

# 最新自律部总结与计划 制定针对性工作计划优选(精选9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

## 自律部总结与计划篇一

为了保证《游泳》课程教学的顺利进行，提高教学质量，促进学生全面发展，依据《游泳》课程教学大纲制定本计划。

### （一）、课程的性质

游泳课作为体育专业的一门选修课，共有64学时，在第二学期进行教学。

### （二）、课程的目的任务

- 1、培养基层游泳课体育教师和基层游泳教练员，使其具备作为一名体育教师的基本技能，同时增强学生体能。
- 2、使学生掌握游泳基本理论知识和游泳技术，以及游泳的教学法与训练法，树立正确的体育观念，养成良好的体育行为，提高学生的游泳欣赏水平。
- 3、培养学生的师德行为，树立学生正确的体育道德观和爱岗敬业的精神，以及培养学生爱国主义和集体主义的思想品德，具有勇敢顽强、团结进取、开拓创新的精神风貌。

### （三）、教学要求及教学重点

严格依据《大纲》规定的教学内容开展教学，在教学过程中技术部分以蛙泳教学为重点；在技能部分以培养学生游泳课堂教学组织能力为重点。

### （一）、教学内容及教学时数分配（见下表）

教学内容理论部分实践部分考核与机动总计

### （二）、教学进度计划

#### 1、理论部分教学内容及教学开展时间：

第五章游泳安全卫生常识及游泳救护（1学时）：1. 游泳的安全卫生常识；2. 简易医药设备及使用常识；3. 游泳常见的疾病及其预防和处理；4. 游泳救护方法（直接救护、间接救护）

#### 2、实践部分教学内容及教学开展时间：

实践教学包括熟悉水性、蛙泳技术、爬泳技术、仰泳与蝶泳技术、出发、转身技术、实用游泳技术和游泳的水上救护六个部分，在教学的第四至第十四周进行，用53学时。

#### （4）、仰泳与蝶泳技术（2学时，介绍教学）

（5）、出发、转身技术（2学时，一般教学）：四种竞技游泳姿势的出发、转身技术。

#### （7）、观看游泳教学录像片（4学时，随机安排）。

（8）、教学能力培养部分（随课，重点教学）  
a 游泳课的组织技能  
b 游泳教学技能，包括教法的采用，示范的时机、示范面的选择，教学重点、难点的区分与教学，以及各部分技术动作的教学手段运用  
c 社会指导的技巧。

### （9）、机动与考核及开展时间：

如遇雨天或节假日无法按计划执行。考试安排在第十六周。

### （三）、教学手段、方法

教学过程理论与实践相结合，水陆相结合注重实践教学。采用讲授法、讲解法、示范法、分解法、完整法、录像媒体、图解法等多种教学手段方法。

### （四）、成绩考核的内容、办法及考核标准

#### 1、考核内容

游泳课考试包括理论考试和技术考试两个部分，理论考试卷面成绩乘以40%作为理论考试最终成绩；技术考试成绩乘以60%作为技术考试最终成绩。理论考试最终成绩加技术考试最终成绩为该门课程最终成绩。

