大客户销售工作计划(精选10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

大客户销售工作计划篇一

作为一名客户经理，如果没有工作计划和基本目标，是永远不可能达到胜利的彼岸的。每个人，每一项事业都应该有基本目标、工作计划和必胜信念，而不少人往往是做一天和尚撞一天钟，目标模糊，现对20__年的工作做个具体的工作计划。

一位成功的销售人员介绍经验时说：我的秘诀是把目标数表贴在床头，每天起床就寝时都要把今天的完成量和明天的目标量记录下来，提醒自己朝目标奋斗。由此可见“有志者事竟成”，只要肯下功夫，任何客户经理计划和目标都能通过努力得以实现。

20__年我制定了以下的计划：

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有2到4个潜在客户。

2、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。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直有交流的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、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。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、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。

以上就是我这一年的工作计划，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。不过现实来说，我目前还是有着很多的不足之处需要我来解决的，我相信自己能够有着更好的发展，不过前景才是最重要的，我相信自己能够做到最好，这是我应该做好的。以后的道路上，我会走的更远，因为我的人生旅途才刚刚开始，我相信自己会做的更好!

大客户销售工作计划篇二

工作计划网发布2019年话务员工作计划ppt□更多2019年话务员工作计划ppt相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

不得不让我更深切地体会到就业的压力。我们一出校门什么都不会，学校只是我们的避风港，然而总有一天，我们要冲出这个港湾，驶向“大海”。去过几趟杭州人才市场，看到一张张招聘广告上的要求，我黯然伤心：一、没经验;二、没

资格证;三、没胆量。虽然有了上次的实践，让我们有了一次涉及社会的体验，然而那犹如小孩子刚学会站立，还没学会走路，那么这次实践我们就是在学走路，当然在学的一路上会摔跤、哭泣，但现在我们都挺过去了，回头看看一路上留下了足迹，这次实践还是蛮有意义与必要的。接到公司的培训电话，我的心也就安定下来了，终于站住脚，那时很兴奋与开心，便前去培训。培训期间，交代公司文化、公司制度、公司产品……不可否认找得又是电话营销，一个服务行业，又与专业对口的工作。

电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感。

我是作为联通公司委托的客服经理的身份去电话营销——办理炫铃业务。虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是作为一名客服经理，是话务员与营销员的结合体，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率!有了几天有培训,演练文稿,第三天自己便“上阵”与客户沟通了。我们主要是为客户办理炫铃业务，虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的.是联通公司，所以电话营销中就要特别注重语言这方面的沟通。服务有语就要用得当，对于这个行业，语言方面的技巧一定要很好地表达：一、有正面的语言表达，不用负面有语;二、能用我则不用你;三、能不用“不”则不说;四、涉及企业形象，避免就事论事;五、减少口头禅。

每次与客户之间的沟通都是不同的，不能只按文稿上面的文字去沟通，这就要针对不同的人采用不同的方法，一套方针是不能很好地营销。比如，每当我说：“能为您简单介绍一下炫铃业务……”有些人开口便问：“需不需要钱，每月要

多少钱。”这就说明他注重费用这方面，针对这些人就要突出卖点，这个月不收月租费。而有些客户能耐心听，那我就要仔细地介绍业务内容，突出能给他们带来帮助的一面。还有针对女性与男性也要有不同的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗?”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。

做电话营销这行耐性一定要强，尤其是一天不知要拨打多少个电话，与多少位客户沟通，而且不是介绍好自己的产品就行了，客户他们有很多方面要咨询，如意邮箱以及小秘书等有关业务方面要咨询。还有呢?有些用户会提一些建议等等方面。我们都要及时做出反应，及时回答。这让我懂得了，进入一家公司我们不能只着眼于自己的产品，的是了解公司的其他产品，这样才会有助于更好地营销自己的产品。

记得每次拨号我们拨的都是数字号码，无法显示对方的性别与年龄，同样无法判断是外国人还是中国人。一通电话性别是明了了，而中国人还是老外还是无法辨认了，有好几次接通了，我心太急，只把炫铃业务介绍完毕，问他需不需要时，他便来句“sorry,idon’tknow”那时我不知是生气还是尴尬。只能用自己简陋的外语来回话，那时想必很糗。因为我一核对电话号码，他只要回答：“是”或“不是”，我便只管介绍自己的产品了，没有做好沟通工作，老外一般简单的汉语还是能懂的，要是自己的外语精一点，起码能用英文介绍业务时那就方便多了。所以学好一门外语也是很重要的，连电话营销也需要外语水平，我们生活中缺少不了外语的参与。

作为客服经理工作态度一定要好，不仅通过电话从声音中传递你的肢体语言与面部表情，而且能体现一个人的工作态度。作为现代社会的服务行业，如果服务不到佳，绝没人愿意买你的产品，尤其是作为一名联通公司的客服经理，一旦语言失措便会招来投诉警告，所以我在营销中就要非常注重工作态度的良好状态。

