

珠宝顾问个人工作计划(精选5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

珠宝顾问个人工作计划篇一

一年来本人立足本职工作，深挖潜力，继续深造，在工作中严格要求自己，加大工作力度，积极参与车间快修组管理工作，圆满完成公司交给的各项工作任务。

对下达的各项工作任务，仔细研究和审核，出现问题及时和技术人员沟通解决维修中的难题，配合车间经理完善各项管理工作。积极倡导新管理制度和新技术，使所在的车间、班组管理完善，作风严谨、技术力量过硬，能够超额完成公司交给的各项任务，积极配合其他小组的维修工作，并取得较好的经济效益。在管理方面严格执行公司下达的各项文件和管理制度。在维修质量和维修台次方面多下力气，使公司的营业额登上一个新的台阶，为公司的发展做出自己的贡献。

取得技维修师证书后，不仅熟练掌握本工种操作技能和较为先进的汽车技术，促进公司车间班组内各项技术提高，又能深入生产现场积极和技术人员，班组管理人员探讨技术难题，提出解决办法。平时在工作中遇到的技术难题都主动参与攻关。在20xx年解决难题共20多项。还能将所有技术毫无保留的传授给学员，能够做到细致耐心、态度诚恳，并促进学徒学以致用。教学相结合，理论联系实际，互相学习，互相督促。

能够正确认识安全与生产的关系，带头遵章守纪，做到了安全第一，不安全不生产。每日工作前进行危险源辨识、三位一体、手指口述工作后，进行自检，对安全隐患及时进行排

查排除，将安全隐患消失在萌芽状态。自取得技师资格证以来，本人及所在管辖车间没有发生过任何违章指挥、三违事故，有力的支持公司的安全工作。

服从领导安排，工作任劳任怨，安心本职工作，遵守各项管理制度，对组织安排工作，尽心尽力积极完成。平时工作中团结同志、遵守职业道德、无不良行为。带领职工共同维护文明氛围，形成互劳互助、互相督促、互相监督的良好工作环境。

以上是本人20xx取得汽车维修技师资格以来工作总结，在今后的工作中，我将继续不断地学习，从而提高自身业务技能水平，钻研新知识新技术，不断深入现场，在实践中增长才干。了解车间里的生产困难，解决实际问题，创造性的开展工作，充分发挥个人的所长为x行的发展多做贡献。

珠宝顾问个人工作计划篇二

20xx年即将过去，在区司法局和义桥司法局的关注和支持下，本村法律顾问工作在新农村建设上按期完成各项法律服务和法律活动，通过法律顾问这一平台，以运用法律知识为导向，尽心尽责为村民提供服务，实现依法治村，为本村新农村建设发展贡献力量。现将20xx年度本村的法律顾问工作总结如下：

今年是实施“农村法律顾问工作”的第二年，本村将依法治村作为村委工作的重要准则，将法律顾问工作作为一项重要的工作任务来抓。首先成立了法律顾问领导小组，由村书记任组长，村主任为副组长，其它三委班子人员为领导小组成员。其次制定了新农村法律顾问实施方案和责任目标，建成村、组、户三级网络管理，实行村包组、组包户服务模式，形成了全村上下共创共建的良好局面。第三抓好综治办、调解委、帮教小组等组织建设，加强工作人员的业务培训，提高工作人员的业务素质和思想素质，确保新农村法律顾问各项工作

的有序开展。

农村法律顾问制度不仅是一项实实在在的惠民工程，同时也是一项实现多赢的创新工作方式。本村将法律顾问工作与中心工作、信访工作、普法教育、人民调解、法律援助、法律服务等多项工作职能结合起来，开展形式多样的法律服务活动，主要有：

本村利用广播、画展、宣传栏、发放宣传手册等多种形式，灵活多样地开展普法教育，宣传普及《宪法》、《村民委员会组织法》、《土地承包法》、《婚姻法》等与村民群众生产生活密切相关的法律知识，让村民熟悉相关的法律法规。例如今年2月15日本村邀请了镇司法所和镇安监办的工作人员为全村个私企业的老总和安全生产管理人员进行了培训。培训会主要讲解了安全生产法和消防法。通过培训使企业老总及安全生产管理人员进一步系统地了解了安全生产相关法律知识，提高了对安全生产工作的责任感和自觉遵守各项安全生产规章制度的自觉性，增强了企业的安全生产法制意识，为促进企业安全、和谐、可持续发展打下了良好基础。

