

退休教师欢送会主持稿(汇总5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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ppt篇一

20xx年11月因公司工作安排，将我从宜宾卫校管理处调到一中管理处工作，并担任勤杂班班长。

在这之前我对班长的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。

一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。

另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。

在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

作为管理处的勤杂班班长，首先就要求我要带好头，领好路。

在工作中，不打任何折扣的去完成公司和学校领导交办的各项工作任务。

今年以来，勤杂班克服各种困难顺利完成了学校110周年校庆、

第十五届教育教学科技成果展[]20xx年中高考、人大代表选举等重大活动的后勤保障任务，完成了3500多件日常设施设备报修工作，班组成员不辞辛劳的工作，受到公司和学校领导的高度肯定。

在管理上，要求班组成员之间做好互帮互助，工作不分你我，严格执行公司和学校的相关管理制度。

(三)、只有坚持原则落实制度，

(四)、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

1、对班组成员的日常管理规范问题。

2、对班组成员思想方面的交流过少，造成有时情绪问题。

3、协调处理问题方面还需要进一步加强。

来公司担任程序员一职已一年多时间，在这一年时间里，我学到了很多东西。

每个人都是在不断的`总结中成长，在不断的审视中完善自己。

严格按照一个程序员应有的素养要约束自己，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责，听从公司的安排，积极配合全友家私完善 erp 系统，任劳任怨。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，按时上下班，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

配合全友家私开发并完善 srm 系统

独自开发全友家私 sap 日志维护系统

一公司领导以及部门领导同事的帮助和指教，使我的工作有了很大提高，当然我还存在着很多不足之处，处理问题思路简单，不够成熟，工作中容易产生急躁情绪，需要更深入学习专业知识，提高自己的工作水平。

年度工作计划ppt篇二

1. 工作内容，对公司的贡献□xx年)

2. 自己的成长与突破、变化□xx年)

3. 自己的不足及需要改进的地方□xx年)

3、提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。

4. 对公司的意见与建议□xx年现状)

5. 公司如何应对当前的经济危机的建议

1. 企业积极应对危机，首先要把经营的目标定在保现金流上。遇到困境我们可采取减产、停产等措施，等待金融环境好转。短期内减产、停产并不代表企业垮了，反而可以避免亏损的风险。总之，就是要守，不可轻举妄动，注重风险管理，随时随地保持着最低的负债比例，随时随地保持着的现金流。虽然公司的发展会收到限制，可是无所谓，因为只有保守经营稳健经营才可以帮助你渡过危机，这就是保守经营的实际。

年度工作计划ppt篇三

(一) 统筹就业深入推进，就业局势总体稳定

就业服务体系不断完善：对城乡劳动力实施动态有效管理，以失业人员户口所在地为登记点进行失业登记，对城乡劳动力资源开展一年一度的调查统计；就业服务网络进一步延伸，近70的村(社区)建立了劳动保障服务站，配备了就业援助员，部分村、社区开通了就业信息网，市、镇、村三级联动就业服务平台初步形成。

市场导向就业机制趋于成熟：举办各类招聘洽谈会50场，提供各类就业岗位5.04万个，入场应聘人数5.27万人，达成就业意向1.3万人；民间职介机构推介活跃，提供就业岗位82984个，有39293人(次)求职登记，介绍成功率达68；劳务合作日趋频繁，先后与湖北、安徽、黑龙江等地建立了劳务输出基地，组织70余家企业外出招聘，帮助企业缓解用工短缺现状。

再就业优惠政策全面落实：发放社保补贴和用工补助xx.32万元，涉及2516家用人单位7289人；发放失业救济金1062万元，涉及23981人(次)；发放一次性生活补助307.94万元，医疗补助金98.74万元；累计提供小额贷款24笔，贷款总额121万元。

就业帮扶工作有序开展：净增就业岗位30084个，实现再就业6585名；开发公益性岗位2638个，举办专场招聘会6场，实行“一对一”结对帮扶和“不挑不拣，一周上岗”服务限时承诺，有1043名就业困难人员实现再就业，城镇登记失业率控制在2.1%以内，农村劳动力转移就业26072名。

