

年度规划说 个人年度规划(模板9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

年度规划说篇一

在过去的三年我一腔热诚地爱着自己的事业，把和孩子们相处当作是人生的一大乐趣。孩子们愿意与我交朋友，愿意把自己的高兴与烦恼与我分享。我有较强的观察能力，喜欢并善于倾听孩子的悄悄话，有一定的捕捉能力，能根据孩子的兴奋热点，及时生成教学或游戏活动。在教学实践中，我有一定的随机调控能力，及时发现并较为合理地解决孩子活动中的“状况”，能启发引导孩子用他们的方法加以解决。具有一定的创新意识与能力，对于自己不会的东西有学习的兴趣，初步学会使用白板课件；在教学活动中有独立设计能力，每一学年均能设计出一篇较为成功的教学活动，为日后展示积累教学活动。在接下去的四年认证制定好四年规划，本年度的发展目标如下：

- 1、能够继续勤奋工作，完成自己的本职工作，为小班幼儿提供良好的成长环境，消除开学时的入园分离焦虑，逐步建立依赖关系。
- 2、在专业上获得1—2个奖项。
- 3、跟家长、孩子形成“三位一体”的良好关系，取得家长的信任。
- 4、不断提高教育教学能力，在教学活动设计的过程中体现目标的价值、孩子能力的发展。

1、认真完成幼儿一日活动的保教工作，及时反思，及时调整班级环境，为幼儿的成长提供优良的成长空间。

2、积极参与幼儿的一日活动，陪伴左右。

3、在家长工作中能多与家长沟通、了解，探索与家长沟通的有效途径，使家长能多了解自己的工作。

4、认真完成周计划、一日计划，按计划开展半日活动，不断的反思总结经验。

5、带领孩子开展远足、秋游等课外活动，使孩子体会到和同伴一起的快乐。

6、邀请家长进课堂、组织家长志愿者一起参与幼儿园活动。

7、通过多种学习机会与渠道，选择和运用适合自己的学习方式，不断提升自身的专业化水准。多翻阅有关幼儿教育书籍，提升自身的教育内涵。学习应用多媒体教学手段来丰富课堂。

8、在实践探索中提高并丰富自身对幼儿年龄特点的把握，能较熟练合理地设计各类教育教学活动，使幼儿和自己获得双向发展和提高。

1、在一日活动，教育教学以及混龄专题研究的过程中，形成一定的案例积累，体现在成长档案中。

2、幼儿对老师形成了信任和依赖感。

3、与家长相处融洽，进一步加强“三位一体”的结合。

4、反思自己的每一次教学活动，撰写教学反思。

5、学习、揣摩优秀教学课例活动设计的方法，根据教学活动

的重难点及幼儿的活动观察，修改、完善幼儿园经典教学活动课例。

年度规划说篇二

不平凡的20xx年已经过去了，在简单的反思、总结之后，现将自己20xx年的计划整理如下：

这个事业和推销员是一样的，想要开始做生意，就要从推销员做起。大家都在说21世纪是一团队的世纪，不再崇拜单打独斗。自己也要跟得上时代的步伐，要想尽一切办法增强自己的团队，初步目标设定为50人。在增强团队的同时。管理好团队、服务好团队也是非常重要的，为此自己还要不断地学习相关的知识，多向别人学习实战经验，以此来丰富自己的社会经验。每天都要关注时事新闻，了解最新、最快的社会动态，学会去发现商机、创造商机。同时要克服自己身上的缺点，要时时同自己作斗争，要多多的去付出，多多的去作实践活动，并要做好周计划、日计划，每天要写日记，做好反思和总结。

借助联通平台，去广交朋友，不断地寻找合作伙伴。争取在前半年在焦作市区办一所培训班或要开一个小的店铺。09岁末在与冯经理谈话的过程中，了解到我们的分区其实有很多的能人，当时简单的探讨了一番：当天气暖和时，组织我们分区的人员，共同进行创业。

无论是在做联通业务，还是要借助联通的平台进行创业，这都是在锻炼自己的能力，尽最大的努力去创造物质财富，同时还要积累经验财富和精神财富。

这个生意无论结果如何，都要坚持一年以上，这也是自己初涉商界的一块敲门砖吧！开春以后，天暖之时，还要做好这项工作的宣传，尽一切努力，把现有的产品卖出去，还要把加盟费赚回来。不能做什么事情半途而废，一定要放下所谓

