

最新拓展服装市场的工作计划(实用9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。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。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。

拓展服装市场的工作计划篇一

第一，在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才就是最宝贵的资源，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就是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队就是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，此时把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的xx万的营业额任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们xx男装专卖店的发展就是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设就是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境就是工作的关键。

拓展服装市场的工作计划篇二

我们不敢保证我们永远就是第一，但就是我们可以勇敢的争取第一。此时作为服装店长首先要知道品牌服装的影响力(知名度)，以及市场销售等，对于本店的货品、人员有充分的了解;这样才会给本店带来好的业绩。

1能否给予店员信赖感?

3就是否具备领导、统御的能力。

作为店长不仅对店面风格有着深刻理解，发展前景要有明确的认识，此时还要对经营的各个环节了如指掌。商场一般以月、季、年的单位来统计各店的销售业绩和排列名次，店内的管理必须从店长抓起;店长就是一个专卖店的灵魂，就是团队的“掌舵手”。店长应做的职责;管理好团队，带领团队做好业绩，店铺只有你是不够的，身为一个服装店的领导者，即使有好的想法和计划，也要靠大家一起努力才能完成，在这里没有“你”和“我”，此时只有团队;因为我们就是一个大家庭，要让每个人都积极的融入这个大家庭，使团队的每个人都保持最好的 状态工作。

同时也要丰富自身的知识，对于品牌的面料、做工、款式、编号、价位等，要有一定的了解，只有自身了解了，才能向顾客介绍，懂得怎样去推销。

关于品牌的理念，适合的人群，区域生活观念，消费习惯和购买方式、色彩与顾客的搭配等，我们都得进行分析、判断。

想要提高店内的业绩，店内服装的摆放、设计也就是相当重要的。店内商品摆放必须独特；比如：不同的色彩、款式、及不同价位的服装都有不同的摆放；哪些在打折、哪些在热卖；在什么灯光下有什么不同的效果，都就是店长应具备的能力。

想要吸引顾客最好经常更换商品的摆放；给人一种耳目一新的感觉，这样也可以提高店内商品的周转率。还有怎样给商品一个合理的价格，价格就是顾客购买产品最敏感的话题，人们都希望花最少的钱办更多的事，很多商品因为价格的不合理损失了大批的顾客，利用人们购物心理进行定价，参透策略；作为商家无论以什么定位最终都就是为了赚钱，此时这就要求定制的价格必须以成本为基础，商家就是不可能低于成本去销售的。所以我们必须千方百计去降低成本；实行薄利多销。

怎样分配员工，监督员工以及统计员工的销售量、业绩量等。对于店员我们应该与其多沟通，多鼓励，因为你的认同和赞美体现了他们的价值；员工出现问题的时候，我们应及时的找出问题的根源，耐心教导、鼓励其做得更好。

店员要学会整理店铺。清点库存，必须保持货源充足，可否有缺码、断货的现象。卖场必须保持干净、舒适的环境。使整个店铺以最好的状态迎接我们的顾客。

此外。一个人的行为特征，无论就是缺点，还就是优点，都就是从过去至现在人生经验的积累，也就就是说在每个特征的背后，存在着许多成功与失败的体验，而对于成功的体验，我们应加以肯定，则衍生出“自信”，同时带动“挑战力”的提升，想做一名成功的店长，要提升自我的“挑战力”，以下几个方面也不容忽视；积极向上的性格，无论遇到什么困难都应积极去处理；主动面对困难，不躲避，不推卸；凡事都要秉公处理，不偏袒；不徇私，让店员正确地认识自己所存在的问题。店长要有开朗的性格，才能将他的笑容带到工作中，从而感染到其它员工，创造一个良好的氛围。

每天面对满目琳琅的商品、川流不息的顾客以及忙忙碌碌的工作人员，如何抓住重点，保证商场有序的运作，实现经营目标，最大限度的提高店内业绩，这就需要我们要有“狼”一样的精神，打造更好的明天。