(二) 就业培训蓬勃开展，培训领域不断拓展

城乡统筹就业培训成效显著：围绕“十万农民转移就业培训”工程，结合当地产业特色和企业用工需要，推出符合转

移就业的社区服务、特种作业等四大类近40个项目的培训菜单，有xx9名农村富余劳动力、失土农民参加就业技能培训，其中1xx名培训后实现转移就业；狠抓培训质量，建立了一整套质量评估体系，对培训基地进行定期督查，确保培训效果；外来务工人员免费教育培训继续开展，有10万余名左右外来务工人员走进了课堂。

职业资格培训鉴定扎实推进：创新培训模式，拓展培训鉴定领域，全市共开设培训鉴定工种38个，其中新增8个，有8194人参加职业资格证书培训，鉴定合格率在70以上；推行就业准入制度，组织2966名职校毕业生和858名无证从业人员进行职业技能培训和鉴定；加强部门合作，在电工、焊工等特种作业中推行职业资格鉴定；加强高技能人才培训力度，举办高级工以上培训班10期计340人，其中技师117人。

技校教育教学稳步提高：教学品牌效应逐步形成，宁波市级现代化专业(机电专业)建设工程顺利启动；教学效果持续攀升，师生参加各级比赛屡获大奖，毕业生四级工和cad合格率达100%，成人高校录取率近90；德育教育初现成效，50余名学生参加业余党校，发展新团员97名，各类文娱活动精彩纷呈；社会化培训蓬勃开展，培训领域不断拓宽，共培训各类社会人员3523余人，培训鉴定合格率92%以上。

(三) 社会保险覆盖面不断扩大，社会保障体系进一步完善

基本养老保险扩面顺利完成：探索社保护面新途径，严把退保中断关，加强基金征缴监管力度，调整理顺个体工商户、自由职业者等人员的缴费方式，扩面工作取得预期目标。

全市当年净增参保职工1.6万余名，累计参保人数18.5万名，实际缴费人数15万余名，基金征缴率达100，基金累计结余8亿余元，抗风险能力达到50.97个月，比去年末增加6.5月，基金征缴积累和支付能力再创历史新高。

土保实现村级、人员全覆盖：加强宣传力度，贯彻文件精神，加强分类指导，提高参保积极性，开展调查摸底，合理处理“吃套餐”人员，土保工作顺利实现村(社区)、人员(参保对象)全覆盖，基本实现应保尽保，当年新增61059人，累计参保人数162789人，新增享受人员22536人，累计有99232人享受待遇，基金累计结余16.31亿元，参保总量、覆盖率、享受规模、基金累计规模均处全省首位。

城乡二元养老体系成功对接：经过大量的调查摸底、设计论证，今年5月，我们创造性地推出了“三保衔接”政策，打通了城乡二元养老保障体系，科学设计了农保、土保向社保(两低)转移的政策通道，为进一步提高农民的养老保障层次和保障水平提供了可能。

目前，该项工作得到了广大群众的积极响应，已有超过万名的农保、土保参?人员转移到社会基本养老保险体系。

城镇医疗保险实现良性运行：非公企业扩面形成初步政策框架，新增非公企业60家，新增人员5041人，累计参保人员82297人。

医保定点网络进一步完善，率先对定点药店实行开放式管理，新增定点零售药店58家，实现镇(街道)级全覆盖。

“两定”管理初现成效，支付项目和费用报销进一步规范，医保基金当年结余3522万元，累计结余13352万元，连续几年实现良性动态平衡。

工伤保险扩面势头迅猛：扩大工伤保险实施范围，将对象覆盖到个体工商户，全年新增参保单位564家，新增参保人员63236名，累计参保职工144674人，接处工伤事故案件5061件，拨付工伤保险金2027余万元；拟定《工伤认定简易处理程序办法》，将一些工伤轻微事故的申报、认定和医疗费用拨付等工作职能下放到镇(街道)社保中心，极大地方便了企业

和职工。

失业、生育保险协同推进：失业保险将扩面重点放在个体工商户上，当年新增个私企业654家计1315人，累计参保企业6120家，参加人数81829人；生育保险稳步推进，13351名职工参加生育保险，当年拨付生育补助19万余元，涉及人数127人；农保工作平稳过渡，退保办理、养老金发放、档案管理工作井然有序；尝试社区管理模式，离退休人员社会化管理试点工作顺利启动。

