

2023年组织计划类面试题及案例(实用9篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

半年内工作计划 半年工作计划篇一

信息科始终以维护各科室信息系统和硬件稳定运行为重点，及时响应各科室的故障维护，努力减少故障发生率、降低故障等级和故障持续时间，在20xx年上半年，信息科共接到各科室电话5000余次，排除维修电脑故障100余次，打印机故障1000余次，软件问题500余次，排除网络故障200余次，排除服务器故障10次，安装或重装应用终端300余台次，有效提高了职工和患者对信息科服务的满意度。

一、通过与医保接口对接顺利完成医保、新农合系统合并与his系统的调整工作，顺利完成第三代医保卡报销程序和硬件的升级，使门诊、住院患者实时通过his系统结算，极大的方便了患者及时兑现医疗补偿费用，畅通就诊渠道。

二、结合医院先有信息系统[his]与建行合作推出医院自助服务设备，可以满足病人对于医院的自助挂号、自助预约、自助充值、收费项目、检验单查询打印、信息查询等需求，减少病患排队时间，帮助医院优化业务流程，提升医院日常营运效率和服务质量，有效缓解排队问题、改善患者体验。

三、顺应工会要求，为职工谋福利，上线食堂刷卡系统，方便本院

职工解决吃饭问题，同时改善了食堂管理，得到了食堂和本

院职工的一致好评。

四、各科室全面启用二级材料库，很好地满足了医院管理工作的需要，有效地控制了常见的关于医疗材料管理中存在的跑、冒、滴、漏等现象，有效的控制了成本，减少医院支出，又控制了卫生材料收费中“少用多收”现象，降低了病人医疗费用，使卫生材料在临床科室的收、支实现了统一，确保了每一件材料的来源、去向明确，更加便于医院的统一管理，提高了医院的管理水平。

五、完成启阳院区病房楼四楼机房的改造。随着数据量的增加和技术发展，老院区四楼原机房已不能满足病房楼的需求，通过重新规范布线和机柜的更换，地面铺设实现机房的整体改造，满足病房楼科室的网络需求，也使信息科对机房的管理方便有序。

半年内工作计划 半年工作计划篇二

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

____部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户

贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要。20____年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。20____年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升____部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势。加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的

新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四)抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养____部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

半年内工作计划 半年工作计划篇三

不知不觉中上半年就这样过去了，通过这段时间对公司情况的.逐步熟悉，领导、同事的关心帮助以及自己的努力，现在已基本融入到公司的氛围中，同时对组织架构、运作模式等各方面都有了一个初步的了解。

办公室是经理直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作比较繁杂：起草文书、监管考勤、收集整理各种管理文件、整理提报各种业务数据、维护公司日常办公环境、监管库房、监管财务、完成经理安排的协助事项。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，对当天工作要有一个整体性的把握，分清主次，合理安排，力求周全、准确、适度避免疏漏和差错。

业务职员主要负责草拟各种请示，整理公司的各项销售数据、公司的各种账务数据、以及员工的绩效考核数据。所有数据的准确性与重要性都对公司的的工作会产生一定的影响。所以

针对各项工作一定要认真再认真。要多核查、多盘点避免疏漏和差错。

业务职员与公司各个部门都有交集，是公司的枢纽。所以工作中一定要分清职责，避免多通道管理，影响其他部门的正常工作。业务职员要与其他部门加强沟通，密切配合，互相支持，保证全局整体工作不出现纰漏。督促、协调公司经理以及营销管理部安排的各项工作。传达领导指示，反馈各种信息，做到快捷实效。保证上下政令畅通。

由于办公室的工作种类多样，自己在公司的工作时间较短。对各种工作和各项数据的熟悉度还有欠缺。所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，经过不断学习、不断积累，已具备了业务职员的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这半年的工作中，有很多收获，同时也从出现的种种问题中发现了自己的不足之处。在今后的的工作中，我将以踏实的工作态度，对过去的错误加以改正并从中吸取经验教训。认真工作，严格要求自己。

