

舞蹈老师下半年工作计划(汇总11篇)

机关单位是国家决策和政策执行的主要行政机构，对推动国家发展和改革具有重要意义。小编为大家搜集整理了一些值得借鉴的幼儿园工作计划，以供大家参考学习。

舞蹈老师下半年工作计划篇一

转眼间xx年已经过去一半了，身为公司销售部的'一员，从刚进公司一直强调自己保持着全身心地投入、尽心尽责的做好本职工作，将公司的生意做大做强是我为之奋斗的目标[]xx年下半年的工作即将展开，为了更顺利的开展工作，以下是本人对下半年工作的计划。

1、原区域市场的雪花覆盖率提升为：70%占有率提升至：60%

将通过以下几点达到提升

1、空白终端：继续加大终端回访次数，做好客情关系，分析利润，争取先以单品进店销售。

2、现有终端：通过丰富灵活的促销活动拉动销售，使之巩固持续发展。

目前有一个主要的任务，协助新业务小孙适应公司销售，尽早提升业务。我会耐心解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，协助他早日适应公司销售业务，突出业绩。

1、在部分消费能力较好的主要以雪花冰勇以上产品为销售主打的区域终端通过产品生动化，利润分析等方式将中高档以上产品做好，做强。

2、在消费能力一般的主要以雪花沙勇为主要销售的终端一促销刺激消费以及进行啤酒知识宣传使之尽量消费中高档产品，

并使中档啤酒做大，持续提升。

3、基于精制酒消费意识差，对于精制酒不了解对公司不了解的消费能力差的区域终端，通过业务促销的口口相传逐渐转换为雪花清爽，原汁麦的消费。

(一)增强终端销售信心

1、丰富我们的知识面及啤酒知识，对公司文化及啤酒文化的学习了解再复制到终端，让终端有十足的信心介绍雪花产品给消费者。

(二)改善执业能力

1、积极主动的对外渗透复制改善文化，对不利于市场部利于公司的要果敢的处理。

2、不在终端消费者面前诋毁竞品的公司或者产品

3、信守承诺

首先对于商户，其次对于终端，再次对于消费者，承诺了的就一定快速的去兑现。别人相信雪花的前提是相信公司的人。

至此，对于工作的总结计划也许还不全面，但是在每一天我都会一条条将当日的计划列出，每天的计划我相信是为我总的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

舞蹈老师下半年工作计划篇二

在下半年里，我将在以往的工作基础上，总结工作上的经验，寻找方法，再接再厉，以更加饱满的热情投身到工作中去，以科学发展为统领，以新农村建设为目标，以为民谋利益为根本，从以下几方面开展工作：

一、要不断提高自身的素质和业务水平，更好的为村民服务。

1. 加强各种知识的学习，注重理论结合实际，向镇、村干部学习农村工作方法，向书本学习农村理论知识，从各方面提升自己。特别是加强农村基础知识和关于农村的各项方针政策的学习，不断充实和完善自我，拓宽自身知识层面，以更好地为新农村建设服务。继续开展农村调研，深入考察，研究符合村民意愿和适合本村发展的路子。同时带头学习，大胆探索带动村里现有的干群不断转变观念，加强学习，研究市场，尽自己最大的努力为本村村民服务。

2. 参加各种实践，增强基层工作业务水平。多角度、多渠道与外界接触，积累基层工作经验，增强解决纠纷技巧。同时，更充分利用远程教育平台，及时、经常为群众提供各类信息。要不断的学习，并掌握一些先进的农业科技，形成强大的动力，切实做到想群众所想，急群众所急。

二、要做好村里的各项工作：

1. 加强基层组织建设。组织培训好广大党员干部，认真学习上级有关精神文件和党的惠民政策，提高广大党员干部思想素质和为民服务的能力，解决群众最关心热点、难点问题，做好为群众谋利，提高村支两委的凝聚力、战斗力。

2. 继续做好群众工作和村委会日常事务，推进村务公开，贴近村民，打好群众基础，在实际工作中树立村干部良好的形象，构建和谐的政民关系，以利于各项工作的开展。继续做好以改善民生为重点的农村各项工程的建设，把群众利益放在首位，真正为人民群众做好事、做实事，切实提高农村群众整体生活质量。

3. 要更好的融入到群众中去，与群众们打成一片。下半年，将会有新的工作任务，要更多的走进田间地头、走进弱势群体、走进工作一线。要及时了解村里各项工作的动向，多向

村干部和村民们学习，多与他们沟通交流，了解村里的各种问题，以便及时的解决。多走访群众，了解他们存在的困难和问题，并想办法解决；并处理群众之间一些简单的矛盾纠纷，对他们动之以情，晓之以理，循循善诱。同时，还可以多向村民们学习一些农业知识，参加一些农村的实践活动。

