

最新毕业论文指导内容 毕业论文指导的内容和方法(汇总5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。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。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

下半年工作计划总结篇一

为维护小区平安和谐，实现文明小区持续创新发展，全面夺取今年各项工作的新胜利，在深入总结去年工作经验及教训的基础上，结合上级要求制定小区本年度工作计划。

一、指导思想

认真执行《保安服务管理条例》，充分发扬“敬业、服务、卓越”的精神，密切联系小区保安工作实际，为创一流服务、保一方平安而奋斗！

二、工作安排

全年工作首先要突管理，更新管理方法，抓形象、促服务，不搞“花架子”，不搞“随大流”。凝神聚力，一步一个脚印，竭尽全力达成工作目标；其次要实现整改任务，克服不求进取的顽疾，实现思想观念及工作成果的大跨越；再次要做坚持创优争先不动摇；每月组织一次精细化管理情况检查。

三、着力解决的几个问题

1、树立敢打硬仗、恶仗的坚定信念。

人人奋勇挑重担，个个争先多贡献，咬定全年工作目标不放

松，打开新局面，创出新佳绩。

2、抓住关键，大力业务技能培训。

勇于实践，自觉地增长才干，迅速适应新形势下的工作要求，逐渐成长为本职工作的行家里手和专门人才。

3、进一步加强班组建设，夯实基础工作。

充分发挥班组作用，调动各方面的积极因素，促使人人都是管理者、个个都是主人翁。

下半年工作计划总结篇二

我认为新学期新开始，园里的一切都要以新字打头，尤其是我接到的新小班的小朋友，更是从零起步，是完全空白的一页，需要我们教师帮助他们在上面画上漂亮的图画。所以作为教师的我们非常重要，要在接到每一批新生的时候，在原来的经验上不断的创新，给他们画上崭新完美的一页。要做好这一点，肯定离不开在做之间要进行周密的计划，对小朋友的学习，常规，家长，各个方面，现计划如下：

一、思想工作

本学期，我仍将以一名更为优秀教师的要求去规范自己的言行，热爱本职工作，热爱幼儿园，自觉遵守幼儿园的各项规章制度，关爱每一位幼儿，坦诚面对每一位家长，积极认真研读幼儿教育的相关书籍，认真准备、组织每一次教育活动，按新《纲要》的理念创设适合幼儿发展的心理、物质环境……多反思，多听，多做，勤于实践，促进自身专业素质的提高与发展。

二、能力发展

本学期，我将继续吸取教训、总结经验，争取从以下几方面获得提高：

教学方面：我将认真准备幼儿活动所需材料；写好每一次教育
活动计划；多学习，把先进的幼儿教育经验运用到自己的教学中；多反思，结合自己班幼儿情况实施收效好的教育方法；多到平行班级走走、看看、听听、取长补短，促进幼儿发展；多和有经验的教师交流，争取获得她们的指导、帮助。

课题实践中：细心记录专家们的教育理念，认真揣摩，多提问，使自己在教学工作中的疑惑得到有效指导并付诸实践。

生活中：热情待人，友爱助人，谦虚为人，团结向上，争取和同事们成为朋友。

特色教学中：细心分析幼儿情况，认真准备英语磁带、道具，提前编排好适合幼儿的英文舞蹈、律动，根据幼儿掌握情况及时做出调整，继续带好本班双语特色，让幼儿在刚刚接触到英文的时候，爱上英文，对英文产生浓厚的兴趣。

班级工作中：严格要求自己，以身作则地做好班级工作。

三、努力方向：

1、使兴趣成为开启幼儿英语教育的大门。

首先，在教育目标的制订上，我立足幼儿期幼儿的特点，将目标制订得浅显易接受，我们的英语教育注重口语培养，以听说为主，不搞认读，坚持听说整合，先听后说，以听促说，自然习得的原则，培养幼儿学习的兴趣和对语言的敏感性，培养幼儿初步使用两种语言进行交际的能力，培养幼儿良好的学习习惯和各种基础技能。

2、在教育内容的选择上，适当整修教学内容的深浅度，我们

力求符合幼儿的身心特点，注重选择幼儿亲身经历和日常生活中感兴趣、能理解、易吸收的内容，且生动有趣，富有童趣，又贴近幼儿生活与情感喜好，其难度既符合各年龄幼儿的发展特点，又略高于幼儿的年龄水平，使幼儿既不至于感到太难，又感到有一定的挑战性。

