

最新社工委工作情况报告 每周工作计划安排(模板9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。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

社工委工作情况报告 每周工作计划安排篇一

队会活动：“我是小学生”教育

第二周周一：高温防暑工作和甲流预防工作

高温假

第三周周一：收看《开学第一天》

周二：收看《开学第一天》

周三：收看《开学第一天》

周四：收看《开学第一天》

队会活动：庆祝建国六十周年，评选本周表现最佳小明星

第四周周一：熟悉新作息时间表

周二：三字经学习——强调学习重要作用

周三：明礼仪教育。见老师主动问好；课间休息不疯打追跑

周四：三字经学习——父母教育孩子的用心良苦

队会活动：学习《小学生行为规范十则》

第五周周一：加强“两操”管理——明确眼保健操的要求和大课间跑的要求，认真做好“两操”。

周二：三字经学习——老师，父母，学生对学习有不同的任务

周三：三字经学习——知礼仪

周四：国庆放假安排及假期安全教育

队会活动：评选小干部

第六周国庆放假

周三：课外活动的安全及文明教育

周四：三字经学习——孝敬父母，尊敬兄长

队会活动：评选少先队大队干部

第九周一、讲故事，儿歌表演

二、少先队入队仪式训练

三、学习少先队队歌，敬队礼

四、甲感预防知识学习

队会：一年级30名学生举行少先队入队仪式，其余学生观礼

第十周：

一、总结十月份表现优秀者，并评选小明星

二、教室清洁卫生的打扫和保持

三、三字经学习——掌握人和宇宙的简单常识

四、三字经学习——学习四季和四方

队会：中队干部授牌

社工委工作情况报告 每周工作计划安排篇二

1、制定信用社会计、出纳、储蓄操作规程今年，我们财务科将按照新编财务制度和信用社日常会计、出纳工作实际，结合省联社下发的各项制度文件，制定出适用于我辖的会计、出纳、储蓄日常操作流程。在财务管理和支付结算上，优化会计、出纳操作的各个环节，使各项操作统一口径，统一标准，让信用社会计、出纳工作真正步入规范化的渠道，切实杜绝盲目操作和操作方式多样化这一现况。另外，我们还着重抓一个示范点，由我们财务科牵头，现场指导，及时解决信用社在运行过程中的实际问题，待规范化之后，再组织信用社会计、出纳人员进行学习和交流，从而，彻底统一会计、出纳操作流程，使信用社会计、出纳工作逐步向高效科学的方向发展。

2、建立信用社业务操作考核办法，完善奖罚制度为进一步加强信用社措施落实力度，提高内勤员工业务操作能力，切实促进员工按操作规程办理业务，今年，我们财务科将全面建立、健全信用社业务操作考核办法，将日常业务和微机处理充分结合，加强内勤员工在制度落实上的考核力度，制定出详细的奖罚办法，以此来有效提高员工按规程进行业务操作意识，确保我辖各项业务的正常运转和全年业务操作安全无事故，促进我县年底各项财务管理制度的全面落实。

2、搞好信用社财务常规检查工作为确保信用社每笔费用支出的合法、合规，执行好全年费用核定限额，防止信用社各种

超费用、绕费用开支现象。今年，我们财务科将加大对财务开支的检查力度。一方面财务科将开展常规费用开支检查，另一方面进行不定期的检查，并还将在20xx年试行把信用社数据盘和原始凭证抽到联社进行异地非现场检查，最终目的就是为了让信用社的每笔费用开支合法、合规，以此逐步增强联社对信用社费用开支的现场和非现场监管力度，为20xx年全面完成各项财务指标打下基础。

3、继续做好信用社重要空白凭证管理工作在重要空白凭证管理上，今年我们还将继续加大检查力度，提高管理水平，由于20xx年我辖将计划新设立46个分社，重要凭证和的管理更显重要，特别是对主社、分社及储蓄所重要空白凭证的分级统一管理方面，除要求进行实地检查外，还要求信用社内勤主任每月必须对主社、分社及储蓄所的重要空白凭证进行一次全面检查，信用社每月必须指定专人对所辖办公网点重要空白凭证进行一次检查，对检查情况还要如实填写检查登记簿和工作情况表，今年财务科将力争使重要凭证管理工作再上新台阶。

