

# 后厨上半年工作总结和下半年计划 下半年的工作计划(实用9篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 后厨上半年工作总结和下半年计划篇一

1、按时上班，按时签到，不许代签，不许弄虚作假，酒店服务员工作计划。（有事必须事先请假）。

2、服从领导开档前卫生工作的安排，保质保量完成充餐具，备调料，铺台，摆位，环境卫生等，事前一切准备工作。我们是一个整体，要有全局观念，要互相合作，互相帮助。

3、员工午餐，小歇。

1、热情迎客，主动招呼，坚持礼貌用语。

班前会后迅速进岗，精神饱满，坚守岗位，坚持微笑，注意自身形象。

当顾客进入餐桌要主动招呼：“先生/小姐，中午好/晚上好，几位”并拉椅让座。

撤筷套，问茶水（同时介绍茶叶品种），递菜单。

为顾客罩上衣套，如有小孩拿取儿童座椅，为顾客倒上第一杯礼貌茶。

2、点菜介绍，主动推荐，当好参谋。

必须掌握菜肴业务知识，了解当市估清品种及增加品种。

(1) 准备写明台号，人数，日期及时间，字迹端正，清楚易懂。

(2) 介绍菜肴要荤素搭配，口味不易重复，多推荐厨房出品好顾客反应好的品种。要做到“四个不要”：“不要同一口味”，“不要同一原料”，“不要同一烹调方法”，“不要同一盛器”。

(3) 不同对象，不同场合推荐不同菜肴。对红烧菜，烹调时间，蒸煮时间长的菜要事先同客人做好解释，让顾客有心理准备。

(4) 营业中途有估清，退菜必须写明原因由厨房或部门领导签字证明方可退菜。

(5) 点菜要掌握主动，争取时间，但也必须尊重客人自眩

(6) 确定点菜后要做到重复一遍，核对无误再交收银下厨房。

## 后厨上半年工作总结和下半年计划篇二

20\_\_高考英语科备考，我们将以《\_\_省英语考试说明》为依据，以新课程标准为准绳，以外研新课标版的高中英语课本为基础，制订详细周密的复习计划，切实抓好高三英语复习工作。密切关注高考动态，联系学生实际，通过专项和综合训练，努力提高学生运用英语知识的能力和答题技巧，以适应新的高考形式和要求。

### 二、学生情况分析

### 三、具体复习备考措施

## (一) 努力提升六个方面的认识，明确教学要求

- 1、对《新课程标准》、《20\_\_年考试大纲》和20\_\_年高考\_\_英语试题要有深入了解，对高三一学年各阶段性教学工作的目标、任务和要求要有所了解，以加强高三英语教学工作的有序性。
- 2、了解自己所教班的学生们的语言知识基础和能力发展情况，了解自己班级存在的差距，以加强教学工作的针对性。
- 3、认真研究目前使用的教材，对照《新课程标准》和《考试大纲》，准确把握其重点、难点和高考知识考点的分布情况。
- 4、在新课程背景下重新审视高三英语教学模式，认真研究各阶段的教学策略和复习指导方法等，确保每一阶段教学的准确和高效。
- 5、在学习课程标准的基础上认真研读《高考考试说明》和研究20\_\_、20\_\_年黑龙江英语试题，努力准确把握20\_\_高考的发展、变化趋势。
- 6、根据新课程的教学体系及考试要求的调整变化，认真研究手头的各种参考资料和练习题，精编、精选、精练，以加强训练的针对性和有效性。

## (二) 努力挖掘四个方面的潜力，提高教学效率

### 1、降低教学起点，面向全体学生

教学起点的确定要依据学生的实际情况确定，不同基础的班级不同的高考目标定位，不同的教学方法，努力使各个层次的学生在高三的学习中增强动力，学有所得，使教学效果化。

### 2、调优教学进度，完善教学环节

高三课时紧任务重，怎样在有限的时间内让学生知识、能力大幅度提升，教学工作必须妥善安排。相应的教学进度安排必须有一定的灵活性，从学生的学习效果考虑，不盲目赶进度，该快则快，需慢则慢。一切为提高近期和远期的教学目标服务。