实践的这些日子，在公司学到了很多有关联通公司的业务知识，也学到了很多为人处事方面的知识，结交了一些朋友。这段时间虽然每天早出晚归很累，但其中也有开心与欣慰，生活过得很充实。如当翻开本子上记录着的一排排熟悉的数字号码，仿佛是很久以前的事了，那也在无声诉说着在不知不觉中我学会了很多东西，增长了自己的阅历，我相信过程就是结果，只要我们用心去做，去想，那便会有收获，有结果。

大客户销售工作计划篇三

工作计划网发布2019年物流工作计划ppt□更多2019年物流工作计划ppt相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

为确保公司物流部的工作能顺利正常的开展，为了公司能节约相对成本，也为让公司对我的工作进行考核，我将做好以下方面的计划，来提高工作效率，更好的开展工作。

一.继续提高员工素养，强化员工服务意识

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的`提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下;二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

二.不断完善管理制度

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

三.加快管理岗位建设

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

四.作内容及安排

1.收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

2.每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

3.每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

4.每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

5.每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困

难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

6.各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

7.严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9.仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账,凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签(款号，尺码，价格)，凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10.做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

11.库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题(如受潮或损坏等)，及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12.合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13.仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

14.提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

15.了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

五.工作重点

1.对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。

2.对库房货物的管理，做到货物标识齐全、、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得更好的效益。

大客户销售工作计划篇四

制定了详细的学习计划，每周学习一个具体产品的最新金融理论和相关政策文件，理论水*和业务能力明显提升。实现了知识更新和业务更新，在办理客户业务时能准确把握该业务的难点和风险点，及时发现并尽快补齐，达到事半功倍的效果。

年底了，我们团队的每个人都被感动了。虽然外面的天气很冷，但是很多客户都不是很配合，还有庞大的数字需要我们想办法去完成，当团队里的每个人都参与进来，为目标拼尽全力的时候，我被这种不抛弃不放弃的精神所感动。正是因为这种精神，我们坚持到最后，取得了完美的结局。

有学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是机械的遵守规章制度。因此，作为公司业务的初学者，我应该花更多的时间学习产品知识和业务技能。我不应该因为接触时间短而降低要求。开门红期间一定要努力完成自身素质的建设，全力以赴进一步提升服务质量，争取服务品牌，提升客户满意度。

一是充分利用我行授信优势，面向授信单位，以贷存比要求为第一要务，确保贷存比完全达标，同时我们的存款任务也能达到60%以上。第二，我们争夺其他银行的资金。面对众多客户，我们与企业保持联系，充分挖掘潜力，反复梳理潜在客户，瞄准公司找关系，全面出击。

大客户销售工作计划篇五

xx年毫无声息的流逝了，需要总结之际才猛然间意识到时间的匆匆。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。

“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。

为了在xx年能更好地完成工作，扬长避短，现将总结如下 ：

一、工作方面：

这半年来自己一直严于律己，刻苦谨慎，认真负责。

1、 上机前的准备工作(领片、数片、核对随工单、小条标识等)

我们的上道工序是厚度检测，对于轻磨或研磨再或磁场片来

说，每天工作的第一件事就是先要领到厚度检测所测好的硅片，核对好小条与随工单后，就到数片的环节了，等核实无误就开始工作，这样每天在这个环节所用的时间一般来说是一个小时左右。

然后分类自己的所有硅片，(新员工入职工作计划)把同一个厚度的合盒到一起，二级品分类放好，这样在测片的时候会减少混片的几率。

(还可以和其它同事调换一下二级品或者厚度不同的硅片，这样就使得大家的类别都少两样，测起来比较方便，也可以预防一些小错误的发生。)

2、 上机操作(包括到岗后的开机、维护、测片、抽检等)