4、加强信用社往来帐管理，做好金融安全防范工作近年来，越来越多的金融案件都发生于银企、行与行之间结算资金的往来过程中，对银行间在途资金的管理显的越来越重要。鉴于此情况，为了防患于未然，今年我们财务科将在往年的基础上进一步加强往来帐管理，确保信用社业务的安全无事故。在往来账务管理上，我们财务科将一方面及时印发关于加强信用社行社往来管理方面的相关文件；另一方面指定一名非联行记账人员负责对行社往来帐的勾对工作，对社内及银企对帐也明确了对帐单的打印及收回时间；三是为确保这项制度的贯彻落实□20xx年，财务科继续要求信用社在每月15日前收回对账单，每月全面对行社、行内对帐单进行认真勾对，并对对帐情况做好记录，责权分明；同时加强银企对帐，要求信用社一季度必须进行一次全面对帐，下月按账号排列顺序装订入档，确保银企间业务往来安全无事故。

2、继续做好信用社优质文明服务工作随着金融部门间竞争的日益加大和人们思想观念的不断转变，服务质量和企业形象好坏在经营管理中显的越来越重要，而对外礼仪则是影响服务质量和树立企业形象的一个主要因素，而且礼仪培训又是我辖在内勤人员培训中的一个空白，所以，在今年我们将伙同有关专门礼仪机构，举办一期信用社临柜人员礼仪培训，志在以此促进全辖对外服务质量跟上时代发展要求，也可为信用社吸引更多的客户，从而促进整体业务的发展。

确保微机运行安全无事故靠科技提高竞争能力，以电子化建设促进业务发展是省联社及新型金融机构的微机建设目标，在当前形势下符合信合系统的迫切要求，我们财务科是全辖微机管理和技术核心，掌握着信用社电子化建设的脉搏，所以在今年乃至以后，我们都将把“科技兴社，创新电子化建设，全面实现联网化办公”作为财务工作中的重点。

1、进一步规范计算机档案管理，加强信用社微机安全管理档案是信用社需要严格保管的重要资料，在保管方式、保管期限及调阅权限等方面都有较严格的要求，随着信用社电子化不断深入，会计档案正在由手工模式向电子化模式过度，原有的档案管理办法需要进一步地进行修订。为此，我们财务科将结合省联社相关文件，结合全辖档案管理工作中的实际，制定出《××县联社电子化档案管理办法》，明确电子档案的保管方式和保管基础及权限设置，确保会计档案的完整性和真实性，并使我辖的档案管理向规范化、制度化方向发展。

3、做好全辖信用站撤退并分社的电子化建设工作根据省联社统一安排部署[]20xx年将对全辖信用站网点进行撤并，共需要成立46个储蓄所。为此，我们财务科将全面负责搞好储蓄所的电子化建设工作，高效率完成数据移植、人员培训、对外办公等各项工作，提高储蓄所办公效率和对外服务形象。

4、全面开通全辖大、小额支付系统，畅通结算渠道去年，联社营业部成功开通了大额支付系统，辖内结算渠道得到改善，支付形势得到改观。今年，根据省联社相关文件精神，将在

上半年开通小额支付，为此，我们财务科将抓住这个时机，在全辖各个信用社全部开通大、小额支付系统，从根本上改变信用社结算不畅的现状，彻底提高辖内信用社支付结算的效率，不断缩小与其它行的差距，提高信用社的竞争力。

5、搞好信用社微机专项检查工作在微机管理方面，我们财务科均在以前制定出了较完善的管理办法，并被信用社所接受，但好的制度、措施只有被落实才能发挥其作用。所以，今年财务科将把侧重点放在对全辖微机制度和办法实施情况的检查和监督上，通过定期和不定期的微机检查，切实使各项微机操作规程服务于信用社，各项微机管理办法制约到信用社，同时设计出相关的登记簿及检查记录表，将每次的检查结果和检查项目明确化、规范化，并记录在案，作为年底信用社微机管理评先的重要依据。

