

当选部长的工作计划和目标 店长的工作计划(优质8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。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

当选部长的工作计划和目标篇一

回首20__年的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，作为一名店长我深感到责任的重大，为做好超市工作，更好地服务好顾客，现结合14年工作经验，特制定如下工作计划：

一、提升专业技能

不断学习和总结，严格要求自己，做到正人先正己，提高自己的工作效率，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

二、商品管理

坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。同时做好竞争分析，与竞争对手形成差异优势，对商品提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的竞争原则，使商品在完善消费市场的同时，进一步形成了__超市连锁优势。

三、防损

大力规范防损员运作流程及制度，加强全员防损理念。

四、员工管理

努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采购部对商品的各项管理及断缺货的追踪。认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日促销活动，提升商场业绩。

五、服务管理

加强员工服务意识培训，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

当选部长的工作计划和目标篇二

新生接待工作的重要性不言而喻，这也是展现我们学院乃至学校风采的时刻。

首先，在迎新前要对工作做好充分的部署，明确我部以及其他相关部门负责的工作。其次，在迎新工作中要保持商学院团委学生会的良好形象，同时也可以为干事招新做一定宣传。

争取让新生同学对组织部有个正确的了解。预计招聘干事15名，具体情况根据届时20xx级新生人数而定。

在新学年开始之初，待新生入学之后将根据校团委具体安排开展本学年团费收交、团员统计工作。在该工作开展中务必做到准确，细心，与各班支书现场核对好团费，有问题现场

及时指出。

在团费收交工作开展中，将对政治面貌调查及入团时间调查两项工作进行开展，调查完毕后将绘制电子表格存档，为今后推优以及发展预备党员工作做好准备。

由于新生支书之前无任何工作经验，我部在这次会议上会对支书以及组织委

员的职责作出详细介绍。并让我部成员一一做自我介绍，与各团支部支书及组织委员互相认识，方便以后工作配合。

入党申请书将不定时收取，各班负责人首先对入党申请书进行检查，不合格的

入党申请书退回申请人处并说明问题。合格的申请书将在每周例会时进行汇总，并于月底将本月申请书的申请人，申请日期等信息进行登记汇总，为推优工作做好准备。

(1) 安排干事认真做好团日活动的检查、督促工作。

(2) 每月初组织团支书召开例会，总结上月工作，安排本月工作。将本月要开展的活动的有关要求说明，并提供活动形式作为参考。

(3) 活动主题：每月按学校提供的主题举办。

(4) 安排干事考评各班团日活动。

安排干事在每月5日前通知团支书领取三会一课表两份，把每月组织召开团支部三会的内容填上，15日前上交此表两份，再拿给领导签字盖章，再安排干事把一份交给大院，一份自己部门留底。

由于推优工作复杂而严肃，所以在该项工作开展之前仍然会

给各团支部支书

召开会议，确保该项工作顺利完成。此次主要以副部为主体，由副部带领干事完成。

- 1、歌唱团歌比赛：大一每个班进行团歌比赛。
- 2、收取五四评优资料，根据比例进行选举投票。
- 3、团日活动安排。
- 4、入党申请书的收交。

1、推优工作

此次推优大二、大三共两个年级统一进行。在推优工作开始之前仍然会召开支 书大会对推优工作做分配，要引起支书的足够重视。

1、五四评优

(1) 评选项目：优秀团干、优秀团员、优秀青年志愿者标兵、优秀献血工作者、优秀团支部。

(2) 进行颁奖。

(3) 部长职能

- 1、制定部门学期规划和工作计划；
- 3、制定部门的工作方法，培养组织部成员的能力；
- 4、为部门团队提供活动规划和提供咨询；
- 5、组织好每一次活动，提升每们组织部成员的组织能力，树

立良好的组织部形象。

以上是我对这个学年度做的一个简单的工作计划。这份计划还有很多不足之处，在以后的工作中根据学院的工作需要和安排，还将有针对性的补充。同时这个计划也是十分简略的，不能很好的阐述各项工作的具体安排，所以这个学年的工作中，我将以这个计划为蓝本做出更为详细的工作计划。相信自己能带领交信学院团委组织部在新学年中做的更加出色，成为交信学院分团委学生会的优秀部门。

xx学院团总支组织部干事 xx

年月日

当选部长的工作计划和目标篇三

为了砂石厂安全生产，特制定相关制度如下：

为保证安全生产、明确义务、责任到人，特制定以下安全生产责任制度：

- 1、砂石场负责人负责本砂石场的安全生产责任，保证安全经费的投入，协调各下属部门责任人的工作。
- 2、砂石场安全员负责监督管理本砂石场的安全生产事宜，检查落实各项安全措施的实施。
- 3、生产管理人员负责本生产区的安全生产工作，保证安全生产正常进行。
- 4、班组长负责本班组的安全生产工作，保证本班组安全生产。
- 5、电工负责本砂石场的用电安全责任，保证砂石场的用电安全。