在分好片后，接下来就是换掉平台上面的纸、调整好系数、对好样片、填好校准记录。

这时候仪器大概也就该预热够30分钟可以开始测量了。

测片时一定要以仔细认真的态度去对待，不可以有似乎的疏忽大意。

这样才可以保证测量结果的准确性。

而且现在的硅片经常有电阻率不稳定情况出现，经常要重测，甚至反复测量。

为了减少测量的次数首先就要保证看准测量数字，以保证不放错任何一片。

因为大家都认识高低点甚至混档的重要性。

这样就造成了像混档一样的问题。

所以测这两个档的时候，经常要反复测量，甚至这样还是不能保证归档的准确性。

所以测量这两个档的时候就更加要仔细，经常与同事对片，对机子等，以这样的方式尽量减少误差的出现。

在把硅片的电阻率与径向全部过完并准确的写好小条标识后，就要把所有片的电阻率过一道，我们统称为“过二遍”。

过二遍为的是防止混档或者大批量的高低点的出现，相对来说会比较快一些。

3、 下机收尾

在测完后，就可以数片、核实种类、厚度、数量然后开票了，这几个环节也是一点都马虎不得，因为任何一个小小的差错都可能会造成后面一连串的错误发生。

比如说数少了一片，这样就要重新来数，运气不好的话，可能要全部数上一遍。

或者小条标识上面少填一样，那么到中转库就会对不上数。

所以说一定要在确保准确了的时候才可以合盒交片。

在上面这整个操作流程中，都始终要严格要求自己，有条不紊的完成好各项工作，以保证不只自己还要有其它各道工序的.顺利运行。

当然，在这整个流程中，我还存在着很多不足，有待进一步提高，在工作过程中，缺乏大胆提出可行性建议，缺乏创新意识。

今后应加强学习不断总结经验以提高自己的专业知识。

一、指导思想

在即将到来的新的一年里，在上级团委和学校党支部的领导下，以素质教育为主线，以学校德育、安全、教学工作为轴心，认真细致的开展团员工作，发展、挖掘自身的特点和优势。

结合我校青年的特点，开展适合他们的各种团的学习和形式多样、内容丰富的各类活动，积极探索共青团组织服务青少年的有效途径和手段，竭诚为广大团员青年成长、成才服务，推进团的思想、组织、作风建设，全面活跃团的各项工作，推动我校共青团工作不断前进，力争开创学校共青团工作的新局面。

二、工作目标

积极配合学校抓好常规管理工作，团委将围绕学校党政工作中心开展工作，团结带领广大青年做学校精神文明建设的生力军和先锋队。

进行思想政治教育，促进学习、教学、管理、建设等工作效率和质量的提高，服务于学校的建设发展;开展适合青年特点的多种文艺、娱乐、体育活动，丰富青年业余生活，倡导健康的兴趣爱好，营造良好文化氛围。

为青年提供展示自我的舞台，增进青年与团组织的联系。

全面提高我校团员、青少年学生的自身素质，提高青年团员教师的职业道德水平与教师的师德修养,规范教育教学行为，活跃校园文化，争创先进团委。

三、工作要点

1.加强组织建设，提高组织能力，完善"团委--团支部"的管

理体系，强化组织领导，配备好团支部的领导班子，使团委工作能有序有效的进行。

2.团员注册，完善组织结构。

在档案材料管理上，完善团员登记注册工作，确保团员人人有档案。

进一步壮大团组织的队伍，完善注册、收缴团费等工作，加强对团支部工作的指导，激发他们的积极进取心。

3.协调好各方面的关系，使团委能成为学校对外宣传的一个窗口，以服从于学校的管理、服务于年级、班级的管理为原则，正确协调处理团委活动与各部门管理的关系，使之能得到他们的支持。

4.深入持久地开展主题教育活动，把深入学习安全、纪律、学风教育活动和强化团员意识教育活动结合起来，根据青少年学生群体的特点，采取不同的学习教育方式，深入持久地开展教育活动。

增强共青团员的光荣感、使命感和责任感。

5. 开展丰富多彩的校园活动，××年校团委工作计划以活动为载体，陶冶团员青年的情操，切实加强青少年的思想道德建设。

团的生命在于活动，今年校团委将以"三·五"、"清明"、"五·一"、"五·四"、"端午""七·一"、 "七·七"、"十·一"、"校园文化艺术节"、"12·9"等重大节日和纪念日为契机，开展丰富多彩的校园文化活动。

大型活动做到有方案、有纪实、有总结，同时每次活动做到认真设计和实施，加强对各支部活动情况的考查力度，突出

活动的实效性。

四、工作措施

1.配合政教处加强我校学生思想道德建设，提高他们的综合素质，促进他们全面健康发展，增强他们参与未来社会竞争的实力。

2.贯彻落实团组织各项规章制度，使团组织各项工作规范化、程序化、实效化。

3.进一步做好校园广播站工作，重新选拔播音员，建立健全新的校园广播站组织，进一步设立完善的班级稿件上报制度，拓展广播内容的资源渠道。

今年，团委将与部分老师配合一起利用好校园广播这一宣传手段，及时报道校园新闻、时事政治、介绍学校的好人好事、先进人物事迹、办好课外学习栏目。

同时也将加强板报及橱窗的建设，根据重大节日、纪念日以及学校的工作安排，确定主题，进行宣传布置，努力提高校园文化建设，促进良好校风、学风的形成。

4.与各班主任密切配合，加强信息反馈，及时调整工作方法和思路。

5.工作部署力求到位，及时检查和总结。

五、团委具体工作安排

三月：

1、开展文明礼貌月、学雷锋活动。

2、养成教育主题班会;

3、开展志愿者活动

4、开展敬老爱好活动。

5、安全主题教育

6、女生节活动

7、召开学生干部会议

四月

1、开展"中华民族，我为你自豪"革命教育活动。

2、在4月7日--世界卫生日，出一期以"卫生与生活"为主题的板报。

五月：

2、结合母亲节和父亲节，开展"感恩双亲"主题教育活动;

六月：

1、开展卫生健康主题教育活动;

2、美化绿色教室评比活动。

3、6月18日--世界环境日，举行一次"保护环境、人人有责"的宣传教育活动，进一步增强学生保护校园环境的意识。

七月：

1、庆祝党的生日，开展推优入党活动

2、暑假实践活动安排

九月：

1、开展迎新工作;

2、新团支部的组建及团籍整理及注册。

3、开展志愿者活动(庆祝教师节)：以礼感恩

十月：

1、开展国庆庆祝活动;

