

中班科学我们的鸟类朋友教案反思 大班 江南音乐活动心得体会(模板10篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

足疗店工作总结和工作计划 业绩工作计划篇一

2009年过去了，在过去的一年里，本人一直以“百年大计，质量第一”为方针指导，以“监帮结合，热情服务”为原则，严格按照国家标准和规定去开展工作，在同事们的配合下，圆满地完成了各级领导交给的任务。

本年度，本人共监督单位工程41项，建筑面积约30万平方米，总投资近4.3亿元，其中今年新开工程17项，建筑面积约15万平方米，建设投资近亿元。竣工工程13项，建筑面积约15万平方米。从今年工程项目运行来看，工程质量稳步提高，竣工工程交验合格率与往年有极大提高。

一、加强日常质量监督频率和深度

今年本人在工程质量监督过程中，继续贯彻国家验收规范和相关政策方针政策，严格履行监督职责，强化监督力度，加大日常监督频率和深度，重点加大了卓达太阳城、石家庄飞机场项目的重点监督，尤其卓达太阳城内共有13家施工企业，施工人员多达几千余人，在工期要求紧的情况下，本人提高监督频率，加班加点，对实体质量重点监控，使参建各方责任主体的质量行为和质量责任得到落实，地基基础、主体结构安全得到保证，使用功能、环境质量满足了使用要求。

二、继续加强施工现场的安全生产管理

为了进一步搞好全县施工现场安全生产管理，提高我县施工现场地安全生产水平，今年我们采取了多种有效措施，不断加强安全生产的监督力度，扩大监督的范围和内容，认真引导和督促企业建立和推行施工现场安全生产保证体系，并要求该体系制度健全、措施得力、职责分明、资源配置合理，达不到要求的项目不能开工建设，从而使企业的安全生产规范化、科学化、标准化。同时加大了对施工坍塌、触电、高处坠落等专项安全治理力度，会同安全生产综合管理部门，进行了多次安全生产大联查。通过联检，查出问题和隐患，规范了施工现场的安全标准和安全操作规程，加强了施工企业对安全生产资料的管理，使施工现场的各种制度及职工的班前班后教育得到了充分落实。

三、加强对建筑原材料的抽检工作

今年，我们继续加大了对建筑原材料成品半成品的抽检力度，为宏观控制工程质量提供了第一手材料，避免了不合格的材料用于工程建设，从源头上遏制了豆腐渣工程的出现。

四、加强行风建设, 努力提高服务质量水平

为指导，自觉抵制不正之风，严格遵守监督员道德规范，做到不以权谋私，不索贿受贿，保持良好的职业道德。

五、加强学习, 提高自身素质

认真学习各项业务知识，正确及时掌握有关工程建设的各项政策、法规、规范、标准，积极参加各种业务培训，提高自身业务素质。在实际工作中，及时掌握解决新技术、新材料，新工艺带来的新问题，并将其进行推广使用。

总之，2009年我在各级部门的领导下，较好地完成了全年地工作任务，也取得了一定得成绩，但仍有不足之处，在今后得监督工作中，我会继续努力，一如既往地发扬勤政廉政、

团结务实、热情服务。严格执法地光荣传统，为提高工程监督工作地新局面进一步努力工作。

足疗店工作总结和工作计划 业绩工作计划篇二

一、科室建设及人员梯队

在科室管理方面，继续以互利双赢为目的，以优质服务为宗旨，以奖惩分明为准绳，以团结和谐为目标，运用新型管理模式运转康复科。不断扩大病源，提高疗效及满意率。为配合医院扩建要求，两年后科室发展计划为充实5个门诊部门(物理疗法部、作业疗法部、言语治疗部、传统康复部、假肢矫形器部);成立康复医学科病房。为逐渐实现扩建计划，需要采取积极有效的措施，对学术与技术带头人及后备人才的政治思想、业务能力和学术水平进行重点培养。根据康复专业实际情况，需要引进本科以上学历康复专业治疗师1~2名，能制作假肢矫形器者优先。整体素质尚需提高，康复医师因多系其他专业转行而来，需进一步到国内高水平康复中心进修深造，鼓励支持年轻医师、治疗师报考研究生;护理人员科研意识和能力尚需强化和提高。保持知识、学历、职称与年龄结构合理的人才梯队。

