

小学教师跟班培训心得 小学教师礼仪培训心得(精选5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

酒吧营销工作计划篇一

岗位名称:营销部总监(director of marketing department)

直接上司:酒店总经理

直接下属:客户经理、美工、部门文员

全面负责营销部的管理工作,负责制定及落实酒店营销策略方案,通过公关宣传、营业推广及各种方式的促销,以确保达到酒店所下达的的既定经营预算指标。

1、负责拟定酒店市场营销计划及营销策略。

2、负责拟定市场拓展及推广工作的行动计划。

3、负责酒店的广告策划宣传工作。

4、负责组织实施酒店既定的营销方案,并根据市场的变化作相应的策略调整,以达到销售效果,定期向酒店总经理汇报工作进度。

5、负责酒店销售公关资料的收集、积累,文件、材料的整、编写等工作。

6、负责与房务部、餐饮部等部门协调共同制定客房、餐饮等价格方案及优惠规定,并每年对合同协议进行一次修订。

7、负责与财务部协调审核客户挂账的方式、限度和信用情况,并协助催收帐项。

8、负责每年定期参与重要的国内外旅游行业展销会,加强酒店对外宣传。

9、负责建立合作紧密、高效能的营销队伍,充分发挥每位成员的潜能。

10、负责制定及修订营销人员工效挂钩方案,督促销售部员工开拓有潜质的新客户并签定商务合约。

11、广泛开展市场调研,收集顾客意见,制定营销方案及优惠规定等。

12、每周召开由总经理、各经营部门负责人及销售人员参加的营销例会,以便协调、修订、检讨有关改善酒店的经营状况,全面做好营销工作。

13、坚持向下级提供长期性培训,加强营销人员的信心与效能。

14、有计划推出各种形式的公关活动,并撰写供传媒使用的宣传稿件。定期邀请记者采访,以扩大酒店的知名度。

15、负责组织酒店宣传材料的编写、摄影、录像、印刷及宣传,并与媒体建立良好关系,取得他们的支持和帮助。

16、负责检查酒店的广告宣传内容有无差错、是否美观、设计是否高雅、与酒店格调是否相符等。

17、负责建立公关销售业务档案,以便查阅。

18、负责与有重要客户保持良好的商务往来,定期拜访旅游代理机构要员、大中型企业客户接待部门负责人、政府部门的重要客户,征求客户的意见,增进了解、加强合作。

19、负责组织和参加vip客人的接待。

20、了解和掌握市场信息与同行业销售方针,定期向总经理上交市场报告,并提出相应对策。

21、根据酒店的近期和远期经营目标和规划,负责整体销售工作,招揽客源,负责商务市场的业务拓展和方案实施。做好市场周密分析,选好销售市场和销售对策。

22、协调好营销部与酒店各部门的关系,使各个工作环节顺利运转。

23、亲自迎接所有大型会议之主办人。

24、利用一切机会和场所进行公关活动,如在宴会、酒会、茶话会、展览会、洽谈会、座谈会、纪念会、庆祝会等一切社交活动。

酒吧营销工作计划篇二

20xx年x月16日—x月21日

二、慰问形式

1、街道领导到联系点走访慰问,每个联系点走访不少于4户。

2、机关各科室随分管领导到各联系点上门走访慰问。

3、各社区、各村自行组织开展形式多样的走访慰问和救助活动。

三、慰问原则

1、扎口管理与统筹安排相结合。各类慰问对象按照低保边缘户的标准由各社区、各村上报。街道民政办梳理后，按不同对象归类相关部门，慰问标准、经费按统一标准执行。

2、普惠慰问与防止重复相结合。认真周密地做好困难家庭的摸底、统计、分类工作，确实做到应救助的要一户不漏，同时避免重复慰问、均衡慰问和互相攀比。对一户符合多项救助标准家庭，原则上不得重复救助，按最高档次标准予以救助。

四、慰问对象、标准及责任分解

(一)城乡低保对象

对93户城乡居民最低生活保障对象进行慰问，慰问标准：每户550——1100元(1人户550元，2人户900元，3人及以上户1100元)，此类人员由街道社会事务科、财政所按照相关标准进行银行打卡发放，低保户到各社区、村签字确认。

(二)低保边缘对象

对40户台胞、少数民族困难家庭，162名大重病患者，135户残疾户，2户困难学生家庭，191名70岁以上特困独居老人，985户失地困难农民家庭，28户妇联慰问对象，318户低收入困难家庭共计1861户进行慰问，慰问标准：每户(人)700元，此类人员由各村、社区按照上报确定的名单进行现金发放。

(三)其它对象

22名重点优抚对象、16名参战涉核人员、2名由民政发放生活费的六十年代精简老职工、2名大屠杀幸存者进行慰问。慰问

标准：每人600——800元，此类人员也分别划归到相关单位进行现金发放。

此次春节走访全街道共慰问1903户(人)，发放慰问金近130万元。

五、活动要求

1、提高思想认识。

从构建和谐社会、确保社会稳定的高度，充分认识做好春节期间走访慰问和救助活动的重要意义，要始终把困难群众的安危冷暖放在心中，要将春节期间的送温暖活动与深入学习实践科学发展观活动相结合，把为各类困难群体解决好节日期间的的生活问题作为一件大事抓紧抓好，确保节日慰问和救助活动取得实效。

