

2023年我是小交警大班活动教案 幼儿园 我是闪亮小主持大赛活动方案(通用5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。相信许多人会觉得计划很难写？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。

年度工作计划会议主持词篇一

1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，

切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，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信息管理工作。

6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。(详见市场开发助理管理制度)

7. 加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构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，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

二、品牌推广

1、为进一步打响“xx公司”品牌，扩大xx公司的市场占有率□xx年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南

宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大xx公司的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传xx公司品牌，展示xx公司在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、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先进的企业文化内涵，给每一位与xx公司人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对xx公司有更清晰和深层次的认识。

年度工作计划会议主持词篇二

创建良好的班风，很大程度上是由班干决定的。班干对班集体有着“以点带面”和“以面带面”的作用，我称他们是“班主任的左右手。”所以唯有慎重地选拔和培养干部队伍，班主任工作才能逐渐从繁重走向简单与轻松。

其三，培养班干部团结协作的精神，要能够通过班干部这个小集体建立正确、健全的舆论，带动整个班集体开展批评与自我批评，形成集体的组织性、纪律性和进取心，亦即“以面带面”。

除了选准班干以外，班级分为五个组，以自然座位为准，每

组设立一个组长，由学生推选，组长全权负责各项事务。尤其是早晨，坚决杜绝迟到现象，保证班级准时进入早读状态。在处理迟到问题时，由各组组长自行负责。在学校制度震慑下，再加上班级规定的约束和组长自觉带动，各组表现出空前的团结和竞争能力，使各组无论是卫生、出勤，还是学习热情方面都有了极大的改善。这恰恰验证了魏书生的那句话：“学生可以管学生的，班主任不要插手。”给学生更大的自由空间，充分发挥他们的自律性，他们真的能给班主任一个很大的惊喜。

良好的学习习惯是学生成绩进步的关键

学生的天职是学习，因此班主任如何抓好学生的学习才是最重要，也是最难的。因此，我对学生提出了“真听、多做、好问、求精”口号，以此激发学生学习的积极性，鼓励他们既能够勤奋好学又乐于互相讨论精益求精，从而养成乐学好问的学习习惯。并且还按学科分层次组建8个学习小组，努力营造一种良好的学习风气。对于个别差生还针对性提出“改变自己什么时候都不晚”的口号，以此激发他们学习的自信心，并鼓励他们积极参加特长生的培训，扬长避短，发挥自己优势。目前有2个同学参加了美术特长生，4个同学参加了体育特长生。

年度工作计划会议主持词篇三

20--年，--区少先队工作继续围绕“在少年儿童中培育和践行社会主义核心价值观”这一中心，进一步深化党团队手拉手活动，进一步推进少先队特色建设，进一步提高辅导员队伍建设，推动整个--少先队工作步入新台阶。

一、寻访有重点，深化核心价值观教育

“领巾梦-x-”青少年寻访实践体验活动是我区20x-年x-省优秀少先队工作创新项目，在历时一年的活动中，不仅为少年

儿童认识理解“社会主义核心价值观”，加强理想信念教育，提供了载体；为深化“党团队手拉手”活动，加强党团组织意识衔接，搭建了发展共同体；还为加强少先队活动课程建设，丰富课程内容与形式，拓展了途径与平台。

2011年。继续以“领巾梦-x-”青少年寻访实践活动为载体，以“心有榜样”为切入点，在少年儿童中广泛开展社会主义核心价值观教育，为少年儿童亲近社会、激励成长搭建更加广阔的平台。

内容上，各校要充分发挥学校周边资源、社会资源、家长资源，以职业体验为重点，深入工厂、企业、菜场、广场等更加贴近生活、接近地气的地方，围绕社会主义核心价值观的一个关键词，体验多职业，寻找新榜样，开展小调查，获得微感悟。

形式上，各校要充分发挥党团员教师、家长及其他志愿辅导员的作用，以“党团队同寻访共实践”为基本形式，组织中队、小记者团、雏鹰假日小队等参加实践体验。

时间上，各校要以每周一节的少先队活动课为主阵地，也可结合春秋游、冬令营、夏令营等活动，原则上每年每个队员至少参加1次寻访实践体验活动。

“领巾梦-x-”青少年寻访实践活动作为培育和践行社会主义核心价值观的有效载体，深受少年儿童的欢迎。各校要重视活动，精心安排，发挥辅导员、志愿辅导员和少先队小干部作用，认真设计活动内容，使每一次活动高于参观，取得实效。同时注重宣传，每次活动带好“领巾梦x-行”活动旗，留好图像资料，及时总结好的经验做法，在“x-教育网”及其他媒体宣传报道。

二、培训促提高，开展辅导员风采展示

近年来，少先队活动课程建设、社会主义核心价值观教育等工作新思路、新要求扑面而来，为了切实提高辅导员工作能力与素质，区少工委将组织开展大中队辅导员提高培训和说课比赛。从内容而言，结合少先队课程建设纲要，创造性地开展社会主义核心价值观教育，将成为培训的重点；从形式而言，少先队活动课说课、微队课等新形式，将成为辅导员的必备本领。在培训的基础上，开展--区少先队活动课说课比赛，切实提高辅导员活动的组织能力、辅导能力。