拓展服装市场的工作计划篇三

日前，广东省服装服饰行业协会副会长、童装专业委员会执行主任委员刘宪生专门接受采访时指出，广东的童装业相对于男女装业起步较晚，但发展迅速，并日益壮大，服装店工作计划。

近年来，依托于良好的产业环境和区位优势，广东童装产业得到了极大发展，无论生产水平、产量和销量均在中国同行业中名列前茅。据保守估计，广东童装产量已连续两年超过3亿件，占中国总产量的30%以上。有米奇妙、青蛙皇子、叮当猫、小猪班纳等为代表的领军品牌。

从产业集群的分布来看，目前佛山拥有童装产业链2300多家，建成童装城、童装设计研究中心、检测中心、交易中心等，成体系地成为中国童装生产基地；深圳目前也诞生了60多个童装品牌；东莞、汕头、中山等地也有规模不等的童装企业群。目前，深圳、广州与上海、北京一道，成为中国童装品牌集中度最高的几大城市。另外，广东的童装专业市场相对成熟，其中有的闻名全国，还有童装自主品牌已成功地打入国际市场，在国外开专卖店，如“力果”品牌就是一个先例。

童装面临发展瓶颈

广东童装专业委员会主任委员及生产“力果”童装的广州利维制衣有限公司董事长林维建谦虚地表示，“‘力果’童装取得今天的成功，是国内外市场的需要造就的，‘力果’童装今后在扩大中国内地市场的同时也将加紧开拓国际市场。”据介绍，童装目前已成为中国最具增长潜力的服装品

种之一。目前中国16岁以下的儿童约有3亿多，约占全国人口的四分之一，国内城镇居民对各式童装的消费近年一直呈上升趋势，年增长率达26.5%，目前已形成400亿元人民币的童装市场。随着中国生活水平的提高，中国童装市场的消费需求从实用型转向追求美观的时尚型，工作计划《服装店工作计划》。部分经济发达城市，童装需求呈现潮流化、品牌化趋势。

了解到，目前，广东童装产业也面临诸多瓶颈问题，制约产业发展。其中面料无法满足童装企业需求就是关键之一。据企业抽样调查表明，目前广东专门从事童装面辅料开发的企业为数甚少。同时，专业童装设计人才目前在广东也非常紧缺，真正从事童装设计的人才不多，高层次、专业的童装营销人才更是少见。

专家指出，目前广东童装品牌发展相对滞后，还处于初级阶段，知名品牌不多，企业规模和市场占有率也很小，地位不稳固，而且外省童装企业集群的竞争也不断加剧。此外，从国际环境来看，童装出口的绿色壁垒也对其营销通路有所限制。

加强产业链对接与合作

广东服装服饰行业协会决定把童装妇婴用品专业委员会更名为童装专业委员会，把童装分立出去，作为今年的重点项目来抓。并创新该专业委员会组织机构，本届童装专业委员会由童装企业家担任，除了童装企业外，还吸收了杰出设计师、面料商、商场代表、童装协会商会到专业委员会里来，原因是企业家更了解企业的实际情况和需求，更有条件有能力带领同行共同发展。下一步，该委员会将促进产业链对接与合作，举办专业童装面料辅料采购会，抓好名牌培育工作，举办20xx年华夏童装设计大赛等等活动。

一个好的加盟总部可以带来很好的影响,很好的宣传,重要的

是货品上也会具有特色。

动漫本身是属于流行性的行业，那么流行过的产品怎么办，如果没有人给予帮助处理，就造成了产品的大批量积压，造成资金的冻结，这个是加盟商最想得到解决与得到帮助的地方。

所以总部一定要能做到终身制100%退换货，没有时间限制，没有数量限制才是最好。能做到这个的，是火爆的动漫大道，他们是产品的生产商一个驱魔少年太阳多用挂件变形金刚狂派项链的项链底价才3-4元，卖个15-20完全不成问题的。并且像diykos等其实不用多说，本身属于动漫周边里，那么富含这么多经营的项目元素，一定会比自己经营有利的多。

拓展服装市场的工作计划篇四

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极

性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

1. 对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。
2. 对库房货物的管理，做到货物标识齐全、唯一、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得更好的效益。