2、发展新团员。

十一月：

1、元旦庆祝活动的筹备;

2、团员评议及优秀团支部、优秀团干、优秀团员评选活动。

十二月：

1、开展志愿者活动;

2、优秀团支部、优秀团干、优秀团员表彰活动。

六、注意事项

以上活动基本上按制定计划执行，若学校、上级团委另有任务安排，则以学校、上级团委的要求来执行。

新的学年，校团委将紧扣学校中心工作，以创新为动力，以常规为主线，以活动为载体，以发展为目标，在校党支部和上级团委的领导下，在学校其他各部门的关心和帮助下，求真务实，努力工作，完成制订的各项目标，开创我校团工作

新局面，为推进我校学生的全面发展而努力。

大客户销售工作计划篇六

一、指导思想：

以科学发展观为指导，坚持以质量为中心，进一步加强学校管理，优化教育环境，提高管理服务水平，努力提升办学品位，凸显办学特色，丰富办学内涵，促进我校教育又好又快发展，努力实现“做人民满意教师，办人民满意学校”的工作目标。

二、目标与措施：

(一)加强制度建设，推进科学管理

1.进一步完善管理机制和管理结构，细化分工，提高管理水平和工作效率，以适应学校发展需要，确保从整体到局部，从教学到后勤，做到事事有人管，人人有事管。

2.完善民主依法管理举措。积极实施校务公开、民主理财、教代会等制度，对制度修订、评先评优、教师考核等过程做到规范透明，加大校务公开力度，在校园醒目处设置校务公开栏，对教师关注的事项予以公示，充分发挥教师民主决策、民主管理、民主监督的作用，增强教师的向心力、凝聚力，提高教师参与学校管理的主动性和积极性。

3.进一步加强和改进制度建设，组织全体教师学习《小学教师管理制度》、《小学教学常规管理办法》、《安全工作制度》等系列管理制度，发挥制度在管理中的导向作用，从而提高管理效率，考核有据可查，努力做到制度面前人人平等。在实施制度管理的同时，为充分调动教师的工作积极性，在

不违背管理原则的前提下，要体现以人为本，在实施人性化管理方面作进一步探索。

(二)大力提高教师职业道德水平，促进教师专业发展

1.加强师德师风建设，树立教师良好形象。深入开展“强师德、铸师魂、树形象、正教风、强素质、提师能“等活动，从源头上杜绝教师有偿家教、乱办班、乱补课、乱购教辅资料等现象。引导教师对照先进找差距，不断完善自我，提高自我，做学生的良师益友。

2.坚持以人为本，加强教师队伍建设。要求教师“以素质树形象，以作为换地位，以业绩显才华，以特色求发展”，立足学校，做好校内“名师”建设，发挥其先锋模范作用，让广大教师以身边的教师为榜样，比、学、直、赶、帮、超，努力打造一支具有优秀的师德风范、模范师爱形象、高超知识本领的教师队伍。

3.严格师德考核评价制度。学校将通过领导评价、教师互评、学生评议、家长反映等方式，多角度、多侧面、全方位地了解教师执行教育法规、遵守教师职业道德规范等方面的情况。将师德测评结果，纳入教师年度考核，作为评先评优、职称评聘的重要依据。

4.积极鼓励教师投身教育科研，参加上级主管部门和学校组织的各项教学活动、教研活动与课题研究。学会解决教育教学中的问题，努力做一个有思想、有追求的教师，力争成为一名智慧型和研究型的教师。努力培养造就一批师德高尚、教学优秀、教研突出、有影响力的教师。同时关注青年教师的成长，积极实施校内培养计划，加快其专业成长的步伐。

(三)以质量求发展，优化教育教学管理

1、加强教师的质量意识和责任教育，培养对社会责任的精神，

使教师树立对国家，对人民负责的质量观;培养教师对学生负责的精神，树立为学生的终身学习、发展奠定基础的质量观;培养教师对学校负责的精神，明确教学质量是学校的生命线，质量关系到学校的生存与发展。

2、坚持面向全体学生，提高教育教学质量。坚持以教学为中心，以课堂为主渠道，切实加强常规管理。继续对教学常规实行一周一小查，一月一大查的常规管理机制，坚持大查时由教导处牵头组织学生进行评教，并将评教结果利用教师例会进行通报，对存在的问题要求限期改正，教导处跟踪调查，确保整改到位的常规管理模式。

3、加强毕业班管理,确保毕业班的质量稳步上升。毕业班工作是学校教学工作的重点之一，定期召开六年级教师专题会议，要针对现有毕业班的实际情况进行跟踪分析，寻找差距，采取措施，提高成绩，各学科齐头并进。在抓紧抓好教学质量的同时,注重学生良好思想品质的培养，让学生具有良好的心理素质和健康的思想品德。精心上好每一堂课，从课堂效率做起，抓两头，促中间，全面提升教学质量，力争在统考取得骄人的成绩。