二、医德医风教育，提高医疗工作质量，确保医疗安全

积极参加义诊及各种精神文明建设活动，每月第一个星期六利用科会时间认真学习贯彻相关法律法规。提高医务人员职业道德水平，体现出教学医院水平。有健全的质量管理小组，不定期抽查，每月召开质量管理控制会议一次。设立质控点，针灸、局部封闭等有创操作，严格消毒，避免感染;与患者皮肤直接接触的衬垫等物品及时清洗、消毒;手法治疗动作规范，定期培训;我科会诊患者较多，严格执行由分诊护士及时通知负责医生，正常会诊24小时内完成，急会诊10分钟到达;我科器械较多，出现故障及时报修，每周由专人负责检查，排除隐患，贵重器械专人保管并设使用维修登记本;节假日为保证

患者连续治疗，安排轮流值班，更应提高责任心；继续保持完善^v^和谐医患关系^v^建设，康复医学科的物理治疗、作业治疗、传统康复等多为是一对一治疗，与患者接触多、时间长，尤其要求服务意识和质量继续加强。

三、坚持三基训练，不断更新知识

为提高全科的医疗技术水平，认真组织科内人员的业务学习，科室每周一次组织讲座、讨论，了解康复领域治疗新进展，反复学习《康复医学与物理诊疗规范》，或通过病例分析等多种形式，提高医疗服务水平；新教师授课前开展试讲，讨论课件制作及授课语言、内容；定期为下级医生、实习生讲课，加强管理，讲解语言要规范，动作要娴熟；教学、治疗同时要观察病人反应，随时评估，预防特殊病人如截瘫、长期卧床患者出现体位性低血压致休克，颅脑外伤等患者训练中避免情绪激动、劳累诱发癫痫等，制定应急预案并熟悉急救处理流程。

四、鼓励进行新技术、新项目科研立项及论文发表

鼓励对适合临床推广的新项目的开展；康复治疗范围拓展，开展特色康复项目，如：智能障碍患者的康复治疗，重症监护病房床旁康复项目，想象运动疗法等。要求中职以上，每年发表1篇核心期刊论文。初职每人每年发表综述或论文一篇。研究方面需要做大量工作，争取多发表高水平论文，积极申报科研奖。

五、需要医院解决的问题：

康复医学科急需设立病房：首先可达^v^二甲^v^对康复医学学科建设要求；其次有利于减少神经科病人住院压床，加快其他科室周转，丰富治疗手段，吸引病源，提高经济效益；第三，通过神经康复出院的病人，由于其生活质量大为提高，在对医院医疗服务质量满意的同时，会加大对医院的宣传，

为医院能够赢得良好的社会效应，增强医院的影响力与竞争力。

功率自行车：主要用于偏瘫患者下肢功能康复。对于偏瘫患者下肢伸肌痉挛症状，具有良好的抑制作用，在屈曲姿势下进行运动，避免膝过伸，此仪器的应用有良好的前景，经济效益和社会效益可观。

依二甲标准尚欠缺的：磁疗仪、吞咽治疗仪□bobath球、滚筒等。

足疗店工作总结和工作计划 业绩工作计划篇三

- 1、强化和完善学习培训管理，努力提升理念，提高专业知识和能力；
- 2、加强和完善监督、考评、激励措施，并坚决执行，提高执行力。
- 3、以提升技术服务质量为准则，严格执行服务标准、时间。
- 4、贯彻店铺管理标准化、流程化、一切以顾客满意度为导向的管理思想，在培训支持上予以强有力的支持。
- 5、优化店内管理模式，使之有益于管理，有益于统一思想，有益于顾客满意度的提高，只有思想统一、目标统一、行动一致，才能确保各项任务的顺利完成。

1、环境卫生标准

卫生的清洁及物品摆放，房间的整体感受，物品摆放是否符合标准要求等

2、各岗位服务流程及相互衔接

包括技师、接待人员、服务员、收银员、保安、各级管理人员等必须遵守相应岗位的服务流程，模拟演练、培训学习提升其在服务过程中的沟通应变能力；培养感性服务水平，加强对顾客的感性服务，如：微笑、安慰、劝解等。大部分的工作是店内各岗位之间协作完成的，在工作中，严格按照既定的程序办事。例如，店内的接待流程、技术服务流程等，但各岗位之间的衔接还需优化，大家相互协作，紧密配合，共同完成工作任务，维持店铺的正常运营。