拓展服装市场的工作计划篇五

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视

员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

1. 收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。
2. 每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。
3. 每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查

电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

4. 每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

5. 每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

6. 各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

7. 严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9. 仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签（款号，尺码，价格），凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10. 做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

11. 服装销售工作过程中库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题（如受潮或损坏等），及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12. 合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13. 仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

14. 提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

15. 了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

1. 对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。

2. 对库房货物的管理，做到货物标识齐全、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展服装销售工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得更好的效益。

拓展服装市场的工作计划篇六

号称中国服装大省的广东，历年来生产总量、出口总量都在全国名列前茅，尤其是男装业和女装业起步晚但发展迅速，赶超了其他服装强省，但广东的童装业发展却相对落后，叫得响的童装品牌寥寥可数。面对中国潜在的400亿元童装消费市场商机，广东相关行业正扬起马鞭，加快步伐，力求争夺最大份额。

日前，广东省服装服饰行业协会副会长、童装专业委员会执

行主任委员刘宪生专门接受本报记者采访时指出，广东的童装业相对于男女装业起步较晚，但发展迅速，并日益壮大。

近年来，依托于良好的产业环境和区位优势，广东童装产业得到了极大发展，无论生产水平、产量和销量均在中国同行业中名列前茅。据保守估计，广东童装产量已连续两年超过3亿件，占中国总产量的30%以上。有米奇妙、青蛙皇子、叮当猫、小猪班纳等为代表的领军品牌。

从产业集群的分布来看，目前佛山拥有童装产业链2300多家，建成童装城、童装设计研究中心、检测中心、交易中心等，成体系地成为中国童装生产基地；深圳目前也诞生了60多个童装品牌；东莞、汕头、中山等地也有规模不等的童装企业群。目前，深圳、广州与上海、北京一道，成为中国童装品牌集中度最高的几大城市。另外，广东的童装专业市场相对成熟，其中有的闻名全国，还有童装自主品牌已成功地打入国际市场，在国外开专卖店，如“力果”品牌就是一个先例。

记者了解到，目前，广东童装产业也面临诸多瓶颈问题，制约产业发展。其中面料无法满足童装企业需求就是关键之一。据企业抽样调查表明，目前广东专门从事童装面辅料开发的企业为数甚少。同时，专业童装设计人才目前在广东也非常紧缺，真正从事童装设计的人才不多，高层次、专业的童装营销人才更是少见。

专家指出，目前广东童装品牌发展相对滞后，还处于初级阶段，知名品牌不多，企业规模和市场占有率也很小，地位不稳固，而且外省童装企业集群的竞争也不断加剧。此外，从国际环境来看，童装出口的绿色壁垒也对其营销通路有所限制。

广东服装服饰行业协会决定把童装妇婴用品专业委员会更名为童装专业委员会，把童装分立出去，作为今年的重点项目来抓。并创新该专业委员会组织机构，本届童装专业委员会

由童装企业家担任，除了童装企业外，还吸收了杰出设计师、面料商、商场代表、童装协会商会到专业委员会里来，原因是企业家更了解企业的实际情况和需求，更有条件有能力带领同行共同发展。下一步，该委员会将促进产业链对接与合作，举办专业童装面料辅料采购会，抓好名牌培育工作，举办20xx年华夏童装设计大赛等等活动。

拓展服装市场的工作计划篇七

1、建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队

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。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

2、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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成熟业务员的档次。

3、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法

销售管理是企业的难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有较强烈的责任心，提高销售人员的主人公意识。

4、市场分析

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

5、客户管理

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

为了更好的向顾客介绍新的服装，可以从他的材质、面料、时尚、搭配等各方面向顾客介绍。作为一名销售人员，首先自己要清楚自己产品的优势在哪，才能提高顾客的购买欲望。

总的来说，以上就是我对于20__年的工作计划。我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作磨练下自己在这方面一定会有所成就！