3、在教学方法上，我以游戏为主，各种教学方法灵活交替使用，以此吸引幼儿，抓住幼儿，从而有效的调动幼儿学习的兴趣。我还经常借助实物、直观教具和模型玩具等幼儿喜爱的事物，让幼儿在玩乐中学习英语，提高了学习英语的兴趣。如：在教幼儿学水果类单词时，我准备了各种水果或水果玩具，以水果店游戏的形式让幼儿在玩游戏的过程中学习相应的单词，幼儿很感兴趣。

4、在教学手段上，充分利用录音、录像、电脑、多媒体等直观的现代化教育手段来激发和帮助幼儿学习英语。如：在教幼儿学习各种动物类的单词时，通过播放录像多媒体软件等形式演示给幼儿看，让幼儿觉得学习英语非常有趣。此外，还播放有关的英语短剧给幼儿看，播放一些英语歌曲给幼儿听，这一些都激发了幼儿学习英语的兴趣。

5、在本学期幼儿英语口语放面，我应该作为重点，具体措施如下：

(1)、在日常生活中教师要尽可能的与孩子多说英语，让他们多听(包括磁带)，给他们营造一个轻松愉快的英语环境。

(2)、创新英语区，提高孩子的兴趣，使孩子们能在轻松自然的气氛中，熟悉、了解字母和单词的特性、掌握学习的规律。

(3)、做好家园联系工作，及时的向家长反馈英语教学内容，以便父母在家帮助孩子复习巩固。

在以后的活动中不断开发设计更多更新更好玩的游戏，让幼

儿在玩中学让孩子学好英语，快乐掌握“第二语言”！

四、努力提升自己：

师德——对幼儿充满爱心，以发展的眼光看待幼儿、评价幼儿，注重幼儿创造思维和创造能力的培养。尊重幼儿的人格，不歧视、体罚和变相体罚幼儿。同事间团结协作、互相尊重、互相配合、合作共事。

专业技能——加强钢琴，绘画，舞蹈等各项基本能力的练习。

教育教学——认真上好每个月的新教师月汇报展示课，努力有新的突破。组织好每个星期的英文小广播，使幼儿喜欢上英语，爱上英文儿歌。在师徒结对的形式下，认真像师傅学习各个方面的知识以及经验，尤其在自己比较薄弱的环境布置方面，要努力更进。在骨干教师展示观摩活动中，认真揣摩自己的不足之处，加以改进。在向家长开放半日活动时，要吸取以往的教学经验，请教师傅和园长，认认真真给家长们展示最好的一面。

园内英语教研——认真带好年级组的英文教研工作，使每一位老师在原有的基础上都有提高，积极组织每个月的英语教研，做到新的教学方法大家一起分享。有误区，大家一起避免。在例如圣诞节狂欢活动中，大家一起参与，商讨出一个能让小朋友们感受到外国节日给大家带来的快乐。

园内纲要的学习——在纲要解读：教与学过程中的师生活活动(一)，教与学过程中的师生活活动(二)，课程实施中的资源综合利用，课程实施中的家园合力中，我要认真学习纲要知识，并与实际相结合，做到纲要与实践的完整统一。

集体教研——在集体教研：如何提高教师观课评课能力，如何增强区域活动的有趣性和有效性”，如何发挥幼儿户外

体育运动的^{最大}价值?，骨干教师展示观摩活动里，我对本次研讨会的内容，认真从各个方面做好准备工作，无论是请教有经验的老师，或者是从其他方面找资料，一定要努力深入探究，争取自己有更多的新发现和新收获。

下半年工作计划总结篇三

在将近2个的时间中，经过我们团队的共同的努力，使我们的产品知名度在湘潭市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。

这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

特对个人销售工作计划分析如下：

下面是我们新聘团队近2个月的销售情况：

.....

