

大班美术活动趣味皮影教案反思 大班美术活动教案(优秀5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。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。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

农发行工作总结及下一年工作计划篇一

一、第一阶段——夯实基础知识 努力做好仓管员本职工作
通过 个月的实习时间，使我明白身为一个合格的仓库保管员须具备过硬的现场实践能力与无论在任何情况下都对工作认真负责的态度。仓库保管员的工作主要分为入库、保管、出库这3个方面。在入库工作中需要根据入库单严格验收货物的种类和数量，并及时对破损和短少的货物种类做好记录并联系相关人员。在验收后，应及时对货物标明桩脚和挂上货物卡，为将来的盘点和出货打好基础。保管工作则要求仓管员对货物的性质有一定的了解。特别是易燃，易爆和带腐蚀性的货物，在保管时更应慎重对待。出库工作则要求对拣货单上的货物的数量和种类进行严格的核对并出货，并在保管卡上做好记录。另外在见习期间，我还取得了仓库保管员工作证和物流师3级的资格。这对我将来无论是工作还是学习都有着重要的意义。

二、第二阶段——找准自己定位 练就过硬本领

通过第一个阶段的适应和了解，迅速找准自己的专长，有目的、有重点的提高自己在这一领域的素养。在第一阶段这些技术的掌握上我也保持了一种均衡发展的水平，因此，我想在第二个阶段的工作中，将自己之前的这些实践经验结合着其他同事的专长和工作的需要，有重点地提高自己在某个方面的技能，做到全面大发展但是术业有专攻。

以上是我对今后一段时间的工作设想，有不当之处，希望领导多指导批评。

农发行工作总结及下一年工作计划篇二

一、总的工作目标：

- 1、稳抓环卫，提升道路保洁质量，确保开发区环境卫生在全市领先。
- 2、发展绿化，确保完成开发区下达的绿化养护及绿化保洁任务。
- 3、积极拓展其他工程业务，提升经济效益。
- 4、确保安全生产，加强安全意识，尤其是保证车辆行驶安全及道路保洁工人人身安全。
- 5、提升全体干部员工的服务意识和服务理念。
- 6、维护职工的合法权益，提升职工福利待遇，确保职工队伍的稳定。
- 7、力争完成全年营业收入520万元，创利税__万元。
- 8、积极拓展物业管理新业务，拟承接高铁国际商务区一体化物业管理。

二、具体措施：

- 1、加强政治学习，统一思想认识，提升全体干部员工为开发区建设和发展服务的意识。将开发区的新形势、新发展、新变化传达给个职工，激发职工的工作热情。

2、加强职工业务技能培训。尤其是物业管理人员，分管理人员、维修人员、秩序维护员(保安)、保洁员等不同部门、不同工种要定期进行物业管理知识、专业技能训练，定期进行消防知识培训;对驾驶员定期进行安全思想教育。

3、继续在各部门推行承包责任制，由部门负责人负责本部门内部的所有事务，部门负责人对公司经理负责。

1)公司拟正式成立监管科，隶属于公司办公室，向办公室及公司总经理汇报工作。监管科于20__年初成立试运行以来，对公司的各项工作都有了很大的促进作用，但是监管力度仍然不够大，离公司领导对监管科的期许，还有比较大的差距。公司拟于下半年正式成立监管科，加强对各部门的检查考核，量化考核指标，每天考核两次，不走过场，不搞形式主义，不怕得罪人，如实填写日考核表，月底总结考核情况报办公室，根据考核情况按公司奖惩制度进行奖惩。

2)对环卫队酝酿进行重大改革。推行承包责任制，环卫队实行队长负责制，队长签定承包责任合同，全面负责环卫工作。同时计划分路段进行承包，由监管科对各路段进行考核定奖惩;垃圾中转站(车队)实行队长负责制，队长签订承包责任合同，职责范围包括垃圾中转站、车队、安全保卫、渣土办;与驾驶员签订责任状，明确驾驶员的责、权、利，进一步明确发生安全事故后公司和驾驶员各自所承担的责任;对原垃圾站进行改造，新上压缩机组一台;强化服务功能，提升服务水平，加大对企事业单位的服务力度，拟增加封闭式保洁车、吸粪车及洒水车各一辆;拟接管经七路垃圾中转站。

2)办公室加强内部管理，对公司各部门劳动纪律及业绩的监督检查;负责仓库、汽车等事项的综合管理;组织经理办公会及班组长会议，每月进行工作总结并制定下月工作计划;安排监管科每天考核各部门工作;进一步加强物资采购、仓库管理、用油管理，材料进出必须有领导签字;油票由办公室统一开具经总经理签字后方可加油，并由办公室安排专人随同;汽车维

修及购买配件由专人负责，办公室统一安排。

3)绿化队实行承包责任制，分管经理签订承包责任合同，负责绿化队内部所有事务。在确保完成开发区下达的绿化带养护及保洁任务的同时，积极拓展其他绿化工程业务。

4、开源节流，节约各项经费开支，加强财务审计力度，尤其是工程审计，提升公司的经济效益。

5、加大物业管理房租、水电费收费力度，确保费用及时回收。

6、改革公司工资分配体制。进一步提升临聘人员工资待遇以及改革驾驶员工资制度，宗旨是使多劳者多得、少劳者少得、不劳者不得，尽可能使工资分配趋于合理化。

7、加强安全生产管理，进行安全知识培训，包括保安职责教育、消防知识培训、车辆行驶安全教育等，特别是行车安全管理，通过每周进行一次安全思想教育，强化驾驶员的安全意识。确保20__年全年无安全责任事故。

8、严格执行奖惩制度，细化奖惩条例。做到奖优罚劣，使人人有压力，人人有动力。

20__年下半年，我们将以振兴__老工业基地为契机，参与推进开发区二次创业，以秦常委及各级领导的关心支持为动力，齐心协力，共谋发展，争取超额完成全年经济目标任务。

农发行工作总结及下一年工作计划篇三

按照全面推进惩治和预防腐败体系建设和落实党风廉政建设责任制的要求，强化行政管理权和税收执法权的监督制约，在深入排查廉政风险的基础上，进一步合理分解权力，明晰岗位职责，优化工作流程，完善制度措施，强化监督制约，力争到2017年底前建立起以“三道防线”（前期预防、中期监

