# 2024年下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售(二十二篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-09-03

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇一一、加强...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇一**

一、加强学习，提高认识 我们每一个人， 无论从事什么职业， 都要有良好的职业道德。

《中 小学教师职业道德规范》是检验每一位教师思想言行的标尺 , 它对 我们的一言一行提出了规范性的要求。以前 , 我缺乏对《规范》的 学习 , 只知道埋头工作 , 我总是希望把工作做得尽善尽美 , 但学 生的实际情况却与我的个人愿望相去甚远 , 因而会急于求成 , 出 现一些过激的语言或行为。虽然我的动机是良好的 , 殊不知在不知 不觉中却违反了师德。因此，我首先要加强学习，认真领会《规范》 中的各项内容，让《规范》的要求深入我心，只有这样，才能保证自 己在今后的工作中不偏离方向，不出现违反师德的行为。

二、以身立教，为人师表 师德中既有教师本人的品德，又有作为教师的职业道德。

教师的 工作对象是学生，教师的思想、行为、作风、仪表、气质随时都感染 和影响着学生。因此，教师必须 “美其德，慎其行”，不能出现一 点疏漏。凡是要求学生做到的事情，自己必须做到。虽然我的孩子很 小，家庭负担很重，但我决不因为个人原因影响工作，哪里有学生， 哪里就有我。要求学生每天 7：40 到校，我坚持每天必到，无论有 多大的困难也要自己克服。在工作中，时刻注意自己的形象，穿戴整 洁、朴素、大方，举止文雅，带头遵守学校的各项规章制度，积极参 加各项活动及公益劳动，为学生树立良好的学习榜样，同时，也用自 己的实际行动树立起自己在学生中的威信及良好的教师形象。

三、加强修养，提高素质

马卡连柯曾说过：“学生可以原谅老师的严肃、刻板，甚至吹毛 求疵，但不能原谅他们的不学无术。” 作为一名教师，肩负着教书育人的双重任务，要想出色地完成任 务，不仅要具备精深的专业知识，还要广泛涉猎其他相邻学科的知识 领域，用丰富的知识武装自己的头脑。随着时代的前进，学生对教师 的要求越来越高，加之新课程改革地推行，也开始呼唤新时代的新型 教师。因此，为了能够更好地完成本职工作，无愧于学生、家长及社 会的期望，无愧于人民教师的光荣称号，今后，我要继续加强学习， 在条件允许的情况下，继续深造，努力提高自己的专业知识和专业素 养，尽快提高教学水平;同时，深入学习《教育学》、《心理学》， 了解学生的年龄和心理特征， 为顺利开展班主任工作奠定基础。

另外， 在搞好教育教学工作的同时，还要注意培养自己广泛的兴趣和爱好， 不断陶冶自己的情操，做一名高素质的人民教师。

总之，我会从自我做起，维护人民教师的良好形象，本着教育一 个学生，挽救一个家庭，稳定整个社会的宗旨和敬业、爱生、奉献的 原则， 严肃认真、 全心全意地做好本职工作， 以良好的师德回报社会。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇二**

在公司工作了已经有三个年头了，虽然我还是一个公司最普通的文员，但是我已经完全的掌握了我的工作方向。相信只要我再接再厉，在接下来的一年中，我会做的更加的出色!

新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这里工作已过3个年头了，在此，我订立了xx年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1)发扬吃苦耐劳精神。面对仓库中事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

2)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的工作基础、辩证的思维方法、正确的思想观点。力求把工作做得更好，树立本部门良好形象。

3)当好助手。对主管交待的工作努力完成并做好, 增强责任感、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。完成自已份内工作的同时能够主动帮主管或同事分担一些工作。和同事互帮互助，共同维持和谐的工作环境。

4)熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在公司目前正在进行的7s推行工作中，作为公司一名老职员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力配合。

以上，是我对xx年的工作计划，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项工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。凭借我自己的不断努力，加上领导和同事的帮助，我在新的一年工作就会更加的出色。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇三**

有目标的人在奔跑，没目标的人在流浪，因为不知道要去哪里;有目标的人在感恩，没目标的人在抱怨，因为觉得全世界都欠他的;有目标的人睡不着，没目标的人睡不醒，因为不知道起来去干嘛。给人生一个梦，给梦一条路，给路一个方向!

1、放平心态，充实自身的知识。

在学校的象牙塔里待了十几年，真正走入社会，走进工作岗位后，我发现在学校和书本上所学得东西是远远不够的。无论是与工作相关的管理和销售方面还是人际交往能力，都要求我放平心态，从零开始，一点点累积，一点点充实自身所缺乏的知识!

人常道：一个好的开始是成功的一半;不敢说我第一份正式工作的开始有多么的成功，但回想起经历过的这三个月，我做到了问心无愧;一个人心态也许会决定很多东西，所以接下来我会继续怀着一个良好的心态干起了我人生的第一份正式工作，而且始终如一的保持着这种良好的心态，每天努力的去做好工作，每天尽量过的充实，让自己能多学习一些知识。

2、虚心求教，与领导同事融洽相处。

在未来的工作中，会遇到的问题各种各样，不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好，除了要有良好的学习能力，还要虚心求教，通过向前辈、带教老师以及同事学习，从而掌握相应技术来解决工作中遇到的每一个问题。同时，在学习交流中，与领导同事建立良好的合作关系，只有团队合作才可达到成功!

因为刚入职不久，工作上肯定还会遇到很多问题和困难，回忆在百货实习这段期间，老员工都会热心、认真的来帮助和指导，所以甚是感激。相信在这样的环境和氛围中，作为新员工，我会得到了很大的进步和成长，希望我可以很快掌握每日工作流程，可以独立当班，还可以独立的去处理一些突发事件和突发问题。但作为新员工缺乏工作经验是一个比较致命的弱点，但我相信，有了那份对工作的热情和激情，完全可以弥补工作经验的不足。所以在以后的工作中我会始终保持这种对于工作认真、积极、努力的心态，做好在雄风的每一天。

路在脚下——脚踏实地，走好每一步。

古人云：千里之行，始于足下。不积跬步，无以至千里;不积小流，无以成江海。再伟大的豪言壮语，没有行动，等于废话一堆。没有比人更高的山，没有比脚更长的路。让行动为思想插上翅膀，飞跃千山万水吧!

1、谨言慎行，忠于自己的本职工作。

正所谓三人成虎，在未来的工作中一定要注意自己的言行，不要多管闲事，管好自己该管的，忠于本职工作。多做事少说话，有利于自己高效完成领导交代的各项任务，更利于自己学习各方面的知识，在自己的岗位上做到游刃有余。

2、注重细节，善于从细微处着手。

有一句话，叫做细节决定成败，也有一句话，叫做失之毫厘，谬以千里，这些格言警句都在阐述着一个重要的理论，即细节的极其重要性。在雄风百货，我学到了微笑待客，学到了关心营业员，学会了说“您好，欢迎光临”、“欢迎下次光临”。这些看似不经意的举动却在销售中发挥了意想不到的作用。在楼层管理中要发现存在的问题需要的也是细心，从细微处着手，从而解决问题。

3、持之以恒，敢于面对困难挫折。

初入职场的我，不论是遭遇怎样的挫折，我都要敢于面对，持之以恒，以积极的态度去克服困难。跌倒了要学会自己爬起来，受伤了要学会自己疗伤!如果感到此时的自己很辛苦，那告诉自己：容易走的都是下坡路!坚持住，因为你正在走上坡路，走过去，你就一定会有进步!坚持，才是人生的态度!

相信未来的日子，有开心也有难过，有难忘的事情，也会有碰到困难问题的时候，这一切我都将努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好!我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去!

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇四**

我是从事公司销售工作的，这在以前是一项很好的工作，可是现在公司产品面临着积存在仓库的风险，这是对公司极为不利的。我经过不断的思考后，写出了我的下半年工作计划，

下半年我拟定三方面的销售职员个人工作计划：

一、实际招商开发操纵方面

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽商，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3 2 3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，及时领会把握运用别人的先进经验。

3、做好天天的工作日记，具体记录天天上市场情况

4、继续回访六县区酒水商，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。

二、公司人力资源治理方面

1、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，及时调整薪酬本钱预算及控制。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。

2、根据公司现在的人力资源治理情况，参考先进人力资源治理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的人力资源治理体系。

3、做好公司xx年人力资源部工作计划规划，协助各部分做好部分人力资源规划。

4、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，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职职员也要纳进公司的整体人力资源治理体系。

6、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘(人才市场、本地主流报纸、行业报刊、校园招聘、人才招聘网、本公司网站、内部选拔及先容);夸大实用性，引进多种科学公道且易操纵的员工筛选方法(筛选求职简历、专业笔试、结构性口试、半结构性口试、非结构化口试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、治理游戏)。

7、把绩效治理作为公司人力资源治理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标治理法、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、六西格玛治理、iso质量治理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、职员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划设计)进行全过程关注与跟踪。

8、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治理。

9、努力经营员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

三、办公室及后勤保障方面

1、与王经理分工协作，打招商电话。

2、预备到铁通公司市北分局开通800(400)免费电话[号码800]，年前已经交过订金300元(商客部曹经理代收)。

3、外协大厦物业治理，交电费、取邮件、咨询物业治理事宜等。

4、协助王经理做好办公室方面的工作。

5、确保电脑、打印复印一体机正常运行，留意日常操纵。

6、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、文档输进电脑、报销、购物等)。

我经常这样对自己说：开心工作，快乐生活。不能将这生命里大部分时间要经营的工作当作是一杯苦酒，要把它当作美酒，越陈越香。

金融危机只是暂时的，只要大家顶住压力，金融危机很快的就会过往的，我们国家市场重新繁荣就在不久之后，我相信那一天的到来。我作为一个公司的销售职员，固然对公司负责的项目过问未几，由于职位的关系。但是我一样关注股市，公司的未来就是我的未来，公司就是我的家，我会为公司的工作尽出自己最大的努力!

