

宴会设计总结(优质6篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

宴会设计总结篇一

1、活动名称：云南师范大学课件制作大赛

2、活动背景：

师范生技能发展协会是一个与时俱进的进步的.协会。本着“服务广大同学、繁荣校园文化、丰富课余生活”的工作原则，面对当今社会的日新月异，多媒体教学的应用越来越普遍，如今一位好的教师或一个好的事业者都必须具备较高的制作ppt水平，特此，师范生技能发展协会开展此次活动，为广大学生提供一个学习进步的平台。

3、活动主题：好课件成就好课堂

4、活动目的及意义：

通过这次课件制作大赛大赛，能够展现当代大学生的风采，充分发挥同学们的想象以及创新能力，且为大学生提供一个展示学习的平台。丰富专业知识及业余知识并具有与时俱进的精神，为以后更好的走上工作岗位打下良好的基础。

此外，教师课件制作是教师职业必备的技能之一，一份好的课件能加强老师讲课的效果。通过本次活动，提高同学们对课件制作的重视程度，同时也加强学生群体的交流，浓郁学校学术氛围。

5、活动对象：全体在校学生。

6、活动时间□xx年11月8日初赛

xx年11月29日 决赛

7、活动地点：待定，到时另行通知

外联部负责联系学校广播站对比赛进行宣传

2、赛前报名：（报名讲课比赛的同时报名）

报名时间□xx年10月22日——xx年10月29日

报名地点：东西区食堂门口设报名点，各部门轮流值班一天，具体人员由各部门部长安排。

3、比赛流程

决赛，选手提前十分钟到比赛地点签到并进行抽签，每位选手将有5分钟的时间讲解自己的课件（采取说课形式），主持人的开场白之后，由评委宣读评分细则，然后开始比赛。

评委对选手在比赛中的表现进行打分，比赛四人报一次分，并请评委老师进行点评。中场间歇进行兄弟部门的节目客串，活跃现场气氛。

通过激烈角逐，产生本届大赛的一、二、三等奖及优秀奖。

评委老师点评

嘉宾及评委老师上台为获奖选手颁奖。

4、决赛内部工作安排：

宣传部——摄影、通讯稿和相关宣传材料的制作

师技部、策划部、部分会员——作为比赛期间工作人员：计时员、记分员、统分员等。

5、后续阶段

打扫赛场；

广泛收集老师和学生对此次比赛的想法和意见；

后期大赛各项材料的整理、归纳、留档存根；

后期相关宣传工作。

1、 比赛规则：初赛选出20位左右的优秀选手进入决赛；决赛根据选手5分钟说课，评委打分产生获奖选手。

2、 初赛评定标准：内容健康，课件结构合理，图文并茂，相关解说、介绍与课件内容一致、择优选取。

3、 评分细则详见附一

4、 奖项设置：一等奖1人

二等奖3人

三等奖5人

优秀奖9人

1、 奖金及奖状：一等奖：100元，证书10元；

二等奖：3*50=150 元，证书3*10 =30 元

三等奖：证书 $5*10=50$ 元，笔记本 $5*20=100$ 元

优秀奖：证书 $9*10=90$ 元

2、后勤开销：赛前：宣传海报40元

复印资料150元

请柬50元

赛中：矿泉水1件

碳素笔和草稿纸50元，

其他支出：50元

总计：770元

本次比赛将由协会内部组织部和社团部负责组成安全应急小组，对赛场发生的紧急突发事件进行有效处理，确保整个比赛安全有序。

1、可能出现的安全问题

入场及退场过程中因拥挤而造成混乱。

比赛过程中出现纠纷或混乱。

参赛选手的物品丢失。

比赛过程中有人恶意起哄或闹事。

参赛选手对比赛结果有异议而引发纠纷事件。

比赛过程中出现多媒体设备故障事件。

2、预防及解决方案

安全应急小组组织选手和其他同学有序入场及退场。

由安全应急小组组成保卫小组，在会场周围巡视，维持会场正常秩序。

建议参赛选手妥善管理好自己随身所带的物品。

比赛中若发生多媒体设备故障事件，由各部门负责人稳定现场秩序，及时请管理人员修理，并可调动现场气氛，加强与选手和在场同学的交流。

比赛中若有人恶意起哄或闹事由保卫小组强制其离场，如情节恶劣可请学校保卫处处理或报警。

在比赛场地设立存包处，由专门工作人员看管，贵重物品(钱包、手机等)不予寄存。

宴会设计总结篇二

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙,总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后,就意味着xx年个人销售工作计划的到来,刚接触销售时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,这给销售工作带来很多不便,这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；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。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；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，把学业务与交流技能向结合。

四；xx年对自己有以下计划