- 1、做好领导服务：及时完成公司领导安排的工作。要成为领导的助力、助手。
- 2、做好各种数据汇总：加强与各业务人员的沟通，系统的、快速的汇总各种数据，保证各种数据及时准确的传递到位。
- 3、做好文书工作：及时完成公司领导交办的各种文稿，学习各种文字材料的写作，提高自身写作功底。

4、做好办公室各类办公用品和设备的维护工作。

以上是我的上半年的工作总结和下半年工作计划，希望领导及同时提出宝贵意见。

半年内工作计划 半年工作计划篇四

前厅部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能接受考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，本职计划每月根据员工接受业务的进度和运用的情况进行必要的每周一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟。同时在每月5日前向总办与人力资源部上交上月的培训总结与本月的培训计划进行监督。

酒店经过了十九年的风风雨雨，随着时间的逝去酒店的硬件设施也跟着陈旧、老化，面对江门的酒店行业市场，竞争很激烈，也可说是任重道远。因酒店的硬件设施的陈旧、老化，时常出现工程问题影响对客的正常服务，对于高档次的客人会随着装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，作为酒店的成员，深知客房是酒店经济创收的重要部门之一，也是利润最高的一个部门，因此作为酒店的每一位成员都有责任、有义务做好销售工作。要想为了更好的做好销售工作，本职计划对前台接待员进行培训售房方式方法与实战技巧，同时灌输酒店当局领导的指示，强调员工在接待过程中只要是到总台的客人我们都应想办法把客人留下来的宗旨，尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

今年是奥运年，中国将会有世界各国人士因奥运会而来到中国，面对世界各国人士突如其来的进攻，作为酒店行业的接待部门，为了保证酒店的各项工能正常进行，本职将严格要求前台接待处做好登记关、上传关，前台按照公安局的规

定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，客人的资料通过酒店的上传系统及时的向当地安全局进行报告，认真执行公安局下发的通知。同时将委派专人专管宾客资料信息、相关数据报表。

节能降耗是很多酒店一直在号召这个口号，本部也将响应酒店领导的号召，严格要求每位员工用好每一张纸、每一支笔，以旧换新，将废旧的纸张收集裁剪成册供一线岗位应急之用。同时对大堂灯光、空调的开关控制、办公室用电、前台部门电脑用电进行合理的调整与规划。

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，根据员工提出合理性的要求，本职将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，做力所能及的。如果解决不了的将上报酒店领导。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视。

半年内工作计划 半年工作计划篇五

一、进一步落实好全面从严治党主体责任，深入推进党风廉政建设和反腐败工作。要认真组织学习，深入贯彻党的十八届六中全会精神，切实增强党员干部的“四个意识”，积极推进社区党建标准化建设工作。

二、积极配合城市更新部门做好木头龙小区城市更新推进工作，发挥党员志愿者的作用，充分利用老党员、老邻居、老同事的情感联系，搭建沟通对话平台，发挥社区党委的统筹协调作用，尽快推进城市更新工作。

三、落实安全主体责任，发挥网格员的作用，完善安全巡查、整改台账。做好三小场所、房中房安全隐患整治工作。计划通过民生微实项目去解决老旧楼宇公共通道电线老化的隐患问题。翠园中学学生宿舍楼及危险边坡、围墙拆除重建期

间，做好安全监督工作。

四、开展社区党员送温暖服务，强化党在基层的向心力、凝聚力，将组织社区党员志愿者，结合民生微实项目，为老弱病困等特殊群体进行上门送温暖服务。

五、坚持优先保障和改善民生，做好民生项目。继续以民居群众最关心及迫切解决的问题来组织开展民生微实事相关工作并做好档案管理工作。

总结上半年经验，完善年度计划，推动和发挥社区党委、居委会、工作站的工作联动机制，严格按照市、区、街道关于加强社区建设的精神，进一步牢固树立“以人为本，服务居民，扩大民主，维护稳定”的理念，提升社区建设水平，完善居民自治，着力建设和谐服务型社区。