的架子，为自己定好位，为使自己能过上幸福的生活而努力奋斗。

无论是在什么工作，必须得保证自己有稳定的收入。前半年的生活保证必须有，不能再坐吃山空。到下半年必须有余额作为存款，要为自己买一份合适的保险，以保证自己的未来。

以上都是自己眼下要去做的工作的大致指导，自己必须要脚踏实地，步步为营。决不能好高骛远，但也不能胸无大志，机遇到来之时，紧抓不放。

祝自己在虎年中能虎虎生威，大发虎财！！

年度规划说篇三

- 1、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。
- 2、做好公司人力资源规划工作，协助各部门做好部门人力资源规划。
- 3、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作计划，客观科学的设计出公司职位说明书。
- 4、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘（如□xxxxxx□xxxxxx□xxxxxx等）；强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法（筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏）。
- 5、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效计划、绩效监控与辅导、绩效考核（目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法□kpi关键绩效指标法）、绩效反馈面谈、绩效改进

（卓越绩效标准、六西格玛管理、iso质量管理体系、标杆超越）、绩效结果的运用（可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训工作计划与开发、员工职业生涯规划）进行全过程关注与跟踪。

6、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

7、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

8、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

9、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

1、准备到铁通公司市北分局开通800（400）免费电话[号码800□400□7100xxx]□年前已经交过订金300元（商客部xx经理代收）。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障（主要是协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑、报销、购物等）。

6、与王经理分工协作，打招商电话。

1、学习招商资料，对323组合式营销模式领会透彻；抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

2、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

3、继续回访xx六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区□xx市、x县、x县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

4、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

年度规划说篇四

营销经理如何撰写年度工作总结和新年度营销工作规划？

年终企业的营销经理都要撰写年度工作总结。

但是我们要明白年度工作总结绝不是简单的日常工作描述：做了什么、做的怎么样。

不是由于销量好洋洋得意歌功颂德，就是由于销量差而灰心丧气批评检讨。

营销经理撰写年度工作总结不应该是被动、被指使，而应该是主动地、积极地，在系统全面分析年度市场整体状况、市场运作情况，深刻自省，挖掘存在的问题，然后有的放矢地提出新年度的营销工作规划，只有这样才可能保障营销工作稳健可持续性发展。

这两者是息息相关，密切关联的。

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。

目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工

作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。

有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。

新年度营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。

但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。

在新年度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。

如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。

根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划；通过销售数据分析出区域主

导产品，拟制出区域产品销售组合；根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。

然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。

有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。

终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。

但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

光阴荏苒，岁月如歌。

20xx年即将结束□20xx年迈着崭新的步伐向我们走来。

我从过去的储备干部到新晋柜长，也将近一年。

在过去的一年中，由于缺乏工作经验，我在实践的过程中遇到了很多困难也碰了不少壁，与此同时我也得到不少磨练的机会，这些机会对我来说受益匪浅，感受颇深，现将尽一年的工作总结如下：

一 立足本职工作，完成各项任务

首先由一名储备干部到柜长我有了很到的转变。

作为一名储备，只要完成本职工作，并辅助主管与柜长处理日常事务即可，而作为一名柜长在将区域内人员管理好的同时，还要在货品分配上有明确细致的分化，在开展工作之初的确有些吃力，但是在主管及各领导的指导，同事的帮助下，我从自身寻找不足，严格要求自己，不断学习充实自己，较好的完成了自己的本职工作。

通过近一年的学习和工作，自身发展取得了新的突破，工作方式有了很大的改变。

二 自我磨练

“梅花香自苦寒来”自信自强勇攀高峰的’工作态度，才能激励员工为企业创造价值。

刚来到鑫博大，作为一名干部人员 最为重要的就是在员工面前树立健康积极的形象，这样才有助于工作的开展，提高员工的销售业绩。

而展现这一面貌的重要环节，在于每日的会议以及与员工的沟通。

也许是因为不经常在很多人面前发言的原故，我说话时总是

结结巴巴不知所云，胆怯紧张占据整个心头，对此我感觉非常失落尴尬，但，人总是越挫越勇，在对自己发言时存在的不足深思并找出原因后，我主动向上级领导申请，在会议上多发言，锻炼自己的胆量，在上级领导的帮助和员工的鼓励下，我的发言也越来越流畅，员工的反应也越来越好，但我一定戒骄戒躁努力奋进。

同时，在刚开始处理售后问题的时候，因为自身的业务水平不足，在遇到许多较为刁难的顾客时不敢主动的去和顾客交流沟通怕引起不必要的争端，但没有尝试就没有发言权，问题总是需要解决的。

