

落地的工作计划 后勤工作计划方案(实用9篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

落地的工作计划 后勤工作计划方案篇一

围绕学校“保五、夺四、争三”的总体目标，坚持“以人为本，服务育人”的思想，树立服务意识，提高服务技能，保证服务质量，规范后勤管理，为学校的教育、教学工作供给有力后勤保障。

二、具体工作

根据学校工作计划和学校财力物力实际，在本学年中计划作好以下工作。

- 1、组织各种形式的学习，教育后勤人员要以学校的需要为己任，热爱自我的工作岗位，做到自尊、自爱、自强、全心全意地为师生服务；认真学习先进的技术技能。在后勤工作中进取探索“多劳多得，优绩优酬”，充分调动后勤职工的进取性。

- 2、根据教育、教学和师生生活中的需求，及时购买教育、教学用品，确保教学工作正常进行；把节俭放到工作的首位，以低廉的价格购得高质量物品，修旧利废，节俭办学；坚持合理开支的原则，抓好对新买物品的登记和发放工作；能够政府采购的大宗物品，坚持报政府采购。

- 3、加强对校产校具的管理，对增减的固定资产及时作账务登

记处理并记入国有资产管理台帐，做到帐物相符。对损坏的固定资产及时索赔；期初及时做好教室、专用教室、办公室和其他科室财产登记并签订手续，学期末做好这些财产的清查总结评比工作；加大对水电的管理力度，及时处理供电隐患和漏水现象，节水节电，把浪费现象压到最低限度；做好校舍维修保养工作；搞好学校环境建设，对原有的花木要进一步加强管理，及时进行锄草、浇水、施肥、修剪，建设净化、绿化、美化的学校，创造优美的育人环境。

4、协助校长坚决执行上级收费政策，规范学校收费工作，对学生生活费，坚持家长学生自愿的原则，做好期初的收费测算，并严格按照规定全额缴入财政后划转教育核算中心专户管理、做好期末的生活费结算工作，结余的生活费及时退还给学生；严格遵守国家和上级规定的财经纪律，为学校管好、用好钱；坚持校长一支笔审批，对重要开支，及时向校长汇报，进取出主意、想办法、寻求解决问题的有效途径。

5、结合学校目前实际需要，完善学校网络建设、加强学校电子白板的管理和使用。

6、加大对伙食团小卖部的管理力度，严格按上级有关精神执行，确保学生饮食安全卫生；对学校食堂进行科学管理，保证操作人员严格按操作规程精工细做，做到饭菜卫生、多样、经济、实惠、规范，为部分家长解决好后顾之忧。

7、严格执行安全保卫管理制度。

8、严格请购、审批、验收、入库、报销制度

9、配合学校搞好本学期的各项教学工作活动，以及临时的应急工作；

10、进取做好学生保险投保工作，进取协助学生办理保险理赔。

11. 加强伙食团管理工作，改善师生伙食状况，尽力使师生吃饱吃好。加强伙食团、小卖部的饮食卫生的监督和检查，预防食物中毒。

12. 加强消防知识的宣传。经常检查消防设施是否正常，及时维修或更换。

13. 关心教师和学生的生活，进取为师生生活中遇到的问题排忧解难，尽力使教师安心工作，学生安心学习。

14. 定期和不定期进行班级财产的清理检查，发现情景及时汇报和处理，严格按《财产管理条例》执行。

落地的工作计划 后勤工作计划方案篇二

1、认真贯彻落实“安全第一，预防为主，综合治理”的基本方针，充分发挥主要负责人是安全生产第一负责人的职能，保证对安全生产工作的投入，进一步强化公司对安全生产工作的领导，增强对安全生产工作消防结合的意识，下大力做好本公司安全生产各项工作，落实生产本公司安全生产主体责任，大力推进安全生产全员参与逐级负责制、坚持每周一安全生产综合检查机制，以摸索经验建立安全生产排查隐患长效机制。