理论考试（满分100分）：包括六章所有教学内容。

技术考试（满分100分）：包括体能部分（占20分）、技术与技能（占40分）、游泳救护（占25分）和学习参与程度（占15分）。

#### 2、考核的办法

（1）理论考试（满分100分）：由游泳教研室的教师共同编制试题库，由教务处抽调试卷，按学校规定时间统一进行考试。

（2）技术考试（满分100分）：全班统一在教学结束前第二次课开始进行考试，每人有2次机会，先进行技术与技能考核，再进行体能考核。

### 3、技术考核标准（技术总分100分）

（1）、体能（占20分）体能发展评价。学生采用合理技术（蛙泳或爬泳）独立游完距离及相应得分等级：

#### 体能考核评分标准

#### （五）、教学用书和参考书

1、教学用书：《游泳运动》，全国体育院校教材委员会审定游泳教材小组编，人民体育出版社□20xx年。

#### 2、教学参考书：

体育学院专修通用教材《游泳》，全国体育学院教材委员会审定，人民体育出版社，1991年。

高等学校教材《游泳》修订版，梅雪雄主编，高等教育出版社，1985年10月。

执行计划时应注意对特殊差异的个体进行适当的调整内容，对特殊情况应进行提前或及时的通知。

## 自律部总结与计划篇二

存款工作大会典型发言

转变观念开拓进取奋力拚搏扩大影响

齐心协力抢占服务制高点

中国农业银行东港市支行中心储蓄所

一、转变观念，树立争创一流的名牌意识

## 海量资料分享

10多年来，中心储蓄所在全体员工的共同努力下，不断发展壮大。到1996年末，存款余额已达到5165万元。然而，前进的道路总是曲折的。1996年11月初，离中心所不到30米远的斜对面，一家装修新颖的交通银行储蓄所开张营业，随之发起了强大的服务攻势，推出了延长服务时间等措施，并大造社会舆论，电视台有点播节目、大街上有宣传车。一时间，储户纷纷向这个储蓄所涌去，包括我们所在附近的几家储蓄所，都成了该所的主要储源。有的存款大户当着我们的面，将取出的现金交给该所的储蓄员带走。每取走一笔款，我们心里的滋味就象是自己的钱丢了一样的难过。到当年的12月中旬，仅40天的时间，就有300多万元的存款被取走。当时，我们采取的是“人家怎么干，我们就怎么干”的办法，从1996年12月18日起，将服务时间改为早6：30至晚7：30，虽然挽回了一些储户，但增长幅度仍没有人家大。差距到底在哪里呢？1997年初，我们通过到本溪新华储蓄所等单位学习，终于解开了谜底，职工们的思想也豁然开朗了：我们在突如其来的严峻考验面前险些败下阵来，主要原因就是缺乏新吃华所那种竞争意识和创新意识，思路不新、基础不牢、牌子不响。靠对着干，永远是被动的，制高点仍掌握在别人手上。只有突破狭窄的竞争思路，勇于探索和创新，才能彻底改变被动局面。观念的转变是根本的转变，我们决定在提高自身形象和素质上入手。提出了“外树形象，内增功能，奋力拚搏，将制高点夺回来”的口号。

首先，突破陈旧的包装模式，营造星级服务的硬环境。中心储蓄所建立以来，曾几次进行装修，但都没有跳出“铺地面、换门窗、帖壁纸、装灯管”的包装模式。这一次，我们参照省行高标准储蓄所的要求进行了装修，内设空调、电子显示屏、电子监控系统、全封闭的防弹玻璃、背景音乐等，虽然只有70平方米的面积，但室内外仍显得富丽堂皇，成为东港市当时最豪华的储蓄所，装修完工后，每天都吸引了众多的参观者。一位搞装修的个体老板四处打量一番后，称赞

说：“农行的气势太大了，钱存在这儿可放心”。

## 海量资料分享

其次，服务设施和便民设施敢为人先。我们在东港市第一家推出了柜员制系统，第一家为储户装备了自动凭条机、点钞、验钞机，第一家挂上了便民伞并为储户摆上金融小常识、健康娱乐、生活知识等书刊.....。

第三，强化培训，职工素质不断提高。星级的服务环境和设施，必须有星级的服务质量做保证。为此，我们提出了“顾客满意不满意、认可不认可，是检验服务质量唯一的标准”，每名员工都提出了自己的服务格言，挂在醒目的位置上。我们还率先在东港市推行了礼仪服务，在总行礼仪教学录像片还没有发行下来时，我们先请两位礼仪教师，对员工的言谈举止、迎来送往、接宾待客、服饰打扮等进行了强化培训。全所统一着装、统一挂牌、统一服务用语；在营业厅内，设立了导储员，负责迎送储户，咨询和导储。