三、研讨升经验，推进少先队特色建设

推进少先队特色建设，是近年来--少先队的一项重点工作。为了使问题最小化、经验最大化，区队部将充分发挥6所省、市少先队特色(品牌)项目学校的优势，轮流在这些学校召开大队辅导员例会，以看阵地、听活动、享经验的形式，开展系列研讨活动。同时，继续保留两项措施：(1)指导一所学校，提炼特色建设经验做法，联合开展观摩展示活动，为其他学校推进特色建设广开思路。(2)明确“重点工作”中关于各校少先队特色建设推进要求，年末对各校达成情况组织开展评议会。

四、队建在基础，备战--市鼓号大赛

少先队基础建设是少先队工作的保障，各校队部要坚持“队建为基”，扎实抓好少先队各项基础建设。一是要积极推进活动课程建设，组织中队辅导员学习领会《--省少先队活动课程实施计划书》精神，用好《少先队活动课程指导纲要(试行)》，科学设计少先队活动的内容和形式，经常开展活动设计、课题研究等教研活动，使每周一次的少先队活动课更加规范、有效，形成课程体系。六月，我区将面向全市开展一节少先队活动课观摩。二是要结合--市少先队基础建设评选项目，20--年将迎来--市第七届鼓号大赛，我区将采用自荐互荐的形式，积极备战鼓号大赛。

年度工作计划会议主持词篇四

一、业务员的配备以细分的4个区域为原则，招收4名本地员工进行业务拓展，薪酬结合当地薪酬标准、业绩、所辖市场的概况经与公司协商，进行支付。

1、经销(分销)商的选择;

选择经销商的总体原则应是态度决定合作：适合企业的客户不是看表面上的大与小，在具备了基本条件后，关键是看其对我方品牌的真正态度，即是否理解并认同我们公司的整体战略，企业理念、文化与品牌建设等，看其是否将主要精力和资源用在我方品牌或抽出多少资源对我方品牌进行运作(配合力度)。

基本条件：主要看其是否稳健：

a□有一定的资金实力;财务收支的平衡与稳定;

b□有自己的营销队伍保持一定的素质和稳定性;

c□有自己的销售渠道和网点，并保持发展规划布局的稳定性;d□决策者的人格健全。

二、通路终端建设;

在公司营销政策不设省级代理商的原则下，虽上面将全省分为两大区四小区，主要目的是为了对业务员的市场区域划分及管理。

1)在全省每个区、市基本上是以设一家经销商为原则;

2)在重点区域市场，如__、__等若经销商实力或网络有限，经共同协商，再对所属市、县找数家分销商，以达到扩大终

端网点的目的。

3) 在终端网点建设上，初步以有影响的酒店、饭店、大卖场为主，根据具体市场确定合理的布点数量。

4) 在初步布点完成后，再对类烟酒专卖店、中小商超进行铺货。

三、广告宣传；

广告宣传应以简单、适用为主，应从宣传方式、媒体选择、方案策划、广告创意等方面整合一切资源，以达到以最小的投入获得最大的宣传效应。

1) 在广告宣传上应以“__红酒”的市场定位、目标市场为切入点，针对目标消费群进行有效宣传，有的放矢，不至于浪费资源。

2) 根据酒市场的一些特征，在宣传上以“__红酒”是__x精酿的酒，是餐桌上的调养酒；引导的是一种科学、健康、自然、时尚的酒。消费新概念为基本方向。

3) 根据__地域、气候特征及当地居民的日常饮食习惯，应在枸杞特性“味甘、性平、无毒”及“__红酒”喝了不上火，即去火解毒的方面进行宣传。

4) 在市场导入期，为了扩大产品影响，在同经销商协商，选择适应电视媒体，适当时段进行广告宣传。

5) 在报纸宣传上把握两点[a]先以“硬”性广告为主，重点宣传“__红”是一种创新的酒，让受众知晓“__红”；b]随着市场的推进时间，组织一系列“软”广告文案，以介绍__的由来传说，__酒的特性等酒文化方面知识进行系列宣传。

为了扩大报纸宣传的效果，可举行“看报纸广告，回答问题，礼品奉送”活动。

四、在电视、报刊媒体上投放广告成本较高，只能进行适当短期的投放。而我们对“__红酒”的宣传应重点放在酒店、大卖场等占据消费量较大份额的人流较多的销售终端。

1) 在终端进行宣传，应以提高“注目率”为基点，即将在终端光临的顾客的目光先吸引过来，买不买“__红酒”是另外的一回事，先让其看一眼“__红酒”，如在卖场酒类专卖区林林总总的酒产品陈列架前，如何吸引顾客的目光，除了现场促销员的解说外，另外一条途径就是在终端陈列上做文章，我们设计一个精巧的，能体现出“__红酒”品牌形象的陈列架，陈列架不求大，以达列“__红酒”一现，与众不同的展示效应。同样，此展示架在些酒、饭店条件允许的情况下也可运用。

