

最新合作合同电子版有效吗 合作合同书 电子版(精选5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

四创年终总结篇一

“十三五”以来，我局在区委、区政府和市自然资源局党组的正确领导下，以新时代中国特色社会主义思想为指导，深入学习贯彻党的十九大和十九届二中、三中、四中全会精神，坚持新发展理念，紧扣“两统一”职责，以自然资源治理体系和治理能力现代化为目标，聚焦高质量发展要求和资源供给侧结构性改革这条主线，守住发展和生态“两条底线”，加快构建自然资源管理新机制，为实现港口区打造广西新兴工业基地奠定坚实基础。“十四五”时期是我国由全面建成小康社会向基本实现社会主义现代化迈进的关键时期，是积极应对国内社会主要矛盾转变和国际经济政治格局深刻变化的战略机遇期，也是加快推进生态文明建设和经济高质量发展的攻坚期。我局将精心谋划好“十四五”期间主要目标、重点任务、重要工程、保障措施，积极为规划编制工作建言献策。现将有关工作报告如下：

（一）建设项目用地得到有效保障。

1. 抓好用地计划及用地报批工作。

十三五期间，我局积极主动对接用地企业，加强向上级汇报沟通力度，落实项目前期工作，共获得新增建设用地计划指标为公顷（亩，不含低丘缓坡试点专项指标696公顷，10440

亩)。加快用地组卷报批工作，上报8个批次用地，3个单独选址项目，均获得自治区政府批复，总用地面积共公顷

(亩)，其中新增建设用地公顷(亩)。重点保障了一大批边海经济带项目以及生态旅游乡村项目用地，解决了企沙棚户区改造工程、华侨渔业村渔民上岸棚户区改造项目、公车物流园安置区、和平安置区、光坡安置区棚户区改造及城东新区群众安置用地等问题，促进了重大项目的顺利实施。

2. 加强土地供应工作，供地率稳步提高。

大力推进供给侧结构性改革，节约集约用地，利用好自治区国土厅出台的“稳增长、降成本”10项措施，主动服务，及时供地。十三五期间，我区招拍挂出让成交57宗，43宗工业用地，4宗仓储物流用地，7宗商业用地，1宗公共设施用地，1宗教育用地，1宗科研用地，总面积为6605亩，土地出让收入共106559万元；完成划拨土地41宗，划拨总面积为6513亩，总划拨价款为2306万元。目前，我区近五年平均供地率达到了，完成了2020年度市级下达的68%的绩效考核目标任务。通过及时供地，有力保障了我区基础设施、民生工程、园区工业项目等一批项目依法开工建设，以及推进经济发展和社会稳定大局，保障好了“六稳”工作，为“六保”落实助力。

3. 积极主动服务建设项目林地报批，保障项目依法用林

为确保重点建设工程项目的及时实施，依法用林，我局早谋划、早部署，多措并举推进项目建设林地报批工作。十三五期间上报建设项目用林128个，面积公顷，森林植被恢复费154314232元。重点保障了一大批项目的依法建设。

(二) 耕地保护目标得到有效落实。

落实最严格的耕地保护制度，坚持耕地保护优先、数量质量并重，严守耕地红线，建设项目占用耕地实现了占补平衡。根据上级部署，2016年以来，稳步推进全域永久基本农田划

定工作。

2018年上级下达我区的年度耕地保护目标任务是公顷，我局联合区农业局根据各镇街耕地分布实际情况分解下达，层层落实保护任务，全面完成耕地保护目标任务，确保了全区耕地保有量和基本农田保护面积不减少、耕地质量不降低。

在耕地质量提升（旱改水项目）方面，我局选址位于光坡镇沙螺辽村公顷旱地作为“旱改水”提升耕地质量的耕地改造试点项目已开工建设，目前正按照工程设计要求加快施工推进。

（三）加快土地盘活，经济开发建设环境得到优化。

港口区辖区盘活土地工作涉及“供而未用”用地216宗和“批而未供”用地269宗。2018年以来，我局积极协调区土地征收储备中心、渔洲坪及沙潭江等五个征拆现场指挥部完成了各片区全部“供而未用”和“批而未供”土地摸底调查工作。同时，抽调人员组成工作组，结合调查摸底信息情况主动联系业主开展洽谈，进一步了解业主开发意愿和建设投资能力，分类施策促盘活。目前，已协调促进港口区53宗3693亩“供而未用”土地动工建设，11宗441亩“供而未用”用地业主办报建手续。另外配合市自然资源部门做好“赤港城”、中央商业街等项目挂牌出让工作，实现了土地出让收益约18亿元，促进了土地盘活，优化了港口区营商环境。

