

2023年小班手工教学反思与评价 小班教学反思(实用10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

控烟年度工作计划篇一

20xx年的总体工作要求是：全面贯彻落实党的会议和xx届三中全会精神，深入贯彻落实科学发展观，按照国家局“严格规范、富有效率、充满活力”的总体要求，坚定不移的推进“三大战略”，夯实管理基础，全面提升工作，始终坚持“全省先进、国内一流”奋斗目标不动摇。主要工作目标是：销量保持平稳增长，卷烟销量26450箱(较xx年计划数增长3%);进一步控制费用水平;至少破获1个制售假烟网络;全年无案件发生;无我方责任的重大安全事故。

1、牢固树立守土有责意识，保持打假打私、取缔无证经营的高压态势。进一步整顿和规范我辖区内卷烟市场秩序，提高卷烟市场净化率，确保净化率在97%以上，持证率在98%以上，持证零售户亮证率达100%。以辖区卷烟市场日常监管为基础，积极构建信息网络，多渠道收集“假、私、无证运输、回流、渗透”等卷烟的来源及仓储窝点等有效信息，采取“走出去、请进来”的方式，组织稽查人员到破获大案有经验的单位进行学习、取经。加强对专卖管理人员责任片区卷烟市场净化率的考核，给予一定的案件查处或提供有效信息的考核指标，根据完成情况进行奖惩，力争在辖区内破获大案要案或网络案件。加强与区各职能部门的联系与协作，提升应对暴力抗法事件的能力和处置效果，改善和优化烟草专卖执法环境。加强对无证经营的联合查处和长效管理。加强对涉烟案件的追刑力度。

2、规范执法行为，提高办事效率，让行政执法在阳光下运行。一是继续推行政务公开，正式运行行政服务大厅，细化办事流程，规范服务态度，提供高效、便民的服务。二是深入落实行政执法责任制，每月开展烟草专卖执法自查或评议工作，规范烟草专卖执法行为，落实责任追究制度。三是加大对烟草专卖法律法规宣传力度，增强卷烟零售户守法经营意识，力求“从根本上遏制卷烟违法犯罪行为”。主要方式以“致卷烟零售户一封信”加强普及性，以“培训班”方式加强针对性，以市场检查、案件查办、零售许可证管理等加强长效性。通过听证程序，实施《南京市烟草专卖局浦口区局卷烟零售点合理布局规划》。四是加强证件管理，做好零售许可证的换发证工作，根据市局《20xx年度换发烟草专卖零售许可证实施方案》的要求，结合我区实际，认真组织开展我区零售许可证的延续换发工作，提高烟草证“含金量”。

3、严格规范、强化落实，进一步提升内部监管工作水平。认真贯彻落实国家局制定的《烟草行业内部专卖管理监督工作规范(试行)》，按照县级局内部专卖管理监督工作规范的要求，结合内管工作现场会的有关要求，认真开展好我区局内管工作。20xx年我区局要从思想认识上、队伍建设上、制度建设上、监管手段上进行转变，使内管工作长期化、日常化、规范化、程序化。准确把握内部监管各个环节，努力解决各岗位管什么，怎么管，实现由事后监管、集中整治向全过程监管、同步监管发现处理问题转变，努力营造“严格规范，人人有责，内部监管，人人有关”的工作氛围。

1、关注区域经济形势变化，做好卷烟销售分析研究。全球金融危机给区内消费市场带来的众多负面影响将进一步呈现，经济总体环境必将有别与往年。我们将时刻关注宏观经济走势，适时跟踪辖区内经济发展及消费品市场的变化，对卷烟销售的外部经济环境加强分析、研究，更好地满足消费者需求，是摆在我们面前亟待解决的问题。

2、牢固树立销量意识，全力巩固和扩大市场占有率。我们要

利用信息采集点以及部分优质客户开展消费调查，进一步了解消费人群的分布与消费者需求，将市场调查与需求分析等工作延伸至消费者层面，准确把握市场，使卷烟供应有的放矢。20xx年销售指标为26450箱，比xx年增长5%，我们要继续加大低档卷烟的销售力度，深挖市场潜力，保持低档卷烟销售的适度增长，为全市卷烟销售分忧解难。

