

最新一年级语文第七单元单元计划 一年级人教版语文第七单元教案(大全7篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

收藏品工作计划篇一

（5分钟电台稿）

音乐：舒缓悠扬的古乐（开始）

甲：有没有一种物，能诉说5000年的悠远历史？

乙：有没有一种物，能延续5000年的血脉亲情？

甲：中华****，采用南非钻石、纯金、纯银、炎黄圣土、天然宝石、灵性碧玉、琉璃、水晶精工打造，五行合一，融历史与家族文化于一体，再现一方传世奇珍。

乙：请关注9月11日，天津博物馆****隆重首发仪式。

合：****，福泽万代。中华一脉，万姓同根。（音乐轻松欢快，渐弱）

女主持：下面我们请****的天津发行处负责人**来为听众朋友们介绍一下****！

女主持：由此可见，****所蕴涵的浓厚文化氛围，将为收藏界带来一股新的气象。

***：是的，华夏文明，源远流长。玺，中国古代帝王的印章，传世玉玺史称“古今第一玺”，美玉抱璞、忠士血泪的佳话证明了和氏璧的身份。在秦国统一六国后，秦始皇虎视一方、威加海内，决定用一方精美绝伦、象征至高权利、威镇四方的宝玺作为统一的凭证，并流传后世。和氏璧脱颖而出，成就了这方流传后世的镇国之宝“传国玉玺”。

：好的，**采用炎黄圣土、名贵钻石、纯金纯银、碧玉、琉璃、宝石、水晶等精工打造，五行合一，融历史与家族于一体，是尊祖归亲、留宝后世的传家之宝。

：好的。**整体呈现上圆下方，外圆内方的格局，形成一种上天下地，纳四海于一统的雄浑气势，象征着“中华一脉，万姓同根”。首先，采用纯金纯银打造五螭相交钮，螭虎是中华神龙系列之一，为历代皇家镇国安家的神物，经南非天然钻石点缀龙睛，神态毕生，更具灵性。五条金龙团团相交，雄劲有力，瑞光奕奕，象征无数炎黄子孙富贵吉祥、兴旺发达。

印体部分由碧玉精雕而成，四面以镀金纯银浮雕刻写着中华民族的始祖和发源地，正面为人文始祖太昊伏羲，两边分列炎黄二帝，背面为奔腾不息的黄河，表达了中华儿女振兴中华民族辉煌未来的根本渴求。印面采用中国五大名器之首和佛家七宝之一的琉璃制作，图案是源于故宫太极壁照的“五福万代图”，象征着炎黄子孙在中华大地上永恒繁衍，百家姓氏万代不绝的美好祝愿。

女主持：您刚刚介绍了***的印钮和印体，那么她的姓氏文化内涵主要体现在哪部分呢？***：当然是由炎黄圣土精工烧制的姓氏陶片。所谓苍天大树必有其根，此土取自炎黄故地之土，熔炼黄河千年沉淀淤泥混合而成，是历代炎黄子孙最为敬重的血脉之土。

女主持：据说***的印台和底座部分的材质也非常考究，请

您具体介绍一下。

：印台以中华四大神灵：青龙、白虎、朱雀、玄武威居四方，百家姓氏排列成镀金八卦图相守于内，保佑着人们时时平安，四方顺祥。中华神龙雄居八卦图中央，须髯飘飘，鳞鳍闪闪，护佑着人们吉祥如意，福泽万代。外有水晶笼罩，蕴涵了民间聚财积福的美好愿望。水晶罩外虎踞着4只金辉闪耀的瑞兽貔貅，貔貅是中华民间招财纳福的灵兽，4只貔貅足踏红宝石，保四方民生安康，兴民族大业昌盛。红木底座设计端庄华贵，正面镶嵌由碧玉精心雕制百家姓氏，一姓一印。背面刻写*铭，言简意赅，雅意高远。

女主持：她的收藏价值主要体现在哪些方面呢？

：*选材珍贵、工艺精湛，具有精绝的艺术构思和丰厚的文化内涵，使她成为收藏界的珍品，升值潜力巨大。她不仅是您继承先祖、造福子孙的神圣责任，也是馈赠亲友、传递感情的绝佳收藏。