3、仪容仪表

仪容仪表是顾客对店面人员的最直接的感受，员工的发型、妆容、工装等严格要求。

4、晨会流程

晨会是店内各级人员沟通的一个重要形式，设定晨会流程的意义在于使之成为一个高效、振奋士气、员工与管理人员之间进行有效沟通的一个载体。

5、技术

加强员工手法的培训与考核，制定完善的技术培训方案和培训方法，并有计划的实施。而最终是需要的是考核过关，考核要有一定的标准并实行考核评分制，使考核结果更加客观。

1、卡票销售工作。重点提高员工卡票销售及与顾客的沟通技巧。

2、努力挖掘营业额增长点，提高高价位服务产品的推销量，特别是泰式按摩等项目，通过对相关人员的培训和营销措施，可有效拉动营业额的提升但首先需要提高高价位服务产品的附加值（性价比），使顾客觉得物超所值。只有挖掘现有产品的卖点、完善服务产品，企业才有发展。

3、提升各个服务产品的附加值，在不增加成本的情况下，增加赠送项目的多样性。

4、根据市场特点及时组织有效促销方案，可使店面营业额及上客量提升30%左右，提升店铺的盈利水平。

5、制定外联工作方案（主要适用于店面启动期）

6、统计分析

主要关注四个核心指标，上座率、人均上钟数、单客消费、回款率，四项指标相互影响，共同作用。

上座率：反映店铺的利用率；

人均上钟数：反映员工的利用率；

单客消费：反映店铺的销售能力；

回款率：反映店铺的盈利能力。

员工的生活管理是行政管理事务的重要内容之一，如伙食、住宿、文体活动等问题，虽琐碎但非常重要，这些问题解决了，既能解决员工的后顾之忧，使他们安心工作，又能提高工作效率。

1、关心员工的生活、思想和家庭。

2、及时解决员工遇到的困惑或委屈。

3、设置完整的员工绩效奖励体制。

4、定期组织员工活动，如生日聚会、拓展游戏及新员工入店迎接等

5、后备管理干部的选拔，培训任用，提升员工的个人成长空间。

1、人员岗位配置：针对我店现状各管理岗位实行责任化、职能化，人员应发挥到最大作用，有效控制的成本。

2、制定完善的考勤、请假制度，避免管理人员的.随意性，这样给员工传达的信息即是不按照制度请假。

3、对全体员工，包括管理人员制定绩效考核机制，发挥人员积极性，千斤重担万人挑，人人头上有指标，责任到人。

4、制定员工完善的晋升、晋级制度。

1、定期对员工技术加强培训，对新员工的培训是从完全不会到培训上岗，而技术在一定水平阶段再提升比较难于突破。老员工的技术加强重在培训方式、方法。

2、定期员工服务流程及礼仪规范加强培训，可重复模拟情景演练。

3、员工卡票销售与沟通技巧培训，交流销售方法。

4、思想教育的培训，时刻严抓员工思想教育，加强员工的归属感，净化员工的思想，提倡和打击的行为宣讲，修正员工的行为。

5、定期对管理干部进行工作方法培训，如管理干部的素质，工作方法，思维方式，对顾客的服务能力，对细节的掌控等，大力提高干部队伍的思想素质和业务能力。要通过考试、考评方法落实。

2. 门店店长工作计划

3. 2018门店销售工作计划

足疗店工作总结和工作计划 业绩工作计划篇四

——宜昌烟草“订单供货”试点的体会

“按客户订单组织货源”（以下简称“订单供货”）是烟草流通环节适应市场经济规律的体现，它就是要在坚持专卖制度的前提下，发挥市场机制作用，进一步推动市场整合，培育一批有较强竞争力的重点骨干品牌。姜成康局长在讲话中多次强调：“订单供货”是烟草行业的一次革命，能否顺利推行“订单供货”，作为商业环节首先要能够准确把握市场，不断提高市场预测准确率”。在“订单供货”的营销模式下，市场预测流程成为营销业务的主流程之一，以市场为导向准确把握客户需求、对订单进行科学的预测成为卷烟商业企业合理安排组织货源、有效控制库存水平和库存成本、充分满足消费者和零售户实际需求的必要前提和有力保障。从某种意义上说，订单预测实质上直接考验的是商业企业对市场的把握能力，直接体现这一能力的市场预测准确率成为一个关键的量化绩效指标。正如国家局何泽华副局长所指出的：

