

2023年七一表彰会发言稿(通用9篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

物业客服主管工作计划篇一

- 1、准时主持每天的班前例会，传达经理的有关吩咐和工作指示，检查本部门员工的仪容仪表是否符合公司的要求与标准。
- 2、负责本部门员工的考勤，编排好每月的更期表，处理好有关请假、休假、迟到、旷工等一些事务，确保楼面运作所需人手充足。
- 4、检查家私柜的卫生情况和杯具、用具的摆放是否符合标准，每天所需的用品用具、杯具是否准备充足。
- 5、安排好当天的工作计划，并编排好当天服务员的工作区域、工作岗位及所看的房号、随时检查工作情况。
- 6、营业中不断巡视各区域的运作情况，督促服务员按标准为宾客服务，并提供技术指导，不断提高本部门的服务质量。
- 7、工作中不断与客人沟通，妥善处理宾客的投诉和咨询，及时调解各部门之间、员工之间、宾客之间、员工与宾客之间的矛盾纠纷，每日收集各种信息，并及时地反映给经理。
- 8、安排好每天的物品领用和申购，查看要作记录并跟进所有工作，做好营业前的一切准备工作。
- 9、做好服务员的思想品德教育，教导每个员工要爱护公司的

一切财产，养成勤俭节约的习惯，做一名优秀员工。

10、安排好收市工作，下班前写好工作记录交给经理审阅。

ktv领班职责

1、协助经理制定服务标准和工作程序，并确保这些服务程序和标准的实施。

2、根据客情，负责本部门员工的工作安排和调配，作好交接班工作，编排员工班次和休息日，负责对员工的考勤工作。

3、在营业期间，负责对整个ktv的督导、巡查以及对客沟通工作。

4、负责实施前厅员工的业务培训计划，负责下属员工的考核和评估工作。

5、妥善处理对客服务中发生的各类问题和客人的投诉，主动征求客人意见，及时向经理反馈相关信息。

6、检查结账过程，指导员工正确为客人结账。

7、督导服务员正确使用前厅的各项设施设备和用品，做好清洁卫生保养工作，及时报送设备维修单，控制摆设的损耗，并及时补充所缺物品。

8、督导员工遵守各项公司章制度及安全条例，确保就ktv境清洁、美观舒适。

9、完成经理交办的其他工作

ktv经理工作职责

- 1、按公司要求，负责统筹ktv部的各项工作计划及工作安排；
- 3、按公司规范内容，对ktv部的新进人员进行传帮带工作；
- 4、对员工进行合理的工作分配，并予以严格、细致的监督；
- 5、总结ktv部的工作和成绩。

岗位职责要求：

- 1、以身作则，严格遵守并执行《员工守则》及公司各项规章制度；
- 2、按时上、下班，并树立一个模范榜样；
- 3、负责每天ktv部员工的工作安排，并予以严格、细致的监督；
- 4、参加公司各项会议活动，充分了解总办工作安排的意图；
- 5、主持召开每日部门例会工作，起到公司意见上传下达的作用；
- 6、监督及评估部门员工在工作中的表现和出现的失误；
- 7、对表现出色的员工进行必要的表彰和对员工违章现象进行及时的处理；
- 8、每月总结出优秀员工和最差员工的成绩表；
- 9、关心员工的业余生活，了解员工的心态，对出现困难的员工进行必要的帮助；

物业客服主管工作计划篇二

- 1、贯彻执行公司的各项经营策略；
- 2、满足顾客的需求；
- 3、满足员工的需求；
- 4、完成公司的预算；
- 5、实现公司的经营目标。

首先必须注意新老品项的更替，对滞销的老品项必须清退，做到决不手软，而对新品则无条件上柜，以丰富品项，但品项的选择不得以自己现有的排面为基础，对于试营业销售情况不好的新品应该找出原因，有选择性地下柜，让货架上所販售的都为适销品项。