### 3、加强教学反思，讲求教学实效

高三学生的时间无比珍贵，我们努力通过反思教学发现教学活动中存在的问题，及时调整教学方案，主动将教学效果化作为工作目标。在备课中反思已备内容，思考这节课这样备在那些方面会给学生在知识方面和能力方面带来收益，同事要经常开展听课评课工作，指出彼此存在的问题，探讨更为合理的方法，互帮互助，共同提高教学质量。精心安排复习计划，精心备课，精心设计课堂教学程序，精心选择和评讲试题，精心辅导学生。注意避免重教轻学、重讲轻练。

## 后厨上半年工作总结和下半年计划篇三

1. 市场分析、根据市场容量和个人能力、客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划、制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通、确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理、对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位、区分大客户与一般客户、分别对待、加强对大客户的沟通与合作、用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识、新产品、为客户带来实用的资讯、更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商、以备工程商需要时能及时作好项目配合、并可以和同行

分享行业人脉和项目信息、达到多赢。

6. 先友后单、与客户发展良好的友谊、处处为客户着想、把客户当成自己的好朋友、达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗、答应客户的承诺要及时兑现、讲诚信不仅是经商之本、也是为人之本。

8. 努力保持xxx的同事关系、善待同事、确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话、每周至少拜访20位客户、促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户、下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多、交通拥堵、预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求、最好先了解决策人的个人爱好、准备一些有对方感兴趣的话题、并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考、并为工程商出谋划策、配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录、以备遗忘重要事项、并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表、根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进、并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进、至少一周回访一次客户、必要时配合工程商做业主的工作、其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记、并及时跟进和回访。

7. 前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计、为工程商解决本专业的的设计工作。

8. 投标过程中、提前两天整理好相应的商务文件、快递或送到工程商手上、以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束、及时回访客户、询问投标结果。中标后主动要求深化设计、帮工程商承担全部或部份设计工作、准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同、并收取预付款、提前安排备货、以最快的供应时间响应工程商的需求、争取早日回款。

11. 货到现场、等工程安装完设备、申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档、验收完成后及时收款、保证良好的资金周转率。

定期组织同行举办沙龙会、增进彼此友谊、更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争、可也需要同行间互相学习和交流、本人也曾参加过类似的聚会、也询问过客户、都很愿意参加这样的聚会、所以本人认为不存在矛盾、而且同行间除了工作还可以享受生活、让沙龙成为生活的一部份、让工作在更快乐的环境下进行。

## 后厨上半年工作总结和下半年计划篇四

一、继续加大辖区三小场所、人员密集场所、物流企业、危化企业等场所的专项整治工作，结合安全生产网格化管理系统，做好日常安全巡查工作。

二、继续推进生产经营单位的企业标准化建设工作，督促企业开展隐患自查自报，制订应急救援预案，组织应急救援工作小组，定期进行应急救援演练，提高安全管理水平。

三、做好“6月安全生产月”及“119消防安全宣传月”宣传活动，采取多种途径，加大安全教育宣传力度，增强企业、店主和居民的安全生产意识。

四、继续做好联系相关职能部门开展食品安全、打假、科普宣传等工作。

五、继续加强与企业之间的沟通联系，更好的为辖区企业服务。

六、抓好人口与计生目标管理责任制的落实。坚持计划生育的基本国策不变、党政一把手负总责的制度不变、计划生育的一票否决制不变。按照层级管理，把年终迎接省市区的检查考核分解在日常工作中。

七、进一步改进工作作风，为居民群众提供优质服务。坚持电话预约服务制度，全面开展宣传、咨询和服务进企业、进学校、进家庭活动。免费为适龄群众提供孕前检查和查环查孕服，把惠民工和做细做实。

八、严格执行计生法规。在为群众提供优质服务的同时，严格依照法规办事，落实廉政防控措施，做到教育、制度和监督机制三到位。

九、做好“广东省全员人口计生系统”维护和管理工作，重视系统数据更新和纠错，保持数据的真实性、完整性和及时性。探索信息采集新路子，克服计生工作人员不足的不利因素，尝试与综管所合作，有效利用行政资源，真正做到资源共享。