第四，加强精神文明建设，提高储蓄所的社会知名度。过去，中心储蓄所也曾得到过市、县行的表奖，但都是业务方面的。精神文明建设也是财富，更是一笔巨大的无形资产，是提高员工综合素质、扩大社会影响的有效途径。为此，我们将总行劳动模范鲍江兮同志生前提出的“唯标必达、唯先必争、唯旗必夺”做为座右铭，凡是上级行和当地精神文明建设方面的活动，我们都积极参与，制定了争创名牌所、青年文明号、文明单位等活动规划，并认真实施。经过一年多的努力，取得了突破性的进展。在东港市第一家获得了省金融系统青年文明号、丹东市金融系统储蓄所规范服务竞赛优秀单位两项殊荣和地方精神文明建设多项先进称号。

## 二、海量资料分享

## 自律部总结与计划篇三

今年以来，各商业银行之间的存款竞争日趋白热化，尤其是进入二季度以来，工商银行长治分行储蓄存款呈现持续大幅波动的不稳定态势，稳存增存压力较大。对此，长治分行多措并举，采取有效措施确保下半年实现储蓄存款余额和增量同业占比稳中有升。

一、提高认识，明确目标，力求完成保底任务。将储蓄存款的稳定持续增长作为日常工作来抓，紧紧围绕发展中高端客户的经营思路，努力拓展客户规模，优化客户结构，提高重点业务客户渗透率，促进个人客户资产稳定增长，在确保一季末储蓄存款余额的基础上做好稳存增存工作。

二、加大私人银行客户拓展力度，全面落实“一行一季一户”的工作要求。中高端客户竞争是我行确定的2011年四项重点工作之一，对此，要求各支行务必统一思想，高度重视，增强高端客户竞争发展的紧迫感、使命感。一是要认真落实高端客户发展规划，充分运用高端客户维护、拓展专项激励机制和政策，推进全行中高端客户快速发展。二是做好存量客户的服务与维护工作。目前，全行已基本完成存量私人银行客户的签约工作，要求各支行要加强与客户的沟通交流，充分了解客户需求，及时了解产品发行、客户活动等信息，同时还要加大私人银行专属产品配备力度，通过产品稳固客户，防止出现客户资产下降的情况。三是积极捕捉市场信息，抓好私人银行客户的规模扩张。以“煤炭资源整合、上市及拟上市企业高管、中小企业主和私营业主、第三方存管、房地产商”五大板块为重点，实施名单制管理和维护，加大高净值客户拓展力度。

三、全力维护和发展财富客户，努力完成全年目标任务。一是以全行开展的“大学习、大联动、大营销”活动为契机，持续快速推进优质企事业单位代发工资业务发展，带动财富客户数量和资产的增长。二是要深入挖掘存量潜力客户，确

定发展目标，努力将其培育发展成我行财富客户和私人银行客户。三是加强前台柜员和客户经理的客户推荐对接工作，采用“接对子”的方式，前台柜员发现的目标客户要及时有效地推荐给客户经理做营销和后续维护，确保客户资源不丢失，不外流。

四、发挥理财产品与储蓄存款的互动作用，实现二者同步协调发展。一是大力营销保本理财产品，将其作为理财产品重中之重进行全力营销，在增加理财产品余额的同时增加储蓄存款余额，实现二者同步发展。二是要提前做好月末、季末和年末到期理财产品的衔接和存款转化工作。三是全力营销理财产品的同时，要积极挖转他行客户和他行资产，稳定本行储蓄存款余额，避免出现此增彼减的情况。

五、充分发挥营销团队的作用，做好客户分层维护工作。一是各支行行长、个金业务分管行长要亲自参与本行私人银行客户、财富客户的维护，定期联系和拜访客户。每季度组织一次有针对性的财富客户定向营销活动，每年组织一次较大规模的营销活动。二是各支行个人客户经理要做好中高端客户的日常维护工作。做好客户大额现金提娶预约服务、泊车、理财规划等方面的安排，确保服务质量；了解客户日常金融需求，与客户建立长期、稳定的关系，提高客户满意度和忠诚度。三是建立个人高端客户维护的双线联系、分层维护机制。加强与市分行财富管理岗、私人银行部太原分部的联系，从不同层面上共同维护。