学习如何巧妙而圆满的解决问题的方法才是重中之重，在领导的指导下，我不断的纠正自己的方式方法，从而得到了顾客的信任并增强了自己的自信心。

三 货品方面

“货品是一个卖场的灵魂”货品的丰富多样来源于管理的好与坏，一开始认为货品没有什么好管理的，之后，经过多次与主管的沟通，了解到关于货品还有很多的知识，如：怎么去把握好库存及补货的量，季节与时间性的把握等等，而后在货品方面应多观察：畅销款式及时补足货源并与市场协调；多调整：随时查看各厅版面是否调理一致，及部分货品的动态；多总结：做好畅销款的记录及找出滞销款所存在的问题并及时调整。有了这些不可或缺的经验，现在我工作起较以前更加得心应手。

以上是我近一年来在工作中让我体会最深也受益最大的心得体会，在2015年的新气象中我将继续坚持“宽以待人，严于律己”的工作格言，并贯穿落实“认真，务实，创新，激情”的岗位誓词。

我一定会用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用

实际行动来证明我能做的更好!

年度规划说篇五

20xx年度是公司发展壮大的一年，面对严峻的人员招聘问题，人力资源部通过不同渠道为企业招聘人员，然而由于多方面原因导致新员工流失率严重，但基本保障了企业大规模的用人需要。

经反复统计与核算[]20xx年岗位需求涵盖各部门现有人员空缺、离职补缺、新上项目人员配备等方面，具体分析如下：

1、根据各部门人员缺口及预估计流失率，经初步分析20xx年度招聘岗位信息如下：

- (1) 公司高管包括：执行总经理、运营副总等；
- (2) 中层干部包括：行政管理部经理、销售部渠道部经理等；
- (3) 后勤人员，包括：市场专员、前台，行政，财务等；
- (4) ——一年1月计划招聘总人数：3人左右（销售人员）；

2、招聘原则：员工招聘严格按照公司既定的招聘流程，以面向社会公开招聘、择优录用为原则，从学识、品德、体格、符合岗位要求等方面进行审核。确保为企业选聘充分的人力资源。

根据公司——一年年度经营计划及战略发展目标，各部门需提报年度人员需求计划，

1、招聘原则

- (1) 聘得起的；
- (2) 管得了的；
- (3) 用得好的；
- (4) 留得住的。

2、选人原则

- (1) 合适偏高；
- (2) 目前公司迫切需要的人才。

3、招聘方式

- (2) 校园招聘：职业学院等；
- (3) 现场招聘：张店人才市场；
- (4) 补充途径：社会上组织的一些免费招聘会、内部员工推荐。

3月中旬至4月初，招聘高峰阶段，以现场招聘会为主，高度重视网络招聘，具体方案如下：

- (1) 积极参加现场招聘会，保持每周1场的现场招聘会参会；
- (2) 积极参加个人才市场的专场和各相关学校的的免费招聘会；
- (3) 联系——职业学校的老师负责推荐和信息告知；
- (4) 发动公司内部员工转介绍；

(5) 坚持每天刷新网络招聘信息及简历筛选与联系。

1、新人入职必须证件齐全有效

2、新人入职当天，人力资源部应告知基本日常管理规定

1、人力资源部应及时更新员工花名册

2、根据效果分析的结果，调整改进工作

3、定期对新入职不足2个月的员工进行沟通了解。

1、做到宁精毋烂，认真筛选，部门负责人不允许以尝试的态度对待招聘工作。

2、对应聘者的心态要很好的把握，要求应聘者具备敬业精神和正确的金钱观。

3、招聘人员应从培养企业长期人才考虑，力求受聘人员的稳定性。同等条件下，可塑性强者优先。

4、要注重受聘者在职业方面的技能，不要被头脑中职位要求所限制。

年度规划说篇六

一、指导思想：

幼儿期是智力开发的期，也是培养良好品德、行为习惯的重要时期，对幼儿进行初步的.道德认识、道德情感的教育和训练，是幼儿教育中一向十分重要的工作。所以，我们特制定此计划，根据幼儿的年龄特点和《纲要》的要求，结合五大领域的教学活动和日常生活，向幼儿渗透德育教育，全面提高我班幼儿的思想素质，促进幼儿健康、和谐地发展。