半年内工作计划 半年工作计划篇六

今年以来，为把一事一议惠民工程做好做实做出成效，我县严格按照省市有关政策要求，不断创新机制、加强规范运作，有步骤有计划推动了一事一议有序开展，取得了阶段性成果。

20xx年xx县共审批一事一议项目320个，其中道路建设226个，农田水利49个，环卫设施7个，文化体育设施4个，其他项目34个，项目工程总预算资金9534万元，其中中央奖补4519万元、省奖补2243万元、市级奖励资金100万，县级配套722万元、群众自筹资金1897.5万元，项目覆盖率和群众参与率分别达到88.57%和87.6%。截止7月3日一事一议项目全部开工，开工率100%，完工项目共225个。项目完工率达70%，拨付一事一议项目资金4554万元，已经完成省民生办中任务要求。

（一）及早准备，赢得全年工作主动

一是尽早培训动员，启动奖补工作。年初，我县召开全县村

级公益事业建设一事一议财政奖补工作会议，总结上年村级公益事业建设一事一议财政奖补工作所取得的成绩和经验，提出和分析存在的突出问题和不足，对当年财政奖补工作进行详细部署及业务辅导。根据省下达的奖补资金额度，按时制定年度村级公益事业建设一事一议财政奖补工作方案报省备案。

二是强化宣传发动，确保政策家喻户晓。针对20xx年我县一事一议群众知晓率和满意度偏低这一薄弱环节，我县把一事一议宣传工作，作为今年工作重中之重，元月10日印发了《关于做好20xx年村级公益事业建设一事一议财政奖补政策宣传工作的通知》，组织各乡镇财政所工作人员，深入村民家免费发放春联和年画，对返乡人员进行一事一议财政奖补试点政策宣传，利用陆续来临的乡镇庙会这一有利时机组织一次一事一议财政奖补政策宣传为主题“宣传月”活动，并刷写固定标语300余条、制作过街横幅200多个、在报纸网络等媒体上发表百余篇文章，以及通过“村村通”广播、手机短信平台、培训会、一事一议专题片等多形式宣传，营造了良好的舆论氛围，力争提高广大群众对一事一议政策的知晓率和满意度。

三是组织规范议事，实施项目化管理。为能早建成一事一议项目、群众早受益，2月20日前我县一事一议项目申报村，村两委提案会和村民代表大会已经全部召开，3月10日全县23个乡镇一事一议项目已经初审完毕，县农综办已会同相关部门对项目的合理性、科学性以及社会效益进行了初步审核。20xx年我县初步审批一事一议项目340个，最后经实地核实最终审批321个。

（二）强化监管，全力打造阳光工程

一是实行项目招标、议标制度，严格阳光操作。一事一议奖补项目须统一由镇政府组织镇纪委、财政所、等单位，以及项目实施村村委会、党代表、村民代表等人员共同参与，按

照统一要求实施招投标，确定施工单位。有条件的地方，可以将各村同类项目“打包”，委托专业机构实行代理招标，严禁擅自确定施工单位或自行组织施工建设。

二是实行张榜公示制度，加强社会监督。一事一议财政奖补项目一经确定，项目实施村必须将奖补项目的议事结果、项目申报、立项审批、工程验收、决算审计等情况，分阶段在村务公开栏内专门公示，全程接受群众监督。奖补项目竣工验收合格后，在建设地点设立项目工程标识牌，标明项目名称、建设单位、承建单位、工程造价、资金来源、竣工日期等。工程标识牌既是给群众提供知情权、监督权的平台，也是给承建企业提供展示自身水平、实力的平台。工程设施通过较长时间运行后，质量好、投资合理的，既可以增加群众对项目建设单位的满意度，也可以提高社会对项目承建企业的信誉度。