3、充分把握市场动态，着力提升需求预测的准确性。随着“按客户订单组织货源”工作的深入开展，将进一步提高对需求预测准确性的要求。通过充分分析消费市场、分析零售客户需求、分析销量变化、分析品牌走势，加强对卷烟销售市场的把握，提升需求预测特别是月度需求预测的准确性。

1、夯实网建基础，继续做好客户零售业态维护工作。要在提高货源通知准确率、强化基础信息维护、协助客户进行卷烟出样等方面的基础上，进一步加大工作力度，实现基础服务工作规范化。处理好客户咨询和投诉，抓牢农村市场，研究不同客户间的差异，积极关注农村中小客户的经营，制定帮扶措施，开展差异化、个性化服务，形成和谐稳定的客我关系，以期拥有适销对路货源、密切合作伙伴和可靠的市场终端，不断提高客户盈利水平，提升客户满意度，夯实网建全面提升的基础。同时，要加大信息化使用空间，发挥电子商务在卷烟销售工作中的重要作用。要根据市营销中心统一安排，在经济较发达的城镇尝试“网上订货”服务项目，积极开拓网上订货的衍生功能，要方便客户订货，帮助客户管理，进一步密切客我关系。

2、推动工商协同营销，充分发挥网建的优势和功能。坚持以品牌为纽带，加强与工业企业的互动，推动工商协同营销，充分发挥网建的优势和功能，为工业企业营造一个公平、公正、有序、适度的市场环境。着力研究和熟悉卷烟品牌，了解卷烟生产的流程与工艺，增强卷烟生产方面的知识层面，为卷烟营销活动的有效开展创造有利条件。细致分析品牌走势，加强对品牌培育的研究，细化到单个品牌、规格的分析，

找出供应、需求、销量之间的关系，准确把握各品牌在区域市场中的走势，在保持结构稳步提升的同时，进一步提高品牌集中度。目前我区营销部在销品牌31个，规格64个，其中只有15个属于国家局公布的全国重点骨干牌号。xx年，加强培育全国重点骨干品牌，加强“20+10”全国重点骨干牌号宣传工作，引导消费，根据市场需求，进一步整合品牌资源，将所销售卷烟品牌朝重点骨干牌号靠拢。

1、按照现代企业管理模式，从领导力、分解力、执行力、约束力四个方面入手，不断落实人企合一的发展理念。深入贯彻落实好党的会议精神，把干部职工思想进一步统一到科学发展上来，统一到“严格规范、富有效率、充满活力”的重要要求上来，统一到加快推进“三大战略”的重要任务中来，统一到市局系统新一轮的发展中来。继续抓领导班子建设，深入开展各类创建活动，不断改进工作作风，把领导班子建设成为坚强、团结、高效的领导集体。继续抓好中层干部队伍建设，做到高标准严要求，保证执行上级指示不走样、不打折，确保政令畅通。继续抓好员工队伍建设，加强服务至上理念教育，规范经营服务制度，深入开展“优质服务、承诺服务、增值服务”竞赛，提高专卖执法、卷烟经营服务满意度，努力做到管理的科学化、规范化、标准化。继续加强岗位学习培训，高度重视员工的素质提高和能力提升，既要注重“岗位成才”，围绕本职工作，加强技能教育，提高职业水平，也要注重“全面发展”，建立内部岗位流通制，扩大服务人员的业务知识面，使从业人员都能成为岗位上的“多面手”。根据“缺什么，补什么”的原则实施培训，举办法律法规和业务技能等方面的培训，初级专卖管理员技能等级合格率要达100%，客户经理初级职称合格率要达100%。

2、探索绩效考核新路子，细化内部各岗位责任和绩效考核方案。“四定”工作结束后，市局新的考核制度、岗位流程未出台之前，我们浦口区局不等不靠，结合现有的规章制度，细化操作流程，规范操作程序，从制订年度的工作计划，具体到每月的计划，再细化到每一周计划的执行情况，形成书

