

# 最新幼儿园社会拾落叶活动反思总结(模板5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。相信许多人会觉得计划很难写？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。

## 绿化的工作计划篇一

xx年我团支部将紧紧围绕公司党总支和团工委的工作重点，以“凝聚青年、服务企业”宗旨，以“我为世博作贡献”为主题，结合团组织的实际情况，引领广大团员青年为xx世博会贡献智慧与力量。

1、共青团员作为中国共产党的助手和后备军，加强团员青年正确的人生观、世界观和价值观，通过对党的理论知识及一系列相关知识的学习，提高团员青年政治素质和理论修养，做好党的助手。

2、团支部以服务为重点，加强团的阵地建设，确保团组织工作的有序开展，努力创造机会，充分发挥党员身份的团员的作用，承上启下做好当间带团建工作，适时组织团员青年，特别是入党积极分子学习党的历史，及最新精神，充分感受现今我国在中国共产党领导下的伟大变化，坚定共青团是共产主义先锋队的作用及信念。

3、继续推荐优秀文艺作品助青年树立正确的世界观、人生观和价值观，明确肩负的历史使命，立足本职，奋发有为。

1、严格按照上级团组织的有关工作部署，响应号召，充分发挥团组织作用，积极完成上级团组织布置的各项工作任务。

2、同时，结合本支部实际工作，围绕党总支的中心工作，当好党的助手，向党组织推荐和输送优秀青年，为培养青年骨干打好坚实的基础。

1、学世博知识，展xx风采。广泛宣传，围绕“城市让生活更美好”主题，组织团员青年进一步学习世博知识，做好东道主，为xx增光，为xx增色，为企业添彩，为团旗增辉。

2、学礼仪，讲文明。组织团员青年学习必要的日常礼仪知识，提升团员青年的礼仪水平，并将礼仪知识推广到所在岗位、运用于日常生活中，同步提升自身素质，培养高雅素质。

3、学专业知知识，做好世博志愿者工作。为更好的做好世博消防志愿者工作，将为团支部团员志愿者开展消防知识培训，并按照上级单位要求参加相应的志愿者培训。适时按照世博会要求，参加世博会相关活动，为世博会做贡献。

1、针对团员青年工作地点分散的特点，探索新模式的支部工作方式。团干部尽可能出去，多了解基层团员青年的情况，制定出适应的团员沟通方法，确保工作场所分散，团组织不分散。

2、运用网络、通讯等现代沟通方式，提高沟通效率，及时传递上级团组织的工作要求和精神。

3、继续做好“沉静书香、人人参与”的读书活动，并通过交流，让大家认识到青年人要养成读书好习惯，提高自身修养和内涵，做一个在精神上充裕的人。

4、挥团员青年的个人技术能力，适时开展专业知识共享，在团支部内营造浓厚的学习气氛；采用“头脑风暴”发扬集体的力量，解决具有共性的疑难问题。

5、进一步鼓励团员青年进行“自充电”，更新知识结构，奔

实理论基础，为今后发展做好准备。

6、继续做好团员青年谈心工作、物业之窗的投稿工作，加强团员青年爱岗敬业的精神。

## 绿化的工作计划篇二

个案背景：

案主xx□男，17岁，武汉某高中高三学生，比较叛逆，厌学。

小方小学时比较听话，成绩较好，学习生活不用父母操心。

上初中后，进入青春期后，开始变得比较叛逆，喜欢撒谎，并且经常与同学打架。

高中后经过同学认识了许多社会上的无业青年，经常逃学出去玩耍，渐渐喜欢抽烟喝酒，并经常出入网吧等地。还曾与校外青年一起参与过几次学校里的群架，在学校小有“名气”。

高一结束后，由于逃学多次，并且参与打群架，被学校退学。后母亲为其安心学习，将其送到新洲的住读学校，但小方抱怨学校条件艰苦，母亲不忍儿子受苦，考虑到高考对艺术生的文化分要求比较低，小方小时候比较喜欢涂鸦，于是将其转回武汉的一所高校成为一名美术艺术生。小方则认为母亲的努力都是徒劳，自己根本不想学习，就算现在努力也不可能取得好成绩，依然经常逃学。

小方的父母喜欢打牌，小时候对小方的管教比较少。父亲是一名出租车晚班司机，母亲是全职家庭主妇，家庭收入以出租房屋和父亲的工资为主。小方变得叛逆后，其学习生活基本上都由母亲管教。小方的父亲在小方年幼时有出轨的经历（小方对此不知情），后来觉得愧对小方母亲，从此家中大

