

基础绘画工作计划表(精选8篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

基础绘画工作计划表篇一

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

__部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采劝确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市常中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。__年年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的

销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。__年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，

并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升__部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

基础绘画工作计划表篇二

销售目标：

初步计划20__年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，20__年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公

司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

销售部管理：

1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

d)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步工作计划，不够完整，也不够

成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

基础绘画工作计划表篇三

xx基础教育现有初中3所，小学6所，完小8个，教学点13个，幼儿园19家；中小學生14600余人，各校面小生多，难以发展。为了解决目前这种困境，满足教育对广大群众子女的需求，促进教育事业又快又好地发展，实行教育公平，教育均衡发展。经xx基础教育党总支和教管组研究，特制定20xx年教育发展规划。

xx有50个行政村，辖区范围辐射广，完小、教学点多。为了合理配置、融合资源□20xx年暑期力争将8所完小合并为5所，13个教学并校为8个。

1、3月中旬召开全镇初中考动员大会暨20xx年教学质量结账会，对上年教育教学工作进行小结，制定20xx年教学质量奖惩评估目标。

2、6月份配合县教育局，组织全县中考工作，月底组织全镇小升初摸底统考和基础年级期末考试。

3、7-8月份落实初中毕业生升学工作及小学六年级升初中的招生工作。

1、年初落实芦陵中学向东征地合同，力争在暑期把运动场建设到位。

2、争取上级主管部门和地方政府的支持，力争在暑期之前，在开发区完成一所高标准化小学动工仪式。

3、确保3-4月份芦陵中学、镇初级中学租转房动工，10月份xx镇初级中学集资房竣工。

1、年初落实教管组编制配备工作及核定各校副校级干部编制工作。

2、3月份组织专班对各中小学副校级干部进行年度考核，并对全镇进行考评工作情况通报。

3、继续就“私招住宿生，私下补课，变相体罚学生及向学生家长索取财物”等严重影响教师形象，有损教育形象的不良现象进行整治。

落实每期学初一次，期末一次对全镇各中小学及幼儿园进行安检，并对检查结果进行全镇通报，并限期整改。

1、2月份进行退休教师、干部的慰问工作，确保将礼品、慰问金送到每一个退休同志的手中。

2、10月份（九九重阳节）召开退休老干代表及部分退休教师茶话会，让他们老有所乐以及为教育献计献策。

3、12月份从工会经费中拿一点经费对各校重病号进行上门看望慰问。

4、继续做好民师的养老保险煞尾及稳定工作，力争无上访对象。

基础绘画工作计划表篇四

一、规范并落实接待流程（售前售后）

1. 销售接待话术规范化。

可以避免客户看车时每次来同一款车有不同的标准及话术，导致客户迷茫。

2. 销售及电话接听用语统一化。

为提高绅雅汽车销售服务有限公司在无锡汽车市场的知名度。提高在厂方及客户心中的形象。所以统一使用标准话术。“您好，欢迎光临绅雅汽车”“您好，欢迎致电绅雅汽车”

3. 销售过程规范化。

在过去的工作中发现销售顾问对于销售的过程掌控不到位，很多登记信息过于简单，普遍达不到厂方要求a/c的规范标准。面对月底的神秘客户，销售过程的规范化为重中之重。

二、制定并落实奖惩制度（售前售后）

1. 没有规矩不成方圆，一个切实可行的制度及执行力度是销售团队前进的标准。也让销售顾问了解并懂得，自身的责任及义务。明确公司的理念。也从表达了公司的决心。规章制度的执行，需要长期的，强有力的监管，实施。只有贯彻执行才有实际的价值。

三、第一次内训内容

挑战怎么面对，及达到公司于销售顾问双赢的目的。研究并讨论提高销量的实际操作方法。

四、规划巡展，定展的路线及区域。

落实小组的巡展定展的时间及日期，及事后报告。及不定期的现场抽查。

五、落实贯彻5-7月份的促销政策。

为贯彻落实5-7月份的销售政策。我们决定使用过程管理，指

标不光分配到月。还要分配到小组，分配到个人。每周讨论成败得失。每天讨论完成进度。销售进度上墙，销售指标上墙。每天更新，大家监督。大家比较。做到公平，公正，公开。造成销售团队良性竞争。活跃展厅及团队气氛。

基础绘画工作计划表篇五

单位：__万元（部门业绩统计以进帐款为准。）

二、激励措施

1、商务部门奖励（奖励款由经理、主管负责支出，一般用于本部门活动或内部激励）

2、其他部门奖励如公司总业绩完成基本目标，奖教学部200元；奖综合管理部50元。如公司总业绩完成奋斗目标，奖教学部300元；奖综合管理部100元。

3、部门排名奖对部门业绩完成奋斗目标，且排名总公司第一的部门总冠军，奖300元。

5、个人排名奖——对分公司月度业绩冠军且业绩超8000元者，奖励100元。——对11年10月份后进公司员工业绩过1万元者，奖励100元。（以上奖励可重复）

6、刷新个人业绩纪录奖：月个人纪录——3.735万元（潘琦琪，__年4月），如刷新，奖励员工800元。

第四名：奖励个人1200元第五名：奖励个人1000元第六名：奖励个人800元（如符合以上奖励条件不足六人的，最后的名次奖励空缺）——任意一位商务人员第四季度完成业绩总额2.5万元（含）以上者，均予以：每人奖励300元（总公司前六名获奖者不再重复享受该奖励）

基础绘画工作计划表篇六

20__年的工作中，我将一如既往地做好公司日常财务核算工作，加强自身财务管理能力，积极推动规范管理和加强财务知识学习教育。努力使自己做到财务工作长计划，短安排。使公司20__年财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订以下20__年计划。

