

冬季国旗下讲话幼儿园小朋友 幼儿园冬季国旗下讲话稿(精选8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。我们该怎么拟定计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

新人讲师工作计划篇一

今年上半年共销售11227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍；其中20xx年3-6月份销售190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的1.65倍。20xx年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。上半年的主要完成的重点：

1、市场网络建设方面：新开发了广东、广西、云南、湖北、湖南、北京、天津、江苏、安徽、辽宁、河南、山西、内蒙、浙江、新疆等省，完成了地区经理的招聘、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的点面发展奠定了一定的基矗。

2、市场控制：通过公司的大力支持，关闭了太和 market，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

3、费用与货款回收：上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内90%以上。20xx年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

一、目前市场分析：目前在全国基本上进行了点的销售网络

建设，但因为零售价格过低，18.00元/盒，平均销售价格
在11.74元，共货价格在3—3.60元，相当于19—23扣，部分地区的
零售价格在17.10元/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发
工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或
业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。经过与业务员
的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理
表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措
辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行
新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意
进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的
原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以
后才有所改变。如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有
进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的
单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、
销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，
相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

二、营销手段的分析：所有经营活动必须有一个统一的营销
模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去
把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同
类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务
员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我
来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售
定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市
场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能
听凭市场的自然发展，失去主动性。

三、公司的支持方面分析：到目前为止，公司对市场支持工
作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业
没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，
市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更
在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产
出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的
企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

四、管理方面分析：新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

根据以上实际情况，为了保证企业的健康发展、充分发挥各智能部门的能动性、提高销售代表对企业的依赖性和忠实度，对20xx年下半年工作做出如下计划和安排：

一、市场拓展和网络建设：目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此磨合与考察，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作，具体要求如下：

1、北京、天津销售主管下半年销售任务：52800盒、实际回款45600盒公司铺底7200盒。

2、上海建议：公司必须进行市场的投入，对上海实行单独的操作模式，实行底薪加提成的薪金制度，作为公司的长线投资市常。

3、重庆其从事新药推广时间短，地区管理经验不足，但为人勤奋，经济能力弱，可能会扣押业务代表的工资、费用，挫伤业务代表的积极性。根据以往的工作经历，喜欢冲货、窜货。市场要求：必须保证有1000个以上终端，对目前的市场进行必要的摸底，然后要求招聘招商。注意了解货物流向。下半年销售任务：37200盒实际回款：30000盒公司铺底：7200盒。

4、黑龙江。

5、辽宁有较长时间的otc操作管理经验，市场熟悉，但辽宁市场混乱，尤其是otc竞争激烈，一般要店促销人员很多，费用过大，需要提醒向农村市场转移。下半年销售任务：36000盒实际回款28800盒公司铺底7200盒6、河北能力强、但缺乏动力。

新人讲师工作计划篇二

作为企业的一名新进员工，我是非常荣幸和开心的。以前的我一直都想来到这个平台工作，现在我真正的'站在这个平台之上了，所以心情十分激动，对未来充满了热情和期待，对以后的日子也多了很多的向往，进入这个行业并不是一个简单的决定，更是对自己理想的一种责任，不管是为了我们企业还是为了个人，我都会将未来的日子好好的利用上，去奋斗、去成长，以下是我暂时对未来一段时间的计划：

作为企业的一名新员工，学习是一个必不可少的过程，同时这个过程也是我们改变自己，提高自己能力的一个关键性的过程。我准备用半年的时间对自己整体进行一个突破，这半年的时间我会不断努力学习，积极进取，向每一位优秀的同事学习和借鉴，积极参与公司任何一项有利于我自身成长的活动，积极配合每一位领导交代的任务，在工作生活中团结同事，和大家一起共进退，一起在学习和进步中慢慢成就自己。

度过一段学习的时期之后，我就会在原本打下的基础上开始一番突破了。对于这份工作来说，我知道自己缺乏的部分是什么，这个部分并不是短时间内可以改变的，因为它和我的性格有关。我的性格是比较闷的那种，不太爱说话，我会尽量去让自己变得更加开朗起来，能够非常愉快的和每一位客户交流沟通，这是我的一个目的，也是我接下来道路上需要去不断求索和进步的地方。