我知道销售工作现在不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售人气和能力，我是能够迎来一个不错的下半年，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空!

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇五**

一、细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动

销售部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界x强、纳税前x名、进出口前x强”等x多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

二、加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置x名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备x名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配”,构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升\_部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

三、加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。完善结算产品创新机制。

一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。

二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“\_账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

四、抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养销售部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

五、强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇六**

20\_\_年上半年已经过去时，回首上半年的工作，我从一个普通的药店营业员转变成为了药店销售组长，感谢领导对于我一路成长的指导和帮助，在公司领导和同事的支持和帮助下，我才有今天的成绩!

然而上半年在工作中，我任然存在很多不足，特此制定20\_\_年下半年的工作计划。如下：

一：要提高工作能力水平，增强对于药物知识的学习，以提高销售技巧，增强自信!通过加强与公司营销部门的沟通，及时收集客户信息，采取跟踪，回访，利用各种渠道资源，以提高门店的销售业绩。

二，花更大的努力核对药品数量、编号、配件，以确保相应无误，避免因药品编号与价格不相符的情况发生。如若发现错误信息，及时进行更正。详细规范信息录入工作，追踪每一件药物的销售情况!做到每天核准一次。

三：每天都开例会，熟悉超市最新情况。尽可能做到公平、公正，对于在工作当中遇到的问题，发现问题、错误，勇于承认，及时纠正，以避免更加严重错误的发生。

四：做好各部门工作衔接，处理好销售部门与售后部门的关系。

20\_\_年上半年工作中的收获是很大的，但是工作中存在的不足之处依然很多。我要进一步提高自身素质，增强自我工作能力，提高自我的工作态度，尽一切努力完成公司在下半年的销售目标。

感谢公司给我一个锻炼与展示自己的平台!我将严格按照工作计划要求，努力工作!

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇七**

一、本学期工作目标

1、加强教师专业培训，帮助教师快速成长。

2、抓实教学活动研讨，以点带面促进全园整体教学水平的提高。

3、加大家长工作的宣传力度，结合《指南》精神，推动家园一致的和谐教育。

4、加强幼儿区域游戏和户外活动的监督，保证幼儿游戏时间，充分满足幼儿游戏愿望。

5、重视安全、保健，为幼儿全面打造安全健康的教育环境。

6、组织教师参观学习，让教师走出去多参观多学习。

7、开展教研活动，加强同行间的交流，开拓教师的视野，进一步推动我园教育教学工作的发展。

二、工作措施

规范常规教学，优化课程体系

1、加强日常教育教学活动的监督和管理，在一日活动正常化的基础上，督促教师备好课、上好课、积极开展随堂听课、评课活动，要求教师每周互听互评课不得少于一节;每月上交质量较高的教学笔记、教案。

2、深入开展区角、体育、户外等游戏活动，积极创设适合幼儿年特点的游戏活动内容，把游戏化教学渗透到各项教育活动。积极开展幼儿体育锻炼活动，加强游戏活动的指导，通过游戏活动的开展，让幼儿在满足快乐的同时，增长知识和经验，获得各种能力的发展。

3、制定日常工作量化考核表，月工作量化表，使班级工作规范化，幼儿一日教育教学活动优质化，同时也促使教师更加专业化。

三、本期月工作安排

八月份

1、全员进行分办工作，各班教师进行班级卫生打扫。

2、组织全园教师对本班进行主题墙与区角环境布置。

3、组织教师学习《指南》，开展丰富多彩的教研活动。

4、教师按时完成各项班级计划、教案、领取教材及教学用具。

九月份

1、各班幼儿进行常规训练，培养良好的区域常规。

2、各班第二周开展家长会，推荐产生家委会名单，召开幼儿园家委会会议。

3、组织教师开展简笔画基本功训练。

4、迎“教师节”开展教师才艺比拼。

十月份

1、有业务园长带头进行推门课听课、评课活动。

2、教师进行早读书识字游戏比赛。

3、各班结合重阳节开展敬老活动。

十一月份

1、各班教师进行公开课比赛。

2、各班教师组织幼儿进行“庆元旦”联欢活动。

十二月份、元月份

1、开展元旦庆祝活动。

2、各项工作总结、资料整理。

3、学期总结，各班教师对幼儿进行评估总结。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇八**

一、青年思想教育

1.继续组织青年团员学习重要思想;

2.配合团委作好青年班主任的培训和培养工作，让更多的青年教师充实到班级管理的队伍中;

3.鼓励青年团员积极向党组织靠拢，帮助青年团员在思想上树立党的后备军的正确观念。

二、教工团组织建设

1.坚持开展组织学习，提高团员的理论修养，建设一支高素质的团员队伍，

2.开展教工团员的\_\_评议工作，制定团员评议方案和具体细则，完善团员的\_\_评议制度。

三、文化教育活动

1.为增强青年教师敬业爱岗的奉献精神，组织参观陶行之纪念馆和宝山钢铁公司，参观期间举行超龄团员退 团仪式，表彰老团员的无私奉献;

2.为庆祝教师节，丰富团员的娱乐生活，教师节期间组织教工团员舞会，同时提供一次新进教师与其他青年教师见面、交流的机会。

3.关心住校外地教师的生活，为他们排忧解难，中秋前夕组织住宿外地教师举行中秋联谊活动，让他们能安心工作，舒心生活;

4.组织青年教师参加新区社会团委举办的“青年英语形象大使”的评选活动，在青年教师中掀起英语学习的热潮，推进“争当青年岗位能手，争创共青号”的活动;

5.配合学校搞好“新苗杯”和“百花奖”的教学比赛活动，鼓励青年教师在教学上脱颖而出，成本学科的教学骨干;

6.在青年教师中倡导健康向上的生活方式，举办青年教工羽毛球比赛，增强教师的身心健康。

7.成立青年志愿者服务队，组织开展社区服务和社会公益活动。

四、筹建教工团支部网站，为青年教工团员交流创建网络平台。

五、做好常规工作继续做好团籍的管理，团费收缴工作;定期召开教工团支部工作会议，总结前段工作，安排下一阶段的活动。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇九**

一、优化管理

我部门原有制度管理的基础上进一步加大实施力度，主要从以下几方面入手：

1.请假制度

严格履行请消假制度，当日临时请假，只做记录，不写假条。请假在一日以上者必须填写请假条，经队长批准后，方可离开，并按请假期限按期归队。否则一律按旷工论处;

2.车辆停放制度

出勤车辆任务完成后，不论什么时间一律停放在指定区域，不允许驾驶员私自将车辆长时间停放在饭店、街道、娱乐场所。申请在外修理、清洗的车辆，完工后必须立刻返回待命。一经发现无故在外停留或故意拖延时间，严肃处理。

3.出车制度

接到出车任务的驾驶员必须在出发前10分钟之内必须把车辆停到办公楼楼下。如超时延误工作，各部门反映强烈，严肃处理。

二、控制燃油消耗和轮胎更换

按照公司节能降耗的总体要求，小车班将在12年度进一步加大节油和材料消耗工作。在油料消耗方面，小车班将严格按照不同车辆百公里规定的油耗以及轮胎磨损程度进行评估、评比.

三、维修保养和材料消耗

小车班将在12年度严格规范并加强对车辆材料消耗和领用制度的管理。车辆需要维修时，首先由驾驶员提出申请，说明维修内容，所需材料及技术人员现场鉴定属实后，到指定修理厂修理。为了进一步节约用料消耗，我部门将严格把关，主要在机油更换方面(无特殊情况)7500公里更换一次，同时根据季节夏季如玻璃液等消变化，耗品则不予领取，一律使用自然水。

四、安全管理制度及安全培训

1、安全管理制度

为了保障车辆安全运行，保证公司管理人员、外来客人和社会民众的生命安全，保障公司财产不受损害，12年度小车班将要求驾驶员做到一下几点：

①爱护车辆，始终保证车辆状态良好，保证安全运行，对车辆随时检查、定期保养、及时维修，特别是对刹车系统、方向系统、传动系统要细心检查，发现问题及时维修，保证万无一失。严禁车辆带病行驶;

②养成良好的安全意识，特别是雨雪大风天气要谨慎驾驶、缓慢行驶，路况恶劣的情况下，必要时可以选择安全位置停驶，在正常道路上保证安全车速，禁止和其他车辆攀比档次、比赛车速;

③高度重视安全行车，提倡高尚的职业道德，严明的作风纪律，对驾驶员上岗时实行10条禁令：严禁酒后开车、严禁超速开车、严禁疲劳开车、严禁强行超车、严禁手续不全开车、严禁非驾驶员开车、严禁公车私用、严禁无令出车、严禁非职工乘车、严禁车辆乱停放，如有违反，严肃处理;