拓展服装市场的工作计划篇八

服装店是专门为大众提供各种衣服的场所，是社会生活的重要组成部分，对方便人民群众生活起了重要作用。传统的服装店是以实体店铺为销售场所，加之装修，产品陈列，从而吸引用户到店铺进行现场选购，着重顾客体验。随着网络经济的发展，诞生了一种新的网上服装店铺的销售形势，网上服装店注重快捷，低价，品质保证，是通过产品图片展示在网上，加之文字描述，从而吸引消费者，通过低价和送货上门服务网上整个销售流程，是一种新潮的网络销售模式。

我们不敢保证我们永远是第一，但是我们可以勇敢的争取第一。作为服装店长首先要知道品牌服装的影响力(知名度)，以及市场销售等，对于本店的货品、人员有充分的了解；这样才会给本店带来好的业绩。

1能否给予店员信赖感

3是否具备领导、统御的能力。

作为店长不仅对店面风格有着深刻理解，发展前景要有明确

的认识，还要对经营的各个环节了如指掌。商场一般以月、季、年的单位来统计各店的销售业绩和排列名次，店内的管理必须从店长抓起；店长是一个专卖店的灵魂，是团队的“掌舵手”。店长应做的职责；管理好团队，带领团队做好业绩，店铺只有你是不够的，身为一个服装店的领导者，即使有好的想法和计划，也要靠大家一起努力才能完成，在这里没有“你”和“我”，只有团队；因为我们是一个大家庭，要让每个人都积极的融入这个大家庭，使团队的每个人都保持最好的状态工作。

同时也要丰富自身的知识，对于品牌的面料、做工、款式、编号、价位等，要有一定的了解，只有自身了解了，才能向顾客介绍，懂得怎样去推销。

关于品牌的理念，适合的人群，区域生活观念，消费习惯和购买方式、色彩与顾客的搭配等，我们都得进行分析、判断。

想要提高店内的业绩，店内服装的摆放、设计也是相当重要的。店内商品摆放必须独特；比如：不同的色彩、款式、及不同价位的服装都有不同的摆放；哪些在打折、哪些在热卖；在什么灯光下有什么不同的效果，都是店长应具备的能力。想要吸引顾客最好经常更换商品的摆放；给人一种耳目一新的感觉，这样也可以提高店内商品的周转率。还有怎样给商品一个合理的价格，价格是顾客购买产品最敏感的话题，人们都希望花最少的钱办更多的事，很多商品因为价格的不合理损失了大批的顾客，利用人们购物心理进行定价，参透策略；作为商家无论以什么定位最终都是为了赚钱，这就要求定制的价格必须以成本为基础，商家是不可能低于成本去销售的。所以我们必须千方百计去降低成本；实行薄利多销。

怎样分配员工，监督员工以及统计员工的销售量、业绩量等。对于店员我们应该与其多沟通，多鼓励，因为你的认同和赞美体现了他们的价值；员工出现问题的时候，我们应及时的找出问题的根源，耐心教导、鼓励其做得更好。

店员要学会整理店铺。清点库存，必须保持货源充足，可否有缺码、断货的现象。卖场必须保持干净、舒适的环境。使整个店铺以最好的状态迎接我们的顾客。

积累，也就是说在每个特征的背后，存在着许多成功与失败的经验，而对于成功的经验，我们应加以肯定，则衍生出“自信”，同时带动“挑战力”的提升，想做一名成功的店长，要提升自我的“挑战力”，以下几个方面也不容忽视；积极向上的性格，无论遇到什么困难都应积极去处理；主动面对困难，不躲避，不推卸；凡事都要秉公处理，不偏袒；不徇私，让店员正确地认识自己所存在的问题。店长要有开朗的性格，才能将他的笑容带到工作中，从而感染到其它员工，创造一个良好的氛围。

每天面对满目琳琅的商品、川流不息的顾客以及忙忙碌碌的工作人员，如何抓住重点，保证商场有序的运行，实现经营目标，最大限度的提高店内业绩，这就需要我们要有“狼”一样的精神，打造更好的明天。