小事务基本上都由母亲决定。

父亲的管教也是比较顺从母亲的观点，小方对此经常无视，总是说“不要你管我”、“妈妈都没说我，你插什么手”。在小方的教育上，母亲基本上采取物质奖励和棍棒教育为主。

初中时，在临近考试时经常会以“如果这次考到前15名，就跟你买……”之类的话激励小方学习，后来小方越来越不想学习，经常背着母亲逃学，经老师反应发现后，便威胁减少其零用钱，甚至多次与其发生肢体冲突。对于老师的电话反应小方在学校的不良行为，小方经常说老师对他不公平，就是因为自己没有给老师送礼，就处处针对自己。对于小方的这种借口母亲也比较认同，但同时认为自己的孩子也有不对。

近期，小方与校外无业青年联系密切，参与一次抢劫，被派出所抓获，但由于情节轻微，没有参与实施，48小时获释。

小方开始反思自己的所作所为，与母亲一同来求助社会工作者希望得到帮助。

资料收集：

探访案主生活学习的环境，包括家人、老师、同学以及朋友，收集案主相关系统资料，做出以下评估分析。

评估和判断：

问题一、案主厌学，有自我放弃倾向，逐渐养成许多不良习惯。

表现为：初中时经常撒谎逃学，高中时与许多社会无业青年来往密切，经常参与打架，比较暴力。

问题二、案主与其父母间亲子关系比较紧张

表现为：小方经常无视父亲的管教，母亲从小比较满足小方的物质要求，随着孩子的叛逆程度增加，经常发生肢体冲突。

原因：由于家庭中父亲的角色比较弱化，母亲溺爱孩子，教育方式以物质奖励和暴力为主，问题三、案主存在非理性信念，形成以个人为中心价值观，表现为：认为不顺心意的地方就是对方和自己作对，如学校里，老师对自己不公平，经常为了一点小事，表现暴力，欺负同学，成为学校的“小霸王”。

原因：母亲从小对孩子的溺爱，造成小方从小不愿吃苦，比较贪图享受

服务目标：

具体目标：帮助案主返回学校，迎接高三学习生活，逐步改掉暴力等不良习惯

中期目标：平衡家庭中三个角色的关系，实现良好的家庭教育，改善亲子关系

终极目标：协助改变以个人为中心的价值观，正确认识他人和自己，树立正确的价值观，服务模式及理论基础：

认知治疗模式中的理性情绪治疗和人本治疗模式，结合结构家庭治疗模式。

## 1、理性情绪治疗模式

理论基础：

（1）人天生同时具有理性和非理性两种信念，情绪问题是由非理性的信念所形成的，每个人都具有改变自己思想、情绪和行为的能力。

## (2) 情绪失调原因——abc理论

a诱发事件

b个体在遇到诱发事件之后相应而生的信念

c特定情形下个体的情绪及行为的结果

治疗过程：

(1)、心理诊断：帮助案主指出自己非理性信念是什么，认识非理性信念与自己目前行为的联系，(2)、领悟：承认这中非理性信念的存在性，帮助他认识造成各种情绪障碍的不合理信念及哲学根源。