一年来，本村共发放各类宣传资料56份，开办法律讲座7次。通过宣传使广大村民的法律意识和法制观念得到提高，学法、守法、用法的氛围日益浓厚。

首先法律顾问积极帮助本村依法规范各项管理工作，见证了等工程的招投标工作。法律顾问工作总结其次及时化解因婚姻家庭、劳务关系、交通事故、宅基地等引发的纠纷矛盾，引导村民通过正常渠道依法维护自己的合法权益。例如：象杭州皇鼎五金机械有限公司发生了一起职工在正常工作中、突然离职岗位，甚至没上班、到该月月底还向公司领导要回全月工资。可该公司对该职工在进公司上班的第一天就订签了劳动合同手续、按合同协议该职工无条件能拿到全月工资。最后、双方通过劳动法有关法律法规和该公司对其职工双方调解后、该职工也认识到自己的做法和行为是不符合劳动法

有关法律、也心服口服该拿自己的工资微笑地离开杭州皇鼎五金机械有限公司。例二：在今年4月份本村连片拆旧工作中、我们按照土地有关法律法规一户一宅为原则的文件精神下、本村三委干部和涉及97户拆房的紧密配合下、仅仅用了一个月时间、分三个阶段把本村97户120间大小危旧老房顺利地全部拆除。圆满结束了年初制订的连片拆旧工作任务和目标。但是、事情的变化常常会出现。有几位年过80多岁的几个老年人流着眼泪一起来到我们村办公楼、说要分配住宅。在此情况下、本村法律顾问领导小组成员给这些老年人用真心、讲真情、磨破嘴巴耐心地给她们讲了我国的土地法和相关的法律法规和本村在新农村建设的重要性和必要性。为本村村民过上生活富裕、环境优美幸福生活。通过我们法律顾问领导小组成员用真心、耐心的调解下、终于也说服了这些老年人，也使这些老年人感动了本村法律顾问全体成员的心血和苦干。最后这些老年人满脸兴奋回家。一年来，共接受群众法律咨9次，参与调解纠6件，做到件件有登记、件件有答复、件件有落实。

通过新农村法律顾问创建活动以来，我们在积累了一些成功的经验的同时也清醒的认识到工作的不足。在下步工作中，我们将不断探索新农村建设中法律顾问工作的一些新思路、新作法，实现法律顾问工作的规范化、制度化，把好事做好、实事做实，积极发挥法律顾问这一平台，完善各项规章制度，多方协调，建立起一套适合本村新农村法律顾问运作的长效工作机制，为把本村建设成为“生产发展、生活富裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的社会主义新农村发挥应有的贡献。

珠宝顾问个人工作计划篇三

20__年是__汽车辉煌的一年，国内专用车市场竞争日益激烈、价格战、市场之争，产品之争，__汽车以变制变应对金融危机：进入__年，随着国际金融危机影响的不断加深，专用汽车出口量减少加上国家宏观调控的整体经济环境，给__汽车的日常经营和发展造成很大的困难，__年在__汽车全体员工

的共同努力下，____专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标又创新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

一、面对市场竞争不依不靠细分客户群体

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在__年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足产品对口营销管理和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“价格是关键”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的专用汽车销售该采用什么样的策略呢？__汽车摸索了一套自己的工作方法：

a□加强销售队伍的素质加强目标管理

- 1、服务流程标准化
- 2、日常工作表格化
- 3、检查工作规律化
- 4、销售指标细分化
- 5、晨会、培训例会化
- 6、服务指标进考核

b□市场个性化、细致化，建立差异化营销细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据13年的销售形势，我们确定了销量大的车型如油罐车、化工车、洒水车、环卫垃圾车、散装水泥车等车型的集团用户、零散用户等市场。压缩垃圾车、高空作业车、扫路车等较特殊的车型采取

一对一销售模式，对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了__汽车公司的专用汽车销售量。

c□注重信息收集做好科学预测，发展网销。信息时代专用车市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。市场上每一条销售信息都如__，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合网络销售这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的数量量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成公司下达的全年销售目标。

售后服务是关键，是整车销售的后盾和保障，对售后服务部门，提出了更高的要求，售后队伍搞好服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门主管、班组长参加的的安全、生产、质量现场会。