2、月安全工作检查定在每周一，由各部门检查纠正；季度安全工作检查由总经理统一安排部署，生产班组负责人每天对班组安全工作进行检查并做好记录。

3、安全目标分解到部门：生产技术部不超过80小时，运输部不超过10小时，财物部不超过5小时，办公室不超过5小时。

二、为实现20__年的安全目标，重点要抓好以下几个方面的工作：

1、通过多种形式引导职工立足本职岗位，深刻理解“安全第一，预防为主，综合治理”的基本方针，不断加大力度，广泛开展争当岗位能手活动，开展无“三违”、无事故安全标兵等活动，引导职工提升安全生产认识，努力学习，使职工的技术、业务素质在实践中得到锻炼提高，继续要围绕“五个一”开展“五赛”活动。

2、“五个一”即：

每日一题、每周一课、每月一考、每季一评、每年一赛。

3、“五赛”即：

3.1赛思想。要求职工加强政治理论学习，坚定对党、对企业的信念，增强主人翁责任感，不断提高思想政治觉悟。

3.2赛生产。要求职工瞄准先进的生产指标，大力提高劳动生产率。

3.3赛技术。要求职工立足本职岗位，刻苦钻研技术，能熟练掌握本岗位操作技能，具有操作过程中排除故障的能力，熟知应知应会的要求。

3.4赛质量。要求职工牢固树立“质量第一”的观念，提高优质工程率，降低消耗，严把工程质量关。

3.5赛安全。要求职工严格执行操作规程消灭违章操作，认真搞好设备的维修和保养，及时排除故障，消除不安全因素，熟知安全知识，按章操作，杜绝事故。

4、通过强化安全宣传教育，使管理人员、职工认识到安全是职工的最大利益，职工生命高于一切，意识到安全生产是实现企业发展、职工富裕的基础，安全责任重于泰山，真正把安全工作放到第一位，自觉认真履行安全职责。

落地的工作计划 后勤工作计划方案篇三

教育行业销售计划方案要怎样写?以下文书帮小编为大家整理的教育行业销售计划方案，希望大家喜欢!

义务教育(中学、小学)

- 1、 通过网络和电话等方式获取与该单位采购相关人员的姓名、部门、职务、联系方式、办公地点、个人背景资料(籍贯、爱好、住址)。客户单位的相关情况：单位性质、规模、办学特点、荣誉、资历等。
- 2、 采购计划，是否有与我公司销售产品的相关计划。
- 3、 询问该单位使用中的相关产品的使用状况，是否需要更新设备。

根据以上情况分析判定客户等级，分析其现在或将来要实施的采购活动的可能性。

- 1、 采购计划中的产品将使用在什么地点，及时的了解这些地点的环境情况：面积，使用人数等。
- 2、 现正使用的产品的相关信息：品牌、型号、参数、数量、配置情况、购买时间、使用效果等。

1、 项目的目标、功能、所需配置、数量、预算、采购流程等。确定后以最快时间做出我公司的方案。

2、 详细了解可能与我公司产品产生竞争的其他公司的产品，并分析我公司产品的相对优势。

3、 向客户详细介绍我公司产品的优势特点，并请其查看我公司提出的方案和建议。

4、向客户提出我公司的方案和建议，并向客户解释每项设备的功能，及方案的配置理由，了解客户对产品的技术要求等，及时修改方案。

5、了解客户项目实施的时间，根据项目的数据分析项目等级。

每天销售情况一定要做到准确记录，以便详细查看跟进，尤其是客户项目的进展情况一定要做到准确记录。与各客户之间的人际、利益关系等一定要处理妥当。

当客户确定接受我公司方案，及时拟定合同及细则，以传真或邮件方式等待客户确认，确认后约定签约时间，按时送达合同签约。

目前温州地区内衣行业形成以曼妮芬、嘉莉诗、美思、水中花、依之妮等为代表的品牌格局。但是伴随以黛安芬、安利芳为代表的国外洋品牌进入中国，日趋了解消费者的习性，已从培育市场到引导市场的转变，培养了一批忠实的消费群，占据着高端消费市场的大量市场份额。但没有哪一品牌市占率在10以上。

奥莉服饰有限公司是一家由外销转型为内销的服装企业，公司主导服装品牌是奥丽依，该品牌是一、二线之间的中高档品牌，主要目标消费者群体为收入较高的白领阶层。奥莉服饰是典型的研发、设计、营销型的公司。