4.加强教育科研工作，走科研兴校之路。积极启动并实施教科研课题申报工作，树立“问题即课题”的科研理念。鼓励广大教师基于教育教学中遇到的问题，开展实践性研究。从教育教学实践中的小问题入手，人人参与研究、善于研究、解决实际问题，使教育科研服务于教育教学，科研与教研相结合，为提高教育质量做好保证。结合各自的课题积极研究，及时撰写有价值的论文或经验总结，促进教学质量的提高。

5.扎实开展体卫艺工作，牢固树立“健康第一”思想。抓好阳光体育工程，保证学生平均每个学习日有一小时体育锻炼时间，提高学生的体育意识和身体素质，促进学生健康成长;组织学生开展 “大家唱、大家跳”等活动;上好健康教育课，管理好学生的健康档案，做好甲型流感、手足口病等流行性

疾病及其它学生常见病的防控工作，加强与卫生、疾控部门的工作协调，充分发挥其专业优势，认真接受其防控工作指导，积极配合做好相关防控工作要求的落实，加强疫情监测和预警报告工作。

6.加强学生写字方面练习。教师要重视对学生写字的指导，充分利用写字的课堂教学，指导学生要点面结合，其它各学科的课任教师书法教育尽力尽责，关怀学生的写字，让学生每时每刻养成良好的写字习惯，让书法成为我校的一项特色教育。

7.做好“推普周”活动，坚持使用“四用语”，说规范的普通话，不写错别字，注意环境用字准确。结合语文学科开展说普通话比赛。

8.加强教育信息化建设。完善学校信息技术硬件设施设备，开展信息技术培训，提高“班班通”设备的使用率;添置实验器材和图书。加强设备维护和管理;加强学科与信息技术整合工作，逐步建立教育教学共享资源体系。

(四)加强德育，确保校园和谐。

1.加大校园文化建设力度。紧紧围绕“三年打基础，五年创特色，办一流学校”的发展方针，不断提炼具有我校特色的校风、教风、学风。完善各教室、功能室的标识牌及布置工作，大力打造一小小学“橱窗”文化，充分发挥“班级之星”、“红领巾校园广播”、“国学经典诵读”等活动的示范效应，不断深化学校文化建设内涵，促进师生共同成长，推动“书香校园”进程，建立浓郁的书香气息。

2.重视养成教育，加强道德建设。利用升旗、班队会、晨夕会，积极开展知礼节、懂礼仪、有礼貌等养成教育，让学生养成遵纪守法的习惯;抓好学生日常行为习惯的养成教育，从小事入手，从一点一滴做起，培养良好的行为习惯，注重个

性化、人格化的教育。形成一大批看得见，摸得着，做得好的习惯，确实外化在学生的行动上，内化到学生的素质中。

3、加强少先队组织建设，开展丰富多彩的少先队活动。结合学校德育工作，以创建“和谐校园”、“文明班级”为抓手，结合重大节日、纪念日，开展诚信教育、社会主义荣辱观教育、集体主义教育，开展法制教育、环保和国防教育、好习惯伴我行和文明礼仪教育等系列主题教育活动，让学生在锻炼中接受教育，在活动中展现自我，增强爱祖国、爱家乡、爱学校的热情。

4、规范班级管理，加强班主任队伍建设。为规范学生的文明行为，养成良好的学习习惯，根据学生的年龄特点，班主任要根据班级的特点，建立好本班的《班级管理制度》，并按制度严格执行。学校对班级常规工作做到每日有检查，每周有小结，每月有评比，学期有总评，使全校形成班班争先、比学赶超的良好氛围。

5.进一步强化安全工作。始终把安全工作作为头等大事来抓，坚持遇事必讲，逢会必谈，层层签订安全工作责任状，使安全工作融入到各个细节之中。积极利用“班班通”等现代化教学设施，对学生进行交通、防震、防火、防水、防电、防毒、饮食卫生安全、校内外活动安全及法制知识的教育;积极通过宣传画、黑板报、晨会、周会、班队会等形式的主题教育提升学生的自我防护意识;积极强化路队建设，坚持由教师护送学生放学，坚持值周领导、值日教师和值日学生组成的护学岗，迎接学生入校，确保学生平安到校，安全回家。

6.积极加强家校联系，开办家长学校。学校定期召开家长会，向学生家长汇报学校的教育情况，了解学生在家的表现，并倾听家长建议。尤其是对那些留守学生，通过开通亲情热线、实地家访等形式让他们感受到学校大家庭的温暖。

7.加强心理健康教育，注重心理疏导，有效提高学生心理健

康水平。要针对新形势下学生成长的特点，遵循学生心理发展的规律，加强心理健康教育，培养学生良好的意志品质和艰苦奋斗精神，增强适应社会生活的能力。要利用家长学校加强对家长的心理健康教育指导，为学生营造出良好的学习心理氛围，指导学生学会正确应对各种挑战和困难。

(五)认真做好其他工作，实现学校和谐发展。

1.要强化食堂、小卖部的管理，重点抓好食品卫生和质量。食堂和小卖部要严格贯彻执行《食品卫生法》，增强安全卫生意识，严把食品采购关，坚持索证制度，坚决杜绝食品食物中毒和不卫生现象。