从近2个月的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

在湘潭市场上分红险产品品牌众多，中国人寿.平安.由于比较早的进入湘潭市场，分红险产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

新聘团队是今年5月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有200个，加上没有记录的概括为270个，总体计算xx销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在湘潭市场分红险很多，但主要也就是人寿.平安.新华等公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

市场是良好的，形势是严峻的。

在湘潭九华市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地

今天，下半是大有作为的半年，假如在下半年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做九华这个市场。

xx下半年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

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，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的'失败。

在河南市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压

力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。

鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。

外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。

在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四.20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

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，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。

造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。

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。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20xx年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

下半年工作计划总结篇四

20__年上半年，我镇坚决贯彻落实县委十届七次全会精神，注重讲实话、办实事、高效率，着眼于关注民生冷暖，促进经济平稳较快发展，加快基础设施建设进程，推动社会和谐稳定发展。上半年全镇增加值预计为1.96亿元，同比增长9.2%，其中农业增加17%，工业减少19.4%，第三产业增加26.9%。财政收入预计为2850万元，比去年同期增加50万元。现将半年来的工作总结如下：

一、抓好农业服务，调整农业结构，农业经济发展态势良好上半年粮食总产量(麦子、油菜、蚕豆)5211吨，实现农业产值788.22万元，同比增长42.2%，主要原因是种植面积比去年同期扩大了3801亩。

(一)抓农业备耕、备种、春管工作

小麦、水稻等种子实行统一供种。其中麦种杨麦158统供29万市斤，金丰福种10万市斤，“秀优5号”1500多市斤，秀水128统供1.8万市斤；玉米种子登海3622供应5200市斤；早黄豆种子供应5000市斤；另为农户供应蔬菜种子、农膜、地膜等农业生产资料。重视春季二麦、油菜培管工作，重点抓好三补，即补沟、补肥、补药。大力推广水稻机插秧技术，将宣传发动与工作考核相结合，把任务分解到村，使机播工作落到实处，播种后对农户进行培训、化除、肥水管理指导。水稻科技入户工作方面，调查科技入户对象，调整对象及示范户年龄，以合作社为主体，抓好水产和种植业专业农民培训，使机插秧与合作社配合起来，在示范户中首先推广“四新技术”，从而以点带面，扩大辐射。

(二) 抓好农产品安全监管工作

蔬菜样品3000份检测工作。与蔬菜种植户签订蔬菜生产安全使用农药承诺书300份。积极推广商品有机肥及bb肥。组织春季农田灭鼠工作，确保春播作物的安全，防止流行性鼠疫疾病的发生。抓动物防疫工作，重点做好3月份禽流感的普防及白化消毒工作，防疫率达100%，并且记好台帐。

(三) 抓农业结构调整，发展特色经济

积极发展多种经营和特色经济，调整农业结构，提高资源利用率、土地产出率、劳动生产率，充分发挥向化传统的优势农业，向区域化、规模化、标准化方向努力。抓好三豆(毛豆、扁豆、缸豆)、三瓜(甜瓜、冬瓜、地瓜)、三菜(花菜、牛心菜、小蔬菜)及青茄子的生产。调整养殖业结构和养殖模式，发展扣蟹和虾子等多种水产经营，稻蟹进行混合种养殖，达到防风险、增效益的目的，大力发展白山羊、生态鸡等禽畜养殖。加强对农产品的监管，提升农产品品质，采取多渠道方式帮助农民解决生产中的后顾之忧，努力出特色、创品牌。积极发展林下产业经济，目前林下经济面积1500多亩，着力提高林地产出效益，促进农民增收。

二、支持企业技改，重视安全生产，工业经济平稳发展

上半年预计实现工业产值1.96亿元，比去年同期减少22.8%；销售额2.6亿元，比去年增加8%；利润100万元，扭亏为盈。

(一)抓技改和调研工作，推动节能减排工作

造。

(二)加大宣传力度、定期开展检查，促进企业安全生产

年初，制订20____年度安全生产工作实施意见，下发到各企业，使企业知晓今年安全工作的重点，便于取得支持和配合。制作消防宣传横幅及黑板报，加强安全生产宣传，重点是新修订的消防法和特种设备监察条例。与县政府签订生产、交通、消防安全责任书，并层层落实到企业、车间、班组及员工个人。组织电工复审培训及负责人和安全干部复审培训工作，总人数90人，今年是实施考培分离的第一年，我镇取得了较高的通过率。

