

康园中心活动计划(模板7篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。那关于计划格式是怎样的呢?而个人计划又该怎么写呢?下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文,我们一起来了解一下吧。

康园中心活动计划篇一

20xx年新的一年,新的开端。拟对以下三方面的20xx年销售人员书:

- 1、根据公司现在的人力资源管理情况,参考先进人力资源管理,推陈出新,建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。
- 2、做好公司人力资源规划工作,协助各部门做好部门人力资源规划。
- 3、注重工作分析,强化对工作分析成果在实际工作当中的运用,适时作出工作设计,客观科学的设计出公司职位。
- 4、规范公司员工招聘与录用程序,多种途径进行员工招聘;强调实用性,引入多种科学合理且易操作的员工筛选。
- 5、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心,对绩效计划、绩效监控与辅导、绩效考核、绩效反馈面谈、绩效改进、绩效结果的运用进行全过程关注与跟踪。
- 6、努力打造有竞争力的薪酬福利,根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情,结合公司具体情况,及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作,及时为符合条件员工办理社会。

7、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

8、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

9、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

1、准备到铁通公司市北分局开通800(400)免费电话，年前已经交过订金300元(商客部曹岩经理代收)。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室工作计划。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障。

6、与王经理分工协作，打招商电话。

1、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

2、做好每天的工作，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访徐州六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：新沂市、丰县、沛县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

5、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

康园中心活动计划篇二

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将20__的工作作如下总结汇报：

一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

1. 根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
2. 定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
3. 做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。
4. 合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1. 推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任。
2. 适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3. 配合手势向顾客推荐。

4. 配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5. 把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6. 准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1. 从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2. 重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3. 具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4. 营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

三、努力经营和谐的同事关系

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

康园中心活动计划篇三

岁末临近，新春将至，不知不觉20xx年的工作即将告一段落。对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁末对自己进行一番“盘点”，也是对自己的一种鞭策。过去的近一年是忙碌而充实的一年，也是我加入公司从陌生到熟悉的一年。这一年中工作的点点滴滴，让我不断地学习、成长着。

目前，做淘宝的人越来越多了，成功者屡见不鲜，有谁知道他们身后还隐藏着一个成功的团队呢，还有谁会去考虑到淘宝客服对这个团队的作用呢？很少。一个好的淘宝客服往往能留住很多客户，促成很多交易，给公司带来利润，是公司财富的最直接的创造者。偶然的机会我干了淘宝客服这个工作。不知不觉已快半年了，感觉时间挺快的，一坐一天，一个星期，一个月就坐没了。

有时感觉挺好的，不用干什么，但又感觉太枯燥了。但学的东西还真是不少的，碰到的人也是十分有趣的，因为买家来自五湖四海的。上班的第一天，旺旺挂着，可是没有人与我交谈，反复的翻阅资料，熟悉产品，可是好像没有办法记忆深刻，碰到问题的时候还是无从下手记得刚来的时候，第一次接触淘宝，觉得它是那么的陌生，但是我相信对于卖衣服肯定不陌生，可是它和想象中的就是那么的有差别，第一次让我们看网页上的衣服，我都快蒙了，衣服满目琳琅的在电

脑上滚动，眼睛看花了。

第一天上班时候，组长让我们熟悉熟悉自己买的产品，熟悉了一些简单的产品后，让我们看看怎样和客人沟通，沟通很重要，看着他们用着熟练的手法和语气，我不得不呆了，他们和每个客人聊天时都用了‘亲’这个词，很细心的和我们解释了亲这个词的含义，我们也很虚心的学习了，记下了，我们才刚刚开始接触客服这个行业，很多都不懂，回答点简单的问题都是他们先教我们如何如何回答，时间长了我们也有自己的见解了，先开始的几天他们都会教我们怎样应付不同的客人，刚开始做客服和客人沟通时每句都用上了‘亲，您好，’这个词，同事们说并不一定每句都要用的上，看你在什么适当的时机用就可以了。