(四) 执法维权多管齐下，劳动关系稳定和谐

加大法律法规宣传力度，营造依法用工良好氛围：组织上街咨询活动10次，开展送法下企业1129家，发放各种宣传资料1.2万余份；实施“万名厂长(经理)进课堂”工程，组织劳动保障政策法规培训班26期，1500余名厂长(经理)参加了培训；做好信访接待工作，接待群众来访3300人次，办理信访件132件，按期报结率100。

加大执法监察力度，积极开展各类监察活动：下“春雨”，重点查处拖欠、克扣职工工资行为，为7373名职工追讨工资930.24万元，清退入厂押金35.03万元；护“春苗”，严厉打击违法使用童工行为，查处违法使用童工单位6家，涉及童工6名，罚款2.5万元；响“春雷”，清理整顿劳动力市场秩序，依法取缔非法职介6家；坚持专项监察和巡视监察相结合，全年累计监察用人单位1129家，涉及职工154984人，补签劳动合同19724份，依法处理违法违规的用人单位21家，罚款总额7.46万元。

加大依法调处力度，维护劳动双方合法权益：依法、公开、公正处理劳动争议案件，全年立案受理案件443件，申诉标的1902万元，处理标的1375.5万元，调解结案率列全省前茅；加强对镇(街道)劳动争议调解组织的指导，镇(街道)当年处理劳动争议案件2032件，涉及人数2557人，经济标的2757万

元，有效地维护了劳动双方合法权益，得到了上级部门的充分肯定。

建立健全长效机制，确保经济社会稳定大局：抓基础，开展劳动保障年检，参检用人单位4194家，涉及职工279778人；抓源头，加强劳动合同管理，累计签订劳动合同企业7206家，涉及职工44.73万人；抓制度，落实建筑企业欠薪保障制度，有206家建筑企业交纳保障金14910万元，实施工资应急周转金制度，市本级安排专项资金100万元，15个镇(街道)安排专项资金440万元；抓网络，加强预防预警机制建设，健全完善市、镇、村(企业)三级联动管理网络，力争做到“小事不出村、社区、大事不出镇、街道”。

(五)队伍建设深入开展，系统形象整体提升

结合先进性教育，不断提高干部职工政治思想和业务素质，牢固树立“为民服务”意识，积极开展“百名党员提建议，千名群众论短长”和“干部职工结对子、支部单位联村企”活动，虚心接受社会监督，广泛听取社会各界对我们工作的意见和建议，对涉及机关效能建设和政策业务等各方面问题，明确责任，限期整改。

结合机关效能建设，完善落实各项制度，实行政务公开，简化办事程序，如推行工伤认定简易处理程序，调整自由职业者等人员社保缴费方式，实施异地安置人员个人医保帐户定期发放及首问责任制、ab岗负责制、一次性告知制等便民、亲民、为民服务措施。

干部职工的政治业务素质明显增强，精神面貌显著改善，各项工作顺利推进，群众满意程度进一步提高，局系统整体形象有效提升。

根据院党组的工作安排，从今天开始进行为期5天的****年度工作总结。

我受院党组的委托，代表院党组作了简要的动员，讲一下这次年终总结的指导思想和目的、时间内容安排，并就搞好年终总结提几点要求。

一、指导思想和目的

这次年终总结，我们以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，以加强司法能力建设为重点，以整合规章制度为举措，以提高司法水平为目的，深入学习xx届四中全会文件精神，认清形势、理清思路、明确任务、制定措施，认真总结出xx年度的工作成绩总结，找出差距，为xx年全院创造性的开展工作奠定基础，使我院总体水平再上新台阶。

