

商铺本月工作计划 本月工作计划(优秀10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？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

商铺本月工作计划篇一

采购经理的工作重点

- 1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施
- 2、处理质量问题，以及退货方案的实施
- 3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系
- 4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议
- 5、运用一些战术性的方法如供应商伙伴关系；供应链管理等建立良好的供应商关系
- 6、处理供应商的问讯，异议及要求
- 7、实施对新供应商的开发和扶植工程
- 8、此外，采购经理的工作常常能够体现出采购部门对整个公司所起到的关键作用和真正价值所在，这些有影响力的工作包括：
9、配合财务在整体上用的付款策略，如：

a□整理，控制及存储原物料

b□立库存量与及时供货策略

c□决库存矛盾

d□理废弃或过剩的设备与物料

e□发并实施标准化程序;改善流程;降低成本;规避成本以及成本的固定

f□进新产品和改良产品或服务之间的协调

一、材料采购工作情况

4月份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，接单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。4月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

二、值得肯定的地方

(1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(2)与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的'建立了几家良好的合作关系。

三、工作中出现的问题

(1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

四、解决的办法

(1)对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

(2)库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3)对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

五、本部门的工作思路

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善，豪邦车配制造有限公司更上一层楼！

商铺本月工作计划篇二

1、深入推进“创争”活动。

在五月份的基础上，抓好读书学习、苦练绝活、培养品牌等工作，重点抓好场站新信息系统的应用、完善和操作技能的提高，筹备扩大升级工作，将活动继续推向深入。

2、确保安全质量。

要巩固和发展“安全生产月”的成果，坚持抓安全质量不放松，严防回潮，持之以恒。突出危险品库和重点作业的安全防范，不断完善制度，深化管理，特别是针对多雨、高温季节的特点，抓好喷淋棚、仓库的管理和防高温货种的安全防范，杜绝安全质量事故。

3、生产经营乘势大上。

在实现“双过半”的基础上，加快生产经营发展，乘胜夺取七月红，为实现全年满堂红奠定更加坚实的基础。

强化生产组织。

各单位要及时向调度室汇总当班各项作业计划，对特殊情况要予以说明；调度室要全面掌握当班作业计划，并根据动态变化及时调整作业，使生产组织既全面合理，又突出重点。要采取有力措施，确保信息传递无误，保证集港顺畅。神州场站要顾全大局，维护公司利益，积极做好生产经营的协作。机械队要加强作业机械动态管理，掌握现场机械的运行情况，提高作业效率并增加对外创收。

各单位要充分重视和做好对外协调工作，为公司发展创造良好的内外环境。

加强生产经营。

抓住机遇加快发展进口拆提。利用“三废”西移的机遇，发挥库场优势，力争拆提量达到1000teu创造的作业纪录，强

力发展经济增长点。

提高场站操作箱量。提高对海关监管模式转变的应对能力，加强市场开发力度，在扩大市场，增加内装，开发新业务上下功夫，尽快提高操作箱量。

巩固和发展港站业务。抓好大列、整车、大宗货源三项重点，大列装卸抓好增箱量、增效率、增效益；整车接卸抓好发展大货种、增加新货种，扩大内陆市场，继续保持增长趋势。

扩大货柜维修市场。货柜维修中心要保证修箱质量，做好与船公司的协作，扩大神州修箱市场。

增加查验箱量。以启动“港海公司”为契机，再创查验箱量的历史新高。

与海关合作的“港海公司”要开业营运，开好头，多创效益。加紧保税库及与天津振华公司合作等项目的工作进度，争取取得新的进展。

商铺本月工作计划篇三

1. 必须把部门建立成一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是最宝贵的资源，保证长期的销售业绩是起源于能有一批优秀的销售。

2. 建立一支具有凝聚力，有合作精神的销售团队是保证业绩的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3. 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是我现在最头疼的问题，销售人员出勤，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员工在工作中发挥自觉性，对工作要有高度的责任心。强化员工的执行力，

从而提高工作效率。

4. 培养他们发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。只有自己问出来的问题自己才能记得住记得牢，我平时再怎么讲碰到问题了一样解决不了。就得他们自己问，我们大家一起解决才行。

5. 销售目标。根据下达的任务，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各个人身上，完成各个时间段的任务。并在完成任务的基础上提高业绩。

最后总结两点就是

1. 提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队。
2. 有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

