

学生代表讲话稿子(实用10篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

副总工作总结及工作计划篇一

本学期，我院文体部旨在打造一支团结、高效、节约、创新，具有文娱气质的队伍，并通过一系列技能培训，培养部门干事对活动的敏锐性，创新性，文娱性特征。具体安排如下：

本学期部门活动主要有：迎新晚会，扫舞盲，艺术团汇报演出等，在原来的传统活动基础上，希望对活动进行创新，带给观众耳目一新的感觉。扩大活动的影响力，活动本身具有娱乐性而又不失学术性。

另外，考虑到艺术团汇报演出与扫舞盲的独特性，希望艺术团汇报演出与扫舞盲能结合在一起在文化广场搞，节约时间、经费之余，丰富活动的观赏性，为新生们提供一个更广阔的平台。

1、开展每星期一次的例会，布置好团学两边的工作，并抓好干事的会议请假制度，控制好例会时间，提高效率。

2、轮班制度：对干事进行工作的轮流值班安排，力求每一次的小活动都能充分调动大家的积极性。

1、培训班：对新干事进行布场的技巧训练，视频制作，以及基本的礼貌等培训。

2、方案撰写：利用新旧干事1带1的方法，让他们合作写方案。了解方案撰写的格式内容，培养公文写作能力。

3、干事负责制：让干事担当活动的负责人，培养他们的责任意识、担当意识。

4、培养干事的创新意识，包括布场创意、节目创意、小环节创意等，让活动有更大的亮点与惊喜。

继续继承上学期的优良传统，打造一支温情、高凝聚力的队伍，树立为同学们服务的观念，努力搞好每一台晚会、每一次活动，并通过生日制度，聚餐制度，以及活动体会，营造温馨的气氛，提高干事的部门归属感与责任感。

艺术团是文体部管理下的培养艺术人才的外围机构，本学期，部门将严格地管理艺术团，包括艺术团的训练情况、演出情况等等，做好蹲点工作以及反馈制度，加强部门干事与艺术团成员间的联系，并通过成长记录的方式，树立一个文娱系统的凝聚力意识，严抓艺术团的节目质量，希望有更大的突破，创造出更多的精品。

文体部搞活动的宗旨是为同学服务，希望在未来的一学期里，能为大家打造更多富有人情味的活动，丰富同学的校园文化生活以及艺术情操。

副总工作总结及工作计划篇二

个案背景：

案主xx男，17岁，武汉某高中高三学生，比较叛逆，厌学。

小方小学时比较听话，成绩较好，学习生活不用父母操心。

上初中后，进入青春期后，开始变得比较叛逆，喜欢撒谎，并且经常与同学打架。

高中后经过同学认识了许多社会上的无业青年，经常逃学出

去玩耍，渐渐喜欢抽烟喝酒，并经常出入网吧等地。还曾与校外青年一起参与过几次学校里的群架，在学校小有“名气”。

高一结束后，由于逃学多次，并且参与打群架，被学校退学。后母亲为其安心学习，将其送到新洲的住读学校，但小方抱怨学校条件艰苦，母亲不忍儿子受苦，考虑到高考对艺术生的文化分要求比较低，小方小时候比较喜欢涂鸦，于是将其转回武汉的一所高校成为一名美术艺术生。小方则认为母亲的努力都是徒劳，自己根本不想学习，就算现在努力也不可能取得好成绩，依然经常逃学。

小方的父母喜欢打牌，小时候对小方的管教比较少。父亲是一名出租车晚班司机，母亲是全职家庭主妇，家庭收入以出租房屋和父亲的工资为主。小方变得叛逆后，其学习生活基本上都由母亲管教。小方的父亲在小方年幼时有出轨的经历（小方对此不知情），后来觉得愧对小方母亲，从此家中大小事务基本上都由母亲决定。

父亲的管教也是比较顺从母亲的观点，小方对此经常无视，总是说“不要你管我”、“妈妈都没说我，你插什么手”。在小方的教育上，母亲基本上采取物质奖励和棍棒教育为主。

初中时，在临近考试时经常会以“如果这次考到前15名，就跟你买……”之类的话激励小方学习，后来小方越来越不想学习，经常背着母亲逃学，经老师反应发现后，便威胁减少其零用钱，甚至多次与其发生肢体冲突。对于老师的电话反应小方在学校的不良行为，小方经常说老师对他不公平，就是因为自己没有给老师送礼，就处处针对自己。对于小方的这种借口母亲也比较认同，但同时认为自己的孩子也有不对。

