

小型网咖活动策划方案 网咖活动策划方案 (实用5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。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。

年度个人工作计划篇一

2011年下半年度我校将严格按照上级部门的指导方针，结合“诚信经营、规范服务”相关要求，不断加强基础设施建设，开展全新的驾驶培训模式，同时不断加强教练员队伍建设，进一步提高教练员教学水平，加强内部管理，使学校各项工作都做到人性化，高效化和规范化。

以规范化达标为载体，以提高信誉信誉质量为目标，把“诚信经营、规范服务”贯穿于整个教学培训管理工作中，做到遵纪守法，服从统一管理，积极参加继续再教育工作，提高自身的职业道德和业务素质。严以律己，宽以待人，在教学工作中做到车容车貌整洁，衣着端庄，语言文明，热情服务，耐心指导，尊重学员，不得侮辱、歧视学员。严禁教练车停放在公共娱乐、浴室饭店门口。遵守职业道德规范，不得以任何形式向学员索要、收受任何财物或其他利益，杜绝吃拿卡要行为。规范日常执教行为，严格遵守持证上岗培训、随车教练、随车教练等工作规范；规范场地教学行为，未经许可不得随意设场教学，严格按照公安、运管批准的道路和场地进行训练。坚持安全第一，文明行车，做好爱车例保工作，确保教学车辆的技术状态始终符合训练的要求，严禁酒后驾车，无证培训和串岗、脱岗教学，严禁超载、超速。

严格按照教学大纲规定的教学顺序、内容、时间要求培训，认真执行驾驶员培训计时工作规范，不得缩短培训时间或者减少培训内容，确保培训质量，坚持诚实信用原则，如实认

真填写培训记录和教学日志，杜绝使用“跑码机”、假指纹等现象。

对于刚学车的学员实行驾驶模拟教学和多媒体教学等科学手段，从而节约资源，使传统的粗放型培训转变为“低投入、低消耗、低排放、高效率、高质量”的集约型培训。在自愿的原则下加紧了油改汽的工作的落实，目前我驾校已经完成壹车教练车油改汽的工作。

进一步完善教练员管理制度，明确目标责任，教练员在教学中，必须严格遵守国家相关政策，法令法规，按章操作，认真按照教学大纲的规定教学，严格执行省、市道条及教练员管理办法。坚决做到有法可依，有法必依，必须做到勤政，廉洁，严禁收受学员的现金与实物，接收学员吃请，严禁向学员摊派各种款项，不断提高教学质量，不断提高社会的评价与知名度。继续坚持教练员继续教育工作的开展。

加强教练员的安全教育和安全意识，与教练员签定安全责任状，进一步加强安全检查，要求每个教练员把安全放在第一位，强化安全生产就是效益，制定种种安全训练的规定，必须按要求去做，不允许有一丝一毫的安全隐患存在。训练前检查好车辆的状况，收车后做好保养工作，确保100%的安全训练，教练员必须做好学员的思想工作，提高学员的安全意识，保证学员出入平安，保证每月不少于一次安全活动。

着重注意实力的增强，在硬件和软件上正确解决自己的定位，在激烈的竞争中才能处于不败之地，把硬件和软件建设有机地结合起来，要形成如下五大特色和优势。

- 1、把全心全意为学员服务，一切从学员的利益出发，做为驾校的办学宗旨，坚信学员是驾校生存的前提条件，驾校的中心工作应该是，围绕为学员提供优质的服务来进行。并提出“快乐学车，享受学车，一切为了学员、为了学员一切，我们的服务与你的需求同步”的培训理念。在融洽、和睦、

整洁、安全的学习环境里提供高效率、高质量的教学服务。

2、进一步完善设施配备和服务项目，进行了库位调整，安装大功率照明灯，以满足不同层次学员的要求。

4、科学训练，注意训练中的科技含量，驾校面对的学员复杂，层次不齐，做到了因人施教，学员报名时征求学员的意见，分车时有针对性，训练中做到有的放矢，并注意非智力因素在训练中的影响作用，教学方法不断改进，由盲目性转化为计划性，由自发性转化为自觉性，改传统的师徒教学模式为朋友式教学关系，使训练质量不断提高。