二、不断加强自身竞争实力

公司内部管理，作到请进来、走出去。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重集体团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的

问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和综合素质。

20__年通过公司全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标又创新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对__年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“质量第一、产品销售服务管理”这个宗旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保__汽车公司__年公司各项工作的顺利完成。

珠宝顾问个人工作计划篇四

一、以青年教师的培养为工作重点加强教师队伍建设

在今年的“教育管理年”活动中，学校组织全体教师认真学习市、区两级教育局的有关文件精神，引导广大教师进一步明确学校管理的目的和意义，把开展“教育管理年”活动与进一步加强教师素质、提高业务能力结合起来，牢固树立“要给学生一滴水，自己要有长流水”的新型教师观、“敬业爱生”的新型学生观以及“以人为本，依法执教，文明执教，廉洁从教”的新型育人观。在教师的专业化成长上，我们关注每一位教师的发展，努力探索规范管理和人文关怀的最佳结合点，创建“东边出太阳，西边圆月亮，千秋万物安康，人人有方向”的和谐有为的工作氛围。今年先后派出十余名教师外出参加各学科的教育年会，外出学习教师返校后将所学教育理念和教学艺术以及自己的心得，在学校教研活动时间向全体教师分享，力求把学习成果最大化。学校在全任教师中树立终身学习观，鼓励教师不断学习，不断

充电。今年我们还安排两位市级骨干教师参加市教育局在洛阳师院举办的市级骨干教师培训，此外学校还组织绝大部分教师参加了第三轮继续教育培训；并组织部分教师参加了区教委组织的各学科教学培训。

我校青年教师占教师总数的百分之八十，提高他们的业务水平是提高师资素质和教学质量的关键。本学期教导处以青年教师的培养为工作重点，一方面鼓励青年教师积极参加学历进修提高专业素养，另一方面组织青年教师参加新上岗教师培训，提高青年教师的基本教学素养。针对我校教师严重缺编，青年代课教师多，变动频繁的校情，学校不等不靠、不怨天尤人，而是积极想办法，为了更好的调动一切力量投入对青年教师的培养，学校认定了一批责任心强、业务水平较好的有一定教学经验的中老年教师为校级骨干教师，同时聘请了学校的一些德高望重的‘老教师担任学校的教学顾问，动员这些骨干教师和教学顾问共同参与到青年教师的培养工作中来，形成对青年教师的培养合力。同时开展“师徒结对，传帮带”活动，让这些骨干教师和教学顾问担任指导教师，青年教师采用自己拜师与学校分配相结合的方式，都找到了自己满意的“师傅”。

为了加大对青年教师培养力度，我们继续开展“拜师结队传帮带”活动，并积极发挥学校指导教师团队的作用，由教导处组织、教研组则负责从学科教学所涉及的专业领域、教学中的常见的难点问题、学生及班级管理中的问题等方面对青年教师加以指导，指导教师则从备课、上课、作业、学生辅导、教学实践中所遇到的实际问题等细节方面对青年教师给予指导。在教学能力的培养上，教导处坚持对青年教师采用听推门课与自己申报课结合的培养制度，要求每位青年教师每月至少要申报上两次汇报课，听指导教师及同学科教师8节课，并写出听课点评，每月上交一份学习心得。在工作中我们、加强分析和反思、认真参与督导，适时调整，使年轻教师在做中学，在实践中领悟，走上学习中研讨，实践中总结，总结中提高的成长历程。他们都深深地体会到平时“练兵”

的好处，都不同程度地有了较大的提高。我们每月还抽出时间组织青年教师座谈会，了解青年教师的情况同时给青年教师明确思路 and 方向，帮助青年教师更好、更快的成长。

二、以教研组为校本教研单位落实教研促教

在校本教研方面，学校推进以新课程为导向，以课程实施过程中各学科所面临的各种具体问题为对象，以“建设学习型学校”工作为重点，以教师为研究主体，以课堂为主阵地，以研究和解决教师教育教学中的实际问题、总结和提升教学经验为重点，以行动研究为主要方式，以促进每个学生的发展和教师专业化成长为宗旨的校本教研制。

教研组是学校教学研究最基层的组织，是教师成长的摇篮，是教师进行教学和研究的主阵地。我校分设语文、数学和科任三大教研组，各组有教研组长、骨干教师和其他教师共同组成，由教导处引领组长主抓各组教研活动。每期各组围绕学校的中心工作制定切实可行的教学教研及教育科研工作计划，不断提高教研活动的质量，期初把好计划关，期末把好总结关。