“订单的准确性决定了按订单组织货源工作的成败”。因此，科学开展市场预测、切实提高市场预测准确率，对于实行“订单供货”，是十分重要的实践课题。

一、影响市场预测准确率的主要因素

（一）市场需求变动因素。市场需求一直处于不断的变化之中，但它的变化是有迹可寻的。通过对数据的分析和整理，我们可以发现一些销售异动，例如节日性消费的销售波动、季节性的消费转变、流动人口的增减，这些都是影响销售的因素，这些因素具有可预见性，在平时的市场走访中只要多留意、多分析，必能提高我们对市场的掌控能力，减少市场需求突变的机率。

（二）货源的有效供给。现阶段烟草行业的现状决定了工商关系中工业企业是主导，工业的生产计划和品牌整合力度及

方向直接影响辖区市场的可供货源的品种、数量，商业企业始终处于相对被动的接受地位，紧俏烟、低档烟的货源紧张情况在我市较为突出。但任何事物的发展必是一个循序渐进的过程，此种局面相信随着“订单供货”中工商关系的逐步理顺会有所改观。

（三）预测主体的素质高低。客户经理和卷烟营销人员作为市场预测的主体，自身素质直接决定了订单预测质量的高低，如果其不能掌握科学的预测方法，不具备必要的分析能力，以致对客户日常的经营变化难以把握，特别是客户周围人流量变化、消费变化等不能及时、充分了解掌握等，也成为制约市场预测准确率的因素之一。

（四）市场管理及控制水平。如果说市场和货源是影响预测准确率的先天因素，那么对预测的执行则是后天因素。例如，某品牌在本辖区的需求量在100件左右，但该品牌并没有按预测进度销售，那么我们就应该及时了解情况，是否有外渠道货源的冲击或其它原因，积极应对，确保达到预期目标。

售执行是否得力是左右预测准确率高低的四大要素。

二、市场预测准确率的提升是一项系统工程

提高市场预测准确率是一项系统工程，需要一个有效的、系统的运行环境。预测准确率除了预测主体（营销部和客户经理）、预测客体（品牌和客户）和预测行为本身决定之外，更受诸多外部因素制约：品牌的集中度、营销策略的水平、价格体系的稳定、营销工具的适用性等等。因此，客户经理和营销人员作为预测的前台执行者，需要有后台的系统支持：品牌集中度越高预测失真越小；货源投放越均衡预测失真越小；价格体系越稳定预测失真越小；营销工具越现代预测失真越小；管理层对市场越了解预测准确率越高。

就公司营销管理层而言，为提高市场预测准确率，必须建立

区域市场研究体系；提高品牌集中度，平衡货源组织与投放；以销售预测指导订单预测；建立科学的预测流程；开发市场预测软件，提供信息化支持；采取必要的管理措施，完善对市场预测的检查与考核等等。

三、“按客户定单组织货源”试点基本情况

2006年，宜昌市公司选取了两个市场基础好的营销部作为“订单供货”的试点单位，以“销量不减、结构不低、效益不降、品牌不偏”为总原则，具体将“三率一度”落实到各个流程中，制订了具体的操作流程和工作标准，按月对客户需求进行预测核定。

在预测过程中我们尝试推行了《营销策划书》和预测分析例会制度，每月客户经理把自己所辖服务线路的月度预测计划交由市场经理汇总，然后提交客户服务中心进行审核，根据具体情况作一定的修正后，再提交到卷烟营销部汇总。

