

最新课时教学反思化学(模板7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？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。

护士长季度工作计划 季度工作计划篇一

***年的第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的'开局做一下总结，销售季度工作总结及下季度工作计划范文。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。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。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

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)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

下季度工作计划

在下季度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，销售工作计划《销售季度工作总结及下季度工作计划范文》。

人才是最宝贵的资源，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根本。在下季度的工作中建立一个***，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，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。

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) 建立约访专员。(建议试行)

根据销售同事在外出拜访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，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。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。

我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，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。

具体的其他工作计划如下：

第一步：招聘员工

- 1、看销售人员的心态及人品
- 2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标
- 3、建立一个***的具有凝聚力的团队

第二步：培训员工

- 1、让员工学习产品知识及互联网常
- 2、培训员工的销售和与人沟通的技巧
- 3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

1、找出每个员工身上的闪光点(每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为)。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

第四步：让员工去市场上锻炼

- 1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)
- 2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)
- 3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

第五步：凝聚团队的力量

- 1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

- 1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。
- 4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更***的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

第七步目标达成

- 1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大
- 2、公司也会更加的强大
- 3、让我的团队成为xxx行业的”虎狼”之狮。
- 4、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与

帮助。

护士长季度工作计划 季度工作计划篇二

- 1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。
- 2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。
- 3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。
- 4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。
- 5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

1、三月份起“粤强酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“粤强酒业有限公司”各部门的相对印章。

2、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。

3、细化出货流程，确保商品的出货质量。

4、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

本月回款比前期有不良现象出现，如：金鸿商行和宏州酒业，一定要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于五万元。

1、市场开发：

(1) 展示与我公司合作的优势。

(2) 阐述公司的经营理念。

(3) 解读公司的发展战略。

2、维护客户：

(1) 对于老客户和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

(2) 在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把做业务与交流技能相结合。

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

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，再做好准备才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至的。

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。

护士长季度工作计划 季度工作计划篇三

尽管这十几天做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，欠缺营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在十月份的'工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保20万元销售任务的完成，并向30万元奋斗。

(1)、抽时间通过各种渠道去学营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。

(2)经常向公司领导、各区域同业朋友以及市场上其它各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

十月份在做好广告宣传的前提下，要进一步向烟酒店、餐饮、代销公司、酒店及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，十月份主要对系统人数和接待任务比较多的部队、工商和大型国有企业三个系统多做工作，并慢慢向其它企事业单位渗透。

对市场进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与胡总密切配合，做好销售工作

协助胡总在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络 and 挖掘潜在的消费者群体。同时带动业务员的销售积极性。

(1)、提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。

(2)、要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。

(3)、做好安全销售业务商谈，确保员工和企业的合法权益。

(4)、要以“以人为本、服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力和影响力。

最后希望公司领导在本人以后的工作中给予更多的批评、指正、指导和支持。

护士长季度工作计划 季度工作计划篇四

为了深入贯彻《国务院关于加强法治政府建设建设的'意见》，确保20xx年依法行政工作能够稳步、有序推进，根据□xx市20xx年依法行政工作要点》及xx市20xx年第三季度推进依法行政工作计划，现提出我县20xx年第三季度推进依法行政工作计划。

(一) 开展法治政府业务培训，重点学习《国务院关于加强法治政府建设的意见》。

(二) 至少组织一次政府常务会、局务会、办务会等形式的领导干部集体学法活动。

(三) 编辑法制信息。

（一）开展规范性文件上半年统计工作，通报上半年规范性文件监督管理情况。

（二）按照《县规范性文件管理办法》等有关规定做好规范性文件备案和规范性文件审查工作。

（一）建立行政复议网上受理工作。

（二）建立行政复议错案通报与责任追究制度。

（三）开展行政复议和行政应诉案件的案例分析工作。

（一）对全县行政委托执法单位进行年度审验。

（二）开展行政执法人员法律知识、执法技能培训。

（一）各单位要通过站和办事场所向社会公开办事条件、程序、期限、收费标准等，充分告知办事项目有关信息。

（二）卫生、教育、规划建设和住房保障、交通运输等行政管理部门要对医院、学校、经济适用房、廉租房、交通等公共企事业单位的办事公开工作进行规范和监督，确保公共企事业单位的岗位职责、服务承诺、收费项目、工作规范、监督渠道等重点内容能够向社会公开。