商铺本月工作计划篇四

本月，营销部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。我们会利用所有可能的工具(网络、报刊、杂志及短消息的应用)加大对酒店的宣传力度。力争本月在散客的入住率上有较大提高。

2、加强与各大旅行社间联系

5月营销部拟定利用周末的休息时间，到省内几大的旅游城市进行走访，与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

3、加强主题、价格、渠道营销策略的应用

5月营销部会根据五一小长假制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

4、加强部门间的沟通协作

建立良好的沟通机制是有效实施营销方案和完美服务顾客的保障。因此营销部会一如既往地积极主动地与各部门进行沟通协作，相互配合。以一个整体面对顾客，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益。

5、具体的目标明确

a□会议计划收入为13万，理想目标是完成15万。

b□会议团队、旅行团队的总收入力争达到45万。

c□由营销部带来的餐饮收入突破40万。

商铺本月工作计划篇五

一、20__年转眼来临了，神经外科护理工作以及护理部工作计划也随之陆续展开了，新的一年护理工作主要从以下几点工作计划展开实施。

二、围绕优质护理示范工作为中心，感动服务。

三、护士基本理论培训计划：每周科内业务学习一次，并邀请教授及科主任讲课，内容为神经外科生理解剖，颅内压增高的病理生理、诊断和急救，颅内血肿的简单ct和mri的影像诊断，危重病人的营养支持，水电解质，酸碱平衡紊乱强年轻护士基本理论培训计划。

四、加强患者以及陪护人员的沟通，学习沟通技巧，真正能够解决患者与护理工作之间的弊端，建立有效地沟通桥梁，更重要是非语言交流的能力，以适应对气管切开及语言障碍患者的交流。对情绪的调节控制能力，学会放松技巧，保持健康心态。

五、院内感染知识掌握并应用于临床，建立专项感染指控人员，建立持续改进措施。

六、突出的应变能力和独立工作的能力及慎独品德，加强应急预案的学习，并组织演练，提高护士的应急能力。

七、根据责任制分工，明确职责，严格排查安全隐患。并将护理缺陷进行讨论分析。

八、每日利用晨会后10分钟学习励志书籍，培养主人翁意思，树立正确的人生观，激发护士对职业的工作热情。更新组合新的护士角色，突出专科特色，寻找闪光点，打造具有专科特色的重症监护。

商铺本月工作计划篇六

一、加强人力资源的管理，做到门急诊护士人力资源的统筹安排，弹性排班，灵活调配，在确保护士安全的前提下，限度的节省人力资源。

1、低年资护士有计划的定期轮岗

2、急诊与输液室每班护士层级搭配合理。

二、抓好护士队伍的建设,努力提高护士队伍的综合与总体素质

1、护士人员按层级培训与管理(具体内容见各层级护士培训

计划)，力求人人达标。另外全科每月举行4次业务学习(内容以新知识、新业务为主)，一次理论与技能考核，一次教学或个案查房，有针对性的对低年资护士进行晨会提问。

2、鼓励护士参加护士自考和函授学习，提高学历，打造一支以专科、本科为主，业务技能过硬、过强的护士团队。

3、抓好护士人员的继续教育，采取院内外结合模式，以管理知识、专科知识进展为主题。

三、持续加强护士质量管理，努力提高护士质量。

1、重新修订各片区的管理重点、岗位与各班职责，工作流程。

2、实行科室三级质控，救护车、急救车、抢救设备、药品专人管理、各区域的环境卫生责任到人。每个护士单元的负责人以过细、过精、过实、过严的严谨态度抓好每项护士工作的全程质量管理，护士长每天早交班后进行一次行政查房，每周带领各护士单元负责人或高责进行一次行政大查房，对存在的问题进行分析、整改。

