

年度考核护士长述职报告 护士长年度考核个人述职报告(汇总7篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

班主任工作计划篇一

4. 审核公司机构调整和重大管理制度改革方案，提交董事会审核、审批；
7. 根据副总经理的提议，审核公司中层管理人员和高级技术人员的聘任、薪酬和解聘；
8. 审核总经理提出的各项发展计划及执行结果；
11. 定期审阅公司的财务报表和其他重要报表，全盘控制全公司系统的财务状况；
12. 签署批准公司招、解聘中级管理人员和高级技术人员；
13. 签署对外上报、印发的各种重要报表、文件、资料；
14. 在日常工作中对公司的重要业务活动给予指导和监控；
15. 行使法定代表职权；
16. 处理其他由董事会授权的重大事项。

班主任工作计划篇二

1. 根据订单要求，从库房存储的商品中将客户所需求的商品进行分拣及包装，与物流部门进行工作交互。
2. 熟练开展拣货作业、认真完成每日拣货工作，保证发货准时；
3. 保证拣货的品种、数量准确无误；
4. 减少拣货过程中出现的耗损和浪费；
5. 做好分拣现场的卫生和安全生产工作；
6. 协助库管完成相关工作；

班主任工作计划篇三

- 2、配合加工主管领取当天需分拣的菜品，并做好物资领用记录；
- 4、把整理好的蔬菜按规定装筐，并防止挤压蔬菜；
- 7、下班前关闭车间内所有电器设备电源或开关；
- 9、下班前对所有分拣用具，包括刀、菜板等进行清洗，并放到指定位置；
- 10、下班前将运输车、塑料筐等清理干净放于指定位置；
- 11、将所有垃圾桶清理干净并将垃圾分类放到指定地点；
- 13、所以人员必须绝对服从领导指挥。

班主任工作计划篇四

6. 分解落实公司各项考核指标，并组织完成；
7. 及时掌握公司运营情况，并进行系统分析，定期向董事长汇报经营管理情况；
8. 协调与供货商的工作关系，随时随季做好商品的调整与更换；
9. 解决公司重大产品投拆，并按公司有关规定及时解决顾客退换货问题；
11. 监督公司内部财务管理，协同会计部及财务部做好对供货商的结款工作；
12. 组织会计人员审核各部门帐务登记情况；
13. 定期召开各种会议，及时解决公司工作中存在的各种问题；
14. 对外联系相关部门，协调公司与政府相关部门的关系；
15. 制定公司各部门的作业流程，协调各部门间的合作关系；
16. 负责签发分管范围内的工作文件、计划、业务报表及上报的单项材料；
17. 负责公司内财产的合理使用与调配；
18. 负责公司内部重大人员调动、部门业绩考核、奖金分配等工作；
19. 负责对员工思想文化、技术业务的指导教育，提高全体员工的整体素质，关心员工生活，做好思想工作。

班主任工作计划篇五

俗话说：“四川人不怕辣，湖南人辣不怕，广东人怕不辣。”我是一个地地道道的辣不怕，至今对故乡的辣椒情有独钟。

夏天收辣椒时，那一支支绿油油的辣椒梗上结着青椒，有的人家把它摘下来，洗净放到火坑里烘一烘，然后拿出来拍掉灰、撒点盐，或者倒点酱油拌一拌，啧啧啧，太好吃了！那味道令我难以忘怀。

收好辣椒后，大人们便忙着做辣椒干。有的人家把辣椒煮一煮，晒在竹席上，等晒白了再收起来，放进装水的坛子里密封，做成白辣椒。白辣椒又酸又辣，还很脆呢！

我爱故乡的辣椒，乡亲们说：“四川妹子_不吃辣还唱不好歌呢！”“辣妹子辣妹子辣不怕，辣妹子辣妹子不怕辣……”

班主任工作计划篇六

尊敬的领导：

您好，加入贵公司两个月了，在这两个月里，有辛苦，有快乐，有批评也有鼓励。一点一滴的经历正让我慢慢融入贵公司这个大家庭，也使我逐渐的成为一名合格的贵公司人，回顾十月，现做出实习期间总结：

xx月8日，快递行业领头羊顺丰速递宣布涨价，一个月以前，圆通速递也做出了同样的举动，在20xx年春节到来前的三个月，两家快递大家纷纷宣布上调价格，除去运营成本的因素考虑，他们是否在为20xx年春节的快递业务爆发期做提前准备呢？每年的春节阶段，各快递企业均会发生大小不一的爆仓情况，顺丰圆通的涨价使我们的低价优势更加明显，更多的快件业务便会流向我们，使我们承受更大的货量压力，随