6、特种作业人员对自己担负的作业工作负安全生产责任，保证特种作业的安全。

7、各机械设备操作人员对自己操作的各项设备负安全生产责任，保证机械设备正常安全运转。

8、职工在生产工作中，对自己的安全负责，保证自己在工作遵章守纪，不出现安全生产事故。

为保证砂石场正常生产，现场安全遵循以下规定：

1、按照有关规定，清理生产现场，对特殊部位、危险岗位、区域设置明显的安全警示牌和警戒线。

2、生产管理负责人必须严格按照《安全生产法》和有关技术规定、制度安排生产，杜绝违章指挥。

3、班组长依据生产要求，严格按照有关安全生产规定、制度，安排本班组生产，保证安全。

4、职工要严格按照工作规程，安全制度工作，杜绝违规冒险作业，拒绝违章指挥。

5、特种作业人员必须严格遵守国家有关法规、技术规定，安全完成各项工作。

6、现场工作人员必须按照岗位要求，穿着符合安全生产条件的服饰，佩戴使用各种安全防护器械。

7、生产管理人员、班组长要加强现场巡视，及时发现安全隐患，纠正违规冒险作业。

8、砂石场安全员对生产现场随时进行安全检查，发现整改事故隐患，纠正处罚违规人员。

为保证生产经营正常进行，砂石场实行每天现场安全检查制度，检查分班前、班中、班后3次：

- 1、检查当班安全责任人是否按职责要求在生产现场监督指挥。
- 2、检查工作人员是否按规章制度、操作规程工作。
- 3、检查现场作业人员是否按规定正确佩戴使用劳动保护用品。
- 4、检查现场工作中的机械、电器设备运转是否安全，安全装置是否齐全。
- 5、检查工作场地、操作面是否符合国家有关技术规定、要求。
- 6、检查工作现场周围、上下是否存在安全隐患。
- 7、检查落实已经要求整改的隐患是否已进行整改，整改是否完全彻底，符合要求。
- 8、检查中发现重大事故隐患，要立即停产，划定警戒区，撤出工作人员，并向上级报告。

例会是安全生产的信息窗口，砂石场职工要努力学习安全生产知识，牢固树立安全生产思想观念：

- 1、班组当班开工时，班组长根据现场情况，向本班组职工说明安全生产工作的要求，注意事项。
- 2、班组本班日完工时，本班职工应共同对本班日的安全生产工作进行总结，向下班提供注意事项。
- 3、班组每周组织一次全班组职工总结会，总结本周安全生产工作经验教训，表扬先进，鞭策后进。
- 4、砂石场每月召开一次全体职工例会，总结本月安全生产工