一、加强财务知识学习

在新的一年里，我要继续加强财务知识学习教育，了解财物新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。并及时向领导汇报学习情况。

二、加强规范现金管理，做好日常核算

1、我将根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、我在做好本职工作的同时，要积极处理好与其他部门同事的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。我会按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、我会按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作

三、工作措施

使公司财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

总之在新的一年里，我会继续加强自身学习，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

基础绘画工作计划表篇七

时间转眼即逝，迎来了20__年的钟声，我将对我今年的工作做个计划。工作中需要自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了20__年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

一、三个大部分

- 1、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。
- 2、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。
- 3、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。

二、九小类

- 1、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3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致的。
- 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，但不能太低三下四。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，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说我是最棒的！我是独一无二的！。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。

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以

做到也一定能做到！

20__年，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改进活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情况、平衡、监督和跟踪；对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户完成公司产销的任务。

基础绘画工作计划表篇八

当孩子胖乎乎的小手抓住家长递给他的彩笔，轻轻一划，白色的纸上出现了鲜艳的痕迹时，你不要认为孩子的这个动作是毫无意义的。从某种意义上讲，这就是孩子的早期绘画表现。儿童的绘画能力从一个侧面反映了儿童的心理发展。培养绘画能力是开发幼儿智力的重要途径之一。这对培养孩子的观察力，丰富孩子的想像力和表现力，陶冶孩子的情操，有很大影响。

一岁左右，孩子特别喜欢乱画，不仅在纸上画，也在书上、墙上或身上画，很不象样子。这是孩子的乱涂阶段。即使这样，家长也不要烦恼，而要启发孩子，如孩子画横线就说：“宝宝画铅笔了”，画竖线就说：“宝宝画筷子了”。以后，孩子会慢慢学画一些有形状的东西，最基本的是圆圈。家长可边看边问：“是画鸡蛋，还是画皮球啊？”以增强孩子的绘画意识。

孩子两岁以后，会画一些象征性的东西。例如，他们先画一个圆圈，再在圆圈里点上点或在圆圈外画几条线，这些既可以是人，又可以是猫、是狗。家长在这时最好是能引导孩子观察实物，使他掌握各种实物的特点。孩子三岁左右，想像力有了很大提高。他们可在所画的人头上面画上头发，下面画上身子，尽管他们画的身体各部位位置错得可笑，家长仍要鼓励他们仔细看、仔细想，然后再画。这一阶段是象征阶段，大部分孩子的画都十分相似，但在父母的指导下，反复练习，会画出各自定型的東西。

大约到了四五岁，孩子就开始用画来表达自己的意图了。如有的孩子画一个小孩写字，把写字的手画得特别大，因为他强调的是写字这个动作。这时，父母抓住时机进行引导也会收到良好的效果。这一阶段，我们可叫做表达阶段。

一、要尽早训练孩子识别颜色的能力。从孩子出生几个月起，就要训练孩子感知和分辨颜色。可以先给他红色的东西，然后给他黄、绿、白、蓝等颜色的东西看，再不断教孩子识别周围的颜色。

二、充分让孩子自由活动，培养孩子浓厚的兴趣。当孩子一岁时，就可以指导他用彩色大号蜡笔在纸上涂画。不管孩子怎样画，家长都不要干涉，更不要强迫孩子按照父母的意愿去做。要鼓励孩子按照他自己的想像去表现，去创造。

三、要为孩子创造适宜的活动环境。一是物质环境，父母应把孩子的住室布置得优美，富有情趣。如在房间里放上些工艺品，在墙壁上贴几幅儿童画等等。形成一个对孩子具有感染性的艺术环境，以唤起孩子的想像力。同时，家长还应常带孩子到室外观察动植物和其它实物，丰富孩子头脑中的具体形象。二是心理环境，父母要经常给孩子以鼓励和赞扬。对三岁以前的孩子，重要的是培养他们的兴趣，促进其身心发展。孩子只有在心情愉悦的环境中进行活动，注意力才能集中，才会更富有想像力。

1、启蒙期。从小孩刚开始拿笔在纸上乱画，到画出第一张能叫做“画儿”的东西，这段时期虽然还不能算已经开始学画画，但对于家长来说，这是一个非常重要的，抓早期智力开发的关键时期，这点在后面还要专门谈。

2、早期。孩子以自由“涂鸦”为主要内容，以临摹、忆写儿童画刊来提高自己的，这个时期除了请老师外，在家里基本依靠家长抓。

3、中期。在提高的基础上能自由组合，创作出较有意义的画幅，这个时期仍是主要靠家长辅导，也可以请老师略加指点。

4、晚期。在老师的指导下，创作一些比较完整的命题画之类，即进入儿童画创作时期。如果方法得当，许多儿童在学龄前就可以进入这个时期。

当然，各人情况不同，这里只是说大致如此。

1、趣味性，儿童学画多出于兴趣，出于好玩，生自爱美的天性，把画画当成一种游戏。当他能用生动的艺术形象描绘出心中的世界时，是非常高兴的。所以家长决不要用“任务”“作业”来强迫孩子学画，把有趣变成没趣，而应该引发和保持儿童的兴趣。

2、摹仿性，儿童初学画画，多是从儿童画册或电视动画片中摹仿而来，不是象成人那样从生活中写生而来。

3、创造性，摹仿只是一种手段，创作才是儿童画的主要内容和主要特色，这与儿童学音乐迥然不同。儿童最富于幻想，只有创作才能充分发挥他的天才。