最新关爱留守儿童志愿服务活动领导讲话 关爱留守儿童志愿服务活动总结(精选5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

总结报告及工作计划篇一

2、认真备好课，写好教案，努力上好每一节课。美术课学校安排的课时比较少(一周每班一节)。这对于学生来讲是很重要的一节课;对老师来讲是比较难上的一节课。所以上好每节课对老师对学生都是很关键的。除了备好课、写好教案外，我还要查阅各种资料，上网寻找好的教学材料，教学课件，把它们和我所从事的工作结合起来，为我所用。

3、根据学校的工作要求，四月份带领九名学生参加了四川省第九届中小学艺术人才大赛，并获得了优异的成绩(一等奖八名，三等奖一名)。上学期并获“宣汉县艺术教育先进个人”称号。下期指导学生参加达州市，宣汉县科幻画比赛，以学生作品《蜂蜜采集器》获市一等奖，县三等奖。

4、敬岗爱岗，扎扎实实地做好本行工作。认真学习美术课程标准，掌握教材特点，用好教材。根据学校和学生的实际情况，对美术教材中内容过于浅显和繁杂的内容(如范例画和步骤画)，作了适当的补充和调整。在美术课教学中有的放矢，有重点有难点，注意美术课内容的调整。贯彻理论联系实际的原则，教学内容的选择注意到联系学生生活的实际。注意适合学生的心理和生理特点，注意循序渐进和趣味性。教学中注意体现民族特点，充分发扬我国民族、民间优秀的艺术

传统，增强学生的民族自豪感。

5、本年度一直担任体艺组组长，在全组各教师的共同努力下，我组教学及活动有序的开展，并取得优异的成绩。

作为一名美术教师，我感到由衷的自豪，我为梦想而快乐的学习和工作着，看到那梦想之花开遍校园内外，我欣喜!那美丽映照出了我们园丁的辛勤和劳苦，更映射出我们教师的朴实和伟大。有了这样的心境，有了这样的目标，在今后的学习和工作中，我会加倍努力，为孩子们能轻松愉快的学习好，而寻找和创设更好学习方法和环境空间!

总结报告及工作计划篇二

回首20xx年，几十年不遇的雪灾让我给遇上了，百年不遇的汶川大地震也让我给遇上了，甚至就连经济危机和股灾也偏偏就让我赶上了，对于一个进入弘历不到2年，股市经验不足的我来说，是无比的幸运与不幸，也无比的感慨！不幸的是我们也随着金融危机一起“牺牲”；幸运的是增长了见识，增加了应变能力；感慨人生的奇遇!

我于20xx年4月5日首次接触客服工作。开始对客服工作性质和流程不熟悉，还是用做业务时的方式和技巧来对待客服工作，导致我第一个月的业绩很差，经过李老师的耐心指导和孜孜不倦地教诲，还有自己的努力琢磨，我慢慢地懂得了也学会了客服工作的流程和技巧，懂得了怎样和客户沟通，怎样敲定动态终免、静态终免和销售小产品的技巧。记得刚开始销售动态终免的时候，李老师给我们进行了一次终免关单技巧的培训，那时候叫我们把怎样关单的技巧背下来，当时没有引起太大的重视，没有背下来，于是在后面的动态关单中表现较差，以致于我在x年度总共就没有出多少动态终免（算下来就是个位数）。从x年总的业绩来看，我的表现不是很好，从x年4月份到x年10月份，我的业绩基本上都是保持增

长的，但是突然在11月和12月份，业绩出现剧烈下滑，从中我总结了几点：

1、10月份以前可利用资源比较多，10月份以后没有足够的资源；

2、10月份以前电话打得比较多，10月份以后电话打得比较少；

在上门维护和安装的过程中，自己有粗心大意的时候，有的客户家里要跑几趟，自己只注重客服报错的、用不起的软件，其他的小软件没有仔细检查。在维护的过程中出现的情况和问题大致有以下几种：

2、弘历软件的报错。例如：数据加载的报错、用的时候突然报错（弹红叉出来）；

3、首富软件的报错。例如：数畅的错误；

总结报告及工作计划篇三

三：20xx年操作各区域市场的想法

（一） 辽宁省

（二） 吉林省

李晓峰继续实施总代政策，其它分销商保持现状，吉林现在分销靠各个分销商。以后则主要靠李晓峰完成销量的提升。李晓峰已经渐渐重视与我司的合作，并在经销商的大会上和员工大会上宣传推广。接下来就是协助他完成品牌的推广工作。以达到销量提升的目的。

