

咋样写工作总结和计划(优质9篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

咋样写工作总结和计划篇一

结核病防治工作不仅是疾病预防控制工作重要的组成部分，也是全县卫生工作的重要内容，无论县卫生局，还是疾控中心，都把结核病防治工作摆在重要的位置，当做一项重要工作常抓不懈。在年初的全县卫生工作会议和全县疾病预防控制工作会上，县政府分管副县长、县卫生局和疾控中心主要领导都做了重要讲话，县卫生局和县疾控中心都对结防工作做了全面部署和安排，并且就结核病防治与全县各医疗卫生单位签订了目标责任书，按照结核病防治方案和目标责任，将任务指标分解到乡镇。在中心，还定期召开结核病防治工作例会，及时研究工作中出现的问题，部署、安排各阶段具体工作。中心还将所有乡镇和职工进行划片承包，业务人员对所包片的医疗卫生单位、防痨专干、村医和免费治疗的肺结核病人进行全面督导访视，促进了结核病防治工作的顺利进行。

二、加大病人发现力度，提高病人发现率和规范治疗率

病人发现是结防工作的首要环节，为了尽可能的多发现病人，我们采取了多种促进方法：第一，请领导多参与、多要求。卫生行政部门是医疗卫生单位的管理者，我们把工作情况及时向领导汇报，让领导及时掌握整个工作进展情况，并利用各种机会要求各医疗卫生单位不断加强肺结核病人的转诊力度。第二、县合作医疗管理局特别规定肺结核病人只能在县疾控中心免费治疗，合作医疗机构不报销肺结核病人在普通门诊

的诊疗费用。第三、通过及时足额发放病人报病费、转诊费用，鼓励医疗人员积极转诊肺结核病人。第四、要求各医疗卫生单位加强培训，将国家关于肺结核病的管理治疗和发现、转诊政策传达给所有医务人员，让所有医务人员了解并自觉执行转诊政策。第五、认真落实病人家属及密切接触者的筛查，通过筛查主动发现肺结核病人；加大对病人的追踪力度，尽量减少已经发现病人的再丢失。第六、在宣传上狠下功夫，不断加强社会宣传，鼓励广大群众自觉到疾控中心咨询和检查。第七、严格单位职工服务态度和服务质量的管理，以热情的态度和精良的技术感召病人。通过这些方法使病人转诊率、发现率达到国家要求的水平。对发现并登记的病人全面落实国家免费检查治疗政策，做到发现一例，登记一例，管理一例，治疗一例。1月-6月10日共登记接诊可疑结核病人690例，年病人就诊率为156/10万；胸透6)90人次，胸透率100%；初诊查痰690人次，痰检率100%。非结防机构报告106人，报告率100%；疑似症状者转诊106人，转诊率为100%，追踪到位率为90%，管理病人128人，系统管理率100%。涂阳病人家属筛查率为100%。其中初治涂阳免费治疗69人，完成任务数42.1%；涂阴免费治疗57人，完成任务数17.6%；复治涂阳免费治疗2人，完成任务数8.7%；涂阳病人治疗两月痰菌阴转率为100%，三月痰菌阴转率100%，治愈率为85%。基本完成了各项目标任务。

三、强化督导, 确保病人的治疗管理质量

为进一步搞好结核病人的督导访视，确保全程督导化疗率达到100%，根据项目工作要求，县中心制定了严格的督导制度，对结防所所有职工实行划片包干、责任到人制度：规定每周星期四、五，县结防所人员轮流下乡督导，重点对乡级防痨专干、村医和免费治疗的病人进行全面督导访视，查看各级医疗单位对结核病人和可疑者的报告、转诊、管理情况，询问病人的化疗、服药情况，动员病人家属及密切接触者自觉到中心检查，察看治疗卡、药品保管等，并如实地向被督导者反馈情况，提出存在的问题和不足，尽可能就地消化解决

问题。每次督导结束后，及时写出督导工作小结，并在全中心会议上向领导和全体职工进行汇报。中心领导要随机进行抽查验证。截止6月10日，共督导乡村级6轮，访视病人137例。对71例初、复治涂阳病人家属，共189人做了检查。除此外还建立了县乡两级网络报告体系，通过网络管理人员每天对网络上报的肺结核病人及时进行登记，通知包乡人员利用上门、打电话等方式联系、随访，最大限度地收治肺结核病人，提高肺结核病人的就诊率和规范治疗率。

