

最新每日计划创意(优秀5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

每日计划创意篇一

早上6点-8点：一日之计在于晨，对一般人来说，疲劳已消除，头脑最清醒，体力亦充沛，是学习的黄金时段。可安排对功课的全面复习。

早上8点-9点：据试验结果显示，此时人的耐力处于最佳状态，正是接受各种“考验”的好时间。可安排难度大的攻坚内容。

上午9点-11点：试验表明这段时间短期记忆效果很好。对“抢记”和马上要考核的东西进行“突击”，可事半功倍。

正午13点-14点：饭后人易疲劳，夏季尤其如此。休息调整一下，养精蓄锐，以利再战。最好休息，也可听轻音乐。但午休切莫过长。

下午15点-16点：调整后精神又振，试验表明，此时长期记忆效果非常好。可合理安排那些需“永久记忆”的东西。

傍晚17点-18点：试验显示这是完成复杂计算和比较消耗脑力作业的好时间。这段时间适宜做复杂计算和费劲作业。

晚饭后：应根据各人情况妥善安排。可分两三段来学习，《管理基础理论与相关法规》《工程造价计价与控制》《工程造价案例分析》等科目交叉安排；也可作难易交替安排。

对于工作了一天的上班族来说，可以在晚餐后适当的放松一下自己，做一些易记易背的单选题，不要长篇大论地去看一

些复杂生硬的知识点。要合理利用时间，争取做一题对一题，看一题背一题。

每日计划创意篇二

- 2、对一期业主下一年物管费用的及时追缴，保证款项及时入库；
- 3、对其他各项应收款及时追缴，费用及时收取存入银行；
- 4、定期清理合同及协议，对未收取费用及时追缴；
- 5、坚决坚持财务手续，严格审核算，对不符手续的发票绝不付款；
- 6、监督收银员收银工作，保证款项相符，及时入库；
- 7、协助收银员做好业主二次供水费用的计算及收取；
- 8、加强学习专业知识，提高自身服务水平和素质，更好地服务业主；
- 9、协助其他部门做好各相关工作。

每日计划创意篇三

参加造价工程师的学员大多都是上班族，每天只能抽出下班时间安排复习。很多学员因为学习时间不够而担心不已。为了解答学院的疑惑，消除学员紧张的情绪。国内首家造价工程师网络培训教育机构——建设工程教育网的造价名师结合多年的教学经验，为广大考生总结出来了一套每日学习计划安排，考生可以根据自身情况参考进行。

每日计划创意篇四

6:00起床, 6:30-7:30复习《管理基础理论与相关法规》, 7:40-9:40复习《工程造价案例分析》, 9:50-11:50机动安排;中午午休;下午2:00-4:00复习《建设工程技术与计量(土建)》, 4:10-6:10复习《工程造价计价与控制》;晚上2个小时复习《管理基础理论与相关法规》;其余时间机动。在每一门课的复习中,不同阶段以不同内容为主,多看课本或多做习题,要掌握好。

在总体计划的基础上,注意小块的时间安排,既要抓紧时间,又该有张有弛,这样才能以一个较好、较正常的心态去参加考试,才能考好!

每日计划创意篇五

前国家足球总教练米卢说:心态决定一切!我相信幸运之门总是对天道酬勤的人敞开着,世界上没有卑微的工作,只有卑微的工作态度。作为一个销售代表,只有用谦卑的心态,积极的心态去面对每一天的工作,成功一定在不远处等着你我。

在做销售的过程中,我发现一个奇怪的问题,对于一个新开发的市场,一个业务能力不强的销售代表,但只要他准备的充分,他的业绩一定高于一个业务能力比他强,但没有准备的业务代表,为什么呢?虽然在销售的过程中,受很多相关的因素影响,但最主要的是你要明白你要做什么?没有一流的销售员,只有一流的准备者。

也许销售代表的工作周而复始,每天重复着昨天的工作内容,但是要明白,你每天所面对的客户是不一样的。海尔的张瑞敏曾说过这样一句话:简单的事情重复做,就能做成不简单的事。要让自己的每一天过的平凡,但不能平庸。

一个销售代表从起床开始到休息，这一天都要做哪些事情呢？
培训笔记整理如下，也许对刚入行的朋友有所启示。