1：每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5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(幼儿园年度工作计划2018)准备工作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直的。

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。

一、市场分析

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产

品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字

复印***万元, 网校***万元, 计算机***万元, 电脑耗材及配件***万元, 其他:***万元, 人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈, 我们可以从服务、维修创造利

润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又

要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去做实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标,厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构,确定和区分每个职能部门的权责,争取做到组织架构的科学适用,三年不再做大的调整,保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理,完善员工薪资结构,实行科学公平的薪酬制度;

5、充分考虑员工福利,做好员工激励工作,建立内部升迁制度,做好员工职业生涯规划,培养雇员主人翁精神和献身精

神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状

和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

宴会设计总结篇三

计划网专题频道工作计划栏目，提供与月工作计划格式及范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

月工作计划格式及范文【一】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、重要客户跟踪：

1□xx市公路管理局供机科xx科长、养护科xx科长；

2□xx□xx□江西□xx各省市级公路局养护科；

4□xx省xx市xx区公路段桥工程乐；

5□xx市政管理处的xx科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；
敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

月工作计划格式及范文【二】

一、思想政治工作计划

始终如一地热爱祖国，拥护党的领导，热爱本职工作，关心国家大事，坚持政治学习，记录政治笔记，提高觉悟和意识。注重个人道德修养，为人师表，严于律己，关心学生的学习、生活，做学生的良师益友。加强团结，与同事相处融洽，合作愉快，心往一处想，劲往一处使，组成一个团结协作的大家庭。

二、教师个人业务工作计划

作为一名教师，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能。本学年我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览音乐网页，随时记下可借鉴的教学经验、优秀案例等材料，以备参考。不断为自己充电，每天安排一定的时间扎实提高基本功，努力使自己成为能随时供给学生一杯水的自来水。

三、课堂教学工作计划

课堂是教师“传道、授业、解惑”的主阵地，是学生茁壮成长的快乐园。为了使每堂课短短的40分钟井然有序、包容性大，信息量多、形式活跃、贴近学生的年龄特点，发挥其最大的效用。我将注重在课前、课中、课后三个方面下功夫。课前认真备课。作到课前再备课，备教材、备学生，熟悉教

学软件的操作过程，保证课前的准备工作及时、充分。课中全神贯注。处处体现音乐课特色，用旋律代替老师的指令，琴声就是他们出发的号角，让学生始终处于音乐的欢快氛围中。

并根据学生的年龄特点进行趣味化教学，让学生在一种轻松愉快的氛围中学习。愉快的心情是产生学习兴趣的重要因素，所以我将从激发学生的学习兴趣入手，运用谜语导入新课、故事贯穿课堂始终、音乐游戏中解决枯燥的乐理教学、充分地调动学生的学习积极性，引导学生在老师的启发下进行一系列的学习活动，自觉的用脑、用耳、动口、动手去完成老师所设计的各个教学环节，兴趣成为了学生学习的动力。

课后及时反馈。记下教学中的成功点和失败点，及其改进方法。本学期我还尽量为学生创设良好的课堂气氛，注重培养学生养成井然有序的课堂常规；使他们在轻松愉快、欢乐活泼的状态下进行积极地学习。