四、认真完成卫项目终期自评工作

为了确保“世界银行贷款/英国赠款结核病控制项目”终期评估工作顺利实施，按照市项目办要求，我县成立了卫项目内评领导小组，组建了内评工作组和办公室，经过一个多月的整理、查漏补缺、督导调查，顺利完成项目自评工作。自7月项目启动实施以来，共接诊疑似肺结核病人7436人次，管理治疗1764例，其中初治涂阳1012例，治愈915例，治愈率为90.42%；完成疗程40例，占3.95%；死亡4例，54例仍在管理治疗中。复治及其他涂阳204例，治愈193例，占94.6%；完成疗程8例，占3.92%；死亡3例；初治涂阴538例，完成疗程483例，完成率89.78%，死亡5例，40例仍在管理治疗中。项目覆盖全县43万人口，其中贫困人口12万人，农村妇女20万，60岁以上老年人3.6万。妇女中发现新涂阳病人387例，占38.2%，60岁以上老年人中发现新涂阳病人84例，占8.3%。

五、加强培训和宣传，提高了专业队伍素质，健康教育活动成效显著

今年3月份在全省结防工作会议以后，我们就开始着手新《指南》的培训工作。在市结防所的直接指导下，于4月份完成新《指南》的全面培训。共举办县医疗单位培训班1期，培训40人次；乡级医生1期18人次；村级防痨人员1期271人次。通过业务培训，使大家接受和掌握了新《指南》中现代结核病控制措施、技术、政策和标准化、规范化的管理程序，更新了观

念，进一步提高了防痨人员的业务水平和工作能力。在“3.24”结核病宣传日和“4.25”全国预防接种宣传日，开展了形式多样的结核病宣传和健康促进活动。发放了简单易懂的结核病防治材料和宣传画份，宣传单3份，在县广播电视台开展电视宣传2期，新刷墙体广告6条，办宣传栏6期。在县城中心区域招租宣传牌24个48面，张贴结核病防治知识内容进行宣传。4月16日与县妇联、共青团等单位联合开展“疾控知识进农家”活动。“六一”儿童节和县第一幼儿园联合举办了“疾控杯”“六一”儿童节文艺演出，把有奖结核病防治知识问答贯穿于演出全过程，通过展板和结核病知识竞答的方式宣传了结核病相关知识，在单位上，长期开展电话咨询，提高了广大人民群众对结核病的知晓率，为进一步发现病人，有效控制传染源奠定了坚实的基础。

六、加强项目资金和药品管理

为了保证结防工作顺利进行，我们不断加强项目资金和药品管理，严防项目资金和药品出问题。项目财务管理实行专人专帐管理，严格落实专款专用，严格执行财务支出制度。及时足额发放转诊费和督导管理费用，保证项目经费全部用于结防工作，极大地调动了全县结防人员对结核病防治工作的积极性。进一步规范了药品和相关物资的管理，做到药品专药专柜、专人管理，及时发放和调领免费药品，严格出入库登记，严格做到日清月结、帐物相符。杜绝了失效浪费和差错事故的发生。

咋样写工作总结和计划篇二

- 1、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、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付

和银行结算业务，严格把关，不能有半点疏忽和大意。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，月初报交会计做账，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、做好应对突发事件的应急工作。

5、坚持原则，秉公办事，做出表率。

6、完成领导临时交办的其他工作。

结合企业行业发展及自己的岗位上工作需求，加强相关业务方面的学习，提高自己的业务素质和综合能力。

1、预算一定要全员参与，绝不能少数人参与凭空捏造，想当然得出。既包括经营指标，也涵盖费用开支预算，接待预算等等。

2、要求分管领导把预算工作放在心上，指导兼职预算员做好财务预算，按时编报分析，必须做到预算编报和分析的及时性，财务预算要求每月25日必须上报财务小组。

要求财务管理科学化，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，更能符合学校发展的步伐。

出纳是按照有关规定和制度，办理本单位的现金收付、银行结算及有关账务、保管库存现金、财务印章及相关票据等工作的总称。从广义上讲，只要是票据、货币资金和有价证券的收付、保管、核算，就都属于出纳。它既包括各单位会计部门专设出纳机构的各项票据、货币资金、有价证券收付业务处理，票据、货币资金、有价证券的整理和保管，货币资金和有价证券的核算等各项工作，也包括各单位业务部门的货币资金收付、保管等方面的工作。狭义的内纳则仅指各单