三是强化专项审计制度，严管专项资金。一事一议财政奖补资金是国家专项惠农资金，按照上级要求，我县对财政奖补专项资金制定了具体的管理办法，规范奖补资金分配和拨付程序。我们委托中介机构，对实施完成的奖补项目进行工程造价咨询审计。工程质量不达标或道路长度、厚度、宽度和达不到要求的，相应扣减应支付给施工单位的项目资金。20xx年共核减项目资金159.7万元，全部结转用于今年的一事一议财政奖补项目。为国家管好钱，为农民办好事，赢得了广大群众的信任和支持，村民参与一事一议更加踊跃，筹资投劳积极性大大提高。

（三）特惠制助力普惠制

一是支持美好乡村建设，确保打造精品工程。我县按照省、市有关精神，将“一事一议”财政奖补资金，按照全县“一事一议”财政奖补资金总额的10%比例，共638.9万元，用于中心村美好乡村建设，并坚持以普惠为主体，以村民议事、群众意愿为基础，创新整合机制，统筹安排财政奖补资金，

在绝大多数群众共享一事一议财政奖补政策的基础上，适度整合财政奖补资金支持中心村美好乡村建设，全县34个美好乡村在普惠制每人45元的奖补上增加50元，达到每人奖补95元。

二是加强工作创新，确保提高实效。针对一事一议项目小、多特点，我县对一事一议项目实施了图片式管理，克服了项目多难监管问题；继续实施“特惠制”和“普惠制”相结合的办法，既抓重点村建设，又保证一定的覆盖率等，今年对工作基础好、群众积极性高的19个乡镇24个“特惠制”项目进行了初步审批（包括永兴镇解集村市特惠制项目），特惠制项目的实施，深受群众的欢迎，使普惠制项目实施更加顺利。在去年成功推出特惠制后，我县今年出台“一事一议”优秀项目评选办法，对入选项目设立一等、二等、三等三个档次共9个优秀项目，并分别奖励20万元、15万元和10万元项目建设奖励资金。

三是项目跟踪监管到位，确保责任落实。在严格把关立项的基础上，严把项目实施、验收等关口。现场勘验实施项目，对那些村民关注度高、受益面大的项目，充分发挥社会力量，进行全程监管，落实谁签字谁负责的责任追究制。同时，加强督查考核，对23个乡镇工程进度每月进行通报，排出名次；为防止财政奖补资金的截留、挪用、虚报等违规行为的发生，县农综办将继续聘请了“审计咨询公司”对全县的村级公益事业建设项目进行全面审计，从而提高了财政奖补资金的使用效果。我县已于5月24日邀请用友软件公司工作人员对我县一事一议具办员进行了一事一议监管系统操作的培训，目前各乡镇已陆续按工作序时进度在监管系统中录入相关工作进展信息，以便省、市领导及时了解我县一事一议工作进展情况。

（一）少数村干部思想认识不到位。一事一议财政奖补工作程序环节多，保存资料多，造成部分乡镇工作进度缓慢，一度影响了我县一事一议奖补工作的推进。

（二）工程进度不平衡。截止7月3日，已经有6个项目全部完工，但还有4个乡镇完工率低于50%。

（二）工作经费不足。一事一议财政奖补项目工作面宽量大，任务重。政策宣传、项目立项、方案审批、组织实施、监督管理、考评验收等环节都要做大量工作，但上级每年下拨的工作经费有限，在一定程度上影响了基层干部工作积极性。

（一）加大政策宣传。通过多种途径，继续深入宣传一事一议筹资筹劳的有关政策，使各镇、村干部和群众充分认识到一事一议财政奖补工作的重要性和必要性，为顺利推进该项工作奠定了舆论基础。

（二）加快施工进度。督查没完工的乡镇一定要在7月底全部完工。

（三）做好审计工作。我县6月份完工率已达7%，预计7月份基本上达到100%以上，目前已通过招标确定审计机构，7月中旬将对一事一议项目进行资金决算审计。

（四）完善内容资料，落实标示牌。争取9月底在项目审计结束后，完善内页资料，项目标示牌落实到项目点，项目资金也拨付完毕。

半年内工作计划 半年工作计划篇七

熟悉公司的规章制度和基本业务工作。保证公司的正常运行，努力完成公司下达的每一项基本任务。作为一位行业中的初学者，本人通过不断的学习，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于新人来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1. 在第一季度中不断完善自己业务水平的同时认真执行公司

