

# 观光园每周工作计划 每周个人工作计划 (优秀10篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。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。

## 观光园每周工作计划 每周个人工作计划篇一

是从周一到周日，还是从周六到周五，这要根据公司是如何进行考核与管理的；在每一天中包括白天与夜晚，尤其是周一至周五，周六、周日的时间要单独制定。

周计划的内容应包括工作、学习、与生活三大部分，尤其是生活中的家庭、聚会、旅游等都要安排进去，特别是周六与周日是如何利用的，当然这部分是个人所掌握的。

一定要分清主次，同时对完成的工作可分为自己独立完成、需配合完成、别人完成等不同的类别，必须完成的一定要完成，一定要有工作台帐或工作任务清单。

也就是要将这些事情安排到这7天中去7天的时间很短，一过周三，一周很快就结束，所以每天都要有一个日计划，要有日工作清单，这样与周计划可以相结合。

其实作为领导的大部分时间是安排及沟通，尤其是对上与对下都要及时地沟通，只有去沟通才能解决问题，问题的积压与不理解都是沟通不到位的问题。

每周三下午或周四上午一定要再检查一遍，看是否完成以及完成的怎么样？如果完成不好，那么就要采取措施，决定周六、

周日是否加班，周计划是必须要保证完成的。

因为没有考核，所以应该对周计划制定相应的奖罚措施，一是对完成好者要奖，二是完成不好者要罚，并与月考核进行挂钩相连，并进行总结。

周会一般是互相交流与碰头，领导将各部门的事情、工作清单再安排理顺一遍，并结合月计划强调重点及问题的解决，所以会议不能太长。开会的时间大多在周五下午、周六或周一上午，不论什么时间，如何有利于工作的强力推进都是可以的。

- 1、抓不住重点与必须要完成的工作。
- 2、分工不清不知道谁来完成。
- 3、数字目标不清晰。
- 4、走过场，在一起说说而已，或者报上去没有检查。
- 6、工作任务量过大，根本就完不成，造成周计划经常落空。
- 7、部门经理是要最清楚一周每天的工作，而且每一个员工也要清楚每天都需干什么，同时部门经理也要有效管理好自己的主管领导，请求支持与配合的工作。
- 8、对事情的处理要能够统筹，不能就事论事，往往可能会有一些副作用的伴生，要统筹解决好。

## **观光园每周工作计划 每周个人工作计划篇二**

2、协助营销部做好春节及情人节的相关活动推销及接待工作。

合理安排员工休假。

4、准备部门内部举办一次岗位技能操作培训，主要对象是前厅部各岗位员工，内容是各岗位员工的岗位技能比赛，针对各分部表现较好的员工作为部门重点的培训对象。

6、密切合作，主动协调与餐厅其他部门接好业务结合工作，密切合作，根据宾客的需求，主动与餐厅其他部门密切联系，互相配合，充分发挥餐厅整体营销活力，创造效益。

7、提高前台员工的售房技巧，增加散客的入住率，力争完成餐厅下达的销售任务。

为餐厅新的一年开一个好局。

## 观光园每周工作计划 每周个人工作计划篇三

1、加强员工对餐厅的各种情况的了解程度，做到有问必答。

餐厅是我们大家的，每个人都有维护它形象的权利和义务。而前厅是打开餐厅大门的第一扇窗，我们的`前台接待人员就像这扇窗的守护者。前台跟餐厅各个部门都有着密切的联系。所以前台服务人员要对餐厅的整体情况了如指掌，细到别墅区哪座几楼是几号房间、是单间还是标间、每日房态如何、内线电话是多少或是餐厅所有包间的名字、及包间所能容纳的就餐人数，针对这个问题，对目前总台所有工作人员进行一次考试，对于不过关的人员，我打算采用现场记忆，可利用不忙的时候去餐厅的各个部门了解这些情况，并要求记录、然后记忆，最后达到一问一答，脱口而出的标准。