（四）被征地农民安置用地办证工作取得突破。

被征地农民安置用地的保障程度，直接关系到被拆迁群众的切身利益和政府的公信力。2016年以来，我局把安置用地和被征地农民生产发展留用地办证工作作为为民办实事的重要事项来抓，主动联系对接区镇（街道）征地指挥部、征地工作组和征地镇（街）政府，定期召开安置用地办证工作协调会议，研究讨论安置用地办证工作中遇到的各种问题。

目前，我局已全部完成了大龙、和平、沙港、中间坪、大坡集中安置点的建设用地保障工作，获批大龙安置区拆迁安置用户划拨用地374户、渔洲住宅区拆迁安置用户划拨用地共15户，总划拨个人安置宅基地共389户。企沙棚户区改造工程、华侨渔业村渔民上岸棚户区改造项目、公车物流园安置区、和平安置住宅区、光坡安置区棚户区改造城东新区群众安置用地共亩新增建设用地获得自治区批复。已办理渔洲坪西茶组留用地不动产权证亩；沙潭江街道办上一组留用地亩，上二组留用地亩，下三组留用地亩，吴屋组留用地亩，黄屋组留用地亩，松柏根组留用地，油甘坪组留用地亩，中间屋组留用地亩，使被征地农民安置用地和留用地办证工作取得了突破，解除了被征地农民的后顾之忧。

（五）脱贫攻坚“精准扶贫”工作取得阶段性实效。

我局全面落实党和国家的扶贫政策，切实帮助贫困群众解决生产生活中的实际困难，严格按照“两不愁、三保障”要求，坚持创新创业和入村入户帮扶相结合，坚持精准扶贫与乡村振兴战略相衔接，坚持“一户一策”，制定帮扶计划，深入开展扶贫工作。截止2019年底，单位结对帮扶贫困户共22户，其中21户已通过自治区的验收，达到“八有一超”的超求，实现脱贫，仅有2019年新调整的1户未脱贫。我局将继续拓宽扶贫渠道和路径，积极创新扶贫方式，带动贫困户脱贫增收；坚持深入群众，切实拉近与贫困群众的距离，加大关心关怀谈话力度，激发贫困群众内生动力，增强自我致富能力，确保脱贫致富奔小康的路上不落一人。

（六）推动港口区不动产统一登记工作进一步全面发展。

十三五期间，我局按照自治区自然资源厅和市自然资源局的工作部署要求，协同区编办、房产、林业、海洋等部门积极做好不动产登记机构职能的整合、人员划转、人员招聘、人员培训等工作。完成了对国土、房产和海洋3个部门原有的各类不动产登记业务流程的清理汇总和再造。目前，我区共办

理不动产统一登记6675宗，其中产权登记3041宗，抵押登记3634宗，充分发挥了不动产登记保护权益、保障交易、便民利民的重要作用。

（七）农村宅基地的审批管理和登记发证得到加强。

我局在做好日常地籍登记办证工作的同时，利用宣传手册、板报和下乡宣传等多种形式大力宣传农村宅基地的审批管理政策，着力规范农村宅基地的审批和管理要求，营造良好的农村建房审批秩序。2016年1月至2018年9月期间，我区批准3个批次共179宗农村宅基地，面积共公顷，及时保障了农民的合法权益，也为我区的扶贫攻坚工作奠定了基础。

（八）低丘缓坡试点项目区实施有序推进。

根据低丘缓坡试点项目专项规划，我区低丘缓坡开发利用的试点范围面积共公顷（其中新增建设用地公顷），国土厅累计下达我区低丘缓坡专项用地计划指标为公顷，我区截止目前共计组卷报批用地总面积公顷，其中新增建设用地面积公顷，占我区专项指标的100%。获批复用地面积公顷，其中新增建设用地面积公顷，占报批新增建设用地的100%。试点实施以来，我区已引进建设项目34个，完成投资亿元。目前，试点项目区征地拆迁、基础设施建设、项目引进和建设等工作正在有序推进中。