4. 要促进村里经济发展，需要通过项目支持，寻找适合村里发展的项目，向上争取，通过项目带动____村整体发展，如在____村五组种植核桃树的规划。大力发展农村合作经济组织，努力提高和规范养殖运作水平，增强农民群众参与市场竞争的能力，同时争取上级相关部门的支持，力争去外地参观学习较为规范的农民专业户，结合我村实际，努力提高合作经济组织的运作水平，切实降低农民的收益风险。

总之，下半年，要进一步加强学习，严格要求自己，提高农村工作本领，努力为群众做好事、办实事、解难事，为加快新农村建设步伐做出自己应有的贡献，从而不辜负上级领导对我的期望和支持。

舞蹈老师下半年工作计划篇三

xx年工作计划中的第一条、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的`增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

5、制订学习中的工作计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

6、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处，我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，

争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

舞蹈老师下半年工作计划篇四

6、站外 sns与微博品牌推广引流体系;与品牌营销部合作完成品牌传播进度

7、会员等级与积分制方案;会员关怀;用户体验提升;老客户优惠活动

8、分销体系建立与拓展;计划在20-年12月开始构建拓展分销渠道体系

9、网店上线计划□/news9月初天猫上线;11月底铺设淘宝c店1家;12月底分销渠道计划初期10家c店。

11、团队统筹协调与部门协调沟通、供应链的管理梳理(产品、市场、仓储、物流等)

12、电商核心要素：柔性供应链与价格、用户体验、运营推广

第一阶段：准备孕育期(20-年8月)

2、仓储物流准备(制定公司内部的仓储发货流程规范，选择价格服务合适的快递公司，制定全国物流价格表)

4、根据每个季度的sku数进行全年的销售目标分解;主推款、促销款与当季的sku数配比;pv□uv□转化率、客单价目标分解;广告投入与其他活动资源的配比。计划在8月18日前完成。

5、运营与营销计划细化(制定店铺开业促销计划，进行站内和站外相结合的推广);计划在8月20日前完成。

6、基础人员的产品知识学习及服务话术培训(目前主要针对客服及仓储物流)

8、天猫上线开业准备、预热(制造行业热点话题,通过软文或者其它植入点形式进行品牌宣传以及开业促销宣传,发布平台如微博、网易、新浪、搜狐等)

第二阶段:开张期、试运营(20-年9月)

1、店铺装修、描述页优化,塑造品牌形象(从店铺装修、品牌介绍及殊荣、设计理念、顾客需求上着手,给消费者留下深刻的印象;统一设计包装盒、包装袋、品牌形象小礼品等);正式上线;计划9月3日前上线。

2、开业大促活动策划优化与实施,聚划算,0元购(满100送100优惠券);活动总结。

3、中秋大促:提前10天准备。9月9日前完成。

5、站内帮派淘江湖微淘等传播推广体系构建;引流与提升转化率,内容营销为主,主推生态排毒和肠道营养健康;计划在9月20日前完成人员分工安排和推广计划。

6、数据记录每天商城的各项数据并进行分析(此项工作须长期持久;如uv□pv□转化率、跳失率等);月度运营计划和总结报表流程;运营表格计划在9月20日前完成。

7、活动小结,总结试运营阶段销售与产品、用户等数据,分析得失,分析不足并优化后期推广和活动计划。

第三阶段:运营成长期(20-年第四季度)

2、活动策划、大促策划(开业大促、中秋活动?、重阳活动、双11大促、双12大促);其它活动:满减/优惠券/+1元换购/新

品0元购等;各个活动准备期7—10天。

3、钻展10月开始测试，活动海报，并计划在双11前10天完成计划，优化并预案测试;双11主投钻展预算15—20w□

4、根据销售情况，以及淘宝同类目销售情况进行分析，适当的调整主推货品，开始打造爆款计划，选品测试。策划有针对性的活动与关联搭配、特惠套餐，商讨后优化方案并执行，引进流量打造爆款。计划在10月20日前完成。

5、直通车养词计划50个;调整优化质量得分、点击与转化率;定向与大词培养，计划在10月中旬完成。

6、站内推广与优化;站外sns推广计划实施达到引流和品牌提升。计划在10月中旬完成。

8、制定会员等级与积分管理机制，遵循80:20定理，提升vip会员复购率。计划11月10日前完成。

9、开设或购买一家淘宝c店(待议);店铺定位、人员安排准备、上线、运营计划等;计划在11月22日前完成。

10、淘宝内部分销-建立庞大的淘宝分销网络体系，提升品牌的影响力;计划在12月10日前完成。

11、团队维稳，适当扩充团队成员(增加专职推广、文案策划、数据分析等);运营流程和团队分工流程在实践中检验，优化流程和考核kpi□计划在11月25日前完成。

舞蹈老师下半年工作计划篇五

有目标就有动力，为了加强自身队伍建设和管理，促进各项工作、制度的落实，保障我站客运运输业的快速、持续、健康发展，将20__年下半年工作计划，明确目标如下：

一、坚持以人为本，抓好员工的管理教育，提高员工的政治素质和业务素质。

首先，抓好员工的思想政治教育，组织员工学习国家的有关法律、法规及相关政策，认真贯彻执行公司的各项规章制度并落到实处，继续发扬客运员工一不怕苦、二不怕累的精神，增强员工团队意识，树立“站兴我荣、站衰我耻”的思想，定期组织员工业务学习和操作技能培训，针对不同时段召开工作总结会和分析客运市场变化情况，采取相应的应急措施，并做到学用结合，更好的服务于旅客和经营车主，提高企业形象。