## 银行工作计划

### 银行工作计划（一）

#### 一、全力推进“三个创新”



## 自律部总结与计划篇四

山课件 w y k m 6为了认真贯彻省分行党委提出的“三抓一优先”发展战略，全面落实市分行党委提出的“三进”工作部署，加快经营模式和增长方式转变步伐，不断扩大公司客户存款占比，加快公司客户存款结构调整步伐，巩固公司客户存款地位，提高公司客户存款贡献度，特对2006年公司客户存款提出如下工作意见：

### 一、指导思想

以客户为中心，以市场为导向，以负债业务要快进为主题，以账户管理为基础，以贷款牵引为动力，以优质服务为保证，以客户经理为主力军，强化公司客户存款发展战略，完善公司存款工作机制，加大公司客户的开发和营销力度，提高公司客户存款市场占有率。

### 二、工作目标

（一）公司客户存款净增：10000万元

（二）公司客户存款日平均余额净增：

（二）新增中小民营客户：100户

### 三、工作措施

（一）强化公司客户存款发展大战略。

1、强化公司客户存款发展大战略是我经营的客观需要。存款是商业银行最主要的资金来源，没有存款就没有贷款，没有贷款就没有银行，这是银行产生的根本所在。而且存款规模的大小，直接关系到银行业务的盛衰、风险程度、发展潜力及利润多少所轍知的。目前，商业银行存款种类较多，按照

不同的角度和不同的标准，可以分为不同的种类。公司客户存款人是商业银行存款的一个种类之一，是对公存款的重要组织部分，是数额大、成本低、发展快的重要资金来源，也是银行重要的效益增长点。因此，加快公司客户存款发展步伐，提高公司客户存款占比对我行的发展有重要意义和作用。

2、强化公司客户存款发展大战略是商业银行竞争的需要。金融竞争是围绕着资金商品占有率而展开的，因此，存款始终是各商业银行业务竞争的焦点。同时，存款既是银行的一种负债产品，又是银行为社会和客户提供一种金融服务。事实上，公司客户之所以把钱存入银行，是因为某种存款能够满足其需要。市场和客户能在多大程度上接纳这一金融服务，受到客户的动机和选择的很大影响。在存与不存、存多存少、采取什么形式存款、在哪家银行存款等问题的选择上，主动权在客户手中。因此，商业银行要在负债业务经营上实现预期的目标，在存款市场上占有较大的份额，就必须主动出击，实施有的放矢的营销策略，积极拓展优质存款客户。

3、强化公司客户存款发展大战略是落实“三进”发展战略的需要。没有存款就没有贷款，存款是贷款的基础，贷款是存款的衍生。“三进”指的是中间业务要突进、负债业务要快进、资产业务要稳进。“三进”中负债业务要快进是基础，如果没有负债业务的快进，就不可能有充足的资金来源，没有充足的资金来源，就谈不上资产业务的稳进。

## （二）优化公司客户存款机制

组织公司客户存款是一项业务综合性很强、涉及面很广的工作。因此，建立公司客户存款组织体系，是完成公司存款任务的保障。

1、领导负责。公司客户存款是我行存款的重要组成部分，公司客户存款工作是我行存款工作的重要工作，抓好公司客户存款对我行扩大资金来源有重要的意义。因此，各行领导，

特别是各行一把手要将公司存款纳入重要议事和办事日程上来，将公司存款工作当着重要性的业务工作亲自拿在手上，落实到具体的工作上，在人力、物力、财力，以及信贷资金、通讯工具等方面进行必要的倾斜，保证公司客户存款健康稳定的发展。