由于现行的烟草体制造成预测对卷烟经营工作的指导性受到很大限制，预测功能发挥有限，但试点工作仍然初显成效。从数据看，市场预测准确率逐月攀升，从年初的75%上升到年末的90%左右，两家试点单位的销量同比略有上升，品牌集中度也都提高了7个百分点，但不同品牌的预测准确率差距还是比较大，预测不准确的品种主要集中为两类：一类是新上市品种，一类是市场波动较大的品种，后者预测不准确的问题更为突出。

四、提升市场预测准确率的具体举措

（一）进一步提高全员认识。全行业要以“两个维护”的共同价值观出发，重新高度审视“订单供货”工作的重要意义，并认识到订单预测的准确与否关系到“订单供货”工作的成败，同时加大对零售客户的宣传力度，使其提报的订单日趋科学合理。

（二）加强工商沟通，建立品牌目录。要保证市场预测准确率，确保及时有效的货源供应是前提，我们要充分利用品类管理工具，结合消费者的调查结果，制定品类结构和各品类的品类配额，然后与各卷烟工业企业充分协商和沟通，尽量实现信息共享，得到其对货源保障的承诺后，制定可供品牌目录，确定可供商品范围，为客户选择经营的牌号和整合消费需求提供方便。这个品牌目录逐步向国家局的《百牌号目录》靠拢。

键指标，为避免将需求预测等同于订单采集、将按订单组织货源变成按货源安排订单，必须确定由综合计划部门而非货源采购部门来领导预测工作，并且将预测准确率直接纳入集体考核体系。销售与市场营销人员要真正融入预测流程，在计划制订和执行过程中以客户经理的预测结果为参考，总量控制、结构调整、品牌整合、调控节奏都要面向真实的市场需求。按照信息对等的原则，采供部门则要在实施订单预测前结合库存及合同签订量给各营销部下发月度可供货源参考意见书，在货源采集上为各营销部提供参考依据。

（四）提升全员素质。作为影响市场预测准确率的四要素之一，一方面要努力提升客户经理和营销人员的素质，加强市场营销理论的学习，提高驾驭市场的能力，掌握先进预测工具的使用方法；另一方面要提升零售户的素质，加强对零售户的培训，将订单预测的知识传授予零售户，提高零售户的科学经营能力。

五、充分考虑节假日及其它因素对预测计划的影响，酌情增减订单计划。

（六）实现信息系统的有效支撑。信息系统的有效支撑是实行订单预测工作的重要保障，营销管理思路改革、客户数据的获得、模拟预测的实现、与客户实现远程互动、预测结果的汇总与分析，都需要信息系统的支撑，信息系统的不稳定将会导致预测体系的停顿。而这个信息系统的支撑，在一定

程度上就是要有相应的软件支撑，对此，烟草商业企业应理清思路，对软件公司提出明确的要求。

（七）着力培育品牌，推广《营销策划书》。国家局多次提出订单供货的唯一出发点是培育两个“十多个”，促使有限的资源向“两个十多个”集中配置，可见培育品牌才是重中之重，品牌集中度的提升也关系到市场预测准确率。为此，我们在试点单位尝试推广了《营销策划书》，《营销策划书》是客户经理市场营销工作的一种实用性工具，目前已成为其对客户进行营销服务工作的核心，也是预测零售户需求的主要依据。它来源于每个客户实际经营状况，反映了市场客观现实，并紧密地结合市场的需求，通过客户经理、市场部、营销中心的层层汇总和分析研究，为公司决策提供了重要依据。在以《营销策划书》为工具从客户角度研究市场的同时，还可以从商品角度研究市场，通过《营销策划书》进行品牌规划、品牌定位、品牌营销、品牌培育、品牌评价，通过它对每个单品进行跟踪分析，准确进行消费群体定位、客户业态定位、地理环境定位。

足疗店工作总结和工作计划 业绩工作计划篇五

20xx年公司工作计划(行政部助理)在主任的带领下，本人在20xx年度，基本完成了相关工作任务。今年，我将一如既往地按照主任的工作布署，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬慧康人“精诚团结，求真务实”的工作作风，全面开展20xx年度的工作。

一、人力资源：

（一）建立人力资源规划工作机制。

1、协助主任调查和分析公司目前的人力资源配置情况，为招聘、加班、合理配置、定员定岗、管理层的人事决策等提供

依据。

2、根据公司发展规划，提出与之相匹配的人力资源规划。(此为工作设想，根据公司实际情况而定)