近期，小方与校外无业青年联系密切，参与一次抢劫，被派出所抓获，但由于情节轻微，没有参与实施，48小时获释。

小方开始反思自己的所作所为，与母亲一同来求助社会工作者希望得到帮助。

资料收集：

探访案主生活学习的环境，包括家人、老师、同学以及朋友，收集案主相关系统资料，做出以下评估分析。

评估和判断：

问题一、案主厌学，有自我放弃倾向，逐渐养成许多不良习惯。

表现为：初中时经常撒谎逃学，高中时与许多社会无业青年来往密切，经常参与打架，比较暴力。

问题二、案主与其父母间亲子关系比较紧张

表现为：小方经常无视父亲的管教，母亲从小比较满足小方的物质要求，随着孩子的叛逆程度增加，经常发生肢体冲突。

原因：由于家庭中父亲的角色比较弱化，母亲溺爱孩子，教育方式以物质奖励和暴力为主，问题三、案主存在非理性信念，形成以个人为中心价值观，表现为：认为不顺心意的地方就是对方和自己作对，如学校里，老师对自己不公平，经常为了一点小事，表现暴力，欺负同学，成为学校的“小霸王”。

原因：母亲从小对孩子的溺爱，造成小方从小不愿吃苦，比较贪图享受

服务目标：

具体目标：帮助案主返回学校，迎接高三学习生活，逐步改掉暴力等不良习惯

中期目标:平衡家庭中三个角色的关系,实现良好的家庭教育,改善亲子关系

终极目标:协助改变以个人为中心的价值观,正确认识他人和自己,树立正确的价值观,服务模式及理论基础:

认知治疗模式中的理性情绪治疗和人本治疗模式,结合结构家庭治疗模式。

1、理性情绪治疗模式

理论基础:

(1) 人天生同时具有理性和非理性两种信念,情绪问题是由非理性的信念所形成的,每个人都具有改变自己思想、情绪和行为的能力。

(2) 情绪失调原因——abc理论

a诱发性事件

b个体在遇到诱发事件之后相应而生的信念

c特定情形下个体的情绪及行为的结果

治疗过程:

(1)、心理诊断:帮助案主指出自己非理性信念是什么,认识非理性信念与自己目前行为的联系,(2)、领悟:承认这中非理性信念的存在性,帮助他认识造成各种情绪障碍的不合理信念及哲学根源。

(3)、修通:采用与不合理信念辩论的方法,目的是帮助求治者认清其信念的不合理性,进而放弃这些不合理的信念。

(4)、再教育：改变求助者常见的不合理信念入手，帮助他学会以合理的思维方式代替不合理的思维方式。

(5)、家庭作业：继续学习理性情绪治疗的模式的理论和方法，不断地对自己的非理性信念进行分析理解和质疑，以此来巩固治疗效果。

运用这种疗法，通过和案主辩论其非理性的想法，培养起其对自身价值观的正确认识，改变其对自我和别人的态度。

2、人本治疗模式

理论基础：个人有自我成长，自我实现的动力。

“自我实现”是指对天赋、能力、潜能等的充分开拓和利用。

通过该模式，使案主重新认识自我，积极开拓自己的能力。

引导案主自我发觉自己的潜能。

3、结构家庭治疗模式

理论基础：

1、家庭系统，家庭成员是家庭系统的组成部分

2、家庭结构，家庭结构中存在的次系统、边界、角色和责任分工及权力架构。

3、病态的家庭结构，不良的家庭结构是造成家庭成员问题的真正原因。

不良的家庭结构主要表现在纠缠与疏离、联合对抗、三角缠、倒三角等方面。

本案例中家庭结构呈现联合的倒三角结构。

通过家庭会谈的形式，帮助家庭成员意识到目前不正常的家庭结构所带来的后果，改变夫妻关系和亲子关系。

干预技巧：

在整个个案干预的过程中需要给予案主充分的理解支持、真诚、接纳、尊重等，保持良好的倾听。

适时的自我坦露，给予案主回馈及肯定。

在整个个案的过程中一定要注意以下几个方面：

1、要站到案主的角度考虑问题，因为他的特殊生活环境，学会转换角色

2、对于案主的非理性的想法和行为的产生不是一天的产物，所以在处理与争论的时候一定要注意方式、方法。

要采用循序渐进的工作方式。

3、充分的发动案主身边的网络支持系统和资源，从多个角度去协助案主的自我发展

4、处理好与案主的关系不可以使其对我产生依赖的情绪，要做到助人自助。

5、在个案过程中一定要处理好各方面的关系，包括与案主，与案主家人以及与案主学校老师的关系。

具体实施计划（预计每次会谈时间间隔一周）：

初次会谈（已完成）：了解案主的心理特征，以及基本的情况。

主要目标：熟悉案主，掌握背景资料，和案主之间建立初步的信任关系。

第一次会谈正式介入、了解情况

主要内容：

- 1、进一步具体的了解案主的心理状况，背景资料，以及在生活其他方面的状况。
- 2、与案主一起明确问题和需求。
- 3、征求案主的意见，一起制定目标以及改善目前的情况。

