# 最新大班下半年工作计划(23篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-08-25

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。大班下半年工作计划篇一20xx年下...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**大班下半年工作计划篇一**

20xx年下半年我们全体职工将以更加饱满的工作热情，认真落实xx大精神，用科学的发展观为指导，积极服务新农村建设，扩大信贷规模，深化支农内涵，争取更大创造更大的成绩。为了更好的作好20xx年各项工作，根据联社整体工作目标，结合信用社工作实际将明年工作计划如下：

奋斗目标：20xx年我社存款余额计划达到3600万元，人均纯增30万元，日均3500万元。各项贷款年末余额2900万元，实现利息收入430万元。全年安全运营无事故。

具体措施

一、狠抓增存工作不放松。

存款是立社本，是兴社之源，只有占有了绝对多的存款，信合的发展才有后劲。年初，约社将有1000多万元的退耕款到位，但这部分存款不会在我社停留太多的时间。x镇大部分地区都是山坡地，农民种田是靠天吃饭，再加上金融危机影响，农村闲置资金少，吸收存款困难。我们绝不能盲目乐观，指望着这点涉农资金，要下大力气增加存款。需要继续多方寻找、

开辟储源，继续提升服务质量，利用绒毛旺季、肉、蛋、蔬菜价格较往年有大幅度上升的时机，积极动员种养殖大户把钱存入信用社，信贷员在下乡催贷收息期间继续详细掌握外出务工人员情况，把外出务工人员的打工收入通过自治区系统汇入信用社，力争年末超额完成联社存款任务。

二、作强小额信用贷款，加大贷款投放力度，有力支持生产，严格控制贷款风险，清收不良贷款。

农户小额信用贷款是目前联社主抓的信贷产品，风险相对较小，流动性强收益高。经过两年多的推广已形成一定的市场，操作性强，20xx年我社84%的贷款投放全是小额信用贷款，其利息收入全部利息收入的80%以上。因此20xx年我们将继续加大小额信用贷款的投放力度。力争将小额信用贷款的占比增加到贷款总额的90%。专门打造农户小额信用贷款这个品牌，将本地区的小额信用贷款作强作大。

下半年上批次评定的小额信用户将陆续到期，在续评的过程我们要总结上次评定的不足，适当扩大信用户的数量，同时要控制信用户的质量，对不能履行合同，存在不讲信用和收本收息困难的将与以取消或降低信用额度。

贷款重点向春耕和涉农方向投放，对当地在种植养殖上有困难的信用户将适当的扩大贷款投放，适当降低大额贷款的投放。

严把信用户的评定关，和贷款的出口关，加强信贷人员的责任意识和风险意识，做到“四不放” 人情贷款不放，不符合条件的贷款不放，违规贷款不放，垒大户贷款不放。认真做好贷款五级分类，严格控制贷款风险。加强贷后检查，对个别不能按时结息的贷户，进行摸底排查，逐笔分析原因，采取各种行之有效的催收、化解措施。对存在逃废债贷款，将依法起诉，对转移用途挪作他用的贷款有针对性的清收。力争将不良贷款的比例降至最低，尽可能的降低贷款风险。

三、抓好贷款按季结息工作，培养贷户的信贷习惯。

加大利息催收工作，做到应收尽收。通过20xx年的三个季度的结息情况来看，贷款户对用结算账户进行转帐结息还不是很熟悉，不习惯用结算账户进行结算。在结息日仍有一大部分客户带现金前来结息。

这样一来，使我们业务总量大营业面积相对较小的矛盾显得犹为突出。为此，明年将加大对开立个人结算账户办理贷款的农户进行宣传和指导，让其在结息日前将现金送存到贷款时的指定账户。这样既方便了贷款户，现时也缓解了我社业务量大营业面积小的矛盾。

四、继续做好金牛卡的发行与宣传工作，做好股金分红工作。

金牛卡的大量发行将有效的降低纸币的流通量，降低经营成本，扩大中间业务。我们将继续加大对金牛卡的宣传与发行工作。为我社安装atm机作好准备工作。20xx年股金分红工作我们将严格按照联社的工作要求，保质保量的完成。

五、继续抓好信用社内部人员、财务、内控等各项管理工作。

(一)针对我社职工文化水平普遍较低法律意识不强的实际情况，我社制定学习计划，由主任带头学习业务、法律知识，提高全体职工业务技能和依法合规经营的意识。坚持这项学习制度，把每周一、三、五作为学习日，重点学习相关法律、法规，行业内控制度、业务操作流程和计算机的应用等。

(二)狠抓内控制度不放松，严格按操作流程办理每一笔业务，严格执行自治区联社制定的各项规章制度，加强各岗位营业人员行为考察，杜绝人为的操作风险和道德风险。

(三)加强财务管理，保证每笔财务开支都确为业务发展所需，加强应收息管理，真正做到应收尽收，加强库存现金管理，严防跑、冒、滴、漏。

(四)加大考核力度，真正体现按岗取酬、多劳多得分配原则，充分调动职工增存、盘活、创收的工作积极性。

(五)加强柜台服务，积极代理财政粮补、退耕等补贴资金，代收、代付、代发工资、等中间业务。为当地广大农户提供全方位的金融服务，在其他金融机构进入x镇之前争取更大的市场份额，留住黄金客户。

六、抓好案件专项治理工作。

案件排查与强制休假相结合，重点对存款、贷款业务，金库尾箱、印鉴密押、重要空白凭证、特殊交易(抹帐业务、密码挂失、提前支取等)的管理。严格执行职工强制休假制度，有计划的安排职工强制休假。

七、做好安全保卫工作。

加强对全体职工有关安全保卫方面的学习和教育，每月组织职工学习两次以上，主要学习安全保卫制度和上级行有关安全保卫的文件精神。增强职工安保意识，提高技防能力。继续加强枪支、弹药管理，严防涉枪案件发生。加强对报警、监控系统管理和使用，对报警和监控系统进行定期调试，并指定专人负责，发现问题及时处理。继续认真执行不定期查岗、查库制度，严格执行微机操作人员上机密码定期更换制度和抹消帐业务登记备案制度，加强授权管理，杜绝一人持双卡办理业务。加强防火，发现火灾隐患及时排除。

下半年的工作即将开始，在联社的正确领导这下，我社职工一定坚定信心、迎难而上，以饱满的工作热情全面投入到工作中去，力争年末全面完成联社年初制定下达的各项任务指标，创造出更高更好的成绩。

**大班下半年工作计划篇二**

一、班级状况分析

现本班共计幼儿34名~男生21名，女生13名，教师2名。大部分为老生，小部分为新生。通过一段时间的园内生活，幼儿在各方面都有不同程度的提高，生活常规也有很大进步。

1、本班幼儿特点分析：

1.基本掌握正确洗手方式和用水杯喝水且情况较好。

2.每天都能愉快的入园并能与同伴一起友好的相处交往，以及能用简单的礼貌用语与老师同学们打招呼。

3.能进行一些简单的生活自理活动。

2、缺点分析

1.部分幼儿在学习过程中思想不够集中。对于老师提问，有一些表现一种与我无关的感觉。有的就一直停留在同一个问题上答非所问，还有的喜欢在下面做小动作影响其他小朋友。

2.进餐方面有几个个别小朋友速度慢，有部分孩子对于进餐时或餐后的卫生工作不能做好。在洗手环节上爱在洗手间逗留玩耍。

3.幼儿在操作能力及常规上还有待提高。

4.幼儿在户外运动时的自我保护意识比较薄弱，在动作的协调上还存在一定的困难。

5.个别幼儿在与人交往上表现不够自信，大胆。在课堂上也不能很好的表达自己的想法和意愿，遇到困难时第一反应是叫老师缺乏自己动脑筋解决的主动性。

6.幼儿任务意识较弱，任务不能及时按时完成。

二、 本学期工作目标

本学期我们两位老师将会团结协作，针对本班幼儿的实际情况。参照本年龄段幼儿的发展要求和幼儿存在的不足之处进行实时有效的指导。用适时的家园沟通方法达到家园共育效果。促进每个幼儿富有个性的发展。