（一）各单位要落实舆情处置的机构和人员。

（二）提高舆情应对和处置能力，对舆情特别是网络舆情进行监测、分析、研判、预警和引导，及时回应民生民意。

建立我县行政调解机构，确定行政调解人员，明确行政调解原则、对象范围、工作机制等内容，充分运用调解方法解决行政争议，为全县经济社会发展创造和谐、稳定、有序的社会环境。

住房保障和房屋行政管理部门在房屋征收、评估和补偿工作中，要严格执行《国有土地上房屋征收与补偿条例》和《国有土地上房屋征收评估办法》的各项规定办理，不得自行组织实施强制拆迁，确有强制拆迁必要的，必须依法申请人民法院执行。

（一）组织办理政府及其政府部门所涉及的法律事务。

（二）认真贯彻《行政诉讼法》和《xx市行政应诉工作规定》，做好行政应诉工作。

护士长季度工作计划 季度工作计划篇五

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的`具有凝聚力的团队

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

1、找出每个员工身上的闪光点(每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为)。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通

过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造最佳的效益，使从无意向到签单。

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大

3、让我的团队成为xxx行业的”虎狼”之狮。

4、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

护士长季度工作计划 季度工作计划篇六

在过去的工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的'不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找方法。我的季度个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6，造船业等等。

1,以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开

拓钢管市常

2, 对老客户和固定客户, 要经常保持联系, 勤拜访, 多和客户沟通, 稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3, 在拥有老客户的同时, 对开发新客户, 找出潜在的客户。

4, 加强业务和专业知识的学习, 在和客户交流时, 多听少说, 准确掌握客户对产品的需求和要求, 提出合理化建议方案。

5, 多了解客户信息, 对于重点客户建立档案, 对于潜在客户要多跟进。

6, 掌握客户类型, 采用不同的销售模式, 完善自己和创新意志相结合, 分层总结。

1, 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。

2, 见客户之前要多了解客户的状态和需求, 再做好准备工作。

3, 对所有的客户工作态度要端正, 给客户一个好的印象, 为公司树立形象。

4, 客户遇到问题, 不能置之不理, 一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心, 用者放心。

5, 要有健康的体魄, 乐观的心情, 积极的态度。对同事友好, 对公司忠诚。

6, 要和同事多沟通, 业务多交流, 多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7, 到十一月份, 要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务

量。

8,十月份是个非常严峻的时期,业务刚刚开始,市场刚刚启动,对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

护士长季度工作计划 季度工作计划篇七

三个月结束了,回看自己的目标达成情况来看,还有很远的间隔,我的目标销售是22万,而我实际销售只有10万,完成率40%,一半都没有达到,我想这个结果与我在前一个季度所做的工作是息息相关的,首先是,由于所分配的市场中,没有公司的老客户,必须需要我全力的开发新客户资源,其中南昌市区、宜春市这两个地方还是开发的不错的,但是在抚州和鹰潭两个地方没有进展,市场的信息搜集这一块,不具体、不正确、不到位,在4—5月,我的精力是全部放在了市场地毯式的搜集上面,其中,抚州和鹰潭的楼盘明年和往年年底交盘甚多,其中抚州市场相对来说比较成熟,而且我们在这个市场也开拓了一个新客户,但是由于是二级市场,我的精力和能力还不到位,没有很好的往利用这个市场的上风资源,我初步的估算是约3000户的成交量,其中“水岸明珠、湖滨世纪城、凤凰城、铂金水岸、星河丹提、宜和”这6个地方是我下半年的重点,往年年底交房的有3个地方,而且这几个地方也有所一定的突破,但是我没有用太多的精力往做,主要是找到负责人,出了方案,其他没有大的进展,下一步还是我的重点跟进项目,鹰潭市场,我只到过一次,那个地方回来后,我也做了信息的整合,主要由于市场的认知度和成熟性还远远不够,特别是很难突破他们的需求,这个我想很大的原因,是我的宣传和能力欠缺,所以在3季度,我没有花精力往到这个市场了,而宜春通过前面的努力,现在我已在这个地方取得了一个市中心阶段楼盘的工程实例和一个别墅区的标识订单,在宜春“宜人华府、江墨水乡“这两个地方也有所突破,预计都是在年底交盘,但是这个地方的竞争较大,市场较为成熟,所以我们要特别的谨慎,而南昌,