1、本班幼儿经过两年幼儿园的生活和学习，已经能够很好地适应幼儿园的生活，并且也养成了良好的生活习惯和道德品质，但还有个别幼儿没有构成良好的品德。

2、心中有他人的意识不足，不会同情、体谅、帮忙关心他人。

3、不爱惜劳动成果，吃饭掉饭粒，图书随意撕，自来水任其流，不尊重成人的劳动。

4、意志品质不够坚强，做事不认真，没有克服困难的精神。

5、礼貌行为习惯缺乏，没礼貌，不谦让，爱打架，说脏话。

针对以上问题，我们要进行纠正、改善，促进幼儿良好品德构成与发展。对此，我们设计以下方案：

1、班级每一天进行晨间谈话，根据周计划、日计划，切合实际地开展，充分发挥晨间谈话的教育作用。

2、有重点围绕季节、时事展开活动，丰富幼儿的知识，指导幼儿了解初浅的德育知识。

3、开展系列活动，介绍先进人物，引导幼儿学好样，做个守纪律、好行为的孩子。

4、开展丰富多彩的教育常规活动，让幼儿在学习的同时，品德、行为也得到同化。有效发挥德育氛围的主渠道教育作用。

三月份：

回忆过新年时的热闹气氛，体验大一岁了的欢乐。体会妈妈的辛苦，用各种形式表现对妈妈的爱。关心友爱同伴，并乐于帮忙别人。

1、一日活动的各个环节中鼓励幼儿相互友爱、关心，并以榜

样的作用来带动幼儿学会和同伴和睦相处。

2、三八妇女节节日教育。

3、中国传统节日教育。

四月份：

体验大自然的完美，增强自我保护意识。讲话态度自然大方，学会倾听别人的讲话，不随便打断别人的话。

1、经过各类学习活动，鼓励幼儿态度自然大方地讲话。

2、讲解示范，使幼儿懂得不能随便打断别人的讲话。

3、区角游戏说一说，训练幼儿说话和倾听别人讲话的本事。

4、有关春季的主题教育。

5、安全教育。

五月份：

体验劳动者的辛苦，尊敬长辈，关心父母，珍惜成人的劳动成果。

1、五一节节日教育，参观、观察、实践，了解成人的劳动，并懂得珍惜他们的劳动成果。

2、经过故事、儿歌、情景表演、谈话等方式，使幼儿懂得尊敬长辈，并关心、热爱自我的父母。

六月份；

体验祖国，社会对自我的爱。感受欢庆的热闹气氛。学习正

确评价自我和他人。

1、经过教师对各类活动的评价，有意识地教会幼儿进行评价的标准。

2、经过幼儿对各类活动的评价，锻炼幼儿初步正确地评价自我和他人。

3、六一节节日教育

新世纪的新型人才应是体、智、德、美兼备的人才，而树立一个良好的品德行为习惯是一个人成功的关键。德育教育是学前教育的重要组成部分，是有目的、有组织的塑造儿童心灵的活动。

幼儿期是人格开始形成的基础阶段，适时适度的品德教育将为形成、发展、巩固幼儿良好的个性奠定基础。幼儿的身心发展特点决定了幼儿可塑性大，容易接受各种思想的影响。这时期对幼儿施以良好的教育和潜移默化的影响，激发幼儿积极的心理状态是幼儿形成正确思想情感和良好品德修养的关键。

一个懂得爱的人才能懂得工作、生活与学习。对幼儿进行爱祖国爱家乡爱集体教育能帮助幼儿从小树立远大的理想，从小胸怀大局，有集体意识，能培养幼儿强烈的责任感和爱的意识，激发他们长大了做一个有益于人民的人的愿望。

爱祖国：

1、教育幼儿热爱自己的父母、老师、小伙伴，逐步扩大到爱各行各业的劳动人民。认识他们劳动的意义，知道他们是在为祖国的繁荣富强而辛勤地工作，培养幼儿尊敬并热爱他们。热爱解放军，学习他们勇敢守纪律的优良品质。

- 2、培养幼儿从爱家庭、爱幼儿园，逐步扩大到爱家乡、爱祖国。引导幼儿认识家乡的名胜古迹，自然风景，著名建筑，了解家乡的建设和变化，培养幼儿热爱自己美好、富饶祖国的思想感情。
- 3、让幼儿知道我们的国家是中国，我们是中国人；我们的国家很大，人口很多。教幼儿认识国旗、国徽；能识别国歌的曲调，知道国歌的主要内容。
- 4、认识祖国的首都北京。北京是我国经济、文化和政治中心。
- 5、向幼儿介绍一些我国或本地区的革命历史和人物事迹，使幼儿初步懂得热爱英雄、学习英雄。
- 6、根据我国和当地民族传统习惯，有选择地认识一些节日，以增进儿对劳动者的尊敬，激发活泼愉快的情绪和爱祖国的情感。
- 7、对幼儿进行初步的国际主义教育，教育幼儿爱不同的国家，不同种族的人民和小朋友。