2、前台接待人员的仪容仪表要求要严格。

包括发型、面妆、服饰。这方面的培训，可以采用互帮互学的方式。根据餐厅的基本情况，着重对餐厅前台接待人员中的年龄偏大的员工做此培训。

### 3、前台接待人员的标准化服务的规范。

其中，包括基本的服务理念、服务动作、服务语言、沟通技巧和对员工责任感的教育。由于总台人员较少，请培训老师的计划不够现实。

1、针对现有员工的自身特点，工作中存在的问题及时指出和纠正。

2、通过网络等途径，下载一部分有关服务方面的知识，在前台的电视上循环播放，耳濡目染中灌输知识。

3、根据我之前参加过的培训，总结一部分自己觉得用得着的资料。以口头阐述或书面资料的形式传达给员工。目的是总结一套适用于我们餐厅实际情况的前厅标准化服务规范。

### 1、做好物品回收。

虽然年底这几个月，物品回收做的不错，但是，仍有一些漏洞存在，通过班前会等形式反复强调和抽查等方式来规范工作。避免浪费。

### 2、要求商场的两个人都必须会做报表。

做到互相监督、互相学习。

### 3、为年度目标努力。

在会议账方面，商场的物品标价和总台所收的金额，必须与商品价目表上的价位一致，不允许员工私自减免或打折。最后由总台统一交钱至财务。在上年的工作中未出现员工私自减免价格的情况。在肯定他们工作的同时，不忘叮嘱，要求戒骄戒躁。争取实现商场年度目标。

# 观光园每周工作计划 每周个人工作计划篇四

## 每周工作安排(第一周)

### 一、生产管理：

1、烟气净化系统周五、周六两天进行电场的冲洗工作，白班做好配合工作。

2、元月5日白班开始，生产640高生坯；7日白班开始装640块。在此之前，各班要把610高生坯按照整炉进行装炉，生坯不够，从一线调剂；多余的生坯，送一线使用(记录当班转运数量)。各班合理安排装炉进度，尽快转入640生坯的使用。

3、多功能天车每班必须大料仓的灰仓卸灰，每周六必须对除尘风机的灰仓卸灰，白班班长每天早上要联系吸尘车来拉灰(电厂：13649991391)，并做好配合。

4、本周日前，完成对附跨废阳极的转运工作，扭转清块区域的积压。凡2#炉所产废阳极，必须分区域、分厂家进行外排，堆垛，严禁混堆。

5、610高炭块使用完后，640高的'不合格生坯全部转运到厂房外边，严禁进入打垛。各班将严格按照区域划分进行堆垛、使用，发现不合格生坯进入垛体或使用它班生坯要严格考核。

6、烟气净化循环水池加碱工作，每班3袋，水质的ph值不低于8，解组工负责。

### 二、安全管理

1、各班完成第一周的安全培训工作，每周六时各班上交安全培训记录。

2、各班每周必须对本班的安全工作进行总结，每周六上交工段。

### 三、质量管理

1、本月已经开始出6、26、46#以后的炉室，各班自己去查看一下出炉炭块质量，本月开始对人为废品进行考核，要求各班必须做好出炉炭块的打号工作，根据班报进行追溯考核。

2、本周开始装640高的生坯，各班要加强对装炉质量的控制；修炉工作由装炉工承担7p及以后各炉头的捣实、密封、补料、冷却打盖由出炉工负责；6p至排烟架的炉室捣实、密封、补料由调温工负责；连廊北侧一层、二层及楼梯，主控室卫生由中控工负责。

3、各班组在装炉时，底层、中层必须捣料；上层炉头必须分三次封起，第一层用干填充料补至炉面块下并捣实，第二层用收尘粉铺5cm厚(密封作用，防止氧化和炉面红料)，第三层封至炉面块以上15cm左右。