(3)、修通：采用与不合理信念辩论的方法，目的是帮助求治者认清其信念的不合理性，进而放弃这些不合理的信念。

(4)、再教育：改变求助者常见的不合理信念入手，帮助他学会以合理的思维方式代替不合理的思维方式。

(5)、家庭作业：继续学习理性情绪治疗的模式的理论和方法，不断地对自己的非理性信念进行分析理解和质疑，以此来巩固治疗效果。

运用这种疗法，通过和案主辩论其非理性的想法，培养起其对自身价值观的正确认识，改变其对自我和别人的态度。

## 2、人本治疗模式

理论基础：个人有自我成长，自我实现的动力。

“自我实现”是指对天赋、能力、潜能等的充分开拓和利用。

通过该模式，使案主重新认识自我，积极开拓自己的能力。

引导案主自我发觉自己的潜能。

### 3、结构家庭治疗模式

理论基础：

1、家庭系统，家庭成员是家庭系统的组成部分

2、家庭结构，家庭结构中存在的次系统、边界、角色和责任分工及权力架构。

3、病态的家庭结构，不良的家庭结构是造成家庭成员问题的真正原因。

不良的家庭结构主要表现在纠缠与疏离、联合对抗、三角缠、倒三角等方面。

本案例中家庭结构呈现联合的倒三角结构。

通过家庭会谈的形式，帮助家庭成员意识到目前不正常的家庭结构所带来的后果，改变夫妻关系和亲子关系。

干预技巧：

在整个个案干预的过程中需要给予案主充分的理解支持、真诚、接纳、尊重等，保持良好的倾听。

适时的自我坦露，给予案主回馈及肯定。

在整个个案的过程中一定要注意以下几个方面：

1、要站到案主的角度考虑问题，因为他的特殊生活环境，学会转换角色

2、对于案主的非理性的想法和行为的产生不是一天的产物，所以在处理与争论的时候一定要注意方式、方法。

要采用循序渐进的工作方式。

3、充分的发动案主身边的网络支持系统和资源，从多个角度去协助案主的自我发展

4、处理好与案主的关系不可以使其对我产生依赖的情绪，要做到助人自助。

5、在个案过程中一定要处理好各方面的关系，包括与案主，与案主家人以及与案主学校老师的关系。

具体实施计划（预计每次会谈时间间隔一周）：

初次会谈（已完成）：了解案主的心理特征，以及基本的情况。

主要目标：熟悉案主，掌握背景资料，和案主之间建立初步的信任关系。

第一次会谈正式介入、了解情况

主要内容：

1、进一步具体的了解案主的心理状况，背景资料，以及在生活中其他方面的状况。

2、与案主一起明确问题和需求。

3、征求案主的意见，一起制定目标以及改善目前的情况。

第二次会谈总结过去、发现自我



主要内容：

作业：案主思考自己小时候学习的长处，曾经如何努力学习，并尝试按照这些做

第三次会谈重新定义家庭结构、实现转变

作业：父母反思从前由于夫妻关系导致的教育方式的错误，强化父亲的职责，父母与案主共同努力实施正确的家庭教育。

第四次会谈：树立正确价值观，反思受到的不良影响

主要内容：帮助案主树立正确的价值观，不再以自我为中心，考虑到别人的感受

第五次会谈：悦纳现在的自我，积极的生活

主要内容：现在案主主动开始反思自己过去的所做作为，需要支持和鼓励。

所以这次的任务定为积极的适应生活，接纳现在的自我。

作业：通过每次时间的记录，体会自己的进步，增强自信，相信自己有改变的潜能

第六次会谈：正确对待他人的批评

主要内容：在上次辅导的基础上，改变其非理性的想法。

正确的认识别人对自己的批评，如老师对自己的管教

作业：每当老师批评自己时，先反思自己，老师是否有道理，公正

作业：写一份自己今后应该保持的好习惯，避免出现的一些

变差行为，规划高三的学习目标

第八次会谈：回顾过去，鼓励其取得的进步，并巩固个案的成果

主要内容：回顾这几次的会谈内容，想想自己取得的成绩，并鼓励其巩固已有的成绩。

结案：

对本次个案进行评估，并且对于个案过程中出现问题和解决方法。

评估方法：

- 1、工作者观察，利用原来制订的计划表进行评估。
- 2、案主的自述、认同感，对服务的效果和效率进行评估
- 3、督导老师的检测

方案评估：

本案例的案主问题主要是由于长期不正确的家庭教育，造成案主价值观认知偏差，形成以自我为中心的价值观。

另一方面由于案主正处在叛逆期，来自社会会上许多不良的影响导致了案主的偏差行为，如暴力等。

最后由于长期逃学，而厌学，重返学校时已经对自己失去信心。

可见，案主的问题是由家庭和案主自身长期的共同影响所造成的。

于是本计划书采用理性情绪治疗、人本治疗和家庭治疗结合的方式展开。