（九）汛期地质灾害防治工作得到落实。

四创年终总结篇二

根据xxx中央组织部《关于开展党员组织关系集中排查的通知》（组通字[20xx]1号）和省委组织部《关于印发〈关于开展党员组织关系集中排查工作方案〉的通知》（组通[20xx]6号）要求，结合我市党员队伍实际，制定全市党员组织关系集中排查工作方案如下。

一、排查对象

党员组织关系排查以党支部为单位进行。排查对象为正式组织关系在本党支部的党员，以及正式组织关系转出后未收到组织关系介绍信回执的党员。重点是以下6个方面的党员：

- 1、农村外出务工经商党员、异地居住党员、返乡大中专毕业生党员；
- 3、组织关系保留在高校党组织的毕业生党员、离职教职工党员；
- 4、国有企业、非公有制企业和社会组织中解除劳动关系党员；
- 5、公共就业和人才服务机构党组织管理的流动人才党员；
- 6、机关和事业单位异地居住的离退休干部职工党员。

二、排查任务

排查的主要任务是，核查党员身份信息，摸清流动党员底数，理顺党员组织关系，健全完善党员档案，对与党组织失去联系党员作出妥善处理。20xx年4月底前，完成党员身份信息核查、摸清流动党员底数、联系查找超过6个月未与党组织联系党员等工作；20xx年8月底前，完成组织关系和党员档案规范管理、对与党组织失去联系党员妥善处理等工作。

三、排查步骤

全市党员组织关系集中排查工作大体分4个阶段进行。

(一) 学习动员阶段(20xx年2月上旬)

1、制定方案。各级党组织根据中央、省委和市委要求，结合本地本单位党员队伍现状，制定符合本地本单位实际的党员组织关系排查工作方案。

2、动员部署。各地各单位党组织召开动员会，对本地本单位开展党员组织关系集中排查工作作出部署。

3、开展培训。各地各单位党组织采取集中培训和分散自学、专题讨论和个别辅导相结合的办法，组织党务干部认真学习《中国xxx章程》、《中国xxx纪律处分条例》，中央、省委和市委关于开展党员组织关系集中排查的有关政策文件，使广大党务干部提高认识、端正思想、掌握相关政策。

(二) 摸排查找阶段(20xx年2月中旬至4月中旬)

1、排查清理。

一是明确排查对象。基层党(工)委(具有审批预备党员权限的党(工)委，下同)和市委各专业工委会同所属党组织，核查党员名册，对各党支部党员组织关系进行全面摸排，确保正式组织关系在本党支部的党员，以及正式组织关系转出后未收到组织关系介绍信回执的党员，全部纳入排查对象名单。

二是核查党员基本信息。党支部对党员基本信息、党员档案、组织关系转接、参加组织生活、缴纳党费、外出流动、现实表现及违纪违法等情况进行全面摸底核查，填写《党员组织关系排查情况记录表》，摸排超过6个月未与党组织联系的党员名单。

2、联系查找。

基层党(工)委和市委各专业工委要将查找任务明确到每一个党支部和党支部书记，确定查找时限，落实查找责任。

一是主动联系查找。

(1)对超过6个月未与党组织联系的党员，党支部要采取直接与本人联系、通过亲属等人际关系联系、通过户籍信息查找等多种方式积极进行查找。

(2)对20xx年实行组织关系介绍信回执制度以来，正式组织关系转出后尚未收到回执的党员，党支部要与党员本人和接收单位党组织联系，查明其组织关系落实情况，对已经落实组织关系的，要求接收单位补开证明等方式进行确认；对组织关系未落实的党员，仍由现党支部负责查找联系和管理。

二是做好调查核实。党支部要对查找时间、方式、经过、责任人等情况详实记录，一人一档。党支部在联系查找时，对取得联系的党员，要研究分析党员，失联的具体原因，调查核实党员在失联期间的现实表现，看有无不合格的表现或违纪违法的行为，并对联系查找的过程和调查核实情况做好详细记录，填写《与党组织失去联系党员排查工作登记表》，为规范管理或进行组织处置提供依据。