位会计部门专设出纳岗位或人员的各项工作。我作为一名刚接手续的出纳□20xx年开展的工作计划如下：

1. 严格执行现金管理和结算制度，每月认真核对现金与日记账账目。发现现金金额不符，做到及时查询和处理，每月按时与银行做好对账工作。
2. 及时收回公司的各项收入，开出收据并及时收回现金存入银行。
3. 根据会计提供的依据，经领导批准签字后及时发放职工的工资和其它发放经费。
4. 坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审核人签字后方可报账）对不符手续的发票不予报销。
5. 根据公司领导的安排和规定，对哈密鑫城矿业有限公司、矿山、选厂等部门发生的采购、加工、保管、销售等环节按制度严格执行。
6. 认真执行公司领导规定的申购制度，做到部门领导先填写申购单，报财务，由主管领导批示后方可采购。

咋样写工作总结和计划篇三

周二的会议，的确不尽人意，从我个人的角度来说，对自己这半年的工作总结并不全面，下半年的工作计划也并不清楚。借此机会，再次审视自我，认清自我，同时确立自己明确的工作目标。

从12月底来公司到6月，这段时间的工作总结如下：

1. 刚到公司，前两个月比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，当然外贸部

优秀的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞。通过一系列的培训，产品知识，到电话营销，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，没有任何平台，这是公司对我的考验，也是我自己对自己的考验。就如野外拓展中的“空中抓杠”，只有克服自我，才能真正的成功。到第二个月，从网上大海捞针，到最后重点客户培养，最终出了样品单，虽然金额不多，但是却给了我信心。总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。这一点要得益于平时戴总让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

2. 从二月份拿到阿里账号，我工作上了一个新的台阶。这里想感谢公司给我这样一个可利用的优质平台，让我客户资源很快上升，并学会如何处理询盘，跟踪客户，并达成订单。三月份太阳能热水器客户开始积累，并取得南非客户的样品单，目前对方还在测试阶段，订单大概要8月份才能确定。总结这一单，并没有什么诀窍可言，最重要的是紧跟客户。虽然只是几百美金的样品单，但是在这个客户身上花了很大心血，记得2月底至3月份每天晚上都会和客户聊天聊到很晚，一般是客户提醒我该休息了，我才下线.....正因为如此，客户才如期参观工厂，并顺利下样品单。总而言之，跟客户的感情是需要长期培养，关系好了，机会自然就多了。

每周都会打电话询问情况，并记录对方的进展，到最后的程度是，对方一接到我电话，听到我的声音，就知道我是浙江华锦的tracy☺这个时候，我就肯定，这个客户下单，一定会下给我。当然结果也是这样的。

4. 6月份，询盘很少，新客户的开发也就比较少，有两三个客户可能会下样品单。同时，跟老客户保持着紧密联系，尤其是出过样品单的客户。可以说，经过半年，我工作进入状态了，老客户差不多积累起来了，只是需要维护好，让样品

单客户尽快翻单。同时，客户订单下了之后，配合其他部门，将客户要求反馈给采购部，生产部，以确保订单准时并无差错，赢得客户！

上半年的工作总结大致如综上所述，虽然上半年总的销售额并不理想，主要是因为客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较低，这就导致销售额比较低。对于下半年的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

会上我也给自己定了目标，这个目标是要用行动去实现的，而不是空谈。下半年总目标是12万美金。很难细化，每个月能做多少，但是我相信，如果样品单客户维护好，继续翻单，这个任务并不难，甚至可以做得更好。

就目前客户的跟踪情况，7月份的工作目标和计划如下：

1. 顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少可以完成3万多美金。当然不能只盯着一个客户。墨西哥客户太阳能电池板样品测试已成功，客户也比较满意，目前正在谈一个小柜的订单，根据和客户的联系情况，以及私人关系，目标7月份拿下订单。对于这样的客户，当然是要像猫盯着老鼠那样，抓紧，不放松，有望7月中旬收到定金。所以给自己7月份的目标是5万美金。
2. 其余每个月的任务，很难细分，因为和客户的进展是在变化的。希望每月的任务能提前一个月定下来。
3. 还有一个主要的任务，帮助新业务员适应公司，尽早做出业务。目前，只有郑蓉是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮助她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

我知道，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便

签纸上面，每一天的计划，都一条条写下来了，每天的计划我相信是为我大的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

在公司这半年时间，我有不足的地方，希望同事领导给我提出，我会虚心接受，并改正，争取做得更好。每个公司都有自己的制度，以及管理方式，在努力工作的同时，我也会配合公司的各项制度。对于公司，我也有以下建议：

上，尽量做到公平公正，因为这个对每个业务员都很重要！

2. 对待样品。因为前半年，我出的大都是样品，所以对这一点体会比较深刻，如果样品单客户能培养成定期下单的长期客户，那目标是很容易实现，也为公司的长期客户做出贡献。我提出这一点并不是说我的样品出了问题，相反，我出的样品，客户都比较满意，测试也很不错，所以我希望能继续保持下去。因为样品是客户对我们产品的初步审核，是我们取得订单的关键。