其次，是对库存的控制；这一点相当重要，大体上可以用几种报表来控管：厂商订货报表、即将缺货报表、可销天数大于30天报表和滞销报表。当然，从报表上反映的只是书面和数字的体现，只有从卖场上亲自接触所得到的数据才是最切合实际的。再次，是对陈列的管理。陈列的基础是台帐，一个规范、合理的台帐是成功陈列的先决条件，当然这又同对商品的外形、价格和销量的了解程度分不开，陈列的基本要求是最为重要的一点。店内促销，这是提升业绩，得到营业外收入的最主要方法和手段。

作为生意人，在达到即定毛利额的前提下，必须抓出一些引起强势的促销品项，有计划地制订出整月或整季度的促销计划，有目的地做促销。定期分析商品销量，与厂商商谈促销事宜。随时检查商品的排面，防止拉排面。另外，商品的清洁也不容忽视，要随时督导员工做好商品的清洁工作。每天的变价卡及pop要及时更换，以免发生价差。还有，就是每个

月月底的盘点，切实掌握好库存的信息及货品的安全。

人的头脑和精力是远远不够的，而主管的作用就是要让这些所有独立的个体形成强大的向心力和凝聚力。俗话说：“团结就是力量”，只有充分调动员工的积极性及创造性，才能把工作搞上去。关心自己的员工，能为他们着想，尽可能地反映他们的心声，同时协调内部之间的关系。另外，也只有这样才能让他们有愉快的心态和良好的精神面貌去面对顾客。

- 1、定期联系，规律拜访。不要等有事发生，再去找人家；
- 2、目的要明确，知道你要解决什么问题、要找对关键人物；
- 3、做好服务工作，不要做超出自己职权之外的许诺，事事有回音，不要忽悠；
- 4、带着改进措施，找关键人物沟通；
- 5、对待苛刻问题的处理要有技巧，对方提的要求比较苛刻，叫我们无法接受的情况下，要保证不发生正面冲突，话语要软中带硬，要找准理由，据理力争。

我们是一个新进的的品牌，别人对我们这个品牌还不是很了解，这样，就需要我们的营业员认真细致的讲解给每位顾客听。根据我们现有的营业员的能力分析，对品牌，对包，对业务的熟悉度还不是很好，这就需要更加全方位的培训，让我们的营业员对自己的品牌很有信心，对本公司充满希望。（培训资料附下）

总的来说，自营店的主管其实就是充当一个总的店长，自营店和公司的一个衔接。虽然我现有的能力还不是很强，但是我会以后的工作中，兢兢业业，努力学习。

商品的陈列是直接向顾客展示商品的价值的方式，因此，必

须经常动脑筋考虑应该将“什么东西”以“多少数量”在“什么位置”向顾客“展示哪一面”，“用什么样的形式”来陈列。最好按照陈列指示图来排放。另一要点是尽量节约陈列的程序和时间，商品陈列的具体要求如下：有清洁感、耐看、方便触摸、易选、有丰富感。

(1) 如果店铺里有垃圾或尘埃的话，您精心准备的商品其魅力将大打折扣，所以，如果您发现通道上有垃圾应该积极主动地去清理。

(2) 商品如有污点或褶皱，会显得物价不符。因此我们应该认真打理商品，从平时就注意多加整理。

(3) 多留意商品上是否积有尘埃，如果有，应立即清理。

(4) 通道应保持畅通，如果有妨碍顾客通行的杂物应该尽快清除，副通道也应该保持不要有器具妨碍通行。

(1) 陈列时应考虑到顾客的视线的高低范围，将商品摆放在顾客容易看到的地方，而且注意将正面对着顾客，在陈列时应注意摆放的位置能保证顾客可以看见。

(2) 在商品陈列时，要注意不要摆放太多，特别是黄金陈列线是顾客最容易注目的地方，适宜在中心摆放，希望向顾客推销或者是当时销售情况比较好的商品，以此为中心，周围可以进行有密切关联的商品展示陈列。

