

# 最新工商年终总结 学校禁毒防艾年度工作计划方案(优质5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 工商年终总结篇一

为进一步加强我校禁毒、防艾教育工作，提高全体师生对、艾滋病的危害性的认识水平，增强师生禁毒防艾意识。完善我校禁毒、防艾工作目标责任制，按照主管部门对禁毒、防艾工作的统一部署。积极创建安全、文明、无毒无艾、和谐向上的平安校园，结合学校实际，对本学期禁毒防艾工作作如下计划：

### 一、成立禁毒防艾工作领导小组

组长： 刘士洁

副组长： 金殿才

组员： 各校领导及班主任

### 二、巩固禁毒防艾成果

根据上一年禁毒方案，做好新一年的禁毒宣传教育工作，有重点、有步骤地开展防艾禁毒宣传教育。重点宣传党和政府履行禁毒的严正立场，宣传有关禁毒法律、法规以及对个人、家庭、社会造成的危害性，做到家喻户晓，人人参与禁毒活

动。

为进一步贯彻国家领导对禁毒工作的重要批示和深入贯彻落实国家和省禁毒委部署开展禁毒人民战争电视电话会议精神，更好地发挥共青团的组织优势，团结带领广大团员青年积极投身禁毒人民战争，促进今年禁毒宣传教育活动的有序进行，有效地打击违法犯罪活动，为青少年成长营造良好的社会环境，根据区禁毒委统一部署，结合我校实际，在全校开展好禁毒工作，特制定本方案。

### 三、指导思想

我校禁毒、防艾工作坚持以邓小平理论和三个代表和十八大重要思想为指导，坚持以人为本，与时俱进、狠抓严防，切实把禁毒、防艾工作做好抓实，营造无毒无艾校园，净化育人环境，构建健康、平安校园。把禁毒教育与行为规范达标活动和文明学校创建工作紧密结合起来，提高广大学生对危害的认识，增强自觉抵御的能力。

### 四、工作要点

1、成立禁毒工作领导小组：校长作为学校开展预防教育的第一责任人。在校长的领导下，成立以校长为组长、中层领导为组员的禁毒教育领导小组，负责禁毒教育工作的统筹、计划、指导、实施，把禁毒教育纳入到学校整体教育中来。认真贯彻预防为主的原则，育人、育才、育德并重。校长亲自抓，政教处具体抓、班主任和全体老师共同抓，形成了禁毒工作的合力。

2、加强对门卫的管理，防止社会上的吸贩毒分子窜入校园对青少年学生进行引诱，把可能引发的各种犯罪的苗头解决在萌芽状态，拒之于校门外，不断优化学校教育的小气候。

3、学校加强与学生家长的沟通与联系，定期开展家长学习班，

向家长讲授的危害和预防学生吸毒等知识，鼓励他们与学校一起共同努力，构筑防毒、拒毒的钢铁长城。学校要与有关部门建立协作联系制度，邀请部分单位及负责人协同校方进行法制教育。让学生了解的历史与现状，给学生讲述犯罪的特点成因，我区禁毒犯罪的现状及政府采取的有关措施。

高度重视对后进生、特殊学生帮教工作，后进生容易产生自卑自弱的思想和自暴自弃的情绪，容易被人引诱、教唆或利用而参与吸毒、贩毒活动，对这些后进生和特殊学生，学校和老师要特别细致、耐心地帮助、教育，注意调动他们的积极性和主动性，鼓励他们不断进步。根据减负的有关规定，定期到学生家庭进行家访，了解每个学生家庭成员的情况，拟定专门保护措施，以真诚的爱心去关心他们。

学校要遵循预防为主的原则，把预防教育与认真贯彻《中华人民共和国未成年人保护法》、《中华人民共和国预防未成年人犯罪法》结合起来，与日常的法制教育工作结合起来，与平安校园创建活动和学校周边环境综合治理工作结合起来，与行为规范达标活动和文明学校创建工作紧密结合起来。每年安排一定的时间，对中小學生普遍进行预防宣传教育。要组织通过学生读一本禁毒书籍，看一部禁毒专题教育片，听一场禁毒教育报告，写一篇禁毒感想文章等丰富多彩的课外教育活动，提高广大学生对危害的认识，增强自觉抵御的能力；要充分利用各种宣传阵地，张贴禁毒图片，刊登禁毒知识，宣传禁毒法律法规等形式营造良好的禁毒氛围。