三、工作任务及措施。

1、加强班务管理，保证幼儿身心健康发展。

2、班上两位老师一定团结合作，教育观念一致，坚持常规培养。定期开展班级会议找不足，定好措施，认真实施。

3、以一日活动中的安全为重点开展安全活动，通过幼儿的游戏活动及生活中的具体事例。使幼儿对自己的安全提高警惕。

(2)培养幼儿良好的身体素质重视常规指导和体育锻炼。

1、培养幼儿养成自我服务的自觉性建立为他人服务意识。

2、在平常的教学中穿插一些健康方面的知识。教给幼儿一些增进健康的方法，使幼儿初步形成健康安全的生活所需要的行为习惯和态度。

3、开展家园活动双方面的促进幼儿体能和行为习惯的发展。

四、卫生保健工作计划

1、做好幼儿冷热工作，能够及时为幼儿增减衣服，午睡时注意幼儿的睡姿。发现异常立即做好应变措施。

2、每天做好晨午检。做好病号登记，记录要吃药幼儿名单。

3、充分利用阳光，空气，水等自然因素组织幼儿锻炼培养幼儿良好的个人卫生习惯。注意幼儿的心理卫生和心理健康。

4、教育幼儿要多喝水，多吃蔬菜，不要挑食，饮食均衡，有助身体发育。五家长工作计划坚持家园联系制度以面谈，电话联系的形式与家长沟通。让家长更加了解幼儿一周在园的生活，学习情况，积极主动向家长反映幼儿在园学习情况生活情况。早上用亲切的微笑，迎接家长与幼儿。了解幼儿在家情况放学时把幼儿一天学习生活反映及时告知家长。互相配合，互相支持，进一步提高幼儿生活能力和学习能力的自觉性。

**大班下半年工作计划篇三**

一、上半年工作总结

1、按照国家安监总局《关于报送20\_\_年度非煤矿山安全生产预防应急专项资金治理项目总结的函》的要求，上报20\_\_年采空区隐患治理项目进展情况、20\_\_年度“头顶库”综合治理项目绩效完成情况。督促山东金岭矿业股份有限公司做好迎接铁山1#尾矿库、铁山矿采空区治理专项资金项目验收相关的准备工作。并配合省安全生产专项资金现场绩效评价组对山东金岭矿业股份有限公司铁山矿辛庄矿区采空区安全生产专项资金使用情况评估，顺利通过评估。

2、按照省安监局《关于开展尾矿库安全风险评估工作的通知》的要求，配合省安全评估组对山东金岭矿业股份有限公司铁山尾矿库、铁山1#尾矿库、中铝山东有限公司矿业公司第二赤泥堆场开展安全评估工作,监督中介机构依法依规开展评估工作，协调指导被评估企业积极配合，共同做好评估工作。并对省安全评估组检查出的问题进行复查，上报市局复查报告。

3、按照市局《关于做好20\_\_年全市非煤矿山防汛检查工作的通知》的要求，督促辖区非煤矿山企业认真开展自查工作，全面落实安全度汛措施。到尾矿库企业开展防汛检查，并上报市局防汛检查情况总结。

4、督促非煤矿山企业做好迎接省安委会巡查相关工作，配合省安委会巡查组对山东金岭矿业股份有限公司铁山1#尾矿库进行督导检查。责令企业按时整改检查出的问题，并上报市局省安委会巡视非煤矿山企业隐患问题整改复查报告。

5、做好非煤矿山转型升级后续工作。对安全评级为“中”的企业，督促制定整改方案，要求限期整改提升巩固，目前，安全评级为中的企业已按照整改方案完成整改工作。按照要求对山东金岭矿业股份有限公司铁山尾矿库开展了四评级复评验收工作，总评类别为优。

6、督导非煤矿山企业“双重预防体系”运行工作。加强对非煤矿山企业“双重预防体系”工作进行督查指导，重点检查“双重预防体系”在企业基层运行情况，要求尾矿库企业严格按照省市安监局的要求，持续推进双体系建设及运行工作。

7、上报市局第一、二季度非煤矿山专项整治工作总结及上半年非煤矿山电气火灾综合治理工作阶段总结。

8、执法检查复查企业40余家次，共计处罚企业12家，罚款34万元。

二、下半年工作计划

1、督促矿山企业做好汛期安全工作，落实各项防汛工作措施，确保安全度汛。

2、按照市安监局《全市非煤矿山安全生产专项整治行动方案》的要求，开展非煤矿山安全生产专项整治。

3、督导非煤矿山企业“双重预防体系”运行工作。确保双体系在矿山企业正常运行到位。

4、督促山东金岭矿业股份有限公司按照有关程序及标准做好铁山矿的关闭工作。

5、完成各项执法检查任务。

**大班下半年工作计划篇四**

班集体是学校工作最基本、最重要的组织，是培养学生良好行为习惯的主阵地。要加强班集体建设，因此一定要提高班级的凝聚力和荣誉感。

1.养成教育

要求并引导学生时刻以《小学生守则》和《小学生行为规范》的内容为行动准则，严格约束自己的言行;经常提醒学生不要在教室里、走廊内大声喧哗、跑跳、打闹;自制力较强的同学负责监管、带动;规范学生的书写、作业等，培养学生养成良好的学习习惯。

2.思想教育

积极带领学生参加学校组织的各项比赛和活动，坚持和学生一起参加大课间活动。同时，充分利用升旗、重大节日、班队会等活动，对学生进行爱国、感恩等多方面思想教育。

3.安全教育

警钟长鸣，安全第一。每周至少对学生进行一次交通、游戏、劳动、饮食等方面的安全教育。

4.卫生教育

值日认真彻底，不留死角。本学期，我依然帮、带、指导学生打扫卫生，使他们掌握劳动的技能与方法，还教室一片洁净，给学生提供一个良好的学习空间。

作为一名经验尚浅的老师，我在教育经验，组织管理等各方面，还有太多的欠缺和不足，需要进一步的完善自己，以更快的速度融入到集体当中。总之，我要处处严格要求自己，努力提高自己，为学校的发展尽自己的一份力量，愿我们的学校会越来越好!

**大班下半年工作计划篇五**

(一)、城乡规划工作

1、城市规划

⑴按照自治区城乡规划效能监察工作绩效考核的要求，进一步做好我县城乡规划效能监察工作，完善城市规划管理，行政许可和审批制度建设，做好自治区城乡规划效能监察工作绩效考核的准备工作。

⑵进一步加大城市规划编制力度，争取在年底完成《\_\_县城总体规划》(20\_\_-20\_\_)的编制工作，并且做好与之配套的专项规划编制工作。

⑶加强城市规划管理人员对新技术、新知识的培训学习，提高城市规划管理工作的办事效率和服务水平。

⑷尽快完成《\_\_县城中河坝景观概念规划》和《\_\_县城中河坝城市景观设计》，并做好20\_\_年城市规划管理工作计划，为20\_\_年我县城市规划管理工作大好基础。

2、村镇规划

加强村镇的规划编制工作，完成23个行政村建设规划编制及20个行政村的总规、详细编制和地形图测量工作;

(二)城乡建设

1、完成\_\_镇东区2.1公里供水管线和2.2公里排水管线施工工作;

2、完成苗园路道路及排水工程工作;

3、完成135套廉租房建设工作;

4、完成30公里城区巷道改造工作;

5、完成经一路道路建设及排水工程工作;

6、完成纬二路道路建设及排水工程工作;

7、完成鲁克沁镇及吐峪沟乡麻扎村历史文化街区的保护工作;

8、完成鲁克沁镇、连木沁镇、七克台镇供排水及垃圾处理场建设工作;

9、完成供水改扩建工程项目初步的评审与排水改扩建和污水回用工程项目可行性研究报告的评审争取立项，争取完成供水改扩建工程项目的施工图设计和排水项目的初设编制工作;

10、完成迪坎工业园区供水项目的前期准备工作;

11、继续做好我县园林植物物种资源和乡土树种的普查和调查工作，完成\_\_县植物志的编制工作，同时做好城市生物多样性保护规划的编制工作;

12、认真做好创建自治区园林县城的准备工作;

13、根据创建自治区级园林城市的要求，尽快做好《\_\_县绿地系统规划》的修编工作;

14、继续完成苗园路景观绿地建设、木卡姆路街区建设、街心公园改造工程、中心文化广场改造工程、西河坝生态景观建设、老城路20米带状公园景观建设工程、雷达营后院100亩地体育场的配套绿地建设、雷达营大门两侧20米街头绿地建设工程、县城部分道路的人行道及非机动车道拆硬还绿工程等重点项目建设，使之成为城市绿色景观亮点;

15、在20\_\_年下半年实现安全供水155万立方米;

16、力争完成山水水务开发投资公司的筹备工作，争取该公司早日成立;

17、完成200户入户工程大好部分酒店及污染较严重的锅炉燃煤改用燃气工程，重点工程为蝴蝶泉小区入户工程;

18、完成659吨液化气销售任务;

19、做好20\_\_年广场绿化改造项目的实施方案和基础设施建设实施方案工作;

20、完成第四供热站的修建工作;

21、完成对老城3道直埋供热管线供热过路涵的修建工作;

22、完成1号小区2#、13#、粮食局9个单元楼、外贸局、台台尔住宅楼的室内管网改造工作;