听了同事的建议，发现这样好很多诶，渐渐时间长了，我们自己也能和客人沟通了，如果不懂的问题就在旺旺上询问店长或者其他同事。在做客服期间，我常常会遇到顾客说这个东东能不能优惠，可不可以包邮等等之类的问题，本身我自己也会从网上购物，买东西想买实惠，这个我可以理解，因此能够理解客户的心情，但是我现在的立场不同了，不再是一个购物者而是一个销售者，当然是能引导客户购物的强项销售者了。

在不优惠的情况下成交，想在不优惠的情况下成交，对于这类问题当然不会同意，一旦退让，顾客会认为还有更大余地可以还价，所以，针对此类问题，我觉得态度和善，委婉的告知对方不能够优惠的。要告诉对方我们所有的宝贝价格都是实价销售，敬请谅解，对于在发货中存在的问题，给顾客带来麻烦的，那就只有赔礼道歉，承认错误，在的客户面前装可怜，一般人都是会心软的，我也是亲身经历的，不过客户基本上都是蛮谅解的，收到货后就很满意的来告知了。

后来我们就慢慢开始熟悉了一些面料，第一次认识这么多的面料，以前买衣服从来都不知道面料这个词，看着哪样好看

就买了，也不会去想为什么一样的衣服价格差这么多呢，现在终于知道了，什么面料好，什么面料透气，有弹性，面料不一样价格也不一眼，现在对店里的衣服都有了大致的了解，按合适的尺寸给客人推荐衣服。刚做客服的时候推销出去一件衣服发现自己很有成就感，后来慢慢的用着熟练的语气和方法推销更多的衣服出去，和客人沟通是一个锻炼人的脑力，应变能力，说话的技巧，同时也锻炼人的耐心，要细心的对待每一个客户，让每一个客人兴致勃勃、满载而归。起初做客服的时候和客人沟通的时候会犯一些错误，比如：有时候在迷迷糊糊就答应给客人包邮了，有时候稀里糊涂的就答应给客人减去多少多少钱。

经常有新手会犯的错误，经过同事们的指导，这些错误一点一点的改变，以致现在都没有出现这类的错误。最常见的错误莫过于发错货、填错快递单号，衣服质量不过关，这写错误基本上是每个淘宝客服都会犯的错误，这些问题会直接影响到公司、个人以及客人的情绪等等的问题，所以我们在做任何事情的时候都要仔细认真，虽然这些问题还是存在，不过经过我们不屑的努力把这种几率降到最低，争取不会出现这些问题。

经过了三个月的周转直接售前转售后了，很荣幸领导给我一次机会，让我学到更多。在售后过程中遇到了各种奇葩事情，很是头疼，时间久了也就自然而然的什么都会了，售后唯一一点就是要细心和耐心，哈哈这点我学会了。往后的日子我会做的更好，对自己说声20xx已成为过去□20xx新的开始加油。

1、早起（1小时）

坚持每天早上8点起床，9点准时上线。古话说一日之际在于晨。早起的鸟儿有虫吃。早上一定要给自己准备一份营养又可口的早餐，身体是革命的本钱，不要为了淘宝夜以继日而伤害自己的身体。

吃过后可以坚持做十分钟的锻炼，为淘宝做持久之战而巩固。因为做网店客服每天跟上班要同等对待，不能说早上生意不怎么好就可以晚一点起来，这样久而久之就会养成一个贪睡的习惯。以后就算有单你也不想起来了。做淘宝最缺的是什么，最需要的是什么，你知道吗？就是时间。

2、整理检查自己的店铺（1小时）

3、多逛逛，多看看，多露面（1小时）

每天至少花一个半的时候去淘宝社区看看，学习学习，交流交流心得，用心回复淘友的帖子，学习人家精华帖是怎么样写出来的，参考参考，社区内有什么活动一定要要马上报名参加，人气始终是你店铺火暴的主要推手，这人啊，只要一出名，那就不一样啦！什么好事都会找上你的??呵呵！