(3) 不要摆放过高，妨碍顾客视线。

(4) 货架上的照明灯是为了突出商品的个性，使之与其他商品有分别而设置的，应经常留意一下灯是否端照在商品上部。

(5) 不要让显示牌遮住商品的重点部分

(1)除了要便于观看之外，为方便顾客了解商品的性质，在商品陈列时也要注意使之便于触摸。

(2)不要在货架前摆放其他器具或障碍物，妨碍顾客的购物。

(3)尽量避免将仅有一件的商品摆放在难取的地方或者是挂在墙壁上。

(4)让顾客可以轻松地触摸商品。如果陈列不好，顾客的手一碰就会倒下来的话，顾客会产生不安感，对商品的价值产生怀疑。

(1)应该按照分类表或陈列指示书将商品摆放在指定地点。

(2)不要随意更改确定的每种商品的展示面数目及确定的展示面，如有必要就向上司汇报。

(3)相互之间有关联的商品应尽量摆在一起，保持连续感，在摆放商品时，应将相关商品相邻而放，如有商品脱销或空架上有空档的话，会影响店铺的整体印象。

(4)商品上一定要有价格的标签。

(5)价格标签脱落或价格标签与(pop)布告不同的话，会给顾客带来不必要的麻烦，如有发现，应立即更改。

有空档货架令人失去商品丰富多样的感觉。顾客购买商品后，应立即将相同商品填补货架上位置的空白。

店铺里充满种种色彩，这些色彩或给人清爽感，或给人温柔感，然而，假如色彩搭配不好，七拼八凑的话，会给人杂乱无章的污浊感，所以说，色彩有不可思议的神奇力量，我们应该利用和发挥色彩的力量，创造一个动人的对顾客们来说充满魅力的店铺环境。

(1) 色彩

大致来说可以分为两类

有色彩-----偏红、黄、蓝等色的颜色

无色彩-----偏白、黑、灰等色的颜色

(2) 有彩色的特征

排列比较好。

(3) 季节的颜色

颜色联想物

秋黄、灰黄、土黄：月亮、干草、土，天高气爽的收获季节，给人一种踏实的丰富感，用颜色应符合这一特征，以紫色、紫红、深绿的搭配为宜。

冬红、白、灰：圣诞节、春节等盛大的传统节日寒冷季节里，用暖色好，一般多用亮度较底的颜色，但想突出个性，则采用纯白的效果更好些。

(4) 暖色和冷色

冷色-----给人以水，天空的联想，如蓝绿、蓝、蓝紫色的颜色。中性色-----，既无暖感，又无冷感，如绿色、紫色等颜色，颜色给人的温暖感的层次为：红、橙、黄、绿、黑、青、的顺序。

色彩是出色推销员

你对色彩的了解有多少？

想一想我们的整个店铺，每一层都有很多色彩

吸引人的出色色彩陈列秘诀。

白-----纯净、清爽的感觉，白色与蓝色是最出色的搭配

黑-----充满浪漫、高格调的氛围。以黑色为背景，可以烘托出金色豪华
灰-----宁静、优雅的氛围，灰色具有稳重、优雅的弃置，与其他谈色搭配给人以成熟沉着的感觉。

(5)无彩色的特点(白、黑、灰)

物业客服主管工作计划篇三

为了圆满完成试点班各项工作，在本年级真正起到规范示范作用，创建文明向上的优良班风，特制定以下工作计划：

学生自主管理，单靠班主任或几个学生干部的努力，是绝对做不好的，调动全体学生的积极性，动员全体学生参与班级日常事务管理显得尤为重要。

1、利用主题班会的形式，组织学生进一步学习讨论《“学生自主管理”工作方案》，明确自主管理是市场经济对教育的需求，是全面实施素质教育的需要，是真正落实为学生成长负责的有效途径。自主管理是锻炼学生的自主意识和自我管理的能力，而不是撒手不管，从而打消学生的疑虑。