5、校风廉政，确保学员的利益不受侵犯，继续完善教练员廉政措施的建设，坚决杜绝吃、拿、卡、要现象。

将节能减排摆到更加突出的位置，做到措施得力，责任到人。

1、对每一台车辆制定台帐，实行目标跟踪管理，对车况实行动态监管。凡是有损耗的小毛病，及时排除。定期做好二级维护，定期进行车辆检测，定期进行所有车辆排气管和三元催化装置的检查，使得尾气排放达到国家环保规定，全力保证车辆的运行良好，节能降耗。提高车辆的运行效率。

2、从改进驾校教学方法入手，采取一系列有效措施，大力提高驾驶员及驾驶从业人员的节能减排意识。指导学员养成良好的驾驶习惯和节油经验，倡导轻踩油门、少踩刹车、怠速熄火、常检胎压、减重行驶等节能环保驾驶习惯，号召学员积极参与节能减排工作。

继续开展规范化管理活动，我校将继续依据《机动车驾驶培训机构资格条件》和“驾校规范管理要求及标准”，完善16项管理制度和10项公示公开的基础上，进一步加强安全管理、教学培训、结业考核和学员的管理，进一步完善各类台帐，做到资料齐全，数据真实可靠，归类摆放整齐，查阅资料方

便快捷。加强对教练车技术状况及车容车貌的管理，统一“江苏驾培”标识，统一招生电话，统一驾校名称。严格按照公安交警及运管部门批准的路线和教学场地进行训练。保证教练员在教学培训期间服装统一，持证上岗，严格按照交通部制定的教学大纲和教学规范进行教学，规范操作学员培训智能化管理系统，如实填写教学日志和培训记录。同时驾校还在醒目的位置设立学员意见箱，主动接受学员满意度评价和合理化建议。

1、驾校将继续拓展招生渠道，集思广益。

2、继续加强驾校各职能部的协作，把责、权、利落实到人。

我们准备将企业社会责任纳入公司战略规划中，从公司总体发展战略出发，将企业的社会责任贯穿到驾校整体经营活动中。

总之，驾驶技术是一结合性的学科，驾校更是及办教学培训与经济于一体的特殊性教学培训部门。2010年我校在运管处领导的正确指导下，我们取得了一些成绩，但离驾培机构资格条件和驾校规范管理要求还有距离。2011年我们还要继续努力，始终把学员的培养放在第一位，本着全心全意为学员服务，一切从学员利益出发，努力工作，在不断的改革与创新中求得更大的发展。

年度个人工作计划篇二

假如你想要的是学习新技术，你的工作计划就必须加进学习计划；假如是想增加收进，就必须制定增加业绩的计划，或是调换部分的预备计划。

先了解公司的年度目标以及个人的年度目标，你在制定工作计划时才不会无所适从。

为什么要具有挑战性?主管不会希看你只是往设定你原本就可以达到的目标，他会期待你在未来的一年，无论在工作上或学习上都能有所突破，所以，固然要避免好高骛远，但也得设定自我挑战的计划。

有了上述的预备与调整，接下来就进进实际制定工作计划的4个步骤：

1. 目标数字化。只有形容词的空泛目标是没有意义，所以要把工作计划的目标与内容数字化，例如时间化、数目化、金额化。

2. 行动具体化。有了数字化的工作目标，还要附带有效的执行计划。

3. 学习计划。你应该同时制定年度的自我学习计划。公司对员工自我学习通常是抱持正面的看法，有些公司甚至规定学习计划是工作计划应具备的项目。

4. 与主管面对面沟通。完成工作计划后，一定要面对面地与主管沟通，而不是只用电子邮件把工作计划传送给主管。面对面沟通的好处，是你透过主管的表情与肢体动作，更清楚了解主管对你的各项工作计划的看法。你也可以藉由面对面的机会，告诉主管你的中长期目标，例如两年内希看从技术部分调往行销部分，或是3年内希看担任主管职等，请主管针对工作计划与学习计划，给予建议。