第二次会谈总结过去、发现自我

主要内容：

作业：案主思考自己小时候学习的长处，曾经如何努力学习，并尝试按照这些做

第三次会谈重新定义家庭结构、实现转变

作业：父母反思从前由于夫妻关系导致的教育方式的错误，强化父亲的职责，父母与案主共同努力实施正确的家庭教育。

第四次会谈：树立正确价值观，反思受到的不良影响

主要内容：帮助案主树立正确的价值观，不再以自我为中心，考虑到别人的感受

第五次会谈：悦纳现在的自我，积极的生活

主要内容：现在案主主动开始反思自己过去的所做作为，需要支持和鼓励。

所以这次的任务定为积极的适应生活，接纳现在的自我。

作业：通过每次时间的记录，体会自己的进步，增强自信，相信自己有改变的潜能

第六次会谈：正确对待他人的批评

主要内容：在上次辅导的基础上，改变其非理性的想法。

正确的认识别人对自己的批评，如老师对自己的管教

作业：每当老师批评自己时，先反思自己，老师是否有道理，公正

作业：写一份自己今后应该保持的好习惯，避免出现的一些变差行为，规划高三的学习目标

第八次会谈：回顾过去，鼓励其取得的进步，并巩固个案的成果

主要内容：回顾这几次的会谈内容，想想自己取得的成绩，并鼓励其巩固已有的成绩。

结案：

对本次个案进行评估，并且对于个案过程中出现问题和解决方法。

评估方法：

- 1、工作者观察，利用原来制订的计划表进行评估。
- 2、案主的自述、认同感，对服务的效果和效率进行评估
- 3、督导老师的检测

方案评估：

本案例的案主问题主要是由于长期不正确的家庭教育，造成案主价值观认知偏差，形成以自我为中心的价值观。

另一方面由于案主正处在叛逆期，来自社会上许多不良的影响导致了案主的偏差行为，如暴力等。

最后由于长期逃学，而厌学，重返学校时已经对自己失去信心。

可见，案主的问题是由家庭和案主自身长期的共同影响所造成的。

于是本计划书采用理性情绪治疗、人本治疗和家庭治疗结合的方式展开。

首先帮助案主认识到自己的偏差价值观，工作者积极主动地影响案主，帮助案主消除各种非理性信念，效果比较明显，见效快。

但也存在工作者为了追求辅导效果，可能忽视案主的自我感受，使得案主处于消极被动地位。

同时可能会由于工作者过快的介入案主价值观，导致案主会产生抵触情绪，不利于接下来的工作展开。

然后结合家庭治疗改善案主成长的环境，这种方法可以有效地改善案主成长环境，在家人的共同努力下成长。

但同时这种方法要求介入家庭层次比较深，针对本案例，案主父亲曾有出轨行为，而案主不知情的特殊情况，要彻底改善家庭成员关系难度大。

最后在前几次已经取得的成绩之上，通过对案主进行人本治

疗，帮助案主建立自信心，重返学校，迎接即将到来的高三学习。

这种方法以案主为中心，帮助其发觉自身潜力，促成发展。

但是为了取得良好的治疗效果，对前几次会谈后，案主内心变化成效要求较高。

副总工作总结及工作计划篇三

（一）小组名称：

快乐成长，少年先锋。

（二）理念/理论

1、理念

青少年是人生成长非常重要的一个阶段，在这个阶段，青少年面对很多的变化，自信心、人际关系的沟通及合作的理念都会慢慢成长起来。城市困难家庭的孩子面临的经济压力和人际环境压力会影响到他们的自信心的建立和人际交往能力的培养。有针对性地对他们开展以团队为基础的训练，可以增强他们的自我认同和自信心，增强他们与人交往和协作的意识、能力，发挥他们的潜力，以更好地适应社会，顺利成长。

2、理论

团体动力学：每个团体都具有多方面的影响力，小组组员借助于团体的影响和其他组员的影响，达成自己的改变。

经验学习法：又称体验学习，通过组员自愿参与一系列活动，使他们在活动的快乐体验中获得知识和感悟，获得经验，并

将这些知识和感悟及经验用于生活及工作、学习。这是目前国际较流行的学习方法。

优势视角：每个人都有自己的资源和优势，协助他们发现和发掘。

（三）小组目的和目标

1、小组目的协助社区青少年调整 and 改变自己性格中比较负面的方面，健康快乐地成长，在同辈群体中具有一定的组织领导能力。

2、小组目标

（1）让组员变得更自信、自主，更加开放自己，学会真诚表达，学会快乐地生活；

（2）使组员乐于交朋友，善于交朋友，增加人际交往的意识和能力；

（3）使组员学会与人合作，增强团队合作和组织创新的意识和能力。

（四）活动内容

（1）小组性质：成长小组。

（3）小组周期□20xx年7月10日—30日。

（4）聚会次数5次。

（5）免费。

（五）招募及宣传

到社区进行招募，在社区贴海报宣传，通过社区工作人员介绍，工作人员可上门动员。

副总工作总结及工作计划篇四

成立机构、加强领导、落实责任，节能工作计划。区委、区政府高度重视节能减排工作，有关节能减排的约束性目标已列入20xx年政府工作安排，并成立乌达区节能减排工作领导小组，办公室设在乌达区发展和改革局，主要负责研究制定、落实全区节能减排工作规划和工作计划，分解工作目标任务，落实重点任务，监督考核全区节能减排工作完成情况。研究制定、落实节能减排配套政策并提供政策咨询服务，协调推进全区节能减排工作。建立健全项目节能评估审查制度，并承担领导小组的日常工作。