首先帮助案主认识到自己的偏差价值观，工作者积极主动地影响案主，帮助案主消除各种非理性信念，效果比较明显，见效快。

但也存在工作者为了追求辅导效果，可能忽视案主的自我感受，使得案主处于消极被动地位。

同时可能会由于工作者过快的介入案主价值观，导致案主会产生抵触情绪，不利于接下来的工作展开。

然后结合家庭治疗改善案主成长的环境，这种方法可以有效地改善案主成长环境，在家人的共同努力下成长。

但同时这种方法要求介入家庭层次比较深，针对本案例，案主父亲曾有出轨行为，而案主不知情的特殊情况，要彻底改善家庭成员关系难度大。

最后在前几次已经取得的成绩之上，通过对案主进行人本治疗，帮助案主建立自信心，重返学校，迎接即将到来的高三学习。

这种方法以案主为中心，帮助其发觉自身潜力，促成发展。

但是为了取得良好的治疗效果，对前几次会谈后，案主内心变化成效要求较高。

### **绿化的工作计划篇三**

成立机构、加强领导、落实责任，节能工作计划。区委、区政府高度重视节能减排工作，有关节能减排的约束性目标已列入20xx年政府工作安排，并成立乌达区节能减排工作领导

小组，办公室设在乌达区发展和改革委员会，主要负责研究制定、落实全区节能减排工作规划和工作计划，分解工作目标任务，落实重点任务，监督考核全区节能减排工作完成情况。研究制定、落实节能减排配套政策并提供政策咨询服务，协调推进全区节能减排工作。建立健全项目节能评估审查制度，并承担领导小组的日常工作。

染物排放，工作计划《节能工作计划》。对不符合环保法律、法规规定，不符合产业政策主规划要求，选址不当或污染严重、可能造成重大环境影响和生态破坏的项目，一律不予审批；对不符合清洁生产要求、达不到排放标准和总量控制目标的项目，一律不予批准建设。对不履行“三同时”制度的，依法责令停止生产；对试生产的企业，污染防治设施不正常运行的，责令停止试生产并限期改正。对污染物排放总量超标的污染源，实行限期治理，直到实现削减计划，坚持把环境影响评价制度和“三同时”制度纳入总量控制目标，按总量计划审批项目，以确保总量控制年度计划顺利完成。

加强减排工作监督管理。一是要明确减排责任。将节能减排任务分解、具体落实到各有关单位。环保部门负责对减排工作实施统一监督管理。发展改革部门将减排计划纳入国民经济和社会发展规划，会同经济等部门落实产业结构调整政策。经济部门负责淘汰落后生产能力，加强对工业企业减排工作的指导监督。建设部门负责加快推进城市污水集中处理厂及收集管网建设。监察部门会同环保部门完善环保问责制，对减排工作不落实的部门和企业追究责任。电力监管部门负责监管电力企业落实对污染企业的停电、限电措施。其他相关部门也要按照各自职能，积极配合推进减排工作。二是要完善工业企业污染减排台账，并将有关资料报送区主要污染物减排领导小组办公室（区环保局）。

## 绿化的工作计划篇四

为了配合护理部及护士长的工作，培养合格的护理人员，帮

助实习生规范操作步骤，树立良好的职业道德，完成角色转换，尽快适应临床工作，骨科工作计划。根据学校实习大纲的要求，制定20xx年骨科病房的学生带教计划。

通过四周骨科病房实习，掌握骨科护理基本操作技能，熟悉骨科系统常见病的病因、临床表现、评估诊断、处理原则及相应的术前术后护理，了解各种常见医疗仪器的使用、掌握护理病历的书写、掌握骨科常见病种的健康宣教知识。能与病人良好沟通、做好心理护理。能用护理程序方法对骨科病人进行整体护理。

1、态度目标：培养学生热爱护理事业，树立全心全意为病人服务的思想。具有不怕苦、不怕脏、救死扶伤的人道主义精神。时刻为病人着想，千方百计为病人解除病痛。能尊重、关心和爱护病人，建立良好的护患关系。护理操作前向病人进行耐心的解释，操作时动作轻柔，态度和蔼。耐心倾听病人的评说和询问。针对不同的病人和病情进行心理护理。严谨求实，奋发进取，虚心向指导老师学习，师生之间互相关心、尊重。

## 2、知识目标

(1). 掌握骨科护理的基本操作技术：无菌技术操作原则、消毒隔离原则、注射原则、常规标本收集原则，口腔护理、雾化吸入、创口引流管、轴线翻身、吸氧，静脉输液及留置针护理、留置导尿管护理、测量生命体征、输血、灌肠、叩肺，有机会时掌握vsd护理技术。

(2) 了解骨科常见病的病因、临床表现、诊断处理以及熟悉相应的护理（全髋关节置换术病人的护理，全膝关节置换术病人的护理，脊柱骨折、脊髓损伤病人的护理，四肢骨折病人的护理，骨科新进展，断肢再植病人的护理。）