6、搞好信用社软、硬件清理、检修、整理、购置管理工作今年我们财务科将下大力气，做好信用社微机的日常维护工作，随着信用社用软件系统和硬件设备的日益增多，对财务科在微机日常维护上有了更高的要求，在以后的工作中，一方面我们将做好信用社的日常维护工作，保证信用社的微机运行安全无事故，另一方面将做好微机相关登记工作，及时解决信用社微机应用中出现的任何问题。切实做到“急信用社所急、办信用社所办”，我们财务科将始终坚持业务指导和后勤服务并重的原则，充分发挥工作效率，提倡限时维护服务，帮助信用社解决问题。在信用社电脑设备报损方面严把关，联社能修复的自己修复，不能自行修复，要通过仔细检测确定设备损坏的部件和程度，尽量做好信用社电脑设备维修和维护开支的节约；对需要集中购置的设备或软件，要通过集体认真研究，选配的性价比和服务质量力争最优；对信用社出现的软件故障，要确保由联社专门技术人员来解决，并要有信用社内勤主任和程序管理员在场，做好相关登记，搞好办公系统数据的安全、保密。

为此，今年我们将重点做好以下工作：2、充分利用国家扶持

政策，完成保值贴补息工作。去年年底保值贴补息已到账624.14万元，用于了弥补历年亏损，根据国家相关政策规定，对于1994—1997年连续亏损的信用社实付的保值利息，国家财政给予贴补，据此计算还有1200万元需要财政贴补。为了争取这部分资金的如数到位，今年，我们财务科将继续组织内勤主任、主管会计会议，学习有关文件，安排布置这项工作。以确保如期完成各项报表、材料，并通过财政部验收，使兑付政策落到实处。

- 1、搞好会计报表、项目电报和财务小表的汇总上报工作。
 - 2、做好重要空白凭证订购、保管、分发等管理工作。
 - 3、认真搞好全年各项财务制度和政策文件的上传下达。
 - 4、做好信用社业务和微机操作的日常指导。
 - 5、继续执行技能考核汇报制度。
 - 6、保证信用社日常会计核算的正确无误等各项工作。
 - 7、认真编写财务分析和项目电报分析。
 - 8、加强信用社无息资金管理。
 - 9、继续做好信用社帐户、现金、大额支取方面的管理工作。
- 总之，在新的一年里，我们财务科将借改革契机，继续加大财务管理力度，提高员工业务操作能力，充分发挥财务科的职能作用，积极完成全年各项计划任务，以最大限度地服务于信用社，为我辖农村信用社的稳健发展而做出更大的贡献！

社工委工作情况报告 每周工作计划安排篇三

三是接待工作，因为自己是总经办的秘书，所以这个也算是工作之一，对于四川公司来的领导或者其他贵宾，务必使别

人对自己有个好印象然后在记住自己，这个是一个人的魅力和能力兼具的表现。除了敬酒很考艺术外，最重要的还是说话，好听而又真诚的话，让别人会感觉到舒服，也给自己加分，当然还有就是服务要周到，端茶倒水，多在领导面前晃一下都会加深对自己的印象。

工作目标(这个还真没认真想过，说明啊，自己还不够有进取心，只知道做好工作，却还没有明确的目标，在已经适应这里的工作环境以后，这个问题必须有待思考和实行)

近期目标，在还有一年半的聘用时间内，将工作做好是首要，其次就是要好好学习，将能学到的一切都给学了，一是公文写作，二是档案管理，无论以后在哪工作这个对于自己来讲，无疑是多了两把杀手锏。

远期目标，在自己能力已经足够的份上，争取能调到四川公司工作，第一需要在四川公司领导下访的时候树立好的印象，让别人觉得这姑娘不错，第二是自己的能力问题，我必须找到自己的长处，如公文写得好或者做事很有分寸，或者其他的才干，总之必须要有一技之长。对于以后来讲，无疑多了一条宽敞的路，这样就算以后结婚，或者有了小孩，都是非常好的。毕竟大的氛围下，人才可以越飞越高。

一、指导思想

紧紧围绕宫工作的总体要求，以“运转有序、协调有力、督促有效、服务到位”为目标，抓培训，抓协调，抓督查，抓提高与作风建设。在宫主任的领导下，认真贯彻党的教育方针、政策，遵照上级部门的指示、决定，以为宫、为教师、为学生服务为己任，加强学习，注重细节、提高效率、落实到位。在广大教职工的支持和配合下有目的、有条理、高效率地开展工作，充分发挥办公室的职能。在宫党支部和宫领导的统一领导下，脚踏实地，勤奋工作，默默奉献，为宫发展作出应有的贡献！