2.要勤俭节约，节约开支，合理使用资源，如水、电、纸张等，尽可能杜绝浪费。加强多媒体等教学仪器设备的管理和保护，强化责任性教育。

3.进一步加强校园管理。后勤人员要牢固树立为教育教学服务，为师生生活服务的观念，强化服务意识，不断提高服务质量，及时主动做好课桌、门窗、水电、教学设备检修，确保学校教育教学工作顺利进行。

4.认真做好校产管理工作，对校产要进行分类、编码、造册登记。严格财物的借用、归还制度;花大气力教育学生注意关门窗，节约水电，养成爱护公物的良好习惯。

5.扎实做好进城务工子女入学对口服务工作，开展扶贫助学，优先将贫困学生纳入’两免一补“。通过政策扶持、专项扶助等措施，切实保障贫困生平等享受教育的权利，确保他们不因家庭经济原因而失学。

6.紧紧抓住明德项目机遇不放松，积极争取上级领导支持，进一步加大学校建设力度，改善办学条件，塑造明德品牌，彰显明德效应，引领学校跨越式发展。努力用焕然一新的教

学大楼、设施一流的塑胶运动场、宽敞明亮的学生餐厅、清洁卫生的学生厕所、平整气派的学生活动广场、宽广结实的水泥大道、春意盎然的花草树木，的“班班通“教学设备、典藏知识的学生图书室、设备完善的学生实验室、素质过硬的教师队伍，加大宣传力度，展示学校形象，把我校打造成全市都叫得响的“品牌学校”。

新学期，学校面临新的机遇与挑战、困难与希望，我们将在创建“人民满意学校“的进程中，在教育局的正确领导下，时刻用学为人师、行为示范勉励自己，时刻用突出的业绩回报社会，团结一心，勤奋工作，为落实教育规划纲要提出的各项任务而不懈努力。

大客户销售工作计划篇七

随着国内银行数量的不断增加和外资银行的不断涌入，各家商业银行逐步认识到市场营销对扩大市场份额、提高盈利水平的重要性，均加大了对市场营销的资源配置，增设专门的职能小组、引进专业的营销人才，投入大量的人力物力。但从目前商业银行的市场营销活动来看，各家银行大都将重点放在了市场营销本身，对市场营销效果、效率等的评价基本处于缺失状态，导致市场营销投入产出不配比，资源浪费的情况比较严重。营销审计的应用则可以有效解决这一问题。

一、商业银行营销审计及其特点

随着我国金融体制改革的不断深化，商业银行的所有权与经营权逐步分离，所有者和经营者之间的委托关系随之建立。由于市场营销被认为是提高包括商业银行在内的所有企业效益的有效法宝，经营者即受托经营人出于扩大份额，增加收入，提高业绩，以获得委托人认可等自身利益的考虑，会授权其下属机构或职能部门进行市场营销。但由于各委托方和方信息的不对称性，导致市场营销活动的透明度不高，只有

当营销活动的各项投入过大或其效果、效率等不尽如人意时才会引起委托方的关注。基于以上原因，委托方迫切需要对方的营销活动进行评价，商业银行营销审计便应运而生。

“现代营销学之父”菲利普·科特勒将营销审计定义为：营销审计是对公司业务单位的营销环境、目标、战略和活动进行全面的、系统的、独立的、周期性的检测，旨在确定公司的问题和机遇所在，并据此推行一系列行动方案来提高公司的营销绩效[1]。从以上定义可以看出，商业银行营销审计必须全面，需要涉及商业银行市场营销活动的所有主要方面以实现审计范围的全覆盖；必须系统、独立、定期。

此外，商业银行归类于金融服务行业，提供的金融服务产品有别于一般实物产品，无法感知、无法存储、易于复制、银行生产过程就是客户消费过程。基于以上服务的众多特性，与一般生产制造企业的营销审计不同，商业银行营销审计还应包括对服务人员、过程和有形展示的检查评价，这也是商业银行营销审计的又一特点。

二、商业银行营销审计流程和主要内容

商业银行营销审计是对商业银行的各项市场营销活动进行的审计，归根结底仍是审计，所以其工作流程与一般审计大致相同。首先要确定审计目标、范围、时限等，并据此制定工作计划；其次要根据工作计划定时、定量、有序开展工作，收集信息、数据并进行分析；最后是出具审计报告，并对发现问题提出针对性的建议。

审计内容上，虽然商业银行提供的产品与生产制造企业相比具有特殊性，但审计的主要内容是基本相通的，只是具体内容有所区别。

(一)营销环境审计

商业银行的营销活动必须与其所处的内外部环境相适应，才能发挥应有的作用，所以审计的首要内容就是要研究商业银行所处的环境。营销环境审计主要分析环境因素给商业银行带来的影响，以及银行采取的对策等；国家产业政策也会影响商业银行目标市场的选择；客户评价会影响银行营销策略的使用，那么客户评价如何，被审计人针对不满意的事项如何反应等。