二、提高安全意识，落实安全责任

1、认真贯彻执行上级有关部门和公司有关安全会议精神，采用多种形式组织员工进行安全学习，半年学习不小于10次，严格执行岗位操作规程，坚持“五不出站”原则。协助安保科严查“三危”物品，各岗位相互配合，发现可疑行包即时报告安保科并协助处理。

2、充分利用广播加强驾乘人员的安全教育和旅客安全乘车常识的宣传，及时播放有关安全方面的影像资料，并做好发车前对驾驶员的安全预警教育工作和记录，针对不同气候变化宣传安全行车常识。

4强化内部管理完善基础资料及基础台帐，提高服务水平。加强员工考勤考核，做好员工业绩统计，各岗位严格执行岗位流程，杜绝违规操作，发现问题及时处理解决，决不辜息迁就。

三、生产、安全目标

2、认真抓好国家节假日的客源组织工作，特别是“十一黄金周”和暑运期间的旅客运输，根据客源的流时、流量、流向

针对不同时段分别做好运力的组织调配工作，特殊时期启动《旅客紧急疏散应急预案》，采取加班、包车方式尽量减少旅客流失和滞留车站时间，从而获得最大的社会效益和经济效益。

3、加强班线管理，巩固现有班线，积极接纳参营单位(业主)客运车辆进站从事客运业务。合理安排班次，根据客运市场变化，认真分析客源的流时、流量、流向。积极配合车籍单位发展新线路，提高我站经营规模，不定期召开经营业主座谈会，针对各条班线经营情况进行分析总结，配合行业主管部门及时解决处理经营矛盾。

4、客运市场竞争日益激烈，全国铁路列车提速不提价的经营策略，又由于受金融风暴的影响超长客运班线客源下降给公路客运带来极大冲击，加之我县目前客运市场秩序混乱，“票贩子”猖獗，配合相关科室打击“票贩子”，抓好中、短途和巩固超长班线运输。做好拔山车站代售超长客票的相关工作，充分发挥公路运输的特点，力争完成下班年的各项生产计划。

下半年工作计划范文一：

(一)继续努力拼搏，一举成功创下“三甲”医院

我们深知，通过创“三甲”，我院各项工作将会有较大的提升，因此，我们要继续努力拼搏，不松懈，不骄傲，全院广大职工要继续努力奋斗，认真对照标准，针对存在的问题，积极落实整改措施，一举创下“三甲”医院，实现医院持续发展。

(二)加强二级学科建设，继续落实人才培养规划

按照创等级医院要求，全面优化全院医疗资源配路，完善二级学科建设，突出重点专科培养。顺利完成大外、大内科分

科工作，为迁建早作准备。继续加大招聘人才力度，千方百计引进人才，特别是引进高层次人才，为医院的发展做好人才储备工作。进一步拓展新项目、新技术，使我院整体医疗水平上一个新台阶。

(三)加快我院五星病区建设，全面实施并完善各项配套工程积极配合县重点工程，加快我院五星病区工程建设速度，并根据工程进度要求，加派人员，现场办公，高标准开展各项配套工程建设，确保工程顺利实施。

(四)深化公立医院改革，打造群众满意医院

认真贯彻执行医改的各项政策，按照公立医院改革的要求，积极谋划，努力把各项工作开展好落实好。继续深入开展“三好一满意”活动，加强医德医风建设，创建“平安医院”，努力为广大人民群众提供优质服务。

舞蹈老师下半年工作计划篇六

20xx年下半年，重点要加强对《安全生产法》、《消防法》和《烟草行业安全管理规定》的培训学习，并邀请市交警大队和消防大队的领导专题辅导讲课，进一步增强员工的法律意识，着力提高安全防范的自觉性和责任性。

二是要扎实抓好自查自纠工作，发现隐患及时报告整改；

三是要定期组织安全检查，消除隐患；

四是要加强值班和查岗管理；

六是要进一步加强事故责任追究制度，严格执行省局有关的奖惩规定。

一是要进一步加强对驾驶员的教育管理，坚持每月开展一次安全教育活动，进一步增强安全意识，着力提高驾驶员遵守《道路交通安全法规》和局（公司）《车辆管理制度》的自觉性；二是进一步强化车辆管理，严格实行公务用车派车单制度，进一步明确规范派车权限和用车规定；三是严把车辆准驾关，坚持持证上岗，定认定车，不准公车私用，不准绕道办私事，严禁没有上岗证的人员驾驶车辆；四是严格执行事故责任赔偿制度，进一步强化交通事故的责任追究制度，杜绝交通事故责任事故的发生。

