

2023年便利店度工作计划(优秀5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

便利店度工作计划篇一

二、主要工作及措施：

1. 建好“三支队伍”

二是加强班主任队伍建设，加强班主任的政治理论学习和业务理论学习，强化班主任的岗位职责，要求班主任养成严、细、实的工作作风，及时完成学校下达的各项任务。科学评价和量化班主任工作，充分调动班主任工作的积极性、主动性和创造性。

三是加强学生干部队伍建设，加大对学生会、团支委干部的培养力度，发挥学生组织在学校、班级管理中的作用，使其成为学校管理队伍中的一支重要力量。

2. 强化年级组管理功能

各年级围绕学校中心工作，由年级级长组织各年级组老师实施各种教育活动，督促并落实班主任管理工作，做到年级组工作的自主性、创造性、相对独立性的开展各种教育管理工作，召开班主任工作周例会、传达学校工作要求，解决年级组存在的共性问题，加强各年级组教师凝聚力，发扬团队精神，提高整体管理水平，同时根据本年级学生的年龄、心理特点，有针对性地组织有关活动，促进学生身心全面发展。

3. 发挥整体育人作用

配合学校整体工作，充分发挥三个育人队伍的功能，即由德育处、年级主任和班主任组成的管理育人队伍，由教务处、教科室和任科教师组成教书育人队伍，由总务处和行政后勤人员组成的服务育人队伍。

4. 加强班级文化建设

从学校、班级的实际出发，紧紧围绕学生管理，积极展示班级风采、反映班级变化、学生思想动态。利用好班团课，加强主题班会的改进和开展。各班每月召开一次主题班会，班主任和学生共同探讨，精心安排，有计划地开展活动，德育处将安排专人检查，防止流于形式，真正彰显班会的德育功能。

5. 认真做好后进生的转化工作

对问题突出的学生要建立师生帮扶对子、进行专题教育、不断激励，家校紧密结合等方法，班主任、任科老师要重视并在实践中探索行之有效的教育方法，帮助学生找回自尊、自信，学会自律，发奋图强。

6. 积极开展主题教育

结合重大节日、纪念日，积极开展形式多样的德育主题教育活动。通过升旗仪式、黑板报、主题班会、兴趣小组等德育教育形式着重抓好爱国主义和传统美德、文明守纪意识教育。

便利店度工作计划篇二

以_理论和“三个代表”重要思想为指导，高举中国特色社会主义伟大旗帜，深入贯彻落实科学发展观，以党的执政能力建设和先进性建设为主线，紧紧围绕市委市政府奋力实施突

破发展，加快构建和谐**的战略部署，按照武装头脑、指导实践、推动工作的要求，组织机关党员干部认真学习贯彻党的_精神，全面提高党员干部的政治业务素质，为完成各项工作任务，实现发展目标提供坚强保证。

1、深入学习中国特色社会主义理论体系。在当前和今后一个时期，机关思想建设的核心内容就是引导党员干部深入学习贯彻中国特色社会主义理论体系，全面把握马克思主义中国化的最新成果，特别是是要深入学习贯彻_理论和“三个代表”重要思想。学习好、宣传好、贯彻好、落实好党的_精神，重点是在前一阶段学习贯彻_精神系列活动的基础上，继续深入学习党的_二中、三中全会文件，真正达到领导干部学深学透、广大党员和群众掌握党的_精神的基本要求。通过学习，不断增强党员干部对中国特色社会主义理想信念的坚定性和学习实践科学发展观的自觉性。

2、深入开展学习实践科学发展观活动。根据_统一部署，全国全党深入学习实践科学发展观活动第一批已在中省各地各部门开展，市县级第二批学习实践活动将在2009年上半年铺开。我们要在2009年3次专题学习的基础上，认真学习贯彻__在第十七届中央纪律检查委员会第三次全体会议上的重要讲话精神，深刻认识__重要讲话的重大意义，切实增强学习贯彻的自觉性，按照讲话的要求，把党性党风党纪方面存在的突出问题解决好，把学习实践活动的各项工作做好，确保活动取得实效。

3、深入开展党纪党规学习。一是深入学习贯彻_章。党的_对党章进行了修改，把_确立的一系列重大理论观点、重大战略思想、重大工作部署写入了党章。学习和遵守党章，是学习贯彻党的_精神的应有之义，是加强和改进党的建设和基础性工作，也是加强党的思想理论建设的必然要求。2009年，继续组织党员干部认真学习_章，深刻领会党章总结的党的建设的新经验，深刻领会党章对党的工作和党的建设提出的新要求，加强对党章基本精神的把握，自觉遵守和维护党章，不