控、后期处置)、“四个环节”(计划、执行、考核、修正)为主要内容的部门内控机制建设。

通过开展内控机制建设工作，探索有效控制权力运行的途径和方法，逐步建立以完善的内控制度体系为支撑，以廉政风险点排查为基础，以强化对权力的实时监控为核心，以制度执行问责为手段的部门内控机制，不断增强干部职工的廉政风险防范意识，使税收执法权和行政管理权运行更加透明、规范和高效，最终实现从源头预防和治理腐败的目的。

县局成立部门内控机制建设领导小组，党组书记、局长冯学勇为组长，各党组成员为副组长，加强对内控机制建设的组织领导。下设办公室，地址在监察室，由杨永康同志任办公室主任，常乾任副主任，张侃、陈厚银、杨寿春、翟文汇、陈宏、张敏、徐家维、张皖春、张卫、涂德贤、徐福永为办公室成员，根据工作要求统筹设计和推进部门内控机制建设。县局将把部门内控机制建设情况纳入党风廉政建设责任制考核，各单位、各部门主要负责人，要切实履行第一责任人的责任，加强领导，把部门内控机制建设与业务工作一起部署、一起落实、一起检查，确保内控机制建设各项工作任务落到实处。

(一)全面梳理权力事项。对照有关法律、法规和相关文件精神，结合机构改革，对本级机关各部门的权力事项，特别是税收业务管理权，人、财、物管理权，税收执法权等进行全面梳理，列出“权力清单”。在此基础上，要进一步明确各部门的岗位职能、职责及事项，使全体人员做到各司其职、各负其责，确保权力行使的责任落实到岗到人。按照分权制衡的要求，严格划分不同权力的使用边界，按照不同类别权力的特征和作用，建立职权清楚、责任明确，既相互制约又相互协调的权力制衡机制，确保机构设置、职务分工的合理性和科学性。各级国税机关要编制“内部岗责手册”，使全体人员掌握内部机构设置、权力事项、岗位职责等情况，并在一定范围内进行公示，接受监督。

(二)规范权力运行程序。针对不同部门的权力事项和用权方式，优化运行程序，明确控制节点，制定作业标准，实现权力运行的过程制约、程序控制。一是优化权力运行流程，明确具体权力事项的业务操作程序，通过程序控制，做到下一道程序对上一道程序进行控制，每道程序之间互相制衡。在优化流程中，要坚持制权与增效相结合，尽可能简化办事程序，减少不必要的环节。二是编制权力运行流程图，在优化流程的基础上，对权力事项的运行程序、行使依据、承办岗位、职责要求、监督制约环节、相对人的权利、投诉举报途径和方式等内容，以图形的方式表达出来，通过流程图将权力行使过程进行固化，使每项权力的行使过程都做到可查可控。

(三)科学实施风险管理。要从分析权力运行风险入手，对税收管理、税收执法和行政管理中可能引发或增强廉政风险的各种信息进行识别，并根据不同风险度和风险成因，采取相应的风险应对策略和措施，实现风险的有效防范、控制和化解。权力风险查找的重点是干部任用、资金分配、项目决定、资产处置，以及许可权、审批权、征收权、处罚权、强制权等权力比较集中的重点部位和关键环节。风险查找由部门和个人结合工作实际，主动查找，并将查找出来的结果集中公示，接受各方面的监督。对查找出的风险，要按照权力运行频率高低、人为因素大小、自由裁量幅度、制度机制漏洞、危害损失程度等对风险点进行分级评估，明确各部门在风险管理中的责任，健全防控措施。要把风险排查、分析、应对等工作落实到具体岗位、具体人员和具体工作环节，使风险管理真正科学管用。

(五)切实落实各级责任。一是明确领导责任。按照党风廉政建设责任制的要求，国税机关主要负责人是内控机制建设的第一责任人，分管领导对管辖范围内的内控机制建设工作直接负责。二是强化部门责任。督促各部门把明确权责、规范流程、风险排查、完善制度的内控要求落实到实际工作中。各部门在做好自身内控建设工作的同时，要加强对业务条线

内控机制建设的筹划和指导。三是落实岗位责任，明确规定各个部门、各个岗位的职责事项、工作规程、考核标准、过错责任等，把内控的要求和责任落实到每个工作环节和岗位。各单位纪检xxx门要认真履行监督职能，加强组织协调和督促指导。

一是动员部署。召开专题会议研究部署本单位内控机制建设工作。广泛宣传开展部门内控机制建设的目的和意义，组织部门工作人员梳理权力事项，自我查找风险，增强广大干部参与内控机制建设的积极性和主动性，在各个部门和每一位机关工作人员中增强内控理念，营造一种人人自觉执行内控规范的工作氛围。

二是组织实施。2017年4月上旬前，完成查找风险点工作，对本单位部门权力事项的清理工作，列出权力清单，编制内部岗责手册；4月底前完成制定防控措施，规范业务流程工作，完成绘制权力运行流程图、查找风险点、制定防控措施等工作；2017年底前建立起以“三道防线”（前期预防、中期监控、后期处置）、“四个环节”（计划、执行、考核、修正）为主要内容的部门内控机制建设。各单位要及时掌握本单位内控机制建设进度，并按月向市局汇报工作推进情况。

三是检查验收。内控机制建设领导小组对各项任务完成情况及时进行检查验收和阶段性总结，适时召开部门内控机制建设经验交流会，表彰先进，交流经验，并向市局上报总结报告。检查验收工作应于2017年底完成。县局将适时组织开展内控机制建设情况开展专项监督检查。

（一）强化组织领导。推进部门内控机制建设是全县国税系统反腐倡廉建设的重要任务。领导小组要统筹设计和推进部门内控机制建设，纪检xxx门加强组织协调，各职能部门要积极配合，每一位机关工作人员要共同参与，确保内控机制建设各项工作落到实处。