四、文艺汇演

每年的文艺汇演是我工作的重中之重。为什么说它重要呢？因为音乐学科这“小三门”，随着素质教育的提出、教育体制的改革越来越受到重视。当然对于一线的教师，要求也越来越高。今年学校安排了“六一文艺演出“和”元旦“鸿雁杯”歌舞大展台，为我、学生也为学校的艺术教育提供了展示的平台，这演出代表的是我们这个大家庭毕家疃小学的形象。我想我只能为学校、为大家填采。

所以，我压力很大，但我将变压力为动力，工作中保持一种脚踏实地的作风，胜不娇、败不馁的健康心态，锐意进取、追求卓越的精神，我也坚信我的付出会有收获。所以开学年初我就挑选“苗子”，带着他们走那台下十年功的苦练旅程。多少汗水、多少付出，为的就是那短短的一瞬间。

月工作计划格式及范文【三】

月工作计划书的格式应包括标题、正文和落款三项。

1、标题

(1) 四种成分完整的标题，如《村xx月规划要点》。其中“村”是计划单位；“xx月”是计划时限；“规划”是计划内容摘要；“要点”是计划名称。

(2) 省略计划时限的标题，如《xx省xx公司实行经营责任制计划》。

(3) 公文式标题，如《xx省关于xx月农村工作的部署》。

计划单位名称，要用规范的称呼；计划时限要具体写明，一般时限不明显的，可以省略；计划内容要标明计划所针对的问题；计划名称要根据计划的实际，确切地使用名称。如所订计划还需要讨论定稿或经上级批准，就应该在标题的后面或下方用括号加注“草案”、“初稿”或“讨论稿”字样。如果是个人计划，则不必在标题中写上名字，而须在正文右下方的日期之上具名。

2、正文

除写清指导思想外，大体上应包含以下三方面的事项：

(1) 目标。这是计划的灵魂。计划就是为了完成一定任务而制订的。目标是计划产生的导因，也是计划奋斗方向。因此，计划应根据需要与可能，规定出在一定时间内所完成的任务和应达到的要求。任务和要求应该具体明确，有的还要定出数量、质量和时间要求。

(2) 措施。要明确何时实现目标和完成任务，就必须制定出相

应的措施和办法，这是实现计划的保证。措施和方法主要指达到既定目标需要采取什么手段，动员哪些力量，创造什么条件，排除哪些困难等。总之，要根据客观条件，统筹安排，将“怎么做”写得明确具体，切实可行。

(3)步骤。这是指执行计划的工作程序和时间安排。每项任务，在完成过程中都有阶段性，而每个阶段又有许多环节，它们之间常常是互相交错的。因此，订计划必须胸有全局，妥善安排，哪些先干，哪些后干，应合理安排。而在实施当中，又有轻重缓急之分，哪是重点，哪是一般，也应该明确。在时间安排上，要有总的时限，又要有每个阶段的时间要求，以及人力、物力的安排。这样，使有关单位和人员知道在一定的时间内，一定的条件下，把工作做到什么程度，以便争取主动，有条不紊地协调进行。

执行希望，需在正文的最后写出，为计划的结尾部分。但是，这部分的内容，要看实际情况决定要不要。

3、落款

在正文结束的后下方，制订计划的日期(如标题没有写作者名称，这里应一并注明)。此外，如果计划有表格或其他附件的，或需要抄报抄送某些单位的，应分别写明。

宴会设计总结篇四

一是落实质量管理责任制,强化工程质量的过程管控。进一步完善工程质量责任追溯机制,严格落实工程质量“两书一牌一档案”管理制度、执业师签章制度和建筑工程五方责任主体项目负责人质量终身责任追究的各项规定,目前该项工作已进入常态化管理□20xx年上半年新开工项目15个,单体75个,建筑面积39万平方米,“两书一档一牌”制度覆盖率100%。同时通过规范图纸会审和交底行为、加强施工过程实测实量管理、严格施工方案的审核管理,强化过程管理,实现工程