### 四、现场管理

各班要坚持做好现场各区域物资的整理、整顿、清扫、清洁工作，保持良好的现场环境。边火道硅胶布下的填充料必须在清理出来，严禁进入边墙内。

### 五、设备管理

1、做好设备、设施的保洁、报修与验收工作；认真填报《设备缺陷通知单》。

2、各岗位严格交接班，对设备的故障、缺陷原则上当班消缺，严禁带病工作。

3、本周开始重点检查设备操作、维护、保养工作，对于违反规定的，严肃处理。

地点：院s1-208会议室

内容：院党政例会

主持：王晖副书记

出席人员：在扬院领导、李胜才、院综合办及团委相关人员

时间：7月5日(星期二)上午8:30

地点：校行政楼一楼报告厅

会议内容：宣传、人武、学工、研工、共青团工作会议

主持：叶柏森副书记、副校长

出席人员：王晖副书记、田甜

时间：7月5日(星期二)下午2:30

地点：校行政楼一楼报告厅

会议名称：扬州大学本科生教学指导委员会会议

主持：胡效亚副校长

出席人员：刘雁副院长

时间：7月6日(星期三)下午2:30

地点：院s1-208会议室

内容：土木工程一级学科申报省重点学科工作会议

主持：肖鹏院长

时间：7月6日(星期三)下午2:30

活动内容：“两学一做”党课、党支部讨论

主持：院党总支、党支部书记

出席人员：各支部党员

时间：7月6日(星期三)下午4:00

地点：院s1-202会议室

活动内容：院班主任工作会议

主持：王晖副书记

出席人员：全院非毕业班班主任、院团委(学工办)全体人员

时间：7月8日(星期五)下午2:30

地点：院s1-102报告厅

会议名称：院教职工大会

主持：肖鹏院长

出席人员：全院教职工

时间：7月8日(星期五)下午3:00

地点：荷花池校区大学生活动中心三楼小剧场



出席人员：王晖副书记、田甜

时间：7月8日(星期五)下午4:30

地点：院s1-208会议室

活动内容：“两学一做”党课、党支部讨论

主持：刘永朋

出席人员：机关、实验中心党支部全体党员

## 观光园每周工作计划 每周个人工作计划篇五

- 1、维护前厅整体形象，安排保洁对大厅内外玻璃擦拭清扫，(需要田经理配合，周二开始)。
- 2、前台更衣柜跟进，本周到位。更衣柜到位后将更衣室整体规范化，制定卫生管理制度并落实(更衣柜到位后，进行卫生监督检查，每天如此)。
- 3、前台仪容仪表规范化，要求工装、头花工鞋规范化、化淡妆(周二开始发夏装)。
- 4、强化对客服务语言规范化、简练化、业务培训加强业务熟练度。
- 5、培训前台积极与各部门配合，减少摩擦，做好与各部门中转调度工作(中层管理对员工进行培训，各部门加强沟通)。
- 6、做好前台销售计划，将前台销售知识，贯彻下去，落实到每个人(将之前所定销售技巧贯彻执行每天督促检测)。
- 7、账务跟进，配合财务将团购账务结算!股东签单账务、结

算流程更加规范化!

8、出租车提成跟进。

9、周四增加前台新规章制度，规定制定后报徐店审批。

10、周例会再次进行突发事件案例处理培训。

## 二、销售部:

1、当月营业额任务为\_\_万，截止\_\_号目前仅完成当月任务\_\_%[]x万x千元。

2、与销售部经理共同制定本周销售计划，销售量。

3、宣传单页已经发完，需要印发单页，印发销售名片。

4、网络销售再次跟进，协商团购价格。

5、原有客户进行电话拜访每天下午15:00至16:00。

6、销售部提成核算、及提成标准、报销规定落实(需要徐店指导)。

## 三、安防部

1、增加保安对消防认识，本周开始每天对消防器材巡查检验。(逐步完善、预计六月份消防安全整体培训)

2、加强保安安防意识、夜间巡查楼层，停车场，有异常情况即可汇报。(加强培训，不能间断)

3、停车场卫生。(下月1号开始统一清理，因本周只有两名保安都是夜班，停车场光线不足)

4、本周停车场画停车线。(工程部、保安部合作)需要徐店指导(预计周四)

## 观光园每周工作计划 每周个人工作计划篇六

二月份为调整月，会积极主动的找公司领导和人事部经理进行有效沟通，本月把前厅部员工力争调整到一个较高的状态，保证在月底前通过找部门所有员工进行单独沟通，找出思想不积极、在岗状态不佳人员进行沟通教育，对存在不稳定因素员工及时做出调整，为三月份公司整体培训打好基础。