爱集体：

- 1、培养幼儿喜欢并逐步习惯幼儿园的集体生活，进而热爱幼儿园的集体生活。与小朋友友好相处，感受共同生活的愉快与欢乐。不独占、不争抢玩具、图书等到物品。不打人、不骂人，能互相谦让，逐步学会自己解决与同伴的争执和纠纷。
- 2、培养幼儿关心别人，关心集体，愿意为集体做好事。让幼儿学会关心别人，对同伴富有同情心，当别人有困难时能去帮助解决，给予同情和安慰。并爱护比自己年幼的.同伴，还会正确评价自己和别人的行为。
- 3、培养幼儿遵守集体活动的规则，养成守纪律的行为习惯。

二、培养幼儿良好的生活、卫生习惯。

好习惯终身受益，我们应注重幼儿良好生活、卫生习惯的养成，将培养幼儿良好的生活、卫生习惯贯穿在幼儿的一日生活中。从小班开始，老师应该教孩子怎样讲清洁、爱卫生，教他们应该怎么做，不应该怎样做，并在实际的生活给予正确引导。

三、培养幼儿有礼貌和守纪律的行为习惯。

讲礼貌和守纪律是一个受过良好教育的人应体现出来的文明行为，是社会主义社会对每一个公民提出的要求。因此，必须从小对幼儿进行讲礼貌和守纪律的教育。

- 1、对老师、小朋友、家里人、客人有礼貌，知道有礼貌是好孩子。
- 2、会使用礼貌用语：请、您、早、好、谢谢、对不起、没关系。
- 3、别人说话时不随便打断，不乱插嘴。
- 4、不需成人更多的提醒，能较主动地遵守本班和幼儿园的各项规则。

四、培养幼儿与人交往的能力，学习互助、合作和分享，有自信心、同情心。

儿童幼儿的个性，起源于儿童同周围世界的积极主动的相互作用。根据皮亚杰心理学发现，儿童的意识产生于他们对自身动作的反思；儿童因为动作而认识世界，儿童也因为动作而意识到那个发出动作的我。儿童是社会的人，培养幼儿与人交往的能力对幼儿一生的发展都具有重要作用。在一日生活中，教师们要有意识的培养幼儿的交往能力，让孩子们在

互动中学会互助、合作与分享，培养他们的自信心、同情心。

年度规划说篇七

为了能引领全县午读活动向着更高层面发展，为了真正让经典滋润孩子的童年，特成立午读共同体。我们将在工作室中，提前发布三至六年级共读书的全套预案；我们将追求卓越，超越自我提升自己共读课的品质；我们将带动、引领更多热爱午读活动的教师努力兑现岁月对种子的承诺！

- 1、有责任对孩子有爱心，能将读书视为“教给其一生有用的东西”，能以丰富孩子当下生命为出发点开启班级共读。
- 2、能坚持能坚持引领孩子进行共读、自读，并坚持记录、反思自己班级的共读历程。
- 3、勇创新在学习榜样做法的基础上，找准故事与本班孩子的契合点，让孩子唤醒故事，让故事走进孩子生命，奠基孩子终生。

1、上传两本共读书全套预案

要在每学期，做好两本班共读书的导读预案、推进预案、主题探讨预案的课件并上传至午读工作室主题帖中。

2、开启一个班级共读主题帖

要在同年级教师之前率先开启该书的班级共读，并在##县教育信息网中开启本班共读主题帖。从课堂实录到家校互动，到孩子的推进交流作业，再到孩子的读书手抄报，以及最后的主题探讨要及时上传在自己的主题帖中，以便对开启该书的班级做好引领工作。

3、搞好一次实践操作培训会

在践行整本书共读的工作中，要不断学习新教育中的榜样教师，阅读各年度推荐的优秀班级共读贴，丰富提升自己的水平，能结合自己的创新，从实践操作出发做好一次讲座培训，带领更多教师深入理解童书的内涵，掌握午读活动的技能。

4、上好一堂共读示范研讨课

能根据班级孩子的读书进度，结合孩子的语文学科、晨诵课程、当下生命上好不同类型的读书课，并能承担该书任何类型的示范研讨课。

5、带出一个践行午读好干将

在学期初就在校选择一个热爱午读课程的伙伴，多帮助，勤交流、常督促，善总结，使其在一年内成为午读课程的行家里手。

组长：樊丽艳

成员：彭海娟（古绛中心校三年级）

王慧盼（卫庄中心校四年级）

张晓霞（安峪中心校五年级）

支红丽（华晋学校六年级）

1、开启一个工作室主题帖

在##县教育局信息网上，开启一个午读工作室主题帖，在这里我们将上传各班共读书的全套预案，我们将答复全县教师的疑难，我们将及时发布午读最前沿信息，我们将推荐新教育的优秀毛虫精彩做法。