二、时间安排

**日全天，以庭(室、科、队)为单位进行个人总结；

**日上午，庭(室、科、队)为单位进行本部门总结；

**日下午，召开全院干警大会，总结全年工作，表彰先进。

安排如有变动，另行通知。

三、几点要求

同志们，刚才过去的**年，是我院各项工作取得佳绩的一年。

全院干警在县委正确领导下、在县人大及其常委会和上级法院监督指导下，认真学习贯彻党的xx届四中全会和全省法院加强基层建设工作会议精神，以“公正与效率”为主题，以司法为民为中心，狠抓审判和执行工作、法院改革、队伍建设，各项工作都取得了新的成绩。

但我们的工作也还存在一些缺点和不足，所以这次年终总结，

既要总结出成绩，又要找出差距，更要理清思路，制定好措施，创造性地开展好今年的各项工作。

第一，提高认识，端正态度，自觉克服模糊认识，真正把思想统一到院党组的工作部署上来。

切实提高对总结重要性和必要性的认识，年终总结是院党组了解把握本院情况，计划未来，提高领导水平、决策能力的需要，是推进全院整体工作上台阶的重要手段；是院党组了解把握干警思想状况，密切同志关系，加强队伍建设的有效途径；也是干警本人自我认识自我解剖，进行批评和自我批评，不断完美自我的有效方式。

在总结中，我们要自觉克服“年终总结年年搞，年年都是老一套”、“形式主义走过场”、“搞不搞无所谓”等错误思想和厌倦情绪。

切实端正态度，增强搞好总结的自觉性。

其实，既然叫“年终总结”，当然是要年年搞的，而且年年都有新意，都有特色。

今年年终总结就多了一项内容，就是对市中院考核基层法院的考核办法等6个规定以及本院的《岗位目标责任制实施办法》的讨论修改等。

第二，认真总结，突出重点，切实把总结中的各项工作落到实处。

一是认真负责地组织好对市中院《基层法院年度工作考核办法》、《案件质量评定标准》、《立案工作考核实施细则》、《执行工作考核实施细则》、《法警工作考核实施细则》、《调研、宣传信息、司法统计及其他工作考核细则》等的讨论修改，及时(18日下午下班前)将修改意见书面反馈给研究

室，由研究室整理上报中院，请各部门负责人务必引起高度重视，因为这将是今年起中院考核我们基层法院的依据和标准。

二是要结合《岗位目标责任制考核办法》的学习，认真开展提高司法能力大讨论。

司法能力建设是今年和今后一个时期法院工作重点。

肖扬院长在高级法院院长会议上关于司法能力建设的讲话，对司法能力提高的重要性、紧迫性及指导思想、司法能力的内容、增强司法能力的要求和基本原则都提出了具体而明确的要求，会后大家要结合岗位目标责任制考核办法，进一步学习讲话，做到融会贯通。

各部门要结合自身的工作特点，提出自己的观点，如案件审理与执行、质量评查、后勤管理、拒腐防变等，以促进我院综合能力的提高。

三是要认真总结出成绩和经验，找出存在的问题，研究制定解决问题的措施办法。

要本着一分为二、实事求是地态度搞好个人和部门总结，把总结作为承先启后的加油站，切切实实把成绩总结出来，把经验总结出来，把问题找准了，把解决问题的办法定实在了。

个人总结、部门总结，要实事求是、简明扼要，切忌空谈。

同时，要对一年来院党组的工作提出意见和建议，帮助院党组搞好全院的年终总结。

院党组成员按各自分管的工作参加部门总结。

第三，各部门认真组织，加强领导，确保总结不走过场

一是正确处理好日常工作与年终总结的关系，切实安排好时间，调整好工作，确保本部门参加总结的人员、时间、内容、效果四落实，年终总结期间，原则上不能请假，有特别需要请假的，报院长或分管院长批准。

二是认真组织，各部门负责人切实承担起“一岗双责”，负起责任，做好表率，保证年终总结的顺利进行，各项内容全部完成，切实总结出成绩，找准不足，定好措施。

三是严肃纪律，坚决杜绝评先中的不正之风，正确对待总结和评比，既要严肃认真，又要发扬风格，积极开展批评与自我批评，切实把成绩突出、表现优秀的人和间接评选出来。

总之，要通过年终总结，总结出干劲、总结出士气，总结出新思想、新举措，提高工作水平，努力开创我院工作新局面。

派出所辅警年终总结【三】

一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工作位置，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。