之而来的将是我们服务质量的下降，贵公司品牌度与在客户心中口碑的下降□20xx年春节，我们将迎来更大的挑战与机遇。

实习期间在分公司市内流水线有两件好事，第一件是我们流水线补充了两批来自校园的实习生，给我们注入了新鲜的血液，暂时解决了流水线人员紧缺的问题。第二件是快件量的增加，伴随着快递旺季的来临，贵公司的生意也越来越好。但喜事来的同时，也暴露了一些弊端，以下是我总结这个月的一些想法，因为对整个公司了解的不够透彻，会有很多偏颇的地方，希望领导予以批评指正，以资鼓励学生。

一、 员工储备方面

20xx年春节快到了，货量在逐步增加，每年快递行业

都会有大大小小的爆仓情况，今年也不容乐观，所以充足的人员储备变的很重要。刚提到分公司市内流水线的一大喜事就是新来了大约20个在校实习生，现在的流水线看似人员配备很充足，但我认为在繁荣的背后仍有一些弊端，不容小觑，分析实习生的优点：思想单纯，踏实肯干，思维活跃，缺点是：实习时间有限，并且临近xx月末的考试，要回学校参加毕业考试，那时也是我们货量较大的时候，将会导致一个较大的人员缺口，影响整个公司运转。另一个是社会招聘人才储备不足，老员工辞职，且难以留住招聘来的新员工。

解决方案：以社招为主，校招为辅，继续加大社招力

度，严格把关校园招聘。校园招聘的主要目的是为企业选拔培养人才，而不是去随便寻找劳动力，所以在与学校合作招聘的同时要择优录取，因为不是每个毕业生都是优秀的，适合在生产线上实习的，有时候付给那些不优秀的实习生薪水，倒不如给优秀的员工提高福利待遇，鼓励员工积极工作来的实在，福利待遇好了，社招的难度也将变小。因为大部分实习生的实习期为3—6个月，年后将流失一批实习生，所以在

人员储备方面还是要以社招为主，扩大社会招聘的覆盖面，加大宣传力度。

二、 破损件，漏出仓件方面

从来到公司的第一天起我就深深的体会到了“暴力分拣”的概念，无论什么件，能扔就扔，怎么方便怎么操作。每天都会目睹快件被摔坏，破损件的东西被私拿等情况，以前说是因为员工少，没办法，但是现在人员配备足了还是一样，究其原因，主要还是因为没有有一个规范的操作流程和一套执行力强的奖惩措施。

解决方案：

班主任工作计划篇七

转眼间□xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两个月到三个月。公司分配alibaba账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，半

年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年来工作的心得体会：

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功

倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

班主任工作计划篇八

“青枝绿叶果儿长，辛辣甘甜任人尝”你知道这是什么吗？它就是——辣椒。辣椒有许多品种，有花椒、米椒、小指椒……辣椒的颜色各异，有红色、黄色、青色……有些青椒是甜的，一点也不辣。而小米椒恰恰相反，它是非常辣。不喜欢吃太辣的食物的人，忍不住好奇心要去尝尝的话，他立刻“喷火”，恨不得一下子要去“跳湖”。喜欢吃小米椒的姐姐一般会被别人称为“辣妹子”哟！

辣椒有大有小，在平常生活中我们见到的米椒是三到四厘米之间，普通的红辣椒一般是十厘米左右。一棵辣椒树约是三到四分米高，辣椒的产量很高，一次可以结七八个辣椒，有些辣椒一星期就可以结一次果呢！

辣椒结果后，大部分被运到菜市场里卖。而剩下运不出去的辣椒就会被加工成辣椒酱和一些美味的辣椒食品。有些地方的人，一日三餐中少不了辣椒，要是一餐里没有它，他们还嫌那些菜没味道，准备“罢餐”。谁让辣椒的味儿那么独特！

辣椒的维生素c含量很高，荣登蔬果维生素c含量之首的“宝座”。吃辣椒可以减肥，辣椒刺激人的大脑后，大脑就会发出“充足”的指令，让你减少饭量。想减肥的各位，快来看一看，瞧一瞧，辣椒可以帮上你的忙！

冬天吃辣椒还可以取暖。据我所知，当年的红军在翻越大雪山的时候，不少战士的身上都挂着一串干辣椒，等到寒冰刺骨的时候，都要拿一根来吃。因为辣的辣椒吃了之后，你会

感觉到一股热流奔涌而来。据说□xx青年时代赴京求学时，因为生活困境，寒冬腊月常常靠抽烟和吃辣椒来取暖，减少身上寒气。哎呀!这辣椒可真有出息!

“红装虽艳性刚直，亭亭玉立斗艳阳”你看辣椒是多么美!