收藏品工作计划篇二

《拍卖活动策划方案》是一篇好的范文，希望对您有帮助，为了方便大家的阅读。

篇1:艺术品拍卖策划案艺术收藏品拍卖策划案前言为了能在地区地区培育一个规范且具有特色的艺术收藏品品交易市场,我公司(古玩会所)计划自年月份起,每周举办一次以我的收藏品为主题的专场拍卖会。

为此特制定如下拍卖:第一部分拍卖标的的选择及项目市场分析一、拍卖标的的选择为了能更好体现我的收藏品这一主题,拍品以市场经营户已有收藏品为主。

这样,可以使活动更接近百姓生活。

此外,可以适当引进高层次作品,从而扩大拍卖活动的影响力,提高拍卖活动的文化影响层级和社会影响层级。

这样一来,艺术品通过拍卖这一特殊交易方式来寻找某时某地比较合理、令人信服的价格便具有了很强的可操作性。

随着近几年,人们生活水平不断提高,艺术品交易的潜在市场还是极为可观的。

(三本地的文化积淀是极为丰厚的,爱好艺术收藏的人也不在少数,在这样的大背景下,再结合(一)(二)两方面进行分析,在茶市设立培育一个有个性的艺术品交易拍卖是具有可行性的。

第二部分拍卖实施的形式选择为了能使拍卖活动更具影响力且能够顺利、有序地进行,选择以下形式来组织和实施拍卖活动:由茶市二期古玩会所主办这种形式的优点有:()易于征集作品()易于保证作品质量思想汇报专题第三部分拍卖的实施一、征集作品(一)向经营户、古玩经营户、工艺品经营户搜集愿意拿出来拍卖的产品。

收藏品工作计划篇三

本学期,我担任实二(1)的班主任。按照学校和少先队总部的要求,结合班级的实际情况,大力推进体验教育,以《小学生日常行为规范》、《规矩集—学生篇》为管理、教育主线,开展班级各项工作,使班级学生之间团结友爱,每个学生都能做到积极向上,个性充分的发展,班级凝聚力不断增强. <?xml:namespace prefix = o />

一、组建班级干部组织,真正实行自主管理

号召力的班干组织。开学初,我就在班上进行了一次民主选举,通过竞选演讲、自主投票,学生充分行使自己的权利,选出了他们信任的小干部,并且根据这些小干部的特点,给

他们明确职责，让他们进行班级自主管理，一级对一级负责，这样既减轻了老师的负担，又锻炼了学生的能力，班级秩序井然。

二、常规工作常抓不懈，促进班风学风建设

通过学习《小学生日常行为规范》和学校《规矩集》，让每个学生明确他们的行为准则，教育他们在学习上做到互帮互助，人人争先；在生活中做到相亲相爱，情如手足；在活动中做到团结一致，发挥集体的力量，为班为校争荣誉。同时，利用班级舆论的力量，对一些行为不合规范的同学进行教育，让他们明白做人的道理，促使他们在校成为真正的好学生。

三、开展丰富多彩的活动，全面发展学生素质

了各项班级活动：算24点比赛、查字典比赛、写字比赛、跳绳比赛等，学生在活动中不仅体验到了无穷的乐趣，而且锻炼了能力，更重要的是学生从此爱上了学校生活，班组凝聚力大大增强。

回首本学期工作，有喜有忧，取得了一些成绩，孩子们的茁壮成长令我欣喜，但同时，本人也能清醒地看到自己工作中的不足，有时工作缺乏耐心，有时对学生的错误过于苛责，造成一些负面影响，这些将在今后的工作得以改正，以期来年的工作能上一个新的台阶。

收藏品工作计划篇四

进入公司已经有将近半年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在20xx年度取得了不小的进步。

本人在工作过程中，较好地完成了20xx年年度工作目标。

现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结：

一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20xx年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。

通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。

在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项工程的结构，现场情况

作为土建工程师，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。

为了以后能更好地开展工作，我多次深入现场，对现场的布置做更深层次的了解。

在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对工程的结构情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目施工管理的实际情况做较为客观的预测，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。