断增强党性意识。

二是学习《建立健全惩治和预防腐败体系2009-2012年工作规划》。《工作规划》是继建立健全惩治和预防腐败体系《实施纲要》之后，_制定的又一个专门规划和部署惩治和预防腐败体系建设的重要文件，是未来几年推进惩治和预防腐败体系建设的指导性文件。党员干部尤其是领导干部必须认真学习、深刻领会《工作规划》的主要内容和精神实质，深入学习贯彻全国贯彻落实《工作规划》电视电话会议精神，以高度的政治责任感、总揽全局的战略思维和求真务实的作风，认真抓好《工作规划》的贯彻落实，扎实推进惩治和预防腐败体系建设。

4、深入学习省十一次党代会、市二次党代会和市委二届六次全会精神，以及即将召开的市二届第三次人代会、市二届第三次党代会“两会”精神的学习，推动落实。通过学习，进一步明确我省我市经济社会发展与党的建设的主要任务，对陕西实施经济跨越发展战略，尤其是对**实施突破发展战略和举措在认识有一个新的提高，进一步增强干好本职工作，实现中小企业、非公有制经济率先突破发展的使命感。

1、党支部将结合市委和市直机关工委有关安排要求，结合单位实际，适时组织集中学习或安排自学，党员干部要积极参加学习，深刻领会学习内容，做好学习笔记，撰写学习体会。

2、积极参加机关支部安排的“五个一”活动和创建“五型机关工作”。领导干部要主动进行一次党课辅导、党员干部要坚持开展一次学习交流、写一篇体会文章、提一条工作建议，保证学习的经常化和制度化，着力建设“学习型”机关。

3、把理论学习与业务工作结合起来，以党的执政兴国的路线方针政策指导业务工作，努力推动中小企业和非公有制经济突破发展，为全面完成局机关2009年度目标责任任务提供坚强的思想政治保障。

便利店度工作计划篇三

今年我任教六年级四个班。我校六年级学生性格比较好动，个性外向。从学习情况来看，学生的英语基础知识一般，学习习惯差：没有养成认真仔细的学习习惯，甚至有个别学生作业不能自觉、认真、按时完成；课外知识不够丰富，知识面不广，没有良好的自觉阅读的习惯；表达能力差，不善于表达自己的思想；特别是学生的独立阅读能力差，两级分化较严重。本学期将继续以培养学生阅读能力、学习习惯，缩小两极分化为重点，切实提高学生的综合语言运用能力。

二、教材分析

六年级下册是小学阶段的最后一册课本。小学在升入初中前的最后一个学期内要对整个小学阶段所学的主要词汇和语音进行比较全面和系统的复习。为了更加符合这一学期的教学实际，为小学进入初中阶段的英语学习打下更为扎实的基础，本册六个单元新语言的学习凝缩成为四个单元；并把学期中的recycle 1和学期末的recycle 2合并、扩展成为两个综合复习单元。

三、教学目标

- 1、能听、说、读、写61个短语和单词以及7组句子和4个单句(包括长度、重量、高度、看病、情感、周末和假期活动、旅行、晚会等几个话题)。要求能在真实语境中正确运用并能读懂简短语篇。
- 2、能完成1个手工制作。
- 3、能听懂、会吟唱6首歌谣。
- 4、能听懂、会唱6首歌曲。

