# 2024年度总结计划报告\_张建存

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-10-17

*第一篇：2024年度总结计划报告\_张建存2024年度总结计划报告时间飞逝，转眼我已经来到公司满一年。2024年11月我经历了部门调动，从销售部调到拓展部。拓展部对我来说是一个全新的接触，需要对自己做一个改变。所以这是机遇也是挑战，亦是一个...*

**第一篇：2024年度总结计划报告\_张建存**

2024年度总结计划报告

时间飞逝，转眼我已经来到公司满一年。2024年11月我经历了部门调动，从销售部调到拓展部。拓展部对我来说是一个全新的接触，需要对自己做一个改变。所以这是机遇也是挑战，亦是一个全新的开始。

一、2024年总结

已经了解了各类通知、流程，合同续签等事务的一个流程操作。i.拓展政策了解

进入拓展部，我已经了解了拓展的相关政策，并将文件进行整理并打印出来供自己随时查看。在电话接听的过程中可以跟意向加盟商做一个初步的介绍。拓展数据整理

1.代理商数据

建立了代理商数据库，可随时查看数据，并能进行合同到期提醒。2.销售，配发数据

建立了加盟配发及直营销售的数据表，可查看近5年的相关数据。a)对内事务学习

ii.b)拓展实操

i.江西出差

这次出差去了南昌及周边新建县、莲塘镇；九江；宜春；新余；丰城，完成了各市场的商圈图制作。这次是走马观花似的，是对各个市场做一个初步的了解，也是让自己对拓展的工作能有一个概念，对拓展的一些知识有了了解。包括街道阴阳面，地区老街的概念，商场拓展模式等等。

对于江西市场，省会城市南昌已经是发展相对成熟的一个区域，主要街道上租金较贵。在这样的前提下，我们选择首先开发其他县镇城市，将会更有利于公司的发展，以农村包围城市的做法，扩大地区影响力。所以我们对南昌市周边的新建县，莲塘镇进行了走访。这两个县镇市场主要地段的租金都是相对便宜，在开发上我们减少了成本，而且当地人的消费能力也符合我们生活秀的定位，是非常适合我们作为江西市场开发的一个突破口。

对于九江，宜春我认为也是很好的市场，可以作为主要开发的地区，而新余可以暂时放置。另外，丰城是有代理商在做，我认为如果他没有再拓市场的行为，后期可以对其另作规划。ii.敖江，龙港出差

敖江和龙港的出差，我很感谢老大给我这个机会去锻炼。

对于敖江我做了一个初步的了解。在敖江，新河路是其主要街道，另外滨江购物广场主要为童装市场。新河路前段租金约为7.5万/年，后段约为5万/年。这条街整体人流不错，可以作为明年市场开发的一个侧重点。

龙港走访了辅助市场龙华路，龙华路整条街以市场货为主，缺少品牌。租金在6万左右。我们可以选择开设以特卖为主的店铺，这样会拥有一些价格优势。龙华路作为建新路的辅助市场，可以降低龙港整体市场的管理成本。

龙华路主要商圈集中在与龙江路交叉口处，因为附近有菜市场，所以这段人流比较集中。整体看下来已经拥有几个意向店铺，需要进一步洽谈。c)小结

我认为作为拓展，首先是要掌握一定的基础知识，包括公司的拓展政策，店铺选址，优劣性分析等等。然后要加强自己的专业性能力，包括地区扫街，沟通能力，谈判技巧等等。

除了掌握这些基础，专业的知识以外，人脉关系网是非常重要的。因为一个人的力量是有限的，能够在拓展行业内建立自己的一个朋友圈，那么大家可以资源共享，互帮互助。

2024年的计划也是要在这些方面更加完善自己，使自己更能发挥作用。

二、2024年计划

i.基础事务

1.进一步熟知掌握拓展政策，能够在政策框架内灵活运用，以吸引有实力的意向加盟商；

2.能够熟练操作各类流程，通知等事务性工作；

3.进一步晚上拓展数据的整理，为各项工作提供有力的数据支持。ii.拓展技能

1.重点信息获取（扫街）

要尝试着去操作，或许体验过被人扫地出门的感觉，才更能领悟什么是拓展； 2.店铺选址

对于拓展的店铺选址，是非常重要的能力，也是需要长期学习提升的东西，也包含了很多很多知识技能。比如：街道阴阳面，人流走向，市场成熟度，竞争品牌情况，老街概念，集贸中心发散概念等等。

