

怎样做树状工作计划和目标 月工作计划共 (优秀5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。写计划的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?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。

怎样做树状工作计划和目标篇一

- 1、经过前期的努力产品质量稳步提升, 11月份正常生产6釜/天, 生产6300多方。
- 2、在11月份的生产中, 产品合格率, 大砖的合格率高些, 小砖合格率略低。
- 3、本月销量6900方。
- 4、本月生产产品成本价193元/方, 毛利55万元, 净利润30万元。
- 5、车身广告制作完成, 信丰各乡镇市场在逐步推广中。
- 6、职工宿舍已基本完成, 可择期安排员工住宿。

二、12月份工作计划

- 1、产品品质进一步提升, 力争生产8釜/天的生产量。
- 2、原材料成本控制。
- 3、办公楼办公设备逐步完善。

每月工作计划9

所以为了我的目标能够实现，我觉得四月份应重点做好以下几个方面的工作：

- 1、依据前面几个月的销售情况和市场变化，着重寻找a类客户群，发展b类客户群，以扩大销售渠道。
- 2、四月份至少成交三套以上，因为这样才能支付房子的首付。
- 3、听从领导安排，积极收集客户信息。
- 4、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，每月看一本书，力求不断提高自己的综合素质。
- 5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。勇挑担子，勇担重任。

在下一个月，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的！

怎样做树状工作计划和目标篇二

任何的销售其实都差不多，但是每一个行业都有自己不同的特色，作为一个称职的销售员，不能仅仅为了利益而盲目推销产品，或硬是把客人不需要的东西推销给客人，这会让客人产生反感的感受。你是否在找正准备撰写“怎样做好销售工作计划”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

转眼间又要进入新的一年_年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了2021年度公司销售工作计划书，以

便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的十一中秋双节，还有2021带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的

业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对2021年工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2021年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2021年新的挑战。

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。
3. 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。
4. 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。

6、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。

7、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，以最快速度响应工程商的需求，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。

我的销售工作计划如下：

一;对于老客户，要经常保持联系。

二;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。

三;对自己有以下要求

1: 每周至少要保证有8台机器入帐，在保障有机器的情况下必须保证每台机器的成本以及成本之间的利润，尽量能够保证商用笔记本单台的利润空间不能够低于300月之下。家用笔记本必须争取在不亏的其他适当的把自己的利润点数提高点。而且也要必须保证完成笔记本的单台量。

2: 经常把自己所做下来的单子和客户记一下看看有哪些工作上的失误有那些地方还可以改进，确切的说就是能不能够还把自己的毛利点提高一点呢，及时改正希望下次还能够做的更好。

3: 在和客户交谈当中必须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: 为了我们店的销售任务这个月我要努力完成8000到1万元的利润任务额，为我们店创造更多利润。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们企业的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在销售工作中我们做法还是存在很大的问题。特对个人销售销售工作计划分析如下：

下面是企业__年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的销售工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，__产品品牌众多，__天星由于比较早的进入河南市场，__产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1)销售销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始销售工作的，在开始销售工作到现在有记载的客户访问记录有__个，加上没有记录的概括为__个，八个月__天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户销售工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们企业产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限企业就是一个明显的例子。

3)销售工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售销售工作没有一个统一的管理，销售工作时间没有合理的分配，销售工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的销售工作责任心和销售工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在河南__市场品牌很多，但主要也就是那几家企业，现在我们企业的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为__市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们企业进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南__市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

20__年销售工作计划

在明年的销售工作规划中下面的几项销售工作作为主要的销售工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的销售工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在销售工作中发挥主观能动性，对销售工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题的目的在于提高销售人员综合素质，在销售工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据企业下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为企业明年的发展是与整个企业的员工综合素质，企业的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售工作模式与销售工作环境是销售工作的关键。

以上是我对20__年销售销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

一：基层到管理的工作交接

在本项目做销售已有半年之久，积累了必须的客户群体，包

括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自我的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已到达能够快速的上手接任自我的工作。

二：金牌销售员的认定及培养

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自我。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自我的机会，我好观察出价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情景，已做好记录，待培训时做好总结，经过对于新员工的高要求使其快速提高，以到达公司的目的。

三：高效团队的建设

主管已不再像销售一样单单靠自我去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作营造进取进取团结向上的工作氛围主管不应当成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越简便，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的进取性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

2. 建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

四：落实自身岗位职责

1. 应把公司的利益放在第一位，以公司效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。
2. 协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。
3. 主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。
4. 创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的进取性，并坚持团结协作、优质高效的工作气氛。
5. 及时传达公司下达的政策，并不断的考核。
6. 负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。
7. 做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。
8. 负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。
9. 负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自我还将不断的学习，总结经验，快速提高，望自我能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。最终对于领导在百忙之中有此雅致来看自我的工作计划深表感激，祝愿公司领导工作顺心，身体健康！

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使

我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。特对个人销售工作计划分析如下：

下面是公司一年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，产品品牌众多，一天星由于比较早的进入河南市场，产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有一个，加上没有记录的概括为一个，八个月一天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量一个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在河南一市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为一市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南一市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四. 在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的