也拿到几个订单，但是价格都很低，第一个是由于我的谈判技巧不够，还有就是南昌市场的价格恶性竞争所导致，总的来说，在三季度，在市场的信息搜集过后，在整理、回类、整合、实施上面没有做好，在获得有效信息后，没有制定一个具体的计划行程表来做，那一段时间往造访那个客户，那一段时间哪一个订单要取得一定的突破，什么程度等，总结三季度新客户开拓和待开拓共计6个，“众森、南氏、新亚北苑、湖滨世纪城、凤凰城、水岸明珠”。

（一）、客户的造访、回访、重点把握关键人

在三季度里，我的客户也随之增加，新客户变为我的老客户，在新客户的造访中，有一定的进步，主要在时间、预约、谈话内容上面有所上进，不足的是，我的谈话技巧、气氛、被动与主动把握的不好，在客户回访这一块，主要是利用了中秋派送月饼的时机进行回访，但是在回访的过程中，客户还是有很大的不满，都是在细节的处理上面，比如说我们的信报箱周边板轻易生锈、交期一直达不到、标识褪色。这些题目都需要我们及时到现场进行处理，作为回访一个目的，也是处理客户的题目，维护客户关系，这个我与售后沟通、与客户沟通还是比较到位的，三季度基本上做到让客户满足，然后再回访的同时可以让客户进行转先容，这一块，在南昌和抚州客户在转先容之后，成功率增加，但是在回访的时候，忘记与客户进行满足度调查，没有找到客户真正的需求或是下一步工作中我们呢可以超出客户的期看值，这个我没有做好，在造访的过程，我们始终都是与客户方一个负责人（关键人）进行接触的，但是没有深进的了解客户方的组织架构，这样的话，导致我们的留意力过于专一，很多情况，客户方换人、移交等，我们都还没把握，所以下一步，我要对客户方其他的职员了解熟知，特别是领导。

（二）、竞争技巧

竞争对手的把握

南昌和下面的二级市场的市场发展和成熟度越来越高的时候，竞争压力也日益增巨，特别是南昌由原来的2/3家道现在5/6家，特别在大的投标项目，南昌的佳音一直是我们的最大竞争之一，作为本土公司，他们的上风主要是本钱低、当地的人脉资源丰富、产品跟我们是大同小异，但是他们公司的规模、职员素质、信价比、产品等方面还远远不能和我们相比较，天利来的定位是高中档楼盘，但是对于均较小的楼盘而言，我们价格往往没有太大上风，而这个时候，佳音、亨达等厂家就可以钻空子，我想，在目前形势下，我们了解到了竞争对手，那么在三季度，下面的二级市场，上饶、宜春等地还是我们占有上风，不管大的还是小的楼盘，由于真正实力是比不下往的，价格战不是真正取胜的筹码，客户关系维护和产品是重要的。

竞争技巧和凸现上风

在上饶的“九州奥城”这个单来讲，我们的最大上风，就是我们前后的工作做得到位，服务做得好，而且这个地方也是比较大的，这个单最好拿下来花了很大精力，主要是上饶市场还不是很成熟，客户很看重价格，最后，我们的价格较低，也是考虑到上饶的市场长期发展和后期合作，客户一开始比较认同我司，实力较大，中间亨达与我们的样品基本上一样，但是他们样品细节处理上面，比如说规格逼我司要小，还有就是他们没有像我们一样多次与客户面对面的交谈、交流，传达我们的公司实力和合作诚意，前期工作做得周到，还有就是客户之间的感情交流，这个是很重要的，终极我司与客户方同等价格获得订单，在上饶，还是就是我司有工程实例，这个是很有说服力的。这个也是我们的上风，不足的是我司没有凸显品牌的核心价值，导致价格过于低，对以后发展不利。