质量全过程监管。

二是深入开展工程质量常见问题治理，大力开展建筑材料治理。全面落实工程质量常见问题相关防治措施，深入治理裂缝、渗漏、厨卫间反味串味、室内公共部位腻子墙面受潮脱落等突出问题，开展混凝土防开裂课题研究，加大对建筑电气、水暖安装等问题的治理力度。严格落实防水材料、加气块、蒸压粉煤灰砖、耐水腻子等质量管理的相关要求，组织开展材料抽检工作。今年上半年，开展3次建筑材料治理专项大检查，重点检查使用“瘦身钢筋”、非蒸压硅酸盐砖等伪劣建材情况，高强钢筋、预拌商品混凝土、预拌砂浆、防水卷材、用于电气安装的主要设备、材料、成品和半成品等材料进场验收、见证取样检测及不合格材料处理情况，抽查工地32个，抽查各种建材200余组，发现不合格建材2批次，不合格材料全部得到了及时有效处理。

三是切实加强预拌混凝土企业、检测行业管理，形成规范化、常态化的监管模式。一完成了对我区10家混凝土搅拌企业月度抽检。共抽查混凝土搅拌用砂55批，清退商混企业不合格用砂2个批次。二加大混凝土搅拌站扬尘治理管理力度。先后6次召开扬尘治理专题会议，下发了《关于加大大风天气扬尘管控工作的通知》，对搅拌站扬尘治理情况、混凝土运输车辆运输情况进行巡查，全面落实搅拌站砂土覆盖、车辆冲洗、生产洒水压尘等防尘措施。三组织开展工程质量检测领域突出问题专项治理活动，严厉打击出具虚假报告、建筑材料未检先用等违法违规行为，进一步规范了建筑工程施工现场检测试验管理，加强工程质量检测监督管理。

四是不断加大执法检查力度，以检查促整改，以整改促提高。通过有针对性的专项检查全面贯彻年初制定的工作思路。2月底组织对全区冬季施工项目进行开工前大检查。要求施工单位对冬季施工部位进行回弹，实现冬期施工工程全部达标。3月底对全区在建工程进行一季度的春季质量大检查，检查在建工程19个，施工企业24家，监理企业8家，现场下达限期整

改通知书12份，提出整改意见55条，整改意见全部整改落实到位。4月份协同市质监站对我区春季质量大检查进行抽查工作，共抽查3个项目，下达整改通知书1份，整改意见全部整改落实到位。5月份开展全区工程质量检测领域突出问题暨全区建筑工地“地条钢”专项治理监督检查，检查在建工程14个，未发现违规使用“地条钢”的行为。7月份对我区10家混凝土搅拌站开展实验室综合大检查。8月份对全区在建工程用于电气安装的主要设备、材料、成品和半成品进行拉网式检查。

一是继续强化工程质量监督管理。一是创新监督检查方式。创新工程质量安全监督检查方式，改变事先发通知、打招呼的检查方式，采取随机、飞行检查的方式，对工程质量实施有效监督。二是从注重实体质量监督扩大到同时监管市场行为、企业行为以及相关责任是否落实等质量行为。三是继续实行差别化管理，强化巡查和飞行检查在日常监管中的作用，重点抽查、随机抽查，并将检查情况通报给企业法人。

二是进一步加大工程实体质量常见问题治理力度。一是严格执行工程建设强制性标准和勘察设计文件编制深度规定，强化勘察现场作业质量和室内试验质量控制，推广建筑信息模型（BIM）技术，规范设计变更管理，重大变更必须送原施工图审查机构审查。二是要积极推行质量行为标准化和实体质量管控标准化，施工关键工序要设立实物样板，施工过程各阶段要严格执行自检、互检、交接检制度，逐道工序由操作和验收人员签字确认，严格执行专项施工方案专家论证制度，对桩基施工、混凝土浇筑、防水作业等关键部位和关键工序进行旁站监理，各方主体项目负责人对现场施工质量负总责。三是规范建筑材料管理。按照“谁采购谁负责、谁验收谁负责、谁使用谁负责”的原则，强化建筑材料监管。完善见证取样和检验验收制度，杜绝使用“瘦身钢筋”等不合格建材。建筑构件、消防产品、装修材料、保温材料要严格执行消防标准要求。四是积极引导鼓励企业争先创优。鼓励帮助各工程项目争创省、市级优良工程及优质结构工程，对申报创优