3. 对待来访客户。这一点只是细节，但是希望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。相比，我知道的一家工厂，他们公司硬件设备及各方面条件并不如我们公司，而对方到访客户的下单率几乎是100%。探其究竟，工厂对待客户细节等都非常注意。客户到访，无论客户是否下单，都非常尊重。我也希望我们对远道而来的客人，表现出东道主的热情，并展示公司良好的企业形象。

这些建议，只是我个人的看法，如果能改进的，希望公司尽力改进，为公司业务，塑造形象而努力。我需要做的就是：为我的目标而努力！！

咋样写工作总结和计划篇四

每天都要检查你所管辖的工作的一切工作部分。但不要每天都在同一时间检查同一内容，要变换时间，也要变换检查的

内容。有时在上午检查，有时在下午检查，如果要两班倒的话，夜晚也要检查。不要让任何人置于监督之外。

在你检查工作之前，要反复琢磨一下你的检查重点，那样你就不至于白忙，员工也不见得能对付过去。你总要表现出很内行的样子，实际上你早已不是这方面的专家了。你每次检查的内容不要少于3项，但也不要多于8项。每天都要变化，这样，用不了多长时间你就会把全部店内工作程序、服务流程、顾客满意度和工作任务都检查到了。

你在检查工作的时候，不要泛泛地检查，在有所选择地检查几项，其他方面就不必看了。不要想在一天里把什么都看到，实际上你也做不到。这种检查制度要坚持下去，不要让任何事情分散你的精力，也不要让任何事情打断你的例行公事。这样你所管辖下的整个店内工作都会有条不紊的顺利进行。

检查时你要按照你选择的重点进行检查，而不是按照你的员工为你提供的重点进行检查。如果你没有自己的重点，那你就可能被员工牵着鼻子走。你时刻不要忘了谁是检查者，谁是被检查者。

这一点是绝对的必须的，毫无例外。没有其他任何类型的检查是会令人满意的。不要问你员工的管理人员他们工作得怎么样，你知道他们会怎么回答。你必须亲自到工作场地去了解实情，只有这样你才能看到你想知道的东西。作为一种礼节，那个部门的管理人员肯定会跟你，但你不要问他任何问题，你要对他管辖下的员工提一些问题，这是你能够得到直接回答的途径。

要记住，你检查日常工作是为了更多地了解情况，而不是让别人了解你。所以你要多问，细心听取回答，让你的员工告诉你他们怎样改进了自己的工作。如果你让他们说，他们是会告诉你的，毕竟大多数的人还是希望把工作做得更好的。

如果你不能采取必要的行动改正你曾经发现过的错误，那么这样的检查就没有太大的价值。既然发现了错误，就有必要重新检查。为此要建立一个制度，要对你下达的改正命令实行监督，以便能够得到贯彻执行。

切记，一个命令如果缺乏监督和检查，那么和没有这个命令毫无区别！

店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。因此，切忌让你的员工折扣命令，大有裨益，至少是：统一观念，集中精力，有序工作，明确方向，逐步完善。没有命令，员工就会成一盘散沙，美容院、发廊就会失去措施和方向。因此，命令是使美容院、发廊上下一致，同心协力的规范措施，理当重视，不可忽视，不可视为平常；否则你就是在让命令自惭形秽易失去管理者的。命令就是，服务于管理。请你成为一个管理！

咋样写工作总结和计划篇五

销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。记得初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路 and 一定的了解，在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访等工作使我对本行业有了一定的认识和了解，也为后期的销售工作打下基础。面对市场竞争激烈的挑战，抢抓机遇，提升自己。

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了两个多月，在这两个多月中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有

做好：

- 1、我作为销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。
- 2、在拜访的客户中优质客户这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选择我们的机组。
- 3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。
- 4、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。
- 5、拜访客户的时候，没有做好前期准备工作，导致在拜访的时候相关负责人不在办公室。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在销售业务方面，作为公司一名业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。 我对自己有以下要求：

- 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渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。
- 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相结合。

4、年度销售目标制定，在xxxx年我的目标销售业绩850万，增加60个有意向客户，把川西南片区所有地级市及县城全部拜访完。对于目标细分为：

(1) 第一个季度目标销售额为150万。1-3月份，大部分学校处于资金拨付及立项的阶段。所以，第一个季度，对于目前手上现有的意向客户进行跟进，努力达到目标销售额。还要多回访老客户及加大量拜访新客户，第一个季度的意向客户要达到20家。