加强教师的法制教育，增强教师责任感。我校要组织教师统一学习有关禁毒材料，教师认真学习、深刻领会上级部门一系列指示精神，进一步提高对严重危害性和禁毒斗争重要意义的认识，使教师认识到的严重危害。要加强教师职业道德教育，端正教师的思想，规矩了教师的行为，带给学生良好的表率作用。

## 五、工作行事历

三月份：

- 1、成立禁毒工作领导小组
- 2、成立学生禁毒宣传队
- 3、在创建平安校园活动月，聘请我校法制副校长和公安人员到我校进行相关禁毒防艾宣传教育专题报告会。

四月份：

- 1、小学生行为规范达标活动
- 2、要充分利用各种宣传阵地，宣传禁毒法律法规等
- 3、高年级学生禁毒教育主题班会

五月份：

- 1、对四年级学生进行小学生不良行为、违法行为的教育
- 2、组织六、五年级学生观看禁毒教育vcd
- 3、向学生分发(禁毒教育)公开信。

六月份：

- 1、组织全校师生参加告别签字仪式
- 2、组织全校学生观看禁毒图片展
- 3、组织中高年级学生观看禁毒教育vcd
- 4、学生写观看禁毒教育专题vcd后的观后感

七月份：

- 1、组织学生进行暑假禁毒宣传教育工作
- 2、我校对本学期禁毒教育工作自检自查
- 3、教师师德教育

八月份：学生暑假

九月份：成立新的学生禁毒宣传队

十月份：

- 1、加强小学生行为规范达标活动
- 2、禁毒教育读书活动
- 3、组织六、五年级学生法律知识学习

十一月份：

- 1、禁毒教育征文比赛
- 2、听一场禁毒教育报告
- 3、组织学生禁毒知识手抄报比赛

十二月份：

- 1、高年级学生禁毒教育主题班会
- 2、组织禁毒教育公在当代利在千秋学生演讲比赛

## 工商年终总结篇二

### 三、团队管理：

目的：打造铁的销售团队，打造高素质的经销商团队。

2、针对本大区团队主动性和执行力较差的现状，从自己做起加强自我管理，以身作则，加强本大区团队管理。要调动区域经理的积极性，同时强化团队执行力，打造铁的纪律。

3、提高整个团队素质，加强团队培训，购买图书、光盘等培训资料（包括如何做人、做事、提高市场操作技能等）。

4、本大区的销售团队同时还包括经销商和经销商的销售团队，提高经销商和经销商销售队伍的素质和销售技能，到每一个市场，要对经销商销售团队进行业务技能培训。

### 四、市场调研及新产品提报：

1、做市场调研，做好竞品信息收集、整理、分析工作，根据竞品信息，结合我们自身资源，调整销售方法，使之更适合市场、更有效。

2、把分析整理的竞品信息上报公司，对市场需要的产品进行提报，供公司高层参考。

在五、六、七月做到“淡季不淡、销量稳增”，同时为全年销售目标完成做出销量和打下基础。

### 季度销售目标计划篇三

在过去的工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找方法。我的季度

个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

下半年工作计划如下：

### 一，市场swot分析

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

### 二，产品需求分析

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6，造船业等等。

### 三，个人工作计划如下：

1,以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市场。

2, 对老客户和固定客户, 要经常保持联系, 勤拜访, 多和客户沟通, 稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3, 在拥有老客户的同时, 对开发新客户, 找出潜在的客户。

4, 加强业务和专业知识的学习, 在和客户交流时, 多听少说, 准确掌握客户对产品的需求和要求, 提出合理化建议方案。

5, 多了解客户信息, 对于重点客户建立档案, 对于潜在客户要多跟进。

6, 掌握客户类型, 采用不同的销售模式, 完善自己和创新意志相结合, 分层总结。

四, 对自己工作要求如下:

1, 做到一周一小结, 每月一大结, 看看有哪些工作上的失误, 及时改正下次不要再犯。

2, 见客户之前要多了解客户的状态和需求, 再做好准备工作。

3, 对所有的客户工作态度要端正, 给客户一个好的印象, 为公司树立形象。

4, 客户遇到问题, 不能置之不理, 一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心, 用者放心。

5, 要有健康的体魄, 乐观的心情, 积极的态度。对同事友好, 对公司忠诚。

6, 要和同事多沟通, 业务多交流, 多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7, 到十一月份, 要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务



量。

8, 十月份是个非常严峻的时期, 业务刚刚开始, 市场刚刚启动, 对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

9, 在最后一月中要增加一至两个客户, 还要有三个至四个潜在客户。为下年打下坚实的基础。

五. 在以后的销售工作中采用: “重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

六, 在钢管销售上, 我主张三步走原则:

(一), 整理所有可能用钢管的客户资料, 分为主客户, 潜在客户和有意向客户。

(二), 从中找出使用我们的产品客户, 重点跟踪。这分两种: 1, 用量大的客户 2, 用量小的客户。

### 工商年终总结篇三

20××年是我国“十二五”规划的起始之年, 在刚刚闭幕的党的××届五中全会上, 中心把加快海洋滨海新区的发展列入国家的发展规划当中, 这意味着滨海新区乃至整个海洋地区将步入一个新的、快速发展时期, 这对我们既是机遇也是挑战。滨海新区的建设为我公司的发展提供了广阔的市场空间, 但同时各路竞争对手也同样瞄准这一市场, 纷纷发挥各自的优势, 抢抓市场机遇。在机遇与挑战并存的形势下, 我们必须练好内功, 转变观念, 改进机制, 以科学的发展观统领各项工作, 牢牢把握住这一历史性的发展机遇, 实现XXXX公司自身的快速发展。根据外部市场的宏观经济环境和企业发展的需要, 并结合我公司的实际情况, 我们把明年工作的总体指导思想确定为“稳定、改革、发展”, 也就是要

坚持以经济建设为中心，在保持稳定的前提下，通过改革创新，促进企业发展。并且在这一思想指导下，实现抢抓机遇，加快发展，全面提升我公司综合实力的总体目标。为此，我们要做好以下六个方面的工作：

一、以市场为导向，促进生产经营工作上水平。生产经营工作是我公司的中心工作，其他各项工作必须以此为核心，充分发挥促进和保障作用。在生产经营工作中，要进一步转变观念，客观熟悉自身的综合实力和市场地位，增强危机意识，放下架子，强调以客户为中心，从质量、周期和服务上保证客户满足。为此要继续贯彻全员经营的思想，用有序的生产组织保证生产经营，用技术创新带动生产经营，用优质的服务促进生产经营。全面提高经营工作水平。

生产部门要充分发挥各自的特点，努力扩大市场份额。XXXX专业应在巩固现有市场基础上，继续保持和扩大市场影响力，积极参与标志性建筑的XXXX竞标，积极开拓新市场、开辟新业务，要通过原位测试手段的推广应用，不断提高成果的技术含量。测量专业要继续加强基础测绘，不断提高服务保障能力，为政府部门做好服务，同时还要积极开辟日照观测等新的业务领域，并加紧星际公司的运作，尽快形成规模。管线探测业务要做大做强，不断提高技术水平和生产组织能力，形成新的利润增长点；基桩检测业务要在保持技术优势的基础上，努力开拓测试新技术，做好服务，并与重要客户和有关政府部门保持密切联系，为今后的市场放开做好预备。岩土施工专业首先要做好生产组织治理，抓好项目成本治理，提高盈利水平，这也是我们明年的一项重点工作，并且要在此基础上做到抓大放小，努力承揽规模大利润高的公建和工业项目。岩土设计要在深基坑支护项目上寻求新的突破。