(二)招聘与配置：

1、协助主任建立特殊人才(如售后工程师、研发人员、海外销售人员等)的储备机制及长期招聘渠道。

2、计划与国内重点高校建立优秀人才长期供应关系。

4、在实际应用中完善已制订的《员工招聘操作规程》、流程及相关表单。

5、协助各部门实施招聘。

6、建立招聘档案。

足疗店工作总结和工作计划 业绩工作计划篇六

尊敬的各位领导，各位同事们，下午好！

首先感谢一直默默为我们营销中心提供支持的公司总部的各位领导，以及日以继夜生产的员工们。在过往的一年里，全赖你们的支持，我们营销中心团队才可以毫无后顾之忧，全力拓展栢富丽的市场。

第一部分：人员管理及培训 企业以人为本，内务人事管理是达致外部成功的重要关键，在20xx年初制定了广州公司的人员组织架构，并根据公司的实际状况细化到每个人的工作职责，在实践的过程培养出各部门的候选负责人，实施自治的管理制度，最大限度地发挥广州公司每个员工的特长及潜能，加强他们对工作的积极性和信心。通过整年的实践与修正，

于09年底修订最终的人员组织架构。

每项工作的时候，都有更好的发挥。

人员培训方面，我将栢富丽营销中心的员工都看作是未来的中层，在工作上给予许多的支持及发挥空间，除了通过常务工作使他们在实践获得经验之外，我还选用了“执行力”这套教材，使他们的思想以及工作能力得到全面的提升。除此之外，我还有常备管理教材，为他们提供了快捷便利的学习平台。

1. 汕头高新区店
2. 中山石岐店
3. 辽宁店
4. 长沙百联东方店
5. 沈阳中街兴隆大家庭店
6. 沈阳新光店

当首批实验店开业后，我们通过销售直接获得了更多关于消费者方面的数据，例如是消费习惯、消费心理、消费动态趋向等，使我们更深入地了解到除了地域差异的影响之外，消费者的需求形成及宏观、微观的消费体系。而且还可以通过这些数据制定了专门针对店面销售的培训资料以及市场监督制度，直接提高了营运商的经营能力和店员的销售能力。

第三部分：公关活动及形象推广 作为一个高档品牌，“形象”，就是她向消费者及商家展现自身魅力的重要关键，必须通过有效的推广才可以使栢富丽打开内销关口的大门，在20xx年，我们对于栢富丽品牌形象的塑造是非常主动的。

装城开业，栢富丽服饰成为开业活动服饰的独家赞助商，于服装界打响了09年初的第一炮。09年4月，中山石岐店开业，我们策划了大型促销活动，于转卖店所在的小区广场进行互动式的形象促销，反响巨大，简单的配置，独特的形象给中山的消费者留下了深刻的印象，并为中山店的销售打下良好的基础。

09年8月，我们的品牌在白马举行了为期3天的订货会，本次订货会打破了白马商厦品牌有史以来最长的商业活动记录，得到了白马商厦领导的大力支持。订货会以法国复古的格调展示出栢富丽独有的韵味，吸引了不少客商的目光，并于09年9月荣获20xx-2009广州白马服装市场优秀品牌称号。

平面形象方面，09年了将原有品牌vi基础上继续细化，创建了企业mi（企业理念识别系统），汇编了09版的企业简介，制定了店面常规的平面形象推广系统，如灯箱广告、pop广告、形象易拉宝、展架、以及店面促销形象系统等，全面规范化店面的视觉识别，大大提高了消费者对栢富丽品牌的感官认识。

另外，在画册的拍摄方面，通过09年拍摄的2套画册，我们已经累积了一定的经验，逐渐将品牌画册的形象及功能定位调整到位，并且能购置了基本的摄影器材，现阶段已经组建了摄影小组，可以自行拍摄单品的配搭。

到这里为止，是09年营销中心运营的一个概括性的总结，去年是一个开端，是为今年的冲刺铺垫的一个根基。我相信，时机已经成熟，是时候迈向更高的台阶。以下，我将为大家简单地介绍一下，我们营销中心20xx年的拓展计划。