（三）谈判技巧

客户的预算

在价格谈判上面我们首先清楚的了解到客户的真正预算和需求，这个时候我们就找到本钱预算部，比如说在“众森”上面，我们之前就是了解到客户在别墅信报箱这一块的定位约在500元左右，所以我们的报价也是根据客户的一个预算来的，这样的话，在价格谈判这一块就有上风，把握客户的核心定位，那么在价格上面我们就是一定的主动地位了。

进退把握、牵着客户鼻子走

这个我是深有体会，这主要是在客户在认同我司并要求及时供货的时候，只是价格谈不拢或是付款方式不妥的时候，我们可以跟客户说不做，这样就刺激了客户，让客户有种失落感，然后再在恰当的时机给客户一种希看，让客户让步，这也是一种心里战术，这一块我还需要学习。

（四）、服务于承诺

时间观念加强，在三季度这块，我远远不够，主要是计划性不够，还有就是轻易的承诺客户，比如说“南氏”的交期题目，就轻易的答应了客户，这样的话，没有根据工厂的一个实际情况，盲目的答应，导致最后交期不到，失往了信任。

在三季度里，我的回款不是很到位，主要是绿地的保修款，特别是保修款这一块，一直没有做好跟进，每一个月的任务总是提到此款一绿地的保修款，主要是力度和时间没有把握好，还是就是收款的前期工作，对账、售后等工作没有做好，也导致收款的拖延，最后就是夏中说的那句“客户一句话救可以打发走”，我是太信任客户说的话，所以一直没有主动，过于被动的收款和销售，那么今后这个是我努力的方向，销售也是一样，在7月，我的销售为零，这个主要是我处于被动，等着手上的单，但是后来没有什么大的进展，就没有在期间没有主动寻求其他订单跟进，导致最后工作安排混乱，时间不公道，“城头水岸官邸华尔街”这两个地方，是随着随着最后客户没有消息了，没有积极移到客户，而且我的工作没

有超出客户的期看值，还有就是城头的一次失误，主要就是在客户那边一个领导摸索我们，而我们也电话里报了价，导致客户钻牛角尖，我司找不到退步的方法，我们的工作进度没有超出客户的一个期看值，第二次造访，我们应该主动拿往方案，这个也是我做的不太到位的地方。

下单、工作及时沟通、售后服务这些方面三季度有所提升，但是还是有很多细节方面出差，报销出错、下单审批出错等等，这些是我必须要改正的。

有的时候，自己在生活中养成的细小的以为是无关紧要的题目实在也会影响我们，比如说是低着头说话，坐的姿势太随意，打断讲话者的话等等，这些习惯会带到我们与客户交谈中，这个是我以后需要留意的题目，还有利用我们在客户那里的人脉，比如说是前台小姐，旁边的工作职员，还有其他项目的业务员，我们可以资源共享，比如说有一次我往客户那里刚还碰到专门做水泵的业务员，客户不在，而那位朋友有这个公司负责人的电话，并透露一些情况给到我，我们互相留了电话，以后可以对信息和业务的开展来说取得互利和知识的汲取交流。拓展自己的业务网络渠道。。

以上是我三月的一个整体总结，也许总结的不到位，还请领导细心的指导与指正，在以后的工作里，我要更加努力，完成目标，热爱并把这份工作当作自己的事业一样往做，接下来的三个季度里，是我该拿出数据说话的时候了，我要不断总结，也请各位同事监视和帮助，我要多多学习，更快的拿出成绩，给公司创造价值。不拿白纸说话。

一、目标明确

首先要做好四季度的工作，就要有一个具体的数字作为四季度的目标。

四季度，我的销售任务约为25万，所以压力还是相当大的，

接下来的三个月里，10月份，我预计销售有15万，主要是“新亚北苑的标识、东方海德堡、众森”三个地方的订单，这个本来是预计在9月份拿回来的，那么终极在10月份一定要拿回来，接下来，我将在抚州、上饶和宜春三个地方进行突破，下半年二级市场是重点，所以在最后的三个月里，我一定要加紧，压力就是动力，10月中旬完成海德堡和众森两个地方的订单，月底拿下新亚的标识，这个是我的一个计划，当然回款，本月10号把洪城财满街的款和山水人家的保修款顺利收回，其次就是梵顿公馆和绿地山庄的两笔保修款，这个主要是自己的跟进程度不够，明白自己的目标，量化，具体化，在月末，可以出差到宜春、抚州两地进行重点订单的跟进。