公司在温州地区主要优势是消费者品牌认知度较高，销售团队管理相对完善，劣势主要是服装库存积压问题较为突出。

1、品牌浙江地区年度销售总额计划达成200万元；

2、销售额增长率预计为21.6%；同比增长29%；

3、品牌预计实现毛利率32%，达成毛利润64万元；

4、从目前的市场占有率看，从目前的3.5%增长到6.5%；

按照公司区域划分惯例分配不同销售区域的年度销售配额：

瑞安、苍南等县市市场统一规划，预计下半年实现销售收入50万元。

年度销售计划除最终销售额作为业绩以外，还要考虑以下重点：

1、品牌市场建设的一大重点是探索并形成成熟的渠道管理模式，提高渠道运营效率，寻求本企业解决降低服装库存积压的有效方法。

2、通过扩大广告覆盖，提高品牌宣传的精准度来建立稳定的品牌形象。

3、加大电子商务方面的投入，重点拓展网络销售渠道，与网络代理商建立稳定的合作关系。

公司在发展前期尤为重视从区域重点是市场开始操作，以点带面，以强带弱，而温州地区也是如此，市区为重点市场，周边县市为关注市场，而关注市场中分出潜力市场，以乐清和瑞安两县级市为代表。

此年度渠道建设的总路线依然是继承以往路线，循序渐进，稳打稳扎，但更加总是网络渠道的开发。

地区团队应继续不遗余力的开发区域内重点市场，寻找可靠、有潜力的县区代理商。同时深入了解代理商的资信水平，严格控制代理商的信用和资金风险。

对潜力市场以及市区重点市场的部分商场发展单店或连锁加盟商。前提是严格执行公司既定的连锁加盟商资格审核标准，

规范加盟程序。

同时销售团队协助公司营销团队做好连锁加盟店的沟通及合作工作，协助公司对加盟商的业务联系以及经营指导等工作。

在品牌建设发力阶段拥有直营终端，有利于树立品牌形象，掌握最直接的顾客需求与联系客户的纽带，并及时调整产品方向和行销策略。直营终端不要求数量多，但一定要精，要有代表性，能符合自己产品的市场定位，能反馈出自己品牌特性出来。

为充分发挥电子商务的优势以支持企业发展，温州市要保证对网络渠道的重视和投入，支持和引导实体经销商建立网络销售店铺，积极与成功电商销售公司合作。

销售团队负责拓展网络代理商，定期举办网络代理商的交流会并对网商销售贡献做评估和分析。

1、低折扣

行内许多二线品牌一般是3.2---3.8折，专卖4.5折，奥丽依应该以3.0折招商、代理商可以4.2折招商，保证对专卖加盟店吸引力和市场的竞争力。

2、大额的广告支持及高返利

行内许多二线品牌一般的广告支持为厂商各半且广告费以货品折钱而且力度不够。

a.首批进货达20万元者给与4万元的广告支持(广告形式的选择与发布由公司负责)。

b.年销售完成80万者返利7%等。

一般的品牌换货率为45天内没有补货的产品可以100%调换，凡补单产品不与调换。销售团队可以规定重点市场内的客户在100天内不管有没有补货100%换货但凡特价产品不与调换。

广告宣传不再只追求覆盖面，将更加重视传播的精准度。

1、专卖店的' 形象建设

统一的、高质量的专卖店形象，给能消费者带来强烈的视觉冲击力，以及产生深刻的记忆提高品牌附加值。这方面要求自己专卖店形象的设计上严格把关。

2. 巡回演出(内衣秀)

以巡回演出(内衣秀)吸引媒体与消费者的眼球。奥丽侬要展示自己品牌的时尚性，宣扬内衣时尚的趋势，这对于自己品牌的塑造与招商起到至关重要的推动作用，同时会吸引区内传统媒体与网络媒体的争相报道。

3、参与服装交易会

前期准备是市场开拓的先决条件这要求公司为业务人员提供高质量的招商资料与行动目标。

1. 招商手册的完成。

2. 招商政策(详细的、合理的省、市级代理合同、专卖合同)

3. 高质量的图册。

4. 业务人员的培训(团队凝聚力、行业知识、产品知识、谈判技巧)

