

# 包装主管的工作计划和目标 主管工作计划书(精选5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。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 包装主管的工作计划和目标篇一

销售目标：

初步设想200x年在上一年的基础上增长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□200x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

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□ c) 工作态度  
服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大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设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

## 包装主管的工作计划和目标篇二

2. 解答会员关于健身方面的咨询，健身器械的日常维护工作；

3. 私教课的销售及为会员提供专业、科学的健身计划，并按公司要求，完成私教课并有效保管私教会员资料。

### 2、健身房教练岗位职责

1、帮助会员熟悉并且正确的试用健身器材。

2、帮助会员了解和认清自身的身体状况。

3、以专业的知识在最短时间内帮助会员达到目标。

4、指导会员执行长期的健身计划，帮助会员保持良好的身材。

5、帮助会员远离“三高”食物，安排健康的日常饮食。

### 3、健身房巡场教练岗位职责

1直接对经理负责，执行经理指令，并向经理汇报工作。

2熟悉所有健身房器械的使用操作规程，监督使用人员的操作方法，发现问题及时纠正，避免设施的不必要损耗。

3能够使用规范语言和动作为客人讲解和示范，并跟进来健身计划会员的情况，迅速反馈会员信息。

4日做好营业前一切本职岗位的准备工作，包括卫生工作。

5对初学本项目的会员，如要求指导，教练应给予规范服务，并对有私训意向的会员积极为其推荐私教服务。

6在会员练习时，要特别注意安全，并有规范的保护、抢救的工作职责。

7营业前结束后要协助私人教练、救生员做好查核及营业汇总工作。

8营业前结束后要对本区域内卫生和保管物品进行整理与清理工作。

9定期对场馆的设备设施进行保养及维修，维持设备的良性运转确保正常使用，并协助清洁工维持健身房的整洁。

10定期进行训练及学习，保持良好的身体形象，提高业务水准。

11会员及宾客建立良好的关系，利用自己与客人服务关系的特殊性，及时将客人的意见建议反馈给上级领导，创造俱乐部良好的形象。

#### 4、健身俱乐部健身教练岗位职责

1，健身教练直接对教练主管负责，执行教练主管指令，并向

教练主管汇报工作。教练主管直接向经理负责，执行经理指令，并向经理汇报工作。

2，熟悉所有俱乐部器械的使用操作规程，监督使用人员的操作方法，发现问题及时纠正，避免设施的不必要损耗。 3，能够使用规范语言和动作为客人讲解和示范，并跟进来俱乐部体验的客人，了解情况，迅速向销售人员反馈信息。

4，每日做好营业前一切本职岗位的准备工作，包括卫生工作。

5，对初学的会员，如要求指导，教练应给予规范服务，并对有私训意向的会员积极为其推荐私教服务。

6，推广并销售与健身有关的俱乐部内现有的系列产品。

7，在会员练习时，要特别注意安全，并有规范的保护、抢救的工作意识。

8，营业前结束后要协助店长做好查核及营业汇总工作。

9，营业前结束后要对本区域内卫生和保管物品进行整理与清理工作。

10，定期对场馆的设备设施进行保养及维修，维持设备的良性运转确保正常使用，并协助维持健身房的整洁。

11，定期进行训练及学习，保持良好的身体形象，提高业务水准。

12，会员及宾客建立良好的关系，利用自己与客人服务关系的特殊性，及时将客人的意见建议反馈给上级领导，创造俱乐部良好的形象。

5、健身俱乐部总教练岗位职责

1. 接受俱乐部总监督导，向俱乐部总监负责；
2. 对健身教练的督导管理工作；
3. 合理安排人力资源，完成本部门事务性管理工作；
4. 做好部门间与内部协调工作。
5. 配合俱乐部培训计划，做好部门培训工作；
6. 安排健美操课程，保证俱乐部的课程正常进行；
7. 鉴定有潜质教练，协助俱乐部招聘健身教练；
8. 协助俱乐部总监共同对外宣传推广活动；
9. 创办新的集体健美项目；
10. 熟悉会员并保持良好客际关系；
11. 负责管理俱乐部所有器械的维护和检查工作；
12. 负责会员在训练中安全与急救工作。