拓展服装市场的工作计划篇九

一、指导思想

“大学生素质拓展计划”以培养大学生的思想政治素质为核心，以培养创新精神和实践能力为重点，普遍提高大学生的人文素养和科学素质，并以此作为学校教学计划之外的必要补充和整体人才培养系统工程的重要组成部分。有利于引导大学生自觉参与素质教育，增强自主创业的意识 and 能力。整体规划本系大学生素质拓展活动的开展，组织、发放大学生素质拓展证并指导各班开展大学生素质拓展证书的记录、认证核实和管理工作。我部将本着自我服务、自我管理、自我教育为宗旨，加强自我管理、锻炼自身、为全体同学服务为目的，以全心全意为全院学生服务为目标。积极投入我部参与的各项活动中去。

二、工作目标

1、纳新：9月下旬已经结束的纳新工作是我部新的开始的第一步。我们本着严谨、严肃、客观、认真、公正的原则对欲加入我部的10届新生进行面试、审核，依据面试结果民主评测招录了一批能力强、有责任心、吃苦耐劳、适合我们部工作的新生，他们将做为我部今年参加各项活动的主要力量，保证我部在本学期的工作进行顺利。

2、加强我院素质拓展部队伍的建设，加强对干事的培训，明确团支部各部的工作任务。我部仍会开展素质拓展宣传活动，让10级新生能较早、较好的了解素质拓展的重要性。在活动中注意培养本部门各个干事的各项能力，在团委和部长的指导下让其发挥自身特长，在时间空闲时组织本部人员开展一系列趣味活动，增加各干事的感情，加强团结，提高凝聚力，并发现，培养其中的优秀人员，为下届换届做好准备。同时与其他各部门加强联系合作，团结起来为我院美好的明天多做工作，争当校优秀学生会分会！

3、认证工作是素拓部的日常工作也是重要工作，我们将会做好这一学年的素拓认证工作，同时还要给11级新生建立素质拓展档案，发放大学生素质拓展证书。继续建立和完成我院素质拓展项目的管理工作，继续申报和认证工作。积极和校素质拓展中心联系。积极配合校素质拓展中心把我院认证和立项申请及时完成，主动向校素质拓展中心学习相关知识。继续加强我院学生对素质拓展含义的理解，对班级素质拓展工作的及时跟踪以确保更加公平公正，如实地对大学生素质拓展的认证。

4、开展志愿者关怀活动。我院近几年连续到安阳市福利院看望慰问，在社

会产生强烈反响，并对参加人员情感、态度、价值观产生了相当大的影响，今年我部将继续组织我院各年级同学到福

利院慰问。事先我部将派人去福利院联系相关事宜，并在合适的时间通知各班团支书组织人员参加，来回途中要特别注意人员安全问题，保证不发生意外情况，本活动拟在十月的最后一个星期六开始，就具体时间将会与福利院工作人员商议并就当天天气确定。

5、组织我院学生自愿献血。事先主要是要做好宣传活动，纠正同学们不正确的想法，正确宣传献血的益处和作用，同时做好准备活动，选择好的天气组织人员前往，在途中注意学生安全，做到万无一失！本活动拟定于11月进行，具体时间听从团委通知安排。

6、本年度我部还将举办或协办数项旨在提高大学生素质的活动，如放映有关电影视频、组织本部部员或学生会各部进行素质拓展活动等，并在与其他部门及学生会组织的各项活动中积极参与、配合，保证活动圆满成功。

四、素拓部工作要求

1. 要认真，仔细，积极。
2. 活动要有创新，有意义，目的性、针对性要强，要从完整到完美，要赋有想象力。
3. 要敢作敢当，敢于犯错勇敢改错。
4. 做事要注意效率和及时，决不能只喊口号不做实事。

五、计划小结

以上便是素拓部在这个学期简单的工作安排。为了使我们的工作能够圆满完成，部门内各个成员必须相互团结，相互协作，以及积极地与各部门进行协调。总之，团委就是一个大家庭，我们只有共同的努力，才能正常的展开我们的学生工

作。最后，预祝团委能在这个学年取得更加辉煌的成绩！

数学与计算机团总支素拓部

2011年10月