在市场拓展方面，我们会甄选实验店做得好的区域，继续深入拓展，自中心起到周边城市扩散，核心着重于广东和东北市场。20xx年上半年，预计于广州、中山、贵阳、沈阳等地开

拓总数到达10间店面，预计全年销售额达到1000万。

另外，明年将重新调整品牌vi□根据春夏的销售状况决定是否举行20xx订货会；将加强沈阳形象广告的投放力度，以支持新光、铁西、新天地等店面的开业。将重新定制招商资料，为市场运作部提供更高质量的招商工具，使招商工作能够顺利进行。

我的总结到此结束，谢谢在座的领导及栢富丽全体员工。最后，预祝各位

足疗店工作总结和工作计划 业绩工作计划篇七

(一)强化品种区域化布局，合理调配品种结构

(二)漂浮育苗技术的推广应用

漂浮育苗技术自20年在我县局部烟区试验示范取得成功后，得到大面积推广应用，由50xxxx发展800xxxx□使漂浮育苗移栽面积达到当年总移栽面积的35(其中有65xxxx为无基质假植漂浮育)。考虑到漂浮育苗抗旱能力不如常规营养袋育苗，在我县烟区水利设施条件尚未得到较好改善的情况下推广此技术，客观上存诸多不利，调整为500xxxx□较下调了300xxxx□

1、常规漂浮育苗技术推广应用情况及效果

一是能够实现“无毒”育苗，降低大田烟株发病率；

二是烟苗大小一致，整齐程度较高；

三是移栽时运苗比较方便，能减轻移栽时的劳力投入；

四是苗龄较短，后期表现节距较小、有效叶数稍偏多；

五是有利于培育出高茎壮苗，为后期实现“深栽烟”打好基础；

六是从某种意义上说，漂浮育苗可以解决育苗与其它作物争地的问题(因为条件允许的话，可以在水泥地板和房顶上育苗)。

足疗店工作总结和工作计划 业绩工作计划篇八

开展“服务绩效提升年”活动，是深化“优秀服务品牌”创建活动，推进“服务型”机关建设的又一新的平台和载体，对于提高机关服务的质量和水平，更充分地发挥市级机关在全市经济社会持续腾飞中的骨干带头作用，市级机关作为市委、市政府的工作部门，既是全市经济、政治、文化和社会各项事业的组织者、管理者，又是联系基层群众的桥梁和纽带。市级机关的工作绩效如何，直接关系到市委、市政府决策部署能否在全市顺利贯彻落实，关系到全市经济社会发展的进程，关系到党和政府在基层和群众中的形象。近年来，市级机关通过开展“优秀服务品牌”创建活动，大力推进效能建设，党员干部的思想作风、精神状态、服务理念、工作效能有了新的提高，敢于负责，勇于探索，善于创新，乐于服务成为越来越多机关党员干部的自觉行动。但应该看到，面对新形势、新任务，对照市委、市政府的新要求和基层、群众的新需求，机关服务绩效还有很大的提升空间，必须与时俱进，扎实推进服务创新，继续下功夫提高服务效能，提升服务绩效。提升市级机关部门的社会形象都具有重要的意义。市级机关各部门(单位)党组织要从全面贯彻落实科学发展观的高度充分认识组织开展好“服务绩效提升年”活动的重要性和紧迫性，强化组织领导，精心组织安排，落实推进举措，确保活动广泛深入扎实开展。

二、明确“服务绩效提升年”活动的基本要求和主要内容

开展“服务绩效提升年”活动，要坚持以_理论和“三个代

表”重要思想为指导，全面贯彻落实科学发展观，紧紧围绕“勇当跨越发展的领先者、勇当江北科学发展的排头兵、勇当和谐发展的领头羊”的目标，以增强机关服务的自觉性、主动性、前瞻性、针对性、创造性、实效性，提升服务发展、服务大局、服务基层、服务群众的质量、效率和效益为核心，以帮助基层化解经济社会发展中面临的瓶颈因素，解决发展中遇到的矛盾和困难为重点，突出“改进工作作风，增强服务能力，提高服务效能，提升服务绩效”这一主题，继续倡导“敢于负责，勇于探索，善于创新，乐于服务”的良好风气，努力将机关及机关工作人员打造成服务优、作风实、绩效高的服务队伍，为推进全市经济社会持续腾飞、总体建成全面小康做出新的更大的贡献。