(2) 第二个季度目标销售额为270万。4-6月份，大部分学校已经立项了，处于招标阶段。应当加大意向客户的跟进拜访，争取能在招标过程中更有优势。第二季度的意向客户要达到10家。

(3) 第三季度的目标销售额为330万。7-9月份，是节能减排项目招标的高峰阶段，也是尾声。这一季度要加大冲刺力度，对已有的意向客户要不断拜访，增进关系。要在这一季度完成大部分销售业绩。第二季度的意向客户要达到10家。

(4) 第四季度的目标销售额为100万。10-12月份，学校基本上都该完工了，到了年底项目申报的时候了，这个季度要加大客户拜访量，对已有客户进行筛选。同时处理好客户关系。第四季度的意向客户要达到20家。

5、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。

6、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、都是我需要掌握的内容。

xxxx年的进修计划分为两部分：

1、驾照：在21世纪的现代社会，驾照已经成为每个人必不可少的一项技能，而且目前的工作中也是必不可少的一项能力，所以我希望在工作空闲时间能够将这一项技能学会，拿到驾照。

2、中国机械注册工程师基础考试：中国机械注册工程师是国家级证书，而且对于我将来的工作和生活都有一定的帮助。因为从学校毕业没有多久，很多专业知识都还有一定的认识，所以在xxxx年，我希望在工作空闲时间能够多看一些这方面的书籍，争取能够通过基础考试。

以上，是我对20xx年的工作总结及xxxx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xxxx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xxxx年新的挑战。

咋样写工作总结和计划篇六

来xx店已有xx月了，一切从陌生到渐渐熟悉，对该店的基本状况也有了了解。总体来说：“该店具备一定的潜力；但目前的经营状况确实令人堪忧。”主要问题有以下几方面：

(1) 员工的服务意识较为薄弱；基本属于“被动服务”而不是积极主动地为客户提供优质服务；从而提高顾客的满意度；促其“由新转老”；不断扩大客源；需知顾客是企业盈利生存之本啊！消费者才是我们真正的衣食父母啊！

(2) 店内的卫生状况亦不容乐观；死角卫生未清理；不能给

客户提供一个卫生、干净、整洁、明亮、舒适的品茗环境；从而；赢得顾客之心；形成“回头客”。

(3) 节流意识较差；干、水果的及时回收；水果的正确使用和保存、各场所的水、电的使用，物品的循环使用等。需知；节约从点滴做起；积少成多；细算一下便可知；重视和不重视所产生的结果不可忽视或偏废一方。

(4) 员工的服务技能方面也不尽如意；表现在公司的各项服务规范都无法正确执行或大打折扣；无法让顾客感受到我们的温暖，规范的标准化服务。

(5) 对老客户的回访和维护工作力度不够；容易造成该部分客户群的无形递减和流失。

在接下来的12月份将主要针对以上存在的一些问题，逐一采取相应的应对措施，以期会有所收获或改观。

1、针对员工服务意识和服务技能薄弱这块；主要方法：有机会就多多灌输；不嫌烦；反复重复；直到有效果为止；让其形成正确的“执业意识”；利用闲暇时间对其进行服务规范的“手把手”培训；提高其服务技能和水平；提供更优质的服务。

2、针对店内卫生状况欠佳的问题；则别无它法；“手把手”教他们正确的卫生打扫方法和规范；每日带她们认真检查卫生；“一分钟解决问题”；及时整改；促其不断进步；从而；让其把卫生规范当成一种习惯；相信此时该问题也就迎刃而解了。

3、“节流”问题；亦同；“从我做起；想我看齐”；首先；作为店长理应以身作则；起表率作用；同时应教她们一些正确方法；最重要的是每日循环检查；促其形成习惯。

4、加大对老客户的关注和回访力度；做好每日意见反馈记录工作；从而有的放矢的改善我们工作中已有的不足；提升顾客满意度。越是老顾客；越要做好我们的服务工作；更要提供精细、人性化的优质服务；牢牢抓住“客心”；财源之本啊！

下月初步计划营业目标：3.6万元；利润点30%；以上即为本人对上月工作的初步总结和计划；思虑欠周；望予以指正。

咋样写工作总结和计划篇七

转眼间，我来好小子公司也快7个月了，也很荣幸自己成为好小子机器人科学教育学校的一员。在公司工作大半年中，我学到了很多知识与技能，公司的经营状况也处于良好的态势。非常感激公司给予了我在这样的良好环境中，工作和学习的机会。我从以下各个方面总结：