④限速行驶安全制度。根据公司相关规定(厂区道路5km/h,地方道路60km/h，高速公路120km/h)行驶速度，小车班在12年度每月将进行一次数据拷贝、逐车检查，对存在超速的车辆以及违章有个人承担。

2、安全培训

驾驶员每天早出晚归，工作很忙。要使驾驶员有良好的安全意识，必须对其进行定期培训和教育，因此小车班将在12年度制定以下培训：

①首先要深刻意识到安全的重要性，积极参加公司的安全会议、安全培训，阅读有关安全方面的报刊杂志;

②新增驾驶员持证报到后，必须进行严格的路考，考试合格后方可上岗，不合格者绝不录用;

③计划给驾驶员定期发放《交通法规》、《驾驶员操作规程》等学习手册，让其在休息之余阅读，加强安全意识。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇十**

一、认真贯彻执行集团倡导的贯标工作，做好日常工作，提高公司服务质量

这对于物业管理公司来说有一定难度，公司管辖范围大，人员多且杂，所以说如果想找到物业公司的不足之处，随时随地都能找到。尽管如此，我们仍有决心把服务工作做的更好，为学校、为集团争光。

二、整顿干部队伍

物业管理公司由原四个中心整合而成，员工很多，公司成立之初，干部上岗时没有进行竞聘，经过将近一年时间的工作，部分干部能够胜任工作，一部分能力还比较欠缺。经公司领导研究决定，今年会在适当时候进行调整，完善干部队伍，选拔高素质、能力强的员工为基层领导。

三、合理规划部门

公司建立之初部门的规划经过一段时间的运作，有不尽完善的地方，特别是不能提高工作效率，提升服务质量。我们将对公司部门进行进一步调整，合理划分部门，现暂确定为五个部门，分别是学生公寓管理部、校园管理部、楼宇管理部、保安部、办公室。

四、积极推动“拨改付”

“拨改付”工作对物业管理公司来说是至关重要的，从目前学校的运行状况来看，物业公司的运行举步维艰。特别是现在物业公司学生公寓、物业楼、校管部均存在责权不明的现象，这种模糊的界定使我们的工作在某些方面不方便开展工作。比方说一个“零修”的问题，“零修”的定义是什么，维修范围多大?界限怎么分?现在还没有明确的说明。而我们的维修人员按领导指示，所有有能力修好的项目都是尽快修好，不管是否在我公司职权范围内。这样维修权责不明的状况给我们的工作带来了不小的困难，尤其是资金无法到位，让我们的工作进退两难。所以，有必要积极推进“拨改付”，做到各负其责、各尽其职，彻底避免推诿现象的发生。

五、进行定编、定岗、减员增效

考虑到物业管理公司队伍庞大，经费比较紧张，公司准备尽量把年轻有作为的人吸收到工作岗位上来，不允许不敬业不爱岗的人占据重要的工作岗位，以免影响我们的服务质量。

六、有计划、有步骤地进行干部、员工的培训

在上一个星期之前，我们已经做了5级岗到班组长的培训，为期一个星期。培训之后，每个班组长都写了1500字左右的心得体会，大家普遍认为很有必要进行这样的培训。正是因为我们公司的领导看到现在这个现象，即集团，学校，包括公司的任务下达到班组长这一级或者到部门经理的时候，可能造成停滞。使得下面的员工不理解上面的精神，上面的精神没有彻底传达到每一位员工。这样势必影响整个集团的服务质量的提高。基于这种考虑，我们已经进行了第一轮培训，接下来，我们会有计划、有步骤地将培训普及，使每一位员工都有可能参与其中。

七、调动全公司员工积极性，多渠道进行创收

在后勤集团所有公司当中，论创收能力，我们公司恐怕是最低的，因为所有的工作都是围绕“服务”这个主题进行的，创收很难。但是尽管很难，我们也要想方设法创造收益，“能创收一元钱，就决不创收一毛钱”，尽我们努力把创收工作做好。我们设想的具体办法有：

(1)开展家政业务。物业管理公司队伍中，很大一批是保洁员，也有很多干部有这样的实际经验。在家政这一方面从卫生保洁做起，比较符合我公司目前实际，也是创收的一个切入点。

(2)办公楼、教学楼、老师办公室的定点、定事、定量清洁。

(3)花卉租摆和买卖业务。公司校管部有花房，现只是为会议提供花卉租摆业务。我们考虑利用有限的资源，在花房现有规模能承受的基础上扩大业务，逢年过节或有喜庆节日的时候把花卉摆放在需要的地方，其一是做好服务，另一方面也能创收。

(4)承接小型绿化工程。大型工程我们暂时还没有能力承接，另外是受客观原因的限制，目前我们只能与后勤管理处达成协议，适当的在校内承接力所能及的小型绿化。

(5)增强、增加为学生进行更多的有偿服务项目。目前，物业管理公司对学生的有偿服务项目有两项，一个是全自动投币式洗衣机;另一个是在学生公寓安装了纯净水饮水机，提供有偿饮水。这样，不仅方便学生日常生活，还能为公司创收。除此之外，我们公司领导班子集思广益，努力在为学生服务方面下功夫，尽量做到社会效益与经济效益两丰收。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇十一**

回首上半年，成绩来之不易，令人鼓舞;展望下半年，发展充满艰辛，催人奋进。下半年，是完成我镇年初所确定的全年目标任务的关键半年，全镇各级党组织和广大党员干部要高举中国特色社会主义伟大旗帜，全面贯彻落实科学发展观，以强烈的紧迫感和高度的责任感，进一步统一思想，坚定信心，锐意进取，迎难而上，全力做好以下九个方面的工作：

(一)加强党的建设，提高党的执政能力

1.着力建设学习型党组织。全镇各级干部要大力提倡勤于学习、善于思考、勇于探索的风气，努力建设学习型党组织。要深入扎实开展 创优争先 活动，全面做好党的xx届四中全会、省委八届七次全会、市委三届八次全会和县委十届八次全会精神的专题培训，切实把广大党员干部的思想和行动统一到中央和省、市县委的决策部署上来;要坚持和完善党委理论中心组学习制度，积极探索 请进来和总出去 与课题调研相结合的教育培训方式;要坚持以科学发展观统领经济社会发展全局，用发展的办法解决前进中的问题，不断开创党建工作新局面。

2.加强基层组织建设。完善村干部岗位目标考核责任制，落实 基薪+浮动薪 的村干部绩效工资制，不断调动村干部工作积极性，增强村干部的事业心和责任感。

3.认真落实干部选拔任用原则。坚持《党政干部选拔任用工作条例》，按照干部 四化 方针和德才兼备的原则，切实把那些政治坚定、开拓精神强、工作成效显著、作风深入、广大群众拥护能推动科学发展、和谐发展的德才兼备的优秀党员干部选拔到领导岗位上来。逐步建立体现科学发展观和正确政绩观要求的干部实绩考核体系。

4.加强基层党风廉政建设。继续落实《党风廉政建设责任制》，坚持标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防，特别是广大党员干部要大兴求真务实之风，进一步改进工作作风，加大违纪违法案件的查办力度，着力构建教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系。

5.深入开展创优争先活动。

巩固先进性教育、解放思想大讨论活动和学习实践科学发展观活动成果，深入开展创优争先活动，永葆党的先进性。着力解决农村党组织与党员队伍中存在的突出问题，着力解决影响农村改革、发展和稳定的主要问题，着力解决群众最关心、最直接的重点问题。

(二)调优农业产业结构，推进现代农业发展

针对去冬今春干旱少雨、水库坝塘蓄水严重不足的实情，要着力加快农业产业结构调整步伐、着力加大科技实验示范和推广力度，着力健全完善农业社会化服务体系，着力加大资金扶持力度，确保全镇经济平稳较快发展。

加强大春中耕管理。要按照 小春损失大春补，大春损失晚秋补 的原则，切实抓好当前大春作物的中耕管理及各项科技措施的落实，同时，及早做好晚秋作物的种植规划和落实。

夯实烤烟支柱地位。要加强烤烟中耕管理，科学追肥、统防统治、适时揭膜提沟培土，强化部门监督技术服务指导，适时封顶打杈，成熟采收，科学化烘烤，提升烟叶质量;做好收购前的准备工作，严厉打击烟贩、烟霸，严防烟叶外流，净化收购环境，确保完成指令性收购任务6万担(含出口备货)，实现产值4600万元。

加快发展畜牧业。按照 种植业损失养殖业补 的原则，以 三百 工程实施为契机，落实好能繁母猪保险政策，扶持规模养殖大户，发展规模饲养。做好重大动物疫病的防控工作，加强对畜产品市场的监管。确保全年实现畜牧业产值1.86亿元。

积极发展核桃产业。认真做好核桃补植补造工作，巩固泡核桃种植成果;积极争取林产业项目，深入实施天然林保护工程，巩固退耕还林成果;要做好集体林权制度改革的完善工作，加快低产林改造步伐;确保全年实现林业产值2500万元。