23、关闭5眼自来水管网覆盖范围内的自备井。

(三)城市管理

1、完成沿街门面店、流动摊点统一划线，规范化管理工作;

2、完成新老城农贸市场摆摊设点的规范管理工作;

3、完成新老城标语横幅拉杆更新规范工作;

4、完成季节性农产品销售规范管理工作;

5、加大沿街各单位门前五包责任区的监察力度;

6、完成两家建筑企业质量安全体系9000is认证考核工作;

7、完成城区范围内用水单位及居民用水设施等摸底普查工作;

8、完成312国道4条绿化带16公里、东环路4条绿化带24公里的绿化灌溉系统改造任务;

9、完成30个单位及小区庭院绿化节水灌溉改造任务;

10、完成1800户居民住宅的坐便器更换任务;

11、完成城区各行政企事业单位、个体工商户建筑室内200家节水器具的改造任务;

六、采取的方法和措施：

为了完成下半年各项工作任务，我们将把以上工作内容进行层层分解，将任务落实到各领导和各相关科室，明确落实人，同时建立定期不定期督察制度，及时了解各项工作任务的开展情况，并把它作为年终干部考核的重要依据。

**大班下半年工作计划篇六**

20xx年上半年，在县联社的大力帮助下，我社取得了可喜的成绩。但在某些方面仍然做得不够好，现根据实际情况制定20xx年下半年工作计划。

一、指导思想：

以党的xx大、xx届x中全会和中央经济工作会议精神为指导，坚持科学发展观，坚持开拓创新、持续健康发展的经营理念，以加快业务发展为中心，以服务“三农”为主线，以案防工作为保障，围绕县联社“支农、富民、强社”的总体目标，大力实施精细化管理、拓展业务、确保安全的发展战略，为社会主义新农村建设、为镇域经济快速发展做出更大的贡献。

二、工作目标：

各项存款净增2600万元;各项贷款净增xx万元;不良贷款按五级分类下降100万元;实现总收入1800万元;四季分类较年初持平;全年不发生治安、刑事案件和重大责任安全事故。

围绕上述指导思想和工作目标责任制，为确保各项任务的圆满完成，重点抓好以下各个方面工作。

(一)大力组织存款，壮大资金实力。

一是强化宣传、广泛联系。

各分社(储蓄所)切实加大宣传力度，增加社会对农村信用社的认知度，拓展农村信用社的市场份额。密切社农关系，让更多的农户、居民和社会公众了解、熟悉农村信用社的各类金融产品，增强农村信用社市场竞争力。扎实开展企、事业单位业务联系会、储户座谈会，充分征求各方面的意见，不断改进工作方法，努力提高农村信用社的社会信誉。

二是优化服务，树立品牌。各分社(储蓄所)以改变服务方式，改善服务质量，提高服务效率入手，引导全社员工以优质的服务稳住老客户，吸引新客户，不断扩大吸储空间。

三是稳定储源，竞争客户。各分社(储蓄所)加强对资金市场信息的收集，充分发挥人熟、地熟、情况熟的优势，扎扎实实地做好吸储公关工作，尽可能地为黄金客户提供优质高效的服务，稳定黄金客户群体。

四是提倡继续推行业余揽存考核办法，每个网点员工下达人均20-40万元的业余揽存任务，充分调动职工揽存积极性。

五是继续优化存款结构，加大对公存款组织力度，积极争取地方党政的支持，争取企事业单位到我社开户存款，大力组织低成本资金，优化存款结构，降低资金成本，促进存款快速递增。

六是突出难点，狠抓蜀信卡存款。各分社(储蓄所)必须利用蜀信卡全省通存、全国通兑、手续费低廉的网络结算优势，向外出务工人员及家属宣传农村信用社存、贷款政策和结算知识，加大发行蜀信卡的力度，动员和组织外出务工人员储蓄，增加外出务工人员的存款份额。

七是有效利用代理业务。要通过开展的粮补、家电下乡补贴等各种代理业务来有效扩大存款来源，从多方面、多渠道加深客户对农村信用社的了解和认识，增加存款来源。八是落实任务，严格考核。各分社(储蓄所)要层层落实组织资金任务，并坚持从严考核，激发员工内在动力。

(二)拓展信贷渠道，强化贷款营销。

20xx年下半年，我社的信贷工作一是以社会主义新农村建设为载体，进一步巩固农村市场，积极拓展支持“三农”的新领域;

二是积极支持城乡一体化进程，在城市化、工业化、农业产业化中大力拓展城区业务，加大对城镇居民，国家公职人员的放贷力度，重点支持好城区个体工商户的发展，解决好城区居民就业、生活等方面的资金需求问题，支持好涉农龙头企业主发展。

三是严格执行国家的有关信贷政策，对房地产业贷款实行有保有压，对国家限制发展的产业、高耗低效项目不予支持。

四是持续开展汽车按揭贷款业务，继续摸索汽车按揭贷款的操作流程，简化不必要的操作过程，扎实做好贷前调查，严格把关贷时审查，全面落实贷后检查，严防假按揭。

五是进一步完善贷款评级授信工作。各分社要认真执行四川省农村信用社农户信用等级评定和授信管理暂行办法，扎实、准确地建立农户经济信息档案，继续打造小额农贷“黄金”品牌。在此基础上，根据县联社关于开展20xx年公司类和个人类客户评级授信工作的通知要求，认真搞好城镇居民、国家公职人员、个体经营户和法人客户的评级授信工作,完善评级授信档案,全面了解和掌握信贷市场需求,争取潜在贷款客户。

六是持续做好贷款本息核对工作，不定期地开展贷款“回头看”工作，切实做好风险防范和化解工作。

七是加强贷款动态管理，落实防范风险责任。各信贷员要认真按照贷款风险五级分类要求，切实做好新增贷款的贷前调查工作，要认真分析第一还款来源，认真预测市场风险，搜集信贷相关资料，建立风险分类工作底稿，建全风险分类台账，确保分类准确。在此基础上，严格按照动态管理的原则，实行动态调整，科学反映潜在风险。要按照五级分类管理要求，落实责任，切实防范信贷风险。

八是积极配合，有组织、有计划地搞好信用体系建设，收集资料，整理档案，认真开展信用村、信用社区的评级授信工作，形成完善的征信数据，继续打造守信光荣、失信可耻的信用氛围，为农村信用社的发展营造更加和谐的金融生态环境。

三、持续开展案防工作，全面提升社会形象

(一)加强教育，树立爱岗敬业意识。

一是要加大对职工爱岗敬业意识的教育，帮助全社员工树立起忧患竞争意识，增强紧迫感和责任心，引导员工认真履行好各自的工作职责，高标准、严要求，开拓进取，爱岗敬业，努力完成各项工作任务。

二是要创新思想政治工作方式，大力开展交心谈心活动，不定期地开展“家访”，了解、疏导职工的思想，帮助员工化解矛盾，多开展一些健康向上的文体活动，增进友谊，增强团队凝聚力。

**大班下半年工作计划篇七**

一，下半年间城库电子商务网的目标与任务。

城库电子商务网主要是要搞好务虚与务实两块的工作。务虚即是网站的建设与管理。务实即是世界电子商务网络公司的日常经营管理与实际营销网络的经营与管理。先谈务虚工作。

世界电子商务网的网站将包括以下二方面内容：

中国工商企业及产品信息：以行业分类的形式链接和制作中国工商企业及产品信息;成为网上商品大黄页和专业性较强的网上工商信息搜索引擎。

商务旅游指南：为方便商务旅游者开设的网上服务网络。由来自于世界各地的宾馆、饭店、购物中心、旅游服务公司、客运公司、各地旅游资源等各种与商务旅游有关的信息组成。全球的因特网用户可通过网络进行信息咨询和下订单。

网站的建设在于精而不在于广。我们计划要将网站建设成为专业性较强的国内著名的商业网站。我们将暂时投入5名专门工作人员从事网站的建设。

在务实方面，我们将在中国湖南铺设营销网络为工作试点，以增强全国方案实施的可行性，为世界电子商务网的业务向全国及世界推广积累经验，打好基础。四个月内，我们将在湖南省的60%地区建立起我们的代理机构及合作网点。第五个月起，我们将在全国范围内征集并设立代理机构和合作网点。六个月内，我们将完成湖南省各地区代理机构及合作网点的设立，建成湖南省业务营销网络。另外我们还将完成湖南商务旅游网络的建设(我们将组织150家左右分布湖南各地的宾馆、饭店、旅游公司、购物中心及湖南的各个旅游景点上网，形成湖南商务旅游网络。因特网用户可在网上直接进行有关湖南旅游信息的咨询和进行网上订房、订票等活动)。