市场维护包括开拓期的维护与稳定转型期的维护。要求对奥丽侬重点市场客户要有选择性，而且要求代理商一定要严格

执行公司的政策，对终端一定要严格要求特别是县级级以上地区自己品牌专卖店形象的设计上要严格把关，包括：店面位置、营业面积、门头招牌、形象墙的设计□pop的布置、产品的陈列、开业宣传、员工素质及自己品牌产品的比列等。

1协助代理商完成招商计划 ，督促代理商实施宣传工作。

2. 督促代理商经常的补充货品增加销售，积极协助其处理不良产品最大限度的减少换货率减少公司库存压力。

3. 公司业务员的定期巡场，特别是终端的详细资料(以备公司后期接管防止资源流失)及竞争品牌的动向等。

4. 季度的全国性的促销计划与实施等。

根据温州区域的销售目标，团队成员总计12人，其中2名负责加盟连锁店，2名负责大卖场，2名负责网络渠道开发，2人负责业绩考核。

在品牌创立并趋于成熟的阶段，温州地区销售团队要在公司下列规章条例基础上细化、完善。

a□销售人员管理条例

b□加盟店管理条例

c□营业员管理条例

d□销售渠道的销售政策的制定。诸如退换货的条件，返利，奖励，惩罚政策，销售渠道的价格管理。

具体细则，可先制定出草案，在实施过程中总结完善，并应密切注意业界领先者、竞争对手、追随者的动向，采取相应的对策，也要随时观察市场动态，消费者动态，随时修正不

合时宜的计划。

(一) 培训目标

- 1、提高销售效率：经过培训可提高销售效率，同时降低销售成本。
 - 2、加强自我管理：销售人员必须组织和分配时间以取得销售的成功。
 - 3、增强士气：目标不明是士气低落的重要原因，因此，销售培训计划必须要让受训者明确他们在企业和社会的目标。
 - 4、促进沟通：培训能使销售人员明确为企业提供顾客和市场信息的重要性，并且了解这些信息是如何影响企业销售业绩的。
 - 5、改善顾客关系：能帮助受训者明确建立与保持良好顾客关系的重要性。
- 1、销售技能和推销技巧的培训：包括推销能力、谈判技巧，如重点客户识别、潜在客户识别、接近客户的方法、顾客服务、应对反对意见等客户异议、达成交易和后续工作、市场销售预测等等。
 - 2、产品知识：具体内容包括：本企业所有的品牌、产品属性、可变性、品牌理念等方面的知识。
 - 3、竞争知识：具体包括：了解竞争对手的产品、客户政策和服务等情况，比较本企业与竞争对手在竞争中的优势和劣势等。
 - 4、企业知识：具体包括：企业政策，例如企业的报酬制度、企业规定的广告、产品运输费用、产品付款条件、违约条件

等内容。

培训方式力求多样化并追求投入与收益的相对最优。主要通过课堂培训、现场培训、个案研讨法、角色扮演法、户外活动训练法等展开。

1、企业内部培训专家：企业内部专职的培训人员，他们负责管理和协调企业的销售管理部门以及建立销售机构的培训和开发计划。

2、企业销售人员：一般选择企业高级销售代表。

3、销售经理：了解销售人员的弱点并非常了解行业和产品特点，效果较好。

4、外部培训专家：可以是销售培训的专业顾问，也可以是著名商学院销售学科方面的资深讲师。

以下三点作温州销售团队薪酬激励体系的补充：

1、绩效工资占员工标准工资的50%。绩效工资与员工的绩效考核成绩挂钩，用来考核员工销售任务计划内的销售任务、货款回笼、销售费用控制、产品品种结构、信息收集工作的完成情况。