面工作计划执行进步表。多层次召开月度办公会，班子成员每月召开行政办公会，各科室召开相应的业务会及周例会等。积极探索末位淘汰制、待岗制，力求绩效考核方案的科学性和操作性，解决“能者上、平者让、庸者下”的问题，增强全体员工的责任意识和危机感，达到人岗匹配，逐步形成“用制度管人、依流程做事”的良好局面。

3、按照企业财、物管理要求，进一步强化财务预算的准确率和资产管理的规范化。坚持标准、加强规范、提高水平，认真编制和执行财务预算计划，努力降低成本费用率；要加强财务分析工作，认真分析各项费用的流向，继续寻求降本增效的有效途径；按照市局(公司)要求，严格执行各项财经制度，健全完善内控机制，规范工程项目、物资、服务等公务采购流程，做好物流费用和专卖管理费用核算工作，推进费用管理的精细化，使操作流程更加规范有序。

4、加强党风廉政建设，提高拒腐防变的应变能力□20xx年，继续以创“无职务犯罪先进单位”为契机，贯彻标本兼治、综合治理、惩防并举的反腐倡廉战略方针，加大推进教育、制度、监督并重的惩治和预防体系建设的力度。加强干部党性锻炼和思想道德修养，以生动有效的教育方式做好廉政教育宣传，筑牢拒腐防变的思想道德防线，力戒权为私用，以烟谋私；加强民主集中制，进一步推进党务、政务公开，强化行政办公会职能，扩大民主决策层面，提高决策的有效性和可行性，利用办公自动化系统做好公示，接受群众监督；抓好政风和行风建设，关注和解决群众反映的热点、难点问题，重点加强对大宗物资采购、卷烟零售许可证审批、客户分类定级等重点环节的廉政监督管理。

5、加强企业文化建设，促使企业文化落地生根。深入学习实践科学发展观，解放思想，更新观念，要用文化促进规范、用文化提高效率，用文化提升活力，要把企业文化根植于我们员工的心中，做到“内化于心，外化于行，固化于制”，也就是要把“两个至上”行业价值观、省局“三大战略”、

市局(公司)“正心笃行，追求至善”内化为道德准则，外化为言谈举止，固化为行为规范，落实在岗位职责上，体现在工作过程中，要将企业文化落地生根与继续发扬浦口区局“团结、奉献、务实”的优良传统相结合，敢于争先进位，甘于奉献，淡化物质金钱，更注重精神领域收获的意识深入人心，始终做到知行合一，增强企业发展的软实力。

6、加强宣传报道工作，力争在全市系统排位靠前。宣传报道工作是企业工作大局的重要组成部分，肩负着推进行业三个文明建设、构建和谐烟草的重要使命。通讯员要在行业改革发展大潮中找准“调”、跟对“拍”、吹好“号”，使宣传报道工作在统一干部职工的思想、鼓舞士气、交流工作经验、树立企业良好社会形象等方面发挥重要作用。20xx年，区局(营销部)将与各科室签订宣传报道责任状，以争创“宣传报道先进单位”为目标，进一步加强组织领导，完善考核办法，抓好队伍建设，从制度建设、业务培训、配套奖励等方面为通讯员创造更加有利的条件。

7、加强安全管理工作，确保安全无事故。完善安全管理机制，落实各个环节、各个岗位的安全责任，强化依法承担安全责任的意识。高度重视、全面落实《安全保卫目标管理责任书》中的各项要求，坚持持续改进原则，做好预防工作，组织安全培训教育，普及安全知识；进一步做好安全管理基础性工作，加强对办公楼大楼特种设备的使用和维护；加强车辆管理，重点加强驾驶员的安全教育培训工作；加强防火、防盗、防抢等预防性工作，强化安全管理和监督，完善职业健康安全管理体系，提升安全管理水平，确保全年安全目标实现。

控烟年度工作计划篇二

20xx年的总体工作要求是：全面贯彻落实党的xx大和xx届三中全会精神，深入贯彻落实科学发展观，按照国家局“严格规范、富有效率、充满活力”的总体要求，坚定不移的推进“三大战略”，夯实管理基础，全面提升工作，始终坚