（三） 哈尔滨

目前哈尔滨两位分销商都不是最佳的合作者，一个态度有问题，一个实力有问题，我认为还应该续寻找新的合作者。但还没有找合适的总代人选之前，对现有的经销商做一些微调。具体的措施周天鸿享受一些优惠政策，政策向他倾斜一些，以激励他的积极性，且在沟通过程中给他一总感觉，厂家是倾向他的。未来可能总代理的人选。并引导部分客户到周天鸿处取货。给他宣宣传。观察一段时间看销售业绩有没有改观。如销售可观甚至可以把总代理的权力交给他，让他做当地的总代理分销商，下些同时，自动终止闫春杰的总代理合同，减少一些优惠措施。让他在价格上没比别人有优势。但保留他的销售权。只要不扰乱市场，就让他自由售卖。如果较长时间没有起色，只要不出现一些尖锐的矛盾，哈市暂时维持现状。另外我们在哈市继续寻找一些更有实力合作意愿更高的商家。

（四） 海南省

我认为海南省存在一个较大的问题，就是所有的经销商都不太认识我们企业的情况。对我们的认识只停留在宣传单上，和业务员的介绍上，这种认识是空洞的，对我们公司欠缺一个全面整体的认识。没有给商家们足够的信心。认为是一个小企业。产品的净利又不是很高。如不能走量是不会投入精力去做的。所以到现在都没有商家重视我们的产品。在不了解我司的情况下给商家们溉输一些大格局的想法走总代，是不切合实际的，只会很被动。想让他花力气去做，他口头答应你行动上就是不出力。

针对经销商这种情况，第一要解决的问题就是认识问题，应该引导一实力的的客户来考察我们企业的现状。让他们在各方面都认同我们，树立信心，让他们认为跟我们紧密合作。会得到发展的机会的。会带来利益。然后在政策方面再调整。才能调动起他们的只极性。才有可能提升海南省的销量。

（五） 广西

我认为广西的情况同海南省的情况大体相同，操作思路相似，南宁和柳州一样要实行地级总代理，同时要寻找一些合适的人选。

总结报告及工作计划篇四

身为公司的一名房地产销售员，自己前面几个月的销售情况不是特别好的，虽然都达到了公司要求的最低的业绩标准，自己也是受到了家庭的一些原因影响，但是我身为一名在房地产销售行业浸淫多年的老员工，这样的业绩很显然不符合我自己的要求的，也是不符合我自身的职业发展规划的。而且这几个月因为业绩下降的影响，提成都少了很多，还房贷的压力很大的，所以我觉得我有必要、也必须要对自己四月份的工作做一个详细的规划了，让自己的销售工作好起来。具体的计划如下。

一、销售目标

1、因为前面几个月的销售情况不容乐观，知识勉强达到了公司的最低要求，然后四月份的话自己私人的事情处理的差不都了，所以四月的我工作目标可以定高一点，争取能够将前面几个与损失的补回来，所以我计划在四月份房产的销售额达到xx套，在房屋出租的中界这一块达到xx户。

2、做销售的是需要对自己销售产品的行情是十分了解的，所以在四月份里面，我必须要不断地学习更多的房屋知识，以求更好的位客户服务，让客户更好地了解相关懂得咨询，用市场的动荡来激发客户购房的欲望。当然，做这个行业必须要追求真实，不能欺骗客户，知识通过自己对行业市场的了解，来让客户更好地通过资讯来做出有利于我们销售的判断。

二、个人销售的成长计划

1、因为前面几个月自己生活上和工作过上都出现了不小懂得问题，所以导致自己销售上面出现了业绩并不好的情况，所以在四月份我准备每一天工作结束的时候对自己的工作做一个总结，并且每一周总一个大的总结，这样子更好地分析自己工作当中的表现，从而促进自己对自己的了解，发现问题改正问题。

2、每一天上班之前做好自己的形象工作，为客户展现自己最好的一面。

3、每一天在公司规定的基础上更多地拜访客户，所以我计划在四月份多打客户的电话，多跟客户保持沟通联系。

4、端正自己的工作态度。身为一个在社会上摸爬滚打了许多年的老员工，自己这几个月的表现是有很大的问题的，生活上的事情和工作上的事情没有处理好，所以导致两者互相影响，这是十分不对的事情。四月份我要好好反省自己，端正自己的态度，生活上的事情不能带到工作上面来，这样就能够减少私事对工作的影响。