(二)精心组织实施。各部门、单位要把部门内控机制建设贯穿于税收工作的全过程，科学制定工作方案，明确具体的阶段性要求和工作目标，强化落实措施，做到工作环环相扣，有序推进，确保取得实实在在的效果。要综合运用分权制衡、流程制约、风险管理等内控方法，在全面梳理权力事项的基础上，有针对性地权力进行科学合理配置，围绕关键风险点规范权利运行程序，并针对具体权力事项采取有效的补充措施，以切实保证内部控制效果。

(三)健全内控制度。健全部门内控机制的基本规范、操作规范和评价规范。基本规范要规定部门内部控制的基本目标、基本要素、基本原则、基本方法和总体要求；操作规范要根据各个部门的权力事项和业务特点，对每个权力事项的主要内容与行使依据、流程控制与编制流程图、风险识别与风险控制进行整体设计；评价规范要明确评价的原则和组织实施、评价的内容与标准、评价的程序和方法，以及缺陷认定和评价报告等。在内控机制建设过程中，要力求做到针对一个权力事项，建立一项流程，规范一套制度，将每项具体制度内化成工作依据。

农发行工作总结及下一年工作计划篇四

过去的2020年上半年是某某公司的起步之年，2020年下半年是公司的关键之年，也是成果初现之年，作为一名专业工程师，应紧紧围绕公司决策部署，始终把工程质量、安全生产、成本控制三项主要工作放在首位。在自己的工作岗位上力争为公司效益做出应有的贡献和成绩。

一、咬定质量管理不放 牢固树立质量就是公司的生命线责任意识

1.充分发挥监理作用，要加强对监理人员管理，坚持每天早会制度。对关键环节、关键部位要及时下达工作指令和跟踪督办检查，同时参与全过程管理，做到对工程质量有预见性，

及时发现、及时处理。

2、严把原材料进场关，对工程所有材料严格按要求送检，杜绝弄虚作假。

3、认真熟悉图纸，领会设计意图，发现问题及时反映或处理。

4、严格审查施工单位、监理公司上报的各项施工方案，对一些工序在施工中发现的问题并及时处理，对重要工程事项要及时汇报。

5、坚持现场巡视，对施工中未按设计图纸、施工规范、操作程序、施工组织设计的问题要坚决制止，督促改正。

6、参加隐蔽工程的验收，审查核实具体隐蔽工程的各项记录。

7、参加中间验收及竣工验收，参与审查其竣工资料，确保资料的正确性和完成性。

二、警钟长鸣不懈怠 增强安全就是效益主人翁责任感

1、检查、督促各施工单位的安全管理体系的建立、安全措施落实的落实。

2、根据安全管理要求检查督促施工单位的现场落实情况。

3、每次工作例会要对安全管理、文明施工情况进行通报。

4、加大安全、文明施工违规的处罚力度。

5、指导、监督、检查、监理施工单位完善安全管理的各项资料。

三、成本决定成败，坚持科学管理出成绩

- 1、在领会设计意图的前提下，对能优化的施工方案要做好参谋，从施工源头降低工程成本。
- 2、认真思考，精心组织，合理调配各项施工工序，尽量控制重复施工、无效施工。
- 3、在审查施工单位报送的各项施工方案时，把成本控制放在重中之重，力争做到质量与成本控制的完美优化。
- 4、严格控制工程签证，不需签证的尽量不签证，确需签证的能少签尽量少签，同时认真核实每项签证数据，挤干虚假水分。
- 5、对各项工程材料的价格要认真审核，反复比较，同时在必要的情况下做好市场调查，不能让公司的利益受到损失。
- 6、对甲方供材料做好验收、登记、核实工作，如土方回填、管桩等。

四、服从大局，配合公司的其他工作

- 1、不折不扣完成工程部领导安排的其他和临时性工作，主要是基础数据的提供，各项文档整理，对外联系的函件起草或一些文秘性工作。
- 2、加强对监理、施工单位的横向联系、沟通、协调管理工作。
- 3、完成公司领导安排的临时性工作，配合其它部门的工作。
- 4、团结一心，齐心协力完成公司安排的工程部一切工作。

农发行工作总结及下一年工作计划篇五

2xxx年，本部门不断收集和学习其它同行业的管理经验，不

断改善生产工艺，提高劳动生产率。通过改变生产工艺，节约生产制造费用。在原材料消耗方面，进行有效的优化，改良，在保证产品质量的前提下降低了产品的生产成本的力度。设备管理方面制定了定期检查修理的措施，除精密电气、计量设备外，其它设备均培训工人自己维护检修，降低了设备故障率。节省了维修费用。

存在问题：

- 1、部门制度的执行力度有待加强，制定的一系列措施往往没有得到很好的执行，考核力度没有加大，考核力度没有体现。
- 2、由于部门沟通工作做得不够，所以凝聚力工作做得不好。
- 3、部门与部门的沟通有待加强，需进一步加强部门的工作配合。
4. 没有加强生产工艺改良，增加生产效益和质量

xxx工作计划

- 1、加大制度建设，坚决推行目标责任制，细化岗位责任。管理上必须制度化、规范化、程序化，对任何违纪违章的现象，都要按照制度严肃处理，要使每位员工都有责任感。
3. 加快生产工艺优化改良，工艺改良项每月为13项，增加生产效益提高质。
4. 加强对公司全部产品，进行降低生产制作成本为方向，目标金额为50万。
5. 工厂下发订单的零件清单的主要物料准确率达到100%。其他清单物料(不影响生产)

2xxx年是东南公司挑战与机遇的一年，只要我们团结一致，树立起高度的紧迫感和责任感。按照工作计划扎实开展工作，在公司的大力支持和指导下，我相信明年我们一定克服重重困难，稳中求进，扭转目前的不利局面，最终实现东南公司盈利并走向良性发展的道路。