为了抓住滨海新区加快建设的有利时机，积极筹建滨海分公司，加大市场开发力度，不断扩大在滨海新区的市场占有率，并逐步站稳脚跟，开创生产经营工作新局面。

## 二、提高基础治理水平，向治理要效益。

要按照现代企业制度的要求，逐步改进我们的治理模式，提高治理水平，形成严密高效、科学规范的治理体系。全面提高执行力，切实保证各项决策和制度落实到位，特别是要从以下几个方面加强治理：

1、提高经济治理水平。首先是抓好成本控制，特别是要完善单项工程核算，通过调整核算方式和核算体系，逐步向全成本核算过渡，真实反映项目盈利情况，从而增强经济治理对生产实际的指导作用。二是要加强财务工作的计划性，搞好资金的统筹治理，既要认真执行计划，严格财务审批制度，又要简化治理手续，提高办事效率，适应市场环境需要。在严格治理的同时，为基层生产单位做好服务。三是加强财务经济分析，经济治理不仅仅是财务部门的工作，也是所有生产单位的一项重要任务。各单位的领导要注重培养经济头脑，要用经济头脑部署本部门工作，并且对本部门的财务状况进行定期分析，提高决策的科学性。四是加强合同和施工方案评审，对合同报价、质量标准、工期要求等要害要素进行科学的评价，降低经济风险，扩大利润空间。

目治理改革的成功经验，降低成本消耗，保证施工质量。并且不断完善相关的配套机制和政策，加强宏观控制，不能以包代管。另外，作为我局安全工作的重点单位，安全生产始终是一向不容忽视的重要工作，有关部门要做好经常性的监督检查，消除安全隐患，杜绝重大事故，保证职工和企业的生命财产安全。

3、质量治理要常抓不懈。强化质量治理责任，做到制度化、规范化治理，责任到岗，落实到位。优秀的产品质量是我们在市场竞争中的一个主要优势，今后我们必须要把这个优势保持下去。在教育上，必须坚持强化全公司职工的质量意识和精品意识，避免出现疲惫厌倦情绪。在治理上，要把贯标工作与实际生产更紧密地结合起来，既要加强成果检查，也

要加强生产过程的质量控制，规范操作程序，确保产品合格率 100，优品率率达到 10 以上。

4、严格办事程序，狠抓制度落实。在完成制度修编工作的基础上，抓好制度落实。特别是职能科室要围绕公司里的制度要求，制定配套的实施细则，使治理工作进一步纳入规范化、标准化的轨道，一方面可减少工作随意性，做到制度面前人人平等，充分体现公平公正的原则，另一方面有利于分工协作，明确职责，提高办事效率，同时也便于监督考核，推动工作。

综合治理部门要进一步强化和完善督办工作，保证班子的各项决策执行到位。

料的归档治理，并加强技术档案的开发利用，利用我公司多年来把握的资料，总结提炼出我公司自己的经验理论，提高我公司的技术实力。

三、坚持科技兴公司方针，加快技术创新步伐。

## 工商年终总结篇四

今年以来，在局领导的关心和正确指导下，政治上认真贯彻执行党的路线、方针、政策。思想上始终与^v^保持高度一致，热爱祖国，忠于人民；工作中积极主动，讲求职业道德，爱岗敬业，尽职尽责，团结同事，坚持边工作边学习不断提高业务技能和理论素养；求真务实、乐观上进始终保持严谨认真的工作态度，现将一年来的工作总结如下：

一、增强政治理论学习，不断提高政治素养。

积极参加省局组织的党风廉政建设的学习，学习马克思主义哲学^v^理论，三个代表和省的第八次党代会精神，坚持以^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，全面落实科学

发展观，深入学习贯彻党的十九大精神，进一步增强责任感、使命感。牢固树立共产主义理想信念，实践中正确认清职责权限，能够做到廉洁奉公，勤政为民，严格按党章要求，国家公务员法的标准来严格要求自己。坚信老老实实做人，踏踏实实做事，始终把人民群众的根本利益放在首位。