2、利用电话家访和11月家长会，征求家长意见，向家长阐明活动的意义，获得家长的理解和支持，使家长也成为学生自主管理不可或缺的力量。

3、利用自主管理示范班挂牌仪式，增强学生的自豪感和自信心，激发学生开展自主管理工作的热情。

1、讨论并制定自我管理目标：四自：自主学习，自主生活，行为自律，人格自尊。

三个一样：学习区和生活区的表现一样，课上有老师和课下无老师的表现一样，校内和校外的表现一样。

2、制定班级日常行为规定

内容：

自主学习：不迟到、早退，无故不请假；认真听讲，作好笔记，积极思考，敢于大胆回答问题；做好预习复习工作，独立、认真完成作业，作业、考试没有舞弊现象；自习课保持安静，不做与学习无关的事，不说与学习无关的话，不想与学习无关的事；期末考试成绩进步明显。

人格自尊：关心集体，热爱集体，自觉为集体服务；尊敬师长，与同学和睦相处；未经许可不翻他人的东西，不拿他人的钱财物品；诚实守信，有错就改。

行为自律：仪态大方，坚持穿校服，不留怪发长发；不佩带首饰，不带手机等违禁物品来校；不吸烟喝酒，与异性交往要正常；集会排队、上下楼不喧哗。

生活自理：按时作息，文明就寝；保持宿舍卫生和个人卫生，不乱扔垃圾；文明就餐，不浪费；认真作好值日工作，晚修后自觉关门窗、风扇、电脑。

制定方式：

讨论——修改——学生签名

1、班级设助理班主任和值日班长，全面管理每天事务。

2、按职责设纪律检查委员会、生活委员会和文体活动委员会。

3、学生干部竞争上岗、轮流执政。

4、缩小管理范围，分工明确细致。

5、班主任要全面指导学生的日常管理工作，做好教导、引导、训导和指导工作。对每天的情况要全面了解，及时监督。

1、值日班长每日小结，常务班长周总结，助理班主任月总结。

2、学生自主管理能力与期末评优树模挂钩。

3、自主管理期间学生的表现作为学生思想品德考评的主要依据。

物业客服主管工作计划篇四

1、可能的情况下，提前5—15分钟到岗位，梳理一下前一天工作的情况，并整理一下自己的工作区域。

2、计划管理：根据生产部及厂部的生产计划，分解自己所辖工序每天的生产计划，把任务分解到每个小组或者人头上，并交代清楚工艺的要求，质量要求，完成的时间要求等。

3、每天利用半个小时左右的时间看一下pmc下发的生产计划单，并注意一下这些产品曾经发生过什么问题，及时提醒生产作业人员、品质管理人员注意。

4、制作每天的生产情况报表，并上报生产部。

5、随时检查车间的6s情况。

6、每天利用半个小时的时间，与生产其它工序沟通，确保每个订单按计划进度完成。

- 7、为作业人员的生产提供优质服务，及时解决作业人员在生产过程中出现的问题，提高作业人员的劳动生产率。
- 8、及时与品管人员沟通产生的品质问题，并及时改进。
- 9、及时检查各项设备的运行状况，确保设备和员工的'生产安全。
- 10、每天负责检查水、电、机器等的开关情况，节约成本。
- 11、负责新进员工的生产技能培训，掌握员工的思想动态，努力留住员工，减少员工流动率。
- 12、及时参加生产部召开的早会及研讨会等。
- 13、及时反映生产完成情况及困难，并提出对策及办法、建议。

物业客服主管工作计划篇五

餐厅收银工作是记录餐饮营业收入的第一步，也是财务管理的重要环节之一。它要求每一名收银员熟练地掌握自己的工作内容及工作程序，并运用于工作中，真正地起到监督、把关的职能作用，为下一步的财务核算奠定良好的基础其工作内容主要包括：