二、工作目标

- (一) 常规工作，确保有序的运转机制
- (二) 综合协调，创造和谐的办公环境
- (三) 上传下达，创设畅通的信息渠道
- (四) 办文办会，建立规范的办公流程
- (五) 对外接待，做好合理的招待安排
- (六) 档案工作，构建科学的管理模式
- (七) 教育宣传，打造优良的品牌形象

三、具体措施

- (一) 常规工作，确保有序的运转机制
- (二) 综合协调，创造和谐的办公环境

协助宫主任、书记督促宫各部门积极做好工作，对各部门常规工作开展情况进行统计，做好记录，及时向宫主任、书记反馈信息，为宫决策提供参考依据。做好统筹协调工作，整合各部门之间的相关工作，上情下达，下情上晓要及时、准确；做各部门之间沟通的桥梁，维护好宫班子的团结，提高工作效率。

- (三) 上传下达，创设畅通的信息渠道

及时收发文件，并交宫主任、书记审阅，根据审阅意见，转达给相关部门办理或通知相关教师。建立来信来电登记制度，根据信息来源和内容恰当及时地进行处理。广泛了解与宫有关的外部信息和上级精神；及时了解和收集宫各项工作的开展

情况，加强与各部门的信息沟通，及时向广大教职工和社会通报宫的工作动态和办学成果。

(四) 办文办会，建立规范的办公流程

组织宫办公会议以及宫领导召开的其他专门会议，做好会务准备工作，做好会议记录，撰写重要的会议纪要，做好会议决定的传达和督办工作。

(五) 对外接待，做好合理的招待安排

做好对外接待安排，协调对口接待工作，做好合理的招待安排。

(六) 档案工作，构建科学的管理模式

促进档案管理规范化，根据档案工作要求，进一步建立和规范各类档案，提高档案的查阅效率，努力为宫工作服务、为师生服务；及时做好各类检查评估的材料准备和归档工作；认真仔细正确地做好各类报表数字的统计、核对工作，及时报送，统一存档。

(七) 教育宣传，打造优良的品牌形象

加强与新闻媒体的联系，努力扩大宫在社会上的影响，提高宫知名度，促进社会和家长对学校的了解，增强办学的品牌形象。

共2页，当前第2页12

社工委工作情况报告 每周工作计划安排篇四

1、做好每周本系常规通报的收集、打印、以及存档工作。存档后应做到及时整理，便于以后能够迅速的查找到相关记录。

2、对每次学生会成员例会，做好签到、会议记录等工作。并对每次例会时未到以及迟到早退成员进行记录备案。

3、对学生会成员在系办公室值班情况进行抽查，在值班期间，对迟到或未到及早退的学生会成员进行记录。累计超过三次者对其作出批评及处罚。

4、认真配合系团委、学生工作处院学生会主席团的工作，在不影响自己学习的同时，争取工作做到高效率，高质量，出色完成分配的每一项任务。

5、认真协助体育部举行的拔河比赛，把通知发到位，做好各干部的考核登记。

7、为提高工作效率，本部门举行总周报表比赛，从中选出最快，质量的干事，以此表扬。其目的在于提高干事的做事应变反应能力，巩固对各部门的熟悉度。

8、配合系学生会各部门做好院排球赛的工作。

总之，我们会继续发挥秘书处在学生会中的桥梁纽带作用，运用我们秘书处各成员的聪明才智，完成既定任务。对难以完成的任务，做好记录并进行深入交流，争取把工作中遇到的问题合理解决。

社工委工作情况报告 每周工作计划安排篇五

上个月经过前期一段时间的工作出差拜访，陆续对一部分客户的一些寄版报价的服务，上个月有几家客户的订单没有落实，其中有一些的具体情况如下：1。合欢已经确定的版，已经寄给国外客户，其中有几款旧款，原来和__合作的，五月份有定单，但还是下给了__，因为旧款不想转，怕出问题，客户那边没有办法交待，新款客户没有回复回来，所以没有订单下。

2. 源码往年的这个时候的订单现在都没有继续了，做少女服装那部分很少用我司产品，因此它的订单近期会很少！
3. 兴安盟的三款小样版，先后寄了两次版过去做测试拉力，都不ok[]现在已经ok了一款，接下来会跟进订单的落实，另两款还在跟进中！
4. 台能的起的样版已经给客户批复，生产订单已经落实，但数量客户有些调整，可能会加大点数量，下单时间会拖延。
6. 俏丽制衣厂有寄了一些样版过去，但暂时__的态度方面觉得我司实力不够，表示想与有实力工厂合作，可提供一些样版给他。