团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20--年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

怎样做树状工作计划和目标篇三

以党的十八届五中全会精神和xxxxxx关于新疆系列重要讲话为指针,认真贯彻落实自治区深入贯彻落实xxxxxx关于新疆工作目标再动员会议提出的在教育系统开展“三进两联一交友”活动的要求,紧紧围绕社会稳定和长治久安总目标,全面建立学校各族师生相互学习、相互尊重、相互帮助、共同成长的长效机制,推动教育事业更好更快发展。

二、基本原则

始终把促进学生全面发展、健康成长作为“三进两联一交友”活动的出发点和落脚点,着力在培养学生树立正确的世界观、人生观、价值观上下功夫,引导学生坚定理想信念,筑牢“五个认同”和“三个离不开”的思想根基。各级教育行政部门和各级各类学校要将“三进两联一交友”活动明确为年度目标责任制考核的权重项,与绩效考核挂钩,并成立专项活动领导小组,确保活动取得实效并长期开展。

全州各级各类学校要因地制宜、突出特色,制定出措施和办法,将“三进两联一交友”活动融入到学校工作的各个环节,使“三进两联一交友”活动成为全方位育人的教育新载体。

三、活动目标

通过“活动”实施,构建学校、家庭、社会三方育人的大格局,从制度、机制、政策上为各族师生营造和谐稳定的社会环境,实现学校党支部的建设有新改善,民族团结有新进步,校园和谐有新举措,教育质量有新提升,安全稳定有新常态。

四、工作措施

(一)进入班级:学校要有目的、有计划、有成效地开展各项班级争先创优活动并形成常态,努力营造优秀师生不断涌现

的良好教育生态环境。

学校领导班子成员及教职工每人联系一个或数个班级，经常深入联系班级，落实六项举措，解决学生思想、学习等问题，推动班级各项建设工作。具体措施如下：

1. 核心价值观进班级。每月给联系班级学生上一堂思想政治教育课，重点进行感恩教育、社会主义核心价值观教育、民族团结教育和反分裂斗争教育，并用新颖的方式和鲜活的事例，及时解释学生关注的热点、焦点和疑惑问题。

至少参加一次联系班级的主题班会或重要活动，并进行正确引导。

3. 安全法制进班级。每学期联合联系班级的班主任邀请专业人士，至少开展一次法制教育、安全教育讲座或应急演练等活动。

4. 创先争优进班级。协助联系班级的班主任有效开展“文明班级”、“团结友爱先进集体”等各种形式的班级创先争优活动，使联系班级内“优秀少先队员”、“优秀团员”、“优秀班干部”、“三好学生”等优秀学生不断涌现。

5. 教改实践进班级。落实听课制度，学校领导和教师每周一次不打招呼直接进入联系班级听课，帮助授课教师及时转变教育理念、教学方法，丰富教学手段。

6. 教育惠民进班级。每学期至少一次了解联系班级学生的奖、惩、助等情况，与班主任共同解决学生的实际困难，尤其对新生、学困生、贫困生、毕业生等进行重点关注；以班级为单位每月公示资助资金的落实情况。

(二) 进入宿舍：相关学校要建立联系学生宿舍工作台账，完善宿舍管理制度，健全考核考评机制，严肃工作纪律，教育

引导住宿生提高遵纪守法的意识，养成良好的生活习惯和行为习惯。

学校领导班子及教职工每人或数人联系一个学生宿舍，落实四项措施，深入学生宿舍与学生交流感情，关心学生冷暖，解决学生安全健康成长等问题。具体措施如下：

食材采购中的贪腐行为。

学校领导班子成员每人联系一名或数名食堂员工，要建立联系食堂台账，详细记录开展“活动”和解决问题的具体情况。具体措施如下：

1. 领导责任进食堂。督促食堂管理员，根据《食品卫生法》制定食堂的各环节管理制度，包括：环境保洁制度、餐饮器具洗涤消毒制度、食堂财产管理制度、食品保管制度、食品留样制度、个人卫生及操作卫生制度，完善食品精加工、切配、烧煮烹调(加工)、熟菜加工操作等流程标准，要做到制度上墙；每学期开学前一周，督促检查食堂员工《从业人员健康证》的办理情况；每周会同食堂管理员对食堂工作进行安排和小结。

2. 各类督查进食堂。学校成立伙食委员会，要吸纳教师代表、学生代表、家长代表和食药执法人员，每学年进行成员更换；每周检查食堂的各项管理制度的落实情况，督促联系的食堂员工按制度办事、按流程操作，严格落实食堂巡查领导责任；伙食委员会不定期对入库食材进行抽样和检查，杜绝以次充好、虚报斤两等行为，杜绝腐败变质食材经加工后上到学生餐桌。

3. 文明就餐进食堂。学校值班领导每天会同食堂管理部门，引导学生有序就餐；指导联系的食堂员工，在食堂内开展光盘行动，杜绝学生浪费食物；在食堂墙壁、窗口、餐桌、洗碗池等处，合理张贴文明就餐宣传内容。