总之，不要把制定工作计划当作是交差了事的例行事项，应该藉这个机会，重新检视自己的职业生涯规划。

年度个人工作计划篇三

年度销售目标600万元；

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，然后而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，然后将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

2. 跻身一流的空调自控产品供应商;成为快速成长的成功品牌;
3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。
4. 市场销售近期目标: 在很短的时间内使营销业绩快速成长, 到年底使自身产品成为行业内知名品牌, 代替省内同水平产品的一部分市场。
5. 致力于发展分销市场, 到20xx年底发展到50家分销业务合作伙伴;
6. 无论精神, 体力都要全力投入工作, 使工作有高效率、高收益、高薪资发展;

如果空调自控产品要快速增长, 且还要取得竞争优势, 然后最佳的选取必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大, 空调自控产品市场的消费潜力很大, 目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选取。围绕“目标集中”总体竞争战略我们能够采取的具体战术策略包括: 市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此, 我们需要将湖南市场划分为以下四种:

战略核心型市场——长沙, 株洲, 湘潭, 岳阳

重点发展型市场——郴州, 常德, 张家界, 怀化

培育型市场——娄底, 衡阳, 邵阳

等待开发型市场——吉首, 永州, 益阳,

总的营销策略: 全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。然后二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议□b.采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上□c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。然后不能以低姿态进入市场□d.草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商

的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场。e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念：a.开放心胸 b.战胜自我 c.专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。然后团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和带给的支持等说明。

年度个人工作计划篇四

一年之计在于春，一日之计在于晨，在新一年的起跑线上，回首烙印在工作旅程上的痕迹，凭借前几年的蓄势，以崭新姿态为新的一年画上希望的蓝图、写下未雨绸缪的策略方案、献上工作的指航标，下面是人事部年初工作计划：

本年度重点做好新兴工业园投运期间的人员调配工作。

1、根据公司新的体制设置及人员定编，抽调部分优秀管理人员及生产骨干到工业园工作，使技改项目投运后，能够正常的安全经济运行。

2、根据公司各部门、单位人员岗位定编、缺编情况，随时作好调配工作。及时、准确下达人事调令和人事指令，力争使人力资源达到最佳合理配置。

做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理等工作。新的一年重点做好劳动合同到期员工的续订工作。针对本次续签工作，在今年劳动合同管理工作的基础上，需进一步运作新的管理办法，对生产工人及其他工作人员拟采用中期、短期合同，对部分人员采取不再续签合同的管理办法，全面做好劳动合同的管理工作。

为进一步加强员工在一定时期内工作能力等方面的评价，正确把握每位员工的工作状况，建立公司正常、合理的人事考核评价制度，从而为员工的奖惩、晋升、调整等提供客观依据。根据公司目前生产经营状况，制定人事评价制度，进行人事考核评价。对不合格人员实行在岗试用、待岗培训或转岗，以保证员工队伍的高效率、高素质、高要求。

新的一年，我们要结合公司实际，对在生产、科研、劳动、经营管理等方面，成绩突出、贡献较大的员工，要分别给予奖励。对有违反劳动纪律，经常迟到、早退，旷工；完不成生产任务或工作任务的；不服从工作分配和调动、指挥，或者无理取闹，聚众闹事，打架斗殴影响生产秩序、工作秩序和社会秩序等情况的员工，分别给予行政处分或经济处罚。