这个月工作，预计接定来的订单情况如下：

总共计销售额约23万元

社工委工作情况报告 每周工作计划安排篇六

新的一年开始了，你的工作计划制定了吗？下面是本站小编收集整理关于个人工作计划的资料，希望大家喜欢。

一、加强教育教学理论学习，提高个人的教学质量，使幼儿在德、智、体、美等方面全面发展，并让他们能够从玩中学，学中玩。

二、加强思想业务学习，加强职业道德教育，加强责任心，规范言行，加强精神建设，做到“五讲、四美”，当好幼儿的镜子，用自己的一言一行、一举一动去潜移默化幼儿。业务上精益求精，敢于改革创新，紧跟形势，适应时代的要求。

三. 认真学习幼儿园内的各项规章制度，做到上班不迟到，下

班不提早，外出要报告。当班教师不能擅自离岗，不能走廊闲谈，避免意外事故发生。

四、个人分析

重视幼儿德智体美全面发展，富有创新精神。因材施教，注重做好个案的转化工作，效果明显。认真完成园内布置的各项任务与工作。

遵循教育规律，教育思想端正，教育教学面向全体幼儿。忠诚教育事业，无私奉献，勤奋工作。

五、学期目标

师德

1、礼貌待人、文明执教、讲究卫生、爱护公物。奉公守法、遵章守纪、以身作则、为人师表。自尊自重、作风正派。对幼儿充满爱心，以发展的眼光看待幼儿、评价幼儿，注重幼儿创造思维和创造能力的培养。尊重幼儿的人格，不歧视、体罚和变相体罚幼儿。密切家园联系，共同促进幼儿的成长。同事间团结协作、互相尊重、互相配合、合作共事。

本学期里，继续密切配合保健大夫作好每一项工作：做好室内室外卫生工作；保持良好的个人卫生；充分尊重幼儿的生长发育规律，细心呵护体弱幼儿，为幼儿创设良好的睡眠环境，努力提高本班幼儿的睡眠质量，教育幼儿正确的穿脱衣服，放置衣物，适时的增添衣物；引导幼儿不挑食，有良好的进餐习惯，多喝水，避免传染病的发生；认真做好消毒工作，填写晨检记录和安全笔记，及时与家长取得联系。

六、养成教育

本学期里，我们将真对班上幼儿的实际情况，在幼儿安静睡

眠、进餐、活动等常规练习中加大教育的力度，认真组织幼儿的每一项活动，争取每一位幼儿在最后一个学期里都能有很大的进步。

安全

为幼儿创设一个绝对安全的环境，经常的进行自查工作，及时的对幼儿进行安全教育，作好安全笔记，增强幼儿自我保护的意识。如有事故及时向园内领导报告，与家长正确沟通，保护好每一位幼儿的人身安全。

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，人活到老学到老，这样是绝对有百益而无一害的。

在本学期里，将在园领导的正确指导，作好园内教师的教研活动组织工作。不断地用各方面的知识充实自己。

工作目标计划如下：

在公文流转方面，总结这半年来的经验，对于明年的工作必须有细致的安排，公文流转是平时工作的重点，落实每份文件的签字以及领导意见的传达，提升公文流转的及时性，确保流转过程中无误；同时跟领导沟通、汇报工作时务必讲究技巧，察言观色，不该说的千万别说。

在档案管理方面，一方面，将存档工作理出头绪来，以便文件查阅，快速准确地找到文件，规范文件存档管理。一方面，涉及到工程竣工验收，档案管理验收，这就要求自己在去学档案管理的时候，务必很认真，同时结合公司的实际，多问多想，同时将学到的东西运用于实际，在实践中检验自己所学。

在出文方面，第一要求其他部门讲求出文程序，将程序闭合，以领导签发时间为准出文。第二出文时，不慌不忙，自己读一下，一是避免失误，二是增加自己的公文写作的知识，三也是了解公司近况的便捷方式之一。第三凡是上报四川公司的文件务必细心检查避免出错。