(3) 了解各种常见医疗仪器的使用（骨折治疗仪、心电监护

仪、微泵、脉氧仪)。

(4) 熟悉各班职责。

(5) 熟悉骨科各种常见石膏绷带术、牵引术、小夹板术的配合与护理。

(6) 熟悉骨科常见病的看康复护理。

(7) 掌握病历书写，每月完成一份完整的护理病历。

(8) 参与护士长或带教老师组织的小讲课，病历讨论及教学查房。

(9) 参与病区组织的健康教育活动。

### 3分层次培养人才

中专生以加强三基训练和专科护理为主，在整体护理方面以掌握整体护理观、人际交往技巧为主；大专生除了做好三基训练外，以拓宽知识面，增强动手能力培养为主，在整体护理方面以掌握整体护理理论、护理程序的工作方法和对病人及家属实施健康教育计划为主。本科生除了做好三基训练外，重点抓好整体护理的实习，同时还要注重学生教学、管理能力和科研意识的培养。护生在科室实习时，每周要接受1次单项技能和理论考试，出科时要进行专科综合理论知识和技能考试。带教目标如下：

#### 3.1 中专生带教目标：

(1) 掌握各种铺床法、出入院护理、晨、晚间护理的要求及分级护理的内容。熟悉病区饮食管理，掌握中医饮食宜忌，重病人鼻饲法。掌握t□p□r□bp测量与记录。基本掌握中医对舌苔、脉象与疾病观察以及医嘱处理。

(2) 掌握口服给药法以及药物的保管、领娶配药、发药要求与注意事项。掌握各种注射、六项无菌技术、灌肠、氧气吸入、吸痰等操作。冷热敷的应用与禁忌证及注意点。了解掌握各种标本收集法。

(3) 掌握手术病人术前准备如皮肤准备和药物过敏试验，术后护理包括伤口外敷料的观察和护理、各种引流管的处理和观察，掌握术后病人的健康教育、心理护理、功能锻炼、饮食指导等方法，学会观察术后病人各种不适，能及时发现各种术后并发症。掌握无菌技术操作，掌握心电监护仪的使用及观测项目，学会对危重病病人的病情观察、护理、配合抢救和及时记录。

(4) 掌握专科疾病的临床表现、处理原则、护理常规，如小夹板外固定或石膏外固定，患肢血运的观察，骨牵引、截瘫病人的临床护理中常见的并发症及预防措施，包括骨科备皮、无菌导尿、骨牵引针处点酒精、对长期卧床病人进行正确的翻身、骨折病人的搬运、正确的牵引力线、牵引重量，能对骨折病人、截瘫、全膝关节置换术、全髋关节置换术病人进行康复指导、功能锻炼。基本掌握输液泵、静脉留置针及镇痛泵的使用方法。

(5) 在带教老师的指导下，根据护理诊断，为病人制定出切实可行的护理目标，实施整体护理。

### 3.2 大专生带教目标：

(1) 掌握上述护理理论基本知识和基本技能。

(2) 参与危重病病人的抢救，学习护理文件的书写。

(3) 掌握整体护理理论，护理程序的工作方法，对病人及家属实施健康教育计划，完成大专实习量化为主。

3.3 本科生带教目标除掌握上述护理理论基本知识和基本技能外还应：

(1) 应用护理程序对专科常见病进行整体护理，学习沟通技巧。参加护理查房，提出护理措施。

(2) 对所管床位，每周参加主治医师查房1次，配合医生的诊疗工作。配合医师参与危重病人的抢救工作，学习护理文件的书写。

(3) 在带教老师的指导下组织一次全院性护理查房。

1、排班：实习生入科第一天介绍，护士长排班指定带教老师，跟二周责任班和二周其他班，如治疗班、护理班、主班、前夜、后夜班。实习生各个班次的职责参照带教老师各班次的职责完成本班工作。

(1) 责任班职责 重点完成应用护理程序对所管病人进行全面的整体护理，对病人进行健康教育、心里护理、病情观察（包括并发症）、功能锻炼、护理记录的书写等，完成各项治疗及出入院、手术病人的护理。掌握常见疾病的急救及处理、各种麻醉后护理及危重病人的管理。