根据公司现状，结合先进企业的管理经验，参加全国性或区域性的大型人才交流洽谈会，直接引进高层次、高学历人才获得技术过硬、品德优秀的人才队伍。拟在新的一年里招聘应

届大学本科生10名左右，专业主要有：电气专业5—7人，热能与动力专业2—3人，物理专业2—3人。

随着对人力资源的进一步重视，职称评定等工作已得到社会的普遍承认与重视。

1、做好新的一年公司员工申报职称工作的办理，重点做好申报初级及中级职称人员的手续办理。

2、做好公司员工职业资格证书的年审与办理工作。按照劳动部门要求，做好职业资格证书年审工作，同时根据实际适时做好职业资格的申报及办理。

1、做好员工季度劳保及劳动用品发放及管理工作，及时做好员工劳保用品的补充及相关制度修订工作。

2、做好员工人事档案材料的收集、整理建档工作，保证档案的完整性、齐全性、保密性；

3、严格按照公司规章制度，认真办理员工的辞职、辞退、除名、开除退厂手续。严格退职手续的办理，做好退职员工钱、财、物的交接监督，不留后遗症。

新的'一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。我们要不断提升自己，以更好的姿态迎接新的一年，让我们都能在新的一年里，得到质的飞跃，工作顺利开展。

年度个人工作计划篇五

1. 围绕学校的育人目标，以《中学英语课程标准》为基本标准，以激发和培养学生的学习兴趣为基本任务，使学生养成良好的学习习惯和形成有效的学习策略，发展自主学习的精神和合作精神；使学生掌握一定的英语基础知识和听说读写技能，形成一定的综合语言运用能力。

2. 围绕教研组发展的要求，以教师成长为目标，以校本研修为主线，以课堂教学为载体，以各级各类教研活动为依托，全面促进教研组的进步和发展。

（一）教研组

本学期初中英语学科教研工作，要以课堂教学为中心，围绕规范和深化学科教学常规，通过组织教师进行课程和课改理论学习、安排公开课、建立资源库等一系列活动来促进初中英语学科教学质量的提高。

（二）各年级

1. 初一要抓好小学与初中的衔接教学。

个基础上进一步培养兴趣，强化基础，抓好起始年级的英语学习习惯。

2. 初二要培优补差，强化后进生的转化工作。

课任教师对本班的后进生，要了解其思想动态、寻找致差原因，有的放矢，区别对待，耐心辅导，力求稳住和缩小两极分化程度。

3. 教学要以本为本、以纲为纲。

在扎实认真教好课本基础知识的同时，还要挖掘潜力，查缺补漏，着力加强学法指导和能力培养。特别是要认真学习《考纲》和近几年扬州中考英语真题，注意对考试动向的信息收集和试题研究，提高毕业班教学效率。

1. 加强教育理论学习

本学期教研组各位老师要通过网上下载、分散学习和教研组会讨论交流等方式来学习《基础教育课程改革纲要》、《英

语课程标准》、《英语课程标准解读》和《课程改革与课程评价》等有关课程改革的材料，明确英语课程在基础教育阶段的四个基本任务，特别是要认真学习和理解课程标准中的“六个基本理念”，并用这些理念来指导平时的课堂教学，以提高课堂教学效率。

2. 做好“教学常规”的学习和实施工作。

作业布置和批阅、辅导等各个环节中，以制度为准则，对照检查，严格执行。

3. 建立初中英语教育教学资源库。

本学期教研组将通过公开课、示范课、说课、评课、优秀教案、精品试题、个人总结、年级汇总和网上收集等各种形式来汇总建立初中英语教育教学资源库。以后还要不断地向资源库添入新的内容，使资源库不断优化、不断更新，真正为我校初中英语教育教学发挥一定的作用。