### **包装主管的工作计划和目标篇三**

20xx年12月19日，我以实习生的身份入职中乐百花酒店。进行为期两天的新员工应知应会及消防安全知识培训；通过考核来到前厅部报到，接待我的是一位英俊潇洒和蔼可亲的礼宾主管，分配的岗位是行李员。上班后认识了美丽善良、温柔贤惠的经历和活泼可爱的同事们。他们身上散发着一种积极进取、勇于探索的精神。我感叹，这不仅是一个团结的部门；更是一个充满战斗力的团队，这一点可以从同事们朝气蓬勃的气势上得以印证。我不仅喜欢喜欢这个部门，更喜欢

这份工作，在这里需要学习的东西很多。

礼宾部作为前厅的重要分支机构，承担着酒店“第一门户”的职责，在对客服务的范畴中扮演者相当重要的角色，我很荣幸能成为其中一员，在今后的工作中，我会利用所学专业知知识努力为客人提供更加优质的服务[]20xx年工作计划如下：

- 1、全面学习礼宾部功能职责及行李生的服务要求，高标准严格要求自己；在不违反法律和道德的前提下，为客人解决一切困难。
- 2、在实践中提高服务技能，培养强烈的为客服务意识和奉献精神。
- 3、为客人提供满意加惊喜的个性化服务。
- 4、与部门同事做好各项沟通，秉承“向客人所想、急客人所急、做客人所需、在关心客人上比高低”的服务理念，打造国际化五星级酒店服务标准，为酒店又好又快发展作贡献。
- 5、友谊、协作、服务三者并进，在客人的惊喜中寻找人生乐趣。感言：

礼宾部的工作既充实又富有激情，相信在新的一年里，礼宾部在经历及主管的带领下会创造出更好的业绩。让我们用热情的服务态度为客人提供更加优越的服务吧！用国际化的服务标准，打造信阳酒店行业龙头企业。为酒店的蓬勃发展而努力奋斗！！

## 包装主管的工作计划和目标篇四

新的一年，新动态，在20xx年的工作中我部将紧紧围绕利润这一核心目标，从菜式出品，服务质量，成本控制，营销创新等方面着力打造情满xx[]舒适家园这一品牌战略，开创酒店

餐饮新的局面，具体工作如下：

一楼的出品主要以快为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以稳住一楼为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。计划在20xx年的三月份——四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的食在xx良好社会形象，从而争取更多的客源。

服务作为餐饮的第二大核心产品□20xx年我们将紧紧围绕酒店情满xx□舒适家园这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。一楼的服务仍然以快、准、灵为服务方针，同时突出对老客户的的热情。提高送餐服务的菜式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟通，突出情字，用真诚、热情、友情留住顾客，同时建立以三楼为点的餐饮部兼职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不



开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同顾客距离，开发新客源，利用在餐厅服务的机会认识顾客，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

成本控制是今年的工作重点，今年酒店规定厨房毛利为57%，历年来的毛利率都离这个数有一定差距。今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。

不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽最大的努力来实现部门更多的利润。

酒店厨房人员应如何管理，对此问题可谓是“仁者见仁，智者见智”根据我国厨师行业的传统管理方式来看，不外乎有三种大体的模式，一是人情管理，由厨师长根据自己的经验和判断来管理及协调关系；二是人情加制度管理模式，主要是在制度制订上多下功夫，通过完善的制度创新来实现管理的创新，以下是一些重点。