- 1、继续开展丰富多彩的活动。认真组织“守法好公民”、“平安家庭”、“巾帼文明岗”创建等活动为载体，开展多形式、多渠道、多功能的活动，为妇女打造各类平台，促进社区妇女工作的新进程，形成社区和谐的新局面。
- 2、加强基层妇女工作，继续开展辖区妇女业务培训；
- 3、借助“妇女儿童之家”这个平台，开展各项暑期活动，让辖区孩子过个有意义的暑假。
- 4、做好帮扶工作。对困难家庭进行跟踪慰问，实行动态管理。
- 5、加强未成年人思想道德建设，大力宣传家庭教育科学理论，提高广大家长教子成才、科学育儿的能力和水平，推动全社会关心儿童健康成长。
- 6、积极参加市、区妇联开展的各项活动。

## 后厨上半年工作总结和下半年计划篇五

培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固企业在秦皇岛市场中的良好口碑和社会效益。工作计划网小编为大家整理了一篇关于企业下半年的计划范文，仅供参考。

按照总公司七月份工作会议精神及指示，我店结合实际情况，在下半年将围绕以下几个方面作具体工作。

### 一、保安全促经营

在当前形势下，为了保证酒店的各项工作能正常进行，经营不受任何政策性的影响，酒店将严格按照要求，要求前台接待处做好登记关、上传关，按照市公安局及辖区派出所的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，认真执行公安局下发的其他各项通知。其次，再对全员强化各

项安全应急知识的培训，做到外松内紧，不给客人带来任何感官上的紧张感和不安全感；在食品安全上，出台了一系列的安全卫生要求和规定以及有关食品卫生安全的应急程序，有力的保证xx期间不发生一起中毒事件；在治安方面，夜间增岗添兵，增加巡查次数，对可疑人、可疑物做到详细询问登记制度。

## 二、抓培训，提素质

业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。下半年年度的员工培训将以总公司及酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的. 自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固企业在秦皇岛市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，酒店将计划每月进行必要的一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。

## 三、开源节流，降低成本，提高人均消费

节能降耗是酒店一直在宣传的口号和狠抓落实的日常工作，上半年各项能耗与去年同期比都有所下降和节约，下半年按照付总讲话精神，管理将更细化，在“节能降耗”的基础上企业提出了“挖潜降耗”的口号，既是如何在现有做了六年的“节能降耗”基础上再努力，寻找、挖掘各环节各程序，使各类能源在保证经营的基础上再“降”一点。酒店下一步将在各区域点位安装终端计量表，如水龙头端安装水表、各区域安装电表以及与邮政分清各自费用区域。同时对空调的开关控制、办公室用电都将再次进行合理的调整与规划；其次，酒店将根据物价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随

时的对产品(房、餐)进行价格浮动,使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩,不错过机会;还有酒店在具体分工上将各区域所使用的设备要求到各部门,各部门又要求到班组或个人负责。

服务员及管理人员在正常服务和管理过程中,应随时注意检查设备使用情况,配合工程部对设备保养、维修,更好的正确的操作设备。还要求管理人员要定期汇报设备情况。客房方面,各种供客人使用的物品在保证服务质量和数量的前提下,要求尽量延长布草的使用寿命,同时,控制好低值易耗品的领用,建立发放和消耗记录,实行节约有奖,浪费受罚的奖惩制度。(这个我们一直在做)如眼下由于奥运会举行,北京车辆受到单牌号和双牌号在时间上的受限,部分客人来秦必须住上两天才可返回北京,这样客用品就可以在节约上做文章。这些都是细小的潜在的节约意识,是对市场情况的掌握体现。

#### 四、坚持创新,培养创新意识

创新是酒店生存的动力和灵魂,有创新才有活力和生机,有创新才能感受到酒店成长的乐趣,在目前对酒店产品、营销手段大胆创新的基础上,在新的市场形势下,将要大力培养全员创新意识,加大创新举措,对陈旧落后的体制要进行创新,对硬件及软件产品要进行创新,对营销方式、目标市场的选择也要创新,再进一步开展创新活动,让酒店在创新中得到不断的进步与发展,如,马上酒店要举行的出品装盘比赛,目的就是让厨师从思想上懂得什么叫艺术装盘的同时又节约了成本和提高了菜肴整体档次。在保证眼下推出的“5515”基础上,还要创新出很多类似的买点和思路。更进一步走在市场的最前列,影响市场。