下半年工作计划总结篇五

按照总公司七月份工作会议精神及指示，我店结合实际情况，在下半年将围绕以下几个方面作具体工作。

在当前形势下，为了保证酒店的各项工作能正常进行，经营不受任何政策性的影响，酒店将严格按照要求，要求前台接待处做好登记关、上传关，按照市公安局及辖区派出所的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，认真执行公安局下发的其他各项通知。其次，再对全员强化各项安全应急知识的培训，做到外松内紧，不给客人带来任何感官上的紧张感和不安全感；在食品安全上，出台了一系列

的安全卫生要求和规定以及有关食品卫生安全的应急程序，有力的保证奥运期间不发生一起中毒事件；在治安方面，夜间增岗添兵，增加巡查次数，对可疑人、可疑物做到详细询问登记制度。

业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。下半年年度的员工培训将是以总公司及酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固企业在秦皇岛市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，酒店将计划每月进行必要的'一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。

三、开源节流，降低成本，提高人均消费

节能降耗是酒店一直在宣传的口号和狠抓落实的日常工作，上半年各项能耗与去年同期比都有所下降和节约，下半年按照付总讲话精神，管理将更细化，在“节能降耗”的基础上企业提出了“挖潜降耗”的口号，既是如何在现有做了六年的“节能降耗”基础上再努力，寻找、挖掘各环节各程序，使各类能源在保证经营的基础上再“降”一点。酒店下一步将在各区域点位安装终端计量表，如水龙头端安装水表、各区域安装电表以及与邮政分清各自费用区域。同时对空调的开关控制、办公室用电都将再次进行合理的调整与规划；其次，

酒店将根据物价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随时的对产品（房、餐）进行价格浮动，使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩，不错过机会；还有酒店在具体分工上将各区域所使用的设备要求到各部门，各部门又要求到班组或个人负责。

服务员及管理人員在正常服务和管理过程中，应随时注意检查设备使用情况，配合工程部对设备保养、维修，更好的正确的操作设备。还要求管理人員要定期汇报设备情况。客房方面，各种供客人使用的物品在保证服务质量和数量的前提下，要求尽量延长布草的使用寿命，同时，控制好低值易耗品的领用，建立发放和消耗记录，实行节约有奖，浪费受罚的奖惩制度。

（这个我们一直在做）如眼下由于奥运会举行，北京车辆受到单牌号和双牌号在时间上的受限，部分客人来秦必须住上两天才可返回北京，这样客用品就可以在节约上做文章。这些都是细小的潜在的节约意识，是对市场情况的掌握体现。

下半年工作计划总结篇六

我是x年xx月x号来到xx男装专卖店工作的，在不断的学习和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现制定工作计划如下：

- 1，严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

- 2，结合个人业绩分解，明确本日工作的内容及重点，调整心情至最佳状态，充满自信的面对每一位顾客。

3, 服从店长的安排, 休息与外出要以店柜集体利益为重。

4, 工作时要积极主动, 争取在完成完成销售任务的基础上提高销售业绩。

5, 检讨自己今天工作的情况(包括业绩的完成情况、贩售状态、发生的事情处理是否恰当等), 并主动提出自己的解决意见, 做到今日事今日毕, 决不将当天能解决的问题遗留到明天。

我相信在今后的工作中, 我将做得更好、更完善!

下半年工作计划总结篇七

转眼间xx年已过半年, 做为一名品牌负责人和区域负责人。在这半年中, 业绩不是太理想, 工作没有一个明确的目标和详细的计划。当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。下半年我将一如既往地按照公司的要求, 本着“多沟通、多协调、积极主动地开展工作, 确立工作目标, 全面开展xx年下半年的工作。现制定工作划如下:

一、厂家太多, 品牌太多, 态度要和谐, 要用心和客户交谈。对于老客户, 和固定客户, 要经常保持联系, 多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求, 再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户, 推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识, 有计划、有步骤的去和客户交流。

四、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，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识, 为公司树立更好的. 形象, 让客户相信我们的工作实力, 才能更好的完成任务。

六、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

七、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。

一、日常的行政管理下半年度将从一下几方面努力：

1 加强行政管理部门对员工晤谈力度。分析上半年日常工作有不少员工辞职的现象，决定在下半年的日常工作中要加大对公司员工晤谈的力度，内容主要放在员工升迁、调动、离职、学习、调薪，工作考核或其他因私因公出现思想波动时进行。平时行政部也要做到有针对性地与员工进行工作晤