领导要求的每一项任务，做好本职工作当然是以业绩说话。我给自己定的目标是阶梯式的，不断增加任务量。初期每月完成100万的业绩，然后每三个月增加100万的业绩量。希望自己稳中提高，发挥自身潜力，尽量超额完成任务。

2. 在第二季度相信自己通过不断的学习已经成长为了一名经验丰富的“老业务员”。也努力做到销售业绩稳定在每月目标完成200万业绩量。踏踏实实做好每一件事，我相信努力一定会获得回报。认真工作不给自己找借口，更多的给公司创造效益。

以上，是我的20xx年上半年工作计划。可能还不太成熟，希望公司领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望，我会更加努力、认真负责的去对待每一项工作任务，也力争胜任自己的工作。相信自己也可以完成新的任务，能迎接新的挑战。

半年内工作计划 半年工作计划篇八

一、全年工作总体思路：

现在，随着经济的飞速发展，私家车的数量也越来越多，汽车轮胎也相应的在市场上占据了相当大的份额，针对这一情况，我部门要积极树立以公司利益最大化为前提的目标，并且采取“针对性销售，扩大销售群体”的方针，坚持以“内抓管理，外树品牌”为重点，以目标管理的方式，认真扎实的落实各项工作。

二、销售业绩目标：

本年度，我部门的总体销售目标金额为450万元，实现的总体利润为**万元。根据这个经济指标，我部门平均每月要完成**万元的销售业绩。

三、具体措施：

(一)、加强内部管理，提高经济效益：

本年度，我部门将在原有的制度上进行进一步的完善，比如完善销售管理制度，并且要求各个销售人员要完全按照制度做事，切实做到有章可循，有法可依。以此让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识，以此提升公司的经济效益。

(二)、实行考核制度，增加员工积极性：

本年度，我部门会加大考核制度的实行，我们将会根据销售总目标，分别下指标，切实的做到责任明确，落实到人，绩效挂钩。一是在具体过程中我们会将每个月的销售目标分配到各个销售人员，并且将各个销售人员的业绩做真实的记录。二是出勤考核，销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，所以今年我们将会加强出勤制度的考核力度。三是对服务质量和工作态度进行考核，我们会将请每位顾客填写销售人员的态度和服务质量，并用做评鉴。

(三)、加大培训力度，提升整体实力：

本年度，我部门会根据实际情况对本部门人员进行系统的培训。一是积极培训销售人员的业务能力水平，比如我们会进行专业的销售技能培训、销售手段等，并将理论联系实际，从而使每一位员工在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，以达到提高我部门整体销售实力的目的。二是我们将会对轮胎的品牌知识进行深入学习。我公司主要经营的是马牌，邓禄普，米其林，固铂，固特异等轮胎，因为所涉及的品牌较多，各个品牌的轮胎也有别不同，所以在具体的工作中，我们要求每个工作人员必须对我公司所经营的各个轮胎品牌知识了若指掌，做到心中有数。

(四)、加强团队建设，搞好人力资源管理：

人才是每个企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，所以建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。本年度，我部门将以建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项重要的工作来抓，我们将采取活动的方式来加强每个销售人员的团队意识和合作精神的培养，同时反复强调销售人员的责任感，在让大家增进情感的同时清楚认识团队重要性，以形成一个团结积极，具有良性竞争意识的优秀销售团队。

(五)、根据实际情况，调整销售策略：

本年度，我部门会积极的分析市场情况，并且及时根据市场变化情况做出一些调整和改变。比如在销售淡季，部门将会进行一些促销活动的开展，以吸引更多新客户，扩大客源。

总之，在新的一年里，公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕公司工作要点，结合部门实际，在2012年度中承担应负的责任，为公司的战略目标实现作出自己应有的贡献。