2、上传八本书的全套预案

我们在本学期将上传四本书的全套预案的ppt分别是：

《一百条裙子》、《苹果树上的外婆》、《绿野仙踪》、
《木偶奇遇记》、《特别的女生撒哈拉》、《夏洛的网》、
《小王子》、《草房子》。

3、开启四个班级共读主题帖

共同体中的四位组员，每人都要在##县教育局信息网中开启一个班级共读主题帖，及时上传该书的过程性资料。

1、具体分工

樊丽艳发布前沿信息，推荐优秀毛虫做法。

彭海娟《一百条裙子》《苹果树上的外婆》全套预案

《绿野仙踪》《木偶奇遇记》全套预案

《夏洛的网》《特别的女生撒哈拉》全套预案

《小王子》《草房子》全套预案

2、共同努力

a□寒假期间，各成员按照由低到高的顺序分别上传各自负责的第一本共读书的全套预案。

b□正月十三，各成员要开启本班共读主题帖并上传本书的简介、评价、读书随想。

c□期中考试前，各成员按照由低到高的顺序分别上传各自负

责的第二本书共读书的全套预案。

d□坚持记录本班读书过程性资料，发表在自己的班级主题帖中，并转帖工作室。

年度规划说篇八

借助于平安夜这个特别的时刻以及具有较高人流量的游乐场，集天时、地利、人和这三方面的有利因素，开展针对某知名高级蛋糕品牌的产品与品牌推广活动。

产品定位：低调的奢华

加强品牌与客户之间的沟通；提高品牌知名度；收集市场信息；提高产品销量；

- 1、推广方式：现场参与活动，品牌与产品互动
- 2、推广对象：情侣、夫妻
- 3、推广引入：以爱情为诉求点

活动主题：品一份，温馨而浪漫的爱

在游乐场入口安排几个身穿统一白色服装的工作人员(称为爱的天使)，给所有入场的情侣们派发爱的通行证(一个制作精美的宣传小卡片，上面注有品牌推广现场活动的场地、时间、内容等信息安排，并在设计精美的品牌广告图片为卡片背景)；倘若不想安排工作人员派发，亦可以在入门处的显眼位置设几个布置特别的、具有节日和品牌产品特色宣传点，让情侣前来自取。

游乐场的音乐会和狂欢派对的现场布置可以放宣传蛋糕品牌的展板、气球、海报

在人工造雪场旁的场地中，适宜开展一些有趣浪漫并适合情侣玩的现场游戏(例如:几对情侣分别男女各绑一只脚，中间夹着一个心形气球，一起从比赛场地的一头走到另一头，最快到达目的地且气球不破者取胜(可以获得一支玫瑰和一张蛋糕领取卷，在另一个活动场地可换取);其它活动参考:几对情侣分别站立对着吃一只用绳子掉起来的红苹果，最快吃干净的情侣取胜;或者是，几对情侣中的一方分别拿到一张主办方提供的小纸条，女方把看到的字写在对方手心上，只能写一遍，说出者犯规，男方需要猜出写下的字并告诉主持人，猜对者取胜;还可以是，几对情侣中的男女任意选出一方，对着图片比赛做蛋糕，材料需提前准备，最终做得最快最漂亮者取胜。(取胜者均获得一支玫瑰和一张蛋糕领取卷，在另一个活动场地可换取)

现场内播放柔和而优美的轻音乐，以使得到现场的人能够感受到一种浪漫的爱的氛围，同时和蛋糕的高雅品牌内涵相吻合，一曲曲音乐似乎在低声地讲述着一个个动人的爱情故事，场地内设置展台可以展示精美的诱人蛋糕并写上没款蛋糕的介绍，到现场的观赏者可以获得一张圣诞爱情纪念卡(卡的一半可以写许愿内容和名字，另一半可以在下次到连锁店购买蛋糕时获赠精美小礼品)，场地旁边布置两棵美丽的圣诞树，情侣们在卡片上写下自己的爱情愿望并系在树上，增添浪漫的色彩。)

与此同时，还可以邀请现场顾客填写简单的调查问卷以及对品牌的评价或意见等信息。另外，前面2、3、4、5点所涉及到的所有活动最终都是为了把顾客吸引到品牌推广的活动现场，加深对品牌蛋糕的了解。