染物排放，工作计划《节能工作计划》。对不符合环保法律、法规规定，不符合产业政策主规划要求，选址不当或污染严重、可能造成重大环境影响和生态破坏的项目，一律不予审批；对不符合清洁生产要求、达不到排放标准和总量控制目标的项目，一律不予批准建设。对不履行“三同时”制度的，依法责令停止生产；对试生产的企业，污染防治设施不正常运行的，责令停止试生产并限期改正。对污染物排放总量超标的污染源，实行限期治理，直到实现削减计划，坚持把环境影响评价制度和“三同时”制度纳入总量控制目标，按总量计划审批项目，以确保总量控制年度计划顺利完成。

加强减排工作监督管理。一是要明确减排责任。将节能减排任务分解、具体落实到各有关单位。环保部门负责对减排工作实施统一监督管理。发展改革部门将减排计划纳入国民经济和社会发展规划，会同经济等部门落实产业结构调整政策。经济部门负责淘汰落后生产能力，加强对工业企业减排工作的指导监督。建设部门负责加快推进城市污水集中处理厂及收集管网建设。监察部门会同环保部门完善环保问责制，对减排工作不落实的部门和企业追究责任。电力监管部门负责

监管电力企业落实对污染企业的停电、限电措施。其他相关部门也要按照各自职能，积极配合推进减排工作。二是要完善工业企业污染减排台账，并将有关资料报送区主要污染物减排领导小组办公室（区环保局）。

副总工作总结及工作计划篇五

据局党委关于20xx年度工作的总体部署，局指挥中心20xx年工作的指导思想是：紧紧围绕局党委中心工作，充分发挥职能作用，把指挥中心建设成为全局的情报信息中心、指挥调度中心、参谋咨询中心；提升队伍素质，锻造能文能武的复合型民警队伍；强化综合协调服务功能，树立指挥中心司令部、参谋部、警令部的应有权威；加强信息和调查研究力度，夯实文秘功底，充分发挥好决策参谋、信息反馈职能；打造公安“110”品牌，服务全局工作大局；不断改进服务手段，全面提升服务质量，努力实现由被动服务向主动服务转变、由单一化服务向多元化服务转变、由传统化服务向个性化服务转变，着力营造“诚信、平等、宽松、奉献”的工作环境。

1、建一流队伍。全面加强指挥中心素质教育，坚持学习上追求深，工作上追求高，管理上追求严，作风上追求实，努力建设一支政治可靠、作风优良、业务精湛、乐于奉献的民警队伍；加大“以岗定人、竞争上岗、量化考核”力度，构建优胜劣汰的用人机制；加大对复合型民警的培训力度，实现民警能文能武的育警目标；特别是要加强对青年民警党性锻炼，按照“储备一批、使用一批、推荐一批、交流一批”的办法，把政治素质好、业务精、能力强、作风硬的青年民警纳入重点培养考察视线，加快指挥中心人才交流。

2、树一流形象。坚持“政治上不糊涂、思想上不松懈、作风上不出格、工作上不缺位”，嘴巴严、手脚勤、笔头快、头脑清，塑造政治过硬形象；遵守廉政纪律，管住自己的腿，不该去的地方不去，管住自己的手，不该拿的东西不拿，管住自己的嘴，不该吃的宴请不吃，塑造清正廉洁形象；增强

服务意识，端正服务态度，落实首问责任，做到来有迎声、问有回声、走有送声，塑造诚挚热情形象。

3、创一流业绩。加快推进办公自动化进程，构建科学、合理、高效的办公体系，达到繁琐工作简单化、简单工作精确化。坚持立说立办、当日事当日毕、常事快办，急事急办，特事特办，提倡文稿写作争做“快笔”，信息报送争发“快车”，后勤服务争当“快手”，机要、保密、信访争挂“快档”；保证高效率、快节奏运转，确保各项工作高质量、高标准完成。

要及时捕捉苗头性、倾向性问题，有针对性地开展调研活动，开发预测性信息，增强信息的决策价值，更好地为领导决策和指导工作服务，每月至少编发2期信息性《简报》，信息工作在全市各县（区）公安机关中的排名要力争“坐三望二争一”，即保持第三名、冲击第二名、争创第一名。二要注重调查研究。

