

# 最新退休主持词开场白(汇总5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。

## 年度工作计划及措施篇一

### 一、指导思想

根据\_中央《关于进一步加强和改进中小学德育工作的意见》，大力弘扬“为国教子、以德育人”的家教理念，把社会、家庭和学校教育紧密结合起来，形成三位一体的教育氛围，促进青少年全面健康地成长。

### 二、工作目标

为全面贯彻落实沈阳市青教办关于办好家长学校的文件精神，推进省级课题组实验校的研究工作，增强学校、社会、家庭三结合教育工作的力度，提高家长的整体素质，办人民满意教育，学校高度重视家长学校工作。自07年开办家长学校以来，我们的工作取得了一定的成绩，在此基础上我们针对学校的具体情况又做了进一步的整改，以便使08年的工作更有起色。先制定目标如下：

精品办公范文荟萃

## 年度工作计划及措施篇二

### 1、成立领导小组

组 长：

副组长：

成员：

领导小组的成立，是为全面贯彻落实好“农村义务教育学生营养改善计划”，切实做到有组织、有领导，为继续按程序开展好各项工作打好基础。

2、健全各项管理制度，层层落实责任：

长、学生、在职教师等为成员的学生营养改善计划工作监督小组，在醒目位置定期公示了监督小组、经费账目、配餐标准、营养餐谱、食品数量和价格，用餐学生名单等信息，自觉接受家长和社会各界的监督。

3、 我校严格依照《国家食品安全事故应急预案》，制定了学生食品安全事故应急预案，预案符合学校实际，并具有操作性。并积极落实了预案的学习、演练等工作，师生熟悉了食品安全事故的处理程序和相关办法。

4、 我校严格按照《农村义务教育学生营养改善计划专项资金管理办法》的要求，妥善管理、合理使用营养改善计划专项资金，真正做到了学生营养改善计划专项资金专人管理、专款专用、公开透明。

### 年度工作计划及措施篇三

做运营是个比较复杂的事情，因为有很多方面的工作得周全顾及到，如果不加准备和规划，一个劲蛮干肯定会做的一团糟。所以在执行之前先得仔细斟酌，然后列出运营工作计划，这样有一个框架来划定工作的路线，做起来会比较有层次。每一项事宜都能清晰的体现出来，这样在干得时候不容易出现疏漏，另外也能够消除工作中的矛盾。当然了计划的内容不可以太过理想化，毕竟在确定的规划中隐藏着不确定的情

况，在有做事的指导之后，还得考虑到一些必要的应对方案，以下就是我计划的内容。

我们应该先着手干的就是把我们的人员给配备好，要让能力符合工作需要，而不是到了岗位上之后再去适应，要有高于需求水平的能力。再就是使流程更完善精确一些，大到路线小到细节，都要给分析到位，不给工作留一点死角。另外还要搞好成本的控制，以及细节工作的落实。

把需求人群的身份特性给了解好，继而像他们展示我们最有诱惑的产品，以低利润的形式跟他们做初步沟通。这就是用实质来赢得认可，让他们接触到我们产品，从而有一个基本的了解。接下来就是回访式的推荐，这回要精准有效刚好能够打动人心，然后评估效果，隔断时间再做第三次高收益品的精准推荐。三次精准暴击，赢得一个忠诚客户。

这个指标分为两个层面，一个层面是客户拓展的份额，也就是已经使我们的产品得到了多少人的认可和成交，这个是基础绩效。当然了得到初步认可之后还要有后续的一些措施跟进，那就是完成另一个层次的指标，要把认可我们的人跟产品的关系维护好，促成回购。

## 年度工作计划及措施篇四

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

巩固现金管理市场地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要经过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展供给重要来源。20\_\_\_\_年在去年开展中小企业^v^弘业结算^v^主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要坚持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20\_\_\_\_年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，经过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强^v^等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展^v^结算优质服务年^v^活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面供给优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续^v^跑马圈地^v^扩大市场占比的同时，还要^v^精耕细作^v^拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。经过建立企业客户电子银行