作经验教训，培训安全生产法规常识。

5、重大安全隐患整改后，砂石场及时召开现场会，总结分析成因，制定预防改进措施。

6、砂石场半年召开一次全体职工总结会。总结半年安全生产工作，表扬先进安全生产工作人员。

7、砂石场年末召开一次全体职工总结会，总结本年度安全生产工作，学习国家有关法规，按照砂石场责任制兑现奖惩。对下年安全工作做出计划安排。

砂石场实行安全生产责任奖惩制度，保证生产经营安全正常运行：

1、砂石场在日常安全生产管理工作中，对违规、冒险作业实行现场处罚制度。

2、砂石场职工生产中必须正确佩戴安全帽等保护用品，否则现场进行处罚。

3、对在安全生产管理工作中，忠于职守，成绩显著的安全生产管理人员，砂石场给予表扬和经济奖励。

4、对为安全生产工作做出特殊贡献的职工和人员，砂石场根据贡献大小给予特殊奖励。

5、对安全生产监督工作管理不到位、工作不落实、防范管理不严、措施不硬，使砂石场存在事故隐患的责任人给予经济处罚。

6、砂石场遵循效益优先，兼顾公平，先考核，后兑现奖励的原则。

7、对违章指挥，诱发安全事故造成人员伤亡或重大经济损失

的负责人，报有关部门进行惩处。

为提高砂石场职工的安全生产素质，增强生产意识，防止安全事故的发生，保证生产安全正常进行：

- 1、砂石场负责人、安全员必须经过安全考核培训，取得安全资格证书。
- 2、从事特种作业的人员必须经过专门技术技能培训，并经过考核，取得特种作业证书，方可上岗。
- 3、砂石场积极派送职工参加有关部门组织的安全生产技术技能培训，提高职工素质。
- 4、砂石场建立健全内部安全生产教育、技术技能培训、考核制度，强化职工劳动安全教育。
- 5、新职工上岗前必须进行三级安全教育，三级安全教育时间不得少于四十学时，并经考核合格后方可上岗。
- 6、每月班组定期开展一次职工安全培训教育活动。
- 7、每季度砂石场定期进行一次职工安全教育培训，学习安全生产技术知识。
- 8、砂石场半年对职工进行一次劳动安全生产技术技能考核，考核不合格不能继续上岗。

砂石场设备设施、危险物品安全遵循以下管理原则：

- 1、严把质量关，购置符合国家标准和设备、器材、防护用品。
- 2、机械、电源、动力设备由专人安装、操作使用、维修管理。
- 3、特种机械、电力设备必须由取得相应操作资格的人员操作。

- 4、机电使用维修人员对机电设备及防护装置要定期进行检查、维修，保证使用安全。
- 5、易燃、易爆物品和爆破材料的储存、运输、销毁，严格执行国家有关规定。
- 6、易燃、易爆物品，爆破器材由有专业技能的人员使用，严格执行领退制度。
- 7、严格按照有关规定，购置、建盖符合储存危险化学品，爆破材料的设备和仓库。
- 8、严格按照有关规定，购置、配齐防盗消防设备器材，落实合格的安全管理人员。

为了有效保护砂石场劳动者的人身安全：

- 1、砂石场为劳动者免费提供符合国家技术规定和要求的劳动防护用品。
- 2、砂石场不以货币形式或其他物品替代应配备职工的劳动防护用品。
- 3、砂石场保证购置足够的、符合技术标准的劳动防护用品，配发职工使用。
- 4、生产作业时职工必须按照劳动防护用品使用规定和防护性能，正确佩戴使用劳动防护用品。
- 5、购置劳动防护用品，必须进行检查验收，确保达到防护功能。
- 6、劳动防护用品保管、发放使用、更换报废由专人进行登记管理。

7、及时更换、报废已失去防护功能的破损、陈旧劳动保护用品。

8、按照劳动防护用品的性能，在使用前对其防护功能进行必要的检查。

砂石场安全事故隐患处理原则：

1、发现事故隐患后，现场负责人立即向砂石场负责人和安全员报告，组织应急处理。

2、砂石场负责人、安全员接到事故隐患报告后，要立即到现场核实，属重大隐患应准确向上级报告。

3、事故隐患发生后，要安排专人对隐患进行现场监控，监控责任人要定时报告情况。

4、发生重大事故隐患，现场人员要立即撤出现场，并设置安全警戒线、警示标志，杜绝无关人员进场。

5、发现事故隐患后，现场人员要迅速采取措施，制定相应的应急处理办法，防止事故发生。

6、处理整改事故隐患，必须严密组织，制定稳妥的处置方案，确保安全。

7、对疑难事故隐患，及时请相关技术人员协商，遵循科学安全处置原则，降低处置风险。

8、发现重大事故隐患，未经上级有关部门批准，不得擅自处置或生产。

安全生产事故发生后，有关人员遵循下列抢救程序：

1、发生安全生产事故后现场人员应立即报告砂石场负责人、

安全员。

- 2、砂石场负责人接到安全事故报告后，要立即核实，准确上报砂石场主管部门或有关部门。
- 3、安全事故发生后，现场人员要立即采取有效措施，启动砂石场应急救援预案，抢救伤员。
- 4、救援安全事故，必须严密组织，安全第一，严防安全事故的发生。
- 5、救援安全事故，必须遵循先人员，后财产的原则。
- 6、应急抢救过程中，救援人员要尽可能保护好事故现场和有关物证。
- 7、以人为本，全力做好伤员救治和家属善后工作。
- 8、有关人员必须如实反映情况，配合有关部门进行事故调查处理。
- 9、安全生产事故发生后，隐瞒不报，故意迟延不报，按照国家有关规定，对责任人进行严肃处理。