2、加强组织领导。

此次走访慰问和救助活动在街道工委、办事处的统一领导下，由社会事务科牵头，机关各科室、各社区、各村要协调配合，明确责任，确保走访慰问活动的各项措施落到实处。对各类慰问对象的选择、标准以及经费支出实行统筹安排，扎口管理，相对均衡，保证“公开、公平、公正”。

3、资金落实到位。

各社区、各村要动员组织多方力量和资源，广泛筹措救助慰问资金，形成政府与社会共同救助、良性互动的局面。

酒吧营销工作计划篇三

小李的基本情况：

小李目前单身，现在在广州从事销售类工作。因业务能力突出，业绩稳定，每月的工资奖金都在10000元左右。为了方便工作，小李在父母的支持下在学校附近开了一个酒吧，不过开业不久，现在又到了学校放假的淡季，因此经营情况不是很好，每月收入不到1000元，且负债10000元。根据周边的门面经营情况来看，开学后，每月的盈利预计至少在5000元左右。为了工作方便，小李在单位旁边跟同事一起合租了一间三居室，月租金平摊下来是1200元，此外小李吃饭、交通等基本日常消费在3000元左右。

尽管日常基本消费并不多，但是小李跟朋友聚会、购物消费、自我充电等支出，每月几乎没有余钱。小李的父母有一定的积蓄，为小李的婚房支付首付是没问题的。所以，买房不需要小李自己操心。小李计划在3年内将店面扩大经营，并买一辆车，这两个计划能同时实现吗？为了帮助小李顺利实现自己的心中所想，专业的理财团队“财进万家理财团队”给出了如下的一些建议：

首先看看小李的个人财务状况：

从上述两个表中可以看出，小李身兼两职，一为酒吧的小老板，二为销售精英。按酒吧开学后最低盈利5000元/月计算，一年下来估算酒吧正常运营能为小李带来6万元的收入，加上销售公司的收入，随着营业及工作能力的提升，小李很快就能成为年薪20万元中的一员。观察小李的日常消费占收入比例很小，本来是积累资金的大好时机，但过度的消费习惯及没有合理规划的消费，快速吞噬掉了小李手头上的财富，从而不幸“沦落”成为月光一族，表面看起来风光，实则危机四伏。

从生活点滴做起，开启理财新篇章

小李的生活状态在年轻人中颇具典型性，刚从学校毕业工作2年，已经开始有自己的一片天地，他们的生活方式往往是挣

多少花多少，从来没有计划过未来，潇潇洒洒地过着当下的日子，由于此时没有多少家庭负担，通常喜欢什么就做什么，一来几回直接就加入到“月光族”的大军之中。

刚踏入社会不久的80、90后当中的很多人之所以成为“月光”，主要因素就是对消费毫无概念。小李之所以能恣意消费，也可能是得到了父母的资助，即帮忙给小李开办了酒吧，还包办了小李人生中最大的支出项目，为小李的婚房支付首付。创业可以“啃老”，买房也可以“啃老”，但作为一个有能力、有责任感的年轻人，以后的房贷月供、结婚、育儿还要“啃老”，却是要不得的。父母给予的无偿支持，在建立稳定的经济基础后，应开始有意识地考虑逐步偿还父母购房的赞助款及适当反哺父母，以回报父母的养育之恩。

小李除去日常开销万/年，平均每月5800元用于朋友聚会、购物消费上，确实浪费了，挣得再多，剩不下来就不是你的。人际交往有必要，但要有度，要区分“投资行为”和“消费行为”。“投资行为”如买基金、债券、或是投资自己，让自己的能力、学识及智慧有所提升等，钱其实并没有花出去，只是转换成另一种形式的资产，给我们带来收入。而“消费行为”如买潮流衣服，追逐最新款的苹果手机等，钱是实实在在地花出去了，它不仅不会给我们带来收入，有时还会让我们不理智地不断地消费。

如今，电子记账工具名目繁多，功能也很强大，小李可以利用手机随时随地记录下每一笔开支，每个月做一次汇总，清晰明了地知道每个月的钱都花在哪里，逐渐对自己起到一定的约束作用，从而形成合理的消费习惯。其实小李只要从生活的点滴做起，在消费方面加以控制和规划，就能够告别“月光”，将省下来的钱进行适当的投资，生活就会更加丰富多彩，并有机会实现自己的梦想。

善用财富价值，播下梦想“种子”

小李目前单身，无家庭负担，正是积极理财的黄金时期，建议预留3-6个月的基本生活支出约15000元作为应急金。该笔资金可以购买货币型基金，需要资金时随时可进行赎回，而且不会产生任何的交易成本，应急资金既能获得短期相对较高的投资收益，又保持了较好的流动性。同时小李可以向银行申请一张信用卡，一则可以利用以其信用额度作为临时应急的补充，二则平时消费可以借助信用卡来监控，三则为未来大额消费项目有可能需要申请银行贷款而制造良好的征信记录，但前提一定要记得每月按时还款。