从6月份中旬至6月底到深圳总校培训，这半月可以说是一种转变，本人一直从事教育行业，学习的模式与我学习的洪恩英语是同一种理念就是：做中学、玩中学、错中学。培训期间的乐宝power tech五个模型，再延伸到大师的各个系列课程学习，从对好小子机器人学校的不认识到认识，我很努力的学习成为一名合格的机器人学校的老师。半个月时间的培训，我并没有上好一节课，正准备放弃的时候，是廖总和唐总给了我机会。让我从7月2日开始正式开始接受上第一节课，第一节课的心情难以忘记，上完第一节课的感觉与在深圳培训上课感觉截然不同。孩子们的喜欢，千变万化的教具，还有面对家长的肯定，而好小子的教学模式与我所教的洪恩英语的相同，所以我很快就上手了。并觉得好小子的教育恰好弥补了传统教育的不足，使学生充分发挥自己的想象力创造力。培养学生勤思考乐思考自己动手制作的习惯。7月底我们在这里设下了展柜，给了惠州科技馆增添了一项的参观，并给我校带来了较多的人流量。示范课的学员也比较多了，大大的增加了我们的学员人数。同时我也担当起组长的

一职，让我更加努力的去带领教学部一起把学员教好，令家长和领导满意。通过培训市场部和教学部的展柜介绍，让他们更进一步的认识好小子，并把我所学的都交给他们。同事们的同心协力，尝试着摸索适合适应我们好小子教育学员的教学模式。由最初的试讲体验课磨练，给他们任务写教学方案，对应不同年龄阶段、不同个性学生、单人、多人等种种上课模式调整，最终总结适合教学部的教学模式。教学部的两位助教也能担当示范课时，给我更大的鼓舞，进一步证明了好小子真正地在发展。因此我也更加深入的学习我们好小子的课程，教育好我们的学员。通过学习我不断的完善着自己的教学思路方法，在不断的变化成长。作为组长的我，不但要做好带头作用，且每周检查成长档案的签名率，学员考勤等，让好小子得到更大的发展。

好小子机器人教育进驻惠州科技馆已有半年多，暑假期间主要以power tech暑期班和示范课、宣传为主。刚刚进入惠州的好小子，在暑假期间有好几个学员预订报名，还有好几个学员都报了体验班，其次还有开设了power tech暑期班，9月份联合在蚂蚁馆举办9月科普月活动，并科技馆在长湖苑举行科普日，好小子也参与其中，都以活动等方法宣传好小子。10月份抓住国庆黄金周，我们在科技馆举行《好小子机器人第一届power tech竞赛》活动，吸引众多家长及学生观看，且得到很不错的收获。10份我们学员陈威、毛楚元参加了南京第九届noc活动比赛，取得第二名的成绩，虽然成绩不理想，但是学员及教练员都从中学到很多经验。11月份开始进入招生淡季，我们以派传单为主。12月份我们举办了好小子玩转科学，欢享圣诞亲子同乐会活动，第一次举办圣诞活动，所以场面有点乱，时间分配也不够理想，导致活动下来，不够活跃气氛。经过上面的这些活动，我们都有了很大的成长，尝试多了，才能抓住正确的方向，适合我们好小子招生的方向。成绩虽不是很理想，但取得了活动的经验与惠州的大力度的宣传效果。

我知道我自己在工作上做的并不是非常完美，圣诞节做主持人的经验不足。教学上虽然能够得到家长和同事们的认同，但自己还需再接再厉希望能够有更大的突破，能够做到市场部、教师部两者兼得。

xx年工作设想及未来个人职业规划

在xx年新的一年里，公司需要再进一步的宣传。我们还需努力地向往让科技走进校园，走进校园我们的宣传力度才会大大加大。在工作上，我会更加严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，听课学习，平时，经常查阅有关教学资料。当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。由于明年的2月份起，我需要更进一步的提升学习本科知识。

机器人的教育事业是灿烂的，崇高的，必须时刻激励自己，尽心尽职的工作，如需走进校园的职位，我还想呆在好小子机器人教育学校。

以上，是我在xx年度的工作计划，感谢领导审阅及批评指正。

咋样写工作总结和计划篇八

弹指一挥间xx年大半年在背篓人家悄然渡过了，本可更早些时候进入背篓人家的，张老师当初也提醒自己：越早进来越有更好的发展，可因为个人的原因拖到了今年四月份，当时为支持湖天桥店的开业而留在了新街店做厨师长，高兴的是，在这也见到了以前的老同事、老搭档赵店长，她忠肯的给我介绍了当时新街店的状况，让初来乍到的我莫名感到了一丝的工作压力。对个人而言其实是很害怕接触新鲜工作环境的，在新的岗位，要面对新的事物、新的同事、新的人际关系。。还得重新开始，不断努力进取、体现价值、来证明自己。好在背篓人家给每一位事业伙伴设立了一个展示自我的大好