3、护士单元实行目标管理，以护士部制定的质量标准为准，通过目标管理来提高护士人员的主动服务意识、质量意识、安全意识，从而提高护士质量。

四、护士安全是护士管理的重点，护士安全工作应长抓不懈。我科将充分利用三级护士管理体系，各司其职，层层把关，切实做好护士安全管理工作。

1、不断补充完善护士安全管理措施，抓好各层级护士人员岗前培训工作。

2、严格执行各项规章制度和操作流程。

3、各岗位工作职责，明确要求，责任到人，向上级医院学习，抢救室采取管床责任制。

4、物品及仪器定位设置和管理，做到三级维护，始终保持应急状态、保持抢救物品、药品完好率达100%。

5、护士长及各护士单元负责人抓好护士人员的环节监控，病人的环节监控，时间的环节监控和护士操作的环节监控。

(1) 护士人员的环节监控：对低年资、新入职以及有思想情绪或家庭发生不幸的护士加强管理、做到重点交待、重点跟班，重点查房。

(3) 时间的环节监控：节假日、双休日、工作繁忙、易疲劳时间、夜班均要加强监督和管理。护士长进行不定时查房。

(4) 护士操作的环节监控：有创操作是护士管理中监控的重点。

6、每月进行一次护士安全防范、法律、法规培训。定期排查安全隐患，及时杜绝不良事件的发生。对已发生的不良事件，及时上报护士部，同时召开科室会议，对不良事件进行分析，整改。

五、努力提高门急诊护士服务质量

1、意识与人文素质的培养：在门急诊护士服务过程中，应一切以病人为中心，提供主动服务，认真接待每一位到门急诊的患者，使门急诊患者得到及时安全的护士。

2、对新入职的护士进行服务礼仪、行为规范、接诊技巧的培训，每季度对全科护士进行一次强化训练。

3、不断提高急诊急救技能与穿刺技术：娴熟的急救技能和穿刺技术是取得患者和家属信任，建立良好护患关系的重要环

节。

4、每月发放90份病人满意度调查表，对病人不满意的地方进行分析、整改。

六、完成护士部制定的基础护士与专科护士质量指标。

20__年我们将一如既往，全力配合护士部的工作，努力提高急诊急救技能，提升护士服务质量，确保护士安全，把门急诊护士工作推向一个新的台阶。

商铺本月工作计划篇七

感动服务，深化细节。

二、护士基本理论培训计划：

每周科内业务学习一次，并邀请教授及科主任讲课，内容为神经外科生理解剖，颅内压增高的病理生理、诊断和急救，颅内血肿的简单ct和mri的影像诊断，危重病人的营养支持，水电解质，酸碱平衡紊乱强年轻护士基本理论培训计划。

三、有效沟通技巧，提高患者满意度

加强患者以及陪护人员的沟通，学习沟通技巧，真正能够解决患者与护理工作之间的弊端，建立有效地沟通桥梁，更重要是非语言交流的能力，以适应对气管切开及语言障碍患者的交流。对情绪的调节控制能力，学会放松技巧，保持健康心态。

四、加强院内感染知识的培训。

院内感染知识掌握并应用于临床，建立专项感染指控人员，建立持续改进措施。

五、临床应急预案的培训及实施

突出的应变能力和独立工作的能力及慎独品德，加强应急预案的学习，并组织演练，提高护士的应急能力。

六、护理安全防范意思的培训。

根据责任制分工，明确职责，严格排查安全隐患。并将护理缺陷进行讨论分析。

七、培养年轻护理人员道德价值观。

每日利用晨会后10分钟学习励志书籍，培养主人翁意思，树立正确的人生观，激发护士对职业的工作热情。更新组合新的护士角色，突出专科特色，寻找闪光点。

八、打造具有专科特色的重症监护。

我科重视对神经外科护士能力的培养和培训，并借助现代化监护及抢救设备，对神经外科病人瞬息万变的病情进行全面、综合监测，治疗和护理，大大减少了并发症，提高了抢救成功率，降低了致残率。1人员选配：首先选择身体素质好，思维敏捷，有责任感，事业心，敬业精神强，勤奋好学，年富力强的护理人员并指派专人负责监护室的护理和管理。

商铺本月工作计划篇八

办公室承担着单位部门之间的协调、人事、对外宣传、档案管理、文件、接待等工作，是信息传递、政策落实、上下内外沟通的窗口，是为本公司中心运作起到辅助作用的综合部门，根据公司实际情况，办公室2月份的工作计划如下：