- 1、餐厅酒店管理流程收银员依照排班表的班次于上岗前需签到，由餐厅收银领班监督执行，并编排报表。
- 2、收银员与领班或主管一起清点周转金，无误后在登记簿上签收，班次之间必须办理周转金交接手续，并在餐厅收银员周转金交接登记簿上签字。
- 3、领取该班次所需使用的帐单及收据，检查帐单及收据是否

顺号，如有缺号、短联应立即退回，下班时将未使用的帐单及收据办理退回手续，酒店管理流程并在帐单领用登记簿上签字，餐厅帐单由主管管理，并由主管监督执行。

4、检查电脑系统的日期、时间是否正确，如有日期不对或时间不准时，应及时通知领班进行调整，并检查色带、纸带是否足够。

5、查阅餐厅收银员交接记事本，了解上班遗留问题，以便及时处理。

1、当服务员把点菜单交到收银台时，收银员应首先检查点菜单上人数、台号是否记录齐全，如记录不全则退回服务员。

2、当酒店管理流程点菜单人数、台号记录齐全后，开始正式输入菜单，首先将客帐单号码输入电脑内，收银机将自动编制该帐单号，待客人结帐时使用；然后将客人人数、台号以及客人所点的食品、饮料内容及数量依照电脑菜单键输入。输入完毕后即可等待客人结帐。

1、餐厅结帐单一式二联：第一联为财务联、第二联为客人联。

2、客人要求结帐时，收银员根据厅面人员报结的台号打印出暂结单，厅面人员应先将帐单核对后签上姓名，然后凭帐单与客人结帐。如果厅面人员没签名，收银员应提醒其签名。

3、客人结帐现付的，厅面人员应将两联帐单拿回交收银员总结后，将第二联结帐单交回客人，第一联结帐单则留存收银员。

4、客人结帐是挂帐的，则由厅面人员将客人挂帐凭据交收银员办理挂帐手续后，两联帐单都交收银员处理。

物业客服主管工作计划篇六

20xx年我社会计工作在原定计划上圆满完成了任务，我作为一名主管会计，主要负责本网点的财务管理工作，行使会计的管理和监督职能，为了更好地完成联社下达的20xx年各项指标任务，努力践行理事长“夯实基储规范经营、创新机制、稳健运行、努力推进平定信合事业”的讲话精神，特作出如下工作计划：

为了进一步规范我社的业务操作，严格执行各项内控制度，强化内部管理，促进各网点依法合规经营，防止各类案件的发生，我制定了《东回信用社违反业务管理规定和业务操作规程处罚办法》，把安全保卫、操作流程、柜台服务、仪表、出勤五项内容纳入内控制度考核范围，详细、完整地制定了各项处罚办法，以处罚为手段，有效地规范了各项业务操作，提高了全体员工的业务素质，加强了风险防范，防止违规行为的发生。

在去年会计工作规范管理的基础上，继续开展会计规范化管理工作，提高会计核算管理水平，防范和化解操作风险。具体从8个方面做起：

- 1、会计基本规定；
- 2、会计报表质量；
- 3、计算机管理；
- 4、联行结算管理；
- 5、会计档案管理；
- 6、网点管理；

7、会计经营管理。

从历年来各金融机构发生的案件情况来看，最主要的原因就是监督检查力度不大，检查流于形式，检查范围广，但不深入，检查声势大，但不扎实，没有真正起到监督检查的作用。吸取历年案发经验，风险源主要集中在重要空白凭证、库存现金、帐户和止付挂失等方面，我今年计划加强重要空白凭证、库存现金、帐户管理，加大对存单、存折止付和挂失手续监督检查力度，采用定期和不定期检查两种方式进行检查。

1、重要空白凭证方面：

检查重要空白凭证是否实行专人、专库管理，是否按要求领用、使用、结存、销号，登记是否准确、完整、及时，作废凭证是否按要求管理。重要空白凭证核算是否正确，是否做到了帐实、帐簿、帐表“三相符”，从根本上杜绝重要空白凭证上的案件隐患。