的工地，专门编制监督方案，优先安排监督服务，保证企业创优进度，努力提供创优条件；对完成创优目标的项目部，下年度差别化管理提高一个档次。

三是进一步规范专业分包工程施工标准。逐步引导专业分包施工单位在施工现场设立工序实体样板，通过对地暖、保温、门窗、幕墙等对建筑使用功能影响较大的分项工程样板间的质量控制，逐步提高现场施工精细化程度，引导分包单位逐步实现施工过程的标准化。

四是进一步发挥好监理作用。坚持要求监理项目部每周、每月定期将工地总结上报质监站。对不依法履行旁站、巡视、平行检验、及时报告等监理责任的项目部和个人按照《建筑工程五方责任主体项目负责人质量终身责任追究暂行办法》相关规定进行重点约谈和严肃处理。。

五是全面强化对预拌混凝土企业和工程质量检测机构的监管。每月对各区属预拌混凝土企业砂、石、试块、水泥等进行抽检。加强对实验室配比、设计配比、生产配比的检查比对，对矿物掺合料用料超标、最小胶凝材料用量不满足要求、搅拌楼生产配比与商混企业实验室签发配比不一致情况进行重点检查。进一步加大搅拌站扬尘治理力度。落实扬尘治理主体责任，加大扬尘管控力度，重点对车辆运输密闭、料场封闭覆盖、厂区洒水抑尘等各项措施的落实情况进行巡查，坚决杜绝道路遗撒、扬尘污染等行为发生。进一步完善工程质量检测制度，加强对检测过程和检测行为的监管，坚决依法严厉打击虚假检测报告行为；配合市站完成对检测机构的各项专项检查，积极督促落实整改。

宴会设计总结篇五

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太

熟悉,总是选择一些食品行业,这给销售工作带来很多不便,这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下:

一;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。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;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,把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5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(幼儿园年度工作计划2017)准备工作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直的。

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。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的

关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,

争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作, 送货一定及时、售后服务一定要好, 让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标, ***万元, 纯利润***万元。其中:打字复印***万元, 网校***万元, 计算机***万元, 电脑耗材及配件***万元, 其他:***万元, 人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自

己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去做实现本次大会制定的121万利润指标。

宴会设计总结篇六

根据公安部《20xx年全国公安交通管理工作要点》要求,结合垦区实际情况,坚持以科学发展观为统领,围绕“降事故,保安全,保畅通”的目标,加大宣传力度,为全面建设小康社会创造更加安全,畅通的道路交通环境。

今年,各大队,中队要在深化交通安全“五进”工作中,对重点群体的交通安全宣传工作要经常化,制度化。辖区及沿线交通安全宣传覆盖率要达到90以上,专业运输企业,中小学校交通安全宣传覆盖率要达到100,客,货汽车驾驶人,居民及中,小学生的交通安全意识和法治意识明显增强。

1、与教育部门配合,贯彻落实《关于进一步加强中小学校交通安全工作的通知》及“公安机关维护校园周边治安秩序八条措施”。

2、不定期地在客运站，商场，市场，广场等公共场所展示交通安全宣传图片和播放重特大交通事故警示教育片，扩大交通安全宣传的教育层面。

3、与新闻媒体密切配合，在电视台，网络及报刊杂志上做好交通安全宣传，拓宽宣传领域，提高全民交通安全意识。

根据公安部要求“今年交警中队信息应用覆盖率达到80以上”，就此，我们在“北大荒交警”公安网开通的同时，又开通了“北大荒交警”因特网，这就使我们支队所辖的全部大队，中队信息覆盖率提前达到100。全体民警要充分利用这一“网络平台”，及时查看信息，掌握动态，调整工作。同时将自身的先进事迹，先进人物，好的经验和做法展示出来，供大家学习，以提高支队的整体素质，加快支队的正规化建设。今年每个大队的上稿件数要保证在60篇以上，总队的采用率要在35以上。

今年，各大队，中队所开展的宣传工作要做到：件件有落实，事事有记录。