一是加强对客户服务部的考核，每月结合综合考核一并进行，把安全工作列为重要项目，并与工资兑现挂钩考核；二是加强对各科室、部门考核，实行安全工作一票否决制，安全工作业绩作为年终综合考核的重要依据，与奖金兑现挂钩；三是加强对驾驶员考核管理，坚持每月一次，考核业绩与当月工资兑现挂钩。

1. 各科室、部门要高度重视安全工作，消除麻痹思想，抓好措施的落实。
2. 要认真履行职责，增强责任性，强化监督检查。
3. 加强协调配合，齐抓共管，扎实抓好安全工作。
4. 强化领导，抓好隐患的整改落实。

舞蹈老师下半年工作计划篇七

结合公司单位安全、出产治理的特点和员工安全工作实际，相应制订出以下公司20xx年下半年工作计划，根据计划做好每一项工作。

我公司在20xx年凭借前几年的`蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户眼前，一

个更具朝气和活力的、车间完善后，治理水平必将大幅度进步，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部分来说，全面晋升治理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营治理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部分的权责，争取做到组织架构的科学合用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部分各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

3、完成日凡人力资源招聘与配置

4、推行薪酬治理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬轨制；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁轨制，做好员工职业糊口生计规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝合力。

7、鼎力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好职员活动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工正当权益，又维护公司的形象和根本利益。

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2) 车间治理职员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

春节前完成对各区域所需职员的招聘和培训，使20xx年新的治理轨制实施过程中职员素质方面有充分的保障。当真选择和慎重录用基层治理职员，切勿鱼目混珠。

在职员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则划定，从轨制上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的题目，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按划定建立和健全治理的工作。

以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜伏的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好顾问。

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场据有率□20xx年乘公司车间乘改建的春风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触职员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂职员接触的人都能够留下夸姣而深刻的印象，从而对有更清楚和深层次的熟悉。

客人接待工作还是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的条件和基础。按照公司有关划定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必需进行当真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简朴，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效

果，需要更多地了解客人的糊口阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、治理理念、产品特点、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的铺排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清楚的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的治理模式和企业文化产生足够的爱好。把长期地、坚持不懈地当真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满足作为业务部每一个接待工作职员的准则。从而以此来进步跟踪的成功率，达到进步企业经济效益的根本目的。为此业务部20xx年着重抓好以下几方面的工作：

1、督促全体职员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待用度，以降低公司的整体经营本钱，进步公司利润水平。

3、继承做好客户的接待档案治理工作

4、调整部分职员岗位，招聘高素质的职员充实接待气力。跟着业务量的不断扩大，为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好职员招聘工作也是一件十分重要的事情。

1、严格执行5s治理模式，严格实施“一切按文件治理，一切按程序操纵，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，逐步成为执行型的团队(采纳iso)[]

2、进一步严格按照公司所划定的各项要求，开展本部分的各项工作治理，努力进步治理水平。

3、充分施展本部分各岗位职员的工作积极性和主观能动性，夸大其工作中的过程控制和终极效果。进步工作责率性和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，夸大(产品)营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部分之间的联系与协调工作，从而进步营销系统整体战斗力，为完成20xx年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、配合日常行政治理。主动为各部分做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

舞蹈老师下半年工作计划篇八

转眼20xx年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

1、销售指标的完成情况上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，_市场完成销售额xx万元，完成年计划xx万元的xx%□比去年同期增长xx%□回款率为xx%□低档酒占总销售额的xx%□比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的xx%□比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的xx%□比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌

宣传的目的。

3、市场开发情况上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模的_购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是xxx酒店和xxx酒店，其中xxx酒店所上产品为52°的四星、五星□xx年，xxx酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广为了提高消费者对“_酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，形式的广告牌6个。

5、销售数据管理根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保xx万元销售任务的完成，并向xx万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品其一是抽时间通过各种去学习营销方面（尤其是白酒营销方面）的知识，学习一些成功营销

案例和前沿的营销，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道_市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工作协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

舞蹈老师下半年工作计划篇九

在下半年的党建工作计划里，全年社区党委工作，在上级党委的统一领导下，以科学发展观为统领，以文明社区创造提升为重点，全面加强党的政治建设、组织建设、队伍建设和服务建设，以优异的成绩向建国60周年献礼。下面是爱汇网小编为大家收集整理的全年的党建工作计划，欢迎大家阅读。

，为全面加强机关党的思想建设、组织建设、作风建设、制度建设、先进性建设，丰富和发展党建工作内容，规范党建工作秩序，增强党组织的凝聚力和战斗力，发挥党员的先锋模范作用，扎实推动各项公安工作，根据市直工委和市局党委党建工作要求，结合工作实际，特制定党建工作计划。