平台，使得让像我这样初顾茅庐的“新手”感到了入门不难的温馨，另外也深深的被背篓人家新街店的团队精神与凝聚力所感染。并能很快的融入到这个大家庭。

记得在5月份，公司首次评选的“优秀团队”奖，由于成本高、利润低、平均每平米面积收益最差。新街店几乎做为反面教材，评分最低！深深的荣辱感刺痛了新街店一线管理人员、激发了新街店同事们的工作热情！所谓知耻而后勇，厚积而薄发。6月全月，在公司总部的策划下，通过狠抓成本控制、严把出品质量，加上热情周到的前台服务，从而赢得了各方好评、全月营业额显著提高。在公司第二次“优秀团队”评选中，大跌众人眼镜，以明显优势一举获得6月份“优秀团队”奖！之后的几月，一鼓作气硬是实现了优秀团队奖四连冠的佳绩，而在九月份的第一届“优秀店长、厨师长”评选中也双双夺魁，个人在内刊文章和才艺表演中也多次获奖。当然一切荣耀只是集体价值的良好体现，每个人都不应高估自己在集体中的利益。

- 1、廉价竞争（不仅能有效的以最短时间争取客源，还能得到规模效益。）
- 2、创新竞争（只有不断调整经营思路和创新菜品，才能长期占有成长阶段。）
- 3、信誉竞争（取决于店面管理人员的管理素质和道德素养。）
- 4、服务竞争（饭店从根本意义上只销售一样东西，那就是——服务。）
- 5、人才竞争（市场的竞争归根到底是人才的竞争，不应忽视专业人才在企业的长期作用。）

（针对周边商户、专卖店、私人业主等的营销，凡是订了几桌的当天营业额就会比平常高很多。）

（事与愿违，据个人观察执行结果不到50%。）

（直接影响服务与出品质量。）

（你原地踏步，别人在进步，等于你是在退步。）

（店面装修完工后的寿命一般多久？）

（企业的终极目标是利润，应树立节约文化和风气，让新进店的员工直接感受到其良好的氛围。）

xx年12月，从店面一线调掉公司厨政中心，上班第一天感觉自己就像一个多年征战沙场的武士被突然夺走了兵器，毕竟从厨一线已十多年之久，不习惯感油然而生。显而易见，过去在店面看到自己店生意好就欣慰了，现在站在更高的角度看待事情，就会希望公司的每家直营店生意都好起来，这样自己也会得到些许宽慰。当然在公司总部执行难的老问题还是随处可见、屡见不鲜。。。零星种种身上的压力也不自觉的大了起来。于情于理，于公于私也应该拿起更强有力的武器来证明自己的价值、为企业创造更大的效益。

一、对各门店菜谱的培训与跟进指导工作，对菜品统一标准，责任到人进行监督检查工作。

二、及时更换季节性菜谱，做好市场调查，即时引进季节性菜式。

三、定时研发与推行三十道以上适用性主打菜肴，积极推出系列菜系，如：野生菜系、本地民间菜系、快捷经济套餐菜系、明档菜系、半成品外卖外送菜系……等等。

四、推进落实厨房改革计划。将“五S管理法”充分运用到厨房日常管理里去。即：精兵强将、各尽所能、各负其责。

五、通过个人或公司人脉与各厨师协会、厨政团队、行业名店、厨师精英沟通学习新的管理模式和流行菜式，并即时复制、推陈出新。

六、个人学习方面，每月至少阅读两本以上关于饭店管理、厨房管理、美食动态方面的书籍，并做好相应的笔录。

七、认真完成公司领导与各店面要求的其他各项任务。

在反复读了张总的《给我的全体事业伙伴的一封信》后深有感触，强有力的措词，气宇鲜明的论调，加之恨铁不成钢的担忧，让本人深深体会到了张总作为一家企业掌舵人的良苦用心与苦心孤诣，甚至恨不得把自己的思维与想法直接植入每一位事业伙伴的脑子里去。“不遗余力，鞠躬尽瘁”其实是每一位管理层人员与每位一线事业伙伴在走进背篓人家的同时就附注的使命和应承担的职责。所以在工作中没有丝毫的理由来推诿与埋怨，做好自己的工作、为企业贡献出自己的最大力量是我们这些职场人的固有天职！