现场还可以通过lcd电视或展板标明24:00点将在此举办平安夜爱的主题活动“谢谢你的爱!” 24:00的活动，如场地能同时容纳30人以上，可以主持一些现场“真爱大告白”的活动，让情侣们彼此说出自己对对方的爱。又或者以抽奖的形式，让抽到奖的情侣说出自己爱情中最浪漫的事情;让“爱的天使”教

大家用手语表达“我爱你”；给现场的客人每人发一个氢气球，情侣双方在气球上写下“爱的誓言”，在24:00整，主持人的主持，一同放飞气球，以天空作证情侣间的爱情。

1、因为蛋糕的高级定位，因而在价格上也会高于普通蛋糕，如何结合蛋糕的特色卖出高端的价值，一方面是制造机会让客户亲自品尝到其特别之处，另一方面，也需要让客户了解到品牌的内涵，从而钟情于它。

2、在所有的客户群中，情侣和夫妻是最有大可能的潜在购买者，一方面，平安夜到游乐场的人群以青年和中年男女居多，另一方面，为了表达一份真挚的爱情，人们可以不惜代价，因此蛋糕的价格一般情侣都可以接受。只要能营造出这种氛围，蛋糕在平安夜的意义，如同玫瑰在情人节的意义。

3、活动的�所有设计，都围绕着浪漫温馨的主题，而这是最所有情侣们所希望感受到的，以此加深此类客户对品牌蛋糕的钟情，有利于以后的销售。

最后，希望贵司与蛋糕品牌成功合作，在平安夜推出这个让人期待的而心动的产品。

年度规划说篇九

公司年度规划ppt就是小编为大家整理的公司年度规划，希望可以帮助大家！

一 市场部职能：

市场部直接对销售总经理负责，是企业的灵魂，其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要，是销售环节核心的组成部分，作为市场部，重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。

衡量市场部工作的标准是：销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。

1. 市场部作用：

直接对总经理负责，协助总经理进行市场策划、销售计划的制定和实施。

督促销售部年度工作计划的进行事实。

全面协调各部门工作职能。

是企业的灵魂。

2. 市场部工作标准：

准确性

及时性

协调性

规划力

计划性

执行力

3 市场部工作职能：

制定年度、季度销售计划、协助销售部执行。

协调各部门特别是研发生产部的协调工作。

组织销售部进行系列培训。

监控销售成本、对销售区域人员指导性的增减、调控制定、督促、实施必要的销售推广。

专卖店形象的管理、建设、导购、督导的培训。

销售客户档案统计、归纳、整理。

全面收集销售、市场信息，筛选整理形成方案上交相关部门

二 市场部工作计划

1 制定0年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会、制定200年 市场部和销售部工作任务和工作计划。

2 实行精兵简政、优化销售组织架构:认真分析了解目前销售部组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下,精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

3 严格实行培训、提升团队作战能力:

集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识,形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

品知识系统培训

销知识系统培训

业执行标准培训

“从优秀到左卓越”--企业人在企业自律守则培训

销售人员职业道德培训

销售人员必备素质培训

应用技术及公司产品培训(应用中心或工程师培训)

4 科学市场调研、督促协助市场销售：

市场部的核心工作就是协助、指导销售部和各区域不断的提升品牌力、巩固销售力。

因此，市场部只有不断的了解市场、拜访市场、调研竞品、分析原因、找出差距、并针对各区域实际情况汇报总经理、并给予各区域给予明确的指导销售思想、思路、方法。

以上都以表格形式，各区域经理必须按月完成

5 协调部门职能、树立良好企业文化：

行政人事部：行政人事部门的功能和职责就是直接对总经理负责、协调各部门工作、建立完整的人事档案，制定科学的人才竞争奖惩机制，考察各部人员工作情况，在市场部的建议和科学的数字、事件、和市场情况下，不断为企业储备人才，挖掘销售人员潜力,致力于销售的提高和市场的发展。

研发部生产部：研发生产部门的职责是以市场需求为导向，通过市场需求，不断优化产品结构和产品功能、把握产品质量、严格推行iso- 2000质量体系，向市场推出竞争力产品。

因此，市场部每月都会给出市场信息、竞品信息、销售情况信息，使该部门能及时、客观、科学把握市场新动态、航标，在不断调整自身产品不足之处的同时，并为企业研发、生产适合客户和市场需求的好的产品来赢得市场和客户。