一、围绕迎接建党90周年，深入开展创先争优活动周年宣传教育活动。

1. 认真做好建党90周年宣传教育活动。重点做好以下四个方面的宣传教育：学习宣传中国共产党的光荣历史和丰功伟绩；学习宣传新中国成立以来特别是改革开放以来取得的巨大成就；学习宣传中国特色社会主义理论体系和不断加强党的建设的重大意义；学习宣传广大党员在革命、建设和改革开放各个时期的先进事迹和突出贡献。引领广大党员民警深刻认识历史和人民是怎样选择了中国共产党、选择了社会主义道路、选择了改革开放，进一步坚定在党的领导下走中国特色社会主义道路的信心和决心。

2. 扎实开展形式多样的纪念活动。各党(总)支部要坚持扎实开展形式多样的纪念活动。喜庆热烈、务实勤俭的原则，广泛开展座谈交流、理论研讨、走访参观、征文评选等形式多样的纪念活动，着力营造爱党、信党、忠于党的浓厚氛围。七一期间，市局党委将通过召开庆祝大会、评选表彰一批先进基层党组织和先进个人，隆重纪念建党90周年。

二、加强学习型组织建设，不断提升政治理论水平

4、深入贯彻党的十七届五中全会精神。组织党员干部深入贯彻党的十七届五中全会精神。贯彻党的十七届五中全会精神学习党的十七届五中全会精神，不断提高党员干部分析问题和解决问题的能力。坚持理论联系实际的学风，紧密联系实际，解放思想，更新观念，开阔视野，学以致用，提高运用理论解决实际问题的能力，做到思路有创新、发展有举措、工作有实绩，切实提高全局党员干部的思想政治素质和理论水平。

5、不断探索思想政治教育的新途径新方法。不断探索思想政治教育的新途径新方法。结合党员民警的思想实际，增强思想政治工作的针对性、实效性和主动性。通过创建学习型党支部活动，采取定期召开党委中心组、党小组和党员会议，观看教育影片、参观学习、开展共建活动等多种学习和活动形式，对党员进行党性教育，不断加强党员的党性修养；把解决思想问题与解决实际问题相结合，努力解决民警关心的深层次热点、难点问题，推动工作创新。

三、围绕建设为民、务实、清廉机关，扎实推进机关作风建设和反腐倡廉建设深入推进机关作风建设和行政效能建设。

7. 深入推进机关作风建设和行政效能建设。把扶贫开发“双到”工作作为机关党员民警服务基层、服务群众、改进作风、提高能力的有效途径和重要抓手，将扶贫开发“双到”工作与农村基层党建工作有机结合，开展结对帮扶活动，组织局机关党员民警与困难党员结成帮扶对子，使机关党员民警在服务基层、服务群众的实践中锤炼作风、增强才干；广泛开展作风建设评议活动，坚持以评促纠，以评促建，纠建并举，把民主评议党员、民主评议政风行风活动与“大走访”开门评警活动结合起来，促进机关作风加快转变，促进群众和基层反映强烈的突出问题加快解决。

8. 坚持不懈地开展党风廉政建设。深化党风廉政建设的宣坚持不懈地开展党风廉政建设。传教育，结合党员民警的思想

和工作实际，开展党性、党风、党纪和警示教育；结合党员民警身边的人和事，加强党员民警的党纪国法和廉洁从政教育，认真做好不合格党员的处理工作；抓好党风廉政建设责任制的落实，加强对各部门民主生活会的指导与检查。

四、围绕提高履职能力和工作

水平，不断加强党员民警队伍建设

9. 加大党员民警教育培训力度。按照中央提出大规模培训加大党员民警教育培训力度。党员干部的要求和、的有关部署，紧密结合公安工作实际，切实加强对党员民警的经常性教育。要认真总结培训的成功经验和反面教训，科学把握新形势下机关党员民警思想意识变化的特点和业务能力建设的实际，坚持分类别、分层次、分专题培训，提高党员民警教育培训工作的针对性和时效性，把党员民警教育培训的效果体现到做好本职工作、提高业务水平、发挥先锋模范作用上。今年，市局将组织机关党员民警参加市直工委举办的入党积极分子培训班两期，机关党建通讯员培训班、纪检委员培训班和组织委员培训班各一期。建设高素质党务干部队伍。

10. 建设高素质党务干部队伍。通过推动机关党组织及时规范换届选举，严把机关党组织领导班子人选推荐、考察、审批关，进一步优化班子结构，增强班子凝聚力和战斗力。采取分批、分层次和集中轮训方式对机关党务干部进行培训，突出抓好党务知识的学习，建设一支政治过硬、业务精通、结构合理、作风优良的高素质党务干部队伍。关心机关党务干部的成长，积极为他们的学习、工作、生活创造有利条件。

六、围绕精神文明建设活动，不断深化机关文化建设围绕精神文明建设活动，认真开展主题教育实践活动。

11. 认真开展主题教育实践活动。按照中央政法委“发扬传统、坚定信念、执法为民”、公安部“坚持执法为民、树立良好

警风”和省厅“广东公安精神”大讨论等主题教育实践活动的要求，深入开展革命传统教育、执法为民教育和纪律作风教育，不断加强民警的社会公德、职业道德、家庭美德和个人品德建设，培育警队核心价值观，牢固树立忠于党、忠于国家、忠于人民、忠于法律的政治意识。充分发挥群团组织的重要作用。