台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高^v^动户率^v^和客户使用率。

深入开展^v^结算优质服务年^v^活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升某某部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

### (三) 加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的职责加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理供给技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以^v^财智账户^v^为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，坚持品牌影响力。

## 年度工作计划及措施篇五

在中央常委媒体见面会上，\_\_做了一番简练、亲民、务实的发言，日前在广州主持召开经济工作座谈会时，他要求不提交发言稿，直接对话交流；在全国综合配套改革试点工作座谈会上，\_常委\_频频打断官员发言，要求不要念稿，并频繁即兴提问；\_常委、书记处书记\_日前来到北京市西城区主持召开座谈会，会场无果盘鲜花，会上讲故事谈问题，打断、提问、不念稿成为常态。自新一届中央领导集体亮相以来，清新的会风、文风扑面而来，给人留下了深刻印象。

“现在有的领导讲话空话套话多，穿鞋戴帽，还讲究华丽对仗，非常刻板，让老百姓感觉距离很远，甚至很反感。”国家行政学院科研部主任许耀桐教授一针见血指出，新一届中央领导提倡实干兴邦，并从抓会风、文风开始，可谓抓到了关键点上。

“文章冗长，空话连篇，谁写谁看，写谁谁看，不写不看。”北京市委党校姚桓教授表达了同样的观点，他强调，改进会风文风是非常必要的，有现实意义和针对性。“怎么把十八大新的理论创新成果、新的精神用新的语言表达出来，让群众易于接受，确实需要文风改进。新闻媒体要言之有物，准确朴实，鲜明生动，以群众喜闻乐见的形式表达。”

会风、文风问题，实际上关乎党的作风问题，这个问题已经成为造成领导干部与群众隔阂的一个重要因素。一些官员张口满是官话、套话甚至假话，各种会议形式主义非常严重，屡屡引起群众反感，既不爱听，也不爱看，让领导干部和群众之间产生了距离感，社会话语系统分裂，甚至沟通困难。

\_\_在参观《复兴之路》展览时告诫全党，“空谈误国，实干兴邦”。如何避免空谈，如何实干兴邦，那么，首先要做的就是改革会风、文风，直面各种问题，这样才会让大家看到实干务实的精神。实干兴邦，要从改变会风、文风开始。

“文风跟党风紧密相连，抓得有必要，也比较容易见效。好的文风促进党风，也展现好的党风。”郭强说，就媒体来说，如果媒体只宣传一些华而不实的东西，说些假大空的话，大家就不看、不信，那媒体的社会价值就无法发挥。作为社会风气的守望者，媒体应该带头切实改进文风，提高党的宣传思想工作的公信力、影响力。

如何改进会风文风呢？许耀桐说，开会要讲出真话、讲出实话、讲出群众喜闻乐听的话、讲出群众想要说的心里话；写文章发文件要有针对性，提纲挈领，言简意赅，写出水准，讲求实效。工作中要做到勤于思考，有的放矢，抓住主要矛盾，坚持为民务实。

要有规定，除了必要的场合需要按稿子讲以外，要锻炼我们的干部脱稿讲话，甚至要形成制度。只有脱稿讲话，才能体现领导干部的水平，才能促使领导干部去动脑筋，促使领导干部去调查研究，去主动读书，来丰富自己的大脑。要形成制度，形成监督，努力把好的做法切实落到实处，不能一阵风。

姚桓强调，中央新闻媒体要在新闻界做出表率，要抓“两头”，一是要吃透中央的精神，二是要摸透群众的需求。改进文风才能更好地为宣传贯彻十八大精神服务。新闻媒体要有真实自觉。真实地呈现，让真实的力量引领这个社会前进。要有制度作为保障。如果说真话反而受到迫害，说假话受到表扬，文风就难以改变。要营造一种说真话得到奖励和表扬，说假话有惩罚的社会氛围。媒体从业者要有高度社会责任感。要实实在在的，真实呈现我们社会的发展，引领社会前进。