加快发展蔬菜生产。要积极支持探索农村土地流转新模式，促进农村土地健康有序流转，适当扩大蔬菜种植面积。力争将上半年的蔬菜损失补回来，确保全年实现产值2800万元。

巩固发展蚕桑生产。要巩固现有桑园规模，积极争取上级支持，加大蚕饲养基础设施建设力度。进一步推广小蚕规模化饲育新模式，降低蚕农劳力和成本，加快桑树品种改良，提高亩桑效益，促进蚕农增收。确保全年实现蚕桑综合产值200万元。

逐步壮大集体经济。要不断创新机制，盘活集体资产，实现农村集体资产保值增值，不断增强村级集体经济实力。要善于抓住营造软环境这一关键，以招商引资为突破口，积极发展非公有制经济，培育新的经济增长点，不断增加农民收入。

引导发展劳务产业。要以培育新型农民为重点，不断强化村级的服务功能。继续加强农村富余劳动力培训，增强农民的致富本领。确保全年实现劳务收入5800万元。

(三)加大招商引资力度，夯实基础设施建设

继续抓住中央扩大内需、促进消费、拉动经济增长的有利机遇，进一步明确招商目标，细化招商措施，优化投资环境，加大招商引资力度，提高对外开放水平，积极做好科教文卫、生态建设、环境保护和基础设施等项目的申报立项工作，加大项目跟踪问效力度，重点完成以下项目建设：

一是集中力量抓好以第三期国债人饮、水库坝塘除险加固、移民后期扶持项目等为重点的农田水利基础设施建设，切实增强农业发展后劲。同时做好 水利建设规划工作。

二是完成新芳油路10.66公里的大修改造工程建设任务。

三是完成集镇改造建设工程，启动 综合市场的建设工作，提升集镇功能;完成集镇、乘明、龙潭5平方公里的控制总体规划，引导乘明集镇规模化发展，增强市场辐射力。

四是完成农村民居地震安全工程建设任务和80套廉租房建设任务。

(四)做好财税金融工作，巩固信用镇创建成果

切实加强对财政资金的监管，实行全过程跟踪问效。加大对农村财务的统管和审计力度，规范财务收支行为，严厉查处挪用和贪污公款的违法行为。压缩非生产性支出，逐步化解历年累计债务。金融部门要以服务三农为宗旨，进一步优化信贷方式，巩固信用村(镇)创建成果。供销等部门要巩固完善 万村千乡市场工程 建设成果，千方百计保障农用物资的足量供应，做到不误农时。工商等执法部门要继续加大对农用物资的监管力度，为支持 三农 提供优质服务。

(五)竭力关注改善民生，共享改革发展成果

继续落实各项强农惠农政策。继续抓好粮食直补、能繁母猪保险及良种、化肥和农机具补贴、家电下乡补贴等各项强农惠农政策的落实。认真落实 一事一议 财政奖补政策。

逐步健全社会保障体系。认真落实城镇居民基本医疗保险、最低生活保障制度、农村五保供养政策和农村受灾群众救助制度，落实好军烈属和伤残、病退伍军人等优抚政策，切实关心和支持困难群众和弱势群体的生产生活，确保更多群众共享改革发展成果。

加大扶贫开发力度。一是继续做好小额信贷扶贫开发工作，重点扶持发展特色型种植业和规模型养殖业，促进特色种养殖业的规模化、专业化发展，切实增加农民收入。二是做好狮子口村省级重点村建设的扫尾工作和20xx年省级重点村的申报工作。

(六)统筹发展社会事业，促进经济社会发展

优先发展教育事业。推进教育体制综合改革，认真落实义务教育免费政策，保障农民子女100%接受义务教育。积极争取资金，加大教育投入，完成第二期1120m2的中小学校危房改造任务，改善教育教学条件。加大对学校周边环境的整治力度，营造良好的教育教学环境。强化教师师德师风建设，提高教师综合素质。

繁荣农村文化市场。加强对历史文化古村的保护，挖掘、打造一批特色文化产品。大力发展农村体育事业，提高全民身体素质。加大对辖区内文化市场的监管力度。推进农村 2131 电影放映、农家书屋、文化信息资源共享工程。

加强农村医疗卫生工作。不断加强农村医疗、防预、保健三级网络建设，巩固实施好新型农村合作医疗工作。完善新型农村合作医疗管理制度，提高医疗服务水平。开展爱国卫生运动，做好 禁毒防艾 工作。做好重大疫病的防控工作，预防突发性公共卫生事件发生，确保人民群众身体健康和生命安全。

做好人口与计划生育工作。认真做好第六次全国人口普查工作，加强农村计划生育和流动人口管理，认真落实好农业人口独生子女奖优免补政策。稳定低生育水平，提高(学生会宣传部个人工作计划)人口素质。人口自然增长率控制在6‰以内。

加强资源管理工作。认真做好第二轮《土地利用总体规划》修编的各项工作。坚持最严格的耕地保护制度和节约用地制度，鼓励和引导农户按照依法自愿有偿的原则，进行土地承包经营权合法流转。依法查处未批先建、少批多建等违法占地行为，严厉打击私挖滥采等破坏矿产资源的违法行为。加大环保工作力度，完成 生态乡镇 的创建工作。

(七)高度重视安全生产,营造良好发展环境

认真落实安全生产工作 一岗双责 制和行政责任追究制，进一步健全完善安全生产制度、保障能力和监管队伍 三项建设 ，切实加强对非煤矿山、水库坝塘、河道、危险化学品、道路交通、消防、食品药品等领域的安全监管，做到关口前移、重心下移，坚决杜绝各类重特大安全事故的发生。

(八)全力维护社会稳定，携手共创和谐

加强社会治安综合治理。严厉打击各类刑事犯罪案件，努力提高刑事破案率，切实维护社会公共安全，营造良好的社会秩序。健全完善突发公共事件应急处置预案，宣传普及防灾减灾知识，提高灾害处置能力和农民避灾自救能力。

落实信访调处工作机制。继续坚持党政领导带头定期接访、领导包案处理等制度，加大社会热难问题的排查调处力度，规范信访秩序，畅通信访渠道，最大限度地避免群体上访和越级上访现象发生。高度重视民族、宗教工作，妥善处理好民族矛盾纠纷，促进各民族团结、稳定和共同发展。

(九)加强精神文明建设，推进民主政治进程

广泛开展群众性精神文明创建活动，满足人民群众日益增长的精神文化需求。积极支持人大依法行使重大事项决定权和监督权;支持政协履行民主监督和参政议政职能;高度重视统一战线工作，做好党管武装、民族宗教等各项工作，切实加强对工青妇等群团组织的领导。统筹发展其他社会事业，团结调动一切力量，全面推进全镇民主政治进程。

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，有力的保证奥运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是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

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分管理，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。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇十二**

xx年是求真务实、开拓创新年。在新的一年中，我们要以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真跟上时代发展的大好形势，进一步贯彻、落实区卫生局、海城街道党工委的文件精神，以卫生改革为契机，紧紧围绕卫生院的中心工作，“抓服务、促建设、谋发展”，进一步发挥院党支部的服务功能，推动医院卫生事业的跨越式发展。具体做好以下四点：

一、加强宣传，切实加强党性教育。

在新的一年中，我们要认真回顾、总结我院党支部改革发展和党的建设业绩，宣传我院的先进事迹和先进典型，努力营造良好的院内氛围和内外部环境。我们一是：通过定期举办各类学习班、定期召开月会，全面落实区卫生局、海城街道党工委的路线、方针、政策，全面加强全体党员和职工的思想、组织、医德医风等党性教育，努力开创我院党务工作的新局面;二是：继续巩固和扩大“三个代表”学习教育活动，推动党支部的组织生活建设;三是：充分发挥院党支部的领导核心作用，积极吸收优秀青年入党、不断壮大支部队伍;四是：保持先进性教育成果，保证能以优良的工作作风、科学的工作方法、良好的工作机制，把扩大职工的工作进一步凝聚到全心全意为医院卫生院的再发展工作中去。

二、审时度势，注重新形势下的适应性和稳定性。

根据中央提出创建“和谐社会”的要求，确定医疗行业的公益性、非营利性的有关管理办法，同时由于我院加大力度让利群众，严格执行有关收费标准，在相当大的程度上制约了医院的直接的经济效益的收入。压缩了医疗的利润空间，为了保持优势，树立品牌，立于不败之地。我们院党支部要审时度势、把好利益关，引导医疗工作的正常、协调发展，特别是在政府的补偿机制还未到位之前，面对经营困境，我们将在保证集体不亏本的宗旨下，调整各个科室的分配比例，使广大职工的个人合理的基本收入不受太大的影响，不断提高医院的凝聚力、向心力、吸引力，保证人才队伍的稳定;同时增收节支、控制经营成本，“以服务、树口碑”，不断提高社会效益和经济效益的双丰收。

三、文明服务，不断提高服务质量。

“文明单位坚持文明服务”，为了进一步加强文明建设，不断提高服务质量，我们院党支部要积极做好职工政治思想工作，引导医院做好重点科室的形象建设，公开服务内容、端正服务态度。我们一是：向患者提供“五声”服务，即来有迎声、问有答声、走有送声、不明白有解释声、不满意有道歉声;二是：根据《医院服务用语及行为规范》，对在岗人员的言行规范作系列规定，杜绝“生、冷、硬、顶、推”现象出现;三是：定期聘请礼仪老师为医务人员进行规范服务和礼仪培训;四是：把好行风建设关，成立行风廉政建设专项治理小组，严把药品准入关;五是：加强基础设施建设，在xx年内，我们打算更新200max光机、彩色b超机各一台;六是加强安全防护措施，进一步完善院、科二级质量控制网络，杜绝医疗事故发生，及时处理工作中存在的差错问题。