绩效工资分为月度绩效工资和年度绩效工资，月度绩效工资占考核工资的20%，年度绩效工资占考核工资总额的80%。

3、对于员工节约的费用，公司将提取员工费用节约额的70%作为费用节约奖金发放给该员工。

细化为项目费用，包括销售过程中的广告费用、人员推销费用、促销费用、物流管理费用等。

总费用：150万元

项目费用：销售网络建设70万元；

广告策划活动、促销活动30万元；

销售团队建设 30万元；

物流管理费用10万元；

其他10万元

当然，好的计划只是市场拓展的第一步，重要的还是计划的执行，市场拓展的效率80%来自执行力。市场拓展不是孤立存在的它依赖于企业的管理水平、营销队伍的凝聚力、营销人员的沟通能力、产品质量、设计水平等企业成功的诸多因素。因此，加强内部的管理才能使自己品牌腾飞。

1.销售培训方案模板-销售培训方案

2.销售方案范文

3.销售新人培训方案-销售员培训方案

4.销售员工培训方案-销售部培训方案

5.电话销售培训方案-培训方案

6.服装销售培训方案-培训方案

7.汽车销售培训方案-培训方案

8.酒店销售培训方案-培训方案

落地的工作计划 后勤工作计划方案篇四

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，全面落实科学发展观，按照“生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的要求，以加快发展为主线，以促进增收为核心，以村镇建设为支撑，以规范管理为基础，以配套改革为动力，努力建设繁荣、富裕、文明、和谐、民主的社会主义新农村。

（一）经济建设方面

1、巩固壮大优势农业。坚持因地制宜，突出特色原则，加快调整和规划现有农业产业结构，大力发展高效、优质、绿色农业。今年将引导农民继续发展好柠檬、柚子等果业。鼓励已受益的果农在原来的基础上，继续扩大规模，强化后续管理理念，提高管理技术，改变营销观念，转变经营思路。加强对当前还没有参与柠檬、柚子开发的农民加入开发队伍，壮大果农队伍，扩大种植规模。

2、完善农田基础设施建设

做好团结村、和平村、两个村1000多亩农田的整理，完善农田的基础设施，建设和修复农田的引水、防洪、灌溉工程，提高农业的抗灾能力，提高粮食产量，增加农民收入。

（二）社会事业建设

1、公路建设：

一、是认真组织实施好公路联网建设；

二、是通过“善工日”制度的深入推行，充分调动和督促两个村的群众，使乡村公路得到了维护。

三、是不断加强村组公路建设步伐，增加村与村、间的公路联通。

2、加强社会整治工作力度。从实际出发，把村庄整治的重点放在解决村内旱情、道路、排水设施、垃圾处理、从畜混居等突出问题，消除居民房前屋后乱堆乱放柴草、垃圾等杂物，美化、净化村容镇貌。

3、加大力度做好政府引导、村民自筹、村委自筹资金的村水利建设工作。

4、积极组织实施好两个村的“整村推进”工程，充分利用好上级扶贫资金。

1、针对当前旱情，应该根据苗情，墒情分类管理。既要抓紧时间抗旱浇水，又要打消恐慌心理，防止一哄而上乱提前浇水的情况。

2、加强农村基层党组织建设，努力把农村基层党组织建成为新农建设的组织者、推动者和实施者，增强村级组织的凝聚力、战斗力和创造力。

3、开展以“自力更生，勤劳致富，感恩思进”为主题的教育活动，对加快全村经济发展和促进社会和谐具有十分重要的意义。通过活动，让全村老百姓从主题教育活动中思考感恩内涵，落实感恩责任，践行感恩行动，享受感恩快乐。要广泛宣传开展感恩主题教育活动的重要意义，大力营造知恩、感恩、报恩的浓厚氛围，及时宣传推广好典型，以唤醒全社会的感恩意识和社会责任感。

4、加强农村精神文明建设。切实加强社会公德和家庭道德教育，大力开展爱国主义、集体主义和社会主义教育，提高农民素质，培养“有文化、懂技术、会经营、善管理”的新型农民。深入开展“五.五”普法教育，增强农民的法律观念

和依法维权能力，加强社会治安综合治理，完善处理各村各种矛盾，创造农村安定和谐、农民安居乐业的社会环境。

5、筹集资金，加大新农村建设的投入。新农村建设投入量较大，我们将采取群众自己筹一部分，村集体出一部分，镇政府补助部分和向上级争取部分的办法，结合各村实际和经济实力逐步推进新农村建设。