4、原创帖精华帖（2个半小时）

5、同行学习取经（1小时）

康园中心活动计划篇四

从我个人的角度来看，我希望我能在明年的工作中取得更大的突破，特别是在个人工作的许多方面，我需要通过自己的努力为自己取得更好的成绩。对于销售工作，我也非常认真地做自己的工作，我相信用我的努力肯定会促进我更好的发展，对于未来，我会非常努力地工作，我相信用自己的努力会让自己收获，表现。虽然我没有为自己设定一个明确的目标，因为我相信我的潜力是无限的，我必须能够超越自己，为自己创造更新的突破。

面对这份销售工作，我需要学习和成长很多方面。当然，我也希望通过我的不懈努力，我能在其中学到一些东西，做一些东西。销售工作需要理论和实践，所以当有任何培训会

时，我应该积极参与，将教师的知识应用到实践中，这样我就可以真正收获成长，但也可以在工作中有更大的收获。面对未来，我会加倍努力，以个人努力促进我未来的发展，真正做好所有的工作，为自己赢得更好的业绩。

就我个人而言，我真的希望我能通过努力把所有的坏事都掌握在心里，这样我才能真正在工作中有更好的进步。为了更好地了解自己的缺点，我需要在平时多反思自己，这样才能认识到自己的问题，让自己的未来更美好，在未来的生活中有更好的成长和变化。例如，我需要纠正我的态度，认识到我行为的错误，这样我才能真正确定我的发展方向，让我在未来有更好的发展和更大的进步。

康园中心活动计划篇五

(一)加快品类管理工作。

- 1、以品类管理为核心，进行品种的清理、淘汰和补充，完善经营品种目录，并通过品类对品种进行细。继续指导、督促柜组的产品的引进和销售工作，进行品种结构的调整和品规的补充。
- 2、加快滞销品种的库存消化。目前库存偏大，需要制定促销策略，力争基本消化完。
- 3、继续完善现有品种。继续对现有商品进行的清理与分类，不断完善和补充，商品的购进、铺货、培训工作和制定销售措施，指导柜组经营和采购保障工作。
- 4、规划重点商品的销售工作，建立激励机制，拉动重点商品上量工作，提高盈利能力。提高各柜组商品的销售占比。
- 5、增加精制饮片、土杂品、药酒、中药保健食品等品规的引进，丰富经营品类。

(二) 团购销售。

转变思想，变坐商为行商，督促和指导各柜组完成柜组团购销售，加大对企业事单位的联系工作，力争全面完成公司下达的团购销售任务。

(三) 培训工作

(四) 促销活动。

(1) 积极利用厂家资源进社区宣传活动，推进社区服务活动；开展会员积分兑换礼品活动，吸引和稳定会员；争取专人负责免费检测活动，增加服务项目和水平。

(2) 策划中秋活动、国庆活动、元旦活动。

(3) 创新活动方式，建议适当加大在市场促销费用投入，扩大宣传效应。

(4) 重点品种促销活动。要继续加快调整和补充品种，继续实施低价策略，社区活动。继续围绕医保顾客有针对性促销活动(产品的满足度和服务方面)，不断拉回流失的会员。要突出当前减肥、时尚、美颜等时尚产品，优化品种，继续确保增长势头。

(五) 基础管理：

(1) 强化柜组效期商品管理，要从计划开始加强日常管理，减少商品损失。

(2) 加强销售分析对经营的指导作用，重点是每月做好销售分析、效益分析和品种分析

(3) 加强信息系统应用，努力使门店在赠品管理、库存结构管理、销售分析、绩效考核等工作得以较大提高。

(4) 坚持价格调查小组，定期反馈市场信息，及时处理以应对市场变化，防止减少利润损失和客流量的减少。

康园中心活动计划篇六

以学校工作计划为指导，在校长的统一领导下，本学期后勤工作以管好校产为重点，认真做好后勤服务、物资设备管理等各项工作。为了加强学校后勤管理，提高工作效率，树立后勤工作为教学第一线服务的思想，结合本校实际情况，特制定学校后勤工作计划。