二、增强业务学习，不断提高业务能力。

三、明确职能，及时完成任务。

作为直接为管理相对人服务的窗口，不仅要求业务熟练而且要求服务质量高，工作中对药品、医药器械的生产、经营企业的许可和变更，对新药的申请，药品的注册和药品的补充申请以及药品 gmp、药品 gsp 认证、保健食品注册申请，药品委托加工等申请材料进行形式审查，对申请材料不合的并一次性告知申请人，保证其材料的齐全性和规范性，对行政许可行为申请的受理予以登记，申请材料分类分发，对不能办理的予以说明理由，不推诿，做好首问责任制。催办咨询和有关答复工作做到热情大方，语言贴切，服务周到，答服规范，工作任务明确，精力集中，今年来受理工作人少事多，做到能吃苦，不叫累，多次受到申请人的好评。每月按时向社会公告行政审批受理情况，向局领导和各处室报告当月行政许可情况。不懂就问，虚心向老同志请教，熟悉行政审批受理工作职责，熟练工作流程。

一年来，和同事一起受理了申请材料 3327 件，在领导和同志们的关心帮助下，在思想、学习、工作上都取得了新的进步。不足之处相关的法律法规了解不透彻，业务技能有待提高，在今后的工作中，加强业务知识政策法规知识的学习，更好的为人民服务。

企业单位工作计划范文 2

参加工作以来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正工

作位置，时刻保持谦虚、谨慎、律己的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，各方面表现优异，得到了领导和群众的肯定。现将三个月来的学习、工作情况简要总结如下：

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，政治思想觉悟得到提高。

始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织保持高度一致。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。

作为一名刚步入运政的新人，我清醒地看到人生舞台已发生转变，自己又缺乏工作经验，所以只有不断加强学习，积累充实自我，才能锻炼好为人民服务的本领。工作以来，始终坚持一边工作一边学习，不断提高了自身综合素质水平。

一是认真学习党的各种重要思想，深刻领会其科学，认真学习创先争优，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

二是认真学习业务知识，始终保持虚心好学的态度对待业务知识的学习。学习到了许多工作方法，与群众直接接触，真正做到深入到群众中去。平时，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加各类培训、会议，通过执法培训，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

三是认真学习法律知识。作为办公室人员需要负责处理各种文件，另外作为运政执法人员，更是直接涉及到许多法律法规的运用问题。结合自己的工作实际特点，利用业余时间，自觉加强了对法律法规知识的学习，进一步增强了法律意识和法律观念。

### 三、努力工作，认真完成工作任务。

我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。不管是在办公室，还是在违规处理室，工作尽职尽责、任劳任怨，努力做好服务工作，当好参谋助手。

(一)办公室工作。可以说办公室工作是完全服务性质的工作，既要对外服务，也对内服务，工作中要做到三勤即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，都能主动询问是否有需要办理的事，遇到办理不了的案件时能耐心向其解释清楚，或帮助其联系他人，使群众能尽快办好手续，树立好运政的形象。同时在组织会务、后勤管理、打字复印等工作上也尽职尽责，不留下任何纰漏。

(二)违章处罚室工作。在违章处罚室，先是认真学习《道路运输条例》、

《云南省道路运输条例》，了解法律法规，并解读大理州交通运政管理处下发的行政处罚自由裁量权基准执行标准；然后向有经验的同事请教相关问题，向他们学习操行、处理问题的方法方式。在遇到驾驶员有疑问时，认真向他们解释相关的法律法规，使他们回顾三个月来的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺；其次，在工作上，工作经验尚浅，法律知识不足，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长；再次，在工

作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的。

### 企业单位工作计划范文 3

我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过公司的专业培训，又使我了解了以以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取为核心的企业文化及各项规章制度。

#### 一、以情服务、用心做事。

工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向主任、老同事请教后，给予解答，工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到礼先到，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

#### 二、遵守制度、敢抓敢管。

\_\_\_施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：进入施工区域没戴安全帽，高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

#### 三、任劳任怨、孜孜不倦。

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，以坚持到



最后一分钟的心态去工作，一如既往地做好每天的职责，生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。

我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以合格公司员工的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的(公司名)人，能在\_\_这个大舞台上展示自己，能为公司的辉煌奉献自己的一份力量。