现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，政治思想觉悟得到提高

一年来，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上做出力所能及的贡献。

强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼

好为人民服务的本领。

这一年来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。

是认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会其科学内涵，认真学习党的xx大会议精神和公安会议精神。

认真系统地学习了党的基本知识和各种理论著作，进一步夯实了理论基础，提高了党性熟悉和思想道德素质。

二、认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。

一年来，在所长的带领下，走帐串户，参加牧民代表会议、座谈会等各种会议，到生产、建筑实地考察，学习了许多牧民工作方法，更是直接与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。

平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。

三、存在的问题

回顾一年的工作学习，检查自身存在的问题，我发现存在以下问题：

一是学习不够。

当前，以信息技术为基础的公安科技迅速发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。

面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性将不能适应新的要求。

二是在工作压力大的时候，有过畏难情绪，这是自己政治素质提高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

诚然，在一年的工作中我有得也有失，但是我相信只要找准自身差距和不足，在领导的关心和同志帮助下，就一定能创造性地开展公安执法工作，切实提高行政执法效率，起真正成为了一名便民、利民，保障人民安居乐业的合格辅警员。

年度工作计划ppt篇四

本站发布旅游局年终总结ppt模板下载，更多旅游局年终总结ppt模板下载相关信息请访问本站工作总结频道。

本站工作总结频道为大家整理的旅游局年终总结ppt模板下载，供大家阅读参考。

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司已经有将近三个月的工作时间了。转瞬之间已经到年底了，在这三个月的时间里，我有欢喜，也有过失落。自己不但学到了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。

也许超市工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为一名超市员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

通过近三个月的工作和学习，卖场的工作我也可以应付自如了，或许这些话有些自满，但当有状况发生时，组里的人都会向我伸出援助之手的。这是我心中不经万分感动。这这三

个月的时间里，自己一直保持着工作室的热情，心态也是一平和为主。我深深的知道，作为一名卖场的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，这是我们工作的宗旨，所以我们要以会心的微笑去接待每一个顾客，纵然顾客有事无理取闹，我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还待提高，到自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的想老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算对自己的一个工作总结吧。

在这段工作期间，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，是我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于商品和财会方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中之工作了短短三个月时间，

但给自己的感受却很深，无路实在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，我们努力吧。

年度工作计划ppt篇五

工作计划就是写出计划“为什么做”、“做什么”、“怎么做”、“什么时候做”等方面的内容。下面是小编整理的几篇工作计划模板范文，欢迎阅读参考。

一、近段时间工作总结

在我来到这里的两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

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把下一步的工作做的更好。

下面我对2011年上半年工作总结汇报如下：

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。

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，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，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。

所以经过努力，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提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

存在的缺点：

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。

我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石。

在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的`月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。

维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。

对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

2、完善促销制度，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。

完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。

培养促销人员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。

3. 灵活运用活动，提高销售质量

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。

在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。

在下一步的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。

在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

4、销售目标

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，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。

三. 我的建议

1. 创造良好工作环境，提高工作效率。

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。

形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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我们的根本。

在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

xx年即将过去，回首一年来的工作，感慨颇深，时光如梭，不知不觉中来xxxx工作已一年有余了。

在我看来，这是短暂而又漫长的一年。

短暂的是我还没来得及掌握更多的工作技巧与专业知识，时光就已流逝；漫长的是要成为一名优秀的客服人员，今后的路还很漫长。

回顾当初来xxxx应聘客服岗位的事就像发生在昨天一样，不过如今的我已从当初懵懂的学生变成了肩负重要工作职责的瑞和一员，对客服工作也由陌生变得熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了；其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相当的专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现许多失误、失职。

前台是整个服务中心的信息窗口，只有保持信息渠道的畅通才能有助于各项服务的开展，客服人员不仅要接待业主的各类报修、咨询、投诉和建议，更要及时地对各部门的工作进行跟进，对约修、报修的完成情况进行回访。

为提高工作效率，在持续做好各项接待纪录的同时，前台还要负责各项资料的统计、存档，使各种信息储存更完整，查找更方便，保持原始资料的完整性，同时使各项工作均按标准进行。