1、各村要立足现在基础，量力而行进行房屋和设施的改造，不搞形式主义，不强迫命令，防止大拆大建，防止举债建设，防止加重农民负担。

2、各村要结合各村实际引导群众加快农业产业结构的调整，发展绿色高优农业，增加群众的收入。

新农村建设的主体是农民群众，我们要充分调动他们的积极性，发挥他们的创造性。要鼓励各种社会力量投身社会主义新农村建设，加强舆论宣传，努力营造全社会关心、支持、参与建设社会主义新农村的浓厚氛围。

落地的工作计划 后勤工作计划方案篇五

进一步落实学校“以科研为先导”、“教育以人为本”、“教学以学生为本”“特色立校”等办学理念，积极开展教育教学研究，造就和形成一支科研型、学者型的教师队伍。全面推进素质教育，使学校教学质量、教学研究工作上台阶。

二、工作重点

1、抓好市级课题《农村小学语文教学中培养学生信息素养的研究》的研究和课题的结题验收工作，同时做好新课题的申报和研讨工作。

- 2、认真落实领导班子听评课工作，严格执行听评课制度。
- 3、认真做好学校信息化建设工作，开展教师信息化教学通识培训。
- 4、鼓励教师踊跃参加各级教育主管部门举办的教育教学竞赛，向各级教育科研刊物上发表科研论文、反思、案例等。
- 5、加强教学研究力度，切实开展校本教研活动，夯实基础，发展特色，不断提高课堂教学质量。
- 6、认真抓好“特色学校”建设，努力做到“人人有特长，校校有特色”

三、工作任务及实施措施

(一)课题研究：

- 1、加强对课题的指导，深入课堂及年级组，了解课题的进展情况，协调有关问题的解决。
- 2、积极做好20__年市级课题的申报、开题和研讨工作。
- 3、召开课题研讨会，征求各方面的建议，集思广益。
- 4、组织实验课题汇报会，展示实验阶段性成果。
- 5、认真组织阶段性验收，并及时总结。
- 6、注重课题研究过程中各类资料的积累工作。为迎接市级课题的结题验收，本学期还将对其各类资料作系统整理，做好验收报告和总结的前期准备。

(二)教学研究：

1、切实有效地开展教学研究活动，认真钻研教材，正确把握学生素质教育发展目标，加强集体备课，加强对青年教师的传帮带，课堂教学中要在夯实基础的前提下，努力体现现代教育观念，并根据个人特长努力形成教学特色。其中对青年教师要侧重个人基本功提高，加强规范课的研究。骨干教师要在教学内容、教学方法、教学组织形式、教学手段、教学流程方法作探索研究，逐步形成教学独特的教学风格。其他教师的课堂教学要在常态课的情况下，提高科研含量。

2、加强听课活动，严格执行教体局关于领导班子听评课制度，坚持外出活动汇报制度。积极参加各地组织的教学活动，广泛了解教改信息，返校后要及时汇报，以供更多的教师学习提高。

3、加强理论学习和业务学习，认真撰写“教学反思”。各校教导处根据学科特点和实际情况，有计划的组织专题教研和学习活动，做到每位教师都学深学透，都有所得。从而及时了解教改动态和前沿理论，并善于将学习和教学实践联系起来，对自身的教学情况作经常反思，按时、认真撰写“教学反思”。

(三)常规工作：

1、认真做好教育科研的调查，分析、应用工作。规范科研管理，建立章程制度。

2、加强学校科研骨干队伍的建设。提出教育科研三个一要求：每年至少读一本教育理论专著，搞一项教育实验课题，撰写一篇教育论文。举办讲座，使老师们掌握科研课题的选题、立项、具体实施的操作方法、结题报告撰写等科研方法。