#### 企业单位工作计划范文 4

为了鼓励整个经营公司的全体员工具有竞争意识，对金湖宾馆准备向公司全体员工竞标承包，在现有状态下，标底为 10 万元人民币。若局里作出计划，对宾馆投资，进行一定程度的改造，或填补一些用品、设备及线路改造的情况下，标底为 12 万元人民币。首先，我们先开一个全体员工参加的动员大会，让全体员工看清当前充满竞争的形式，让全体员工具有竞争意识，发挥他们的潜力。这也是我们今年降低标底的最大目的，让承租者看到希望，让承租者尝到成功的喜悦，让承租者能够看到成功的结果。以此为目的，逐渐让集体职工能够自己管理自己，自己壮大自己，将来能够完完全全地独立起来。

如公司内部没有人承租金湖宾馆，我们再对管理局内全体职工招标租赁。如全局职工也没有人承租，最后就对社会招标，用社会的力量来管理金湖宾馆。

宾馆承租的边缘条件是必须带 2 名全民职工，8 名大集体职工，这 10 名职工的所有费用由宾馆承担。

虽然我们计划采用的机制为承包责任制，但是在管理上不能以包带代管，我们公司经理部决定让副经理深入到管理中去，

掌握宾馆的经营情况，及时回流资金，为金湖宾馆的经营当好参谋把好关。

在安全上，做到每周一次安全会，一周进行一次安全检查，做到开会、检查必有记录，做到安全第一，预防为主。对治安综合治理上，也是做到每会必讲，经常检查，教育员工视顾客为上帝，减少员工与员工、员工与顾客、顾客与顾客之间的摩擦与矛盾。我们自己的员工要做到不参与打架斗殴和赌博事件，为公司的安定团结而努力。

## 2. 船只管理

今年我们实行的政策，还是像以往一样，实行公开竞标。先对公司内部员工公开招标，实行竞标上岗，竞标底价分别为万元、万元、万元人民币(含人员工资在内)。如公司内部没有人竞标或没有完全竞标，再对局内职工招标，如局内没有人竞标，再对离退休人员招标。

对船只的管理上，尤其在安全上，必须遵守国家、省、市有关条文规定，必须按照局安委会对船只的要求规定执行。在公司的管理上，虽然属承包性质，在签合同上对各项要求都得严格，公司也不能对其放之不管。对船只、船员的管理上，做到定期、不定期的检查、督促工作，争取把隐患消灭在萌芽中。

## 3. 上坝收费

在上坝收费上，我们想延续原有的方式，对全局进行公开招标，竞标上岗，承包人必须带公司 6 名集体职工，承租底价为 3 万元人民币。

## 4. 绿化工作

今年在绿化上实施的办法是分片划分，分配到人，依据工作

量挂牌管理，做到经常检查、经常督促，根据工作的质量来决定工资的收入。春季最早的两项工作是联系好东西山头造林的苗木及三角地苗圃的苗木，按局里的要求，完成局计划的所有任务。

## 5. 房屋出租

今年的房屋出租，已经签合同的没有到期的继续履行合同，把到期的合同全部重新招标租赁，尤其是饭店那一栋房子，以前有的租房者拖欠房租很长时间，有的现在还没有还清，所以重新招租，签交钱。

在管理上，计划列出一个大表格，标明哪一栋、哪一户租房者是谁、租期、租金等等，及时管理到位。对租房者及房屋进行定期、不定期的检查，预防不安全事故的发生。

## 6. 果园管理

今年春季计划把去年春季冻害及以前死亡的树木补齐树苗，以保证果园树木的完整度，抓好冬春的修剪工作，认真修剪，调节结果量，抓好春夏秋肥料的使用和打药工作，来保证汤河果园工作的正常进行，使收入有保证，也使果园生产有后劲。

## 7. 劳务输出

今年抓紧对劳务输出人员的职业道德教育，提高出劳务人员的素质，兢兢业业做好本职工作。因为出劳务人员在外代表了公司形象，如出劳务人员工作干不好，被退回，不仅仅影响他个人，也影响整个公司的形象和收入，影响职工工作的安置。