3、参加工程部管理制度的修改

为了便于以后工程部管理，我结合公司的要求以及工程部的

实际情况，并参考博爱以及其它比较知名的地产企业的相关制度，编制修改了工程部工程管理的各项规章制度，制度的编制有利于明确各个岗位的职责，为工程管理提供保障。

通过这次编制，我对项目开发其它专业有了进一步的了解，也使自己下一步工作更加明确。

4、分析20xx年天气情况

为了完成20xx年公司的项目开发任务，并做出科学而且符合实际的20xx年工程部的工作内容以及项目施工进度计划，我对20xx年全年的天气情况进行分析，结合武陟县的常年的天气状况，对20xx年的天气进行了预测，同时将天气情况和工程进度互相结合，对工程进度进行合理的调整，抓紧施工良好季节，避开雨季大规模施工，并做好雨季以及高温季节的施工以及安全保护措施。

二、存在的不足以及改进措施

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。

俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的施工阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。

在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。

自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够，特别是营销策划以及法律法规，这都限制了自身的发展。

在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

三、完成20xx年目标计划的措施以及建议

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在工程管理方面以及其它方面做以下建议。

1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据。

熟悉合同。

并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。

在合同面前，业主和承包商的地位是平等的。

一方面，项目管理人员不以势压人，逼迫承包商接受合同外

的条件;另一方面，也要警惕承包商在项目实施过程中埋设陷阱。

当承包商提出各种各样的建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

2、质量控制

工程项目实施阶段，工程部要开展多方面的工作，对工程项目的质量进行控制和监督，概括地说有审查确认承包商的`质量保证体系，进场材料、设备的质量控制，监理规划、监理实施细则的审查以及对监理工程师日常监理工作的监督和检查等几个方面。

承包商质量保证体系的审查确认。

着重检查承包商是否已建立质量保证体系，质量保证体系是否经认证单位认证，是否制定了明确的质量目标和计划以及质量保证体系是否行之有效等。

工程材料的质量控制。

检查承包商是否根据设计图纸的规定和合同的要求制定了材料检验和检查制度并在实际工作中严格对材料的采购订货、材料的进场和材料的使用进行质量控制。

监理规划和监理工作实施细则的审查。

业主的意志要通过监理工程师来实现。

监理工作的好坏与监理规划和监理工作实施细则的优劣有直接关系。

经常深入工地了解情况，同时对监理工程师的日常监理工作进行监督检查。

特别强调带着问题下工地进行调查研究。

3、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，工程部要做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。

制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

4、加强全员经营意识

许多人错误认为项目开发只是工程部和销售部的事情，与自己部门关系并不是很大。

其实项目开发相当复杂，他综合了各个部门的智慧和汗水，并不是单纯的开发和销售如此简单。

所以作为公司的员工，我们要牢牢树立全员经营的意识，以主人翁的精神投入到工作中去。

20xx年已过去，虽然项目还没有正式完工，但收获也不少。

特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我们员工树立了榜样。

总结过去，展望未来□20xx年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。

新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、低耗、按期、安全、文明地建好该项工程，是作为土建工程师该思考的课题。

在以后的工作中，作为项目开发的排头兵，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，以铁的纪律来约束自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

本人于20xx年6月毕业某某大学电气工程及其自动化专业，并于20xx年7月进入某公司工作[]20xx年7月转调入华能某电厂工作。

从工作至今，我参加了从入厂教育、军训到运维部实习，并参加某电厂设备安装跟踪工作。

在这个过程中我学到了很多，很多方面都有了较大的收获和进步，已经从一名在校大学生转变成为一名合格的国有大型企业员工，并且对现在的工作也有了很深刻的认识。

现将过去一年专业技术情况总结如下：

一 安全方面

防止事故发生，保证人身安全是电力部门首要的工作。

我在跟随师傅对设备进行的多次操作及维护工作中，始终坚持贯彻执行“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，严格执行电力安全工作规程，认真分析安全工作中各类难点，针对各个工作任务的特点，有意识、有目标、有重点地做好各项安全措施。