谈，并对每次晤谈进行文字记录，晤谈掌握的信息必要时及时与员工所在部门经理或负责人进行反馈，以便根据员工思想状况有针对性的做好工作。

2 完善并严格执行考核机制。未经相应部门负责人、行政部签字的请假条一律无效，如需请假必须提前到行政部领取请假条并签字生效放算做请假，否则一律按照矿工处理，如有特殊情况必须事后补假，否则按照矿工处理。行政部将每天进行核查，做到查无遗漏，执行必果。

下半年工作计划总结篇八

加强体育课改教研活动，努力施行新课程标准，用新的理念来强化教学活动，从学生的兴趣出发，培养学生勤于锻炼的良好习惯，使学生身心得到和谐地发展。

1、认真学习，转变观念，力求创新。

认真学习强化新课程标准，加深对课改工作的认识，在工作中积极实施课改要求，转变观念，用现代教育教学的新理念来指导体育工作，用创新的思维，改革课堂教学的模式，从学生的认知特点和为出发点，培养学生终身锻炼的好习惯。

2、依照新课程标准，搞好体育课改活动。

要全面开展体育课改活动。在体育课中要有新的理念，要有创新意识，在上好平时课的前提下，体育教师要在体育健康课上，力求有创意，逐步使我校的体育课正规化。在省、市、区级评优课上取得好成绩。同时让学生在体育课中得到锻炼，身心得到和谐地发展。

3、对学生进行正确的课堂评价。

正确评价学生能提高小学生参与活动的积极性，根据小学生的心理特点，在体育课堂教学中，对学生进行正确的评价。评价还要从学生的自身条件出发，因材施教，提高小学生积极参加、主动参与体育活动兴趣。

4、抓好“两操”“课外体活、大课间、特色体育活动”积极贯彻全民健身活动纲要。

学校“两操”、“课外体活、大课间、特色体育活动”是反映学生整体面貌的形象“工程”，是学校整体推进素质教育的一个窗口，抓好两操和“课外体活、大课间、特色体育活动”也是学校管理工作方面的一项重要内容。抓好“两操”“课外体活、大课间、特色体育活动”更要促进学校的全民健身活动的开展。所以各班要认真抓好广播操和推轱辘训练工作，竹竿舞还要有新的创意，要做到人人参与，师生共练。争创体育特色和大课间活动列全区前茅，培养全面发展的学生。

5、继续抓好业余训练，争取更大成绩：

认真抓好我校业余训练工作。春、冬季是训练的大好时机。为了全面提高我校各运动队的. 竞技水平，体育组决定对我校各运动队全面选拔和分项强化训练力争在今年的市、区比赛中取得更好的成绩，为校争光。

体育课的安全问题是我们体育教师所必须重视的问题。首先，我们要有强烈的责任心，用满腔的热情去关爱学生，对学生充满爱心。上课前，应认真检查场地器械是否牢固安全；在课堂中，应仔细观察学生的活动情况；在教学中，应加强学生的，以免发生意想不到的伤害事故。

下半年工作计划总结篇九

大家下午好!!! 时光荏苒，自四月份加盟君林以来，转眼就

过去三月之多。在这三月以来对公司人事行政管理水平做了很深入的了解，内心感慨很多。回首过去的日子，虽然没有可表之功绩，但对下半年工作的开展也有不少的铺垫，具体开展了以下工作：

在加盟君林后在对人事行政中心现状做了很细致的分析，分析结果不太尽人意在战略管理、行政监督、人力资源开发上基本为零。人事行政中心在公司职能与管理上更多的被动接受后勤服务，没有发挥出人事行政管理应尽的职能。人事行政中心内部存在人员专业性不强、内部分工不清晰、部门内部员工矛盾大、人事行政管理长效机制不健全，人事行政日常工作效率低等方面的问题。中心外部的其他兄弟部门不了解行政人事管理工作，过多的误解人事行政工作，人事行政管理权限分布散乱，无法体现具体职能，在企业经营过程中，本来很多日常工作是人事行政中心职责的也由其他部门在做。

