项工作有人抓，有人管，有人检查，有人落实。

（二）坚持制度，加强监督。严格按照环卫绿化管控网络体系，充分发挥各级环卫绿化监管责任，落实各项监管措施。环卫绿化协管员必须按照责任分工，每天查，每天纠，认真做好登记，实行工资与考勤、政绩挂钩，凡责任区域发生环卫绿化曝光事件的，将追究该区域负责协管员责任。

（三）多方协调，加强沟通。严格落实联席会制度，由办事处主管领导、职能科室组织各绿化保障专业队伍每季度一次的联席会议，分析总结工作，加强沟通，互相支持，特别是要及时解决区环卫绿化中心通报的办事处环卫绿化中心存在的环境问题。