12. 充分发挥群团组织的重要作用。按照党建带团建、党建带妇建的方针，充分发挥市局团委、妇委会的桥梁和纽带作用，大力开展“青年文明号”“巾帼文明岗”等创建活动，引导广大青年民警、女民警在各项工作中提升素质、建功立业。积极组织开展参与面广、示范性强、内涵丰富、喜闻乐见的群众性文体活动，活跃机关文化生活，进一步提高机关整体文化素质。

随着城市功能的不断完善，基层党组织要新形势下发挥领导核心作用，以推动街道、社区各项工作的顺利开展。

一是狠抓党员教育管理。灵活坚持“三会一课”制度，采取举办培训班、设专题讲座、组织上党课等形式；利用现在沟通方式多样化、现代化的特点，建立qq群、微信群等，实现网上学习和交流。

二是强化服务意识。扎实推进“三级平台、两个代办”，壮大党员志愿者队伍，引导社区群众参与到社区建设中来。

三是加强制度创新。在基层党组织定位与职责、组织生活时间与方式、教育管理内容与要求、党员权利与义务等方面做出明确合理的规定，巩固社区党组织核心地位。

四是抓好干部队伍教育选拔。积极推进社区党务工作者专业化建设，培养一支高素质、职业化、复合型的党务工作者队伍；发挥高校毕业生、退伍军人、退休老党员等特殊群体的作用，使其成为社区建设的骨干力量。

五是创新工作模式。探索将物业管理纳入基层党建管理体制，使社区党建与物业服务工作相互渗透、相互融合、相互配合。创新工作方式与途径，稳步推进21条背街小巷的改造提升、17个精品小区的创建和集中供热改造等工作。

六是完善考核奖惩体系。完善《基层党建考核办法》，形成书记抓、抓书记，常抓不懈的工作机制。将党建目标考核和年终考核结合起来，作为干部奖励惩处的重要依据。

一、总体要求

全年社区党委工作，在上级党委的统一领导下，以科学发展观为统领，以文明社区创建提升为重点，全面加强党的政治建设、组织建设、队伍建设和服务建设，以优异的成绩向建国60周年献礼。

二、基本工作

(一)深入开展学习实践科学发展观活动。

科学发展观是党的三代领导集体关于发展的重要思想的继承和发展，是马列主义关于发展的世界观和方法论的集中体现，是同马列主义，毛泽东思想，邓小平理论和“三个代表”重要思想一脉相承又与时俱进的科学理论，是我国各项事业包括党的建设事业的重要方针，是发展中国特色社会主义的必须坚持贯彻执行的重要战略思想。根据中共中央关于从9月起用一年半左右的时间，在全党分批开展深入学习实践科学发展观活动的决定精神，届时社区党委按照上级党委的统一部署，有序的开展学习实践活动。具体学习安排，另行计划。

(二)深入开展文明社区的创建提升建设。

根据社区至20xx年三年创建的提升计划精神。用科学发展观指导文明社区创建提升工作，在全面落实社区管理、社区环

境、社区服务、社区文化、社区稳定和居民素质六项任务时，重点开展两项活动。1. 开展创建学习型社区活动。

总体做法和要求是：

(1) 正确认识创建学习型社区根本目的。

坚持以人的发展为中心，通过多形式、多渠道、多内容的学习活动，不断提升党员和群众的综合素质、生活质量和文明程度，推进可持续发展的现代社区建设。

(2) 完善学习体系。

形成党员教育、学前教育、青少年教育、老年教育、流动人员教育、刑释解教人员教育等学习体系。

(3) 打开学习通道

一是实行四个结合。与社区党建结合，与社区建设结合、与精神文明建设结合、与创建文明社区结合。

二是开展多项活动。主题教育活动、党群读书活动、培训教育活动、文体娱乐活动、参观访问活动等等。

三是典型引路。培养和挖掘学习型党组织、学习型党员、学习型家长、学习型家庭、学习型楼道(门栋)、学习型楼栋等先进典型，用身边的典型事例，推动面上学习。

(4) 规范学习内容。

着重学习思想政治理论、道德礼仪知识、文体娱乐知识、科普知识、法规知识、健康保健知识、家政服务知识及环保知识等。

(5) 加强组织领导。

做到计划科学，方法得当，凸现特色，提升党群学习的吸引力、凝聚力、向心力，扩大参学覆盖面、参与面、受益面。

2. 开展创建全国绿色社区活动。

为深化社区和谐建设和文明社区的建设，为居民提供一个清洁、安静、舒适和优美的活环境，社区将申报创建全国绿色社区活动，为保证创建活动的顺利成功，重点抓好以下活动。

(1) 广泛开展绿色系列教育。

根据居民环保权利和责任要求，打开社区七所学校的大门，科学开发教育课程，有序的进行环保标准教育、环保知识教育、环保生活教育、环保科技教育，通过讲座、论坛，参观等形式，丰富党员和群众的环保知识，培养党员和群众的友善行为。