二，实施计划所需的各项费用预算

完成半年计划所需的人员配备：

从五月份起，我们将不断招收6-10名的网页制作、网络营销策划、业务、财务等工作人员来完成以上的工作。电脑技术人员与业务人员对半。

完成工作预计所需的各项费用：

人员工资：以10个人五个月计算，电脑技术人员的平均工资大约在每月

3500元人民币之间(好的还需加一点工作股份)，业务人员的工资大约在每月1200元之间(不包括业务奖金，业务奖金多劳多得)。这样完成计划大约要付出12万人民币左右的工资。

办公用房及硬件投资：大约需要100平方左右的办公用房(长沙的办公用房租金大约是2.5-3元人民币/每平方/每天)，一年的费用大约是10万元人民币左右。办公桌椅、其他用品、电脑、通讯设施及简单的装修大约要花费10万元人民币左右。

网站租用网上空间的费用：目前网站的级别虽然较低，但升级一下还是可以用的，升级后的费用大约是每月150美元。

办公费用：办公费用包括每月办公用品费用、通讯费用、水电费用等等。但通讯费用将占大多数。我们每台电脑上网费用为每小时8元人民币，以三台电脑每天八小时上网时间计，上网的费用每月6000元左右。业务电话的费用大约每月将花费5000-10000元人民币(市话每3分钟2角，省内电话每分钟8角，省外电话每分钟1元到1元2角，而国内的业务基本上要靠电话、传真开展)。半年的办公费用将花费10万元左右。

业务旅差费用：目前到中国城市出差每天大约花费400-500元左右，半年大约在10万元左右。

根据上面的预算，完成半年的工作计划大约要花费42-45万元人民币之间。当然还不包括请客送礼之类的费用。

(以上的费用我估计能在半年国内的利润中把它拉平，开始的时候我还可以尽量节约费用，如可以先用我现在的办公室对外联系，用我现在的一些硬件设施等等。假如有风险资金参与，使我们在资金上无后顾之忧，我想我们完全能在更短的时间完成我的半年计划，并更早地创造出效益。)

以上为我的大致计划，我将每月通报我这边的情况。

**大班下半年工作计划篇八**

(一)继续做好业委会的指导、监督工作，确保业委会依法依规完成换届选举。

(二)做好辖区小区调整物业管理费的指导、监督工作，避免引发不稳定事件。

(三)继续协助区住建局推进“两金合一”工作，逐渐实现辖区全覆盖。

(四)做好物业矛盾纠纷排查(特别是名磊公司所管小区)调处工作，确保辖区和谐稳定。

(五)做好落实推进各项物业管理试点工作，积极配合市区调研工作。

1、抓基础，进一步完善和巩固“533”网格化层级动态管理责任制，加强对社区网格员、计生专干、网格长计生业务知识培训。

2、完善常态考核和督导机制的落实，对各部门反馈的信息和管辖范围内的其他计生信息进行排查、核对工作，对全员人口和育龄妇女个案数据进行清理、补充，不断完善，提高入库数据质量，确保计生信息的准确率和及时率。

3、加大宣传、组织力度，积极落实孕前优生健康检查工作，力争完成区下达295对目标任务的80%以上。

4、坚持依法行政。重点解决行政处罚难问题，继续加大社会抚养费的征收力度，加强行风正风建设和计生证明管理等。

5、做好人口计生宣传阵地建设和宣传报导工作，以及卫生日、世界人口日等重大节日联合辖区内的医院、社康中心为居民群众免费提供健康义诊、咨询、宣传服务。

6、继续完善劳务工大食堂优生健康答题送餐券和科学育儿指导站的宣传教育工作。

(一)下一步我街道网格管理中心按照区网格办的业务要求，明确责任分工，落实工作责任，全面开展网格管理工作。

(二)进一步加大对自主申报的宣传工作，通过扩大自主申报试点范围，让更多的居民自主申报信息，业主和用人单位依法登记租住人和员工基本信息，实现全面开展自主申报工作的目标。

(四)进一步加强对房屋租赁行政执法工作的力度，查处违法出租行为，维护租赁市场健康发展。

(五)进一步加强税款征收管理，严格规范税征收程序，确保税应收尽收。

**大班下半年工作计划篇九**

我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景 ，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩 1-6月份总体任务，实际完成.x，完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000-56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1-6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份举行大型促销活动，6.4-6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到一下几点：

1、始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌， 不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市 过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能 逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去， 我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3积极向上的心态4遇事不退缩。

新的半年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、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。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

3、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。

4、我柜组缺少价位在20-50之间的护肤产品，有一部分低消费顾客群流失，申请上一品牌填补此价位空缺。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，11下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作， 迎接下半年的挑战，做出更好的成绩!!!

**大班下半年工作计划篇十**

现代企业越来越重视客户服务，这是一种趋势，也是市场经济发展的必然过程。而800呼叫中心客户服务部作为呼叫中心新成立的工作组，在大家的支持帮助及指正下，做出了一系列的成绩，也发现了一系列的问题。为了更好的开展下一阶段工作，平稳度过年后的销售断层，根据部门相关规定，制定计划如下：

一、明确指导思想

以提高服务质量为宗旨，以客户满意度为标准。

顾名思义，作为客户服务部门，我们所做的一切都是为了满足客户的需求，也就是说我们所有的工作都应以客户为中心来开展。现代企业的竞争已经由产品竞争转变为服务竞争，谁的服务更到位谁的客户就更稳定，市场也更具发展潜力。因此，我们要树立一种大客户服务意识，并且以此来带动全部门员工，使我们的服务更具专业性、有效性、针对性与责任感，使得呼叫中心的全员服务意识得到体现。

二、制定工作计划目标

在大客服意识指导下来看客服部的工作，可以将我们的主要工作目标分为两个阶段：短期目标和长期目标。

首先是短期目标：

1、巩固并维护现有客户关系。

2、发现新客户(潜在客户、潜在需求)。

**大班下半年工作计划篇十一**

20\_\_年又是一个新的开始，院团学会办公室在认真完成日常工作的同时，针对本部门的工作以及整个团学会的高效运转，总结09年的经验与教训，制定以下工作计划：

一、常规工作的改善

1、会议记录：对于每周五的常委会，由办公室制作常委会简讯并与三系互相交流，协调确保各活动的正常开展并达到更好的活动效果;对于团学会全体例会及各大会议，由办公室负责做好会议记录并整理存档。

2、会议时间的协调：确保每周五晚7：00常委会的召开，如有特殊情况及时做好时间调整，每两周一次的全体例会提前与老师做好协调，确定时间后及时与各常委交流会议流程并届时召开。

3、宣传栏报纸的回收利用：宣传栏报纸每周更换两次，更换的报纸分发到各系部办公室，每天领取的报纸(除用于更换的报纸)均整理放到院团学会办公室，由当天值班人员剪裁一篇有价值的新闻粘贴至新闻收集簿。

二、创新性工作的开展

1、每周制定院团学会工作计划表，粘贴于院团学会办公室，监督督促各部门工作的开展。

2、每周常委会后由各部长领取下周的办公用品并做好记载。

3、每月各部门上交一次各部门活动相关资料，由办公室负责整理分类存档。每月对院团学会电子档进行检查并督促各部门及时上交电子档，另外每两周协助各部门对院团学会博客进行更新。

4、每月在全体例会公布院团学会全体成员的考勤情况，并对情况恶劣者提出批评。5月底出一期\"工作之星\"海报，对各部门表现突出者加以奖励。

5、3月份协助主席团组织院团学会全体成员进行一次春游，促进集体的感情交流。

6、协助各大型活动承办部门提前做好活动的`人员安排。

以上是办公室20\_\_年上半年的工作计划，好的计划是成功的一半，我部将以此计划为工作方向，积极落实，并注重部门成员的针对性培养，提高工作效率，充分发挥办公室的纽带作用。

院团学会办公室

**大班下半年工作计划篇十二**

为进一步开展好我校工会文体活动，促进全校教职工身体素质的提高，丰富教职工业余生活，更好地为我校的两个文明建设服务。经工会研究，上半年工会文体活动安排如下：四月份：保龄球赛五月份：(牌)200分赛(即80分)六月份：水上脚踏船赛保龄球赛规程：

1、比赛项目：男、女个人赛

2、比赛地点：大上海国际花园保龄球馆

3、比赛办法：分年龄，老、中、青三个组青年组年龄规定(女)25—35(男)25—35中年组年龄规定(女)36—45(男)36—50老年组年龄规定(女)46—55(男)51—60