认真开展跟踪调查，深刻剖析现象根源，提出解决之道。主任至少应发表调研文章3篇，副主任必须发表1篇以上，文秘人员xx必须发表2篇以上□xx必须发表1篇以上；全科室在县局以上《简报》及媒体上发表调研文章不少于10篇。三要加强督查督办。

对于局行政首长下达的各项指示、指令、批示的执行完成情况必须进行督查，要纠正过去在政务督查工作上存在的督查不逗硬、流于形式的弊端，一要强化督查意识。建立健全督查制度，优化督查机制，加大督查力度，提高督查实效，使督查在推动决策落实上发挥更重要的作用，确保决策目标的实现。

要定期编发政务督查通报，对于落实迟缓或抗令不遵，阳奉阴违的单位及个人予以曝光。

副总工作总结及工作计划篇六

新的学期，新的气象。在新的学期里，我部门将会对xx年上学期本部门工作进行改进，具体的工作计划如下：

一、 计划招新：

为了进一步加强我部门的队伍建设，更好的开展部门工作，为今后更好的服务广大同学奠定基础，我部门计划主要在09级新生中招收一批实干的新干事。

二、 锻炼和培养新生力量：

由于大部分的新生力量对工作缺乏锻炼，我部门回在安全及不影响工作和学习的前提下，深入新部员，采取不同的措施激发他们的潜能，带他们走出去，多多与各系勤工部交流，熟悉工作，去协助其他各部门的工作，这样有利于他们的工作和学习。

三、 开展有意义的相关活动：

为了丰富同学们的课余时间，缓解同学们的课业压力，我部门将会组织策划一些有意义的活动，计划如下：

- 1、 模拟招聘会：同学们寒暑假做兼职，面试是比不可少的，本次模拟招聘会的目的就是提高同学适应岗位的口语能力，对于帮助同学就业上岗具有积极作用。
- 2、 游园会：主要适宜游戏为主，让同学们在游戏中放松学习压力，体验学习之余的快乐，加强同学之间的交流、沟通。
- 3、 敬老院志愿活动：本部门人员会同志愿者一起走进敬老院，开展志愿活动并给老人们带去欢乐。

4、回收废旧物品：通知各班回收废品；制作“电池回收箱”，置于系楼下；制作海报宣传回收旧物品(资料、书本等)，本部门会将旧物品统一、归类。

5、爱心义卖：将回收来的旧物品，统一展开进行义卖，这样会适旧的物品得到有效的利用。

四、问卷调查：为了作好本部门的工作，及时了解部门工作中的不足我部门决定进行两项问卷调查：一是关于电影放映的调查，了截同学们观看电影的信息和同学们对电影放映的意见。二是关于部们工作的调查，让同学们写出他们认为我部们还应该做的工作有那些。这样，我们部门就可以更好的为广大师生服务。

另外，本部门会做好活动的的工作的总结工作，也会在做好本部门工作的前提下积极配合其部门的工作。

以上是我部门的新学期计划，如有变动，希望老师和同学们见谅。

机电系勤工部

xx年7月3日

副总工作总结及工作计划篇七

自 20xx年4月1日进驻以来，牢记市委提出的“强班子、找路子、办实事、帮民富、做示范、带周边”的总体要求，紧紧围绕“党建统领，区域统筹，兴业富民，和谐发展”的重大战略决策，以建设“社会主义新农村”作为总体目标，以创建村美、民富、风正的“小康文明村”作为总抓手，统一思想，提高认识，积极工作，迅速进入角色，在行党委、市委组织部下派办及市直三队工作队的坚强领导下，在镇委镇府和村两委的大力协助下，借助上批工作组打下的良好基础，

在充分了解了镇情、村情、民情的基础上，广泛征求村民、村两委意见，结合韩楼村的实际情况，制定促进韩楼村经济发展和改善群众生产生活条件的帮扶工作计划书。

一、韩楼村基本情况

韩楼村位于东营区龙居镇镇政府驻地西南2公里处，与滨州市管庄接壤，在龙居镇城区范围之内，地理位置偏狭、交通条件一般。目前，全村共有446户，常住人口1512人，区域总面积2平方公里，总耕地面积2800亩，其中棉田1850亩，桑园300亩。人均土地1.6亩，主要种植棉花和桑园。20xx年人均收入3000元。该村近年建文化大院一处，占地面积1200平方米，党员活动室，人口学校等服务设施一应俱全，新修村内道路1500米，现村内已户户通自来水，合作医疗参保率达到98%，全村现有党员55名，50岁以上党员36名，现在村中特困户有张文山（77岁与妻子崔如兰年迈有病）、韩三营（男、64岁、常年有病）、韩祥呈（男、77岁、年迈有病）、韩其山（70岁、常年有病），这4个家庭靠政府救济，王如美（女、92岁、年迈有病主要靠外孙女赡养），杜艳彬（男、33岁、伤残基本没有收入），刘贞奎（女、文盲无收入）。现在村中外出打工的主要为18-22岁的年轻人，共60余人，主要从事纺织、建筑工作，外出上学的大学生12人。幼儿入托率达100%，适龄儿童入学率达100%。