(2) 加强环保的常态管理。

定期或不定期听取党内外群众对社区环保工作的'意见和要求。抓好重点地段、重点问题的常规管理。

(3) 倡导党员和居民选择绿色生活。

组织实施各种绿色生活活动，激发党员和群众，启行绿色服装、绿色食品、绿色住宅、绿色出行、绿色用品、绿色行动。

(4) 发展和壮大环保志愿者队伍。

加大卫生保洁、环保宣传、绿色养护、环保督察等管理。

(三) 求实创新，探索党员管理新路。

1. 坚持宗旨，增强为民服务的实效。

树立民生为天的思想。为民提供最想、最难、最急、最愁的党员设岗定责服务、党员上门服务、党员中心户服务、党员助理服务和便民系列服务。

2. 创新党员教育方式，丰富党内生活。

(1) 迎接建国60周年。开展：“讲伟大成就，树共同理想，尽历史责任”的主题系列活动，培育爱国要自强和党群联手，相约文明的自强不息的精神。

(2) 凸显组织生活特色。有效使用党校平台，按照三会一课的要求，积极探索党组生活的新模式，创新娱乐式、渗透式、开放式、关爱式、办班式、论坛式、讲座式、信函式、电教式等活动方式，提升组织生活的灵活性和实效性。

3. 严格要求，优化流动党员的管理。

年初，社区对流进、流出党员的情况，进行一次全面梳理，总结经验，查找问题，拟定整改措施。

4. 抓评估，抓好党员评议活动。

按照党员先进性目标考核要求和操作程序，努力开展每年一次的党员评议工作。

5. 坚持标准，加强党员发展建设。

一是严格预备党员的转正手续。

坚持社区党委原先决定，凡组织关系转进社区且临近转正的预备党员，须经社区党组织直接考察半年以上，方可视表现情况，办理按期转正或延期转正或不予转正手续。

二是加强对入党积极分子的培养和考察。

根据“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的方针和成熟一个发展一个的原则，注意对重点对象的培养、教育、帮助和考察，争取年内有一名发展任务。

(四)强基固本，选举产生三套新的领导班子。

是社区第三届党、居、群组织换届选举年。为保证选举工作的顺利进展，按照党的基层组织选举工作暂行条例和城市居委会组织法精神，在街道党工委的统一要求下，坚持择优人才，将思想好，作风正，有文化、有能力，能服务的人才选进工作班子，选举产生社区党委、党支部领导集体，选举产生社区居委会新的领导集体，选举产生各类群众组织新的领导集体。

(五)关爱群团组织建设和提升党的统领能力。

1. 加大社区民间组织的培育发展力度。

按照布局合理，优化结构，保证质量，扩大居民参与率的整体要求。扩充社区民间组织，尤其是公益型、文体型、维权型、服务型及志愿型民间组织的发展建设，使社区民间组织在种类和数量结构上，更加满足社区开发服务的需要。

2. 理顺党内外志愿者队伍的管理。成立志愿者协会，由松散管理转变为一元化管理。

3. 在党内设置党建顾问制的基础上，创新社区建设参谋制，聘请老教授、老专家、老干部、老模范当参谋，为社区建设奉献金点子。

4. 加强统战工作的领导。

把握统战政策，掌握统战资源，完善统战工作台账，健全统战工作制度、服务制度和会议制度，关心统战人员的冷暖，

开展有序的统战活动。

三、保障措施

1. 加强组织领导。

用责任关注党建，用责任关注民生。勤学苦练，不断提升党组织的持续发展能力、管理能力、亲情服务能力和工作创新能力。加强工作的计划性，建立有条不紊的工作秩序。建立有效的工作机制，坚持党委例会制。坚持集体领导个人责任制，注意发挥党支部、党委的集体领导作用。

2. 加强社区骨干队伍建设。

一是注意发挥党员的先进性作用，提升党组织的向心力、凝聚力和影响力。

二是注意发挥社区居委会干部队伍的作用，组织学习居委会组织法、岗位技能知识、法规知识和文明办公知识，提升民主自治能力。

三是注意发挥社区志愿者队伍的作用，学好社区管理学和专业服务知识，提升服务观念和服务能力。

3. 加强计划和实施管理。

正确理解计划和实际工作的关系，正确对待可控因素和非可控因素的影响，稳定有效的工作秩序，认真总结计划和实施中的问题。

4. 加强先进典型的总结和管理。

注意挖掘学习实践科学发展观活动的典型，党建和为民服务等方面先进典型，让平凡而真实的先进事迹，激起党内外群众的共鸣和心灵火花，使之成为党群心目中的楷模和社区建

设的牵引动力。

舞蹈老师下半年工作计划篇十

作为xx老师，我的工作是非常重要的。我下半年的工作将从以下几个方面展开：

1、中学生是人生观形成的重要时期。关心时政，关心国家民族的前途命运，希望自己一生有所作为是他们的共同特性，因此抓紧抓好时政教育，特别是当前世界与中国在xx发展上的机遇和挑战，中国的落后给我们的苦难和今天我们与发达国家相比我们存在的弊端，以此常常能唤起他们的历史责任感，树立起为中华之崛起而努力学习的信念，这是学生时代感召力的学习原动力。