4、报名办法：每工会小组分年龄组报名，人数不限6、奖励办法：录取老、中、青三个组前六名给予奖励，所有参赛者给予鼓励奖(牌)200分大赛：

1、比赛项目：复式四人制团体赛

2、比赛地点：学校教工之家

3、比赛时间：另行通知

4、比赛办法：比赛采用单淘汰制，每一场打四副牌6、奖励办法：录取前六名的队给予奖励，所有参赛队均给予鼓励奖水上脚踏船赛规程：

1、比赛项目：男双、女双、混双

2、比赛地点：区体育公园

3、比赛时间：另行通知

4、参赛办法：每工会小组限报男双4人，女双6人，混双4人

5、比赛办法：计时赛

6、奖励办法：以成绩录取前六名给予奖励备注：请要参加比赛的教职工向工会小组长报名。

**大班下半年工作计划篇十三**

下半年，团务科将围绕团区委重点工作全力落实、稳步推进，主要做好以下几项工作：

一、组织召开罗湖区第七届团员代表大会

开展团代会相关筹备工作，组织撰写团代会筹备工作报告、团代会工作报告等相关文字材料，落实各基层团员代表选举，严格执行团员代表组成比例要求，确定共青团深圳市罗湖区第七届委员会委员、候补委员候选人名单。确定主席团名单。听取和审议《共青团罗湖区第六届委员会工作报告》，组织召开第一、二次主席团会议，选举产生新一届委员会、候选委员会。

二、加强基层团组织队伍建设，落实共青团改革攻坚

继续推动群团改革落地，完善罗湖共青团改革实施方案，督促改革领导小组落实改革任务。实行专兼挂相结合，完善机关团干的选拔、使用和管理;探索选拔优秀青年代表担任兼职团干、挂职团干等。

三、扎实推进网上共青团建设

全面融合共青团工作与互联网，加大“青年之声”、“青年之家”宣传力度，加强落实“1+100”直接联系青年工作制度。以“青年之声”互动社交平台建设、共青团网络舆论引导工作为支撑,着力提升共青团直接联系服务引导青年能力,着力发挥共青团在网络空间中的生力军和突击队作用,着力提高共青团工作和建设科学化水平。

四、开展罗湖区团干部教育培训

组织团区委机关、各基层团(工)委、教育团委等团干部进行综合能力素质教育培训。进一步提升团干的理论素养和工作能力，增强责任感和使命感、增强团干服务大局、服务社会、服务青年的工作水平，提高团干部队伍的整体素质。

五、彰显青年驿站服务功能

争取青年驿站升级建设工作稳步进行，建成后加强驿站信息的宣传推广工作。通过网站、微信等公众平台，发布、推介驿站服务公告，扩大青年驿站影响力，为求职就业青年提供帮助。

六、常规化开展u站安全检查工作

以季度为节点定期开展u站安全检查工作，对站体安全、用电安全、安全管理等方面进行隐患排查，做好台风、暴雨等灾害天气防范工作及应急措施培训，确保u站运营安全。

七、帮扶弱势青年群众健康成长

发动“帮困助弱”项目基金募捐行动、落实基金使用发放，确保专项基金审批公开透明，切实帮助困弱群体。开展涉毒青年帮教服务系列项目活动，引导涉罪青年健康成长、有效矫正，帮助涉毒青年回归家庭、回归社会。

**大班下半年工作计划篇十四**

从我校大局着眼，根据李校长的新学期工作部署，我中心制定了如下计划：

一、加强学习

从生存与发展的角度重新认识。学习，不仅仅是为了做好本职工作，而是在做好本职工作的前提下，更好的、更全面的提高个人业务水平，在本职岗位上做得最优秀，最出色!那么，我中心的全体教师准备在本学期内，进一步的探究、完善工作方法，使自己的工作能在上学期的基础上得到提升，尽全力达到全校教职工的满意。同时，从当前“民生”的大环境下，我要求全体信息中心教师都要站在其他教师的角度来思考问题。比如：微机坏了，不要抱怨是如何坏的，而要在第一时间内来解决，回过头来再想今后怎样能避免再次发生类似的故障;而且做工作要有信心，有诚心，有细心，有耐心，有责任心。我想，能做到这“五心”，老师们的工作就会顺心了!

二、充分发挥骨干教师的引领作用

上学期我中心的赵梅和张建鹏老师被评为校骨干教师，本学期我校对骨干教师都有了具体的要求。因此，根据我中心的实际情况，制定了切实可行的听课制度。每周由两位骨干教师各准备一节示范课，要求其他教师听课、评课，在听与评的过程中，提高自身的教学水平和业务能力，尽快达到骨干教师的标准，早日成为骨干教师。另外，两位骨干教师还要带领全体任课教师，完成校本题库的建设，为今后的教学做好准备。

三、明确分工，紧密协作

在工作分配上，进一步落实岗位责任制，明确责任。是自己本职工作，就责无旁贷的应该尽全力做好;不是自己的工作，应从学校的大局出发，不计较个人得失，协同其他老师做好。决不能事不关己，高高挂起。如果再有谁我行我素，没有全局观念，那么下次聘任时将不会再聘。

当然，紧密协作绝不仅局限于中心内部的工作，还要与学校中各个部门更加密切配合。比如：本学期我中心就要初步与教务处配合建立起阳光网室，对高一年级和高二年级在综合活动课时开放等。

四、设备采购

本学期根据我校实际情况，准备采购三台针式打印机和笔记本电脑。同时，我中心申请购买视频采集卡一块和大容量移动硬盘一块。

以上就是我中心本学期的大体工作计划，具体的全在工作中逐步完善。借用李校长的一句话作为我中心全体教师的座右铭：把小事当成大事来做，就没有做不好的!

信息中心20\_\_年上半年学校信息中心工作计划相关文章:20\_\_年教育技术装备工作计划小学20\_\_年教学工作计划小学20\_\_—20\_\_第二学期教导处工作计划20\_\_-20\_\_年第二学期初三化学组工作计划小学特级教师工作室20\_\_—20\_\_学年度第二学期工作计划小学学校20\_\_—20\_\_年度第二学期工作计划20\_\_—20\_\_学年度第二学期课题研究工作计划最新下学期小学工作计划查看更多>>学校工作计划

**大班下半年工作计划篇十五**

一、本年度个人工作情况

12在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢刘总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

20xx年3-4月主要工作重点是一期客户合同备案前的更换工作及一期户型变更后给客户的解释确认工作。

20xx年5-6-7月主要负责了商铺户型面积价格的确定，以及商铺销售工作的开展。

20xx年8-9月主要工作重点是二期合同的更换及附带商铺的销售工作。

20xx年10月做了一些交房前的准备工作及房屋内部工程摸底的工作。

20xx年11-12月主要就是一期客户的交房工作

以上是本人参与处理过的一部分阶段性的工作，除了以上工作外本人主要负责的日常工作还有：1、在销售过程中，销售部与工程部之间的相互协调及沟通工作，在该项工作方面也得到了工程部施总工和赵部长的积极配合与支持，在此也表示对他们的感谢。2、本人负责的另一项日常工作就是退房客户的接待以及退款手续的办理工作，至目前为止已办理退房客户45位。3、完成刘总临时安排的一些工作。

二、工作当中存在的问题。

回想在过去一年的工作当中，是做了一定的工作但是没有那项工作做的完整理想，工作当中需要自己改进和不断学习的地方还是有很多，下面将工作当中存在的不足：

1、在工作上普遍做的都不够细致，虽然领导经常强调要做好细节，但是往往有些工作做的还是不到位，不够细致，给以后的工作带来很多的不便及产生很多重复性的工作，严重的影响了工作效率，这个问题小到我自己个人，大到整个公司都存在这样的问题，今后在工作过程当中，一定要注意做好每一个细节。

2、工作不找方法。我们做的是销售工作，平时我们应该灵活的运用销售技巧，同样在工作当中也应该多去找一些方法。

3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

**大班下半年工作计划篇十六**

我来到公司的时间并不久，对很多的东西都有许多不了解的地方，为了让自己的工作在下半年能有所提升，特地写下这份工作计划。

一、现状分析

从本月22日上班到现在已有一周的工作时长，就目前来看，我个人还处于对公司以及公司产品的认识阶段，对公司以及公司产品还不够深入的了解。从近期与客户交流情况分析，我个人存在以下几方面的不足。（肯定不只这些，我水平有限只能发现以下缺点，如领导发现我的缺点还望指点，我会悉心听取教诲并努力该改正）

