

最新老年人困难补助 困难补助申请书 精(大全9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？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。

团队工作总结及计划篇一

一. 每天管理流程

1. 上午9点准时考勤，无故迟到罚款50，团队长迟到罚款100，作为团队经费。

2. 早会内容：

a.统计当日交单、签约数量和时间。

b.填写工作日志。

c.询问每个客户经理一天展业计划安排。

3. 给每个新人安排每天的工作，主要以电销为主。

4. 监督、辅导新人电销话术及专业知识培训。

5. 晚会内容：

a□ 每个客户经理汇报每天工作内容及成果，监督与早会所说的内容是否相相符，判断客户经理每天工作的真实性。

b□ 宣导公司大小事宜。

c□ 对当天签约或交单的客户进行表扬和激励。

d□ 分析在业务过程中的各种专业话题，如拒单原因等。

e□ 新老人话术演练。

f□ 如有展业安排，晚会隔天制定第二天展业内容和安排各项事宜□g□ 填写准客户管理卡并整理后由团队长汇总。

二. 团队管理方式

1. 定期带领团队或者团队局部成员进行集体展业活动。

2. 制定团队管理表和为每个人制定个人管理表，关注每个人的情况。

3. 制定个人激励措施和奖励方式来促进团队内部的竞争。

4. 团队分为2个小组，进行pk□胜利方可得到激励性物品及奖金。

5. 时刻关注组员的情绪和波动，适当时候找组员单独交流。

6. 每月组织团队活动，促进团队内部的和谐和稳定，增强团队凝聚力。

7. 业绩指标和压力按照入行年资段进行合理分配和下方，真正做到合理施压。

8. 严格团队纪律，制定详细的团队管理制度及各项奖惩条例，没有纪律的团队是不能打仗的。

9. 团队长多看新闻多了解时事，第一时间向组员宣导各项动态新闻和政策。

10. 团队长以自己的渠道寻找优质电话名单及好的展业市场，提供给组员，给予组员最大限度的业务帮助。

11. 分析每一个拒绝单，讨论拒绝原因和如何避免。

12□13□

14. 分享每一个成交单。定期安排不同优秀客户经理做团队业绩分享。定时宣导合规展业，真正做到天衣无缝。

团队工作总结及计划篇二

1、市场分析根据市场容量和个人能力客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务销售额x万元。

2、适时作出工作计划制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位区分大客户与一般客户分别对待加强对大客户的沟通与合作用相同的时间赢取的市场份额。

5、不断学习行业新知识新产品为客户带来实用的资讯更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商以备工程商需要时能及时作好项目配合并可以和同行分享行业人脉和项目信息达到多赢。

6、先友后单与客户发展良好的友谊处处为客户着想把客户当成自己的好朋友达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗答应客户的承诺要及时兑现讲诚信不仅是经商之本也是为人之本。

8、努力保持和谐的同事关系善待同事确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1、制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话每周至少拜访20位客户促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多交通拥堵预约时选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求先了解决策人的个人爱好准备一些有对方感兴趣的话题并为客户提供针对性的解决方案。

3、从网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考并为工程商出谋划策配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录以备遗忘重要事项并标注重要未办事项。

5、填写项目跟踪表根据项目进度前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进至少一周回访一次客户必要时配合工程商做业主的工作其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中提前两天整理好相应的商务文件快递或送到工程商手上以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束及时回访客户询问投标结果。中标后主动要求深化设计帮工程商承担全部或部份设计工作准备施工所需图纸设备安装图及管线图。

10、争取早日与工程商签订供货合同并收取预付款提前安排备货以最快的供应时间响应工程商的需求争取早日回款。

11、货到现场等工程安装完设备申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档验收完成后及时收款保证良好的资金周转率。

团队工作总结及计划篇三

20xx经逐渐离我们远去，这一年里销售部按照集团领导的指示，充实了队伍，深层挖掘客户群等等，在各个方面都得到了显著提高，对于即将到来的xx年，做如下计划：

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝x蛇尾现象发生。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a□b□c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际困难，增加客户赤诚度。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

1、除主动参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、每次出发人员回来，要及时召集相关内部人员共同分享市场成功经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。

3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其赞誉度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，学者参与不遗余力的宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面范围化宣传，配合学者及当地经销商服务于终端客户，增加其赞誉度。

1、全年出发不低于240天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制.奖励业务人员的参与性与时效性。

1、增设专门统一的`内勤人员，增加账目透明度，定期公布

各种业务费用数据。

团队工作总结及计划篇四

一、带领本公司共同努力超额完成公司下达的各项任务。

二、加强基础管理，强化量化考核指标。

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝*蛇尾现象发生。

三、对各项工作分工明确，各区域市场挂牌承包。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

四、建立市场网络，规范客户管理，加大市场开发力度。

1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a□b□c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际困难，增加客户忠诚度。