许耀桐说，改进文风会风，新一届中央领导同志已经作出了榜样，地方各级领导干部也必须扮演好引导者和行动者的角色，认真转变领导观念，积极改进领导方式，要崇尚实干，勤政为民，集中精力，集中时间，深入实际搞好调查研究，实实在在为群众解决实际困难。唯有如此，才能摆脱文山会海

的束缚，进而拉近与人民群众的距离，为广大群众所拥护，使我们党成为中国特色社会主义事业的坚强领导核心。

## 年度工作计划及措施篇六

一、学校会议包括校委会、行政例会、政治学习会、业务会、校本培训会、教研组会、年级组会、教职工代表会等，校委会、行政例会和政治学习会（政教主任）一般由校长主持，业务会和校本培训会由教导主任主持，年级组和教研组会由各分管人员主持，教代会由教职工代表大会主席（负责人）主持。

二、学校各部门、年级组、各学科教研员及与会人员，要加强学习和思考，熟悉掌握本职工作内容、要求、规律和特点，做好日常工作的考核记录。从学习和活动储备上、资料、事实整理上做好会前准备。

三、正式会议前必须召开领导班子和会议相关人员的碰头会，做好设计（如会议时间、地点、到会人员及会议的形式和程序），提前通知相关人员做好准备并准时到会。召开重大会议要提前印好相关资料，送往各个部门或相关人员，以便开会时商讨，保证会议的效率。

四、会议所讨论的中心开会时必须首先明确体现；会议力求简短，高效。议题要尽量小而少，要尽快形成议案和方案。要解决实际和具体问题。要求认真做好会议记录。

五、开会时主持人或参会人员的发言要准确、具体、到位，每人发言时间控制在2-8分，要尽量使用普通话。

主持人要少发言，主要对流程发言，使每个人充分发言，控制每个人发言时间、次数，保证议题集中。参会人员要围绕问题讨论并提出方案，不发重复意见，不谈与主题无关的事情，表达不同意见向主持人说话，不要向不同意见者说话。



预留适当时间对下次会议提出讨论议题。

六、端正会风、精简会议，提倡三短（开短会、说短话、发短文），坚持三不（不用开会解决的问题就不开会、能合并的会议就不分开、能开小会解决的不开大会），避免五无（提案无建议、会前无准备、发言无中心、讨论无结果、贯彻无反馈），要达到会议目的，按时结束会议。

七、会议中全体与会人员必须认真听会，积极记录或发言，不允许做与会议无关的事情，如备写教案等。会前一律关闭手机，每发现一次或手机铃声响一次罚款5元，并当场向与会人员致歉。他人发表意见时不能在下面小声讨论，要尊重他人。

八、会议实行签到制或点名制，对迟到早退或旷会人员按教职工考勤办法执行。

九、全体与会人员要及时理解、准确领悟会议精神和决议，尽快贯彻落实到各自的工作学习生活中去，不得以任何理由推诿扯皮。会议布置的相关工作不按时限要求办理的，按有关制度予以处理。

同建学校 2014年4月

## 年度工作计划及措施篇七

- 1、负责分工区域的市场管理，维护市场秩序，制止恶性竞争。
- 2、完成所分工区域的市场开拓、产品销售任务。
- 3、直接与所分工区域的代理商沟通联系，及时送货；办理退货；结算收回货款。
- 4、协助所分工区域代理商开拓二级市场和终端客户。

- 5、负责所分工区域的产品形象、宣传推广工作。
- 6、负责所分工区域的市场调研工作和代理商评估工作。
- 7、完成领导交办的工作

#### 1、销售回款完成率

回款完成率=本月实际回款额/本月计划回款额

实际回款额以月底30日或31日财务入帐数为准，并扣除退货退款额。当月按计划未完成回款额滚动加入下月计划。回款完成率100%，不奖不扣分；每超（降）1个百分点，奖（罚）分。