4、认真落实我校小学生好习惯养成教育实施方案，使学生养成良好的学习习惯。

(1) 强化低年级段学生的学习习惯、学习兴趣的培养，一年级开学第一二周重点是养成教育的培养。

(2) 为使学生养成良好的读书习惯，要充分发挥学校图书室作用，开展相关读书活动。本学期将继续组织优秀读书笔记展评和我最喜欢的一本书征文比赛活动。

5、继续做好教学的各项检查工作，起到督促、指导的作用。检查不是目的，而是督促，通过检查发现问题，解决问题才是最重要的。

(1) 继续作业、家庭作业检查，在平时的教学中对学生严格要求，提高学生的书写质量，培养爱护好作业本的良好习惯。

(2) 对教师的业务周查公示制度，中心学校每学期开展两次全面检查。

6、抓好毕业班教学管理，努力提升我校教学成绩。

(四) 特色学校创建

在巩固基本学科知识的同时发展他们多元的兴趣爱好，为学生们综合素质的培养和提高搭建平台。本期在要中心小学“乒乓球体育特色学校”工作做细做实的基础上，__小学要在足球、田径方面有突破。

(五) 信息化建设

加强管理，抓好信息化建设设备的维护，为教学应用提供保障；加强培训，以“班班通”、“在线课堂”等平台载体，通过培训提升教师信息技术应用能力，提高教师信息技术与学科整合水平，从而提高教育教学质量；认真实践，使学校师生在信息技术学科各项竞赛中获得突破。

落地的工作计划 后勤工作计划方案篇六

人力资源是当代企业重要战略资源，有效培养、运用、挖掘人力资源是企业未来激烈市场竞争中生存和发展的关键要素。而企业新员工作为这一资源的源头，必须加以有效的控制和引导，方能使其成为企业发展重要推动力。为达成这一目标，特制订本培训方案。

一、培训目的

(一)为新员工提供准确的公司及岗位信息，明确自身工作职责和内容；

(四)通报公司人力资源相关政策，展示岗位远景规划，给予员工工作信心，促进员工明确发展路径，梳理发展目标。

二、培训的基本流程

三、培训组织架构：

内部讲师是公司内部优秀人员，明确公司各种基础内容，有着熟练的业务经验，并具备较好表达能力的员工。

四、培训内容及方式

(一)培训内容

公司培训内容主要包含：基本知识培训与专业知识培训

1、基本知识培训：

本部分主要内容分为以下几点：

公司企业文化：介绍公司企业文化的产生和发展，使员工了

解、并最大可能的融入企业文化之中。

2、专业知识培训：

专业知识培训是培训的重点，其目的是通过培训使员工能够明确自身的岗位工作、正确的掌握工作流程、准确的使用各种工具。

(二) 培训方式

培训主要分为集中培训和岗位培训两种方式。

1、集中培训：

将所有新员工集中在一起，进行基本知识的培训，主要以公司内讲师授课为主。

2、岗位培训

针对新员工各自岗位，由相关人员进行指导，并进行模拟操作和演练，使新员工尽快掌握本岗位知识，做到应知应会。

集中培训与岗位培训应根据实际情况开展。岗位培训应在员工入职三天内展开；集中培训可根据职工入职集中度进行调整，原则上应一年至少开展一次。

五、培训考核与反馈

(一) 培训考核

培训考核分为基础知识考核与专业知识考核两个部分：

1、基础知识考核公司人力资源主管组织，在公司集体培训完成后三日内进行。基础知识考核以试卷形式为主，主要为“基本知识”的相关内容，以及公司内各单元共通流程等。

2、专业知识考核由业务部门自行组织，在新员工入职后一月内完成。专业知识考核可以以试卷、实务操作等多种方式开展，重点考察新员工岗位基础知识和基本流程掌握情况。

(二)反馈

4、考核完成后，应向员工发放无记名调查问卷，对培训内容的合理性、吸引力等进行及时的评估，作为培训不断优化调整的重要参考。

六、培训预算

公司培训主要开支为讲师费用。

内部讲师：建议基本知识讲师每次授课给予100元/课费用补贴；岗位课程讲师150元/人费用补贴。

外部讲师：根据协议价格支付。

落地的工作计划 后勤工作计划方案篇七

一、培训对象

1、从大中院校招收新生

2、学历要求，所有培训学员必须是中专、大专(含)以上

4、第一期计划招收150人

二、培训考核标准：

2、考核评估分四个部分：单项考核、全能考核、比武活动、技术表演。

3、整个培训时间为三个月，其间将会有各种考试和评估。

5、考核方式：笔试/操作/演练/论文报告

三、培训内容

1、作业技能培训；2、管理技能培训；3、岗位职责训练；4、思维与价值观训练；5、职场伦理与行为礼仪规范；6、户外拓展训练；7、公司制度学习，工作计划《裕盛公司储备干部培训计划》。