除此之外，还认真学习班组组织的日常安全学习，细心体会，并认真讨论分析安全事故案例，从中吸取经验教训，防止安全责任事故的再次发生。

二、学习工作方面

1、基础理论的提高

在大学里面，我们所学习的更多的是理论上的东西，而对现实的实物、实例了解较少。

理论联系实际方面做的不够，理论与实际相脱节，这对深入学习是不利的，是所谓的闭门造车，没有实践的指导，理论不会得到很高提升。

而来到景洪电厂之后，以前理论的东西得到了实物的指导，使原本模糊的概念变得清晰。

突出表现在对发电机转子、定子、水轮机，励磁系统、调速系统、水工建筑等的结构有很深感性认识。

2、专业技能的提高

在运行期间，我跟随班组师傅首先从如何巡检设备开始学习，在巡检过程中要注意哪些事项及如何使用巡检仪，在师傅们的带领下，我们慢慢地开始学习监盘及一些简单的操作，在监盘过程中需要重点监视的对象、设备的正常运行状态及如何判断机组故障及故障处理，在每次运行值守期间，师兄都要对我们提出问题，争取在每个八小时中学会一项简单的操作。

值班期间，一定要做好事故预想，一定要掌握当前全厂设备的状况，对存在缺陷的设备要加强监视。

在on-call期间，我们主要学习了如何写操作票、如何办理各种工作票，在机组检修时候，随同师傅做好检修机组的安全措施，在检修工作结束后，学习如何恢复安全措施。

这些工作，无一不需要我们认真对待、仔细检查，只有这样，才能保证机组的安全稳定运行。

运行期间我多次参加了机组的开、停机操作，对开停机的流程及需要检查注意的事项有了一定程度的认识。

在维护期间，在师傅的指导下我学会了看电气二次图，了解了励磁系统和调速器的基本工作原理，学习了一些电气控制器与plc基本原理及应用。

在5号机组检修期间，我主要跟随师傅学习仪表方面的知识，掌握了功率变送器、频率变送器、压力表、数字显示表等测量元件的工作原理和校验方法；并且掌握了我厂主要油温、油压、油位、瓦温等非电量测量点的布置情况及其整定值。

同时掌握了一些实验设备的使用方法。

在热工仪表方面，了解了其它传感器的工作原理及其作用。

除此之外，我还参加了5号机组调速器的检修工作，通过现场学习，我对调速器系统有了更深的认识，对图纸上的东西也有了系统的理解。

在检修工作任务外，我们经常随同师傅去进行消缺，对有异常的设备进行故障处理。

在工作中师傅经常让我们假定自己是工作负责人面对问题应该如何处理，调动我们面对问题独自解决的积极性，给了我们很大的思考空间。

通过师傅的谆谆教诲，我总结了在处理设备故障时应注意的事项：首先，我们要对设备的结构、原理以及其在系统中的作用很熟悉；然后，我们才可能认识到故障应该出在哪，如何去处理，以及在处理过程中可能会牵涉到其它哪些设备；这样，我们才可以判断应该做哪些安全措施避免伤害到自己，伤害到设备。

三、培训学习

自从进入电厂以来，公司通过各种途径提供给我们良好的学习环境。

从一开始的入职培训到每周班组安排的专业知识培训、每月部门考试培训，在厂家代表来协助工作时候，领导们也是抓住机会，邀请厂家技术人员给我们讲各个专业的知识，如plc基础知识及应用的培训，调速器基础知识的培训，在09年4月份的时候，电厂还派我们参加“水轮发电机组运行高级值班员”的培训。

在不断的培训过程中，我们每个人都收获到不少东西。

我除了参加集体组织的各种培训外，还利用业余时间看一些有关电厂运行维护的书籍，如《水电厂自动装置》、《水电站运行值班plc原理及应用》以及《电力系统继电保护》等，以此充实自己的专业知识。

四、存在的不足和今后的努力方向

1. 对电厂生产环节的理论知识学习的深度不够，因为是“运维合一”，相对以前老的生产模式来说，我们知道的稍微广了一点，但是在专业知识学习方面还不够深入，以后在学习中，要不断加强某一方面专业知识的学习，争取早日达到“一专多能”的要求。