3.谈判技巧

谈判技巧是拓展中一项很重要的技能，而我在这个方面的能力相对较弱，我要通过观察他人的方式以及自己的实操来积累经验，让自己慢慢提升。

iii.人脉关系

人脉关系不仅是在拓展行业里非常重要，在其他许多方面都是很有用处的。但是要有这么一种关系网不是一时一刻就可以建立的，需要长时间的磨练和维系。在此之前，我觉得我需要加强自身的沟通能力，与人相处的能力，加强部门同事间的往来。然后对于各个加盟商，意向客户等，以朋友相处的方式与其进行交流，成为自己的一种资源，使自己日后的工作可以更加方便有效。小结

我要给自己半年的时间来沉淀，学习，积累，提升自身，然后在拓展工作上也将更加游刃有余。a)自我提升

iv.b)拓展工作计划

因为曾经在销售部直营科工作过，我对浙江温外直营市场还是相对了解的。整个浙江直营市场，目前我们可以大有作为的，首选应是温州跟义乌。2024年拓展二部的整体指标为3600万，直营1600万，加盟2024万。那么义乌跟温州的直营市场应该可以至少完成1000万。其中义乌可以完成500万左右。

由于对于浙江温外市场的一些了解，希望自己能在明年负责义乌市场。i.区域市场概况

义乌是目前全球最大的小商品集散中心。被联合国，世界银行等国际权威机构确定为世界第一大市场。因为有这么多小商品市场，由此引来了许多打工者及商品采购人员，旅游购物者等等。义乌的各种外来人员都可以是我们品牌的消费群体，对于义乌，就可以多撒点似的操作方式，来增加销售，增长知名度。ii.现有网点分布情况

义乌目前拥有4家直营店铺，篁园路2家，世纪商城2家。篁园路上竞品有森马，以纯，美邦，都是面积在200平以上的店铺，2层楼。世纪商城是杂货跟品牌并存的一个地下商城。商城内有一家森马特卖店，以及摩高等竞品。义乌市场规划 1.义乌篁园路

篁园路上2家店铺之间存在一定竞争，而且该路段竞争品牌均为2层楼大店，我们可以计划选择关闭篁园路2店，然后将1店面积扩张，打造一家2层楼形象店，来增加生活秀在义乌的知名度。2.其他市场

以篁园路为中心，向四周发展开拓。市区内有宾王夜市，贝村，北苑iv.乐购等，村镇市场可以开发荷叶塘，青口等。小结

义乌整体市场潜力充足，可以深入开发，完成500万以上的指标。iii.

**第二篇：张存贵学习心得**

学习张存贵老师先进事迹心得体会

海则庙中心小学 王培英

张存贵，是陕西省陇县温水镇峰山小学一位平凡的小学教师、小学校长，在他从教的三十五年里，却做出了许许多多不平凡的事情，他这种“扎根山区、爱岗敬业、扶贫济困、淡泊名利、不求回报、安贫乐道、无私奉献”的精神，值得我们永远歌颂和学习。他以高尚的师德、优良的工作作风、科学的教学方法和无私奉献的精神，赢得了学生的爱戴、同行的敬佩和社会的广泛赞誉，他对党的教育事业无限忠诚，对学生满怀深情厚谊，充分展示了教育工作者的良好形象和高尚品格。他是我们教师队伍中的优秀代表，是广大教育工作者学习的楷模。

学习张存贵老师的先进事迹，我认为要从四个方面去入手：一是他为党的教育事业扎根山区、无私奉献的崇高精神；二是他淡泊名利、甘守清贫的人生境界；三是他爱生如子、克己助人的优秀品德；四是他爱岗敬业、为人师表的职业风范。这些高贵品质都源于他对于教育事业强烈而神圣的责任和使命感。