1、我对公司以及公司产品没有深入了解，对产品的操作流程以及报价还不是很清楚。

2、我对怎样挖掘潜在客户还没有的方法，还处于摸索阶段。

3、我对网站评估的相关工具，如指数、收容量，网站综合排名等工具还不是很熟悉，对怎样去评价一个网站是否属于网络营销型网站还不是很了解。

4、我对判别一个网站是属于哪一种类型欠缺了解。

5、我对客户提出的问题有时不能给予及时的回复，原因是自己对某些问题根本就不了解。

6、我对房地产行业缺乏了解，知识面不广。

7、我对推广方面的认识还够，缺乏相应的学习。

8、我跟客户的交流技巧还有待改善。

二、针对目前的现状，特制定下半工作计划

1、争取用3-5天的时间，全面、具体、详细地了解公司及公司产品。

2、多看看对手怎么做，通过对比学习，从而提高自己。

3、多了解房地产行业的动态，深入学习房地产相关方面的知识，争取每天写1致3篇这方面的博客文章。

4、多学习网络营销方面的知识，提升为客户服务的质量。

5、每天完成加q群、群（房地产相关方面的群）的任务数量，想尽一切办法提高加群的进入度。

6、不断摸索与客户的交流技巧，不断提高客户的成交量。

7、每天挖掘至少20个潜在客户。

8、定期/不定期的联系有意向的客户，回访已成交的客户。

9、每天工作后及时进行自我总结。

**大班下半年工作计划篇十七**

在xx年刚接触这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

20xx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。

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。

**大班下半年工作计划篇十八**

第一个月了解情况

主要了解顾问单位的基本情况，包括公司历史(成长史、以往的失败案例和成功经验)，公司目前的经营状况，管理架构，部门结构，业务流程等。

第二、三两个月着重处理历史遗留问题

经深入了解公司情况，提出改进公司内部管理、控制的建议;对历史遗留问题加以梳理，重点解决突出的法律问题;保证公司的运营畅通。

第四、五两个月规范各类合同文本

收集公司各类合同文本(包括劳动合同，业务合同等)。针对收集到的合同文本，并结合公司的实际情况，从法律的专业角度进行分析研究，规范合同的各项要件，对原合同中欠缺之处加以修改和审定;协助制定标准的合同文本。

第六个月中期总结

针对公司六个月来的实际运营加以分析、研究，并与顾问单位进行深入探讨，提交一份工作报告，总结法律顾问工作及公司可能存在的问题，并提出处理建议。同时对服务模式以及实施方案作相应的调整。

第七个月劳资法律培训

针对公司的劳资问题，结合公司的实际劳资纠纷，委派我所资深劳动法专业律师，深入剖析相关法律;指导公司相关人员掌握签订劳动合同的相关技巧。

第八、九两个月协助完善规章制度

通过对公司总体架构运行情况的熟悉，找出其中的弊端，寻求完善的方案，充分调动公司各单元的活力;补充完善公司的规章制度，制定切实有效的激励约束机制，寻求公司效益化。

第十个月一线人员法律培训

对顾问单位的一线工作人员进行免费的业务法律培训，针对公司不同的情况委派相应的具备施教才能和拥有施教背景的专业律师担纲，从整体上提高公司员工的法律素养和意识。

第十一个月税务建议

针对公司在税收交纳、代扣代缴过程中遇到的问题，指派我所税法方面的专业律师，为公司讲解、透析如何合法纳税，如何限度地取得税收优惠，达到合法节税的目的。

**大班下半年工作计划篇十九**

经过上半年的努力，我们在经营治理上和市场营销上已经取得了一些成绩，为下半年的工作开好了头，打好了基础，但下半年的市场竞争将更加的激烈，我们只有更加努力地工作，才能保证公司的持续发展，才能完成总公司交给的任务。

(一)提升干部员工的思想水平和综合素质。

提高干部员工的思想水平和综合素质依然是下半年的工作重点之一，下半年公司要继续抓好员工的思想教育工作，提高员工的思想水平，综合素质，使员工能认真贯彻公司的指导精神，心往一处想，劲往一处使，为建设和谐中联，促进公司持续发展而奋斗。

通过各种方式和途径提高干部员工的理论和业务水平，定期举行干部培训，提高干部的治理能力和思想熟悉，有条件的话，组织员工到相关培训机构进行专业及英语培训。

继续做好党建工作，上好党课，提高干部的政治理论水平。对入党积极分子加强考查，把优秀的员工吸纳到党内来，发挥党员作用，引导全体员工奋发向上。

(二)狠抓生产治理，确保安全质量。

安全质量是公司进行市场营销的最大资本和最好武器，是公司进行市场营销的基础。在市场相持阶段，只有确保安全质量，才能有条件、有资本、有底气向船东营销，否则只会让客户反感和不信任。

下半年，公司要在狠抓生产治理，确保安全质量上下功夫，要加大现场的巡查力度，对任何不按操作流程作业的作为予以及时处理，要加大考核力度，对安全质量事故，从重从严处罚。

(三)进一步细化治理、创新服务。

下半年公司要进一步细化治理，对岗位职责和工作流程再进一步细化，做到权责分明、任何工作都要有人负责，有人监督，避免漏洞的发生。对现有已不适时宜的规章制度加以修缮，提高规章制度的可操作性和可执行度，果断贯彻落实。对一些还未规范的事项及时出台相关制度和机制进行调整规范。

在业务服务上采用创新服务，提高服务质量及客户满足度，根据客户的需求和特点，为客户量身打造服务计划书，及时准确地为客户提供所需的数据。挖掘增值服务的潜力，让客户感受到没有我们的服务，他们的工作会不方便和不顺利，从而使客房更信赖和依靠我们。在市场营销上采用创新手段，积极收集相关信息，和客户建立互信互利的关系，尽所能地帮助客户解决工作和生活上的难题，用诚意感动客户，用实力吸引客户。进一步理顺和船东、码头、代理及相关单位的关系，加强和各单位的交往，积极参与各单位组织的活动，提高知名度及影响力。

回顾过去的半年，在这市场“相持”阶段，我们面对激烈的市场竞争，没有感到丝毫的畏惧和恐慌，厦门中联人继续高举着理货改革的旗帜，发扬创业时的艰苦奋斗精神，一如俱往地迈着坚定的脚步朝目标前进。相信只要我们紧紧团结起来，众志成城、不畏艰苦，迎难而上，我们一定会取得最后的胜利。

**大班下半年工作计划篇二十**

20xx年上半年在酒店领导的正确领导和各部门积极配合下，我调入餐饮部带领全体同仁团结一心，克服种种困难取得如下成绩：

一、餐饮内部建立内部质检小组

彻底打破建店三年多来卫生、纪律检查的被动局面，率先组建餐饮部内部质检小组。质检小组有餐饮部经理任组长，小组成员有副经理和几名主管组成，每天中午11:15对餐饮部各区域进行检查，对查出的问题逐一整改落实，并按制度规定奖罚分明。运行半年来一直得到酒店质检部监督指导，质检成果才得以稳步提高。

二、编写修正最新餐饮部规章制度及最新摆台标准

结合酒店实际，集思广益组织编写了相关的规章制度。如楼层小例会制度，要求每个楼层岗位除大例会外每天按时召开楼层小会议，总结本楼层的昨日不足，布置补充本楼层工作安排;对部分员工工作散漫，违纪违规，私拿偷吃等遗留的老问题也制订了相应的处理办法，取得了明显的效果;以及餐饮部劳动纪律;周计划卫生制度、最新摆台标准等。

三、结合后厨部制定了新的餐具管理办法

新办法的实施，使餐具破损率比建店以来任何时期都低，有效地控制了前后餐具的破损。

四、背景音乐不间断播放

通过我不懈努力，结合有关部门，彻底改写了三星级酒店餐饮部无背景音乐播放的历史。为客人营造了温馨优雅的用餐氛围。

五、多次更换餐饮区域绿植

根据不同楼层、不同区域，不同需求，及时和花卉租赁公司联系布置、调换各类花木，使用餐环境常变常新。并在各区域实行绿植养护责任制，极大保证了各区域各包厢绿植的存活率。

六、规范了仓库和布草管理

彻底解决了多年来部门仓库、布草无专人管理的局面，有效控制了布草无谓的流失和布草回收、清洗，物品领取无记录等环节的混乱局面。

七、抓培训，抓落实

培训和落实，两手都要抓，两手都要硬。针对培训内容，逐一进行整改落实，一步一回头，循序渐进。通过一段时间的努力，餐饮部全体员工无论在仪容仪表、礼节礼貌，还是在服务流程、劳动纪律等方面均有质的提高，提高了餐饮服务在客人中的美誉度。

八、对每一位部门管理人员在职能上做了较为细致的分工。使日常工作得以顺利开展，尤其各类重大接待也均能圆满完成。

九、制度面前人人平等

半年来，我一贯奉行制度面前人人平等。要求员工做到的，管理人员应首先做到，严格按制度奖惩，奖，大张旗鼓地奖，真正起到奖的效果;罚，罚和思想工作并进，罚得让违规人员心服口服，让其他员工引以为戒。当然，在成绩面前我非常清醒，很多工作离酒店领导的要求仍有很大差距。餐饮工作中仍存在一些不足之处：