村两委班子由5人组成，支部书记兼村委会主任杜兆祥，年龄40岁，初中文化水平；村支部、村委委员高红卫，47岁、初中文化；村委委员韩新峰，42岁，初中文化；村委委员韩志河，35岁，初中文化；村委委员边小霞，女，36岁，初中文化。

近年来，村两委领导班子齐心协力，团结带领广大人民群众，坚持物质文明和精神文明同步推进，村里的整体情况有了很大改善，电话安装率达90%，该村治安情况较好，近几年，群众的经济收入有了较大程度的提高，但由于村民小农意识严

重，经济发展水平与我市农村的总体发展水平还存在较大差距，经济结构单一，群众的经济来源主要靠种植棉花、桑园。使得部分村民的收入没有保障，经济情况较差。村里没有集体企业，没有经济来源，属于空壳村，发展的后劲不足。

二、帮扶计划及措施

（一）加强农村基层组织、党员队伍建设。充分发挥党员队伍的带头作用，在加强村两位领导班子建设及党员队伍建设上主要依托全国农村党员干部现代远程教育网络和利农网，采用定期学习的方式，组织他们学政策、学科技、学法律，不断提高自身素质，进一步增强发展意识。提高全心全意为人民群众服务的思想信念，提高他们组织管理能力、凝聚力和战斗力，形成一支敢打硬仗、能打硬仗的干部队伍，选拔一批思想素质高、作风硬、能够带领群众共同致富的年轻同志充实到党组织中来，为实现韩楼村全面建设小康社会的目标提供坚强的组织保证和人才支持。保证农村社会的稳定和农村经济和谐有序地发展，为近期创建市级“小康文明村”的目标，为创建国家提出的建设社会主义新农村，建设小康社会打好坚实的领导基础。建立健全全民议事制度，凡是与农民群众切身利益密切相关的事项及涉及农民群众切身利益的重大事项，都应当召开村民会议或者村民代表大会议定，通过充分调动农民群众的积极性，保证村务的公开透明，使农村基层组织的凝聚力进一步增强，党群关系更加和谐。保证村内无重大刑事案件发生，社会治安良好。

副总工作总结及工作计划篇八

目前就房地产调控不放松、消费者消费理念趋向理性化、经济形势更加严峻的大环境下，怎样做好橱柜门店的销售工作、怎样更好的完成公司既定的年度销售目标，本人不揣浅陋，在此提出以下几点不太成熟的计划。

影响店面销售量的决定性因素在于门店销售团队的优秀与否，

对于团队的定义，我更倾向于将团队打造成具有人情味的狼性团队。在销售工作中，通过团队的凝聚力和执行力，绝不放过任何可能订单的客户，同时也具备足够的人情味，不单纯是为了销售而销售，更要体现对客户细致服务，为客户所想，才能获得更多客户的认可和信赖。对于竞争对手而言，通过对于竞品的产品特性学习和分析（包括其综合服务，出样，售后等），找出其弱势及缺点，突出对比让客户更理性的比较优缺点，一步步蚕食竞品的目标客户。

从我自身做好带头和带领团队的作用，以身作则，用乐观向上的精神感动团队里的所有成员，提高做事的积极性与效率。同时也会制定一系列以文字存档为主的操作规程，没有规矩不成方圆。

a坚持每天开例会，坚持每天喊口号。即使每天只花10分钟，但是这对提升团队激情和凝聚力是很有帮助的，不至于团队长期没有这样的行为而显得工作疲劳。在每天例会里面，不但可以解决工作上的一些问题，还能及时发现和总结当天的事情，让大家轮流做主持，还可以提升组织能力、讲话能力，更有利于提升我们的销售水平。检查着装是否统一，练习标准的服务敬语，得体的服务手势训练可以同时进行。

b坚持每天练习产品讲解。每个人讲解5分钟，随机而发，随机提问，制定出每个产品的讲解知识及客户会关心的问题，以身作则，要求倒背如流。只要坚持下去，肯定会有收获，平时多流汗，战时少流血，任何事情多练习了都能随口而出，随时能应对客户所提出的专业产品知识等问题。

c坚持每天做例会记录，养成学习的好习惯。例会是一个日积月累的过程，每天记录一点点，时间长了，就成为了我们销售中的成长历程，很多教训和方法都有助于我们的销售，所以，每天记录当天发生的事情和大家讨论解决的方法，是非常有必要的！