在五月初对公司内部开展【人事行政问卷调查】，及时准确的掌握了公司人事行政管理工作及内部管理的的第一手资料。本次问卷共下发120份，其中有效问卷为106份：

在对个人方面的分析与整理。主要体现以下内容：文化结构方面高中以下的27%，高中或者中专的有54%，大专的有14%，本科的有5%；在除薪酬以外，员工在君林看重的是提高自己机会的有71%；在休闲娱乐方面，大家首选是羽毛球占总数的54%，依次排名是(看书□k歌、上网)，篮球占总比的31%居第五位。通过对个人方面的分析可以看出君林的团队是一个有活力、喜欢学习，上进心强的团队。

在对后勤、行政管理方面的整理与分析上。主要对卫生、安全、宿舍、食堂、行政物资、成本控制、制度落实、人事行政中心工作方向、内部运营效率、客户服务质量、组织架构、工作时间、沟通情况、领导能力方面的综合分析。从卫生、安全、宿舍、食堂、行政物资方面可以看出在后勤服务方面需要加强，提升人事行政中心的整体形象；在成本控制、制度

落实、内部运营效率等行政方面反映大多数员工感觉良好，但与实际所面对的问题有差距，与现有人员的综合素质有关。

在对人事方面的整理与分析上。主要是对人力资源战略、人员编制、招聘程序、培训方向、绩效考评、薪酬福利、薪资绩效、离职调查、激励机制、生涯规划方面做出了解与分析。从数据上可以体现出来最严重的问题是在用人方面，目前公司存在一种怪相就是因人定岗，人的薪酬是不停的增加，岗位的绩效有没有发挥出来，导致直接的问题是业绩上不去，成本不断增加，同时利润空间越来越少，企业在发展还没有开始就先进入衰退期；然后就是激励机制方面，激励机制不全的情况下直接影响员工的工作心态，在儒家思想里，所有前进的物体或者思维的改变都会建立在某些东西上，汽车的前进建立油料上，企业的发展是建立在员工的效率上，员工的效率是建立在激励上，激励可以让员工像钟表一样有规律而紧张的工作；最后是部门与部门、岗位与岗位的分工上，组织架构的不清晰、不合理、不科学导致部门与部门之间存在相互扯皮的局面。岗位标准的不清晰直接导致员工与员工之间，岗位与岗位的用人标准落实不到位，工作不能达到预想。在内部管理的层面来说首先是适合的、专业的组织架构，其次是标准、合理的作业方式，然后是严谨、公平的制度管理体系，最后是成熟、职业的员工生涯规划，四个层面应根据公司的实际情况循序推进。

在对其他信息整理与分析上，综合分析了工作的量、挑战程度、能力发挥、工作的认同感、管理直线责任、内部关系、外部竞争优势等方面。在工作量方面得到了大家比较高认同；在能力方面大家认为自己有很多工作能力没有发挥出来；在工作的认同感方面有很大一部分员工得到了确认；等等问题。

通过对内部诊断，基本确定了以管理制度修改为陆、以组织机构架构调整为海、以作业流程与工作方式标准化为天，海陆空循序并进推动内部管理。在制度修改方面已经在六月启动，分别在六月、七月组织了两场制度研讨会。基本完成

了“人事管理制度、考勤管理制度、安全卫生管理制度、会议管理制度、行政监督管理制度、车辆管理制度、物资管理制度、文书档案管理制度、饭堂管理制度、宿舍管理制度、礼仪管理制度”的修改与完善工作，同时在七月份已经将组织架构调整具体方案提交总经办审核。

针对现状，首先是对内部开展人员调整、职责分析，采用由外部招聘直接补充新队员来冲散内部矛盾，通过近段时间的磨合，已近形成由周伟辉担任人事主管，负责人事的日常所有事务的处理；由周红玫担任经理助理负责行政日常内外联系、行政监督、物资采购与管理、饭堂宿舍监管等工作；由谭小莹担任行政人事文员，负责人事行政的日常协助，注重于物资的管理；由卢洪殿担任电工兼行政司机，负责电路、生产设备与行政司机方面的工作；由陈乐赋担任网管，负责公司电脑与网络方面的事务处理；基本组建完成了一支符合公司“一三规划”人事行政管理队伍。

公司目前截止7月15日在职人员为184人，管理人员34人、基层员工150人分别占总比的17%、83%，管理与基层员工比例基本符合要求，只有管理人员分布存在部门差异；各中心分别占有比例是：财务监控中心为9%、保险运营中心为27%、人事行政中心为7%、实体运营中心为26%、综合拓展中心为9%、售后服务中心为20%、市场部2%、总经办为3%，根据数据体现在各部门人员分布上基本合理。