销售部：销售部是企业的先锋部队、是贴近市场的侦察兵、是企业发展的硬武器。

他们的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的`战略合作伙伴，不断的把企业的产品推向市场、同时向市场提供科学的前沿信息，而市场部在捕捉市场信息的前提下，结合企业实际情况，制定强有力的市场方案和销售策略，最有力的树立企业“灵魂”的作用。

财务部：直接对总经理负责，如果说市场部是“灵魂”、销售部是“先锋”、是“轰炸机”，那财务部则是企业的“大闸”、是企业运作、健康发展的“动脉”，它的职责是制定企业科学年度预算、结算，把屋企业的赢利，及时的为总经理提供合理的生产成本预算、市场推广预算、销售成本预算、风险和利益的客观评估。

作为市场部,在结合企业的实际情况、市场的实际情况、客户的实际情况、制定合理的推广方案和费用，上交总经理或与财务部进行沟通，使之切实可行，使企业发展利益的最大化。

市场留守、物流部：直接对销售部负责，他们的职责就是及时了解定单信息，并及时转交生产步，以最快的速度、最低的物流成本、安全的把产品送到目的地和客户的手中，为销售部作好最优质的服务。

作为市场部,更应该建议、指导、督促、协助他们的工作。

6. 把握市场机会、制定实施销售推广：

7. 信息收集反馈、及时修正销售方案

我公司具体从事的是小型汽车轮胎行业，而我们作为公司的销售部门是直接与公司利益挂钩的一个部门。

本年度，我部门将紧紧围绕公司制定的整体目标，并根据以往的工作经验和教训，按照实际的工作要求，积极落实销售工作要点和制定的工作计划，争取为公司创造更多的利益。

现将我部门本年度的主要工作计划公布如下：

一、全年工作总体思路：

现在，随着经济的飞速发展，私家车的数量也越来越多，汽车轮胎也相应的在市场上占据了相当大的份额，针对这一情况，我部门要积极树立以公司利益最大化为前提的目标，并且采取“针对性销售，扩大销售群体”的方针，坚持以“内抓管理，外树品牌”为重点，以目标管理的方式，认真扎实的落实各项工作。

二、销售业绩目标：

本年度，我部门的总体销售目标金额为450万元，实现的总体利润为**万元。

根据这个经济指标，我部门平均每月要完成**万元的销售业绩。

三、具体措施：

(一)、加强内部管理，提高经济效益：

本年度，我部门将在原有的制度上进行进一步的完善，比如完善销售管理制度，并且要求各个销售人员要完全按照制度做事，切实做到有章可循，有法可依。

以此让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识，以此提升公司的经济效益。

(二)、实行考核制度，增加员工积极性：

本年度，我部门会加大考核制度的实行，我们将会根据销售总目标，分别下指标，切实的做到责任明确，落实到人，绩效挂钩。

一是在具体过程中我们会将每个月的销售目标分配到各个销售人员，并且将各个销售人员的业绩做真实的记录。

二是出勤考核，销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，所以今年我们将会加强出勤制度的考核力度。

三是对服务质量和工作态度进行考核，我们会将请每位顾客填写销售人员的态度和服务质量，并用做评鉴。

(三)、加大培训力度，提升整体实力：

本年度，我部门会根据实际情况对本部门人员进行系统的培训。

一是积极培训销售人员的业务能力水平，比如我们会进行专业的销售技能培训、销售手段等，并将理论联系实际，从而使每一位员工在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，以达到提高我部门整体销售实力的目的。

二是我们将会对轮胎的品牌知识进行深入学习。

我公司主要经营的是马牌，邓禄普，米其林，固铂，固特异等轮胎，因为所涉及的品牌较多，各个品牌的轮胎也有别不同，所以在具体的工作中，我们要求每个工作人员必须对我公司所经营的各个轮胎品牌知识了若指掌，做到心中有数。

(四)、加强团队建设，搞好人力资源管理：

人才是每个企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，所以建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

本年度，我部门将以建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项重要的工作来抓，我们将采取活动的方式来加强每个销售人员的团队意识和合作精神的培养，同时反复强调销售人员的责任感，在让大家增进情感的同时清楚认识团队重要性，以形成一个团结积极，具有良性竞争意识的优秀销售团队。

(五)、根据实际情况，调整销售策略：

本年度，我部门会积极的分析市场情况，并且及时根据市场变化情况做出一些调整和改变。

比如在销售淡季，部门将会进行一些促销活动的开展，以吸引更多新客户，扩大客源。

总之，在新的一年里，公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。

为此我们要紧紧围绕公司工作要点，结合部门实际，在2012年度中承担应负的责任，为公司的战略目标实现作出自己应有的贡献。