在公文写作方面，将20xx年接触到的所有公文格式、公文类别，做一个类别写作特征总结，区分年底工作总结与民主生活会发言材料的不同感情色彩，一个是工作上的总结汇报，一个是思想上的动态汇报。同时在平时按部就班的工作里，坚持学习，凡是四川公司来的文件都看一看，不求全部记得，但求记住精华和思路。

在印章管理方面，因为涉及到责任问题，所以凡重大事项必须领导签字，才予以盖章，项目部来的盖章也需领导签字，如果要盖空白章，必先领导签字。不能因为感情色彩而影响工作质量，该有的手续必须全。

除了以上工作重点，平时还必须注意以下几点。

一、工作态度，态度决定一切，在领导或者同时面前，工作一定要表现出认真尽责，好的态度就决定好的工作质量；工作方向，工作需要方向感，树立正确的目标，选择好的学习榜样，人才会越走越远，思想上会提升一大截，思考问题会越来越全面，对于以后自己独立开展工作非常重要。

二、工作策略，第一工作要讲究策略，尤其是别人要你帮忙而你不想帮的时候，一定要有好的借口，不是我不帮而是帮不了。当然空闲的时候，帮点小忙，别人会感激你，你也好开展工作，互惠互利吧。第二就是不能因为人熟，而感性用事，凡工作必讲求程序，话可以委婉地说，但结果必须是程序完满，避免责任落到自己头上。第三就是人要多笑，俗话说打笑脸人，笑脸迎人给别人的印象总是好的。第四，跟领导打交道是我的弱项之一，首先要给他们好的印象，就是

凡事认真，考虑周全，适时提醒，不多言多语。其次就是业余时，多跟他们交流，一是有助于了解领导，二是有助于自己的学习，学习他们思考问题时的立足点在哪。

共2页，当前第1页12

社工委工作情况报告 每周工作计划安排篇七

201x年我校普法工作的主要任务是：认真做好“六五”普法工作总结和“七五”普法年度规划工作，按照县局等有关部门的部署，以“学法律、讲权利、讲义务、讲责任”为主题，进一步推进法制宣传活动；继续以领导干部，不断提高公民的法律意识和法律素质；将法制宣传和法治实践结合起来，推动依法治理工作，推进平安和谐社会建设，维护和促进社会稳定。

一、做好普法“六五”总结和“七五”普法年度规划工作。

1、结合我校实际情况认真做好“七五”普法的各项工作。坚持服务教师和学生。紧紧围绕我校普法活动，我校发展的总体目标，有计划、有步骤地安排和落实法制宣传教育的各项任务，服务于科学发展观在我校的全面贯彻落实；加快学校建设；服务于学校平安、和谐进步。

2、认真抓好“七五”普法的年度工作。“七五”普法是在新形势下进行的，起点更高，任务更重。我们要把组织实施“七五”普法作为今年的一项重要工作抓紧抓好，做到领导重视，机构健全，职责明确，人员到位，经费落实。

3、制定出台“七五”普法规划和要点，我校按“七五”普法要点，结合本校实际，做好“七五”普法规划的实施方案。

二、积极宣扬各类先进典型，推动普法工作不断发展，我校要发现、培育、推广各类普法典型，以带动本校普法工作。

1、抓好《宪法法》、新《义务教育法》、《未成年人保护法》等法律法规的宣传。通过新闻媒体和普法阵地，采取师生喜闻乐见的形式广泛宣传法律的基本精神和主要内容，促进我校各项防治工作依法开展和社会的和谐稳定。

2、加大《教师法》等专业法的学习和宣传力度。坚持和完善各项学法制度，组织教职工多形式多渠道的学习，维护社会稳定、守法维权、社会热点问题等与依法治校和广大师生密切相关的法律法规。

三、开展以“一学三讲”为主题的法制宣传教育活动。

认真贯彻落实上级部门的部署，在全校开展以“学法律、讲权利、讲义务、讲责任”为主题的法制宣传教育活动。“一学三讲”活动，要突出宣传教师权利与义务的关系，使广大教职工真正懂得，学法用法不仅要讲权利，维护合法权益，也要讲义务，承担法律责任；宣传依法办事、人人守法、支持执法机关执行公务，维护法律权威。我校要结合实际，抓好落实，认真总结，不断把我校“一学三讲”主题教育活动推向深入。