## 8. 猪场管理

在履行合同的同时，加大收缴力度，凡是有猪的重量和头数够我们局杀的就收回来，杀了给职工分肉，用来回流资金，尽最大努力地回收其所占用的资金。

## 9. 职工培训

今年对集体职工的教育培养训上，鼓励集体职工发挥自己的潜力，积极地参与各项工作的承包，来展示自己的能力，用以发现和培养人才，逐步使他们走向自己管理自己、自己壮大自己的道路。

还有一个就是今年大集体管理委员会到届，重新选举大集体管理委员会，充分发挥管理委员会的积极作用，让他们参政议政，提出合理化建议，起到集体的作用。主要事情、大的支出都通过大集体管理委员会讨论通过后再实施，增加透明度。

以上就是经营公司 200\_年度的工作计划，愿我们全体经营公司的员工在局党政领导的正确领导和支持下，努力工作，完成局领导交办的各项工作。由于收入有部分减少，在做计划时把支出压到最低点，所以今后工作中只有努力完成。

新年伊始，万象更新。自从\_年年底将工作的重心放在企业 **erp** 系统实施的工作中时，在公司领导的关怀和指导下，在公司部分同事的大力支持下，对 **erp** 相关工作作出了初步的整理。\_年公司全面壮大，各项规章制度逐步健全，尤其是 5 月份城阳总部的成立，给公司员工提供了优质的工作环境和广泛的发展空间。俗话说的好：“笨鸟先飞！”

想要在\_年新的一年工作有条不紊、顺利的完成，就应该先行一步，做好年度工作计划。

自身建设方面：由于自己参见工作时间比较短，自身经验和处事能力、人际关系方面都需要全面提高。

一方面，自己认真努力完成工作，并对自己的工作进行自查，自我监督。

另一方面，离不开公司领导的关怀指导和公司同事的帮助。“三人行必有我师”，我会虚心向领导和各位同事请教相关问题。

工作方面：

一...

## 工商年终总结篇五

根据近几年的市场工作经验，借鉴其他行业的运作手法，特制定20xx年的白酒销售计划方案：

### 一、铺货：实行地毯式铺货方式

对于终端零售店非常多的日用品、食品店等，在新产品、新品种上市时，实行地毯式铺货方式是一种很有效的营销策略。在产品入市阶段，企业协同经销商主动出击，将货物送达终端，通过实行地毯式铺货的方式迅速提升终端的铺货率。

#### （一）地毯式铺货方式白酒营销计划方案的特点：

1、集中营销计划。集中人力、物力、财力实行地毯式营销计划铺货，其气势宏大，对每一片区域的短期影响力很强，容易让终端客户和消费者记住所推广的品牌。

2、快速营销计划。实行地毯式铺货，铺货时间非常集中，高效快速地在目标区域开拓批发商、零售商，一个目标区域市场完成80%的铺货一般不超过30天。

3、密集营销计划。采用地毯式铺货方式白酒营销策划方案，

在目标区域市场密集开拓食杂店、夫妻店、中小型超市、连锁店等零售店和酒店、餐饮店、即一个门店挨一个门店，铺货不留空缺，从空间上达到密集覆盖。

4、系统营销计划。实行地毯式铺货期间，工作系统而细致，且要求一步到位。

（二）实施地毯式铺货成功的白酒营销计划方案关键：地毯式铺货只能成功，不许失败。如果铺货失败，将会打击业务员和经销商推广产品的积极性，增加后续工作的难度。要使地毯式铺货能成功，必须做好以下几点：

1、认真挑选经销商

2、制定明确的铺货目标和计划

在“铺货”之前，应由业务员进行踩点调查，掌握目标区域批发市场和零售市场的特征，包括产品批零差价，货款支付方式，同类产品的促销方法，消费趋势及其共性等，掌握铺货对象的分布状况。根据调查结果，制定详细的铺货目标与计划，让业务员有章可循。具体明确如下项目：

a□要在哪一块区域铺货；

b□要花多少时间；

c□要铺多少个点；

d□铺货率要达到多少；

e□终端店的宣传要达到什么标准；

f□给各级客户的供货价格和铺货优惠方式是什么；

g□预估铺货产品的数量；

h□制定出具体的广告和促销计划。

在制定铺货目标和计划时，白酒营销计划方案要遵循以下法则：