3至6月份共招聘入职人员71人，完成招聘要求的210%；3至6月份离职49人，其中在职公司一年以上的离职13人占离职比例的27%，月平均离职率为7%，月人才流失率高达37%，离职率、人才流失率持高的主要原因是君林现有的经管团队存在自身的不足，我们现有的管理团队基本是按资排辈晋升的，从某些方面来说，管理团队的有些成员综合素质没有达到管理层面；无法适应现有岗位，更可怕的是对自己的无知一点都没有重视，更多的是自我感觉良好。老员工离职，基本很少做面谈，大笔一挥就可以让人家走；新员工进来了没有去重点跟进，

不来了人事行政中心也是最后一个知道的，对于新人的进出没有引起重视。 年龄结构方面为：25岁以下为104人占总比的55%，25至35岁的为69人占总比的37%，35至45岁的为14人占总比的7%，45岁以上的1人占总比的1%，平均年龄为25.6岁，从平均年龄上可以看出，君林团队年龄过于年轻，平均技能过于低，后备技术力量不强，团队情绪容易波动，生活没有压力，在管理上无法整理沉淀出适合君林的管理体制与经营模式，唯一的优点是团队年轻团队的爆发力较强；文化结构方面：高中以下49人占总比的27%，高中或中专的99人占总比的54%，大专26人占总比的14%，本科10人占总比的5%；整体学历结构偏低，是君林必须面对而且需要立即解决的'问题。根据君林的经营模式，尤其是对复合型综合素质较高的人才需要，否则在服务瓶颈上很难突破，学历整体偏低直接导致用工成本偏高，整体工作效率偏低。 下半年工作计划：

以上是我来公司三个月的工作汇总，对于下半年的主要工作时针对上半年的管理提升计划，主要做好以下几方面的工作：

根据整个内部管理提升计划，预计在八月份开展制度培训，争取在九月下旬完成制度的修改工作；预计在十月份开始组织架构的推进工作；组织架构推进过程中，将会开始作业流程的座谈，争取在十一月前完成组织架构与作业流程推进工作；其后将对各岗位的岗位要求做出规范，争取元旦前完成内部管理提升计划。在此期间在合适的时候，将开展绩效考核研讨专项会议，将进一步落实绩效考核的各项指标，争取每个指标可量化、科学、实用；同时计划通过制度修改、组织架构调整、作业方式规划、岗位职责要求这一个过程将逐步沉淀出属于君林自己的企业文化。

培训的意义在于：减少事故的发生、改善工作质量、提高员工整体素质、降低损耗、提高创新能力、改进管理内容(主动服从参与企业的管理)。针对公司的内部管理及人力资源的分析，公司迫切需要开展培训工作。预计从八月开始多场次、多类型、多层次开展培训工作。初步计划总经办、经管委各

成员对于自己所专长的项目，准备好课题，在业务开展允许的情况下，将有针对性的组织人员参加。

根据公司“一三规划”将在广州以资本运营的方式增加布点，意味着公司将有更多的收购计划，针对新店的收购，人事行政中心主要做好用工风险、证照合同风险、物质风险的评估工作；收购完成后，将在装修与开业庆典上予以配合。

根据君林内外环境变化和未来发展战略，全方位来提高用工的投入与产出比例，通过有计划地与学校达成战略合作，即与职业学校合作，通过最后一个下学期的课程穿插，全面培养适合君林未来发展的综合型人才。从而对君林中长期可能产生的空缺职位加以补充的战略规划。另外通过内部培训的加强，通过培养与规划，对开展综合评估与个人职业生涯规划，最终将合适的人留在合适的岗位上。

结合公司业务开展与内部管理计划推进的实际情况，将计划在八月初与丰乐总部开展篮球比赛，计划在九月下旬开展户外拓展培训，计划在十一月开展演讲比赛。另外从八月份开始计划有规律的每月放映两场电影，加大员工交流，丰富员工生活，提高员工的归属感与协助精神。

元旦晚会将根据总经办的具体要求来开展相应的工作，年终总结与来年的规划将根据实际情况有序的开展。