在打好了基础、完善了自我之后，我就会为自己树立一个更加远大的目标。做销售工作的，业绩就是我们能力的证明，所以我会业绩这个方面树立一个更加优秀的目标，一步步去靠近，一步步的跟着这个目标成长。一个人的能力不足并不是一件非常可怕的事情，不敢去改变、不敢往前面走才是最可怕的事情。所以我也不会退缩，我会勇敢的踏出未来的每一步，去为自己的人生增添一些不同的色彩，我会为此努力，追逐光明，逐渐实现人生初衷。

未来是一段非常遥远的距离，我作为一名新员工，还有很多的东西需要去学习，现在我只要稳固好了自己的心态，我就相信我一定可以去做一个更好的人、成为一名更加优秀的员工，贡献出自己的价值和光亮。

新人讲师工作计划篇三

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

园xx庭，xx阁开盘期间的现场跟进。

村2、6底层商铺销售期间的现场跟进。

x花园ii—9□iv—3□iv—4开盘的现场跟进。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。参观了xx广场□xx花城□xx新城的开盘促销以及房展会的各楼盘促销。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

5、参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。参加了九月份的“房展会”“xx园国庆看房专线车”“xx节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

6、根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

8、指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

9、学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法。协助其他同事接待办理产权证的客户等。

10、处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

新人讲师工作计划篇四

各位领导各位同事：

大家好！

20xx年已经过去我们将迎来一个全新的20xx年；回顾这一个月多月来，我通过努力的工作，也有了一点点的收获，我感觉有必要在这一个月多月来对销售工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做得更好，自己有信心也有决心在这竞争激烈的市场中，把下一年的工作做得更好。下面我简单介绍一下我20xx年的工作计划：

1. 对于老客户要经常联系，有时间有条件的情况下可以送些小礼物，好稳定和客户的关系，在有老客户的同时，还要不断以各种媒体获得更多的客户信息。

3. 见到客户之前要多了解客户的状态和需求，再好准备工作，才不会丢失这个客户，在客户遇到问题时我们不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决，让客户相信我们的工作实力，只要我们有积极乐观的工作态度才能更好的完成任务。

4. 和公司其他员工有良好的沟通，和团队精神，多交流多探讨，才能不断增长业务技能，每个月要自己给自己定个目标，尽自己最大的努力去完成任务，为公司创造更多的利润。

信誉是公司的保障，所以一定要大好信誉的名声。顾客是公司的生命，所以一定要联系好顾客群，不要轻易放过每一个客户，做到不到最后一秒不放弃，或许在最后一秒你成功了。

以上是我这一年的工作计划，在工作中总会有各种困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

新人讲师工作计划篇五

2011年，阿克苏地委讲师团围绕党的中心工作，结合自治区、地区实际，以庆祝中国_成立90周年为契机，以‘知史、懂史、爱疆、爱国’为目标，以‘评先选优、奖学、促学’为手段，以‘党委‘党组’中心组学习’为抓手，着力提升地区干部队伍理论水平和实践能力，提高各族干部‘四个认同’度。围绕中心、服务大局、扎实工作、改革创新，各项工作扎实推进，现总结如下。

一、以庆祝中国_成立90周年为契机，深入开展学习实践活动

今年是中国_成立90周年，以此为契机广泛开展各项活动，加强各族干部群众‘知党史、感党恩、跟党走’的决心，激发各族干部群众热爱伟大祖国、建设美好家园的热情。

2、认真编印并发放《党的历史知识百题问答》

在中国_成立90周年的关键历史节点，组织人员于六月编印并发放16000册《党史知识问答》，《问答》从中国_成立的时间、背景、条件等各方面全面回答了‘什么时候产生了中国_？什么条件下成立了中国_？为什么成立中国_？历史为什么选择了中国_？党带领我们走上了什么道路等一系列问题。让各族干部群众知道党史、了解党情，从而理解现行方针、政策的制定渊源，进而激发干部群众爱党、爱国、爱社会主义的情怀，增强干部群众的责任感和使命感，增强干部群众干事业的热情。