农发行工作总结及下一年工作计划篇六

一、人员安排

按照运作模式及岗位管理的要求，工程部的人员维持目前的人数，保证水电系统的运行。为保证应急事件得以及时有效的处理，在现有人员编制中，夜间实行听班制度。

二、工作计划

(1) 加强工程部的服务意识。

目前在服务上，工程部需进一步提高服务水平，特别是在方式和质量上，更需进一步提高。本部门将定期和不定期的开展服务意识和方式的培训，提高部门人员的服务质量和效率。

(2) 完善制度，明确责任，保障部门良性运作。

为发挥工程部作为物业和商家之间发展的良好沟心的纽带作用，针对服务的形态，完善和改进工作制度，从而更适合目前工作的开展。从设备管理和人员安排制度，真正实现工作有章可循，制度规范工作。通过落实制度，明确责任，保证了部门工作的良性开展。

(3) 加强设备的监管、加强成本意识。

工程部负责所有的设施设备的维护管理，直接关系到物业成本

的控制。熟悉设备运行、性能，保证设备的正常运行，按照规范操作时监管的重力区，工程部将按照相关工作的需要进行落实，做到有设备，有维护，有成效；并将设施设备维护侧重点规划到具体个人。

(4)开展培训，强化学习，提高技能水平。

就目前工程部服务的范围，还比较有限，特别是局限于自身知识的结构，为进一步提高工作技能，适当开展理论学习，取长补短，提高整体队伍的服务水平。

(5)针对设施设备维护保养的特点，拟定相应的维护保养计划，将工作目标细化。

三、做好能源控制管理

(1)提高所有员工的节能意识。

(2)制定必要的规章制度。

(3)采取必要的技术措施，比如进行市场广告和路灯的照明设施的改造，根据季节及时调节开关灯的时间，将能耗降到最低；将楼道的灯改造为节能型灯具控制开关改造为触摸延时开关。

(4)在设备运行和维修成本上进行内部考核控制，避免和减少不必要的浪费。

(5)每月定时抄水电表并进行汇总，做好节能降耗的工作。

四、预防性维修

(1)预防性维修：所有设施设备均制定维护保养和检修计划，按既定的时间、项目和流程实施预防性检修。

(2) 日常报修处理：设施、设备的日常使用过程中发现的故障以报修单的形式采取维修措施。

(3) 日常巡查：工程部各值班人员在当班时对责任范围内的设备、设施进行一至两次的巡查，发现故障和异常及时处理。

五、健全设备、设施档案，做好维修工作检查记录。

为保证设备、实施原始资料的完整性和连续性，在现有基础上进一步完善部门档案管理。对于新接管的小区，由于房产公司配套设施安装后置的原因，做好设施设备资料的收集跟进工作。

六、设施设备计划维保工作：

(1) 严格执行定期巡视检查制度，发现问题及时处理，每日巡检不少于1次。

(2) 根据季节不同安排定期检查，特别是汛期，加强巡视检查力度确保安全。

(3) 消防系统的维护：结合秩序维护部的需要，及时检查，维护保养，使各类消防水泵、烟感、喷淋设施、及消防栓设备处于良好的状态。根据实际需要，上报公司，统一购买备品备件，以便及时更换，确保设备发挥应有的作用。

(4) 根据实际需要，对铁艺护栏和灯杆安排除锈刷漆。

我们工程部将通过开展以上工作，展现我们公司的服务形象，为业主提供更为优质贴心的服务，为物业公司今后的发展创造更好的条件。

农发行工作总结及下一年工作计划篇七

根据ppp合同和社会投资人招标文件约定[]20xx年9月底前完成《芜湖市轨道交通1号线、2号线一期ppp项目运营期绩效考核管理暂行办法》（暂定名）的制定工作，启动运营期绩效考核第三方委托单位招标采购工作。开展2022年的工作筹划，为开通初期运营后的运营期绩效考核工作做好准备。

1、与市发改委对接轨道交通票制票价工作，配合开展轨道交通票价制定听证会相关工作，加快完成轨道交通票价制定。

2、与市交通运输局对接初期运营前安全评估工作，确保轨道交通1号线、2号线一期项目顺利通过初期运营前安全评估；配合做好联动应急演练。

3、与市公安局对接禁止、限制携带物品目录相关工作；

4、与市人社局等单位对接一卡通在轨道交通应用工作。

1、做好与中国城市轨道交通协会、中国城市轨道交通单轨分会等单位的对接工作。

2、配合经开区做好轨道交通产业发展、胶轮轨道交通协同创新发展联盟的相关工作。

3、公司党支部相关工作。

4、领导交办的其他工作。

农发行工作总结及下一年工作计划篇八

1、要有良好的思想道德素质 做业务员要经常挟很多的货款，有的是现金或是汇票，如思想不端正，则会给公司带来不必要的损失。

2、 要有扎实的市场营销知识 业务人员不仅仅是要作好自己的业务，而是要站到一定的高度去考虑自己的这块市场如何去良性的运作，销售的速度才会最快、成本才会最低。

这也为自己将来升为业务经理打下坚实的基础。

3、 要有吃苦耐劳的精神 作为一名业务员，我认为只有吃别人不能吃的苦，才能赚别人不能赚的钱，每天走访2个客户和5个客户效果是截然不同的。

4、 要有良好的口才 要说服客户购买自己的产品，除了凭有竞争力的产品质量和价格外，就凭业务员的嘴怎么去说，怎样让自己的语言既有艺术性又有逻辑性。

5、 有良好的心理承受能力 6、 有坚定的自信心，永远不言败。

7、 要有创新精神，作好一名合格的业务人员一定要打开自己的思路，利用自己独特的方法去开辟一片市场。

2、 公司的核心竞争力是什么

3、 公司的组织核心是什么

4、 公司的客户是谁

5、 公司客户所需要的服务是什么

6、 满足客户的方法是什么

7、 公司主要的竞争对手有那些

8、 竞争对手的服务特色是什么

9、 我们公司的对策是什么

10、 我们客户的客户是谁

他们需要的服务是什么

这些服务对你需求的影响是什么

了解了以上内容，我们的思路才会清晰，才可以从宏观上去把握整个市场。

另外我想谈一谈什么是职业销售人员和专业销售人员，所谓职业销售人员就是以销售产品为职业，以销售养活自己，这种销售人员不一定是成功的销售人员，而专业销售人员则在以上的前提下更近了一步，他一定是成功的，他们已将销售作为实现自身价值的一种手段，他们将销售变成了艺术。