我校建立校本教研的三定制，即定时间、定地点、定义题，本学期仍以教研组为单位开展校本教研，周二下午第三节为固定研讨时间；本期我们组织教师继续深入钻研教材，要求教师掌握教材体系、基本内容及其内在联系，抓住主线、明确重、难点，搞清疑点，把握关键。同时我们要求各教研组针对教学中热点问题确立研究专题，进行了教学经验转项交流传递活动。同时我们重视教育教学理论学习，深入开展读书交流“三分享”活动，即内容、感想和实际应用的分享，并组织教师人人参与，“终身学习”的观念已深入每位教师心中，教师的知识得到长进，理论得到提升，不同程度地做到了学以致用，学有所长。在教研组工作方面，我们还十分重视交流学习，先后三次派出组长学习、培训教研组工作理论和经验，并结合我校实际及时调整工作。

在教育教育科研方面，我们牢固确立“科研兴教”、“科研兴校”、“科研兴课”的思想，以“研究促质量，研究求效益，研究创特色”为宗旨，兴科研强校之风，以教育科研为先导，提升教育科研水平。明确教育科研工作的定位，壮大教育科学研究队伍，加强教育科研交流，充分认识教育科学技术是第一生产力，教学科研在教育改革和发展中的先导作用，进一步确定教科研在当前学校工作中的重要地位，强化了科研意识，目前我校已结项课题7项，其中一项获省教科研成果一等奖，立项正在研究课题10项，基本形成了人人参与课题研究的良好氛围。有十余名教师的论文获省级奖励；有五名数学教师获“中国教育学会先进工作者”称号。

三、以教学常规为中心规范教学管理

教学常规是教学工作的根本。我校一贯重视对教学常规管理工作，学校的教学常规管理，如组织教研活动、听课、评课活动、教学比赛、学生竞赛、作业检查、教案检查、资料归档等工作，一贯认认真真、从不懈怠。在今年市教育局要求各学校开展“教育管理年”活动的新形势下，我校结合市教育局《中小学教学常规手册》文件精神进一步修订完善了学校的教学常规管理制度，并组织全体教师认真学习领会文件精神，加强了学校内部各项教学工作的科学管理。在宏观上体现管理的目标是“德、智、体、美、劳”全面发展，从微观上，对学校的授课计划、备课、教学、批改、辅导、复习、考试、成绩评定等项教学规章制度，做到严格要求，严格管理。

本学期学校对备课、作业等进行严格要求和检查。两次检查各有重点，每次都及时小结反馈，指导教学。提高课堂教学效率的关键是教师，每位教师必须备好每一节课，积极从教材中挖掘出启迪学生，培养学生能力的因素，建立教学上的最佳工作点，充分调动学生的思维积极性，使大部分学生在克服一定困难的前提下学到更多知识，增长能力。因此教导处对教师进行了不定期地随堂听课，并通过召开家长座谈会、

学生座谈会，了解反馈教师课堂教学等各方面的情况。

珠宝顾问个人工作计划篇五

20xx年度，我担任贵公司法律顾问，现将一年来的工作总结如下，供贵公司在今后的工作和决策中参考。

20xx年我与公司综合部王某某经理、赵某某副经理一起，为贵公司处理民事诉讼案件三起四件。即赵某诉我公司交通事故损害赔偿案件一、二审，我公司诉张某擅自拆除广告牌恢复原状案，以及王某秋诉我公司手机过户返还财产案。在这些案件中，我们坚持合情合理合法的原则，努力维护公司的合法权益，取得了较为圆满的结果。

1、赵某诉我公司交通事故损害赔偿案件□20xx年9月13日下午2时许，原告赵某在横过其就读学校高中门前公路时，被我公司司机杨某某所驾驶的213吉普车撞倒。经公安机关认定，其应当负主要责任，我公司负次要责任。赵某不服，要求行政复议。上级公安机关重新认定，我公司负主要责任。同时赵某被认定为九级伤残。一审时原告要求给付20余万元，某区人民法院在双方多次调解未达成协议的情况下，判决我公司赔偿其损失3.5万元。双方不服，均提起上诉。此案经某市中级人民法院于20xx年月日公开开庭审理，至今尚未做出判决。此案两审中，原告做工作的迹象较为明显。我们对办案法官考虑双方承受能力而有所侧重的作法，明确表示理解，但同时也明确表示不能超过限度。因此，在一审判决并没有过分，二审中也较为慎重。