- 5、能完成4个自我评价活动。
- 6、能理解6个幽默小故事。
- 7、能了解6项简单的中西方文化知识。

四、教材重难点

重点：1、能按四会、三会的要求掌握所学单词。

2、能按四会要求掌握所学句型。

3、能使用日常交际用语，活用四会句型，进行简单的交流，做到大胆开口，发音正确。

4、能在图片、手势、情境等非语言提示的帮助下，听懂清晰的话语和录音。

难点：1. 一般过去时、一般将来时等几个小学阶段所学句型中对人称、动词的变化、行为动词的运用。

2. 对四会要求掌握所学句型的灵活运用：对话、写作、阅读。

3. 教学内容与学生的生活经验知识层次的有机结合。

便利店度工作计划篇四

本学期我接手新编高二(2)班的班级管理工作。该班是新组成的物理普通班，共有学生52名学生，女生6人，男生46人。有6名学生来自高一年级的实验班。

从8月份全班参加军训的表现和开学初的学情观察来看，绝大部分同学纪律观念强，学习态度认真，上进心强，有活力，有朝气，是一个有很大可塑性的集体。

目前的特殊情况有：男女生比例悬殊大；重组新班的入班成绩首尾差别很大；缺乏学生自我管理的领头羊。

一、用完整的思想行为规范条例约束学生，努力促成学生尽快形成规范意识，逐步达成完善的学生自我管理。

二、开展多样式的班级学生活动，树立积极进取、敢于拼搏的良好学风，敦促所有学生早立志、早努力、早成功。

三、配合学校政体处和年级开展的德育中心工作，有步骤、分阶段地开展塑造学生美好心灵的工作。

四、发现、确立并培养本班的特长生，努力促成学生的个性化发展。

具体设想如下：

第一、思想行为规范管理方面：

1、组织临时班委会，授权临时班委会召集学生代表共同商议制定出本班文明公约。

2、要求全体学生认真学习《江门一中20xx届学生行为规范》和《高二级文明班风评比量化评分细则》，认真领会本班文明公约的，并牢记本班文明公约条款。

3、要求学生牢记本人编写的“常规口诀”

穿戴校服要整齐，校卡照片是自己。准时到校不早退，病假事假及时请。

升旗做操站好队，闭口不谈闲言语。公区值日不迟到，课桌周围保洁好。

头发长短正合适，首饰手机留家里。课堂听讲要专心，作业准时不扣分。

珍惜时间学问忙，双修纪律不能忘。品德优秀学习棒，人前人后一个样。

4、利用学期初的班会课特别强调要树立“集体意识”、“服从意识”、“涅槃意识”。

5、严格执行值日班干“今日我当家”制度。定期培训主要班干，教给工作方法。

第二、树立良好班风方面。

1、利用班会课开展榜样教育。

设想1：学习20xx年、20xx年江门一中高考优秀学生事迹；

设想2：本班优秀学生学习方法交流；

设想3□“20xx年后的我”梦想主题班会。

2、“名人知多少”读书活动；

3、建立班级“青春书架”（因为无班费，准备发动学生自愿捐书；本人计划捐出杂志60本；书籍存放在三个空书柜中，安排专人管理。）

4、树立三个思想健康、成绩优秀的学生为班级楷模。

第三、配合学校年级德育工作方面。

九月份：

1、带领学生认真学习我校各项规章制度，《江门一中学生行

为规范》，加强对学生的养成教育。

2、学生组织“树立一中人意识，塑造一中人形象”主题班会。

3、指导开好“庆祝教师节迎中秋佳节”茶话会。

4、庆佳节黑板报出刊。

5、学习新校训，学唱校歌。

6、收看卫生健康知识讲座。

十月份：

1、向学生进行安全教育，听取法制教育报告。

2、学法交流黑板报出刊。

3、“讲诚信，拒偷盗”主题班会。

4、运动会动员。

5、分次公布单元测试情况，鞭策学生不断前进。

6、参加学校运动会。

7、确定班级“特长生”和“帮教生”。

十一月份：

1、本班仪容、仪表大检查。

2、组织参加演讲比赛。

3、收看心理健康教育讲座。

4、加强安全教育。

5、班级读书活动小结。

十二月份：

1、班级学习专刊出刊。

2、观摩主题班会。

3、参加艺术节活动。

4、建立班级网页。

5、元旦班级文娱活动课(一节课)。

元月份：

1、加强法制安全教育。

2、本班学习误区诊断班会。

3、期末考试动员会。

第四、本班特长生培养工作方面。

1、发现培养3+x类别的优秀学生，帮助他们确立较高目标，使之坚定信心，力争出类拔萃。

2、发现艺术类、计算机类、写作类、体育类、表演类、科研类特长生，鼓励其保持兴趣爱好，专向发展，力争有所作为。

第五、坚持用“面向中上，以高带低，全面提高”的理念指导班级教学管理工作，集中主要力量抓好学生的学习成绩。

- 1、坚持做好“谈心”工作，及时鼓励表扬学生。
- 2、建立学习优秀和学习进步奖励制度。
- 3、定期做好学习阶段性效果分析。

便利店度工作计划篇五

课程简介：

店长是商场每一单店的领导者，是每个店面的核心。优秀店长能发挥公司企业文化信息传播的纽带作用，是各类型销售政策、品牌销售制度的执行者和具体操纵者。同时，一个优秀的店长能站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司的经营方针，执行品牌、活动的策略，推动业绩的提升。