4. 安全措施进食堂。学校要在就餐区、食品操作间、食材库房安

装监控设备;联系食堂管理员的校领导，要督促管理员每天进行晨检，落实食品留样制度，做好详细记录。

5. 感恩教育进食堂。学校要在食堂醒目位路公示学生享受贫困寄宿生生活补助、营养改善计划、牛奶计划等惠民政策及落实结果，并及时更新，常规性地在食堂向学生进行感恩教育。

怎样做树状工作计划和目标篇四

(一)认真遵守国家财务政策、法规、制度。

(二)按记帐规则结算、记帐，做到数字准确、上报及时。

(三)负责外调材料的划价及积压物资的调整。

(四)接受各单位材料计划要有记录，要整理存档，汇总各项材料的需用量要注明需用时间，建立需用量台帐。要掌握资源及平衡情况，及时提报缺口材料计划的申请计划表，并提供和注明各项技术要求。整个工程的材料计划要求一个星期内，零星及增补、变更材料要在两天内做好以上工作，并立即向科长书面汇报有关情况。

(五)填写到货物资的验收单，要详细检查合同号、名称、规格、型号、数量、单价、总价是否相符。里程表、磅码单、检尺单、合格证、质量证明书、托运单、保险单、收货条等凭据是否齐全，并与库房联系核对验收情况，有问题拒付款，同时马上与供货方联系解决，货物未到，不能付款。只有各项指标验收全部合格后，方能填制验收单据，报帐付款。

(六)根据工程项目的材料计划，按工程进度，限额开单发料。

若需要计划变更、代用要经技术部门及工程主管人员签字认可。除基建工程项目领料外，其他不论生产、维修，单位和个人调拨材料，都必须经科长审批签字。基建内部领料，需经处长签字。

(七)每月26日至次月3日，将库房报来的验收单、领料单、调拨单等单据输入到计算机中，并统计材料收入、消费及库存情况报表，上报学校财务。各项统计报表要在每月3日前报出，数字要准确，时间要及时，统计报表要留底存档。每月10前，将上月财务报表及时报到学校财务科及供应科长。

(八)使用计算机建立各项单项工程材料消耗台帐及库存动态表，单项工程竣工后，要及时统计、打印出该项工程的材料消耗情况表，报预算科。库存动态表每月5日前报给供应科长、库房。

(九)完成处、科领导交办的其他临时性工作。

怎样做树状工作计划和目标篇五

从事会计工作有两年时间，之前一直在会计公司做代理记账，接触到的工作有限。所以，来到xx□才可以算是，我是一个财务人员的身份近距离接触一个企业的财务工作。所以，我倍加珍惜这样一个机会。

一个拥有很大业务量的单位，其财务核算内容，比那些小规模的企业要多得多，而且更加细致入微，要求也会更严格，当然工作量不容小觑。刚到公司的时候，听唐莉讲公司各部门的分划、联系，以及涉及到的一些业务，不同部门的不同人员，负责的不同工作等，虽然不是一头雾水那样严重，但思路也不是很清晰。所以，起初拿到的一些单据，做账没问题，但是按部门区分起来，就有一定困难。可能这也是所谓的工作细致严谨的方面之一吧，所以我不敢懈怠遇到不懂的问题，就问其他的同事，有时候我也会觉得自己问题多，

麻烦别人不好意思，但是多问别人几句，总比少问了而出错误要强。我并不是很聪明，脑子反应也不够快，有时候同一个问题要重复几遍问。有时候，我的工作会出错，当然有个人原因，也可能会有外因，但是每次出错，我会反省，会自责，可能也会向别人解释原因，但是多数情况下，我还是会虚心接受别人的批评指正。毕竟，工作是死的，人是活的，并且人的能力就是要做工作，改变工作内容的各种形态。于是，面对各种问题，便能平和对待。

当然，有缺点和不足，我并不逃避，但是能够尽快适应工作并投入到工作状态中，才能一点点改正缺点和弥补不足。就现在的出纳工作来讲，通过这大约三周的熟悉和适应，我已经能够独立完成我的工作，并且正在逐步将工作安排的有条不紊。能够完全熟悉和掌握出纳的工作流程和内容，也方便将来做会计更得心应手。于是乎，我坦然面对现在的出纳岗位。

在此，我真的要感谢唐莉、小雷、婉妮对我的帮助，也要感谢她们能够不厌其烦的接受我的“麻烦”。感谢她们在我工作出错时，对我的包容和理解。当然，还有唐文君。这并不是感恩盛典，只是想作为同事，还是希望以后大家能够开心搭档做好工作。

我现在在出纳岗位上，巩固出纳的能力，进一步提升自己，会计工作对我来说并不陌生，所以我现在做好各种准备，做到会计岗位，接受更多的工作任务[]20xx年，这算是我努力地一个方向，也是一个目标。我相信这个目标不难实现。