2、归口管理。公司客户存款由市分行对公存款中心牵头管理，公司业务部门和各行信贷部门作为公司客户存款营销主管部门，全面承担起组织公司存款业务的责任，切实加强对公司存款工作的政策指导、客户开发与维护、产品开发与营销、业务检查与考核、信息收集与利用等，使公司存款工作落到实处。

3、分工协作。对公存款中心是公司客户存款的牵头和管理部门，负责公司存款计划的制定和管理；公司业务部门负责公司存款的组织和具体实施部门，负责公司客户存款营销、推动与实施；信贷管理部门负责贷款客户的存款组织工作，对贷款客户的账户设立、销售资金归行、产保证金到账率的管理等，并在贷款项目审批中对存款业务提出一些限制性附加条款；会计部门负责对客户提供优质高效的结算服务，并及时向客户经理提供大额存款划转信息；资金营运部门负责加强对公司客户存款资金运作、存款结构等变化情况的分析，搞好资金调度；科技部门负责根据客户提出的科技需求，及时开发科技含量较高的产品和服务等。各部门要明确职责，发挥优势，团队营销，整体联动。

4、客户经理营销。客户经理是公司客户存款的主要营销者和责任人，对自己负责的客户存款进行承包，通过为客户量体裁衣、度身订做服务方案，为客户的业务需要提供一体化管理和全方位的“一对一”服务，促使公司存款的增长。

### （三）加强公司客户存款营销。

1、实行差异化服务，牢牢抓住现有优质客户。按照“二八定

律”，银行80%的客户存款来自于20%的客户，因此，要尽快着手开展现有客户的细分工作，逐步建立客户分类管理制度，按行业性质、特点、对银行的贡献度大小等，对客户进行分门别类地管理，根据不同类型客户的特点制定优质客户的标准，然后把我们的营销力量集中到最能赢利的客户身上，尽可能地满足他们的需要，提高他们的忠诚度。

2、关注新兴行业和新型企业，不断挖掘新的优质客户。在银行的客户中，部分客户之间有着密切的联系，有的是企业上游客户，有的是其下游客户，银行有时并非清楚。通过与客户的沟通，以老客户介绍新客户的途径来拓展企业存款市场。同时，要深入研究行业、公司的发展趋势，明确长期的合作群体和服务群体目标，对成长性较好的新兴行业和新型企业，从一开始就与之建立良好的合作关系，通过各种金融手段把合作关系巩固起来。如中小民营企业，它们是我市一个快速成长的新兴客户群，代表着未来的市场方向，因此，也是我行公司客户存款的发展战略和重点营销对象。

## 自律部总结与计划篇五

以\*理论、“\*”重要思想为指导，坚持把握大局，突出重点，着力深化，务求实效的工作方针，以团干强素质，工作创特色，活动出新意为工作目标，主动适应新形式，努力开拓新局面，充分发挥共青团组织的先锋模范作用。