2、库存现金方面：

及时对库存现金进行检查，严格控制超库存现象，使现金管理达到规范化，一方面杜绝了白条顶库、挪用库款、库款不符等现象，另一方面还最大限度地降低了非生息资金的占用。

3、英押、证方面：

检查英押、证是否做到了三分管，是否实行了ab角管理制，交接是否有记录。

4、帐户方面：

是否建立对帐制度，对帐岗、记帐岗、复核岗是否实行三分离制度，对帐是否及时，同业款项是否逐笔勾对，企业存款是否核对发生额，对帐率是否达到规定要求，是否设立对帐

台帐，台帐记录是否与实际对帐情况相符，对帐单印章是否与预留印鉴核对一致。

针对各网点柜台工作人员知识结构和层次不同等现象，按照缺什么补什么的原则，向他们讲解各类业务操作流程、金融法律法规、新财务制度等方面的知识，用知识武装头脑，培养他们“干一行、爱一行、专一行”，“学一行、会一行、懂一行”的意识，每季度组织一次技术比武，将比武成绩纳入年终考核，从而提高他们的学习积极性，高质量、高效率地为客户服务。

物业客服主管工作计划篇七

围绕集团发展战略和财务年度工作目标，促进效益增长，完善财务管理体系，加强资金、资产、成本、采购价格的管理和控制。在把服务放在第一位的同时，建立规范的账务管理，积极配合业务部门工作的开展，加快科耐物业管理软件的投入使用。为全面完成物业的各项工作指标和工作任务，制定物业财务部20xx年上半年工作计划如下：

工作目标：

服务满意度90%；

控制亏损在20万元以内；

建立君华物业成本库；

1、物业财务部在集团财务中心的统一指导下，根据物业公司财务管理制度，结合物业财务工作的实际情况，建立一套详细完整的成本库，合理的进行成本控制，及时准确地向管理层提供最真实的财务数据。

2、负责公司资金计划的制定与跟踪对比，管理台帐的登记与

财务状况分析，并向管理层提供财务报告，进行成本分析，提出相关的建议，力争控制半年亏损额在20万以内。

3、以服务为宗旨，与客服中心一起做好管理费的收缴工作。对于前期欠费的业主要与客服中心配合，一起商定催缴的办法，争取催缴率达到30%。把物业公司的收费工作推向一个新的台阶。

4、负责各种款项的审核，规范财务付款审核程序，进行新的财务制度的培训。主要是对物业公司各部门负责人及本部门员工组织一起学习新的财务制度，对以前修改的部分要进行重点的讲解，新的制度实施后，要严格按照制度执行。财务部门进行监督把关。

5、完成09年的年终财务总结，进行财务状况分析，编制财务报告。并且根据各部门提供的数据编制20xx年上半年资金计划，上报集团资金计划部，根据集团批准的资金计划，合理安排物业公司10年上半年每个月的资金，并与各部门协商对一些付款计划进行相应的调整。

物业客服主管工作计划篇八

自己是团队的领导者，首先要做到以身作则，每天要保持一个好的状态，部门主管的状态直接影响整个部门的状态，只有看到部门主管的狼性和冲劲他们才更有狼性和冲劲。自身加强产品知识，销售技术的学习，只有自己深刻理解了才能给员工讲出东西来。知道自己需要做些什么，以及工作的标准和追求的效果。只有掌握了这些，员工才会知道做什么，如何做，才会思想上引起重视严格管理在部门树立威信。对于自己说到的要负责到底。

建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员。在人员结构形成一个1+8的人员结构，目前团队人员3人：王记刚，