#### 五、严格成本控制,加强细化核算

控制各项成本支出,就是增收创收。因此,今年下半年酒店

将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行细化管理，由原来的每月进行的盘点物资改为每周一次，对各项消耗品的使用提出改进意见和建议，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

## 六、加强设备设施维修，稳定星级服务

酒店经过了六年的风风雨雨，硬件设施也跟着陈旧、老化，面对竞争很激烈的市场，也可说是任重道远。时常出现工程问题影响对客的正常服务，加上客租率频高，维保不能及时，造成设施设备维修量增大。对于高档次的客人会随着市场上装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，(年底酒店旁边将增开两家，一家定位三星级，一家商务酒店)为此，酒店在有计划的考虑计划年底更换客房、餐厅部分区域地毯，部分木制装饰喷漆和局部粉刷。尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

## 七、用人性化管理提高企业凝聚力

提高企业凝聚力首先就要提高员工满意度，让员工满意更是人性化管理最终的工作体现。

如何提高员工满意度?员工对企业在哪方面不够满意?这是今后工作的重点，每一位员工都希望自身的价值在企业能有公正的评价。这就需要企业本着“公平、公正”的原则。

即绩效考核要公平，选拔机会要公平，处理问题要公平、公开。其次，还要为重要的突出的员工制定其职业发展规划，特别是那些可能影响企业今后发展的关键人员，引导他正确的树立职业观和人生价值观。还要制定有利于调动和保护大多数员工积极性的政策，重奖为企业做出突出贡献的员工，使员工真正体会到付出与回报的公平和人性化管理及企业的文化氛围。另外，要建立一个开放、和谐的沟通渠道，这是落实人性管理的必要采取方法，让大家积极参与，踊跃发表

参与意见，工作的，生活的，进一步促进领导与各级人员之间的意见交流。目前采取的沟通形式有：员工大会、收集意见、情况通报，民主生活会等这些方式，把企业的政策、问题、发展计划向员工公开，让员工参与。对员工提出的建议意见适时地给员工以认可、夸奖和赞扬。员工的思想和生活有困难时，企业千方百计地为他们排忧解难；在员工作出成绩时，要公开及时地表扬。这些都是人性化管理的展现，都是员工能感受到的。

企业给员工一份关怀，员工便会以十分的干劲报效企业。只要重视员工，员工就会报效企业，就会增强企业凝聚力，做百年老店，势在必行。

## 后厨上半年工作总结和下半年计划篇六

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：

- (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。

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。

1, 以开发客户为主、调研客户信息为辅、两者结合、共同开拓钢管市常

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。

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、不能直之不理、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。

## 后厨上半年工作总结和下半年计划篇七

6月30日xx公司开业至今，公司的各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，围绕下半年的工作任务，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市尝增加经济效益。其主要工作重点抓以下几个方面：

### 一、生产管理方面

#### 〈1〉 保证生产正常化

从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面种种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划

在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

## 〈2〉 设备尽快完善到位

由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面的问题。车间里现有的设备仍有“未吃饱、开足”的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

## 二、 内部管理方面

### 〈1〉 降低生产成本，提高企业竞争力

降本节支这也是企业增效的一种手段。xx公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争能力。

### 〈2〉 强抓产品的制成率，把好质量关

强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

### 3完善各项制度，明确工作职责范围

1. 思想上的交流。由于目前公司刚刚组建，员工也都是新引进的。员工之间缺乏默契、缺乏交流、缺乏了解。在这种状态下，很难让企业的内部达到最大的团结化，缺乏凝聚力。近阶段公司的行政事务要把活络公司员工之间的关系作为工作任务来干，公司各层领导应当多深入基层了解员工的需要，并给他们排忧解难，让所有员工都能真正感受到自己为润浦大家庭中的重要一员。

2. 操作培训。目前公司除了原先从上海过来的近百员工为熟练工以外，其它员工对钢厂仍很陌生，大多数是“门外汉”。员工人数虽然日趋增多，但并未真正提高效益，主要原因也就在。这就要求我们应当加大对新进员工的培养，要加快以老带新的步伐，加大操作培训的力度。使新进员工能尽快胜任自己的工作，尽快发挥出他们的作用。