三月份为培训月，除积极配合公司集体培训外，会提前做好对前厅部门内部专项培训计划，绝对不走形式化。力争在本月通过培训让本部门所有员工对公司基本业务知识达到一个新的认识和理解，对本部门业务知识不但要熟记熟背还要很好的运用到工作中去，对部门进行销售技巧单项培训和现场模拟，争取提高部门营业额，为公司更大化盈利。

四月份为执行月，通过前两个月努力，现阶段部门员工自身已有了一个明显的提高，为了使这种状态长久的持续下去并不断的提高，本月会对本部门加大管理力度，对违反公司相关规定员工进行严抓、重罚。和员工多沟通、勤沟通。争取使本部门工作顺利、有序进行并逐渐提高。

20xx年2月份到4月份前厅部外售分别为2月份29947元、3月份37213元、4月份34645元、合计101805元。随着本行业市场日益竞争激烈的今天，本着稳定、努力、发展的大方针，特对———一年前厅部外售计划做以下保证：1、不定时在岗培训销售技巧及方法，并不定时对在岗员工进行检查、指导。2、对本部门外售情况进行一天一小评、一周一总结，发现问题及时整改。3、想尽一切办法，掌握多种销售技巧，力争超过去年同期营业额。

# 观光园每周工作计划 每周个人工作计划篇七

周计划是以周为单位，综合考虑各种因素，从而制订出符合个人或者组织实际情况的计划。以下是小编为大家整理的每周工作计划格式相关内容，仅供参考，希望能够帮助大家！

填写人： 填表日期： 年月日

1、使用流程：填写计划上级主管汇总填写人暂存本周实施结果说明人事部门留存。

2、适用范围：

1) 每个员工均须填写每周工作计划表；2) 。作为部门每周工作计划表

3、填写说明：

1) 工作项目，指本周主要计划做的几件大事，列一、二、三、之标题；

2) 具体计划，指同工作项目下的. 上体行动方案，列1、2、3之标题；

3) 表中1、2、3、4、5为周一至周五，下面空格填日期；

4) 在日期下面空白处划线为：为计划线，棗为实施线（事后填写）；

4、如为部门计划，在工作项目具体计划栏注明执行人（员工）。

做一次销售情况分析，找出问题，互相讨论，并参加一次销售培训。

星期一、走访所有重点终端客户，并填报走访记录，每月不得少于1次，并将发现问题上报区域经理。

星期二、走访次重点终端客户，了解市场情况，每月不得少于3次，每次不得少于10家，并填报市场调查记录，上报区域经理。

星期三、与重点终端客户理货员或兼职促销人员电话联系业务，督促经销商送货（做到每3天联系1次，并做好电话记录）。

星期四、每天登记经销商的库存与销售报表1次，并每5天向公司汇报一次。

星期五、每旬与经销商分析一次市场形势，检查资金到位情况，制定发货计划，上报公司销售内勤，并抄报区域经理。

星期六、每月编写当月工作总结及市场情况以及销售计划汇总报告，上报区域经理。

星期日、及时处理质量问题，分管区域市场质量投诉必须在8小时内进行处理，并以书面形式上报公司销售内勤。

## **观光园每周工作计划 每周个人工作计划篇八**

本周是一月的第二周，工作日从x月一日至x月一日，现将本周工作做以计划。

- 1、经济运行管理和经济指标统计上报；
- 2、配合招商三局杨宁局长进行项目服务工作；
- 3、综合局内部办公室文件处理和办公室综合工作。

5、积极参加统计局“建党九十周年”文艺汇演的排练和演出活动，并借此机会进一步加强与统计局的关系，以方便相关工作的顺利开展。

本周，我将提高工作效率，对各项工作认真负责，在完成分内工作的同时，全力配合其他同事完成综合局各项工作任务。继续保持谦虚严谨的工作作风，虚心向老同志、有经验的同志学习，提高业务水平，将各项工作做好。

## 观光园每周工作计划 每周个人工作计划篇九

和之前的客户维持好的联系，在时间条件都允许的情况，节假日送一些小的礼物表达自己的心意，或者宴请客户，保持良好稳定的关系。

### 二、拓展工作

除了维护老顾客，更重要从各种渠道中获得更多新客户的认可。积极主动的去沟通、坚持协调好各个方面的工作，使自己的工作忙而不乱。

### 三、坚持学习

除了基本的工作之外，我还要坚持学习，提高自己的业务能力。利用空闲的、碎片化的时间吸收能够利用的知识，拓宽自己的知识范围，进一步丰富自己的知识体系，将学习到的知识运用到实际中去，将业务交流的能力加强。