1、新年后第一个月，安排好新一年员工管理方面和素质方面提升的培训学习工作，实行每月每周一次全体员工在线华企

商学院的学习培训工作。

2、对于一月份所做的会议、活动、分公司投产项目的各项工作进行整理发布公司网页，并进行网页后台操作学习，完全掌握，后期由办公室人员自行发布。

3、整编20__年全体新老员工档案表，让每一位国阳员工都有一份属于自己的详细档案记录表格，以便公司办公室存档做人事调动及参考。

4、对外兄弟企业及下设分公司单位通讯录再次随时整编，达到全而新，与各企各公司人事部做到全面一致的详细通讯电话记录。

5、办公室向下设分公司运营总监下达下设各分公司原始公司简介资料以及公司近况及重大活动资料备案总公司的要求，使办公室能详细了解各分公司情况，以作网页宣传工作。

6、强制施行国阳员工周一至周五，全体统一穿着工装上班制，未穿工装者一天罚款50元，按旷工一日处理。

商铺本月工作计划篇九

村级集体经济是促进农村经济社会发展、实现农民共同富裕、推进社会主义新农村建设的重要物质基础。为了发展壮大村级集体经济，县委先后下发了《关于促进农业稳定发展、农民持续增收的意见》、《关于发展壮大农村集体经济的实施意见》、《关于实施“兴村计划”、促进村级集体经济发展的意见》、《关于推行农村基层组织建设“三三制”模式、促进农村科学发展的实施意见》，扎实推进农村改革发展，不断促进农民增收、农业增效、农村繁荣稳定。根据全省脱贫奔小康试点县建设有关要求，结合全县农村实际，现就发展壮大村级集体经济，提出如下实施方案：

收致富，推进农村科学发展，为实现“三年翻番”、“两个率先”目标奠定坚实的物质基础。

租金。水能资源丰富的村，要积极兴办电站、修建水库，抓好水电综合利用，以水电、水产等强村富民。

2、股份合作型。要结合国土整治，加大低丘岗地、低产林改造力度，以资源引资，以资源入股，开辟村级集体经济新的增收渠道。要积极开发利用现有荒山、荒滩、荒地、荒水等“四荒”资源，把土地、山林、水面等作为股份，采取与投资人合伙经营、按股分红的方式，参与企业经营，延伸产业链，创新“集体扶持、个人领办、按比分红”的发展模式，获得稳定的土地收益。要加强存量土地的开发利用，村集体可围绕当地特色产业，集体独资或联合农户参股开发建设特色农产品种植或养殖基地，然后通过发包的方式，增加村集体的发包经营收入。地处城郊结合部、中心集镇及工业园区周边等区位优势明显的村，要通过用足用好留用地政策，通过招商引资、入股集资等形式，兴办标准厂房、仓储、市场、宾馆等二、三产业载体，以获得稳定的物业租赁收入。

丰富的村，要大力发展烟叶、无公害茶叶、无公害蔬菜等特色经济，引导农业规模经营，打造一批种植专业村。要大力扶持招商引资项目，借水行舟、借鸡生蛋、借脑发财，打造一批村企共建求发展的专业村。

4、服务创收型。要结合农村产业结构调整，针对本地具有产量优势与地方特色的农产品，成立专业协会、专业合作社、加工企业、收购公司等，在产业链上建立党组织，采取“党组织+公司+农户”、“党组织+专业合作社（协会）+农户”等形式，开展技术指导、信息传递、物资供应、产品加工、市场营销等服务，为农民提供产前、产中、产后有偿服务，帮助农民解决一家一户办不了或办不好的事情，通过提高服务质量适当收取费用，以有偿服务方式增加集体收入。要充分利用村级组织办公活动场所，科学创建农村综合服务社，

在出租房屋和为民服务中，为村级组织创造一定的积累，打造为民服务的有效平台。

所属山林、土地、沙石场的管理，通过变卖、出租、开发承包等多种形式，获取经济收入。对集体存量资金较多但本地可用资源较少的村，可采取“走出去”战略，通过异地购买资产、开发资源或入股经营等方式，增加村集体的投资收入。

出提档升级，加强规范管理；对无项目的“空壳村”，要实行领导包村，帮助找路子、跑项目、抓发展。四要帮助协调部门，加强沟通联系，全方位争取项目、政策和资金，推动省、市、县结对共建部门倾力支持村级集体经济发展。五要加强工作指导，强化督办检查，及时帮助解决发展过程中出现的问题，确保发展项目能够顺利推进。