四月份，又是一个新的开始，我也必须要用新的面貌去面对才行！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

总结报告及工作计划篇五

六年级三班现有学生73人，男生为47人，女生为26人。目前班级风貌优良，班级日常工作平稳有序，班中学生们爱好广泛，各具特长，在班、校举办的各项活动中，同学们都能奋勇向前，体现出强烈的集体荣誉感。

因班中部分家长对孩子只是生活上给予满足，行为习惯的培养教育上还存在欠缺，所以班中学生个体差异比较大，在学习上学困生相对比较多，尚有百分之三十的学生学习主动性不够强，所以培养学生的学习的习惯及能力，激发学生的学习兴趣，提高学困生的学习成绩仍是本学期班级的工作重点。

(一)、营造积极向上的班级氛围

根据学生的.年龄特点，努力营造平等、团结、和谐、进取的班级氛围。让学生在明确本学期班级目标，明确个人目标的同时，放手让学生参与班级管理，以此培养学生的组织能力、管理能力及责任心，使每个学生都有成功的机会和成就感。培养学生的参与意识，给学生提供显示才华的机会，在潜移默化中使学生逐渐形成自理自治能力，体现学生的主体地位，发掘创新精神。

(二)、组办丰富多彩的班级活动

确定好本学期各项活动及主题，组织和指导学生开展主题班队活动。活动之前制定好计划，明确活动要求，设计好活动并扎扎实实地组织实施，力求取得主题教育的最大效应，用活动来加强对学生思想品德教育和创新精神与实践能力的培养，促进学生全面发展。

(三)、指导培养小干部

精心培养小干部，帮助小干部树立威信;鼓励小干部大胆工作，指点他们工作方法;严格要求小干部在知识、能力上取得更大进步，在纪律上以身作则，力求从各方面起模范带头作用;培养干部团结协作的精神，通过干部这个小集体，建立正确、健全的舆论，带动整个班集体开展批评与自我批评，形成集体的组织性、纪律性和进取心。

1、寒假生活总结。办相关内容的小报、写相关内容的文章及读书总结，并出一期展板。

2、订好班级和个人目标，明确班干部的工作任务，落实日常工作的分工，稳定班级日常工作秩序。

1、开展庆“学雷锋”活动，并办相应的展板、小报及黑板报。

2、.开展“我爱读书”的交流活动。

1、开展读书活动。

2、开展主题队活动。并举办此主题的诗文朗诵会。小报、展板、演讲会。

1、班级工作总结，进一步稳定班级的日常工作。

2、优秀作业展。

3、举办主题班队会：我是怎样学习的。

1、惜时勤学，制定复习计划迎接毕业。

2.做好学期测评工作，各项工作总结表彰。 小学六年级下学期班主任工作总结

总结报告及工作计划篇六

__年已经过去，新的挑战又在眼前。在__年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的半个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自我也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作__年多了，在__年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自我满意的成绩单。

房地产销售个人总结报告

总结报告及工作计划篇七

2008年是我们**地产公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力的开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作

计划：一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有2008奥运会带来的无限商机,市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到

一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对2008年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望2008年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2008年新的挑战。

置业顾问个人工作计划房地产工作总结怎么写

总结报告及工作计划篇八

我是___的___，在繁忙紧张而充实的工作中，不知不觉送走了辉煌的201x年，回顾这半年多来的工作，学习和生活历程，作为____的每一名员工，我深深感受到了公司蓬勃发展的热情，就像我们的案名“__城”一样，充满着希望和力量，我也深刻体会了__人为之拼搏的精神，我自豪而骄傲!