课程收益：

第一讲：店长心态与自我管理

1. 个人、人际关系、管理层面、组织层面的自我审视方法
2. 门面领导者的四种行业风格
3. 零售店长情境领导的四项行为
4. 门面管理有效授权的四种模式
5. 零售店长领导艺术的五种境界
3. 如何与员工建立相互依赖的关系
8. 沟通力、说服力、表达力训练

案例探讨：如何提高零售店面沟通的“品”与“质”

案例探讨：从“西游记师徒”透视店面员工教导模式

第四讲：店面有效激励与早例会管理 1. 门面有效开会的八原则

2. 会议主持人控制会议的时间和气氛的三大技巧 3. 有效会议八戒条

案例探讨：如何花最小的资金激发员工最大的工作激情

案例探讨：淡季市场人、货、场我们如何有效管理

b)陈列设计的有效调整的六个关键 3. 远程有效陈列指导的操作

案例探讨：如何利用橱窗、店内等陈列摆设来提高业绩

第七讲：顾客服务与顾客满意管理 1. 顾客投诉受理技巧

5. 店面突发事件处理八大技巧

6. 有效处理顾客投诉的方法与步骤

案例探讨：顾客带媒体过来投诉如何做好公关

一、店长销售心态

1、倾注热情、热爱销售

2、树立良好的个人品牌

3、抓住现在，计划未来

- 4、疯狂执着，激情投入
- 5、运用智慧的销售技巧
- 6、摆脱不良心态的纠缠

二、店长销售礼仪

- 1、微笑
- 2、语言
- 3、行动
- 4、产品介绍
- 5、收银送客
- 6、礼貌道别

三、店长销售产品演示和塑造技巧

- 1、店长销售产品演示技巧
- 2、店长销售产品塑造技巧

四、店长销售注意倾听

- 1、倾听的定义
- 2、倾听的重要性
- 3、倾听的技巧
- 2、销售过程中常犯的几个倾听错误

3、如何做到正确的倾听

五、店长销售沟通技巧

1、店长销售沟通的原则

2、店长销售沟通的技巧

3、店长销售沟通的定义与特性

4、店长销售沟通的六大要素

5、店长销售有效沟通的步骤

六、店长客户购买模式

1、找出顾客购买价值观

2、不同类型的客户购买模式

七、店长销售的八大步骤

1、了解顾客的购买信号

2、店长销售的八大步骤

八、店长销售人员解除客户抗拒点技巧

1、顾客抗拒点分析

2、解除顾客抗拒点话术

九、店长销售人员的不同客户情况如何洽谈

1、不同的目的2、有明确购买目的的顾客

3、有购买目标但不明确的顾客

4、来闲逛商店的顾客

十、店长销售成交技巧

1、店长销售人员的销售成交的技巧

2、客户反对意见、投诉异议的处理技巧

十一、大客户店长销售培训

1、大客户销售的关键理念

2、销售人员解除大客户的反对意见

3、销售人员与大客户成交谈判技巧

4、卓越的客户服务

十二、提升店长销售业绩

1、提升销售业绩的系统方法

2、挖掘产品的销售潜力

3、挖掘渠道的销售潜力

4、运用价格策略提升销售业绩

5、促销手段提升销售业绩

6、通过人员管理提升销售业绩

十三、店长销售服务模式

- 1、销售服务模式流程管理
- 2、销售服务模式与顾客资源信息管理
- 3、销售服务模式与导购员绩效管理

十四、顾问式店长销售

- 1、什么是真正的顾问式销售
- 2、顾问式销售的意义
- 3、如何进行顾问式销售

十五、店长销售服务心态

- 1、服务质量保证
- 2、提供顶级顾客服务
- 3、对顾客怀抱真诚爱心

十六、店长销售服务技巧

- 1、销售服务的基本观念和态度
- 2、创造亲切热情的开始
- 3、推销的技巧
- 4、处理反对意见
- 5、处理价格问题
- 6、与客户保持良好互动

十七、店长电话销售技巧

- 1、电话销售的概念与意义
- 2、以客户为中心的电话销售理念
- 3、电话销售人员应具备的素质和技能
- 4、电话销售-良好的开场技巧
- 5、电话销售-客户需求分析能力
- 6、电话销售-促单和成交技巧
- 7、电话销售-把握客户心理的沟通技巧