提高自己的综合能力，以跟上电厂的发展需要。

2. 在平时的工作中，虽然参与了很多的具体工作，但是鉴于检修期间每个人的分工不同，对整个系统的认识基本还在停留在理论层面，并且对系统的学习还比较零散，缺乏整体的明晰的认识，还不能够独立的负责重要复杂设备的故障诊断和检修任务。

这方面的能力的提高也是我在以后的工作学习中的主要任务。

3. 对系统的认识还没有达到精细化的要求，因此还缺乏系统的设计和改造能力。

而具备较强的系统设计和改造能力，是我们对系统认识程度，专业能力的重要标志。

在以后的工作中还要对系统的宏观及微观方面的强化学习，提高自己对系统的整体认识，加强考虑问题的全面性。

4. 在对社会科技信息的关注不够，了解不多，要尽可能的多渠道了解行业信息，跟上当今电力行业科技的更新速度。

为我们解决当前的问题尽可能多的方法和技术支持。

5. “前车之辙，后车之鉴”在工作中，坚持与同事和师傅之间的工作交流，吸取他们的工作经验，加快自己的进步。

尽管在师傅、领导的关心，同事的帮助下，通过自己的努力，我取得了不小的进步，但还存在着很多的问题和不足，在以后的工作学习中，我要不断加强专业知识的学习，以提高自身素质和工作能力；在从理论到实践的过程中要以一丝不苟的态度来对待，踏踏实实，拒绝似懂非懂；多与师傅、同事们交流，积极吸取他们丰富的实际经验，及时的发现总结存在的问题，并立刻改正；勤勤肯肯，态度端正，真正从思想上做到“静、悟、实”，严格要求自己，以饱满的热情全身心地投入到今后的学习和工作中去，努力做一名优秀的电力工人。

收藏品工作计划篇五

乙方：_____

等、自愿、有偿的原则，就甲方收藏品转让的事宜签订以下协议，共同信守。

一、甲方转让收藏品，乙方负责介绍买方，约定收藏品见附件。

二、甲方保证藏品的真实性、准确性和合法性，乙方不承担任何与此相关法律责任。

三、双方约定：成交前后，甲方不能与受买方见面或通讯，甲方提供藏品并书面提出最低成交价；若甲方违反约定，乙方有权自行处置该藏品。约定成交价成交乙方按交易价10%收取中介费；若超过最低成交价成交，超出部分乙方收取20%的介绍费用。

四、乙方以或者邀请担保，该收藏品由乙方负责保管，丢失损坏视同以最低成交价买断该收藏品进行处理；收藏品自身的物理、化学变化引起变质、损坏的，乙方不負責任。

五、甲方提供银行账号，交易成功后，买方一次性全款打到甲方账户，甲方按照以上约定返给乙方应得的部分。除此以外，双方均不计交易前后发生的任何费用，买卖完成后协议自然终止。

六、若交易失败，甲、乙方将担保物或藏品退回，双方均不承担任何费用或责任，协议自然终止。

七、本协议未尽事宜，双方协商解决。

八、本协议一式二份，双方各执一份，签字生效。

乙方：_____

时间：_____

收藏品工作计划篇六

三：完善售后服务

随着明年业务量的加大，为了保证客户的利益并减少公司麻烦及投诉，所以售后服务一定要完善。1) 仓库发出的货物必须与经理所签订的配置清单保持一致2) 配置专门的售后人员，客户反映的问题应第一时间解决。结业后一定要发名片，避免出现客户只找话务员的现象。

四：了解并掌握员工的心态与动向

团队的业绩并不是一个人的功劳，需要团队人员齐心协力完成所得，所以其中的每一份子都很重要。培养一名销售人员也需1-3个月，所有的前期沟通都需要话务员去做铺垫，所以他们的心态及工作状态相关领导一定要充分了解，多沟通、多关爱、多帮助，出现问题及时调整，避免造成人员无谓的流失。