如何做到一个专业的销售人员

2、仪表的准备 要做一个专业的销售人员，在走访客户前一定要作好仪表的准备，一般在天气不是太热的时候，一定要西装革履，穿便服和穿西装拜访客户给对方的感觉是完全两样的，其次你的修饰是不是专业，你用的文件包是不是上档次，你用的笔、笔记本是不是规范，你走路的姿势是不是昂首挺胸，并充满自信，你的发型是不是一丝不乱，您的语言、谈吐是不是幽雅并具有幽默性，总的来说就是你如何设计你的个人职业形象。

尤其是销售人员第一次走访客户，一定要象女婿第一次见丈母娘一样，把自己最完美的第一印象留给客户，因为人永远没有第二次机会去改变自己在对方心目中的第一印象。

在此我想着重谈一下语言的准备，也许有很多人很难给销售下定义，但我认为，销售就是和客户沟通，沟通就等于销售，销售的过程就是如何和客户建立关系的过程。

有关专家统计过，整个销售成功的过程，语言占38%，谈话时的动作占55%，谈话的内容只占7%。

也就是说生意成功的关键在于语言和动作。

不知各位营销高手可曾想过商业谈判的语言内容的分配，有关专家统计，整个谈话的过程，80%是和客户扯蛋，只有20%的语言是用于谈业务。

所以我们在走访客户之前，一定要作好语言的准备，客户时间紧的时候，我如何在5分钟内把自己的来意说清楚，和客户交谈半个小时需要那些语言，和客户交谈一个小时需要准备那些语言，所以销售就是沟通，沟通就是销售，一个专业的销售人员一定要检查自己有没有专业化的着装、专业化的修饰和专业化的语言。

3、材料的准备 专业的销售人员在走访客户之前都会把自己的材料准备好，材料的准备一般包括：名片的准备、样品书的准备和实物样品的准备，一名专业的销售人员一定要对自己的产品深深的了解，对自己的材料要钻研透，当客户翻阅自己材料的时候，你可以直接告诉对方的页数，甚至第几行。

这样客户就会觉得你特别专业。

综上所述，销售准备尤为重要，如果准备不充分，就可能使你的谈判陷入被动。

什么是销售能力

我认为是心态+知识+技巧=销售能力. 二. 说话，人人都会，但有些话在一些场合却不该说，我们常常看到在销售中因一句话而毁了一笔业务的现象，推销员如果能避免失言，业务肯定百尺竿头。

为此，笔者总结“祸从口出”不该说的9种话，希望业务人员必须回避之。

1、不说批评性话语 这是许多业务人员的通病，尤其是业务新人，有时讲话不经过大脑，脱口而出伤了别人，自己还不觉。

常见的例子，见了客户第一句话便说，“你家这楼真难爬

” “这件衣服不好看，一点都不适合你。

” “这个茶真难喝。

” 再不就是“你这张名片真老土

” “活着不如死了值钱

” 这些脱口而出的话语里包含批评，虽然我们是无心去批评指责，只是想打一个圆场、有一个开场白，而在客户听起来，感觉就不太舒服了。

人们常说，“好话一句作牛做马都愿意”，也就是说，人人都希望得到对方的肯定，人人都喜欢听好话。

业务人员从事推销，每天都是与人打交道，赞美性话语应多说，但也要注意适量，否则，让人有种虚伪造作、缺乏真诚之感。

” 大家瞧，这王姨，无形中提醒我们，与客户交谈中的赞美性用语，要出自你的内心，不能不着边际地瞎赞美，要知道，不卑不亢自然表达，更能获取人心，让人信服。

2、杜绝主观性的议题 在商言商，与你推销没有什么关系的话题，你最好不要参与去议论，比如政治、宗教等涉及主观意识，无论你说是对是错，这对于你的推销都没有什么实质

意义。

然而，有经验的老推销员，在处理这类主观性的议题中，起先会随着客户的观点，一起展开一些议论，但争论中适时立马将话题引向推销的产品上来。

总之，我觉得，与销售无关的东西，应全部放下，特别是主观性的议题，作为推销人员应尽量杜绝，最好是做到避口不谈，对你的销售会有好处的。

3、少用专业性术语 李先生从事寿险时间不足两个月，一上阵，就一股脑地向客户炫耀自己是保险业的专家，电话中一大堆专业术语塞向客户，个个客户听了都感到压力很大。

当与客户见面后，李先生又是接二连三地大力发挥自己的专业，什么“豁免保费”、“费率”、“债权”、“债权受益人”等等一大堆专业术语，让客户如坠入五里云雾中，似乎在黑暗里摸索，对方反感心态由此产生，拒绝是顺理成章的了，李先生便在不知不觉中，误了促成销售的商机。

既然听不懂，还谈何购买产品呢

如果你能把这些术语，用简单的话语来进行转换，让人听后明明白白，才有效达到沟通目的，产品销售也才会达到没有阻碍。

4、不说夸大不实之词 不要夸大产品的功能

这一不实的行为，客户在日后的享用产品中，终究会清楚你所说的话是真是假。

不能因为要达到一时的销售业绩，你就要夸大产品的功能和价值，这势必会埋下一颗“定时炸弹”，一旦纠纷产生，后果将不堪设想。

任何一个产品，都存在着好的一面，以及不足的一面，作为推销员理应站在客观的角度，清晰地与客户分析产品的优与势，帮助客户“货比三家”，惟有知己知彼、熟知市场状况，才能让客户心服口服地接受你的产品。

提醒销售人员，任何的欺骗和夸大其辞的谎言是销售的天敌，它会致使你的事业无法长久。

5、禁用攻击性话语 我们可以经常看到这样的场面，同业里的业务人员带有攻击性色彩的话语，攻击竞争对手，甚至有的人把对方说得一钱不值，致使整个行业形象在人心目中不理想。

我们多数的推销员在说出这些攻击性话题时，缺乏理性思考，却不知，无论是对人、对事、对物的攻击词句，都会造成准客户的反感，因为你说的时是站在一个角度看问题，不见得每一个人都人是与你站在同一个角度，你表现得太过于主观，反而会适得其反，对你的销售也只能是有害无益。