d坚持每个礼拜进行一次模拟销售pk对于表现最佳者，奖励一件小礼物，尤其在店面平时没人的时候，更要进行这一动作，对整个团队的能力提升都是有好处的，与其让大家把时间都浪费在电脑上、手机聊天或者发呆等待进店客户中，还不如大家一起来进行pk一下，众人一起pk最大的好处就是很容易锻炼个人能力！

e让人人学习设计、人人会销售、人人懂安装、人人擅长谈业务。这看起来似乎有点难，其实并不难。首先说学设计，不要精通，简单操作，只要懂电脑，就能学会cad每天有空的时候就练习、模拟考核、实战演练，肯定是可以学会的；其次就是销售，如果一个设计师不懂销售技巧也会有麻烦，没法融洽的跟客户沟通，当门店出现多名客户但成交率却无法提高；安装要懂一些，知道具体操作流程与工艺基础；团队所有人员还要不定期扮演业务员的角色，如果店里平时没有什么事情，那么就轮流出去派发单页及新楼盘的扫楼工作，不怕辛苦，就怕不够认真不肯干，想做是一定可以做好的，一来体验公司市场人员的辛苦，二来会更加珍惜市场人员通过扫楼等介绍来的客户接待机会！所以，团队成员应该是熟练销售、掌握设计、能做业务、懂得安装的全才！然而，又要有所侧重，不可能样样精通，所以团队就像一支足球队，需要有营业员前期接待，具体达成初步意向交由设计师沟通具体细节方案工艺，设计师完成初步方案及报价后交由店面领导最终和客户商妥价格签约并确定后续操作事宜完成整个销售流程（在此过程中，不定期会根据学习的情况及团队成员的认可情况适当互换角色），分工合作，各司其职。当出现大型促销或者团购活动时，每个团队成员又都是独立的集三种角色为一身的，大大增加了把握住订单的能力。

f卫生安排到位，分工具体，任务落实到人头。每周进行一次卫生检查、评分，如果达不到90分以上的标准，那么全体团队成员都要在晨会上轮流表演一个节目作为处罚。而且每周五下午下班前都要进行一次大清扫工作（对于设计师需要测

量的特殊性，可提前与我请假，由我代为劳动，事后设计师表演节目即可，这样对于其他劳动的人员相对公平），以便更好接待周末进店的客户。虽然，这些看起来是很普通很简单的事情，但是贵在能够坚持的长期的做下去。

g灌输节约意识，有安排的进行电源电灯的利用。在没人的时候，不必要的照明灯适当关闭一些；这样一天下来、一个月下来，可以为老板节省很多成本的！把原先有意识的行为锻炼成一种习惯，往往也体现了一个店面的管理规范！

户。至少，这也是一种宣传，别人买不买我司产品是一方面，但更主要是以相对低廉的成本宣传了自己，宣传了品牌，提升了服务形象！

i建立一套好的提成机制。团队的执行力和凝聚力好不好，跟员工的收入有很大的关系，对于员工来说最关心的就是自己的收入了，如果没有看到收入的希望，是不会尽力去做事的，但是在有利可图的情况下加以正确的引导，就会激发其潜在的积极性和主动性，做到见眼生情！这套提成机制一定要看得着、摸得到的，不然，喊空口号，总是无法兑现，员工士气会慢慢低落，影响整个销售工作的进行。比如，阶梯式提成模式，根据月订单的总金额制定，如月销售在20万，提成百分之一；达到30万，提成百分之一点五；达到40万，提成百分之二，销售员工定单后，分配出其提成的20%给其他营业员（根据店面销售人员数量制定），以便团队的协作与共同进步，避免盲目竞争与小团体现象。选拔出每个月的销售冠军，每个月的设计之星（获得客户书面表扬，门店布置一块墙面个客户书写即时贴反馈意见和建议）给予适当的奖金或者由我组织聚餐等奖励，季度或年度获奖者将由老总亲自发放奖状、奖杯或锦旗等进行鼓励...这些都是要建立起来的！打工的我深刻体会到，如果只看到饼，而尝不到饼的滋味，会慢慢失望的，能力强的员工就会走掉。

j建立良好的日常管理制度。制度不一定要多复杂，尽量简单

化，比如对于迟到早退，就可以通过负向激励，迟到者在当日早会上为全部员工唱一首歌，寓教于乐，不至于让其放不下面子，同时又能起到管理的效应。而严格遵守制度的团队成员则可在晨会上点名表扬，增加其信心和积极性。

k坚持例会制度。每周必须进行一周例会，对一周工作的总结和产生问题的分析，集思广益，头脑风暴，轮流主持等形式，这样信息可以有效对接，通过例会对上周发生的问题进行分析总结后得出的结论，对下周进行安排部署，再辅以激励制度保障执行力，店面才能保障信息对称，同时强化全员执行。