当选部长的工作计划和目标篇四

20xx年过去了□20xx年，作为药店店长，我的工作重点除了完成日常的管理工作、销售任务等公司指标，自己的重点是夯实基础。虽然有很多是自己的'日常工作，但是自己做得不够细致，重点从以下几方面抓起：

此外，楼宇的玻璃幕墙拟每月或每季擦拭一次；花岗石、磨石子外墙拟每年安排清洗一次；一般水泥外墙拟每年安排粉刷一次等。

经过一个寒假的放松，大家的学习态度比较松懈，为使同学尽快适应学习生活，及早正确的为自己本学期制定目标，避免走弯路，举行学习经验交流会，由成绩优秀的学生向大家介绍经验。这也是学习部每个学期工作的重点，具体方案初定如下：

每到一个超市大家都会看到购物车、购物篮，推一个购物车，你会不自觉地多买很多东西，但是仅仅靠双手来拿，你会发现购买的东西很有限。因此我要求我的员工首先要保证购物篮的干净整洁，促销期间手上必须有一个购物篮，方便顾客购买药品，非促销期间，当顾客购买物品超过2件时必须主动递购物篮，说着简单，这是一个长期而且必须坚持的工作。

每一个药店的请货计划一般都是店长自己做的，比如我，有时候顾及到药品的有效期问题就会单方面的认为该商品是否畅销来决定是否请货，殊不知，缺货不单单影响潜在的销售，也会造成现有商品的滞销和效期，进而影响顾客的满意度，从而严重营销以后的销售工作。健康的商品品类，是精彩销售的开始。

药品就是我们的武器，对武器的不熟悉，直接造成战争的失败。只有对产品的绝对熟悉才会真正的联合用药，才不会出现荐错药、卖错药的情况，最大限度地避免了因销售而带来的顾客投诉，从而提高顾客满意度。过硬的专业知识是一场成功销售的开始。

一直在强调顾客是上帝，做销售就是在做服务等等，但是没有真正的把顾客利益放在第一位只有我们自己心中最清楚，顾客是一切精彩的开始，无论我们的其他工作做的再好，没有顾客消费，一切都是零。因此，必须要重视顾客服务，重视顾客投诉，科学有效的管理好我们的顾客，把更多的顾客转化为我们的重视顾客。守护好我们一切精彩的开始。

总之□20xx年过去了，无论成功还是失败□20xx都要从头来过。

零售药店迅猛发展的今天，重要的是做好基础，基础好了，才能走的更远。

当选部长的工作计划和目标篇五

20xx年已经一个月了！感谢领导给我这次机会，让我担任副厂长这一职务，在庆幸的同时，我也深深的感到责任的重大。我会在日后的工作中加倍努力，不辜负领导的信任，和自己身上的这这份责任。

第五、建立和完善奖罚制度，在车间没有都进行奖励辛勤工作的，惩罚好逸恶劳的，考核标准有车间人员内不进行无记名投票得出；第六、建立质量考核标准，从进料到铺装逐一工序分别进行质量检验工作，杜绝现在这样原料问题出现在最后的铺装环节上。

第一、车间人员去采购地点块检有一个毛病，杜绝车间复检人员去块检；

第四、细化具体的原料检验标准，让利益和责任，成绩和质量挂钩。

控制营销成本，制定营销计划，确立营销底线，杜绝现在这样，谈下只要一个工程就是成绩的现象，建立营销成本、合同利润和工程面积等综合因数考核办法。

加强财务管理，明确和完善补助标准，重点加强合同管理，控制和规范公章使用，尽量完善合同加盖公章在财务科完成，并且财务人员在合同签订前应该进行审核过程。

上面只是我的个人想法，因为时间匆忙和个人工作经历的原因，其中一定有很多不切合实际想法和建议；当然自己还有很多想法并没有在上面提及，比如企业的一些横向和纵向的发展，周边产业的扩展等等，由于个人的目前能力和视野所

限，等到考虑成熟也会逐步提出以便大家点评完善。

当选部长的工作计划和目标篇六

为加强对店面、店员有效管理，使店长工作正常、有序的履行，避免出现无章可循的情况，特制定此计划。

按店规规定穿制服上班，早八点半开门后，安排一人打扫卫生，一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不超出五分钟)，后轮换。八点四十五分安排早班工作，具体为根据店内圈圈账制定配货清单，交给业务经理，整理样面(橱窗模特、灯模三日一换)。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店员和负责人之间出现扯皮、推诿情况，二人应分清所负责片区。