1、密切与党的联系，青年团员积极主动向党组织定期做思想汇报。

2、增强思想政治素质和纪律法制观念，加强\*的思想道德建设。

3、加强和完善组织建设，明确责任，切实的发挥支部委员在各项团的活动中的核心作用。

4、开展主题系列活动，增强组织凝聚力。

5、紧密配合学校教学科研工作，锻造一批优秀的教学能手。

1、在党组织的领导下，加强师德教育，开展师德评价、讨论等系列活动。

2、组织团员老师认真学习新课标，鼓励青年教师积极参加各项新课程改革的教学竞赛与交流活动。

3、组织青年团员老师积极参与学校课题实验，有目标的开展教研活动。

4、增强团的组织凝聚力和战斗力，开展有益的社会实践活动。

1、组织青年老师向身边的优秀党员学习，开展经验交流活动。

2、发扬奉献精神，勇挑重担，充分发挥团支部的作用，积极配合团员开展好各项有意义的活动。

3、积极向党组织靠拢，配合党组织开展“以党带团，以团带队”系列活动。

4、鼓励教师参加各类课余学习班，以提高教师的文化知识水\*，提高教育教学能力。

1、新学期开学工作。

2、召开团委会议,制订团支部计划。

3、庆三八妇女节活动。

4、开展“学雷锋”活动。

5、组织开展青年教师教学大比武。

- 1、业务学习、培训。
- 2、参加学校教师说课比赛。
- 3、配合大队部开展学生心理咨询活动及养成良好道德活动。

- 1、期中考核。
- 2、庆祝建团八十四周年及“五.四”运动八十七周年系列活动。
- 3、开展“五.四”青年团员表彰评优工作。

1、“六.一”庆祝表彰活动

2、期末复习。

1、庆七.一活动

2、学期工作总结。

以上是本学期学校团支部拟定的工作计划，所有团员青年要在精诚团结，互助合作的基础上互相帮助和学习，发挥青年人的优势，把各项工作做得更好。

## 自律部总结与计划篇六

全面贯彻党的\*精神，高举\*特色社会主义伟大旗帜，坚持以\*理论和“\*”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，全面贯彻党的教育方针，根据教育团工委和学校20xx年工作思路，紧紧围绕学校的工作中心，以加强学生的养成教育、礼仪教育为重点，团结、领导全校青年团员，开展形式多样、内容丰富的活动，扎实有效地搞好团委工作，全面提高青少年学生的思想道德水\*。

围绕学校创建“以人为本，开发潜能，为学生终身发展服务”的办学目标，以弘扬和培育民族精神为主线，以革命传统教育、学生行为规范教育、心理健康教育、法制教育等为重点，对广大团员进行爱国、爱党、爱校、爱人、明礼的教育，指导学生开展自管、自治工作，大力开展丰富多彩的课余文化活动，为繁荣校园文化、陶冶学生情操再作贡献，努力保持“绿色校园”、“\*安校园”、“和谐校园”、“礼仪校园”。扩大内外宣传，树立学校形象，不断提高学校团委工作的针对性、实效性、教育性、趣味性、丰富性，提升教育品质，努力打造，使校共青团工作再上新台阶。

### (一)、切实加强团的基层基础工作，不断增强团的自身建设

1. 加强团委自身建设。积极发挥组织优势，完善组织管理。充分发挥团委委员在组织中应有的重要作用，明确委员分工，合力协作，落实措施，开拓创新。建立健全团委档案，抓好团员的转出转入工作。进一步规范团费的收缴及管理工作。对团委组织的各项活动及时上报信息。
2. 加强团员思想教育和团干部业务培训。以青少年团校和团干部培训班为载体，对全体青少年学生加强政治思想教育、团知识教育和理想信念教育。通过对团干部进行多种形式的培训，提高他们的工作能力、工作积极性和工作水\*，使学校团委工作能够深入落实、正常开展。
3. 建立健全共青团活动制度。九月份进行团支部的改选。规范团支部建设，学校团委将加强对团支部的日常工作的指导，认真检查团员团徽佩带情况、团组织活动情况等常规管理工作。
4. 加强团员意识和先锋模范教育。通过各项共青团活动，促使每一位\*在团组织的教育、培养下茁壮成长。通过举团旗、戴团徽、唱团歌、学团章、交团费、过团日等“六团”意识教育活动，积极营造培育团员意识的浓厚氛围，进一步增