“淡定，淡定”，“低调，低调”，“证明，正名”。我困惑的不知所措！试想我们是否也应该给一位初来乍到的“新手”像对待“李平式服务”一样给其一个善解人意的温床？好在自己还有些专业、还有些混饭的手艺。当然我只想真心的、说真诚的、做真实的，这样的话应该会有人支持的！

xx年，对个人来说是极其失败的一年。好在自己没有放弃工作、没有迷失方向。新的一已经开始了，对于个人而言，要想走出困境最重要的就是放下包袱、忘掉过去！正如张老师所说的：人在绝境中时，我们只能脱去上衣、抛向空中、露出臂膀、甩开双腿、然后口里大喊一声——冲啊！！！！

咋样写工作总结和计划篇九

转眼间一个学期就要结束了，在这个学期里，机电系团总支

宣传部在指导老师及书记、副书记的关心照顾下，在干部和干事的共同努力下，取得了一定的成绩。在继承了上届师兄师姐们带领的宣传部的优良传统的基础上，新一届的宣传部针对上届的不足作了相应的改进。

在工作方面，这个学期我们宣传部积极协助学校及其他的部门进行了相关的宣传工作，工作成果得到了其他部门的一致好评。我想这和我们部门这一届所招的干事素质有关。这个学期我们选入了一批对工作有很高热情和技术基础扎实的新干事，他们的到来为我们部门注入新鲜的活力，也为部门的美好将来打好坚实基础。我们很注重对干事工作能力的培养，尽量让他们更多更快的学到应有的工作技能。从这学期的工作成果来看我们还是取得了不错的成效的。现在干事们基本上可以独立完成部门的一些常规工作了。我们在后期安排工作的时候开始让干事独立的去接手工作，提高他们工作的积极性和自主性。

每年的这个学期（上半年）都是学校开展活动最多，最活跃的时期；所以也是团总支工作最忙最累的时间，尤其是宣传部。但是在这忙碌的工作中我们也收获了不少，成长了很多；虽然工作中免不了有挫折缺陷。这半年主要负责了观看国庆阅兵、爱心送温暖、法律知识竞赛、拔河比赛、支教活动、汉字听写、手抄报比赛等一系列活动的宣传工作，主要分以下两个方面：

- 1、对于画宣传板报，采用的是一步一步，循序渐进的教新成员，最开始我们老干事画一次，让大家在一旁看，给他们讲讲画板程序及技巧；然后让他们跟着我们一起画，不懂就问；最后就放手让他们自己全权负责。为管理得更好，保证宣传工作有条不紊的开展，还特地制订了各个活动负责人制，严格按照制度来。

- 2、主要是新闻报道方面。从数量上看，这段时间宣传部报道新闻相当频繁，大多受到学生老师们的关注，如汉字听写、

支教活动、爱心送温暖等等。我们一直强调新闻的质量，以体现专业素质，还有强调营造健康文明的舆论氛围。

部门文化建设方面。这届新闻部成员经过近半年的相处，感情都很好，部门内部气氛友好和谐，而且尊重个人，讲究平等自由。我们根据成员的特点，分配他们擅长的工作。我们还经常与前任干事交流与聚会，吸收他们的经验。其次，宣传部一直保持高调做事、低调做人的作风，还让新闻部成员多与其他部门成员接触交流，增强部门的凝聚力，促进部门成员的感情的融洽和对组织的认同感。

在这段时间的工作上，我们也发现宣传部的制度很不完善，有很多漏洞，例如我们还没有形成新闻资料如图片的存档制度，在下学期，我们将致力于这些制度的完善和修订。

一、工作目标：

2. 积极培养宣传人才，为系宣传工作注入更多新鲜血液；
3. 充分利用好展板和新闻平台，做好活动总结 and 宣传工作；
5. 把宣传部建设成一个人性化的温暖大家庭。

二、加强部门自身建设和部门间的交流：

- 1、进一步完善部门内部的规章制度，提高工作成员的工作积极性，提高工作质量。
- 2、细化部门内的工作记录，详细记录每位干事在任职期间所做的工作事迹，并将添加部内的会议记录。
- 3、节约经费开支，为保证此项工作开展，每次海报画板所出经费均采取透明制度，以收据为证。
- 4、鼓励部门成员与其他部门成员交往，及时了解其他部门信

息，把工作状态由原来的被动转为主动，协助其他部门工作的完成，以更好的起到宣传作用。

5、每次活动后详细的记载工作情况，同时详细记载材料使用情况；

6、将工作主力转向大一干事，逐渐锻炼干事们独立工作的能力。