预留应急金后，小李可以有计划地将每月工资收入的40-50%约4000-5000元，选择两到三只偏股型基金或者指数型基金进行定投。对于像小李这样工作不久的大学生，基金定投是一种特别合适的投资方式，可以分散风险、降低成本同时还可以强制储蓄。定投时间可设在工资收入后的5天内，保证账户中有足够的资金，确保扣款成功。具体选哪只基金，可与专业的理财师进行咨询，购买基金后也要主动管理，及时止盈锁住收益。有了这笔固定的投资，小李的消费也能进一步得到控制，避免“钱从指缝中溜走”，播下了美梦成真的“种子”。

加倍努力工作，争取晋升加薪

目前小李在经济上并没有多少基础而且有小额负债，想要三年后顺利实现酒吧扩张经营及购车，其实也需要收入更稳定。对于年轻人来说，最大的财富就是自己，其中最需要打理的就是自己的人脉资源。小李可以说是销售精英，在酒吧的投入，目前还不确定是否能盈利，并且已在负债投入的情况下，小李还是要努力做好自己的本职工作，争取职位的升迁，这样会增加收入，即“开源”。用每月收入定投基金5000元，预期年化收益9%，三年后可以获得20多万元的积累，用于购买经济型的小车是足够了。如果这三年小李通过努力工作得到升职，并积极进行储蓄投资，资金准备上会更轻松些。汽车属于消费品，一旦购车就会增加相应的支出，但也会为小

李带来很多方便。同时由于年龄的增长，不久的将来小李会面临如房贷、结婚、养孩子等大额支出项目，小李应定期与理财师沟通，以便及时调整投资策略。

多想经营点子，力争稳定盈利

酒吧营销工作计划篇四

20xx年即将度过，我们充满信心地迎来20xx年。过去的一年，是我党十六届四会议胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四会议强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为万元，比去年超额万元，超幅为%；其中客房收入为万元，写字间收入为万元，餐厅收入万元，其它收入共万元。全年客房平均出租率为%，年均房价元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

2、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为 万元，经营利润率为 %，比去年分别增加 万元和 %。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、 %、 %。比年初预定指标分别降低了 %、 %、 %。

3、服务创优。酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。因而，今年5月份由市旅游局每年一次组织对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同星级饭店中名列前茅。此外，在大型活动的接待服务中，我店销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自活动组委的表扬信，信中皆赞扬道：“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动。”

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

酒吧营销工作计划篇五

跟着经理在酒店做了半年，我已经对自己的工作有了具体的方向。在今年这个爱您爱您大好的年头里，我得先好好计划一下我的工作，让自己的工作方向得到落实，也让自己的能力得到提升，让自己在新的一年里为经理带来更多的帮助，也让自己在新的一年里为我们酒店带来更多的收获！以下是我从三个方面展开的做好酒店经理助理工作的计划，这三个方面循序渐进的代表着我的方向：

在今年的工作中，我首先还是要跟着经理的步子朝前走。不管经理走得是大步还是小步，我作为一个经理助理，我不能脱离经理而越级去工作，那样的话不仅是给经理添乱，也是在给酒店添乱，我首先要认清的还是我作为一个经理助理的位置，是一个辅助工作的位置。在去年的工作中，我这一点做得还是算不错的，但我有些担心今年自己做得久了，会有那种浮躁急切的心情，会丢了那份踏实和勤恳。所以我在今年的工作计划中，首先得记下这一点，以防自己迷失了方向。

经理是我们酒店的总务经理，他的工作应该可以说是我们酒店里面最多最杂的工作了，我想我的存在也给了经理一定的安慰，毕竟有一个人可以全心全意的帮着他做完酒店里需要他来完成的的事情，我这个经理助理的岗位还是非常有存在的必要的。我会在今年的工作中继续协作经理完成我们酒店那些又多又杂的工作，把我们酒店的服务工作做好，让每一个来我们酒店消费的客人都被我们酒店的服务所打动，让他们记住我们酒店对每一位客人的体贴和关怀。总之，我就是经理的兵，经理让我到哪我就到哪，协助经理做好一切该做好的工作。

如果可以，我也愿意在今年帮助经理抗下一些酒店的重担。在去年半年跟随经理的过程中，我知道经理每天都是披星戴月的在忙，这让我看在眼里很心酸，毕竟他作为我的领导，比我还要忙几千万倍，让我这个做助理的觉得自己没能够帮经理分担一些重担。一是经理可能对我这个刚来的助理还不够放心，二是或许经理就是一个啥事儿都喜欢亲力亲为的人，他一定要这样自己完成那些重担，他才能够放下的去休息。在今年里，我争取取得经理的绝对信任，帮助经理分担一点经理在酒店里的重担！