(2) 连班职责 重点完成配液体、做皮试、查对医嘱工作。

(3) 办公班职责 重点完成正确处理医嘱、摆放第二天的静脉输液、接待新病人。

(4) 辅助班职责 重点完成铺麻醉床、测绘体温脉搏呼吸血压、护送手术病人。

(5) 前夜班职责 重点完成交接班、急诊病人的护理、核对液体、抽血标本的准备、应用护理程序对病人进行整体护理。



(6) 后夜班职责 重点完成静脉抽血、晨会交-班术前准备、应用护理程序对病人进行整体护理。

2 小讲课 结合临床病例每周一次。

(1) 一般内容：第一周至第三周，骨科一般知识及断肢再植护理；牵引病人及石膏固定病人护理；脊柱骨折病人的护理。

(2) 有特殊病例也可以任选以下内容□a全髋关节置换术病人的护理□b高位截瘫病人的护理□c骨科新进展。

3 、教学查房 结合临床典型病例每轮一次。（安排第四周）

4 、评价

(1) 自我评价：实习生在本科室实习结束后应写好实习小结；

(2) 科室评价：内容包括□a随时评价;b操作考核：内容为吸氧护理;c 综合测评□d实习作业。

## 绿化的工作计划篇五

目前就房地产调控不放松、消费者消费理念趋向理性化、经济形势更加严峻的大环境下，怎样做好橱柜门店的销售工作、怎样更好的完成公司既定的年度销售目标，本人不揣浅陋，在此提出以下几点不太成熟的计划。

影响店面销售量的决定性因素在于门店销售团队的优秀与否，对于团队的定义，我更倾向于将团队打造成具有人情味的狼性团队。在销售工作中，通过团队的凝聚力和执行力，绝不放过任何可能订单的客户，同时也具备足够的人情味，不单纯是为了销售而销售，更要体现对客户细致服务，为客户所想，才能获得更多客户的认可和信赖。对于竞争对手而言，

通过对于竞品的产品特性学习和分析（包括其综合服务，出样，售后等），找出其弱势及缺点，突出对比让客户更理性的比较优缺点，一步步蚕食竞品的目标客户。

从我自身做好带头和带领团队的作用，以身作则，用乐观向上的精神感动团队里的所有成员，提高做事的积极性与效率。同时也会制定一系列以文字存档为主的操作规程，没有规矩不成方圆。

**a**坚持每天开例会，坚持每天喊口号。即使每天只花10分钟，但是这对提升团队激情和凝聚力是很有帮助的，不至于团队长期没有这样的行为而显得工作疲劳。在每天例会里面，不但可以解决工作上的一些问题，还能及时发现和总结当天的事情，让大家轮流做主持，还可以提升组织能力、讲话能力，更有利于提升我们的销售水平。检查着装是否统一，练习标准的服务敬语，得体的服务手势训练可以同时进行。

**b**坚持每天练习产品讲解。每个人讲解5分钟，随机而发，随机提问，制定出每个产品的讲解知识及客户会关心的问题，以身作则，要求倒背如流。只要坚持下去，肯定会有收获，平时多流汗，战时少流血，任何事情多练习了都能随口而出，随时能应对客户所提出的专业产品知识等问题。

**c**坚持每天做例会记录，养成学习的好习惯。例会是一个日积月累的过程，每天记录一点点，时间长了，就成为了我们销售中的成长历程，很多教训和方法都有助于我们的销售，所以，每天记录当天发生的事情和大家讨论解决的方法，是非常有必要的！

**d**坚持每个礼拜进行一次模拟销售pk对于表现最佳者，奖励一件小礼物，尤其在店面平时没人的时候，更要进行这一动作，对整个团队的能力提升都是有好处的，与其让大家把时间都浪费在电脑上、手机聊天或者发呆等待进店客户中，还不如大家一起来进行pk一下，众人一起pk最大的好处就是很