#### 2、市场开拓完成率

## 年度工作计划及措施篇八

（2）加大与酒店各部门之间的工作沟通协调，是酒店整体服务接待工作运行顺利的保证。前厅部是整个酒店的中枢部门，与酒店各部门都有着紧密的工作关系，酒店整体工作运转离不开各部门的协助配合。20xx年度，本部将重点加强与市场销售部、客房部、餐饮部、财务部等各大业务部门的协调沟通，保证信息传递准确，互通有无，资源共享。部门之间建立多种沟通渠道，保证沟通联系畅通。

（1）计划制作操作程序，岗位职责，工作细则、工作流程等规章制度，并在实际工作中要求部门全体员工严格遵守，严格贯彻执行，将对员工进行了培训和考核。采取管理人员负责制，做到人尽其职，明确了管理职责，给员工良好的工作指导，在很大程度上避免了工作失误和操作混乱，力求整体工作专业化、标准。对于违反纪律，责任心不强的员工，按规定予以处罚，绝不姑息。做到有错必查，有错必纠，保证

了前厅工作的纪律性和规范性。

(2) 计划通过规范部门考勤制度，礼貌礼仪、仪容仪表检查制度、班前集队检查制度，各分部各项工作流程检查制度，大堂副理检查制度等检查制度的实施，有效提高部门管理人员的督导能力，对员工的工作情况科学控制，从而达到事先预防的目的，使得员工的工作失误率逐步降低，部门日常管理工作不松懈，特别是针对员工接待礼貌礼仪，电话礼貌礼仪，员工仪容仪表等。

(3) 加强前厅部各分部之间的沟通协调，保持行动一致，努力提高工作执行能力。通过完善的例会制度，加强了各分部之间的联系，一些重大事件，新的工作程序的推行，及时向各分部传达，一些涉及到各分部配合协作的问题，现场组织各部立即协调解决，避免推诿，扯皮，各分部之间形成整体、团结协作的良好工作关系。

(1) 全年度将配合酒店经营战略，落实以会议为重点的经营方向，加大培训员工接待会议的能力和水平，努力提高自身素质，以适应新的工作要求，要求员工克服困难，不要抱怨，在现有的人员条件下，不等不靠，掌握和熟练运用成熟完善的接待会议程序和体系，不断完善工作流程和程序，本着一切为了客人满意的服务宗旨，加强与会务组及销售部之间的联系沟通，保证会议的顺利接待。

(1) 服务工作中一方面要求员工有过硬的服务技能，扩大知识面，提高服务效率，另一方面要求员工对待客人要象对待朋友一样，要给予客人多一点主动，多一点热情，多一点帮助。真正使客人感觉到“宾至如归”。部门推行个性化服务，要求做客人没有想到的，尽量做到让客人满意加惊喜，促使员工在规范和标准化的基础上注重了细致服务和个性化的服务，充分将金钥匙服务理念灌输到员工服务中来。

(2) 客人意见是我们前进的动力，因此，部门将把重视客人

意见和解决客人问题当做一项重要工作重点关注。部门注重对大堂副理进行了如何快速规范处理客人投诉、如何按规程处理各类突发事件的培训，并要求每一宗客人投诉都要认真做好记录，对具有典型性的问题做案例分析，并制订和更新应急预案和快速处理方案，规范对客解释口径，提高大堂副理解决问题的能力和效率，将在消除客人对酒店不良印象，挽留客源上作出贡献。另把对客沟通并征询客人意见，作为大堂副理的一项基本工作来进行操作，常抓不懈，要求保质保量的完成此项工作，为更好的了解和收集客人的有利信息。大堂副理每天例行对住客房进行拜访，对客人反馈的一些意见和建议积极予以采纳和解决，一方面可以为酒店经营管理提供宝贵意见，措施我们改进工作，另一方面也培养了大堂副理对客交流的能力。对于涉及到本部门的客人意见，不回避，不轻视，认真予以调查研究，从善如流，不断地完善本部工作。

前厅部将根据市场情况，积极地推进散客房销售，把全员销售的意识传达到每位员工，培训销售技巧，对自来客、司机散客积极推销，加强对“会员卡”和“储值卡”的促销工作，同时对酒店温泉和厚宫等娱乐休闲和餐饮设施进行促销，并通过不断完善改进，以优质服务打动客人，吸引回头客。