四、树立典型、增强职工使命感。

时代呼唤英才，时代造就英才。过去的一年，我们医院涌现了很多典型先进代表，有先进工作者、先进护士、优秀党员、优秀团员等，他们各自在自己平凡的工作岗位上做出了不平凡的业绩。在他们身上集中体现了我们海城中心卫生院新一代职工的优秀品质。新的一年，我院党支部将把表彰先进、树立典型、弘扬新风尚，展现新风貌等作为院党支部的一项长期的、持久的、重要的工作任务来抓，并把表彰工作和入党、入股、升职、加薪工作相衔接，使该项工作能长期化、规范化、权威化，以榜样的力量，不断激励全院职工，争做先进、努力工作，同时也使受表彰的同志能珍惜自己的荣誉，在实践工作中不断完善和提高自己。以自己的实践行动来影响全体职工，为实现我院卫生事业的长足发展多做贡献。

总之，能否做好党支部工作，直接影响到医院日常工作的正常开展和实施。在新的一年中，让我们更加紧密地团结在以吴吟吟同志为中心的院党支部周围，以坚定、成熟、稳健的步伐，不断开拓、进取的精神风貌，为建设现代化的新海城中心卫生院而作出更大的贡献。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇十三**

1、根据学校原有的规章制度，加以改进，使其更加合理完善，便于各校区管理日常工作中加以落实。

2、完成校区人员配备，加强校区人员工作能力以及市场拓展。

3、制定出校区各部门工作岗位职责，明确岗位责任到人。

4、建立完善的管理体系，改善现有后期学生管理与老师的监管。避免因管理不善导致学生流失以及家长对我们产生不满。

5、根据新校区运行的实际情况制定出相应的招生方案，加强各同事的学习总结和培训。

6、开拓市场，首先调研周边的学校信息、具体位置、距离，以及小区的人员消费能力、学生流量，一是先对周边的小区地推宣传海报、单页、报纸。二是对学校门口实行一天2次的宣传以及周边商场门口的宣传，加快陌拜的推广速度，同时也让员工看到学校发展的前景。三是加快对市场份额的占有率，面对越来越多的竞争对手，我们面临的生存空间也会变小，所以必须加快学校发展的脚步。四是开拓新市场的同时也要组织多场暑期赠课活动，使口碑宣扬出去，保证学生先进来，学生基数变大，后期寻求机会转化。

7、下半年对现有工作进行细致的改革。改变现有的管理方式，责任明确到人。加强校区团队建设。明确校区发展目标和改革目标。力争每月都能完成既定目标，每月都有新的改变，努力做到新校区用最短的时间调整，最快的时间达到收益。

以上为我下半年的工作目标和工作方向。希望能为学校的发展尽到自己的力量。也希望能快点突破，为学校和自己营建一个团结向上，富有工作激情的团队。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇十四**

一、抓管理，促收入，实现税收经济协调增长。客观冷静分析收入形势，认真查找现实差距，深入挖掘发展潜力，充分调动各级抓组织收入工作的积极性，确保完成税收任务。一是强化重点税源管理。继续扩大重点税源监控范围,完善重点税源定期报告制度，加强重点税源监控企业数据审核，提高重点税源数据质量。二是加强组织收入管理。坚持组织收入原则，完善工作考核制度，切实加强对税收增收贡献率、收入预测准确率和税收入库进度的考核，落实欠税公告制度，加大清欠力度，实现\"零新欠\"和陈欠清缴20%以上。三是严格税收优惠政策管理。按月完成省局下达的出口退税和免抵调库计划，认真落实扩大增值税抵扣范围，促进新型工业化、自主创新、循环经济和再就业等税收优惠政策，促进\_经济发展。

二、抓法治，促发展，营造公平公正税收环境。把依法治税贯穿税收工作始终，规范执法行为，强化执法监督，优化纳税服务，为纳税人营造公平、公正的税收环境。一是规范税收执法。依托执法管理信息系统，对各执法环节进行实时、自动监控与考核，确保系统内年度累积过错数与管理纳税人对应户期数比例不超过0.1%。规范重大税务案件集体审理，集体审理数达到全年稽查案件立案数10%以上，提升审理质量。深入开展税收宣传活动和\"\_\"普法工作，加强法制教育，增强干部防范执法风险的意识和能力。二是整治税收秩序。加大稽查力度，认真开展对重点行业和企业的专项检查，严厉偷逃骗税等违法行为。实行税务稽查廉政通知书制度，完善涵盖稽查选案准确率、人均稽查效率、稽查案件查结率、税务稽查面、稽查计划完成率等指标的稽查质量考核体系，提高稽查收入占国税收入的比重。三是强化税收执法监督。实施对执法程序、执法环节、行政处罚、行政审批手续分层次的动态监督检查。充分发挥特邀执法监督员的作用，通过设立\"服务评价簿\"、发放问卷调查表、对纳税人定期回访、设立投诉举报热线等方式，自觉接受社会各界对税务行政执法的监督。

三、抓互动，促征管，提升税收征管质量和效率。深入开展\"征管质效年\"主题活动。以加强税源管理为基础，以强化税种管理为根本，深化征管数据信息应用为主线，着力完善分析、评估、监控、稽查四位一体的互动协作机制，提升征管水平。一是强化互动协作。根据各税种和行业管理特点，完善分析体系和方法，认真分析各税种、行业税收收入与相关经济指标的关联变化情况，找准征管薄弱环节;完善征管信息采集传递流程，深度掌握现时税源规模和明细分布状况，发现异常情况实时预警，发出征管指令;适时完善评估模型，深化对税源大户、重点企业、税负异常变动和长时间零负申报纳税人的评估，提升评估绩效;健全社会综合治税机制，加强与相关部门的数据交换，继续争取地方党政重视支持国税工作，实现税收征管由部门责任向政府全局工作转变。二是加强税种管理。抓好一般纳税人认定、发票领购使用、抵扣凭证审核、存根联滞留票核查等关键环节和薄弱环节的税收管理;加强对农副产品加工、废旧物资经营、综合资源利用和残疾人安置等行业的税收管理;加强对加油站、超市、机动车经销等税负偏低行业的税收管理，通过推广税控装置、强化日常监控等措施，堵塞征管漏洞。加强消费税管理，加大白酒、啤酒和金银首饰消费税的管理力度。贯彻落实新《企业所得税法》，加强企业所得税管理，进一步规范房地产企业所得税征管，认真开展汇算清缴和反避税工作。强化车辆购置税征管。三是加快信息化建设。充分发挥现有各应用系统功能，确保系统协调高效运行。以扎实做好金税三期推广第一阶段有关工作，扩大\"财税库行\"横向联网范围和电子申报缴税系统使用范围，全面完成税控收款机推广工作任务。完善数据质量监控体系，加强网络与信息安全体系建设，完善应急预案，确保全市系统设备安全和网络畅通。

四、抓素质，促活力，增强干部队伍工作能力。贯彻落实全省系统第六次思想政治工作会议精神，大力实施人才兴税战略，加强干部教育培训和使用管理，实现干部职工素质能力明显提高、队伍活力明显增强的根本目标。一是加强领导班子建设。完善领导干部理论学习制度，全年组织4次以上党组中心组学习。完善领导班子决策制度和议事规则，坚持人事任免、干部调动、大额资金使用等重大事项集体研究制度，加大干部交流力度。完善领导班子目标管理考核办法，继续开展优秀领导班子评比活动。二是加强干部教育培训。采取集中学习、专题讲座、业务考试、经验交流会等方式分级开展培训，确保基层干部全年参加脱产教育培训的时间不少于12天。加快各类人才库建设，鼓励干部参加注税师、注会师、律师等资格考试，逐步建立专业全、素质优、结构好的梯次骨干人才队伍。三是推进党风廉政建设。深入落实\"一岗两责\"，加强对领导干部和领导班子的监督管理。按季开展\"纪检日\"活动，各单位\"一把手\"全年至少给干部职工上一次廉政教育课。严格执行省局\"十条规定\"，强化\"两权\"监督，推进行风建设。

五、抓创新，促管理，提升国税机关行政效能。全面制定《\_市国家税务局工作规则》，进一步创新管理方式，规范内部管理，营造和谐有序的工作氛围，为全局工作顺利开展提供有力的保障。一是规范机关管理。对全市系统各项内部管理制度进行修订完善，使程序更具体，分工更科学，衔接更顺畅。扎实做好政务公开、会议管理、公文处理、机要保密、后勤保障、综合治理等各项工作。加强信访工作，着力解决初信初访问题，避免产生越级访、重复访和集体访，尽量把矛盾和问题解决在基层、化解在萌芽状态。二是加强财务管理。严格预算管理，抓好预算执行，优化支出结构，提高资金使用效益。加强对基建项目的跟踪管理，严防超面积、超规模现象发生。加大内部审计工作力度，健全财务工作内部监督体系。三是深化文明创建。加强税务文化建设，提升文明创建层次。切实做好党工青团妇等工作，围绕维护干部职工和离退休人员最现实、最关心、最直接的利益，多做暖人心、稳人心、得人心的工作。认真做好老干工作，对老干要真正尊重、真心关爱、真诚服务。