这种不讲商业道德的行为，相信随着时代的发展，各个公司企业文化的加强，攻击性色彩的话语，绝不可能大行其道的。

6、避谈隐私问题 与客户打交道，主要是要把握对方的需求，而不是一张口就大谈特谈隐私问题，这也是我们推销员常犯的一个错误。

有些推销员会说，我谈的都是自己的隐私问题，这有什么关系

也许你还会说，我们与客户不谈这些，直插主题谈业务难以开展，谈谈无妨，其实，这种“八卦式”的谈论是毫无意义的，浪费时间不说，更浪费你推销商机。

” “你明白我的意思吗

” “这么简单的问题，你了解吗

”，似乎一种长者或老师的口吻质疑这些让人反感的话题。

众所周知，从销售心理学来讲，一直质疑客户的理解力，客户会产生不满感，这种方式往往让客户感觉得不到起码的尊重，逆反心理也会顺之产生，可以说是销售中的一大忌。

”也许这样会比较让人接受。

说不定，客户真的不明白时，他也会主动地对你说，或是要求你再说明之。

在此，给推销员一个忠告，客户往往比我们聪明，不要用我们的盲点去随意取代他们的优点。

8、变通枯燥性话题 在销售中有些枯燥性的话题，也许你不得不去讲解给客户听，但这些话题可以说是人人都不爱听，甚至是听你讲就想打瞌睡。

但是，出于业务所迫，建议你还是将这类话语，讲得简单一些，可用概括来一带而过。

这样，客户听了才不会产生倦意，让你的销售达到有效性。

如果有些相当重要的话语，非要跟你的客户讲清楚，那么，我建议你不要拼命去硬塞给他们，在你讲解的过程中，倒不如，换一种角度，找一些他们爱听的小故事，小笑话来刺激一下，然后再回到正题上来，也许这样的效果会更佳。

总之，我个人认为，这类的话题，由于枯燥无味，客户对此又不爱听，那你最好是能保留就保留起来，束之高搁，有时比和盘托出要高明一筹。

9、回避不雅之言 每个人都希望与有涵养、有层次的人在一起，相反，不愿与那些“粗口成章”的人交往。

同样，在我们销售中，不雅之言，对我们销售产品，必将带来负面影响。

诸如，我们推销寿险时，你最好回避“死亡”、“没命了”“完蛋了”，诸如此类的词藻。

然而，有经验的推销员，往往在处理这些不雅之言时，都会以委婉的话来表达这些敏感的词，如“丧失生命”“出门不再回来”等替代这些人们不爱听的语术。

农发行工作总结及下一年工作计划篇九

按照县、镇当前工作重点，结合村情，制定驻村计划如下：

一、做好标准化茶园示范基地建设。

该项目自启动以来，已完成茶园边坡整修、道路整修、排水沟开挖和茶苗吊槽工作，土壤改良工作也已接近尾声。下一步精确测量茶园面积，选定茶苗种和遮阴树后开展栽植工作。此项工作在11月底完成。

二、完成古戏楼改建工程。

村古戏楼年久失修，已丧失使用功能。经多方协调、决定秉承修旧如旧原则，对戏楼主体进行拆除修建。10月25日上午，改造工程正式启动。目前各项修建工程稳步推进，已完成屋顶防水作业，新修墙体工程量已过半。同时，协调电力部门，完成古戏楼旁变压器拆移。此项工作年底完成。

三、扎实推进危房改造工程。

按照镇委、镇政府统一安排，坚持修旧如旧原则，按时完成116户危房改造。施工前、施工中和施工后对房屋进行拍照存档，并实名登记，完善危改户纸质和电子档案，实行一户一档，批准一户、建档一户，规范有关信息管理。协助村“两委”开展质量安全巡查与现场指导监督，及时发现和纠正施工中存在的问题。

四、完善村庄环境整治工作。

建立卫生保洁长效机制，配备整治卫生必备用具，迁移村养殖场，争取资金建设旅游公厕、垃圾收集房，整治村庄水渠暗渠，改变“脏、乱、差”，营造“洁、净、美”，提升村庄生态环境，为建设“美好乡村”奠定坚实基础。

五、着手设立村务公开栏。

进一步推进村务公开和民主管理工作，通过设立村务公开栏，公开群众关心的热点、难点问题，扩大群众的知情权、参与权和发言权。另外，村务公开栏要做到防雨、实用、美观，要与村委会、广场、大礼堂形成映衬。此项工作在12月底前完成。

六、景观标识牌设立工作。

随着祖源村的知名度一步步提升，对外影响力逐渐增大，乡村旅游日趋红火，做好景观宣传尤为重要。如村庄的总体规划立牌宣传，“梦里山村”祖源的总体介绍，摄影及旅游区的指示牌，古树名木保护牌（特别是千年红豆杉），以及“萃源古桥”、“休婺古道”、“古寺遗迹”等有特色的景观设立标识牌，让游客一目了然，也能达到村民爱护、维护景观的效果。

七、做好农家乐旅游准备动员工作。

八、党建工作平台更新建设以及村级档案建立工作。

按照县委组织部建议，启动建立村级档案准备工作，归档规范管理。继续规范、维护和更新村级先锋在线信息点，加强信息宣传，提升党建水平，让基层党支部真正发挥到引领作用。

九、继续加强新浪微博等网络宣传和信息宣传工作。

充分利用网络媒体，将祖源进行品牌宣传和旅游推介。通过新浪微博，以图文并茂的形式，加强旅游推介。编写工作简报，为祖源美好乡村建设营造良好的舆论环境，进一步推动各项规划按时推进。

十、村庄林场杉树变卖事宜。

联系专人察看村庄林场闲置的杉树，以合适的价格出售，增加村集体收入，为开展更多的村公益事业提供资金支持。

十一、其他各项工作。

在完成各项具体工作的同时，村两委全体成员开通脑筋，解放思想，创新其他可能发展的项目，比如开辟山上荒地、发展鱼养殖、修建古寺遗迹等，为祖源更好更快发展做出创新。

计划二：

按照区委的统一部署，根据“部门帮区、处长联乡、干部驻村”工作要求，我到所联系的殷官村开展蹲点调研，通过几天时间的调研（干部座谈和农户走访），我们发觉殷官村在社会主义新农村建设的进程中还存在不少的困难和问题，需要各级党委、政府以及七星关区各职能部门积极地帮助和解决。