4. 加快信息技术学习进程。

教研组全体教师要学好电脑技术和网络技术，能熟练运用基本信息技术和白板的使用，为以后条件成熟后教师运用现代教学理论设计多媒体教学辅助课件打下基础。

5. 撰写教育教学论文。

全组老师要通过理论学习，不断反思、探索，并联系实际积极撰写外语教育教学论文。每学期至少一篇。

6. 努力鞭策青年教师的成长。

青年教师是英语组的一支生力军，教研组将通过听课、评课、说课、讨论等方式促其不断成长外，还要求青年教师拜经验

丰富的老教师为师，经常取经，不断提高。

7、搞好教研组建设。

(1) 本组共7人

(2) 每周五进行集体备课。

(3) 教案按学校要求要环节齐全、内容充实、书写工整、有教后记。

(4) 听完公开课后要在教研组会上认真进行评课，即至少提两个优点和两个缺点。要逐人逐个发言，并进行记录，形成书面材料备案。

(5) 组内教师要多听课，同一年级、不同年级的教师之间通过听课可以相互借鉴、扬长避短，从而达到共同提高的目的。

(6) 按照学校组织的安排，上好优质示范课。

(7) 将各种教研活动上形成的教师发言、教学观点、书面材料、试题资料等及时输入资源库。

(一) 三月份：

1. 制定本学期初中英语教研组工作计划

2. 商讨并制定教研组会议和活动规定

3. 加强初一级学生英语学习兴趣的培养，进行学习方法的指导

(二) 四月份：

1. 英语公开课教学及学校对外展示活动

2. 公开课交流与评课

3. 分散学习《英语课程标准》、《基础教育课程改革纲要》等教学理论

4. 九年级英语口语听力自动化考试

（三）五月份：

1. 组织学生观看英语电影，并写好观后感。

2. 各年级开展英语后进生转化与促进工作

3. 做好毕业班英语月考考试的试题命制、阅卷和讲评工作

（四）六月份月份：

1. 制定期末复习计划。

2. 撰写教研组工作总结

3. 九年级学生中考复习工作

年度个人工作计划篇六

为了响应上级领导关于制定工作计划的要求，xx公司在过去工作的基础上，结合自身的实际情况，对接下来的工作做下规划，具体的情况为：

好的设计队伍是公司发展的核心，公司现有的设计团队缺少一个核心人物，现有设计人员过于自我，不能从业务的角度考虑业务的设计。改变设计人员设计技能及服务意识势在必行。

业务做为公司发展的命脉，有一个优秀的业务团队对于公司来说更是至关重要的，新的一年我们将建立一个3-5人的新业务团队，对这样的一个新业务团队进行完善的业务知识培训，在最短的时间里让我们的业务人员熟悉业务技能，充分利用现有资源尽的努力、及的限度开拓新的市场。通过一定时期的培养，将在这个团队中产生一名业务经理。

鉴于目前我们的终端老客户数量有限的情况下，在尽努力挖掘老客户潜能的同时，争取拓展更多全新的'客户，对现有潜在业务进行分类，并将业务人员进行分组，鉴于目前业务上所存在的难度对业务人员进行专项培训，注重偏设计类的业务及vi设计等业务谈判力度，对市场进行分析，对一些需要全年设计服务的公司进行公关，争取能够谈成两至三个全年服务的公司，对于纯印刷类的业务不做为重点进行跟单。在第一季度做好人员的培训及市场铺垫工作，增强业务人员的工作信心及团队和合作能力。从第二个季度开始，每个业务人员制定月工作计划，并给每个人制定业务任务。跟据业务的特点，在每一个时期对潜在业务进行重点谈判。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于每一个业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员业务方面的生命力。适时的根据需要调整业务人员的学习方向来补充新的能量。对于我们产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是每一个业务人员要掌握的内容，知己知彼，方能百战百胜，每周都应组织业务人员对本周所谈的业务进行分析、分类，并进行一些实战演练，让每一个业务人员熟悉业务谈判的技巧。培训每一个业务人员的电话谈判及上门洽谈技巧，做好成单、跟单工作。

第一个季度，以市场铺垫及提高业务人员为主，并利用公司现有水媒体资源对公司的知名度及设计业务范围进行宣传，对现有老客户进行感情培养及业务挖掘，通过各种渠道或展会大量收集业务信息；第二季度做为业务的发展重点期，有

较多的展会及很多单位将会有宣传设计业务的需求，加大电话量、上门谈判的数量，争取多出单出好单。第三个季度前期是业务淡期，充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期让业务人员组成一个强大的客户群体，跟据市场规律，联系如月饼包装类的客户，为后期的成单做好铺垫；第四季度做为业务发展的重点期，利用双节效应，加强客户谈判力度，为完成全年制定任务做最后的冲刺。

通过对接下来工作的规划和有效的执行，相信在接下来的时间里，我们的工作效率将会获得更大的提高。