持“全省先进、国内一流”奋斗目标不动摇。主要工作目标是：销量保持平稳增长，卷烟销量26450箱(较xx年计划数增长3%)；进一步控制费用水平；至少破获1个制售假烟网络；全年无腐败案件发生；无我方责任的重大安全事故。

(一)加强专卖管理，进一步履行职能，开创专卖管理工作新局面

1、牢固树立守土有责意识，保持打假打私、取缔无证经营的高压态势。进一步整顿和规范我辖区内卷烟市场经营秩序，提高卷烟市场净化率，确保净化率在97%以上，持证率在98%以上，持证零售户亮证率达100%。以辖区卷烟市场日常监管为基础，积极构建信息网络，多渠道收集“假、私、无证运输、回流、渗透”等卷烟的来源及仓储窝点等有效信息，采取“走出去、请进来”的方式，组织稽查人员到破获大案有经验的单位进行学习、取经。加强对专卖管理人员责任片区卷烟市场净化率的考核，给予一定的案件查处或提供有效信息的考核指标，根据完成情况进行奖惩，力争在辖区内破获大案要案或网络案件。加强与区各职能部门的联系与协作，提升应对暴力抗法事件的能力和处置效果，改善和优化烟草专卖执法环境。加强对无证经营的联合查处和长效管理。加强对涉烟案件的追刑力度。

2、规范执法行为，提高办事效率，让行政执法在阳光下运行。一是继续推行政务公开，正式运行行政服务大厅，细化办事流程，规范服务态度，提供高效、便民的服务。二是深入落实行政执法责任制，每月开展烟草专卖执法自查或评议工作，规范烟草专卖执法行为，落实责任追究制度。三是加大烟草专卖法律法规宣传力度，增强卷烟零售户守法经营意识，力求“从根本上遏制卷烟违法犯罪行为”。主要方式以“致卷烟零售户一封信”加强普及性，以“培训班”方式加强针对性，以市场检查、案件查办、零售许可证管理等加强长效性。通过听证程序，实施《南京市烟草专卖局浦口区局卷烟零售点合理布局规划》。四是加强证件管理，做好零售许可证的换

发证工作，根据市局《20xx年度换发烟草专卖零售许可证实施方案》的要求，结合我区实际，认真组织开展我区零售许可证的延续换发工作，提高烟草证“含金量”。

3、严格规范、强化落实，进一步提升内部监管工作水平。认真贯彻落实国家局制定的《烟草行业内部专卖管理监督工作规范(试行)》按照县级局内部专卖管理监督工作规范的要求，结合内管工作现场会的有关要求，认真开展好我区局内管工作。20xx年我区局要从思想认识上、队伍建设上、制度建设上、监管手段上进行转变，使内管工作长期化、日常化、规范化、程序化。准确把握内部监管各个环节，努力解决各岗位管什么，怎么管，实现由事后监管、集中整顿向全过程监管、同步监管发现问题转变，努力营造“严格规范，人人有责，内部监管，人人有关”的工作氛围。

(二)按照全市经济运行和调控的总体要求，认真落实经营市场理念，保持经济持续发展

1、关注区域经济形势变化，做好卷烟销售分析研究。全球金融危机给区内消费市场带来的众多负面影响将进一步呈现，经济总体环境必将有别与往年。我们将时刻关注宏观经济走势，适时跟踪辖区内经济发展及消费品市场的变化，对卷烟销售的外部经济环境加强分析、研究，更好地满足消费者需求，是摆在我们面前亟待解决的问题。

2、牢固树立销量意识，全力巩固和扩大市场占有率。我们要利用信息采集点以及部分优质客户开展消费调查，进一步了解消费人群的分布与消费者需求，将市场调查与需求分析等工作延伸至消费者层面，准确把握市场，使卷烟供应有的放矢。20xx年销售指标为26450箱，比xx年增长5%，我们要继续加大低档卷烟的销售力度，深挖市场潜力，保持低档卷烟销售的适度增长，为全市卷烟销售分忧解难。