四、切实抓好重点对象的法制宣传教育抓好领导干部学法用法工作。

在进一步落实我校领导干部人员学法用法各项制度的基础上，不断拓展学法用法的新方法和新途径。围绕建设法治单位，结合反腐倡廉工作，在领导干部队伍中开展以《公务员法》、《信访条例》、《行政许可法》、《国家安全法》、《保守国家秘密法》以及预防职务犯罪、反商业贿赂等法律法规为重点的法制教育，不断提高各级领导干部依法决策的能力。结合本校实际和特点，继续推进我校普法依法治理工作，积极推广好的经验和做法，建立起我校普法依法治理工作的长效机制。充分调动各方面积极因素，不断加强我校领导干部普法的针对性，不断提高其依法维权的意识。

五、认真做好普法工作。

以“法律进学校”活动为切入点，积极推动学校普法依法治理工作的开展，促进学校的稳定和精神文明建设，提高学校的法制化管理水平，推进平安和谐学校建设。以满足广大师生的法律需求，进一步做好“民主法治”创建工作。认真总结经验，充分发挥典型的示范作用，全面推进“民主法治”建设，促进我校各项工作协调发展。

六、结合系列活动日开展主题宣传活动。

我校要结合“三八”妇女节、“3.15”消费者权益保障日、“五一”劳动节、“6.26”国际禁毒日、“12.1”世界预防艾滋病日、“12.4”法制宣传日等，集中一定时间，组织全体人员，采取各种形式，开展相关的法制学习活动，形成普法的规模效应。

七、加强普法的组织领导和经费保障工作。

1、健全机构。以普法工作为契机，调整充实普法工作机构，明确职责，进一步完善领导干部共同参与的普法工作格局。

2、加强队伍建设。要进一步完善以专职为主，兼职为辅的普法工作机制，充分发挥普法的作用，建立一支高素质的普法队伍。要加强普法队伍的培训工作，不断提高普法队伍的业务水平和工作能力。

3、高度重视。要切实加强对普法工作的领导，要从实施依法治国方略、贯彻党的xx大精神和“”规划的高度，把普法工作纳入学校的工作规划。

4、落实经费。我校要切实保障普法经费落实到位，将其列入学校的财政预算，做到专款专用，保障各项普法活动顺利进行。

社工委工作情况报告 每周工作计划安排篇八

长期以来，化妆品行业因行业壁垒过低、产品同质化严重等问题的影响造成行业竞争无序，区域品牌、游击品牌充斥于市场，形成鱼目混珠、恶性竞争的局面。

据统计，在我国近4000家化妆品企业中，走主流卖场销售路线、俗称“做终端”或“日化线”的厂商只占企业总数的15%左右，更多的企业采用流通(包括深度分销)、专柜(包括店中店)、品牌专卖店、专业(美容院)线、专供大型百货或零售集团的oem贴牌等通路和方式进行运作。除了百货店、超市和专营店业态以外，许多化妆品销售的新型业态也都复兴、壮大、繁荣，目前厂家直销、网上购物、电视购物、邮购、自动售货亭、药妆店等多种形式如雨后春笋般涌现和成长。虽然，企业选择销售通路有其历史的原因，但在通路危机日益深重的今天，未雨绸缪已经不再是智者的从容，而是企业必须面对的课题，通路维新迫在眉睫。

电视购物一般是指消费者通过电视以及互联网、商品目录等相关媒体了解商品信息，使用电话、网络订货，由专业物流公司配送商品的无店铺商品销售模式。由于没有中间商，电视购物能为消费者提供价格更为实惠的商品。

以开播电视购物频道为主的现代电视购物(也叫做家庭购物)有别于传统的电视直销，它是一种新兴的商品销售方式，是一种全新的零售销售渠道和平台。按照电视购物的过程，主要可将其分为四大环节，即选择产品、节目制作、呼叫中心、物流配送。现代电视购物以“教买不叫卖”的方式做节目，以消费者的需求为出发，寓购于教，播出方式采用现场直播和录播的两种方式。

以电视台作为运营主体的购物频道，是产品销售的一个平台，是一个无店铺的“空中超市”。所卖商品也是日常生活中的必需品，如数码产品、化妆品、家居用品等等。由于商品品

种多、大众化贴近生活、厂家直销价格优惠、信誉好品质有保证，因此，电视购物频道一开播就受到了广大消费者的喜爱，两年来电视购物频道的发展也取得了可喜的成绩。

购物频道自诞生起，就将化妆品等产品作为主要商品来推广，现代电视购物已经成为了化妆品销售的新途径。

在家购物，渐成时尚 随着经济高速发展，现代家庭生活也在发生着变化。琐碎的生活、繁忙的工作、拥挤的交通经常让购物变得不那么乐趣盎然。但是也许大家都已经注意到，家庭购物正在悄然改变着这样的无奈。