五：领导者应提高对市场的前瞻及把控性

任何一个行业都有它的发展趋势与轨迹，都是与大的环境与市场需求息息相关。作为领导者需要敏锐的洞察能力并通过自身的相关经验判断出市场的走向，广告量的加减、客户的需求点等等，也只有这样我们即便处在逆境也能独占鳌头。

20xx是蓬勃发展的一年，公司的发展也靠大家的集思广益，以上是本人工作的一些感想，希望能起到点点的帮助，明年我们市场部的全体员工也一定继续完善自己、继续努力，为了我们的终极目标去冲刺!请领导们做我们永远最坚实的后盾!

2017销售目标计划篇三

- 1、基本硬件：店面、样柜、品牌经营权、广告投放
- 2、基础团队：销售、设计、安装、文员、(老板)
- 3、基本制度：工资制度、各种规范性文件

第二：日常管理的规范化和流程优化

(一)店面工作表格化管理

- 1、日常客户来访登记
- 2、日常客户合同登记
- 3、日常客户回访等记
- 4、日常客户投诉与信息反馈登记
- 5、日常店面人员工作交接登记
- 6、日常店面设计师派单登记
- 7、日常店面财务登记
- 8、日常店面人员考勤

(二)形成例会制

1. 通过日、周、月例会总结前一阶段的销售结果，下发和明确今天的目标作任务。
2. 及时传达公司和商场相关文件和通知。
3. 激发员工责任感，完善激励机制，调动店面人员的积极性。

4. 优秀销售案例的分享与总结

(三) 加强卖场巡视的督导的作用

1. 主要对商品陈列，卫生清洁，员工形象，人员的服务态度，促销情况检。
2. 调动销售人员的积极性，活跃气氛。
3. 维护卖场环境整洁，及时主动协助导购人员解决消费过程中的问题。
4. 收集顾客建议和意见及时反馈公司。

第三：销售任务管理

(一)：销售目标管理与细化

- 1、数据分析：历史数据、竞品、同级市场、政策、环境
- 2、前景预测，全员认可销售目标
- 3、任务分解：时间分解、店面分解(人员分解)
- 4、目标激励：通过现有制度进行各类有效激励。
- 5、方案支持：促销方案、小区团购、广告支持、促销支持

(二) 优化自身资源，开拓多渠道，提高门店业绩：

- 1、开拓顾客购买橱柜渠道市场。(力求对每个渠道可以定制一个目标和推广的方案)
- 2、提升现有团队的服务和技巧提高店面的成交率，具体工作计划如下：

a□提升店面销售的服务意识

操作方向：制定统一的服务标准，引入考核机制。

b□训练店面销售人员的沟通技巧

操作方向：定期开展模拟演练和沟通技巧的培训

c□针对自己对产品卖点进行重新梳理，找寻产品的优点及给客户带来的利益点。

操作方向：产品卖点，销售话术，攻心销售等培训

d□对竞品调研与分析。

操作方向：对竞品调研与分析，找准自身品牌真正的经争对象，找寻竞品优缺点，实行有效竞争。。

3、扩大关联产品销售力度

操作方向：实行提高衣柜，电器的配套率来增加销量

4、做好店内vip客户的管理。

操作方向：实行店内vip客户的登记管理，节假日定期回访。

第四：团队培训提升：

1、产品特点销售话术统一与训练

2、销售技巧与问话技巧的沟通与说服力训练。

3、竞品分析与标准话术

4、关联产品销售标准话术

5、电话接听服务标准话术

第五：店面销售过程监控与日常解决问题

(1) 负责对店面销售人员，设计人员，业务人员的工作管理、分配与协调。

(2) 实行任务精细化管理，协助各销售人员达成公司下达的各项销售指标. (4) 负责建立店面完善的客户信息档案，督促与监督销售人员跟进、服务好每一个顾客。

(5) 负责协助店内人员处理日常顾客的疑问、投诉和店面紧急事务，并视情况及时向上级征求处理意见和汇报处理结果。

(6) 负责通过各种渠道收集与整理竞争品牌和异业合作品牌的相关促销信息、其他动态信息等。