五、强化沟通机制，加速市场信息的收集与转化。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

六、加强学习，搞好团队建设。

1、除主动参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、每次出发人员回来，要及时召集相关内部人员共同分享市场成功经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。

3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

七、强化服务认识，提高服务质量。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其赞誉度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，学者参与不遗余力的宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面范围化宣传，配合学者及当地经销商服务于终端客户，增加其赞誉度。

八、加大新客户，新产品的开发力度。

1、全年出发不低于240天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制。奖励业务人员的参与性与时效性。

九、费用的控制

1、增设专门统一的内勤人员，增加账目透明度，定期公布各种业务费用数据。

团队工作总结及计划篇五

20xx经逐渐离我们远去，这一年里销售部按照集团领导的指示，充实了队伍，深层挖掘客户群等等，在各个方面都得到了显著提高，对于即将到来的xx年，做如下计划：

一、带领本公司共同努力超额完成公司下达的各项任务。

二、加强基础管理，强化量化考核指标。

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝*蛇尾现象发生。

三、对各项工作分工明确，各区域市场挂牌承包。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

四、建立市场网络，规范客户管理，加大市场开发力度。

1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分

为a□b□c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际的困难，增加客户赤诚度。

五、强化沟通机制，加速市场信息的收集与转化。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

六、加强学习，搞好团队建设。

1、除主动参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、每次出发人员回来，要及时召集相关内咳嗽惫餐分享市吵晒经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。

3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

七、强化服务认识，提高服务质量。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其赞誉度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，学者参与不遗余力的宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面范围化宣传，配合学者及当地经销商服务于终端客户，增加其赞誉度。

八、加大新客户，新产品的开发力度。

1、全年出发不低于240天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发

展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制。奖励业务人员的参与性与时效性。

九、费用的控制

增设专门统一的内勤人员，增加账目透明度，定期公布各种业务费用数据。

团队工作总结及计划篇六

在本项目做销售已有半年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好录，待培训时做好总结，通过对于新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

主管已不再像销售一样单单靠自己去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管

理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

1. 营造积极进取团结向上的工作氛围主管不应该成为所有的苦，所有的累，我都独自承担的典型，主管越轻松，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的积极性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

3. 建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

1. 应把公司的利益放在第一位，以公司效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2. 协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3. 主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。

4. 创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的积极性，并保持团结协作、优质高效的工作气氛。

5. 及时传达公司下达的政策，并不断的考核。

6. 负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。

7. 做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。

8. 负责组织销售人员及时总结交流销售，加强业务修养，不断提高业务水平。

9. 负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

团队工作总结及计划篇七

根据上级的要求和精神，本中队认真贯彻、落实学校的德育工作要求和上级少工布置的工作，结合本中队的实际情况，以同志关于“教育要面向现代化，面向世界，面向未来”的要求为指导方针，开展各式各样的有意义的活动，强化队员的素质教育，提高队员的各种能力，加强队员的自身建设。为培养新世纪全面发展的人才打下基础。

通过开展丰富多彩的教育活动，促进学生各种良好习惯的养成，丰富学生的课余生活和社会实践能力。

1、开展各种形式的主题队会。

2、组织学生参加社会实践，不断丰富学生的社会生活。

1、配合学校德育工作计划，做好队员教育工作。根据本校的德育工作要求，结合学校的形势，对学生进行多种教育，如学习《小学生日常行为规范》、《中小学生守则》，进行国情教育、集体主义教育、法制教育、安全知识教育等，提高队员的全面素质。

2、开展形式多样的中队活动，组织好每次中队主题活动。

3、做好常规工作，记录好每次中队活动的情况以及效果。

团队工作总结及计划篇八

工作计划

2012年度我院按照上级各单位对我院的要求，改进了五个全科团队的人员结构，进行合理分工，对目标和任务都进行

了明确。按照区域划分，本团队为怀远镇广大居民的均等化服务工作，现将2012年的全科团队工作计划布置如下。

一、整理消化之前未完成的部分任务

2. 整理之前的慢性病病人的随访档案，没有及时随访的及时随访。

3. 对部分未能及时随访的重症精神病患者及时随访。

4. 对2011建立的档案中不合格的居民档案进行修改或者重新填写。

二、开展2012年的均等化服务

1. 新建今年年满65岁的老年随访档案，以老年人、慢性病人和残疾人为主，保质保量，并且录入电子文档。

3. 开展健康咨询活动，一次要力争大规模、高质量，联合对口支援医院扩大义诊的效应；

5. 做好妇保儿保、计免工作的宣传工作；

6. 与辖区内10%家庭签订家庭医生的协议，全心全意为社区居民开展全方位服务。

7. 完成其他的公共卫生或家庭医疗服务。