2、我公司诉张某恢复广告牌原状案□20xx年9月23日下午，中国网通公司某市通信公司房屋承租人张某认为我公司在通信分公司西侧营业厅的广告牌对其承租的通信市场遮光，经与出租方有关人员请示后，未经我公司同意，擅自将我公司广告牌拦腰截断。在本人与其协商未果的情况下，我公司向某

区人民法院提起诉讼。该广告牌系我公司工程部经理李某娟、副总经理张晖与网通公司有关负责人陈某某、张某龙达成口头协议后树立的。张某在没有征得我方同意的情况下擅自处理，没有任何法律依据。在法院同志主持下，我公司张某怀副总经理、综合部王某某经理和我本人与被告张某进行过一次调解，但未能达成协议。对方不得已，主动将我公司广告牌恢复原状。我公司于是申请撤诉结案。此案以我公司达到预期目的的圆满结局而划上了句号。

3、王某秋诉我公司手机过户返还财产案。手机店店主王某秋于20xx年11月4日，以其向彭某某购买的手机卡被我公司过户给他人为由，提起诉讼。要求归还该手机卡，并赔偿其经济损失3000元，以及精神损失10000元。经我们调查，该手机号码确实是王某秋于20xx年7月17日从彭某某处过户，但该机原机主为田某□20xx年5月16日有人用假身份证冒充田某过户给吕某某，吕某某于5月19日又过户给彭某某。原机主田某提出投诉后，我公司即以此事涉嫌刑事犯罪向公安机关报案。后经公安机关确认，机主田某所持身份证系真实证件，在公安机关派员在场的情况下，我公司遂于20xx年10月29日将该手机卡过户给原机主田某。某区人民法院于20xx年2月24日公开开庭进行了审理进行了审理。本案尚未作出判决。我们的答辩理由是手机卡过户的买卖行为发生在彭某某与王某秋之间，我公司的过户行为仅仅是保证服务质量，并不能对交易标的的权利瑕疵负责。

20xx年度与综合部、市场部一起共同处理客户投诉事件多起，主要是代理商冒用他人身份证、手机卡过户等类事件。经我们共同努力，均在不违背公司利益的前提下，使客户负气而来，满意而去，或者虽不满意但对我们的处理意见也表示认可，将尚未形成的民事、经济纠纷在诉讼之前解决。同时还审核了部分合同。

1、水上交通事故案□20xx年4月份，我与工程部戴某等同志共

同处理了一起水上交通事故案件。二界沟一孟姓船主的船只在港区内河流入海口附近夜航时发生水上交通事故，船只的桅杆将我公司总裁在二界沟港区内跨越河流的光缆撞断，桅杆也被折断。该船主意欲向我公司索赔。经我公司按法定程序向二界沟港监部门报案，并与该船船主交涉处理善后事宜，明确表示对方如对我方处理不满，可以到大连海事法院通过诉讼途径解决。该船主最后同意我方的处理方案。

2、代扣缴税款案□20xx年11月，某市地税局稽查分局凭借省税务局对某联通公司的一个处理文件，以我公司未为代办户代扣代缴税款为由，要求我公司补交税款40万元，并欲对我公司处以罚款20万元。在接到综合部通知后，我立即同公司财务部兰某某经理联系，为其提供有关法律依据，提出法律意见，明确指出税务机关要求我们为具有税务登记手续的代办户代扣代缴税款并无法律依据，即便应当代扣代缴也应当由税务机关事先核定代扣代缴对象，由企业承担税款流失的责任是不公平的。在兰某某经理的努力交涉下，市地税局终于收回成命。

一年的工作中，在公司领导和广大职工的大用支持下，法律服务工作取得了一些成绩，但也存在一些问题。希望公司领导多提宝贵意见，也希望在今后的工作中合作愉快，使我的法律服务工作更上一层楼。

作为公司的法律顾问，为公司提供法律服务又有一年了，在此，对于公司能给我提供这样的一个平台深表感谢。在我这一年的工作中，不断学习建筑工程法律专业方面的知识，提高自己解决工程纠纷和法律诉讼的实践能力，很大程度上增强了自身的'综合素质和团队协助能力。