下面是我这一年来的主要工作内容：

- 6、资料录入和文档编排工作。
- 7、新旧表单的更换及投入使用；
- 8、完成上级领导交办的其它工作任务。

在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少。

工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。

对于我这个刚刚步入社会，工作经验还不够丰富的人而言，工作中难免会遇到各种各样的阻碍和困难，幸运的是在公司领导和同事们的大力帮助下，让我在遇到困难时敢于能够去面对，敢于接受挑战，性格也逐步沉淀下来。

在xxxx我深刻体会到职业精神和微笑服务的真正含义。

所谓职业精神就是当你在工作岗位时，无论你之前有多辛苦，都应把工作做到位，尽到自己的工作职责。

所谓微笑服务就是当你面对客户时，无论你高兴与否，烦恼与否，都应以工作为重，急客户所急，始终保持微笑，因为

我代表的不单是我个人的形象，更是公司的形象。

在这一一年来的工作中我深深体会到了细节的重要性。

细节因其“小”，往往被人轻视，甚至被忽视，也常常使人感到繁琐，无暇顾及。

在瑞和的每一天，我都明白细节疏忽不得，马虎不得；不论是拟就通知时的每一行文字，每一个标点，还是领导强调的服务做细化，卫生无死角等，都使我深刻的认识到，只有深入细节，才能从中获得回报；细节产生效益，细节带来成功。

工作学习拓展了我的才能，当我把上级交付每一项工作都认真努力的完成时，换来的也是上级对我的支持与肯定。

前两天刚制作完毕的圣诞、元旦小区布置方案是我自己做的第一个方案，当该方案得到大家的一致认可后，心中充满成功的喜悦与对工作的激情；至于接下来宣传栏的布置还有园区标识系统和春节小区的布置方案，我都会认真负责的去对待，尽我所能把它们一项一项的做好。

1、自觉遵守公司的各项管理制度；

5、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运能加入xxxx这个优秀的团队，瑞和的文化理念，客服部的工作氛围都不自觉地感染着我、推动着我；让我可以在工作中学习，在学习中成长；也确定了自己努力的方向。

此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，与公司一起取得更大的进步！

. 计划的名称。

包括订立计划单位或团体的名称和计划期限两个要素，如“××学校团委2001年工作计划”。

. 计划的具体要求。

一般包括工作的目的和要求，工作的项目和指标，实施的步骤和措施等，也就是为什么做、做什么怎么做、做到什么程度。

. 最后写订立计划的日期。

一般地讲，包括：

. 情况分析(制定计划的根据)。

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。

. 工作任务和要求(做什么)。

根据需要与可能，规定出一定时期内所应完成的任务和应达到的工作指标。

. 工作的方法、步骤和措施(怎样做)。

在明确了工作任务以后，还需要根据主客观条件，确定工作的方法和步骤，采取必要的措施，以保证工作任务的完成。

. 认真学习研究上级的有关指示办法。

领会精神，武装思想。

. 认真分析本单位的具体情况，这是制订计划的根据和基础。

. 根据上级的指示精神和本单位的现实情况，确定工作方针、

工作任务、工作要求，再据此确定工作的具体办法和措施，确定工作的具体步骤。

环环紧扣，付诸实现。

. 根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍、困难，确定预算克服的办法和措施，以免发生问题时，工作陷于被动。

. 根据工作任务的需要，组织并分配力量，明确分工。

. 计划草案制定后，应交全体人员讨论。

计划是要靠群众来完成的，只有正确反映群众的要求，才能成为大家自觉为之奋斗的目标。

. 在实践中进一步修订、补充和完善计划。

计划一经制定出来，并经正式通过或批准以后，就要坚决贯彻执行。

在执行过程中，往往需要继续加以补充、修订，使其更加完善，切合实际。

作为一名新教师，我深深的感到，应以创新精神为出发点，努力完善自身的综合文化素养，尽快形成自己的教学特色，以适应时代的需求、幼儿的需求，成为一名合格的好老师。

为了自己更好的工作，并在学习工作中得到成长，特制定教师自我成长计划，并在计划实施中不断修正自己、完善自己，不断提高作为一名教师应具有素质。