2、帮助学生分析自己的潜在优势或帮助寻找适合于他的人生道路。让他看到希望，让希望燃烧起光明，照亮他人生的.路。

此外□xx自身要做一个人格高尚的人，要宏杨正气，是非分明，立场坚定，用自身的人格力量感染学生，给学生以可信任感和可钦佩感，这是班主任工作的基础。

总之，以上思想政治工作能极大帮助学生养成学习自觉性，主动性，和勇于探索的精神，思想政治工作是班主任工作的灵魂。

1、树立榜样：个人修养的榜样，学习刻苦终成大器的榜样，敢于拼搏的榜样，成绩先居劣势后终于赶上来了，取得了好成绩的榜样，伟人，名人，民间故事中的典范，特别是他们的已毕业校友的先进事迹。

2、实事求是地指出学生的优缺点，帮助他树立目标，取长补短。

3、面对挫折实事求是地分析失败的原因，指出成功的道路，和他这时具备的优势条件，并鼓舞他的斗志，强调人不应只重视一城一地的得失，而应着眼于人生的全局。讲清一时的努力不会换来立时的好成绩，必需长期努力。

总之□xx应该是鼓动家要鼓起学生的自信，“自信是人生成功的一半”。

1、加强学习方法的指导，提高学习效率是xx经常的一项工作，也是差生转化的中心□xx讲清一般的学习方法，特别是它的作用和意义，并要逐步培养学生正确的学习方法，课前预习，认真上课，课后及时复习，反复复习，适当练习。要反复布置，了解后再采取措施纠正，直到这个学习习性养成，还需要针对每科的具体情况对具体科目的学习方法全方位的指导。

2、加强科学用脑的思想教育，个人心理调适，科学的休息法，记忆法，科学的身体锻炼，营养搭配，脑科学最新成果。

3、创造条件让差生补习，同学自愿，请教师补习或指导订阅辅导资料或购买vcd影碟，总之要让他感受到老师在同全班同学共同努力，营造一种努力争先，不畏艰难的氛围。

4、组织兴趣小组，作为学习扶贫小组，让学生教学生，提高其集体自力更生的能力，同时也让小组的同学在提高自身的同时让自己的能力也上一个新台阶。

5。强调学习时间的投入，基础差要追赶上来只有刻苦，只有艰苦的劳动才有巨大收获。

6。加强课外阅读指导，拓展学生的知识面。要教育学生既要重视课内知识的学习，又要重视课外知识的吸取，课堂内与课堂外的知识是相辅相成的。学习方法的养成是差生能否转化和学生能否进步的核心。

舞蹈老师下半年工作计划篇十一

转眼间xx年已经过去一半了，身为公司销售部的一员，从刚进公司一直强调自己保持着全身心地投入、尽心尽责的做好本职工作，将公司的生意做大做强是我为之奋斗的目标。xx年下半年的工作即将展开，为了更顺利的开展工作，以下是本人对下半年工作的计划。

一、区域市场

1、原区域市场的雪花覆盖率提升为：70%占有率提升至：60%

将通过以下几点达到提升：

1、空白终端：继续加大终端回访次数，做好客情关系，分析利润，争取先以单品进店销售。

2、现有终端：通过丰富灵活的促销活动拉动销售，使之巩固持续发展。

目前有一个主要的任务，协助新业务小孙适应公司销售，尽早提升业务。我会耐心解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，协助他早日适应公司销售业务，突出业绩。

二、继续提升精制酒销量及利润

1、在部分消费能力较好的主要以雪花冰勇以上产品为销售主打的区域终端通过产品生动化，利润分析等方式将中高档以上产品做好，做强。

2、在消费能力一般的主要以雪花沙勇为主要销售的终端一促销刺激消费以及进行啤酒知识宣传使之尽量消费中高档产品，并使中档啤酒做大，持续提升。

3、基于精制酒消费意识差，对于精制酒不了解对公司不了解的消费能力差的区域终端，通过业务促销的口口相传逐渐转换为雪花清爽，原汁麦的消费。

三、业务素养的转变

(一)增强终端销售信心

1、丰富我们的知识面及啤酒知识，对公司文化及啤酒文化的学习了解再复制到终端，让终端有十足的信心介绍雪花产品给消费者。

(二)改善执业能力

1、积极主动的对外渗透复制改善文化，对不利于市场部利于公司的要果敢的处理。

2、不在终端消费者面前诋毁竞品的公司或者产品

3、信守承诺

首先对于商户，其次对于终端，再次对于消费者，承诺了的就一定快速的去兑现。别人相信雪花的前提是相信公司的人。

至此，对于工作的总结计划也许还不全面，但是在每一天我都会一条条将当日的计划列出，每天的计划我相信是为我总的目标服务的，所以会脚踏实地做好。