l坚持定期培训与考核制度。培训和考核是作为老板给员工最好的福利待遇和老板对员工工作熟练程度情况即时的掌握。在当今竞争时代，没有学习力的团队是终将要被淘汰的，“你可以拒绝学习，但你的对手不会”，培训将是店面永葆青春的唯一途径，无论任何时候都必须将培训作为重要而长期的工作，并且倡导考核，在市场竞争中优胜劣汰，同军人一样，军队要保持战斗力就必须通过不间断的训练和负向激励来实现！

m具体信息表格化收集归档。制定一系列的统计表格，每天定时填写，收集诸如客户的信息，装饰公司信息，新近交付楼盘信息，甚至一些业主的信息也需要收集后集中电话邀约，网上报名，媒体广播宣传，为日后的团购、闭店夜宴等活动做好足够的蓄水。

n老客户的回访与跟踪。很多时候老客户在享受到优质服务和相对便宜价格后，会介绍其亲朋好友等来选购，对于这些客户，不需要经常联系，以免打扰，前期几个节点，如设计师电询客户装修进度以便复测，橱柜生产完送货，橱柜具体安装日期时间约定，安装以后回访并做好记录，再以后只需要在一些国定假日特别是客户生日时发送问候信息即可，公司需要配备一个电信短信群发平台，以便操作此项流程，包括

新客户的短信问候。

o人才的储备。日常就做好新近人员的储备，建立传帮带奖惩机制，对于新人顺利通过试用期并成功独立接单，应对其带教人予以奖励。相反对于新人未通过试用期就走人的，对于带教人也有一定的小惩罚，保证新人能够在一个良性团队中留下来，共同成长。对于老员工，制定相应的晋升计划，能力出众的成员，即时报备老总以备日后升职管理层。

橱柜店面的产出高效益，才能体现整体的管理的好，如何提高门店的单店销售，是所有商家的焦点话题。店长是一个专卖店的灵魂，是领头羊，店长的工作能力和领导能力，直接影响整个专卖店的业绩。店长，就是一个店的主心骨。

我对自己日后在门店的角色是这样认识的：一个店就像是一个家，店长就是这个家的家长。家长要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列，方方面面都要照顾到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。而同时店长是一名优秀的导演。店面是一个表演的舞台，店堂内的硬件设施就是布景和道具，而公司不断推出的橱柜系列产品就构成了故事的素材。店长要把这些素材组织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人。故事讲的好不好，客人爱不爱听，全凭店长带领团队成员们共同组织、策划和安排才能完成。以上两种看法，都表明了一个观点，那就是店长是一个店的领导者，是承上启下的纽带，是公司销售政策的执行者和具体操作者，是店铺的核心。同时店长也需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司的经营方针，制定出周、月销售计划。执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。

主动营销和活动策划的制定和执行也是提高门店销量的必要有效的手段，主动营销简单说也就是终端前置，直接在新小区交付时就已经将一部分客户消化在初始阶段。具体体现在家装公司的合作，小区的推广，电话营销配合大型综合活动

的执行。

首先在于公司市场部人员对于楼盘信息的收集和等级划分，找出能够符合我们产品消费能力的楼盘，集中的制定和物业或家装公司合作，楼盘定点摊位交付日推广销售，楼盘广告的宣传，灯箱，电梯海报，物业信息卡片，样板房等。收集楼盘业主信息，以短信和电话邀约的方式，提高客户进店的数量，同时讲产品活动信息宣传给潜在客户（目前跟万科物业初步达成的合作模式为物业负责邀约万科旗下几个楼盘未装修的业主，统计数量与我司谈好后期成单返点，后期我司负责交通工具在指定时间地点接洽客户到我司门店做集中性团购，活动全程均有万科物业人员在场协调配合和统计订单数量，后期需缴纳定额金给物业公司作为质保金，满一年后无严重投诉问题即可退还，期间如有新活动的，此款项返还时间也相应顺延，这样做的好处是集中性，成本低；缺点是必须有独立门店，否则会导致客户去其他竞品门店造成分流和不可控性，利润要比店面正常销售低）。

其次在于公司市场部人员与各大装饰公司的对接，可以适当筛选较好的装

修公司包场活动形式进行参与（如一卡通行业联盟定期砍价会、团购、总裁签售会等），对于带单进店的设计师可以给予返点或固定金额返利，以便设计师当知晓客户选择我们的产品后不会说对产品不利的话。

最后通过借鉴、学习、总结其他竞争对手的活动模式及内容，制定出相对

应的活动套餐等，通过对新交付楼盘的短信电话等邀约蓄水情况，即时与团队成员讨论活动的思路和举办方式，交由老总批复，认可后在红星店面操作一些诸如团购会，砍价会，闭店夜宴活动等，并适时的动用一些媒体及网络力量，团队成员提前的反复演练适应，尽力将每场活动做到成功。每场

活动都需要总结和归档，包括客户的来源是网络，是何媒体，是何装饰公司，或是盲目进店等，以便后期活动蓄水时适当将重点放在该方面。