(二)营销战略审计

营销战略主要包括市场细分、市场选择、产品定位等，它会直接影响银行营销策略的选择、新产品功能、特性等的设计。营销战略审计主要分析商业银行的营销战略是否符合银行的整体战略，市场细分标准是否合理，细分的市场是否明确，市场定位是否合适，营销战略选用是否恰当等内容。

(三)营销组织审计

架构合理、分工明确、运行高效的营销组织是商业银行营销活动取得成功的关键，所以营销组织审计要着重研究银行的营销组织架构、职能和岗位的分工情况、考核激励措施等是否合理、明确，行内工作流程是否顺畅，部门间协作有无障碍，团队协作能力如何等内容。

(四)营销系统审计

营销系统包括信息、计划、控制、新产品开发系统，它们是营销活动高效开展的保障。其审计内容主要包括银行信息系统的信息收集是否及时、全面、准确，银行营销计划及其制定是否合理，监督评价体系是否建立、功能发挥如何，行内新产品开发是否进行足够调研、可行性分析如何、风险评估是否完善等。

(五)营销策略审计

大客户销售工作计划篇八

工作计划网发布街道2019年工作计划范本ppt□更多街道2019年工作计划范本ppt相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

（一）工作思路

在区委、区政府的坚强领导下，深入学习党的xx大和xx届三中、四中全会精神，认真总结党的群众路线教育实践活动经验，围绕打造“城北工业新区、商贸物流新区、体育文化新区”三大目标，迎难而上，抢抓机遇，以城市建设和重点项目入驻实施为驱动，切实加大太和片区开发力度，创新社会管理和城市建管新模式，深入拓展社区建设，塑造“麒麟北城魅力太和”新形象。

（二）主要工作

一是深入推进党的建设。在加强党的队伍建设、组织建设、廉政建设的基础上，认真总结党的群众路线教育实践活动好的经验做法，继续把服务发展、服务民生、服务群众、服务党员作为街道各级党组织的工作重心，全力推进服务型党组织建设，服务好重点项目，服务好人民群众。

二是深入推进项目建设。以太和山片区整体开发为龙头，重点加强万宇国际二、三期、麒麟物流、禄源物流、小坡小学等重点项目建设推进力度，推动项目早建设、早建成、早见效，拉动和辐射带动周边发展。同时，借力重点项目落户实施和城市建设，改善群众的’居住和后续发展条件，推动固定资产投资增幅任务圆满完成。

三是深入推进作风建设。全面落实好中央“八项规定”和省市区“十项规定”要求，加大督查问责力度，全面巩固软环境建设成果，狠抓已建立完善的学习、会议、“三重一大”等制度落实，用制度管人管事，用制度保障作风建设深入持

久扎实地开展。进一步强化首问负责制、办结制、一线工作法、工作倒逼制、绩效考核制、责任追究制，以一流的服务赢得群众的肯定和认可。

四是深入推进“四城联创”。按照上级的决策部署要求，紧扣创建内容标准和时序进度要求，切实加强组织领导、宣传发动和机制创新，确保实现创建标准不降、内容不减、进度不拖，成效明显，努力打造太和新形象。

五是深入推进社区建设。进一步完善便民服务网络，规范服务内容和方式，继续做好城乡居民最低生活保障工作、城乡困难人群帮扶、失地农民帮扶、零就业家庭和新增劳动力就业、公共医疗卫生、计划生育等公共服务，圆满完成上级下达的各项指标任务。加强矛盾纠纷调处、排查力度，及时化解项目建设和发展可能引发的不稳定因素，把矛盾和问题化解在基层。全面落实安全生产责任，确保安全生产形势持续稳定。

六是深入推进廉政建设。根据形势任务发展要求，精心组织开展党风廉政教育和警示教育，不断创新完善各项监管机制，继续加大“三资”管理和“三务”公开，不断完善督查问责机制，使街道各级组织预防和惩治腐败体系建设更加规范、全面、有效，让各级党员干部不敢贪、不能贪、不想贪。

大客户销售工作计划篇九

每个医院的护士长在科室主任的带领下，自身又如何带领好各护士人员做好工作。对于每个新开始的月份里，如何进行月工作计划呢?以下的护士长月工作计划的范文，可供参考。

一、在科主任及护理部的领导下，全面负责产房的行政管理和护理质量管理工作。

二、按护理部及产科质量管理要求，负责制订护理工作计划并组织实施，定期或不定期督促检查各项规章，各班岗位职责以及各项护理技术操作规范的执行落实情况，并及时总结讲评，不断提高护理质量。

三、根据产房的工作任务和助产士的具体情况，优化护理力量的组合，进行科学合理的排班，制定各班岗位职责。

四、组织业务学习和专业技能的培训，定期提问或采用其它形式考核，并做好奖惩考核工作。

五、督促所属人员严格执行消毒隔离及无菌操作，按计划和要求定期进行产房无菌区域的’空气、物品和工作人员手的细菌培养，并鉴定消毒效果。

六、及时传达护理部的工作要求，督促、指导产房各项工作，主持晨会，了解中夜班工作情况，不定期检查中、夜班、节假日的工作情况。

七、参加并组织危重患者的抢救工作以及疑难、危重病例的讨论，了解各级医生对护理工作的要求。

八、做好产房内各类物品、仪器及急救用品的管理工作，指定专人负责，保证供应并定期检查，做好记录。

九、协调本科室工作人员与医生、工勤人员及其他科室人员之间的工作关系，相互沟通情况，及时取得支持和配合。

一、三个小区公共事务方面

1、全面推行租赁经营服务工作,召开全体工作人员总动员会,明确租赁服务意义目的,统一思想,集体学习相关业务推广内容和业务办理操作流程,确保工作正常进展，物业管理月工作计划。