3、总结表彰，完善机制。每年年初，在全县经济工作会议上，县委将对发展壮大村级集体经济工作进行总结、评比和表彰。对村级集体经济十强村和村级集体经济增速快的前十名村，对村党组织书记和村集体实行重奖。要总结经验教训，积极培植典型，通过召开现场会、推介会等多种形式，发挥典型的示范引导作用，整体推进全县村级集体经济的发展。要结合实际，建章立制，加强财务管理、审计监督、民主管理等工作，进一步建立完善村级集体经济的运行机制。要大力宣传发展壮大村级集体经济的好思路、好项目、好经验、好典型，努力形成你追我赶、竞相发展的良好局面。

层层抓落实的工作格局。要建立县、乡领导干部联系点工作制度，经常深入到挂点村，帮助找准路子，帮助解决问题，帮助发展壮大村级集体经济。

要扎实开展“实施百千万、共建新农村”活动，把发展壮大村级集体经济作为工作重点，积极提供人力、物力、财力、信息支持，帮助发展壮大村级集体经济。

商铺本月工作计划篇十

在杂志和教案寄到之后，组织品格课老师进行教研活动。制定本月品格教育计划，分配任务。

实施过程中，督促相关人员，了解他们的需要，并为他们提供所需的资源和服务。园长亦以身作则实践相应价值观。

在本月品格教学实施结束后对实施计划进行评估，对表现良好的个人或团队予以表彰。

每一位员工都是品格教师，所以每一位老师都要学习什么是“坚韧”、“勇敢”、“毅力”，在自己的岗位上需要如何来做，并常常反省自己哪些行为是需要改善的。

电影有：《我家买了动物园》。

书籍有：《勇气》、《勇敢的克兰西》、《大兔子，胆小鬼》、《我爸爸》、《小老鼠亚历山大》。

教职员工团队每周进行一次品格学习，共同成长，7月主题品格为“坚韧”，因而6月第一周学习“坚韧”品格，之后的几周学习“坚韧”的子品格“勇敢”和“毅力”。

负责：团队成长教练

对象：全体教职员工

时间：每周一早上7:45-8:30（时间可根据幼儿园具体情况进行调整）

在团队中彼此学习，互相扶持，彼此提醒，鼓励。

通过家校联系册等方式向家长沟通本月品格教学计划并告知

需要家长配合的地方。鼓励并推动家长在家践行品格榜样，关注孩子的品格成长。

布置“坚韧”、“勇敢”和“毅力”的校园环境，每个班根据孩子的特点想出设计出不同的室内室外环境，尽量鼓励孩子们参与到环境的设计和制作过程中。

在课间或放学时可以播放品格歌曲，产生潜移默化的影响。

品格教育是透过关系来教育。鼓励全校师生员工实践“坚韧”、“勇敢”和“毅力”的品格，使用品格用语，践行品格行为，彼此欣赏，彼此包容，减少彼此的批评指责。

使用根基《幼儿园品格读本》，教授孩子们“坚韧”、“勇敢”和“毅力”品格。

负责：儿童品格教练（品格课老师）

对象：全体学生

时间：小班每周2节“勇敢”品格课，每次课20分钟。中班每周1节“坚韧”品格课，每次课25分钟，大班每周1节“毅力”品格课，每次课30分钟。

内容：参照按照品格教材和教案进行。

勇敢：不怕黑、不怕疼、不怕困难、独立做事…

坚韧：坚持每天上幼儿园不迟到、坚持每节课认真上完，听老师指令……

毅力：小朋友做事情要有恒心，比如每天练琴、每天刷牙……

生活即教育，“品格”不是简单的说教，而是在爱的关系中

生活点滴的渗透和传递。为此，组织一次亲子爬山活动，帮助小朋友在实际生活实践品格。

- 1、通过活动让小朋友触摸到品格的力量。
- 2、在爬山过程中，父母老师的榜样和鼓励，在爱的关系中传递品格。
 - 1、以班级为单位，根据孩子年龄大小，来选择爬山的难度。
 - 2、可以发动家长义工来筹备和组织。
- 3、在爬山活动中，可以设置个人、家庭和集体等各种小的奖项，激励小朋友们勇敢地坚持到底，到达目的地。最好奖项能覆盖每一个小朋友及家庭。

透过本月品格主题的学习，将本品格主题倡导的核心价值观融入到校园文化及每个人的生命中去，成为指导我们教学和行为的原則。

透过perfect方案的实施，在孩子的各个领域塑造品格环境，让孩子在有爱的环境中健康成长，成长为一个有品格的人。我们在做一件影响孩子一生的事情，愿我们携起手来，为“培养有品格的下一代”的使命共同努力！