戚龙凤, 徐斌。打造三种类型的员工:思考型, 激情型, 执行型。重点培养有潜力员工, 形成金字塔管理。打造团队执行力文化。团队文化, 对团队执行力的强弱有很大的影响。增强团队的凝聚力, 营造竞争氛围。竞争, 能激发活力, 调动员工的热情和积极性。建立激励体系。实现目标, 需要团队建立完善的激励体系, 对员工进行及时的奖励, 激励的方式有很多种, 包括物质激励、精神激励、培训激励。

没有培训的销售人员直接上战场是公司最大的成本

1, 集体加强对产品知识的学习。经常利用早会的时间分享行业新闻, 产品新闻让每位同事对产品有个深一步的了解, 从内心对产品认可, 只有我们对产品认可了, 才能在客户面前显出自信。

2, 销售技巧: 发现问题马上处理。针对不对的员工用不同的方法就解决, 理论与实践并进, 针对每个人制定不同的培训计划, 总之是缺哪补哪。

1, 纪律: 早晨上班时间, 早, 中, 晚会。部门的奖罚制度。适当的和员工保持距离, 在部门树立威信。

也就是根据我们所了解到的市场情况, 对我们公司产品的卖点, 消费体, 销量等进行适当的定位。就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买;对潜在客户怎样进行跟进。

根据公司下达的销售任务, 把任务根据具体情况分解到每月, 每周, 每日;以每月, 每周, 每日的销售目标分解到各个销售人员身上, 完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正! 帮助员工去完成目标。跟踪到位。

总结:做团队需要点点滴滴, 所以要关心团队中每一个成员,

严格要求团队中每一个成员. 利用这个月的时间把部门打造具有很强执行力的团队。 . 不知这分计划可否有用. 还望领导给予指导! 我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作磨练下自己在这方面一定会有所成就!

物业客服主管工作计划篇九

(1) 强化整个团队的风气, 以身作则, 为所有的管理人员做好一个表率。对安排的事情及时的检查并讲评, 让每个管理人员养成雷厉风行, 执行有力的作风。不断的给其压力, 定其目标, 让其有紧迫感, 危机感。定期的开展一些活动, 增强团队凝聚力。

(2) 规范前厅的培训工作: 前厅的每一名入职人员必须进行三天的岗前培训(行政负责)。四天的岗位技能培训, 经考核后方能上岗, 品质必须从源头抓起。定期对各岗位的服务人员进行岗位技能, 服务理念进行培训。前厅主管制定详细的培训计划。店助严格监督执行。

(3) 提高基层管理人员的管理能力: 管理工作能否取得成效, 上级的指示执行的是否有力, 员工的工作态度是否激情, 跟基层管理人员有很大的关系。让督导不要仅限与带一个班、点个名, 检查个卫生这些日常的工作。让他们真正的管理起来, 多处理一些问题, 多协调一些工作, 多丰富一些管理经验。更好的起到管理的作用。

(4) 技师部培训, 管理必须全面升级:

新进技师的培训工作培训老师必须严格要求, 时时监督。保证服务质量。

1、经考核不过关, 培训老师必须接受处罚。

2、必须制定每周的技术加强重点, 让技师对技术一直保持高

度重视。

3、每天检查回访，对技师问题技师的解决。

4、不断的引进新的优秀保健技师，为公司创造更多的利润。

5、作为技师部主管必须全身心的投入到技师管理工作中去，做到有方法，有耐心，有魄力，无软肋。

(5) 把营销工作坚持贯彻执行好：

1、代金券每天必须发放。保证数量和质量，增加客流。

2、对迎宾的推销不间断的培训，刺激欲望传授技巧，让他们从心里重视营销理念。

(6) 控制成本，争取更大的利润：

对浪费现象必须及时处罚并通报，严格控制人工成本，让每一名员工都能充实起来。每天多观察多发现问题，把预防工作做到最好。

以上是我对今年工作计划，如有不足之处，请领导指正。

我相信在全体家人在总部的正确领导下，一定能创造业绩，用业绩证明我们的价值。