二、十一月——销售回款不误

十一月，销售继续突破，这个时候，自己可以在谈判技巧上面把握到一定的程度，三季度在工作开展上面要掌控一个宏观，考虑事情的时候更加的成熟，这个月我主要是放在二级市场上面，特别是上饶，这个市场由于交大，成交量多，所以后面我要多加跟进，特别是宜春“宜人华府和江墨水乡”两个地方都是往年年底交盘，这个是好机会，所以要重点之重的把握，还有就是二级市场的一个客户回访工作，其次就是抚州，这个市场交给我，但是还没有取得一定的成绩，我是应该花大的精力“滨湖世纪城、凤凰城”这个是我的重点，回款方面，主要是10月份的出库，接近年底，我们的回款尤其的重要，这个是不能再像前面的时候没有一个计划性，把每一笔需要回款的记录下来，做一个具体的计划表。

三、十仲春——完成目标、计划于总结

十仲春，主要是回款，然后把剩余没有完成的目标竭尽全力的完玉成年任务，然后总结整理一年下来的工作、市场资源、客户信息、竞争情况等等，计划好下半年的工作，整合，总结自己适合的一套营销方法。

护士长季度工作计划 季度工作计划篇八

- 1、熟悉各类档案的分类情况，并严格做好登记，严防丢失，遗落现象。
- 2、在考勤制度方面，严格落实好公司的每日上班制度，不迟到，不早退，有事及时请销假。并监督身边同事的考勤情况。
- 3、在分工职责方面，严格落实上级部门领导的指示，及有关规定，在本职岗位上，严格要求自己，积极配合做好各项工作。
- 4、在整治，规范总经理办公室事务中，变被动为主动，用心做好各项工作。负责来访客户的接待、基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌。继续维持好办公环境、公司植物等。

总结每月公司财政收支情况、如收付房租等，并积极履行，协助其他部门完成工作。月初缴纳公司租金、物业费。月中做好行政、人力日常工作。月末统计考勤、财政、计算工资等。

- 1、各部门计划做到详细到周，每周周一把本周工作内容统计，这样有利于合理安排时间。
- 2、建议每周开两次会议，把工作内容汇总讨论。分工明细，各部门合作衔接到位。
- 3、明确公司的奖惩制度，且奖惩透明、公开、公正。

希望各部门积极配合行政部工作，如按照行政管理制度执行考勤、日常规范等。请假、业务外出、未打卡、车辆使用、油卡使用等要做好登记。

护士长季度工作计划 季度工作计划篇九

1、水库大坝安全检查工作。安排专人每日对水库大坝、输水洞、非常溢洪道、上下游启闭塔、迎背水坡、输水道等工程部位进行安全检查和巡视，并做好检查记录，保证工程正常运行。

2、安排专人自冰冻期开始破除进口启闭机室四周冰冻层，确保建筑物安全过冬。

1、水库备用发电机试车工作，利用备用电源测试工作闸门的启闭。

2、闸门除锈防腐和导轨变形维修的招投标等准备工作。

3、卷扬式启闭机更新改造项目的招投标等准备工作。

4、大坝坝坡维修平整项目的招投标等准备工作。

1、水库汛情信息系统、水雨情遥测系统和大坝变形监测系统的维修养护技术支持服务；完成水库渗流监测数据和变形监测数据的技术分析服务。

2、完成水库主体工程维修养护工作。

3、闸门除锈防腐和导轨变形维修的施工及验收工作。

4、卷扬式启闭机更新改造项目的施工及验收工作。

5、大坝坝坡维修平整项目的施工及验收工作。

1、闸门除锈防腐和导轨变形维修的施工及验收工作。

2、卷扬式启闭机更新改造项目的施工及验收工作。

3、大坝坝坡维修平整项目的施工及验收工作。

4、水库大坝安全检查工作。安排专人每日对水库大坝、输水洞、非常溢洪道、上下游启闭塔、迎背水坡、输水道等工程部位进行安全检查和巡视，并做好检查记录，保证工程正常运行。

5、安排专人自冰冻期开始破除进口启闭机室四周冰冻层，确保建筑物安全过冬。