四、培训期间工资待遇

1、入厂培训第一个三个月，工资采用团件计算，组别平均工资为1755元，扣去吃住后实领平均为1500元，每日据出勤状况与培训情况打分。

2、培训期满后据培训绩效分配到不同的岗位工作，工资计算参照各岗位薪资标准计算。

培训后，据绩效可升为储干，分配到各生产线代班，月工资约2200元；代班三个月，绩效达标的可升为正式班长，月工资约2600元；升班长后如能独立代一条线，三个月绩效达标的，可升为组长，月收入约3600元，后期升迁比照公司升迁制度执行。

另外，公司还要招收一批相关专业的大学生：

人力资源、工商管理(工作岗位在人力资源部和培训中心)：4人；

心理学专业：3人；体育专业：2人；服装设计专业：6人，医生：1人；护士：1人。

落地的工作计划 后勤工作计划方案篇八

参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理，做好日常核算

- 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，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。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，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。
- 4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。
- 5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人意见措施

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。总之在新的一年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的.各项工作计划，以限度地报务于公司。为我公司的

稳健发展而做出更大的贡献!

落地的工作计划 后勤工作计划方案篇九

2、树立全体保教人员的求知意识，学会向书本学习，向同事学习，向自己学习，在学习中积极探索，勇于创新，不断提高自身素质，增强自信。

3、继续坚持每日巡视制度，及时发现问题，分析症结，并与相关人员交换意见，发挥指导功效。

4、继续实施员工工作考核制度，奖优罚劣，进一步激发后勤人员工作的积极性与主动性，提高工作质量。

二、加强财务管理，开源节流，创建节约型幼儿园

1、加强园资园产管理，努力发挥现有资产的效益。继续探索物材管理的科学性，进一步完善固定资产的管理，定期检查各班室的资产情况，督促加强保管，降低损坏与流失，爱护并合理使用园内设施设备;认真做好各类检修工作，对小型维修工作尝试自己动手完成，竭尽所能节约维修经费开支。期末认真进行资产的清理核对工作。

2、严格执行财务制度，认真执行购物审批制度，合理使用好各类经费，不断改善和优化办园条件。规范收费，落实幼儿伙点账目的公示制度。

3、坚持勤俭办园的原则，全园上下努力形成“*幼是我家，勤俭治家为大家”的节约风尚，大力提倡保教人员利用安全无害的废旧物或自然物制作教玩具和进行环境创设，积极倡导节约水、电、煤气、材料等，减少浪费。为节约资源，本学期将加强对用水、用电、办公用品、打印耗材的管理。定期清查、审核办公用纸情况，加强领用纸张记帐制度，减少不必要的纸张浪费。水电的使用上要严防跑、冒、滴、漏，

发现问题，及时处理，把水电费降低到历史最低水平。

三、加强卫生与安全管理，提高操作规范化

1、继续抓好环境卫生工作，明确责任区与责任人，并加强检查和指导，确保幼儿园环境卫生整洁有序。

2、进一步加强对食堂人员食品加工过程、餐具清洗和消毒过程的检查和指导，切实落实《食品卫生法》和卫生保健制度，规范操作。

3、进一步强化门卫人员的安全责任意识，严格执行外来人员的查询和登记工作，严防幼儿走出园门以及盗窃等现象的发生。

4、定期进行安全检查，不断完善和改进工作。认真执行每周一次的安全检查制度，及时地做好各种物品、器械的保养和维修，确保安全使用。

5、切实做好消防安全工作，继续加强对易燃、易爆、有毒的危险品及清洁消毒用品的管理，做到专人保管、限量发放，以备不测。

6、强化保教人员的安全责任意识，对照期初“安全工作责任书”的有关条例，掌握本班的安全工作重点，天天讲、经常讲，紧绷安全弦，坚持以防为主，消除隐患，做到安全第一。同时要加强对幼儿进行安全自救教育，本学期拟组织一次紧急疏散演练，各班还要进行一次有关安全自救的集体教学活动。