### 四、工作目标

1、真诚的对待每一个客户，拥有自己的忠诚的客户，达成互惠互利的合作。

2、每个月要增加1个以上的新客户，为自己的业务添砖加瓦，

记下有哪些潜在的客户，为开展新业务奠定基础。

3、在与客户达成交易之前，从多方面了解客户的需求，在当时的状态时什么样的，做好准备的工作才会有更高的几率成功。

4、加强对于自己姿态，语言的学习，在与客户交流留下好的印象，为公司树立一个好的形象。

5、对一周的工作有一个小结，每一个月有一个总结，找到自己在工作中出现的问题，在工作中还有什么不到位的地方，提醒自己不会再去犯错误，争取每一个细节都做好。

6、在去年我没有做到对公司产品的了解，对自己不够自信，所以任务完成的不够理想，因此在今年我要建立起自信心。经常对自己加油鼓励，使自己拥有一个积极乐观的工作态度，来面对工作中的种种挫折与磨练，完成上级下达的任务。

7、和同事有一个信息的交流，一起探讨进步的方法，吸取别人的经验，加强自己的业务技能。

## **观光园每周工作计划 每周个人工作计划篇十**

前厅部作为餐厅的门面，每个员工都要直接的面对客人，员工的工作态度和服务质量反映出餐厅的服务水准和管理水平，因此对员工的培训是我们的工作重点，只有通过培训才能让员工在业务知识和技能上有进一步的提高，才能更好的为客人提供优质的服务。

开源节流、增收节支是每个企业不矢的追求，开展节约、节支活动，控制好成本。为节约费用，比如，每次退房客人的卡套我们都统一回收；过期报表的重复使用；督促住宿的员工节约用水电；控制好办公用品，用好每一张纸、每一支笔。通过这些控制，为餐厅创收做出前厅部应有的贡献。

前厅部根据市场情况，积极地推进散客房销售，在前台的售价以及员工激励方面我部计划出台了新的政策，高价房政策，接待员在了解餐厅优惠政策的同时根据市场行情和当日的入住情况灵活掌握房价，强调接待员：只要到前台的客人，我们都要想尽办法让客人住下来的宗旨，争取更多的入住率。

餐厅就像一个大家庭，部门与部门之间在工作中难免会发生磨擦，协调的好坏在工作中将受到极大的影响。前厅部是整个餐厅的中枢部门，它同餐饮、销售、客房等部门都有着紧密的工作关系，如出现问题，我们都能主动地和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的共同目的都是为了餐厅，不解决和处理好将对餐厅带来一定的负面影响。

前台按照公安局的规定对每个入住的客人进行入住登记，并输入电脑，境外客人的资料通过餐厅的报关系统及时的向出入境管理科进行报关，认真执行公安局下发的通知，对每位住客的贵重物品进行提醒寄存。前厅部所有的报表和数据指定专人负责，对报表进行分类存档并每月统计上报。

餐厅所存在的不足：

### 1、餐厅系统的局限性

餐厅所采用的系统由于模块的限制，导致许多记帐，挂账都通过手工完成，通过每个模板查出来的数据也不一致，导致数字量化的准确度不高，这些通过手工操作结账有许多的漏洞，加大管理上的难度。比如客人预存款我们都只能通过手工记账，消费手工账单再录入，这些都会影响餐厅员工的工作效率，也影响客人对餐厅的印象。这关键餐厅餐厅的操作系统是否完善，系统是否有专业人士定期维护。

### 2、薪酬制度过于固定

员工每个月都是拿的固定工资，建议完善人事薪酬制度，餐



厅的工资应该是呈阶梯状分布，员工试用期多少钱，工作半年表现优秀升一级工资又多少钱，工作一年后又多少钱，餐厅要让员工看到希望，充满激情去工作，从而为餐厅创造更多的营业收入。