2) 在终端通过其它方式进行宣传吸引“注目率”，即pop的张贴，饮酒常识小册子的发送，巨无霸形象展示牌的设置，大型喷绘灯箱的设置……。

五、日常管理

作为一名省级主管，日常的管理主要应是从三方面着手

1) 业务的拓展、管理工作，亲自参与并指导业务员协同经销商作好通路终端工作，扩大“__红酒”在__市场的知名度，提升其市场销量。

2) 业务员的管理工作，作为一名业务主管，在具备一定的业务拓展、管理技能的同时，还应做到“为人之君，为人之亲，为人之师”的表率作用，组织加强业务员的学习工作，共同学习公司的战略规划、企业文化、品牌建设等方面的知识，组织学习业务知识，从而提高每个人的个人素质及业务能力，

充分发挥每个人的主观能动性，并形成一個团结、亲和、互助、上进的团队。

3) 充当公司与经销商的沟通桥梁作用，业务员最基本的要求就是要勤。要勤于经销商沟通，要有创新的思维观念，在日常工作、学习中勤于思考，并有敏锐的洞察力，善于发现问题，及时解决问题，不能解决的上报公司，尽早协调处理。

1、努力学习，提高业务水准

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(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。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他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。

2、进一步拓展销售渠道

__市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个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、与经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

年度工作计划会议主持词篇五

(1) 制定详实的新进人员培训计划，做好三阶梯培训工作；

(2) 严格按医院要求，每周必教学查房、病例讨论、业务学习；

2. 科室根据每位大夫的专业特长，鼓励和支持开展创新，充分发挥中医的特色，走中西医结合的发展道路。护理根据本科室特点中医护理开展好，全科医护一条心，建立一支牢牢团结在一起的凝聚型团队，形成一个大家庭，同甘共苦。科室兴旺，是大家的功劳，以全科的力量战胜一切。

除了按照三甲要求做好科室各项工作外，重点发展不孕不育，以特色病种，特色疗法带动科室发展。

另外发展不孕不育的相关特色病种来增加床位数：

1) 稽留流产：（指胚胎或胎儿已死亡滞留宫腔内未能及时自然排出者。）的中西医结合诊治；本病发病率较高，是本专科成熟的病种，有系统规范的治疗方案，临床应用时间2年。

2) 盆腔炎、子宫内膜异位症；中医病名妇人腹痛，已成为我科优势病种：妇人腹痛（盆腔炎、子宫内膜异位症），患者入院后辩证口服中药配合中药水煎保留灌肠和中药外敷下腹部。配合微波治疗。

对输卵管性不孕根据病情选用宫腔镜、腹腔镜联合诊治以提高妊娠率。

4) 宫腔镜适应症病人尽量收住院检查治疗，增加床位使用率

2. 第二大板块：

具体措施：

2) 建立vip产科温馨病房，对vip病人一对一服务，适当收取服务费

1、加强学习：强调业务本领过硬，将本科抢救疾病全科反复培训务求人人熟练掌握，务求发生险情，人人都是抢救专家，以确保母婴安全。

3、要求对产后、术后病人大夫、助产士、护士6小时内各巡诊两次

4、加强助产士责任心，产房工作重点抓。产房是一个高风险的地

方，稍有不慎，即危及母婴生命。组织产房人员反复学习分娩的过程，分娩机转及各种产科急症。反复模拟各种抢救技术操作，努力提高专业知识。使人人都能对产程细致观察，并对产程进展做出正确判断，防微杜渐各种潜在危险因素，确保母婴安全。

5、人人掌握沟通技巧。要求全科人员凡是对病情有疑问，及

时向上级医师请教，及时组织会诊，防微杜渐。提倡凡是有病人稍微不满意，人人及时汇报，科主任护士长立即想法设法及时沟通，使各种矛盾纠纷化于无形。

六、完成本年度的门诊、病房工作，教学工作，各项上级检查工作，义诊工作等，配合好各个行政部门的各项工作。

七、中医护理项目继续完善。如：妇产科术后的足浴，预防下肢深静脉血栓的形成。加大耳穴压豆、穴位贴敷的治疗范围，利用我们的优势，运用中医中药解决妊娠恶阻，术后、产后常见的腹胀、尿储留及便秘等症状，解除病人的痛苦，使中医中药治疗成为我院妇产科的亮点。

年度工作计划会议主持词篇六

一、对于老客户，要经常保持联系。

二、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。

三、对自己有以下要求

1：每周至少要保障开发8个新客户，在保障开发新客户的前提下也要维护好老客户并提高其成交率，尽量能够保证每月完成业绩。

2：经常把自己名下客户和合作客户记一下看看有哪些工作上的失误有那些地方还可以改进，确切的说就是能不能够把客户的成交量提高，及时改正希望下次还能够做的更好。

3：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。

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、行业专业方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同事们多交流，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。

10: 为了我们部门的销售任务这个月我要努力完成3w的利润任务额，为我们部门创造更多利润。

四、工作计划写作注意事项

第一，对上负责的原则。要坚决贯彻执行党和国家的有关方针、政策和上级的指示精神，反对本位主义。

第二，切实可行的原则。要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。

第三，集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取群众意见、博采众长，反对主观主义。

第四，突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。

第五，防患未然的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。