四创年终总结篇三

区委、区政府在五年工作目标上提出了“两个领先，三个倍增，四个翻番”的要求，十三届四次会议进一步明确了全区到20__年要实现的总目标和具指标，对于我们街道来说，20__年更要以稳中求进为基调，布好局，下好棋，不提新口号，重在抓落实。

一是在经济发展上明确一个总主题，主攻“提速增效”。

要坚持城市经济标兵街道定位不动摇，但具措施要深化。进一步培育壮大城市现代服务业，找准政策扶持的着力点，在去年2500万套配套奖励资金的基础上，今年更要加大资金补助力度，着重对已实施的商业项目特别是几大商业广场要抓

投入，促产出，大力发挥商业聚集区的规模效应，进一步形成麦德龙、印象城、四明城市广场等几大商圈互补、互动、共荣的发展格局，将街道区域经济提高到一个新的高度。

二是在城市管理上把握一个总方向，致力“联建联动”。

坚持城市形象样板街道定位不动摇，但有效载体要细化。加大社区和物业的联动力度，进一步深化考核补贴机制，提升物业服务管理水平。进一步探索建立环境卫生、流动摊贩、违章搭建等综合治理手段，深化智慧城管建设，发挥城管队员一员多用。加大社会参与力度，努力培植一批社团力量参与城市管理和监督，有效发挥志愿者、协会作用，填补公共服务供给空白。加大拆建工作力度，努力完成拆迁任务。

三是在民生事业上确定一个总定位，突出“普惠共享”。

四是在社会管理上坚持一个总原则，强调“服务管理”。

要坚持社会管理示范街道定位不动摇，但工作思路要细化。继续加大对基层综治队伍的建设，进一步发挥街道社会服务管理中心的实效性，切实提高基层水平。加强情报信息收集研判，最大限度地减少群性事件诱因，努力把可能引发群性事件的苗头和隐患消除在萌芽状态。扎实做好潜在不稳定因素的化解工作，全力以赴防止重大集上访和群性事件的发生。无缝监管公共安全，探索政府、社会、企业多方参与的安全监管模式，开展安全生产隐患排查治理。

同志们，目标就在眼前，道路就在脚下。让我们深入学_，以更加务实的作风扎实工作，紧盯一个“干”字，抓牢一个“实”字，在新的起点上推动街道经济社会发展再上新台阶。

四创年终总结篇四

工作计划要怎么写?计划网小编为大家带来了工作计划范文模板大全，感谢阅读。

工作计划范文模板大全(一)

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个多月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务”，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

工作计划范文模板大全(二)

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客户变成可持续客户：

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

3、浙江省临安市公路局、淳安县公路段、昌化县公路段、建德县公路段的相关负责人；

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；
敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

四创年终总结篇五

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划模板，欢迎大家阅读。更多相关内容请关注计划网工作计划栏目。

2018年工作计划模板

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作：

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的`前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、

管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。

把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018个人工作计划

转眼间又要进入新的一年-2018年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，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工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2018年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]xx年取得更好的成绩，全面提升自己。

四创年终总结篇六

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。

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。

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。

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二周回访一次。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。

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。

2018工作计划模板【二】

当前，钢铁行业形势十分严峻，依靠科技进步推动企业可持续发展，成为钢铁企业的普遍共识。2018年，酒钢集团公司计划投入科技研发经费达到主营业务收入的1%以上，在资源利用研究、产品开发方面形成6项以上具备产业化条件的研究成果，推动企业进一步提升核心竞争力，为企业摆脱困境提供科技支撑。

今年，集团公司将以贯彻落实《关于全面提升企业技术创新能力的指导意见》为核心，发挥技术委员会策划引导和决策把关的功能，充分体现各产业特点和技术发展方向，确立了加强研发力量，改善研发条件；提高技术改进效果，逐渐形成酒钢的产品和成本优势等六项科技工作目标。