人，财，物的管理中，人是第一位，运用情感管理的方式激发员工的工作热情，充分调动员工的各种积极性，做到精益求精的风尚与精神。

制度可以给员工奋发向上，为企业出谋划策的积极进取的精神，同时也抵制员工的滥竽充数，坏作风和消极状态，便于管理。

在工作上针对个人特长，尽量做到人尽其才，培养造就一批

既有技术又有责任感的厨师队伍。

负责酒店厨房的组织，指挥运转管理工作，通过设计，生产提共富有特色的产品来吸引客源进行成本控制，为酒店创造最佳的经济效益。

必须全面加强工作管理，要保证菜肴质量的稳定性，配菜，成菜，出菜，上菜的速度，合理的营养，色泽，造型，装盘搭配。坚决不能出现一菜两味的现象。

根据酒店经营的方向核定毛利率，给顾客一个双赢的概念，是酒店稳步发展的长远趋势。

通过原材料采购的质量数量，价格进行严格的验收，储藏和发放，实行立体化的管理，决不允许出现有损顾客利益的事情发生。

从个人安全，设备损坏预防，火灾预防及个人卫生，酒店厨房卫生，食品卫生做出严格统一管理，从而维护消费则以及酒店的安全和利益。

酒店厨房和前厅服务部的协调很重要，服务员对菜品要有一定的认识，能随时让顾客了解新菜品，要树立一种整体观念，为酒店创一流的效益。

我们的员工既要有“真诚，勤奋，团结，创新”的精神，还要有“质量第一、安全第一。卫生第一、团结协作再第一”的思想。

注：关于管理主度的几个提议

1. 管理制度的指定要切实可行，便于操作，要有实际意义。
2. 工作人员的素质关一定要把牢，要录用符合业务要求和脊

背职业素质的员工，否则一切管理无从谈起。

3. 管理观念上的更新，在管理观念上要提倡科学，实事求是。

4. 制度上的落实要不折不扣，不能随意化。

5. 要非常重视对员工的制度教育，让他们理解制度的精神和整体的行动指南。

6. 管理重在疏导而不在堵漏。

7. 厨师长的素质重于经验。经验是宝贵的。在处理各类事件中，往往凭着经验就能很快的解决问题，但是有时候就不灵验了，这就是素质的`问题。厨师长要善于接受科学的管理理念，结合自己酒店厨房的具体情况，以制度为准绳，让处于不同昨天下的员工都能在制度框架下正常工作。

## 包装主管的工作计划和目标篇五

为更好的把本部工作做到实处，有效的为公司管理好各项物资产品，保障物资产品使用和周转，降低各项成本。特拟定以下工作计划！

一：按照公司人力资源配置方案，编制仓储部组织架构图和收发货作业流程，同时拟制本部门的工作职责和仓管员的岗位职责。

二：根据本部门的实际情况，拟定本部门人员的绩效考核标准。

三：建立有效的电子台账，把入库和为做验收入库的物资产品全部统一录入电脑系统，以便公司领导核查。

四：绘制仓库有效的平面库存图，按照平面图来存放相关部

门的物资产品，并做到区位明了，物资产品明细，按照区域划分整齐摆放。

五：和相关部门协调，把7月份未入库和出库的单据整理签署完毕，逐一登记录入账目。

六：加强早例会制度，时时督导和教育工人。

七：编制仓库培训资料，针对仓库进行有效的岗位培训，提高员工的工作技能和业务素质。

八：完善仓管的职责分配，实行每人定岗责任制度，安排夜班轮换。并对出入仓库实行登记，做到人和物的各项安全。

九：加强物资产品验收力度，入库要保证准确无误。入库货物必须严格质、按量验收，并根据发票或收据记录的名称、规格、型号、单位、数量、价格、金额进行核对后打印入库单。属不符合质量要求的，坚决退货，严格把好质量关。

十：建立健全定期盘点制度，实天天一小盘，一周一中盘，一月一大盘；及时结出月末库存数上报财务。

十一：建立完善仓库巡查制度，保障仓库各项安全。

十二：协调公司相关部门，逐步完善和解决物资产品入库事宜。