一、殷官村基本情况

殷官屯村离办事处2公里，辖4个村民组，有总户数551户，总人口2134人，总面积4平方公里，有村级综合办公用房80平方米。有1所小学，有1个村级卫生室，有北镇关公园及北镇关矿泉水厂。党员26人，适龄儿童入学率为99.6%。该村坐落在倒天河水库旁，人均耕地不足半亩，耕地多数是坡度大于25度的坡耕地，适合栽种经果林，是发展旅游的好地方。

《个人下步工作计划》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

二、殷官村发展情况

(一) 经济发展状况

经济结构比较单一，种植小麦和玉米，以农为主。劳务输出成为农民收入的重要渠道，每年该村青壮年外出务工人员达50%以上。据对农户调查，主要从事建筑行业、企业打工等，主要方式是自发的、松散的。

(二) 村级组织运转情况

殷官村两委班子自建立以来，班子成员团结奋战、一心为群众着想，想尽办法找项目，办了不少惠民的实事工程。如村级活动场所建立、村级卫生室的建立、通村公路的建设、有线电视工程等这些工程都有效改善和提高了村民群众的生产、生活水平。因此，村民群众对现任的村级班子所做的工作都予以充分肯定。但从群众的走访中，目前在农村青年人在村里不多见，大多数人去城市谋职创业，不愿在村里，党员老龄化现象比较严重，如何解决好农村后备干部的选拔培养问题，值得我们各级党组织进行认真思考和探索。

三、存在的主要问题

（一）经济建设发展缓慢，物质基础较为薄弱

简单的农业生产、常规的农业生产占据农村的主导地位，小农意识较为深厚，农业产业化滞后，特色农业规模农业形成不了优势，产业缺乏，市场信息落后。造成农民收入低，经济建设发展缓慢的主要原因。农业生产结构单一，缺乏其它副业的发展。

（二）硬件设施老化，人畜饮水困难

殷官村长期以来受到经济的限制，无力维护现有的已经老化的饮水设施。造成全村人畜饮水出现困难，给生产生活带来很大的困难。急需相关部门帮助解决。

（三）新农村政策宣传力度不够

尽管广播、电视、会议等大力宣传新农村的优越性，但由于受财力、物力、人力等原因影响，这项工作还没有真正做到家喻户晓，人人皆知，还没有调动群众参与的热情，还没有让全体群众动员起来。

（一）制定出详细书面报告反映人畜饮水困难情况以及解决方案，上报相关职能部门寻求解决。

（二）聘请农业、科技专家来村为群众讲解农业科普知识，积极争取区委扶贫办的支持。

（三）积极开展丰富的文化体育活动，丰富群众的文化精神生活。

（四）村里公益事业的建设，严格按照“四议两公开”农村阳光农廉制度进行。

（五）加大宣传力度，提高广播的覆盖区域通过群众喜闻乐

见，易于接受、实用方便的方式宣传。确保先进性教育活动不走过场、富有实效。创新思路，丰富宣传手段。

六、发展目标

（一）经济增长目标□20xx年实现经济总收入1500万余元，人均纯收入6500元以上。

（二）社会发展目标。到20xx年，全村人口出生率控制在12%以内，人口自然增长率控制在5%以内；医疗卫生服务体系健全率达100%；社会保险综合参保率达100%。

（三）生态环境目标。继续推进“退耕还林”巩固工程，森林覆盖率达70%以上。继续推进环境综合整治，继续全面实施通组路、串户路道路硬化，组织实施经果林的栽培，为绿化、美化水库周边环境作出努力。

（四）民生改善目标。农村养老保险参保率达100%，城乡居民医疗保险达100%。小学适龄人口入学率保持在100%。

总之，要完成这些实事，要靠上级各职能部门、开发项目的财政扶助，来增强村级经济组织自身功能，通过上级的扶持，使村级组织的号召力和战斗力得到有效提升，使村级干部队伍健康建设与发展，使全村人民生活水平得到提高。

计划三：

一、基本情况

工作队入驻崔庄村后，按照“摸清底数理思路、着眼长远抓帮扶、办好实事解难题、多出亮点促提升”的工作思路，积极开展问卷调查，深入农户座谈了解，针对村室场所不健全、文化生活贫乏、个别街道没有排水沟、村内公共设施不完善等村民比较关注的热点问题制订了详细的整顿帮扶工作方案，

坚持以农村基层党组织建设为主线，以加强场所建设，完善制度设施，促进工作规范为抓手，以为群众办实事解难题为重点，首先把群众意见最大、最不满意的事情，群众最希望办的事情办好，对整改任务进行分解，明确完成时限，落实具体责任人，建立工作台账，逐条逐项抓好落实，一定较好地解决群众期盼。

《个人下步工作计划》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

二、主要做法

1、狠抓村务管理规范化。以建章立制为重点，着力解决无章理事的问题。从化解矛盾、理顺民心入手，始终把解决好群众关心的热点、难点问题作为后进村帮扶和整顿转化的突破口，本着什么问题突出就解决什么问题，哪里问题突出就在哪里解决的原则，对工作制度不健全，工作职责不清楚，工作责任不明确等问题进行认真排查梳理，区别不同情况加以解决。一是完善制度建设，促进规范运行。重点健全完善了以“强两基、重民生”为主要形式的民主决策制度，新刷了25平方米村务公开栏；以村民自治、民主理财、村规民约和村务管理为主要内容的民主管理制度；以勤廉双述、村务公开和村“两委”定期向村党员群众报告工作为主要内容的民主监督制度等，并制作成板面悬挂上墙，组织全体党员和群众代表学习，监督村两委落实，进一步健全了工作机制，使村级各项工作走上制度化、规范化的轨道。二是明确工作职责，理顺工作分工。进一步明确了村干部的工作职责和任务分工，理顺了工作关系，将各级各类人员职责做成板面悬挂上墙，并向全体村民公示，较好地规范了村组干部的行为，强化了责任意识，加强了对他们的管理和监督约束，使村级各项工作任务明确，责任到人，较好的解决了相互推诿扯皮的问题。特别针对群众意见较大的村务公开不及时的问题，明确专人负责公布重要村务和群众关注的热点问题处理结果等，得到广大群众的好评。