3、充分把握市场动态，着力提升需求预测的准确性。随

着“按客户订单组织货源”工作的深入开展，将进一步提高对需求预测准确性的要求。通过充分分析消费市场、分析零售客户需求、分析销量变化、分析品牌走势，加强对卷烟销售市场的把握，提升需求预测特别是月度需求预测的准确性。

控烟年度工作计划篇三

一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的'解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工

所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，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，争取为公司做出自己最大的贡献。

2018工作计划模板【二】

当前，钢铁行业形势十分严峻，依靠科技进步推动企业可持续发展，成为钢铁企业的普遍共识。2018年，酒钢集团公司计划投入科技研发经费达到主营业务收入的1%以上，在资源利用研究、产品开发方面形成6项以上具备产业化条件的研究成果，推动企业进一步提升核心竞争力，为企业摆脱困境提供科技支撑。

今年，集团公司将以贯彻落实《关于全面提升企业技术创新能力的指导意见》为核心，发挥技术委员会策划引导和决策把关的功能，充分体现各产业特点和技术发展方向，确立了加强研发力量，改善研发条件；提高技术改进效果，逐渐形成酒钢的产品和成本优势等六项科技工作目标。

围绕各项目标的实现，2018年，在科技重大专项方面，集团公司计划安排实施科技重大专项13项；计划在资源利用、工艺技术研究等方面立项开展研究项目21项；计划开展新产品开发项目26项，计划新产品批量生产18.2万吨；计划各分子公司第一批具备立项条件的技术改进项目177项。在技术经济指标攻关方面，按照纵向比有进步、横向比有进位的原则，确定了56项主要技术经济指标攻关计划。

在实验室建设方面，计划针对表面分析、材料分析、资源研究和炼轧钢模拟试验等研究环节，增设电子探针、应力腐蚀装置等设施。在技术交流和人才培养方面，今年计划推荐甘肃省领军人才候选人5名，具备教授级高工评选资格的工程技术人员10名。在科技政策利用及科研平台建设方面，计划申报省级、市级各类科技项目30项以上，争取获得各级政府部门项目资金支持500万元以上，力争科技免税5000万元。在科技成果与专利方面，计划取得各类科技成果30项以上；计划专利申请受理量220项。

控烟年度工作计划篇四

XXXX年XX月XX日，荣经县公共资源交易服务中心召开10月工

作总结报告会。会议内容如下：

一是分析10月荣经县公共资源服务交易服务中心交易情况：建设工程项目共计7项，采用竞争性谈判或比选方式进行，控制价783万元，中标金额674.81万元，节约资金135.19万元，节约率17.26%；政府采购开评标项目共计2项，累计项目预算金额共计31.01万元，中标金额30.6064万元，节约资金0.4036万元，节约率1.3%；砂场矿权出让项目共计7宗，累计项目预算金额共计570万元，中标金额634万元，溢价64万元。

二是对公共资源交易服务中心近段时间的运行分析，指出，虽然近期中心工作取得了一定的工作成绩，但在工作中仍然存在一些问题，主要表现在：工作人员不足，目前公共资源交易中心共有三名工作人员，工程建设、国有产权交易等事项陆续进入交易中心后，人员配备上显得捉襟见肘；工作人员业务水平有待提高，缺乏建设工程、产权交易等方面专业知识；场地面积小。目前公共资源交易中心面积约300平方米，共有开、评标室各两间，每间房屋面积约50平方米左右，座位30个，不能满足稍微大型点的拍卖会和报名人数相对较多的招标需求。

三是对xx月工作重点进行了安排部署：一是重点服务灾后重建工作。树立服务意识，增强大局观念，认真服务交易项目，特别是灾后重建项目，确保日常工作有序开展，开通“绿色通道”，根据工程项目和建设单位的需求，推行全天候服务，达到方便、快捷、高效。二是充分利用技术手段，推行电子招投标效率。三是加强公共资源交易中心工作人员的学习培训，建立每周学习法律、法规制度，不断提高自身业务水平。