3、广泛开展建党90周年论文征集活动

以自治区召开建党90周年理论工作研讨会为契机，鼓励地区党员干部群众以论文的形式，阐释中国_90年伟大成就和历史经验，阐释我们党推进马克思主义中国化、时代化、大众化取得的重大成果，阐释推进中国特色社会主义经济、政治、

文化、社会建设以及生态文明建设和党的建设的一系列重大理论和现实问题，阐释中国_领导新疆各族人民团结奋斗的成就和经验。进而推动社会科学发展、促进社会和谐，推进新疆跨越式发展和长治久安而不懈奋斗。据统计，此次活动公征集论文61篇，上报自治区20篇。

4、深入开展学习_“七·一”讲话精神系列活动 一是编印并发放《_，七一‘讲话知识问答》。组织人员编印了15000册图书并下发到八县一市、地区各单位，保证地区4721个党支部每个党支部至少两本。《问答》以_在庆祝中国_成立90周年大会上的讲话为蓝本，全面解读了讲话精神，并深入介绍了讲话中提及的历史事件和意义。是一次全面的历史回顾解读和历史分析解读。进一步提高了干部群众对党史、党情、国情的认识与把握。

二是广泛开展，学讲话、谈发展、做表率‘征文活动。在全地区开展学习_，七“一‘讲话的浓厚氛围中，发起以学讲话为契机，以谈发展、谈体会为内容，以做表率、做奉献为目标的征文活动，激发地区各族干部群众知党史、看发展、谈心得、表决心的热情，进一步掀起地区学习_，七一‘讲话的新高潮。据统计，此次活动共征集文章136篇，评选出27篇优秀文章并分9期在阿克苏日报开设专栏见报。

二、以“知史、懂史、爱国、爱疆”为目标，广泛开展“新疆‘三史’”系列宣教活动

1、认真组织好自治区“新疆‘三史’示范性巡回宣讲”工作。协调组织好自治区宣讲团赴八县一市巡回宣讲的会务筹备、媒体报道、宣讲通稿课件、影像资料、群众反馈意见的收集等工作。为地区开展第二阶段的宣讲活动打下基础。据统计，此次宣讲历时9天，途径地区八县一市，共宣讲18场次，直接受众上万人。

2、广泛开展地区“新疆‘三史’巡回宣讲”工作。继自治区

示范宣讲后，讲师团组织地区优秀理论骨干组成宣讲团。结合地区实际编写宣讲稿，赴八县一市开展走村入户、进乡镇、进社区，面向基层、面向群众的面对面宣讲。10月底共完成宣讲36场次，做到了理论大众化，理论普及化。

3、深入开展新疆“三史”理论征文活动。以自治区新疆“三史”理论研讨会为契机，鼓励地区干部群众学习新疆历史，以论文的形式交流学习体会。交流在祖国大家庭中新疆与内地命运与共的历史和现实关系，交流新疆各民族中你中有我、我中有你的关系，交流祖国对新疆地区、新疆各民族的惠泽和新疆地区、新疆各民族对祖国、中华民族的贡献。进而加深各族干部群众的“四个认同”度。据统计，此次活动共征集论文67篇，上报自治区30篇。

三、以“中心组学习”为抓手，不断促进干部理论学习

用党的创新理论武装头脑、指导实践既是每个党员干部的首要任务，也是每个党员干部的终身任务。中心组学习围绕中心工作、服务中心工作，是一项长期坚持的政治任务。地委讲师团始终把配合相关部门抓好地委中心组学习作为一项长期的政治任务。一是配合相关部门做好中心组学习确定学习内容、准备学习资料等工作。二是由地委宣传部牵头，对各县（市）中心组学习进行督查，并将督查成绩作为年底目标管理考核的一项内容，增强中心组学习的积极性。三是积极探索，认真编写并不断完善中心组学习参考读物《学习参考》。

四、以“奖学、促学”为手段，认真开展“评先选优”系列工作