注意要点：因早班相对客流较少(除节假日外)，将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流(但不能影响销售)、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

下午班店员**点进店后，店长和副店长进行现金、账目的交接，店员进行货品的交接，交接后店长和副店长在工作日记上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕，应协助店员点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存，另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

下午接班后，主要注意四个问题，应于店堂无人时逐次检查。

销售 灯光 卫生 样面

至晚七点整，开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点：下午班时，由于工作时间较长，顾客流为时断时续，一定注意调节好本人和店员的精神状态。临下班时，同

中午交接班一样，一定要四十五分钟内独立完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

每月最后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作，第二日作好盘存报表交给会计。

不要把视野局限于个人利益或只考虑为老板创造多少利润上。

应考虑怎样把店内团队的气氛带动好，把工作环境如何调整到让各位员工感觉舒适，如何让能者上、庸者下。

应考虑怎样把***品牌做到地区文胸行业的第一品牌

应怎样把没有品牌概念但有消费能力的潜力顾客充分挖掘出来

这是我们现在面临的一些难题，希望我们共同努力

当选部长的工作计划和目标篇七

计划活动是制定详细的工作计划及各项销售活动目标。计划活动是业务的起点，订立明晰而具体的目标是成功的第一步，优秀的业务高手一定是计划的'高手。

1、没有目标的人在为有目标的人达成目标！

2、没有计划就等于计划失败！

3、一日之际在于“昨夜”！

一、设定目标：明确、具体、数字化、可实现、有时间限制、视觉化、公开承诺。

1、收入目标：制订年收入、月收入

- 2、晋升目标：年度晋升目标、三个月晋升目标
- 3、业绩目标：年度、月度、公司奖励计划目标
- 4、客户目标：根据收入、业绩目标制订成交客户目标和准客户目标
- 5、约见目标：每次研讨会邀约目标、约见拜访目标及电话数
- 6、名单目标：保持足够的名单数：跟踪的准客户量60-80人，拜访到的客户数30人以上，每成交一个客户至少要补充5个新名单；并且每月对客户名单进行更新整理。

二、制订计划：制订月、周、日计划，月初填写工作日志。

- 1、收集名单的计划：每月月初抽出一定时间专门用来收集名单，每次拜访收集名单
- 2、拜访客户的计划：每天安排至少二次拜访客户
- 3、转介绍计划：向每一位见到的客户和朋友寻求转介绍和收集名单
- 4、老客户再销售计划：每月安排五次老客户拜访，进行再次销售
- 5、编写行事历：月初根据公司研修会、研讨会、复习会、辅导会等安排订立月度行事历
- 6、每日填写工作日志：规划每天的工作安排和填写记录。

客户名单分类管理：

a□重点客户：关系好又有潜力的客户（使用客户“圈养”系统，直到成交）

b□可能客户：关系一般但潜力很大的客户（跟踪、成交）

c□普通客户：关系好但潜力不大的客户（维系关系、让其转介绍）

d□忽略客户：关系一般且潜力不大的客户（善待走过身边的每一个人）

当选部长的工作计划和目标篇八

新的一年开始了成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们的药店。面对明年的工作我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑理清明年的工作思路重点要在以下几个方面狠下功夫：

1。以药品质量为第一，保障人们安全用药监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益耐心热情的做好本职工作任劳任怨。

2。认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工起好承上启下的桥梁作用。

3。以身作则做员工的表率。树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4。加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理和培训店员专业知识（店长每天利用早会时间培训病症并且结合病症来联合药品学习并且填加销售技巧）。对来店时间较短的营业员每天进行货位考试。

5、培养忠实顾客

（1）把长期用药患者的电话及用药品名及用药结束日期记录下来会员日或店内有活动时打电话通知。

(2) 加强店员对顾客亲情化服务，每日在店内进行巡视，对服务不够完善的顾客，在顾客走后，进行及时指导并在每月评选出服务标兵，在店里进行公示提高员工服务热情。

(3) 增加疗程用药药品储备，增加必备品种，合理库存并在每天安排2名营业员负责对断档品种进行调拨，避免因门店人为断档而影响销售。

6. 加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。