1、仍有一部分员工服务意识的主观能动性较差，机械性地去工作;部分员工自律性较差，如站位纪律、服务礼貌用语、餐中服务等，管理层在一个样，领导不在又是另一种状态，缺乏一个合格的服务员应有的素质。

2、部分员工仍缺乏团结协作的意识。

3、个别管理层在执行力方面仍需进一步加强。

4、个别员工仍缺乏节约意识。

5、极个别员工还存在偷吃私拿等违规现象

随着星级酒店新标准的实施，我们酒店的未来将任重而道远，虽然我们经历了将近四年的实践与探索并取得了部分成功经验，但是我们必须时刻保持清醒的头脑，意识到郓城市场的局限性，消费群体进一步分化和影响部分消费群体做圣达回头客的各方面内部因素，以及同行业不断涌现和激烈竞争带来的影响。所以，我们要针对上半年存在的问题不断地加强提高管理水平、服务水平和人员素质。针对下半年的

工作特制定计划如下：

一、 继续加强员工的业务技能培训，提高员工的综合素质

餐饮部的每一位成员都是酒店的形象窗口，不仅整体形象要能经受得住考验，业务知识与服务技巧更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，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，下半年计划每月根据员工接受业务的进度和新老员工的情况进行必要的分层次培训，培训方式仍主要是偏向授课与现场模拟，并督导其在工作中学而用之。同时在每个月底向酒店质检部上交下一月的培训计划，方便酒店质检部及时给予监督指导。

二、 进一步加强吧台餐饮预订的灵活性以及包厢服务员的酒水推介意识和技巧，提高酒水销售水平，从而多方面提高酒店的经济效益。

三、 加强员工思想教育。利用一切机会不断地向员工灌输顾客就是上帝的理念;同时激励员工发扬团结互助的精神，增强员工的凝聚力，树立集体荣辱观。

四、 继续做好“节能降耗”工作

1、严抓日常消耗品的节约。如餐巾纸、牙签、布草、餐具等。

2、降低设备运行的消耗。如空调合理开启及时关闭等。

3、杜绝马桶长流水、长明灯等。

五、突出以人为本的管理理念，保持与员工沟通交流的习惯，以增近彼此的了解，便于工作的开展。 计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，保证沟通程序的畅通，根据员工提出合理性的要求，管理人员时刻将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，为员工排忧解难。如果解决不了的及时上报酒店领导寻求帮助。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视，从而人人能有个好心情，这样更有助于更好地服务于顾客。

六、继续做好部门内部的质检工作

每日质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、卫生纪律、餐中服务细节、宿舍纪律卫生等方面的巡检。定期报请酒店质检部来本门监督指导工作，并主动汇报部门质检情况，从而不断提高本门质检水准。

七、增强监督机制和竞争机制，逐步改观个别管理人员执行力不强的局面。

20xx年下半年是新的征程，新的起点。我决心一如既往地视酒店的发展为已任、视部门的发展为已任、视员工的发展为已任、视自己的发展为已任。我坚信在酒店领导的带领下，全体员工团结一心，努力工作，我们圣达酒店的生意会越来越红火，圣达的明天也会更加辉!

**大班下半年工作计划篇二十一**

一、某年度展望

公司管理层要团结和带领全体员工，以“增创优势，增产增收，稳健管理，稳步 发展”为主题工作目标，全体员工发扬开拓、务实、创新、奉献的企业精神和实 事求是、真抓实干的工作作风，使总公司业务、经营、效益稳步上升，圆满地实 现了全年工作目标，保持了公司持续、稳定的发展态势。

(1)营销管理方面：公司继续保持当前管理架构不变，并不断向标准化管理 与数字化管理转化，继续提高企业自身技术管理水平。

(2)公司财务状况方面：资金充足，财务健全，能充分发挥灵活运转功能。

(3)人力资源投入： 年度公司推行多项工作的管理革新，强化组织功能 收效颇大，员工工作积极性较高，人员能积极配合生产需求;对于新进入公司的 员工，应该组织好转正之后的培训工作。

某年度工作方针及目标 全年实现产值：(暂定)万元，比去年同期增长 成全年计划指标;上缴税收： 计划指标;实现利润： 划指标。 万元，比去年同期增长 %， %，超额完 %，完成全年 完成全年计 万元，比去年同期增长

年度目标计划(暂定) 年度目标计划(暂定)

二、主目标

1、加强经营管理，接手项目要高于往年，圆满的完成了承接工程项目合同产值 任务;

2、加强安全质量管理，确保在建工程安全质量双向达标，完善工程项目检查管 理手段，增强工程项目的管理实效性;

3、通过开发、缝补、调整、优化等手段整合现有渠道资源，形成稳定的优质客 户网络。 建立合理的绩效薪酬管理体系、 科学的日报管理制度、 实行经理奖金责任制。

4、 力求打造一支专业性强、 市场反应快速、 执行力高、 责任心强的高效销售团队。

三、辅目标

1、树立员工企业意识，培养员工对于企业良好发展的责任心和竞争意识。

2、建立各部门的协调及横纵向联系，完成向销售终端的精细化运作。

年度目标计划思路：

四、理清市场脉络

(一) 理清市场脉络，大力拓展业务

1、以业务为龙头，稳拓业务，稳增效益，稳步推进在总公司领导的带领 下，业务发展部人员顶着竞争激烈的压力，迎着招投标工作难度加大 的困难，继续加大业务工作力度，主动出击，积极沟通客户，及时把 握市场变化的脉搏，注意分析、积累和总结经验，积极参加公开招标 及业主自行组织招标的邀请投标项目，使公司争取到更多的中标工程 业务。

(二) 以项目施工管理为重点，加大力度，提高整体素质和管理水平

1、严抓质量安全和文明施工，毫不松懈地抓好项目施工管理工作

2、完成队伍资质就位，开展风险评级和资审备案。公司进一步加大了总公司施工队伍的资质重新就位的工作力度，经过对申报资质就位资料 进行认真细致地初审、复审和最后的批准申请、确认签字后，总公司 年度施工会议上公布了各施工队伍及其负责人的重新任免，较好地完 成了队伍清理和重新就位的工作。

3、加强工程项目资金使用的管理为加强对各工程项目的监控管理，保证 施工进度和资金划拨的均衡适度;

(三) 以内部管理为中心，理顺关系，稳健管理

1、进一步完善公司内部各种规章制度。以制度管人，按制度办事，使企 业管理进一步走向规范化。

2、根据公司发展需要，开展多种类型的员工培训。其中包括岗位技能培 训，员工素质类培训等，以加强学习，提高素质为目的，有效提高员 工技能，塑造多才干、复合型的员工。公司还应加强企业培训工作的 策划性和针对性，组织员工进行业务、管理、法律、科技等多方面知 识的学习和培训。

**大班下半年工作计划篇二十二**

下半年工作安排及改进措施：

根据上半年工作情况和存在问题，下半年工作重点安排及改进措施如下：

(一)经过上半年的修订与讨论，将于8月份发布实施《基本薪资制度》，使薪资确定做到规范化、标准化，同时，进行行业和地区薪资水平调查与分析，进行部份岗位与人员的薪资调整，促进薪资的内部公平与对外的竞争优势，使薪资真正反映员工贡献与个人价值，从而留住内部优秀员工，又吸引外部优秀人才加盟。

此外，现场女工流动率大，招聘困难，一个重要原因在于试用期即实行计件工资，由于熟练度差，工资较低，因此，建议对新进的一线员工实行一个月的固定工资，即：在满勤情况下，初中毕业人员第1个月固定400元，技校和中专毕业人员450元，相当于给新进人员一个月的培训熟悉期，这将有利于减少新进女工的离职，也增加招工的吸引力。

(二)继续做好公司急需人员的招聘工作。

1、鉴于女工在本地区招聘困难，除拓展招聘渠道外，将考虑在7月下旬到外地农村招聘。同时，建议公司将人员离职引起的招聘成本列入各单位人工成本考核指标，促进用人单位主管重视保持本单位人员的稳定，有效减少人员流失。 基层管理干部在管理方式上也应改进——对员工的合理要求应重视，在工作分配上应公正、根据员工个人特长与能力进行合理安排。

公司还应重视一线操作员的定编问题，对于产能的提升，除了增加人员这一途径外，还可以从提高设备使用率、改进工艺流程、提升自动化操作水平、提高现有人员熟练度等方面考虑，避免采用人海战术，应制订合理的人工成本消耗与产值的比例关系，从源头上控制人员和人工成本的过度增长。