我是销售部驻___的____，我在201x年_月底刚进入公司时，对房地产方面的知识还一窍不通，对于新环境，新工作，新行业比较陌生。但在公司领导和同事的帮助下，很快了解到公司的性质和房地产市场的情况，我为能成为__人而感到荣幸。公司的综合实力.__城项目的优势和业界良好的口碑使我有信心在这努力奋斗。那作为销售部的一员，我也深感自己责任重大。作为企业的门面窗口，自己的一言一行也代表着

公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的行情和动态，走在市场的前沿，为公司领导的决策提供充足的一手市场资料和数据。那经过大半年的磨练和洗礼，相信自己已成为一名合格的____。

201x年是房地产市场起伏动荡，群雄逐鹿的一年，我是___日刚上岗就和__被分配到了___的。说实话，刚到__，人生地不熟的，无论生活和工作都充满了很大的挑战。但是有总部领导和同事的关怀帮助，后顾之忧解决了，我们对__市场充满了热情和希望，马上积极地投入了工作中。刚到2天，就成功组织了参加___日在__房展的客户_人回__考察项目，买票，带团，看项目，签合同，不亦乐乎。对于第一次成功签单的我也很兴奋，那次一共成交_套。虽然此次成交的_套是同事的客户，与__的业绩无关，但我仍然有着成功的满足感和欣慰感，我知道，我的每一分付出都是值得的，因为我是____人!回来以后，我又马上投入到新的工作中，我深知，专业的房地产知识和精通的市场了解是成功的必备因素，马上虚心向有经验的同事请教，在领导的鼓励和帮助下，学会如何与客户沟通，跟进，促成与服务，如何顺利达成签单。5.1黄金周来了，我们认识到这是一个好的销售高峰期，不断打电话拜访预约客户，组团回_。

虽然火车票一票难求，但在公司领导帮助下，想尽一切办法解决问题，顺利带回_位客户。成功签单_套。谋事在人， 成事在天吗。5月又乘势而上，在中下旬又成功签单_套，为__市场的开发开了一个好头，好的开始就等于成功一半!经过5月高峰的洗礼，我又学到总结了好多经验，为以后的工作奠定好了一个基础!接下来，在骄阳似火的6月，___迎来了又一个销售高峰。_____日参加了__房展，在___组团客户__人次，工作量大，带团困难，我和__分工合作，在火车上挨个沟通交流，很好的完成了任务，顺利签单_套。我们也知在外地人际资源少，要求做好老客户的转介绍是必须的，在6月，老客

户___也帮助介绍客户成交_套，是对我们工作服务和公司项目认可的最好回报。进入7月期，按道理是__人到__旅游的高峰期，也是房地产的火爆期，但对于外地楼盘在__市场却进入了一个水深火热期。对于_____项目的虚假宣传，导致__部门的介入和媒体的宣传，一定程度上对外地置业起到了负面的影响，成交量萎缩。这期间我们积极开展工作，发资料，到大学校园找老师聊，蓄势待发。8月市场形式有所好转，组团去__考察_次，签单_套。9月又参加了__秋季房展，签单_套。因__市场客户对海景房的要求越来越高，我们面临着挑战和选择，如何去适应市场，找到我们的热销卖点，是我们在一直深刻关注的问题。

大家知道，房地产行业流传着“金九银十”的说法201x年也是房市的政策年，股市的不断上扬，楼市的持续走高，央行的5次加息以及9月底央行和银监会的一纸房贷新政策，又让很多的购房者持币观望，楼市进入了一个相对大幅放缓的低迷局面。深圳，广州，上海的成交量萎缩3—4成，有价无市。面对风云变幻，市场动荡的时期，公司领导适时做出了英明的决策，推出了珍藏版限量海景房的促销政策，经过全体同事的齐心协力和扎实工作，在10月.11月又成功签单_套，开心欣慰。

总结这半年多的工作，有成绩也有不足。现有如下主要工作情况汇报：参加房展_次，发放宣传资料共计_____多份，组团__多次，去__的客户__多人次，签单__多套(其中展会：_套，报纸广告：_套，网上：_套，朋友介绍：_套，其他：_套)销售面积____平米，总房款___多万。登记来电，来访客户资料近___人，重点有意向客户____人，写工作日记___多篇，为以后的市场开发打下了良好的基础。成绩中有不足，___的工作比起总部的同事来说，在成交量上还有很大的差距，我愿意学经验，找差距，迎头赶上，百尺竿头更进一步，相信在充满希望的201x——别墅年，我们一定会有更大的丰收。

建议反馈：__市场对海景房的需求旺盛，要求也越来越高，要求建筑质量精而优，户型设计充分考虑观海效果(北边最好有落地大客厅)，阁楼的利用最好多一些明窗设计，适当推出一些精装的小户型，在材料的选用，价格的因素上也是我们做好外地市场考虑的重要因素。