### 三、拓展销售市场加强资本运行

1□xx目前销售形势看好，但仍不容太乐观，因为产品之间的差价，并不算太高。要想加真正达到效益的增加，必须加大销售的量，拓展更广阔的销售市场在这同时还要提高销售质量，一定要严格控制应收款的增加，更要杜绝的出现呆账、死账。

2、加强企业资本运作。目前，钢材市场起伏不定，变化无常，市场价格瞬息万变。看准市场行情动态，在原材料上做文章，降低生产成本。另外，我公司对原材料(轧辊、导卫)的储备要求又相当高。备品备件资金达xx万元左右。所以加强企业资本运作，形成良好的资本流通渠道，是企业的命脉。

## 后厨上半年工作总结和下半年计划篇八

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定

出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关的人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持\*\*\*的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能顺利执行。

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3. 从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
4. 做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。
5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
6. 前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
7. 前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。
8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。
10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。
11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。
12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

## 后厨上半年工作总结和下半年计划篇九

1、年销售目标：

2、销售方向：

1、本地市场、以延安市为根基、向周边县级市场拓展业务：

1)：延安市区各批发市场发展经销商、每个批发市场必须发展一名以上经销商(长青路批发市场除外)其他市场尽量全面发展客户。

2)：延安市区及郊区的文化用品零售店展开地毯式拓展。公司许配合零售文具店配货和配送。

3)：延安市区及郊区各学校以及学校内商店也需大力发展、潜力较大。

4)：延安地区每个县城的批发门市须努力开发、若县城批发门市无法做到客户资源意向可开发零售商、必须达到每个县城都多少有蓝辉印务有限公司的产品、或了解蓝辉印务有限公司的产品。

2、外地市场：

1)：陕西省周围各省一级批发市场全力以赴发展代理商或经

销商、暂时包括以下地区：西安、郑州、洛阳、太原、呼和浩特、银川、兰州、西宁、成都、重庆。

2)：每个省一级批发市场至少发展一名代理商或2-3名经销商、暂且根据市场客户的实力、信誉、对本产品的认识积极性等以及一些客观性情况而定。

3)：如果各省的一级批发市场、暂时很难做到市场的投入或投入后效果不明显、可以在其省内二级(地市级)批发市场发展经销商、使二级市场成熟之后包围一级市场、但二级市场至少做2-3家经销商、从而达到我们的销售目的、完成销售目标。

目前在国内市场笔记本种类偏多、技术方面不相上下、为稳固和拓展市场、务必加强与客户的交流、协调与客户之间的关系：

1)关系维护：

为与客户加强信息交流、增进感情、对一级客户每两月拜访一次；对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间。

2)售后协调：

目前情况下、我公司应以：“卖产品不如卖服务”、在下一步工作中、我们要增强责任感、不断强化优质服务。用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务、从稳固市场、长远合作的角度、我们务必强化为客户负责的意识、把握每一次与客户接触的机会、提供热情详细周到的售后服务、给公司增加一个制胜的筹码。

1、定价原则：

1)：拉大批零差价、调动代理积极性；

- 2): 结合批量、鼓励大量多批;
- 3): 以成本为基础、以同类产品价格为参考、使价格具有竞争力;
- 4): 顺应市场变化、及时灵活调整。

## 2、目的

- 1): 树立蓝辉印务有限公司的产品标准形象、扩大其影响;
- 2): 作为奖励代理的一种方式、刺激代理商的积极性。

## 开拓市场、争取客源:

销售部将配合公司整体新的销售体制、制定完善市场销售任务计划及业绩考核管理实施细则、提高销售代表的工资待遇、激发、调动销售人员的积极性。销售人员实行工作日记志。以月度销售任务完成情况及工作日记志综合考核销售人员。督促销售人员、通过各种方式争取团体和零散客户、稳定老客户、开展新客户、并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议、反馈给有关部门及总经理室。

与公司其他部门接好业务结合工作、密切配合、根据宾客的需求、主动与公司其他部门密切联系、互相配合、充分发挥公司的整体销售活力、创造最佳效益。加强有关宣传、充分利用多种广告形式推荐公司产品、宣传公司、努力提高公司知名度。

以上几点请各位领导多提建议与意见、为了公司的宏伟蓝图、齐心协力、共同进步、使公司走向辉煌的明天、挑战已经到来、既然选择了远方、何畏风雨兼程、我相信：用心一定能赢得精彩。