\_年，我们将突出抓好税源监控、绩效考评、纳税服务、国税文化几项重点工作，力求抓出特色、有所突破。

第一，力求在强化税源监控，提高征管质量和效率上有所突破。深化互动协作，完善重点税源监控办法、税收信用管理体系和税收管理员制度，强化征管质量考核，促使税款实征数不断接近法定应征数。一是健全监控组织体系。市局成立税源监控小组，对税源总量和分行业、分税种税源情况重点分析监控;县级局设立税源监控专岗，负责监控企业申报缴税、税负变化等动态情况，发现异常及时通知管理部门核查，采取相应措施;税收管理员则根据企业新老不同、纳税信用、行业特点和规模大小开展案头分析，进行日常巡查，加强源头控管。二是优化税收管理员配置。尝试建立税管员资格考试和竞争上岗制度，优化税管员的年龄结构、知识结构，提高税管员队伍综合素质，充分发挥管理效能。三是发挥以查促控作用。建立稽查部门向管理部门信息反馈通报制度，稽查部门定期将专案稽查和专项检查中发现的征管漏洞通报给管理部门，由管理部门及时进行整改，堵塞征管漏洞，完善税源监控。

第二，力求在建立岗责考核体系，实施绩效管理上有所突破。以政治过硬、业务熟练、结构优化、绩效明显为标准，强化激励约束手段，推行\"岗责+绩效\"的管理办法，完善客观、公正、科学的绩效评价体系。一是实行人工考核与计算机考核的有机结合。完善原有岗责考核管理系统，拓宽考核系统数据的采集面与参与面，自动计算生成工作处理准确率、及时完成率、考评分值和汇总排名。二是实行单项扣分制与综合得分制的有机结合。根据不同工作岗位性质、工作量、工作技能、岗位职责及执法责任制要求，采取按工作数量、质量、成效确定单项扣分和综合得分的考核办法。三是实行平面考核与主体考核的有机结合。在原有岗责考核办法的基础上，引入360度考核法，建立上级考评、纳税人考评和同级考评三位一体考评体系，实行纵横拓宽、内外结合、多角度评价模式，既考核工作结果，又考核工作过程。

第三，力求在优化纳税服务，构建和谐征纳关系上有所突破。围绕\"统一、规范、完善、提高\"的纳税服务总体要求，加强服务制度、服务机构、服务队伍建设，构建多元化优质化的服务体系。一是积极推进征管流程再造、业务重组和资源整合，统一服务标识、统一服务流程、统一服务，打造国税服务品牌。二是在完善窗口办税平台的基础上，抓紧建设网上办税服务厅，充分运用邮件、短信等方式将税收新政策、新要求快速传递给纳税人，依托现代化技术限度地方便纳税人，着力解决办税厅排队拥挤问题。三是深入落实\"两个减负\"，继续分期分批对流程、资料、报表、文书等进行精简，尽可能地节约纳税人办理涉税事项的时间和精力。

第四，力求在建设国税文化，提升干部队伍素质上有所突破。全面实施\"以文化促素质、以文化促文明、以文化促和谐、以文化促发展\"的国税文化建设工程，凝聚人心，振奋精神，激发活力，推动各项国税工作开展。一是实施激励工程。关心干部成长进步，创造优秀人才脱颖而出的良好环境，做到各尽其能、人尽其才。深入开展优秀领导班子评比活动，继续开展争创\"四优文明单位\"、\"优秀国税工作者\"、\"杰出(优秀)岗位能手\"以及\"青年文明号\"等活动，在全市系统形成学先进，赶先进，团结奋进的良好氛围。二是实施素质工程。积极选拔干部参加上级组织的脱产学习，支持、鼓励干部职工在职自学，提高学历层次。及时举办各类更新知识培训，邀请知名专家授课，提高干部职工实践操作技能。三是实施才艺工程。借助\_高校、科研单位的力量，适时开展专门课题的调研活动。加强国税文体组织建设，活跃干部职工业余生活，促进交流，陶冶情操。四是实施关心工程。关心干部职工生活疾苦，重点帮助身处偏远农村地区的干部职工解决实际困难，积极参与社会公益性扶贫济困活动。努力改善办公条件，争取市局机关办公楼尽快开工建设。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇十五**

在公司工作了已经有三个年头了，虽然我还是一个公司最普通的文员，但是我已经完全的掌握了我的工作方向。相信只要我再接再厉，在接下来的一年中，我会做的更加的出色!

新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。在这里工作已过3个年头了，在此，我订立了xx年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1)发扬吃苦耐劳精神。面对仓库中事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

2)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的工作基础、辩证的思维方法、正确的思想观点。力求把工作做得更好，树立本部门良好形象。

3)当好助手。对主管交待的工作努力完成并做好, 增强责任感、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。完成自已份内工作的同时能够主动帮主管或同事分担一些工作。和同事互帮互助，共同维持和谐的工作环境。

4)熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在公司目前正在进行的7s推行工作中，作为公司一名老职员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力配合。

以上，是我对xx年的工作计划，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项工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。凭借我自己的不断努力，加上领导和同事的帮助，我在新的一年工作就会更加的出色。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇十六**

20--年的工作计划如下：

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

1：每周要增加?个以上的新客户，还要有?到?个潜在客户。

2：一周一小结，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。

3：见客户之前要多了解客户的.状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造 利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇十七**

一、指导思想和总体要求

认真贯彻落实20\_年教育工作意见，以率先基本实现教育的现代化为目标，做到教育技术的五个“化”、五个“推进”，同时强化服务意识，实现方法和机制的创新，促进教育技术的优先发展，全面发展、协调发展，使其成为建设和谐\_教育的照耀支撑，确保我市率先基本实现教育的现代化。

二、信息化建设

1.更新和添置办公电脑及其他设备。

本学期，将继续更新和添置教师办公电脑、打印机、扫描仪等，继续实行无纸化备课，要求教师熟练的备课，在课程整和的基础上能有所创新。

2.加强校园网站建设。

要加强校园网平台管理，维护更新好学校主页，积极建立学校信息资源库，并按要求及时充实、更新内容，加强学校网站的质量建设和网络安全管理。为教师教育教学提供服务，为家长了解配合学校工作做好基础。同时要求老师管理丰富自己的blog。

三、常规装备、管理

1.坚持教育装备全面化。

教育装备要对照新课程标准，配好基础器材、辅助器材和活动器材。全园配备空调，电视机视频转换仪、录音机，进一步改善幼儿的生活和学习条件。继续加强图书资料建设，根据幼儿、教师的实际需要购置教师用书和幼儿用书及学具。

2.充分发挥电教媒体的作用。

要真正发挥电教媒体的效能，鼓励教师把电教媒体运用到教育教学活动中。健全教育装备设施管理，把教育装备设施管理工作列入常规管理的范畴，对设备做到用好、维修好，每月对电教设备进行常规检查，同时做好台帐记录。班内、园内的视频转换仪、录音机、电脑等落实到专人管理，做到规范操作，发现故障及时排除，限度地用足用好现有的设备。闭路电视每周定时播放碟片、磁带等资料也做到专人管理，领用借还都有登记。

四、主要工作

1.组织教师认真学习教技室的工作精神，大力推进信息技术在教学过程中的普遍应用，抓住机遇，充分利用网络资源，丰富教学内容，改进教学方法，增强教学效果，切实提高教育教学质量。

2.认真对照市教技室下发的有关条例，进一步明确操作步骤，规范操作过程。继续抓好学校常规电教设备、多媒体教室、科学发现室、图书室的建设和管理工作，提高设备的`使用效益。

3.加强现代教育信息理论、思想的学习，鼓励教师运用信息技术、教育技术进行教改实践。要以人为本，认真组织信息技术培训工作，要抓好面向广大教师的全员信息技术培训，逐步建立一支能够利用各种信息技术手段进行学习和教学的骨干教师队伍。

4.更新学校网站的内容，积极建立学校信息资源库，并按要求及时充实、更新内容，加强学校网站的质量建设和网络安全管理，参加市网站评比。

5.鼓励教师撰写电教论文及多媒体课件，并积极运用到教学实际中去。每人完成较有质量的两个多媒体课件，积极参加学校和\_市举办的信息技术教学课件评比活动。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇十八**

一、指导思想

根据区20\_\_\_\_年计划要点，结合实验幼儿园实际，以全面贯彻落实《幼儿园工作规程》《幼儿园教育指导纲要》《3—6岁儿童学习与发展指南》为核心，依法办园，规范管理，注重内涵，彰显特色;认真完成20\_\_\_\_年党建目标和重点工作目标，实施一项师资培训提升工程，落实一个学习《指南》，促进幼儿发展，实施一个结对帮扶计划，努力创高质量优质+规范+特色的国际象棋品牌幼儿园

二、工作目标

(一)强化安全管理，创建平安校园，落实幼儿园“一岗双责”