二、工作目标

本学期后勤工作的目标是三个确保、四个力争。三个确保是：确保校园建设、教育教学办公生活用品的维护、维修、采购、保管、供应及时到位；确保学校财务管理规范、精细、帐物相符；确保学校水电、饮食、活动的安全，杜绝事故的发生；四个力争是：力争进一步完善服务设施；力争进一步完备服务项目；力争进一步提高服务质量，力争进一步提高服务效益。

三、工作措施

(一) 加强安全防范工作，增强师生的安全卫生意识

- 1、经常检查各室及公共场所中的电器线路、装置、设备，发现问题及时解决隐患，切实做好防火、防盗、防触电工作。
- 2、树立安全第一意识，加强食堂工作各环节的管理与监督，办好师生食堂。

(二) 加强校舍、校产管理

- 1、进一步完善校产、校舍管理制度，尤其是强化赔偿制度。

2、严格校产管理制度化、规范化，严禁乱拿、乱用、乱丢、乱放等不负责任的行为。

3、加强用电用水和日常检修管理，坚持勤俭节约，反对铺张浪费，努力为学校节约一滴水，一度电、一分钱。

4、倡导良好风气，爱护学校设施、设备，爱护花草、树木，杜绝践踏草坪、折枝摘花现象。

(三) 坚持财务制度，严肃财经纪律

1、严禁乱收乱付，做到勤俭节约。

2、按规定收费，任何班级、个人不得擅自收费。

3、制定财务预算，坚持计划、合理使用经费。

(四) 加强学习，提高服务育人质量

1、加强后勤人员对有关文件、政策、法规、业务知识的学习，提高后勤工作人员的政治水平和业务能力，做好服务育人工作。乐于奉献、能干肯苦，服从安排，积极为师生提供教与学的方便，确保教学工作正常、有序的开展。

2、规范后勤管理，充分发挥后勤人员的智慧和力量，改进服务方式方法，齐心协力，互相配合，提高服务质量。

3、加强自身素质的提高及业务能力的培养，更新知识，解放思想，不断提高自身的修养。

四、工作安排：

二月份：

1、配齐本学期所需的办公、清洁用品，师生用书及作业本。

配齐插班生的课桌椅。

2、做好食堂带火前的各项准备工作。

3、搞好校园环境卫生，迎接新的学期。

4、对全校财产进行大清查。配齐、更换、检修班级、办公室日光灯、插座等基本所需的电器。

5、做好财务管理工作，做好报名前的准备工作。

6、检查各处室办公桌、柜，班级课桌椅情况并记载，实施班主任、班级公物管理结帐兑现工作。

三月份：

1、召开相关人员的安全工作及培训会议。

2、继续完善学校水电维修和其它维修工作。确保学校正常的教学秩序。

3、加强对食堂管理工作，消除存在的各种安全隐患。

四月份：

1、检查前期各项工作的落实情况。

2、配合教务处中考的准备工作。

3、对校园内水、电进行全面检修。

4、校园花草树木浇水、施肥、除草、打药等绿化工作。

五月份：

- 1、做好劳动节期间的安全保卫工作。
- 2、校园花草树木浇水、施肥、除草、打药等绿化工作。
- 3、做好庆“六一”的后勤准备工作。

六月份：

- 1、继续做好校园内水、电的检修工作。
- 2、做好下学期预收书费的工作。
- 3、做好书本、作业本、校服等物品的预订工作。
- 4、组织人员对校园安全、卫生、环境进行期末检查工作。

七月份：

- 1、对学校进行全面检修。
- 2、注册清点校产，师生归还借用物品。
- 3、下学期所需物品的采购。
- 4、制定暑假维修计划。

康园中心活动计划篇七

在20xx年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的所以20xx年不要再选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

20xx年的计划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要增加xx个以上的新客户，还要有一到四个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成m到n万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。