2、规范普通员工招聘流程，减少人为不正常因素的干扰，确保招聘过程的公正性。

3、加强对新进人员的入职引导，制订新进人员试用实习与转正考核管理办法，不定期举办新进人员座谈会，解决新进员工工作、生活上的困难，使新进人员能留得住。

(三)规范人员异动管理，推行竞争考核上岗，使异动做到合理、公平。

(四)完善考核与激励体系，以目标管理为导向，以工作结果作为衡量员工工作绩效的标准，并将考核结果与优秀员工评选相结合、与年终奖金发放和干部晋升与任免挂钩。

1、根据上半年试运行情况对《自我评议办法》进行修订并扩大考评人员范围。 修订目标是:使考核指标量化;对干部增加相应指标：如培训下属时数、参加学习时数、部门人员流动率控制等;在考核周期上，干部实行季度考核，一般员工月度考核;考核结果的使用上：将考核结果与优秀员工评选和年度考核评优相结合。

2、制订《技术人员等级评定办法》，通过对技术人员进行定期考评，确定技术职称和相应薪资等级，创造有效的激励机制。

3、制订《年度考核管理办法》，明确各类员工年度考核标准与考核结果使用，年度考核结果与薪资等级升降、年终奖金、干部晋升等相联系，奖优惩劣，并实行一定比例的末位淘汰，增强全员危机意识和竞争意识。

4、为调动员工创新与改善的积极性及促进企业文化的建设，制订《改善提案管理办法》，对优秀提案实施奖励。

(五)增强培训管理力度，切实提升培训效益：

1、修订《培训控制程序》，明确培训权责，将于7月份正式发布实施，以此作为公司培训管理的依据，使培训做到统一管理，并加大对各单位培训指导和检查的力度，对外部培训进行归口管理。

2、做好培训需求调查工作，提高培训的针对性。下半年将根据岗位职责与任职条件制订《公司教育训练大纲》，明确各类人员的培训目标与培训课程、培训时数的设置，为推行公司重要岗位人员持证上岗做好准备。同时将培训与岗位轮换、干部晋升考核等机制挂钩，形成自主学习的氛围，倡导自觉学习、主动学习，特别是对管理干部，应将培训下属的小时数、参加培训的时数作为重要的考核指标，使干部重视自身培训及对下属人员的培训，促进全员素质与能力的全面提升。

3、对培训效果进行及时评估：对学员以课后笔试、写培训心得报告、制订训后行动方案、训后一至三个月考核学习前后工作绩效等方式进行;对讲师则以学员评价方式进行。

4、加强内部讲师的选拔与培养，对内部讲师发放授课津贴，调动讲师教学积极性，同时辅之以相应考核，促进优胜劣汰。

5、推动教学现代化建设，一是提倡使用投影仪，教材用powerpoint制作，增强培训效果;二是学习与借鉴顾问公司培训方式，引进游戏教学法、角色扮演法等教学方式，针对成人学习原理，增强学员的参与性与培训的吸引力。

6、对sbs拉链学院下半年教学进行调整：

(1)生产管理班和经营管理班剩余课程进行课时压缩与减少，争取下半年两个班均结束课程结业，将于7月份与华大协商教学安排;

(2)在压缩课时的情况下，要求学员解决好工学矛盾，尽量争取时间学习，各级主管对学员的学习要给予充分支持，人力资源本部将严格培训出勤管理，保证学习效果;

(3)下半年完成模具机械班的补考与结业工作，对优秀学员及时给予奖励，在薪资等级调升、干部晋升方面给予优先考虑，促进学员学习热情。

(4)今后sbs拉链学院的办学方式将进行改革，办班更切合员工实际需要，合作伙伴也可拓宽，办学周期长、中、短期相结合，以管理干部、营销人员、技术人员为重点培训对象。

(六)提高日常人事管理的信息化水平，提升工作效率与工作品质：

1、要求信息技术部对人事信息系统进行改进与更新，彻底解决历史遗留问题，保证人事数据统计的准确性与日常人事工作的可操作性。

2、配合信息技术部电脑考勤软件的编写开展相应工作，此项工作以信息技术部为主导，我部提供相应配合。

**大班下半年工作计划篇二十三**

一、组织建设和管理。

做为一个企业，必需对其所拥有的人力物力、财力资源进行组织和管理，ktv做为服务性行业，其特点是业务多而杂，物资繁多等，为了确保营运工作的有序的进行。我们更有必要对组织内各管理层次和业务层次的职责、权限进行合理有效的划分。组织的建设与管理，主要从两方面入手：

其一，形成ktv场所的组织结构和组织的管理体制。即设置ktv组织机构，岗位的设立和确立岗位职责，各岗位的业务和权限的划分、班组的编排、管理人员的配备等，进行合理、有效的设置，使现场的大小事情有人做，有人管;配备的人员知道自己该做什么、该如何做，做到什么程度才能不超越自己的范围，人员不致于闲置

其二，合理而有效的组合和调配ktv的人力、物力、财力、信息等资源，ktv的营运不可能一尘不变的，它会随着季节、气候、外部竞争等情况，时好时差，有分为淡季和旺季，这就要求做为管理者掌握ktv的营运规律，消费者的消费心理等因素，对现场资源进行合理的调控。使现有资源不致于浪费也不会溃乏，总之，组织的意义是确保现场的业务合理、科学、有序的进行。

二、建立完善的规章制度

“无规矩不成方圆”做为一个企业就像一个国家要有规范完善的制度做保证，对场所的组织、服务质量标准、促销方案的制控方式、人事管理、人员培训和素质要求，设备设施，易耗品物质，营业目标等项目应以明文规定的形式进行确认，使人员做事有有章可循，有法可依，知道什么该做什么不该做，另一方面着眼于细微处，就是制定具体的制度，如业务活动记录制度、考勤与交接班制度、服务质量考评制度、卫生制度、行为规范要求、物品使用制度、物品盘存盘库制度、人事考检制度、财务制度、人事管理制度、奖惩制度、晋升制度、人员培训制度、福利制度、收银制度等应一一以明文形式规定，制度的制定最主要的目的是保证各岗位人员之间工作协调一致，使工作规范而公正的进行。

三、现场营运的监督管理

ktv企业在营运必定涉及到现场事务，而现场事务就需要有人去管理，做为管理者每天必须做而且最重要的事情，就是做好现场营运的监督管理工作。现场工作主要分为三大部分。

第一：班前准备工作主持召开班前会，对前一天的工作进行总结和分析，对当天的工作进行分配。检查员工仪容仪表和精神状态是否符合上岗标准

第二：班中的巡场工作，对现场进行巡视去了解客人的需求为，以便为促销准备第一手资料，对员工的操作、服务质量进行评估检测，以便进行决策改进随时注意营运中存在的问题，及时进行解决、纠正

第三：班后总结评估工作对当天工作进行科学、系统的评估，总结经验，提出改进方案，总之现场管理工作是重中之重，做为管理者必须从实际出发，发挥自己的管理才能和智慧，对现场进行合理有效的管理。

四、企业文化建设

何为企业文化?它是指企业在自身经营发展过程中通过培植、倡导、塑造而形成的一种为员工共同奉行的价值观念、基本信念和行为准则，为什么要那么重要?成功的企业就一定有优秀的企业文化做后盾，如麦当劳的qscv原则(质量、服务、卫生、价值)海尔的真诚到永远~!可见企业文化在企业发展中的重要意义，而做好企业文化就要在经营管理的过程中做好管理团队的建设，内部和外部环境的塑造与培养，全面提升员工的各方面素质等等，总之，企业要做大做强就就应从始至终做好企业文化的培养工作。

五、建立市场调查机制

进行市场定位。ktv市场是在不断的变化发展中的，今天你可能门庭若市，明天就面临关闭，因而有必要、有目的、有系统地收票、记录、整理、分析与总结ktv市场的消费需求及促销活动的信息。ktv市场调查主要从市场环境、消费者消费心理、同行业的竞争情况等方面着手调查，然后把结果进行分析总结，做出趋势预测，结合自身的实际情况进行消费群体的这定位。

六、确定目标市场

采取有效的营销策略，不同的场所的情况有不同消费人群，夜总会主要是商务客人，自助ktv大多消费群，就算同为自助ktv也有不同的消费群体，如好乐迪白天以学生客群为主，而夜场更偏向于一定事业有成的成功人士。做为一个场所的要知道自己的客人在那里，消费心理及消费习惯等情况非常重要，这就是目标市场一但目标明确，我们就可以有针对性的采取一些促消策略。如产品服务创新策略，价格策略，人员推广策略等有利于提升营业业绩促销手断。

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