(二)依法优质办园，规范办园行为，完成202021重点目标验收

(三)全面落实《指南》，促进孩子发展。开展区域游戏观摩

(四)加强师资培训，提升教师素质，做好教师园本培训

(五)开展结对帮扶，促进园际交流, 做实结对帮扶活动

(六)彰显办园特色，提升服务形象，

三、具体措施

(一)强化安全管理，创建平安校园

1. 严格制度落实。制定20\_\_\_\_年幼儿园安全>工作计划。严格落实 “一岗双责”认真落实《学校安全生产责任落实测评体系细则》，完善幼儿园安全机构网络图，各项管理制度上墙，明确责任人，层层签订安全责任书。有计划，有总结，有反馈。

2严格责任落实。严格幼儿园每日领导带班教师值班制度、严格门卫管理制度、严格幼儿入离园接送家长刷卡接送制度、严格疾病防控和食品卫生安全制度、严格信息报送制度，加大幼儿园传染病多和常见病的防空工作，积极做好预防传染病的应急措施。

3严格组织落实。做好每日安全巡查和一周安全检查。认真记录好园务日志，幼儿园安全日志，月排查记录，排查整治台帐，确保每月召开安全工作会议1次，每学期安全演练至少2次。

4.严格经费落实。确保为全园每位幼儿投保校方责任险，确保消防、安保、技防设施设备到位。

(二)依法优质办园，规范办园行为

1.严格各项纪律。转作风，树形象，守规矩。严格执行党政机关主要领导不直接分管部分工作的若干规定，严格按照《劳动法》签订用工合同，严格履行各类人员岗位职责，严禁教师外出代课，严禁体罚或变相体罚幼儿。

2.规范办园行为。严格执行《中小学教师职业道德规范》，积极进行专项治理，认真完成20\_\_\_\_年党建目标和重点目标检查验收

3.依法优质办园。实验幼儿园优质服务理念 “三个一”“做幼儿爱戴的老师，创家长信赖的园所，办人民满意的教育。“关爱每一个孩子，感动每一个家长，温暖每一个家庭。幼儿园每月向家长进行问卷调查，每学期家长评选“最美幼儿教师”。

(三)全面落实《指南》，促进孩子发展

1、开展以“给孩子适宜的爱”为主题的全国学前教育宣传月活动。把创造性开展幼儿园区角游戏的研讨活动推向深入。

2开展幼儿园游戏观摩研讨活动。巩固区域活动成绩,继续提高区域活动水平。

3开展丰富多采的各种主题教育实践活动，利用“三八节”“六一”“中秋节”“教师节”“阅读节”“国庆节”“新年”等节日开展活动，培养幼儿丰富的情感。

4.开展幼儿园户外游戏活动。积极推广幼儿户外体育器械运动包。

(四)加强师资培训，提升教师素质

1大兴教师学习之风。做好教师继续教育工作，继续鼓励教师参加国培和幼儿教师继续教育远程培训工作。

2加强教师队伍建设。做好各类人员业务培训。组织好食堂从业人员参加岗位培训，保育员参加岗位培训考核。努力提高教职工的业务素质。

3大兴师资培训之风。做好幼儿园园本培训。即组织收看30个教学光蝶，4次讲座，2次教学观摩，2次学习交流

4大杏结对帮扶之风。成立园名师工作室(省市保教能手)。组织名师送教团队，组织推荐园优秀老师外出培训。

(五)开展结对帮扶，促进园际交流

杏花岭区实验幼儿园和杏花岭区宝宝幼儿园、杏花岭区杏东幼儿园、市建一公司幼儿园、面粉二厂幼儿园结成“爱心拉手”对子。

活动周期为三年(20\_\_\_\_年——20\_\_年)。通过采取教学观摩、同课异构、跟班学习、业务培训、送教下乡、师徒结对、网上交流等灵活多样形式多样的帮扶活动，共享资源，共同提高。

1.制定一个帮扶活动方案。2、完善一套制度。3、建立帮扶档案。4、互派学习指导“五个一”活动

(1)一次综合指导。(申芸、王晓莉、张春梅、李芳、王宝欣、程红英)6.8一天下园指导

(2)一次跟班式学习。(6.18带班老师)

(3)一次专题讲座。王晓莉《指南》讲座

(4)一次送教活动。省市区保教能手(王晓莉、王蕊、崔珺、尚艳梅、胡晶晶郝春霞)

(5)一次观摩学习。(6.18幼儿园区角游戏活动)

(六)彰显办园特色，提升服务形象

1 庆祝教师节主题活动

2举办实验幼儿园第十届书香校园阅读节，举办教师公益讲座，举办教师读书沙龙(开展教师晨诵阅读和幼儿讲故事小喇叭广播活动。

3.做好幼儿园网站、微家园、教育博客、中国幼儿在线520wawa家园共育网站、电子屏等家园共育宣传，做好市文明单位简报、党办简报办公室简报、杏花教育信息等通讯报道。、

20\_\_\_\_年实验幼儿园分月工作安排

七-八月份

1.七一党员社区共建党课讲座

2选送青年教师外出成都、上海学习培训

3市文明单位报送道德讲堂资料

4.做好开学前各项准备工作(安排人事，创设环境、卫生消毒)

5做好幼儿园教师团队拓展训练(一)

九月份

1.接待区教育局新学期视导和综合安全检查

2.做好新生接待工作，开好家长会，稳定幼儿情绪，帮助他们熟悉周围环境。。

3庆祝教师节主题活动 ，大力表彰优秀教师

4建立在园幼儿电子学籍档案。 幼儿园各类统计报表的上报工作。

5各班与家长签定“实验幼儿园202021秋季家长安全责任书” 开展安全逃生演练活动。

6.举办第十届书香校园阅读节

十月份：

1.幼儿园教师团队拓展训练(二)

2.组织教师参观

3.开展教师教学观摩活动和教学技能比赛

4 召开家委会。

5开展幼儿户外游戏器械活动

十一月份：

1.幼儿园教师团队拓展训练(三)

2.班级区域活动观摩。

3.做好秋季传染病、多发病的预防工作。

4.分年级向家长开放半日活动——教师幼儿户外游戏活动器械展示

十二月份：

1.幼儿园教师团队拓展训练(四)

2、组织幼儿进行卫生保健。

3.迎新年各班家园亲子活动

4.家长问卷调查，汇总调查情况。

一月份：

1.课题资料的收集、小结。

2.搞好幼儿发展评价及各项评价工作。

3.收集笔记，各类人员、各组小结工作。

4.各部门做好期未总结、量化、评比工作。

5.做好借书、教玩具、图书资料的清还工作。

6.安排好假期值班工作。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇十九**

一、对销售工作的认识

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。

6.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.努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、工作的安排和监督

1.作为一名销售经理岗位职责其一就是制定出月工作计划和周工作计划、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，并标注重要未办理事项。

5.填写项目跟踪表，根据项目进度，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。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1.定期举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

2.对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通。

3.利用下班时间和周末参加一些学习班，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。

下半年个人工作计划5

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。现在20\_年行将结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自己的工作提前写下了业务员20\_年工作计划，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到当前的形势，希望不会让自己失望!

转眼间又要进入20\_下半年了，20\_下半年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

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。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20\_下半年的个人工作计划，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20\_下半年，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，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20\_下半年新的挑战。

20\_下半年，我有着更多的期待，相信自己一定能够在20\_下半年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在20\_下半年一定走的更远!

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇二十**

xx年是求真务实、开拓创新年。在新的一年中，我们要以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真跟上时代发展的大好形势，进一步贯彻、落实区卫生局、海城街道党工委的文件精神，以卫生改革为契机，紧紧围绕卫生院的中心工作，“抓服务、促建设、谋发展”，进一步发挥院党支部的服务功能，推动医院卫生事业的跨越式发展。具体做好以下四点：

一、加强宣传，切实加强党性教育。

在新的一年中，我们要认真回顾、总结我院党支部改革发展和党的建设业绩，宣传我院的先进事迹和先进典型，努力营造良好的院内氛围和内外部环境。我们一是：通过定期举办各类学习班、定期召开月会，全面落实区卫生局、海城街道党工委的路线、方针、政策，全面加强全体党员和职工的思想、组织、医德医风等党性教育，努力开创我院党务工作的新局面;二是：继续巩固和扩大“三个代表”学习教育活动，推动党支部的组织生活建设;三是：充分发挥院党支部的领导核心作用，积极吸收优秀青年入党、不断壮大支部队伍;四是：保持先进性教育成果，保证能以优良的工作作风、科学的工作方法、良好的工作机制，把扩大职工的工作进一步凝聚到全心全意为医院卫生院的再发展工作中去。

二、审时度势，注重新形势下的适应性和稳定性。

根据中央提出创建“和谐社会”的要求，确定医疗行业的公益性、非营利性的有关管理办法，同时由于我院加大力度让利群众，严格执行有关收费标准，在相当大的程度上制约了医院的直接的经济效益的收入。压缩了医疗的利润空间，为了保持优势，树立品牌，立于不败之地。我们院党支部要审时度势、把好利益关，引导医疗工作的正常、协调发展，特别是在政府的补偿机制还未到位之前，面对经营困境，我们将在保证集体不亏本的宗旨下，调整各个科室的分配比例，使广大职工的个人合理的基本收入不受太大的影响，不断提高医院的凝聚力、向心力、吸引力，保证人才队伍的稳定;同时增收节支、控制经营成本，“以服务、树口碑”，不断提高社会效益和经济效益的双丰收。