## 年度工作计划及措施篇九

1. 指导思想。以\_新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的教育方针，坚持社会主义办学方向，以立德树人为根本，以社会主义核心价值观为引领，以提高学生审美和人文素养为目标，弘扬中华美育精神，以美育人、以美化人、以美培元，把美育纳入各级各类学校人才培养全过程，贯穿学校教育各学段，培养德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人。

2. 工作原则

——坚持正确方向。将学校美育作为立德树人的重要载体，坚持弘扬社会主义核心价值观，强化中华优秀传统文化、革命文化、社会主义先进文化教育，引领学生树立正确的历史观、民族观、国家观、文化观，陶冶高尚情操，塑造美好心灵，增强文化自信。

——坚持面向全体。健全面向人人的学校美育育人机制，缩小城乡差距和校际差距，让所有在校学生都享有接受美育的机会，整体推进各级各类学校美育发展，加强分类指导，鼓励特色发展，形成“一校一品”、“一校多品”的学校美育发展新局面。

——坚持改革创新。全面深化学校美育综合改革，坚持德智体美劳五育并举，加强各学科有机融合，整合美育资源，补齐发展短板，强化实践体验，完善评价机制，全员全过程全方位育人，形成充满活力、多方协作、开放高效的学校美育新格局。

3. 主要目标。到2022年，学校美育取得突破性进展，美育课程全面开齐开足，教育教学改革成效显著，资源配置不断优化，评价体系逐步健全，管理机制更加完善，育人成效显著增强，学生审美和人文素养明显提升。到2035年，基本形成全覆盖、多样化、高质量的具有中国特色的现代化学校美育体系。

## 年度工作计划及措施篇十

围绕区教育局“规范管理，彰显特色，促进均衡”的总体思路，全面落实2022年下半年重点目标责任制。以“打造特色，树立品牌，和谐发展”为目标，以“自信、和谐、开放”为发展目标，迎接中华人民共和国建国73周年。

(一)全面落实2022年下半年重点目标责任制，接待区教育局新学期视导与督导评估

(二)修订章程，提升管理，强化服务，全力以赴迎接省级示范园的检查验收

(三)开展全民读书学习周活动，举办实幼第四届书香校园阅读节

(四)以中华人民共和国建国73周年为契机，开展丰富多彩的庆典活动。

(五)高度重视、密切关注、严格巡查园舍房屋，确保安全。

1、接待区教育局新学期视导与督导评估。

8月14日召开园领导会议，研究新学期人事安排，讨论修改幼儿园章程。8月24日——8月28日全体教职工上班。组织教师参加园本培训、召开全体教职工大会，总结暑期工作，下达新学期工作计划要点。创设幼儿园环境、参加园所维修卫生大清理;x月x日幼儿园幼儿新生体检，9月1日幼儿开学。以实际行动接待区教育局新学期视导与督导评估。

2、积极营造尊师重教的良好氛围，举办实幼庆祝教师节活动

9月10日实验幼儿园举办“隆重、热烈、简朴、务实”的庆祝教师节活动。党政工团联合，邀请离退休教师参加。

3、启动实验幼儿园第四届书香校园阅读节。开展全民读书学习周活动，9月28日举办实幼第四届书香校园阅读节(阅读一本教育名著，交流一篇读书心得，参与一次网络研讨)。

4、讨论并修订幼儿园章程。

5、提升管理，辐射示范，彰显特色，打造品牌。全力以赴高质量地迎接省级示范园检查验收。(国际象棋、书香阅读、教育科研、家园互动、社区联动、网络教研、)

6、社区联动、家园沟通。发挥家长委员会的作用，加大宣传力度，主动创造性地做好家长工作，（学期召开至少2次家长会，举办2次家长学校讲座，举办1次向家长开放半日活动，组织家园主题活动1次，举办1次家长育儿经验交流）

7、高度重视，密切关注园舍房屋，加强巡查工作，做好汛期幼儿园财产和师生员工安全。