（一）以推进思想解放为先导，创新服务理念。进一步解放思想是推动机关服务理念创新，提高机关服务绩效的前提。解放思想本质是实践问题，必须以实践为动力，以实践为目的，以实践为检验标准。要按照科学发展观的要求，继续查找机关服务标准、服务能力、服务质量、服务效率特别是服务理念等方面存在的差距，努力探索帮助基层群众化解制约发展瓶颈因素、解决发展中遇到突出问题的方法和途径，着力解决“话好听、事难办”、“温柔一刀”等问题。要坚持在解放思想中进一步创新符合科学发展观要求的机关工作理念，牢固确立机关工作本质是服务的意识，坚持主动服务、热情服务、贴心服务；在解放思想中进一步树立与新形势、新任务、新要求相适应的机关服务理念，强化机关服务的绩效意识，坚持用新目标引导创优，用新思路思考问题，用新方法推动工作，大力推进高绩效服务。要按照保增长、扩内需、调结构的总体部署，创新服务理念，提升服务绩效，改善服务质量，着力转变影响和制约科学发展的思想观念和体制机制，把精力集中到服务项目发展、解决企业困难、促进经济发展、助推全面小康上来。

（二）以实施“五零”标准为重点，完善服务机制。一是“零障碍”。策应行政服务中心管理改革，积极推进工作

流程再造。进一步理顺事权关系，明确职责权限，提高执行能力，逐步建成责任明确、程序科学、衔接顺畅、运转协调、精干高效的机关工作运行体系，使工作流程路径最短、环节最少、程序最科学。二是“零距离”。要创新服务方式和方法，拉近与服务对象的距离，切实增强服务的主动性、针对性。要大力倡导亲情服务、贴心服务，引导机关工作人员站在基层和群众的角度考虑问题，真心实意为基层群众办实事，做好事。三是“零缺失”。要根据部门（单位）职能、任务，进一步优化组织架构和权力运行结构，建立满足服务需求，体现科学发展观要求的机关工作格局，认真落实首问负责、ab岗、渎职追究等制度，确保服务工作到位不缺位。四是“零差错”。要进一步完善监督、检查、考核、激励、责任追究等机制，促使机关职工增强工作的责任心，全面掌握本部门、本单位的业务知识和相关法律法规，保障机关服务一丝不苟、精益求精，准确无误。五是“零投诉”。主动、热情、耐心地为基层和群众服务，待人要热诚，不许对群众冷言冷语；服务要主动，不许对群众漠不关心；工作要过细，不许对群众缺乏耐心；办事要公正，不许对群众亲疏有别。严格执行机关单位工作人员“五条禁令”，让基层和群众满意。

大局、服务基层、服务群众的质量、效率和效益为核心，把增强机关服务的实效性作为活动的出发点和落脚点。要认真制定绩效提升目标，落实绩效提升举措，强化机关服务绩效管理，完善机关服务绩效考核，使活动真正成为增强“优秀服务品牌”创建实效性的重要载体和抓手。要通过开展活动，努力提高创造性开展部门和单位工作的艺术和本领，敢于和善于干没有先例的事、承担责任的事、需要变通的事，以改革和创新破解发展中的新难题，以政策和环境的创新争创发展上的新优势，面对当前经济形势紧、工作压力大、发展要求高的新情况，把服务发展作为重中之重，把政策放到最宽，将效率提到最高，将收费降到最低。要不断提高机关干部的理论素养、政策水平、法律意识和科学文化知识水平，全面增强机关干部掌握和运用政策的能力、开拓创新的能力、组

织协调能力和破解发展难题的能力，努力以机关干部个体能力的提高，支撑机关整体能力的加强，真正把提升服务绩效落到实处，切实提高服务水平。

三、切实加强对“服务绩效提升年”活动的组织领导

（一）认真策划，精心组织。市级机关各部门（单位）党组织要从全面贯彻落实科学发展观的高度，切实加强对“服务绩效提升年”活动的组织领导，认真谋划，精心组织，落实措施，确保活动广泛深入扎实开展。

1. 宣传发动阶段