容易锻炼个人能力！

e让人人学习设计、人人会销售、人人懂安装、人人擅长谈业务。这看起来似乎有点难，其实并不难。首先说学设计，不要精通，简单操作，只要懂电脑，就能学会cad[]每天有空的时候就练习、模拟考核、实战演练，肯定是可以学会的；其次就是销售，如果一个设计师不懂销售技巧也会有麻烦，没法融洽的跟客户沟通，当门店出现多名客户但成交率却无法提高；安装要懂一些，知道具体操作流程与工艺基础；团队所有人员还要不定期扮演业务员的角色，如果店里平时没有什么事情，那么就轮流出去派发单页及新楼盘的扫楼工作，不怕辛苦，就怕不够认真不肯干，想做是一定可以做好的，一来体验公司市场人员的辛苦，二来会更加珍惜市场人员通过扫楼等介绍来的客户接待机会！所以，团队成员应该是熟练销售、掌握设计、能做业务、懂得安装的全才！然而，又要有所侧重，不可能样样精通，所以团队就像一支足球队，需要有营业员前期接待，具体达成初步意向交由设计师沟通具体细节方案工艺，设计师完成初步方案及报价后交由店面领导最终和客户商妥价格签约并确定后续操作事宜完成整个销售流程（在此过程中，不定期会根据学习的情况及团队成员的认可情况适当互换角色），分工合作，各司其职。当出现大型促销或者团购活动时，每个团队成员又都是独立的集三种角色为一身的，大大增加了把握住订单的能力。

f卫生安排到位，分工具体，任务落实到人头。每周进行一次卫生检查、评分，如果达不到90分以上的标准，那么全体团队成员都要在晨会上轮流表演一个节目作为处罚。而且每周五下午下班前都要进行一次大清扫工作（对于设计师需要测量的特殊性，可提前与我请假，由我代为劳动，事后设计师表演节目即可，这样对于其他劳动的人员相对公平），以便更好接待周末进店的客户。虽然，这些看起来是很普通很简单的事情，但是贵在能够坚持的长期的做下去。

g灌输节约意识，有安排的进行电源电灯的利用。在没人的时

候，不必要的照明灯适当关闭一些；这样一天下来、一个月下来，可以为老板节省很多成本的！把原先有意识的行为锻炼成一种习惯，往往也体现了一个店面的管理规范！

户。至少，这也是一种宣传，别人买不买我司产品是一方面，但更主要是以相对低廉的成本宣传了自己，宣传了品牌，提升了服务形象！

i建立一套好的提成机制。团队的执行力和凝聚力好不好，跟员工的收入有很大的关系，对于员工来说最关心的就是自己的收入了，如果没有看到收入的希望，是不会尽力去做事的，但是在有利可图的情况下加以正确的引导，就会激发其潜在的积极性和主动性，做到见眼生情！这套提成机制一定要看得着、摸得到的，不然，喊空口号，总是无法兑现，员工士气会慢慢低落，影响整个销售工作的进行。比如，阶梯式提成模式，根据月订单的总金额制定，如月销售在20万，提成百分之一；达到30万，提成百分之一点五；达到40万，提成百分之二，销售员工定单后，分配出其提成的20%给其他营业员（根据店面销售人员数量制定），以便团队的协作与共同进步，避免盲目竞争与小团体现象。选拔出每个月的销售冠军，每个月的设计之星（获得客户书面表扬，门店布置一块墙面个客户书写即时贴反馈意见和建议）给予适当的奖金或者由我组织聚餐等奖励，季度或年度获奖者将由老总亲自发放奖状、奖杯或锦旗等进行鼓励...这些都是要建立起来的！打工的我深刻体会到，如果只看到饼，而尝不到饼的滋味，会慢慢失望的，能力强的员工就会走掉。

j建立良好的日常管理制度。制度不一定要多复杂，尽量简单化，比如对于迟到早退，就可以通过负向激励，迟到者在当日早会上为全部员工唱一首歌，寓教于乐，不至于让其放不下面子，同时又能起到管理的效应。而严格遵守制度的团队成员则可在晨会上点名表扬，增加其信心和积极性。

k坚持例会制度。每周必须进行一周例会，对一周工作的总

结和产生问题的分析，集思广益，头脑风暴，轮流主持等形式，这样信息可以有效对接，通过例会对上周发生的问题进行分析总结后得出的结论，对下周进行安排部署，再辅以激励制度保障执行力，店面才能保障信息对称，同时强化全员执行。

**l**坚持定期培训与考核制度。培训和考核是作为老板给员工最好的福利待遇和老板对员工工作熟练程度情况即时的掌握。在当今竞争时代，没有学习力的团队是终将要被淘汰的，“你可以拒绝学习，但你的对手不会”，培训将是店面永葆青春的唯一途径，无论任何时候都必须将培训作为重要而长期的工作，并且倡导考核，在市场竞争中优胜劣汰，同军人一样，军队要保持战斗力就必须通过不间断的训练和负向激励来实现！