强\*的光荣感、使命感和责任感。

## 自律部总结与计划篇七

(2) 竞争品牌的状况。

主要分析

a □同季度竞争产品的销售情况；

b □消费者的评价（主要考察消费者对产品的品质认可度，价格认可度，服务认可度）；

c□国内、国际市场费用投入情况；

d□渠道布置情况（当经销商为地区经销商时，要清楚其在城区和县城的渠道布置，即产品通过不同类型渠道的销售情况，同为汽车配件，有时竞争对手在特殊渠道卖得比我们好。例如，在汽配城或大型的汽配中心，销售的业绩肯定会大与平时都汽配批发部，只有关注，才能够找到原因，进而制定突破策略。这就要求我们平时要多多关注竞争品牌，不要到写工作计划时，觉得写不出什么东西来。）

f□二、三级级客户的评价等）

g□国际的销售要随时关注国际市场都变化，新闻的时间不能少，不管是销售的业务员还是公司内部管理人员，市场都变化稍瞬即逝，汇率也是随时变化，关注世界的变化就好比是有了一个底，可以预测世界变化的趋势。这个对于公司是大有好处的。

对于不同地区的消费要找一个参照物，世界之大，要好好参考才知道这个地区到底年需求量是多大，什么季节需求量最大，我们都竞争对手都产品在该地区的市场占有率，等等。



(3) 销售团队有战斗力的队伍在销售过程起着十分重要的作用，考察主要竞争品牌的销售队伍在相比xx年是否有变化，特别要重视团队成员数量的变化，比如，竞争对手在上一年度的销售团队成员数量只有10人，而在的人员数量迅速增长到25人，人员增加产生的直接效果是销量有了120%的增长。比较后，必须清楚竞争对手我们相比存在的优势，不要太去关注他们的不足，要看到他们的长处。

(4) 去年同期的销售目标及达成状况。

如：内销□xx年第一季度a汽配在b地区的销售目标是3万套，结果只完成了万套，一定要弄明白销量没有达到的原因。不要从客观上去找，而要从主观上去分析。比如：终端建设没有做到位，产品陈列面不够充分，业务员或营业点没有按照我们的作业标准作业，产品的分销率不够，二级批发的积极性不高。综合一分析，就会发现完全能够完成3万件的销量。因此在制定09年一季度的销售目标时一定要为目标的达到找到充分的支撑点。

如：09年一季度a汽配在b地区的销售量为万套。接下来就是要摆论据了。比如，在城区新增加10个有销售能力的外贸出口公司，开发10个大中城市市场，开发特殊渠道。

记得刚进公司的时候，公司给销售部的业绩上，压了一个大石头，平时都销售量，每个月只有60万，可是公司开始给销售部每个月压200万的销售业务量，没有好好分析市场，想一下子做起来，最后计划归计划，就像没有计划一样。

有了清晰的目标，并且为目标的实现找到了有力的证据后，接下来就是具体的执行了。建立一只高效运作的团队，能够加速和推动目标的实现。制定了万套的销售目标，需要对特殊渠道进行开发，当然需要人，因此，把对人才的需求体现在工作计划中，工作计划最终是要执行并取得有效效果的，有说服力的计划，相信主管上级会支持你合理要求的。

把季度销量分解到每月，在分解时，一定要弄清楚上年月底产品的库存情况，尤其是产品在销售渠道的库存数量。

工作计划一定要把我们的经销商写进去，因为计划的执行是需要经销商的大力配合和支持的，在工作计划中可以有一定的体现：如每个月帮助经销商举行业务员培训，帮助经销商设置合理的产品库存进销表，帮助经销商设置合理的财务管理系统，帮助经销商制定有效的客户管理系统等。

## 自律部总结与计划篇八

为切实做好春节期间安全保卫工作，维护分行安全运营，根据《xxx安全保卫工作进行检查的通知》（xxx20xxxxx号）文件要求，组织开展安全保卫工作，制订方案如下：

成立安全隐患领导小组：

组长：

副组长：

成员：

检查内容以营业场所、自助银行、现金押运防盗抢、防破坏、防火灾事故为重点，根据安全保卫工作评估标准，具体做好对安全防范设施设施建设达标、规章制度的贯彻落实、日常消防安全管理等方面全面检查，同时做好内部安全宣传教育安排。