2、认真做好无职党员设岗定责工作。充分发挥无职党员的示范带动作用，全村48个无职党员自愿申请参加设岗定责，设立政策宣传、文明新风、环境卫生、建言献策、政务监督等若干小组，使所有无职党员人人有岗位，人人有事干。村党支部每季度召开一次党员大会和村民代表会，对各岗位发挥作用情况进行民主评议，并在展板上公示评议结果，同时，将评议结果作为年终考核的依据。在年终考核中，获得优秀等级岗位的党员，村党支部给予适当的精神或物质奖励，较好地调动了无职党员的积极性，无职党员上岗后变“不愿理事、不敢管事、不会办事”为“有责理事，有权管事，有招办事”，党员的精神面貌焕然一新，政治责任感、荣誉感明显增强，表率作用更加明显，党群干群关系得到较好地改善，群众对村党支部的满意率明显提高。

3、扎实开展创先争优活动。把创先争优活动与帮扶工作有机结合起来，互相促进，共同提高。一是深入宣传发动。指导村两委班子深入扎实开展创先争优活动，带领全村党员干部认真学习领会市县《关于开展创先争优活动》的文件精神，结合驻村工作和崔庄村实际，制定工作措施，通过召开村民大会、张贴标语等形式深入发动动员，做到家喻户晓。二是组织公开承诺。结合无职党员设岗定责工作，指导村两委班子和成员在落实惠农政策、带领群众致富、培育文明乡风等方面作出承诺，党员结合岗位职责，在增强致富带富能力、服务群众、弘扬新风正气、积极参与公共事业等方面作出承诺，引导党员干部在服务群众中做表率，在办实事办好事中当模范，在引领发展中创一流。三是签定目标责任书。组织全村党员干部，结合公承诺，签定争做“五表率”优秀共产党员目标责任书，并在村务公开栏内公示，号召村民监督执行，有效激发了党员创先争优的积极性和主动性。通过活动的开展，党员干部的模范意识明显增强，干群党群关系更加融洽，村两委的号召力、凝聚力明显提高。

4、积极为群众办实事办好事。从化解矛盾、理顺民心入手，把解决好群众关心的热点、难点问题作为后进村帮扶和整顿

转化的突破口。一是完善基本设施，改善人居环境。针对崔庄村硬件设施不完善、排水设施不齐全、一村一品梨树缺失严重的实际情况，通过争取上级建设资金、协调企业捐款、争取项目援助等多种形式，破解资金短缺难题，大力推动村内基础设施建设，先后帮助完善村室场所建设绿化、配备健身器材，为村民营造了良好的人居环境。

下一步，我们将按照驻村工作的统一安排，督促指导广大党员干部积极兑现各项承诺，履行好职责要求，结合创先争优活动，巩固好驻村帮扶工作成果，真正留下一支永远不走的工作队，为崔庄村的持续发展打下坚实基础。

计划四：

一、不断提高自身素质，以便更好的为村民服务

1. 加强对各种知识的理论学习。积极向上级领导、村干部、农民、书本，学习农村理论知识、政策法规，从各方面提升服务“三农”的综合素质，以科学的方式方法，推动社会主义新农村快速发展，加强农村基层党组织建设。

2. 认真开展农村走访调研。熟知村民的愿望和要求，仔细分析研究掌握好第一手资料，做到心中有数，再按照生产发展、生活富裕、乡风文明、村容整洁、管理民主的总体要求，做好工作实施方案，重点突出、分步实施、整体推进。深入考察研究符合村民意愿的和适合本村发展的路子，提高村民收入。

3. 努力参加各种实践，增强基层工作业务水平。多角度、多渠道与外界接触，积累基层工作经验，增强解决纠纷技巧，不断提高自己服务农民和处理突发事件的能力，强化服务意识、改善服务方式、提高服务效果。

二、在村内做好本职工作

1. 积极开展开展适用农村种养殖业技术培训。今年计划的培训分别是：实用技术培训，农村政策法规、农村经济合作组织运行方法，特色种养殖等。通过理论培训提高农村农民生产生活中的科技含量，打牢农业农村基础，增强农村发展后劲，实现农民增产增收。

2. 做好全村种养殖农业科技服务工作。在做好调研后，了解群众所需，提供有价值的科技信息，营造一个良好的学习环境；通过宣传提高群众主动参与新农村创业的积极性，为项目的推广打下坚实的群众基础；发放农村种养殖的宣传单，使农民朋友在家里就能接触到外面先进的科技技术；提供发展潜力大，适合农村发展的科技致富信息。

三、做好信息上报工作

及时将工作期间有价值的信息形成简报上报乡党委政府和雷公山保护区管理局。定期向雷公山保护区管理局、桃江乡党委、政府汇报工作进展情况，认真做好每季度工作小结以及半年和全年的工作总结。

四、进行政策法规宣传，提高农民的市场意识和科技意识

工作期间，积极向村党员干部和群众宣传党的路线方针政策，宣传各级党委、人民政府关于农村工作的决策部署。把党和国家的各项支农惠农政策、相关法规、农业科技知识和市场信息，通过有目的，有针对性的宣传引导，传播到农村，传播给农民，培养农民的市场意识、商品意识，树立大农业和创新意识。

五、探索组建农民经济专业合作社，提高农业整体水平 积极向周边村学习组建专业合作社，提高农业生产规模化、标准化水平，为农产品的效益转化提供平台。

在20xx年里，我将以饱满的热情投身到驻村工作中去，以科

学发展为统领，以新农村建设为目标，以为民谋利益为根本，通过对村情民意的的深入调研，不断寻找和抓住村里急需解决的、制约村里科学发展的难点问题，争取为所驻村添砖加瓦。同时，努力化解基层矛盾纠纷，切实维护社会稳定，促进和谐新农村建设。