**m**具体信息表格化收集归档。制定一系列的统计表格，每天定时填写，收集诸如客户的信息，装饰公司信息，新近交付楼盘信息，甚至一些业主的信息也需要收集后集中电话邀约，网上报名，媒体广播宣传，为日后的团购、闭店夜宴等活动做好足够的蓄水。

**n**老客户的回访与跟踪。很多时候老客户在享受到优质服务和相对便宜价格后，会介绍其亲朋好友等来选购，对于这些客户，不需要经常联系，以免打扰，前期几个节点，如设计师电询客户装修进度以便复测，橱柜生产完送货，橱柜具体安装日期时间约定，安装以后回访并做好记录，再以后只需要在一些国定假日特别是客户生日时发送问候信息即可，公司需要配备一个电信短信群发平台，以便操作此项流程，包括新客户的短信问候。

**o**人才的储备。日常就做好新近人员的储备，建立传帮带奖惩机制，对于新人顺利通过试用期并成功独立接单，应对其带教人予以奖励。相反对于新人未通过试用期就走人的，对于带教人也有一定的小惩罚，保证新人能够在一个良性团队

中留下来，共同成长。对于老员工，制定相应的晋升计划，能力出众的成员，即时报备老总以备日后升职管理层。

橱柜店面的产出高效益，才能体现整体的管理的好，如何提高门店的单店销售，是所有商家的焦点话题。店长是一个专卖店的灵魂，是领头羊，店长的工作能力和领导能力，直接影响整个专卖店的业绩。店长，就是一个店的主心骨。

我对自己日后在门店的角色是这样认识的：一个店就像是一个家，店长就是这个家的家长。家长要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列，方方面面都要照顾到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。而同时店长是一名优秀的导演。店面是一个表演的舞台，店堂内的硬件设施就是布景和道具，而公司不断推出的橱柜系列产品就构成了故事的素材。店长要把这些素材组织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人。故事讲的好不好，客人爱不爱听，全凭店长带领团队成员们共同组织、策划和安排才能完成。以上两种看法，都表明了一个观点，那就是店长是一个店的领导者，是承上启下的纽带，是公司销售政策的执行者和具体操作者，是店铺的核心。同时店长也需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司的经营方针，制定出周、月销售计划。执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。

主动营销和活动策划的制定和执行也是提高门店销量的必要有效的手段，主动营销简单说也就是终端前置，直接在新小区交付时就已经将一部分客户消化在初始阶段。具体体现在家装公司的合作，小区的推广，电话营销配合大型综合活动的执行。

首先在于公司市场部人员对于楼盘信息的收集和等级划分，找出能够符合我们产品消费能力的楼盘，集中的制定和物业或家装公司合作，楼盘定点摊位交付日推广销售，楼盘广告的宣传，灯箱，电梯海报，物业信息卡片，样板房等。收集

楼盘业主信息，以短信和电话邀约的方式，提高客户进店的数量，同时讲产品活动信息宣传给潜在客户（目前跟万科物业初步达成的合作模式为物业负责邀约万科旗下几个楼盘未装修的业主，统计数量与我司谈好后期成单返点，后期我司负责交通工具在指定时间地点接洽客户到我司门店做集中性团购，活动全程均有万科物业人员在场协调配合和统计订单数量，后期需缴纳定额金给物业公司作为质保金，满一年后无严重投诉问题即可退还，期间如有新活动的，此款项返还时间也相应顺延，这样做的好处是集中性，成本低；缺点是必须有独立门店，否则会导致客户去其他竞品门店造成分流和不可控性，利润要比店面正常销售低）。

其次在于公司市场部人员与各大装饰公司的对接，可以适当筛选较好的装

修公司包场活动形式进行参与（如一卡通行业联盟定期砍价会、团购、总裁签售会等），对于带单进店的设计师可以给予返点或固定金额返利，以便设计师当知晓客户选择我们产品后不会说对产品不利的话。

最后通过借鉴、学习、总结其他竞争对手的活动模式及内容，制定出相对

应的活动套餐等，通过对新交付楼盘的短信电话等邀约蓄水情况，即时与团队成员讨论活动的思路和举办方式，交由老总批复，认可后在红星店面操作一些诸如团购会，砍价会，闭店夜宴活动等，并适时的动用一些媒体及网络力量，团队成员提前的反复演练适应，尽力将每场活动做到成功。每场活动都需要总结和归档，包括客户的来源是网络，是何媒体，是何装饰公司，或是盲目进店等，以便后期活动蓄水时适当将重点放在该方面。