月x日-x日，成立安全隐患自查领导小组，完成安全保卫工作自查方案上报。

2. x月x日-x日，实地检查一楼营业部和监控室、机房人防、物防、技防情况，对照《评估标准》第一部分的`营业场所安全

（物防设施、技防设施）、第三部分的运钞交接款安全、第四部分的自助机具、自助银行防范能力、第五部分的内部消防安全和第六部分的机房安全，认真逐个逐条检查，做到有文字记录，有书面材料。

月x日-x日，对照《评估标准》第七部分的案件防范能力和第九部分的其它内容，对安全保卫各项规章制度、案件防范要求、各类处置突发事件预案和安全保卫档案进行修订整理，开展一次综合演练，开展一次内部安全宣传集中教育。

4. x月x日-x日，对本次检查进行评估总结，形成书面材料，经审核后，将自查整改情况及自己评估打分情况上报。

## 自律部总结与计划篇九

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，我们的工作又迈入新的阶段，写一份工作计划，为接下来的工作做准备吧！但是相信很多人都是毫无头绪的状态吧，以下是小编收集整理教师针对小一班家长的工作计划，希望能够帮助到大家。

本学期我班宝宝共有42名，其中男孩 22 名，女孩 20 名。宝宝们经过苗苗的集体生活，各方面都有了很大的进步。他们初步学会了自我照顾的能力和遵守规则及安全意识，乐意与人交谈，能主动参与自主性活动及其它活动，他们对周围的事物、现象感兴趣，有好奇心和求知欲。在上学期中，我班根据宝宝的兴趣、发展及需要，通过活动，宝宝的自主性、创造性得到发展，并促进了他们身心全面、和谐、健康地发展，促进了每个宝宝富有个性的发展。特别是在语言方面，大部分的宝宝能清晰、连贯地表达自己的愿望和请求。本学期，我们仍以省示范幼儿园的'标准来要求自己，结合本园实际情况，将在新学期的中，对宝宝动手能力进行重点的指导和培养。激发宝宝积极探索和主动地学习，促进宝宝健康、和谐地发展。

贯彻落实《幼儿园教育指导纲要》精神，采用各种渠道，保持家园一致。使家长更新家庭教育观念，吸收家庭教育经验，使家庭教育适应幼儿园教育要求。通过幼儿园与家庭的双向互动，共同促进幼儿的身心发展。

1、通过交流，家访，了解到幼儿在家的生活习惯，行为习惯及特点，力争对每位幼儿做到心中有数，为家园共育打好基础。2、针对不同层次的家长进行不同的联系、交往、力争每位家长都能时刻了解孩子在情况，让家长满意放心。

3、根据教学活动的需要，请家长务必关心家长家园栏，关心苗苗班教学，做好家园配合工作，使教学活动得以顺利开展。

4、请家长献计献策，共同商讨教育良方。

5、根据家长的需要，提供便利服务。

1、开学初，对新生进行家访：了解幼儿在家情况，个性品质、行为习惯、兴趣爱等一系列内容。

2、召开班级家长会，认真听取家长对我们教育等各方面的意见。

3、办好《家长园地》向家长宣传科学育儿的知识。

4、对家长反映较多、较强烈的问题要当即解决，好的建议要采纳。尽量减少一些不必要的误会。

5、做好经常性的家长工作，虚心听取家长意见，及时改进工作态度和方法，把工作做到每个幼儿和幼儿家长的心上，在家长心目中树立起良好的教师形象。人人“从我做起”以此树立起“幼儿园”在家长心目中的良好形象。

6、围绕建构式课程主题，积极开展家园互动，帮助家长及时

了解幼儿园教育活动的内容和要求，对每个主题中各领域的教育内容。

7、有针对性的向每个孩子进行家访，了解孩子的家庭环境，向家长反应孩子在园的情况，通过家访加强家长和老师的沟通，同时和家长共同制定教育和培养孩子的最好方法。

8、做好经常性的家长工作，虚心听取家长意见，做的不好的地方及时改进工作态度和方法，坚持从我做起，以此树立起“幼儿园”在家长心目中的良好形象。