世界一流的市场研究公司tns公司开展的一项针对电视家庭购物的消费者调研显示，在电视家庭购物的所有品牌中，上海消费者对东方cj家庭电视购物的品牌认知度是最高的，特别是25~34岁的年轻女性消费者。 ，在电视购物频道开播较早的中国台湾地区，消费者可能不会花三、四十元台币在超市购买便宜的洗发水，他们宁愿花200元台币通过电视来购物。尽管产品的价格要高出几倍，但产品的质量安全打消了客户的疑虑，在质量可靠、市场制度完善的前提下，中国台湾消费者更喜欢电视购物。而在电视购物较为成熟的韩国，消费者通过购物频道来购买化妆品已成为消费习惯和时尚。

据悉，韩国中年演员金英爱运行的黄土化妆品企业真土园所推出的黄土美容香皂在tv购物电视中，不到2个小时就赚了17亿韩元。

6月22日韩国cj电视购物中真土园推出的化妆品产品赚了9亿韩元，之后29日，在gstv购物电视中，通过2个小时的专题节目，一下子卖了2万6500份，收益达到了17亿韩元。这样在两周的节目当中一共赚了26亿韩元。

29日播出的购物节目中，一开始就有许多观众要预定黄土化妆品，电话被打爆了，之后打电话的顾客越来越多，以至于

在中途只好中断定单。

由于便利性和质量有保障，在家购物会越来越成为未来消费者选择的消费方式，电视购物也将会成为化妆品销售的新通路。

品种繁多，价格便宜

电视购物节目主要是以家庭主妇为对象播放的。通过电视销售形式推销的商品五花八门。从内衣到皮鞋、从玩具到家具、从美容品到数码家电，各类商品应有尽有。它本着“不求卖得多，东西一定好”的原则，消费目标群体锁定25-45岁的白领女性，这就为化妆品的销售提供了一个好的平台。

有业内人士预测，在未来的几年中，国内电视购物中的商品将达到3000种。除了化妆品和家庭生活用品外，从房子、汽车，到旅游券，都有可能在电视上出现。通常电视购物节目中所提供的商品都比市场销售的要便宜，因为它无需专门的店铺和固定的销售人员，较少的成本自然能够提供较为低廉的价格。

由于化妆品适合通过电视购物来销售，目前国内开播的电视购物频道都开设了美容化妆品栏目，化妆品的品种数量也都维持在几十个至上百个不等，价格通常比传统渠道要便宜，销售情况通过电视购物直播也较为理想。在通过电视购物购买的商品中，比例最大的是化妆品，占30%，其次是日用品、健身器材、电子产品、食品、首饰类。)

介绍详细，功能形象

现在因种种原因外出购物有困难的消费者常通过电视购物来解决自己的购物需要。电视购物迎合了现代人快节奏的生活方式，社会上有一类消费层次的公众，他们在选购商品时，不太愿意花费大量的时间和精力逛商场，因此“电视推介，

电话订货，店员送货”是这种运作模式得到了这部分人的欢迎。消费者只要一个电话，就有人将你所订购的产品送货上门，大大提高了工作效率。由于电视购物缩短了生产和销售中间环节，产品成本更低，利润空间更大，这种模式也很受商家的喜欢。

年轻的白领消费者对于电视销售这种形式大体上持认同态度，认为它节约时间，价格也可以接受，特别是通过电视上的讲解、演示将商品的功能、特征解释得清清楚楚，使消费者愿意通过电视销售去购买一些“去商店可能只是看看就放过去的商品”。

从一开始简单的电视直销，到现在提出的家庭购物的理念，电视购物节目已摒弃了最初说教式的模式，而采取了一些生活化的场景，增添了互动式的参与环节，让电视购物也带上了娱乐性的味道。

社工委工作情况报告 每周工作计划安排篇九

2011年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化

的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

14年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

我们将从以下几个方面重点入手：

一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为一年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、

成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。