工作计划总结范文模板大全【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客户变成可持续客户：

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

3、浙江省临安市公路局、淳安县公路段、昌化县公路段、建德县公路段的相关负责人；

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作。

工作计划总结范文模板大全【三】

为了能在接下去的工作中能比上半年工作更加顺利，特做了以下的工作计划。

一、要不断加强急诊护理站的建设，提高护理人员的应急能力

1、加深护理人员的急救意识和群体意识，定期进行有计划、有组织的业务目标训练，培养急诊专业合格的护理人员。

2、不断建立、健全急诊科的各项规章制度，加强人员卫生行政法律、法规的学习，增强人员的法律意识。

3、推进各项急诊工作标准化管理，以提高抢救成功率。

二、重点抓好“三基”训练与临床实践相结合，以提高人员的专业素质。

1、纯熟把握常见病情的判断及抢救流程及护理要点，施行定期考核。

2、纯熟把握心肺复苏术的抢救技能。

3、纯熟伤口的处理和包扎止血技术及伤员的心理护理。

4、纯熟急救时的催吐、灌肠、注射、给氧及体位一系列操作技术及病情监测等专业技能，要求准确及时到位。

三、严格抢救室、处置室的管理，为患者争取宝贵的抢救机遇

1、纯熟把握各种仪器的运用并保证其性能良好，随时备用。

2、各类抢救药品、器械由专人负责，定时检查、定点放置、定期消毒、维护药品基数与卡相符，严格急救药箱管理，保证院外急救的正常运用。

3、各类急救药品运用后及时清理、补充、记录，保持整齐清洁。

四、严格执行各项工作标准，确保护理工作的安全有效及整体护理工作的全面落实

- 1、严格执行“三查、七对”制度，杜绝差错事故的发生。
- 2、严格执行无菌技术操作原则及护理程序，以增进或恢复病人的健康为目标开展整体护理，从生理上、心理上、生活上关怀体贴病人，推行人性化服务。
- 3、严格执行“十二项核心制度”
- 4、加强废旧一次性物品的妥善管理，防止院内感染的发生。

控烟年度工作计划篇五

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，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，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

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 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;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5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(幼儿园年度工作计划2018)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。

一、市场分析

二、营销思路。营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领,是营销工作的方向和“灵魂”,也是销

售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点,李经理制定了具体的营销思路,其中涵盖了如下几方面的内容:

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。营销策略是营销战略的战术分解,是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势,结合自己多年的市场运做经验,制定了如下的营销策略:

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

4、促销策略,在“高价位、高促销”的基础上,开创性地提出了“连环促销”的营销理念,它具有如下几个特征:

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

二、连环的促销方式至少两个以上,比如销售累积奖和箱内设奖同时出现,以充分吸引

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要

目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量,建立完善的工程验收制度,由客户服务部监督、验收,这样可以激励工程部提高工程质量,从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次,树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软,损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行,客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体,如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度,把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访,进行免费技术支持,建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工

的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力来实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标,厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足,结合目前公司发展状况和今后趋势,人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作:

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招聘与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质

上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

为进一步抓好医疗护理质量，提高护理人员业务技术水平。今年的护理工作要以抓好护理质量为核心，围绕医院的发展规划，本着“以病人为中心”，以“服务、质量、安全”，为工作重点的服务理念，创新管理方式，不断提高社会满意度。制定2018年护理质量工作计划如下：

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减

少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

控烟年度工作计划篇六

计划网小编为您整理的2018上半年幼儿园后勤工作计划范文，

供您参考。更多的工作计划敬请关注工作计划栏目。

2018年月工作计划范文【一】

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分

为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务”，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

2018年月工作计划范文【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、 对销售工作的认识：

二、 对销售工作的提高：

1、 制定工作日程表；(见附表)

4、 每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客户变成可持续客户：

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、 通过电话销售过程中了解各盛市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

三、 重要客户跟踪：

1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、 山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

3、 浙江省临安市公路局、淳安县公路段、昌化县公路段、建德县公路段的相关负责人；

4、 山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、 河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；
敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！