围绕各项目标的实现，2018年，在科技重大专项方面，集团公司计划安排实施科技重大专项13项；计划在资源利用、工艺技术研究等方面立项开展研究项目21项；计划开展新产品开发项目26项，计划新产品批量生产18.2万吨；计划各分子公司第一批具备立项条件的技术改进项目177项。在技术经济指标攻关方面，按照纵向比有进步、横向比有进位的原则，确定了56项主要技术经济指标攻关计划。

在实验室建设方面，计划针对表面分析、材料分析、资源研究和炼轧钢模拟试验等研究环节，增设电子探针、应力腐蚀装置等设施。在技术交流和人才培养方面，今年计划推荐甘肃省领军人才候选人5名，具备教授级高工评选资格的工程技术人员10名。在科技政策利用及科研平台建设方面，计划申

报省级、市级各类科技项目30项以上，争取获得各级政府部门项目资金支持500万元以上，力争科技免税5000万元。在科技成果与专利方面，计划取得各类科技成果30项以上；计划专利申请受理量220项。

四创年终总结篇七

一、指导思想 以中央关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》和《中小学德育工作规程》为指导，认真贯彻落实市教育局对学校德育工作的要求，坚持德育为先，育人为本，以爱国主义教育为主旋律，以社会要求与学生发展需要为契机，以校园文化为载体，多学科渗透，遵循中小学教育规律和青少年成长规律，全方位地开展德育教育活动，为每一名学生的终身发展打下良好的基础。为进一步加强和创新学校德育工作，实现学校德育工作新提升，特制定本方案。

二、工作目标

1、以科学发展观为指导，全面实施素质教育，坚持育人为本，德育为先，面向全体，实施养成教育。 2、遵循学生身心特点和成长规律，整体规划学校德育工作，培养学生良好的行为习惯、道德品质和健全人格，促进学生成人成才，为学生终生发展和幸福生活打好基础。

3、在德育队伍建设上抓培训、强素质；在养成教育方面抓过程、重落实、出效果。在创建平安校园方面抓安全、促和谐。

三、领导小组

组 长：李雨清

副组长：殷庆艳

成员：主管德育工作的主任和各年级班主任

四、工作重点

认真贯彻党的和教育规划纲要对学校德育工作的要求，坚持育人为本，德育为先，立德树人，重点将社会主义核心价值观教育贯穿于学校德育工作全过程，以校德育活动安排为载体，强化学生优良品德教育和行为习惯的培养，持之以恒做好德育常规工作，不断提升学校德育工作的针对性、实效性。

(一)以德治校强化德育育人功能 根据学校实际时时完善德育管理组织。本着“学校无小事，处处是德育；教师无小节，时时是楷模”的原则，真正实现“管理育人、服务育人、环境育人”的目的。通过日常的业务学习，努力提高教师对自身心理素质的认识，促进教师自觉加强自身建设，锤炼良好的师德形象。教导处要抓好班主任的培训工作，进一步提高班主任的管理能力。认真落实《小学生守则》和《小学生日常行为规范》，完善班主任工作和教师综合考核评估制度，提高德育管理的科学性、实效性。

(二)立足课堂多学科渗透德育教育

乡、祖国，讲解世界，引领小学生逐步认识自我、认识社会，树立榜样，形成良好的品德奠定基础。

(三)多方位拓展德育教育途径

1、营造校园德育环境

倡导“宽松、和谐”的人文环境，陶冶师生情操，发挥其潜移默化高尚品行的德育功能。努力营造优美的校园环境，把德育、科研、卫生等工作有机结合，用生动形象的形式展示校园的新人、新事、新貌，提升学生文明素养；发挥校园板报、名人名言的育人功能，让校园成为学生成长的乐土。

2、构建学校人文德育

明确全员育人的要求，依照法律和规章制度，严格校规校记，加强和改进学校管理，加强校风、教风、学风、校训建设。把德育落实到教学、管理、服务的各个方面，切实加强学生的思想品德和基础道德教育。用信任、尊重、关怀的情感和行为关爱学生，要充分调动学生的积极性和主动性，以少先队活动为载体，发挥少先队“自我教育、自主发展”的教育功能，利用少先队这一主阵地，开展丰富多采的校园活动，以提高自我服务、自我约束的能力。