三、文明服务，不断提高服务质量。

“文明单位坚持文明服务”，为了进一步加强文明建设，不断提高服务质量，我们院党支部要积极做好职工政治思想工作，引导医院做好重点科室的形象建设，公开服务内容、端正服务态度。我们一是：向患者提供“五声”服务，即来有迎声、问有答声、走有送声、不明白有解释声、不满意有道歉声;二是：根据《医院服务用语及行为规范》，对在岗人员的言行规范作系列规定，杜绝“生、冷、硬、顶、推”现象出现;三是：定期聘请礼仪老师为医务人员进行规范服务和礼仪培训;四是：把好行风建设关，成立行风廉政建设专项治理小组，严把药品准入关;五是：加强基础设施建设，在xx年内，我们打算更新200max光机、彩色b超机各一台;六是加强安全防护措施，进一步完善院、科二级质量控制网络，杜绝医疗事故发生，及时处理工作中存在的差错问题。

四、树立典型、增强职工使命感。

时代呼唤英才，时代造就英才。过去的一年，我们医院涌现了很多典型先进代表，有先进工作者、先进护士、优秀党员、优秀团员等，他们各自在自己平凡的工作岗位上做出了不平凡的业绩。在他们身上集中体现了我们海城中心卫生院新一代职工的优秀品质。新的一年，我院党支部将把表彰先进、树立典型、弘扬新风尚，展现新风貌等作为院党支部的一项长期的、持久的、重要的工作任务来抓，并把表彰工作和入党、入股、升职、加薪工作相衔接，使该项工作能长期化、规范化、权威化，以榜样的力量，不断激励全院职工，争做先进、努力工作，同时也使受表彰的同志能珍惜自己的荣誉，在实践工作中不断完善和提高自己。以自己的实践行动来影响全体职工，为实现我院卫生事业的长足发展多做贡献。

总之，能否做好党支部工作，直接影响到医院日常工作的正常开展和实施。在新的一年中，让我们更加紧密地团结在以吴吟吟同志为中心的院党支部周围，以坚定、成熟、稳健的步伐，不断开拓、进取的精神风貌，为建设现代化的新海城中心卫生院而作出更大的贡献。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇二十一**

上半年已成为历史，对此，我订立了\_\_年办公室个人工作计划，以便使我个人能在下半年里有更大的进步和成绩。

一、做好以下几项工作

一是要管带结合，抓好文书档案管理。一方面注重提高分公司文书档案管理水平;另一方面针对目前分公司新建单位较多，文书档案管理质量相对较弱的实际情况，采取以下措施：一是要求各新建单位确定专人负责文书档案工作并尽可能保持相对稳定;二是积极开展人员整训;三是实施靠近指导，采取现场指导，手把手帮助有关单位提高文书档案管理水平;四是开展文书档案管理验收制度，奖优罚劣。

二是建改并举，抓好制度建设。配合部门经理，在各项制度建设方面，推出一批管理制度。在积极施行、多方征求意见的基础上，汇编成册，实现公司内部管理有法可依。

三是要奖罚并重，抓好交通安全管理。建立健全分公司交通安全管理制度，继续推行风险抵押制度，确保交通安全基本稳定。

四是要严格程序，抓好事务管理工作(印章管理、乘车证管理、招待费使用、电话费管理等等)。强调按原则，走程序，防止出现漏洞。

五是要定标明责，抓好节支降耗工作。对机关办公用品的管理实施定额控制，初步的想法是：建立审批制度;季度办公用品限额等措施。

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点，认真听取他人意见，更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

三、熟悉公司的规章制度，公司在不断改革，订立的规定也在不停的改变，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力做好自己的本分工作。

1、严格按照公司规定，管理自己和工作人员。

2、努力完成公司的每个定单。

3、做好自己的所有工作：提高产量，保证质量。

**下半年个人工作计划导语 下半年个人工作计划销售篇二十二**

一、指导思想

我要以转变工作角色为突破口，积极融入现场管理服务部的新发展;以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平;以遵章守纪为重点，努力确保为部门树立良好的形象;以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神;以拓展兴趣爱好为追求，不断提升自身的综合素质。

二、工作目标

20x年要全面配合现场管理部各项工作，提升客服部的执行力。目标的确定关键在于落实。为使目标如期实现，要切实做好以下方面工作：

1.转变观念，明确奋斗目标。

俗话说“意识反应态度”、“态度决定一切”，心态的好坏直接影响着一个人对工作的态度。因此，我要把客服部当做新的工作岗位，新的工作环境，面对现在百货行业激烈的竞争形势，我要转变“打工”的思想，坚持“工作是为自己做的”。提升工作效率和执行力，充分发挥岗位在商厦经营管理中的角色。另一方面在思考问题，处理事情时，必须跳出以前的思维方式，摆正自己的位置，树立服务意识，切实转变工作角色，积极融入部门的新发展当中。

2.加强学习，提升个人素质

学习是历史使命，是时代要求，选择学习就是选择进步。要向“书本学、向师傅学、向同事学、向领导学”，虚心听取大家的指导和教育，而且要善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作的运行和处理问题的程序，做到守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的统一。

3.拓展领域，实现个人价值。

把自我价值与x价值相结合。我坚信只要多为x做贡献，就能更多获得x

的尊重与肯定，才能更好的实现自我价值。x为我们员工施展个人才华提供了广阔的发展平台，在以后的工作中，我要紧紧抓住发展机遇，以朝气蓬勃的精神状态创造性的做好自己的工作。

4.强化客服部技能学习。

岗位技能是企业员工发展的生命线。要做一名合格的员工，我认为必须加强和提高自己的岗位技术水平。为此，我要进一步提高工作的主动性和自觉性;

(1)对于常规工作，要根据部门制定的每季、每月、每日工作计划开展，力求做到每天有目标有计划的做好每项检查工作，同时做好巡视记录，发现问题即使与相关部门沟通解决。并配合班长做好每周、每月的汇总上报工作。日常纪律、设施、商品质量和服务的监督与管理，必须依公司相关规章制度，一视同仁，严格落实，做到公平公正，不厚此薄彼，达到监督检查透明化，管理标准化，执行标准统一化。

(2)要积极配合班长下达的指定任务，对于所管楼层，要经常与销售部领导和员工交流，提出合理化建议及意见，积极参与楼层开展的各顶活动，并做好借鉴工作。

(3)顾客投诉接待与处理。坚持继续向老员工学习处理经验，掌握新消法内容，并争取利用部门例会或沟通会、专题培训等形式与楼层管理人员就公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例等进行沟通交流，相互学习。以规范自身接待形式、规范服务为目标，力求做到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、接待及记录规范化。

一、本学期工作目标

1、加强教师专业培训，帮助教师快速成长。

2、抓实教学活动研讨，以点带面促进全园整体教学水平的提高。

3、加大家长工作的宣传力度，结合《指南》精神，推动家园一致的和谐教育。

4、加强幼儿区域游戏和户外活动的监督，保证幼儿游戏时间，充分满足幼儿游戏愿望。

5、重视安全、保健，为幼儿全面打造安全健康的教育环境。

6、组织教师参观学习，让教师走出去多参观多学习。

7、开展教研活动，加强同行间的交流，开拓教师的视野，进一步推动我园教育教学工作的发展。

二、工作措施

规范常规教学，优化课程体系

1、加强日常教育教学活动的监督和管理，在一日活动正常化的基础上，督促教师备好课、上好课、积极开展随堂听课、评课活动，要求教师每周互听互评课不得少于一节;每月上交质量较高的教学笔记、教案。

2、深入开展区角、体育、户外等游戏活动，积极创设适合幼儿年特点的游戏活动内容，把游戏化教学渗透到各项教育活动。积极开展幼儿体育锻炼活动，加强游戏活动的指导，通过游戏活动的开展，让幼儿在满足快乐的同时，增长知识和经验，获得各种能力的发展。

3、制定日常工作量化考核表，月工作量化表，使班级工作规范化，幼儿一日教育教学活动优质化，同时也促使教师更加专业化。

三、本期月工作安排

八月份

1、全员进行分办工作，各班教师进行班级卫生打扫。

2、组织全园教师对本班进行主题墙与区角环境布置。

3、组织教师学习《指南》，开展丰富多彩的教研活动。

4、教师按时完成各项班级计划、教案、领取教材及教学用具。

九月份

1、各班幼儿进行常规训练，培养良好的区域常规。

2、各班第二周开展家长会，推荐产生家委会名单，召开幼儿园家委会会议。

3、组织教师开展简笔画基本功训练。

4、迎“教师节”开展教师才艺比拼。

十月份

1、有业务园长带头进行推门课听课、评课活动。

2、教师进行早读书识字游戏比赛。

3、各班结合重阳节开展敬老活动。

十一月份

1、各班教师进行公开课比赛。

2、各班教师组织幼儿进行“庆元旦”联欢活动。

十二月份、元月份

1、开展元旦庆祝活动。

2、各项工作总结、资料整理。

3、学期总结，各班教师对幼儿进行评估总结。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找