2、为提高费用收缴率,确保财务良性循环,以专题会议形式组织各物业助理、前台人员、领班级以上人员进行学习《各种费用追缴工作流程》。

3、以专题会议形式,组织三个小区管理骨干及相关工作人员集体学习《案例通报管理制度》、《案例通报操作流程图》及相关作业表格,明确责任关系,杜绝各种同类负面案例再次发生,全面提高管理服务质量，这也是2009年工作计划中的重中之重。

4、制定《保安器材管理规定》,包括对讲机、巡更棒、门岗电脑等,并认队真贯彻实施,明确责任关系,谁损坏谁负责,杜绝各种不合理使用现象。

5、回顾三个小区从去年7月份以来各方面情况,以对比分析、寻找差距,为下一步工作提高作出更可行的具体措施。

二□xx华庭项目

2、督促管理处及时做好26-29幢摩托车位车牌的制作及安装;并督促管理处及时颁发通知,要求业主在5月20日前到管理处办妥租赁停放手续,该区域摩托车从6月1日起全面执行收费，执行前协调保安做好落实工作。

4、督促及时做好部份绿化带残缺空白补种工作。

6、做好个别岗位人员调整和招聘工作(如:绿化组长到位、管理处负责骨干到位等),确保项目工作正常运行。

7、拟定"xx华庭首届业主委员会成立方案"及筹备会一系列工作措施,为创建"市优"工作打好基础。

三□xx居项目

1、对第三期部分摩托车不配合管理工作进行加强,发挥标识识别作用,强化凭办理租赁手续方可停放,加强收费工作。

2、加强第四、五期摩托车租赁办理管理工作,杜绝各种长期免费停车现象,维护秩序正常。

3、与财务协调,及时做好坏帐处理。

4、督促全面检测该项目红外报警系统情况,找出问题所在,并做好相应改善,确保系统的灵敏度和正常运行。

5、对个别业主在私家花园内乱搭乱建的屋棚动员拆除,以免影响整体观容。

6、督促完善该项目小区商铺的资料管理。

7、督促做好第一期、第二期部分楼梯个别部位的朽木处理,维护物业的完好。

8、督促做好第五期共7幢对讲机故障检修。

四□xx项目

2、做好外围红线报警的使用与维护,包括内外围两侧绿化植物遮挡的修剪等工作。

3、制定安全警报现场跟踪与核实,并明确解除警报及记录操作相关要求,避免作业疏忽。

4、跟进落实好会所泳池的开张营业,并做好相应的管理与维护工作,包括门票发售、泳池水质处理等。

5、督促做好12-15幢相关附属工程,包括架空层车位地面栏杆的安装、车位产权面积的明确(公司要求架空车位出售)、园

林绿化、保安室、监控室、仓库等工作的完善。

6、跟进做好小区健身器材的安装。

7、督促做好各种费用的追收。

8、跟进第7幢破裂玻璃门扇的安装。

9、跟进部分绿化植物的补种和改造等(如:大门入口处即将枯死的大叶油棕树3棵,应该更换)。

五、其它事项

1□xx"士多"招商登记等工作配合。

2、按公司《议事日程》要求开展各项日常工作。

3、协调相关部门完成好各项工作任务。

大客户销售工作计划篇十

制定了详细的学习计划，坚持每周学习最新的金融理论和某种特定产品的有关政策、文件，使理论水平、业务能力明显提高。做到了知识更新、业务更新，在办理客户业务的时候就能够准确把握该笔业务的难点及风险点，能够及时发现，尽早补齐，做到事半功倍。

年底收官战的时候让我们团队的每一个人动容，虽然外面的天气很冷，虽然很多客户不是很配合，虽然有巨大的数字需要我们想办法去完成，但是当团队的每一个人都参与进来，都为了的目标在拼尽全力的时候，那种不抛弃不放弃的精神让我很感动，也正是因为这样的精神存在，才让我们坚持到了最后，实现了完美的收官。

一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，作为公司业务的初学者，我应该花更多的时间去学习产品知识，业务技能，并不能因为接触时间短，就降低要求，必须努力在开门红期间完成自身素质的搭建，为进一步提高服务质量，争创服务品牌，提升顾客满意度做好一切努力。

一是充分利用我行授信的优势，面向授信单位，以存贷比的要求做第一抓手，保证存贷比完全达标的同时，我们的存款任务也能够达成60%以上。二是争揽他行资金，面对众多的客户，我们不断跟企业联系，充分挖潜，一遍一遍地梳理潜在客户，瞄准单位找关系，全面出击。