为了这份责任和信仰，他主动放弃城市的优越条件，一头扎进落后的山区小学，一干就是35年，他生活条件艰苦却给了学生最深厚的爱，他用最真诚的心爱护着每一个学生。他的行为无声地告诉我们每一位教育工作者：乡亲们把孩子送到学校，就是把孩子的前途送给了老师；国家把孩子们送给学校，就是把国家的未来托付给了老师，老师必须竭尽全力，把每一个孩子都培养成人。为了这份责任，张存 贵同志不论在多艰苦生活条件下，他都毫不动摇地常年坚持着；为了这份责任，不论在什么情况下，他始终把学生放在心中，把教学放在第一位。他用实际行动很好地诠释了什么是真正的爱岗敬业、廉洁自律；什么是真正的淡泊名利、乐守清贫；什么是真正的无私奉献、大爱无边。

他做事为别人考虑得多，为自己打算得少，为别人做了好事也不说。他以一颗火热的赤子之心，默默无闻地践行着一个共产党员和人民教师的价值标准。他甘为人梯，诲人不倦，是学生的良师益友。“师道尊严”，其实它是师者千百年来凝而成的力量。纵然我们的社会有沧海桑田之变，师道的力量却绵延不绝、历久弥新，张存贵老师就是这样一位行动者。他对学子的牵挂、对授业的严谨，无不显现出一种感人至深的师道魅力。

学习张存贵老师的奉献精神，落在实际行动上是不断加强师德师风建设。努力提高自我修养；牢记《教师职业道德规范》上的相关要求规范自己的行为；强化事业心、责任意识认真履行教师的义务；树立正确的世界观、人生观、价值观；发扬好学进取、追求卓越的工作作风；树立不畏艰难、献身教育的崇高理想；培养淡泊名利、甘守清贫的做人风范，养成无私奉献的高尚品格。我会以此为激励和鞭策，在平凡的教师岗位上，努力学习和工作，做一名学生喜爱、家长满意、社会认可的优秀教师。

**第三篇：张存科先进事迹**

甘于奉献 精神永驻 做优秀共产党员 ——记张存科同志先进事迹材料

一年来，在温堡乡的各村各组，来自乡上农技站的技术人员为拱棚搭建进行现场指导。技术人员精彩而实用的讲解，吸引了周边农户纷纷驻足听讲，并争先恐后地邀请技术人员到自家种植现场指点迷津，而带领这批科技小分队的就是被当地农民群众亲切地称为“拱棚搭建能手”的温堡乡农技站站长、挂职科技干部张存科同志。

张存科现担任温堡乡农技服务站站长，从事工作几十年以来，一直以服务农户、传播农业科技为己任，任劳任怨，无怨无悔，受到广大职工和村民的一致赞誉和广泛好评。从2024年3月开始，张存科被分配到张杜村挂任驻村干部，一到任，他便以积极的态度，饱满的热情投入到紧张的工作之中，在任职一年来，对工作认真负责、勤勤恳恳，并带领张杜村村民开始走向了一条致富之路。

2024年3月温堡乡党委、政府组织村民在张杜村搭建千亩拱棚节水瓜果蔬菜示范园区。作为驻村干部和农业科技人员的他开始组织村干部和张杜村村民，在张杜村落实搭建日光温室586座（幢），面积1200余亩。目前已完成整个示范园区内586座拱棚青苗移栽任务，棚内栽植青椒、甘蓝、番茄、西瓜等品种。为使群众积极参与，领会政策，配合小拱棚搭建工作，他从乡工作会议之后，进村入户，对涉及设施农业区的农户进行登记造册，在建设点上，又亲自示范，教农户如何覆膜、如何拉压膜线，如何通风等技术指导。

586座大、中、小拱棚建设需要大量钢架和竹片，为使材料更早、更快发放到群众手中，他每天亲自去县农牧局拉运材料，往往错过吃饭时间，一整天都吃不上一口热乎的饭。为确保移动小拱棚不受自然因素和人为因素破坏，他亲自参加后期管理，督促村委会每天通过广播向村民通告天气预报，及时向村民反馈信息，做到积极预防。同时，协助派出所民警每天不定时出勤，特别是晚上进行巡逻，严厉打击偷盗、损坏小拱棚行为，确保设施农业区安全建设。

为达到调整农业产业结构、提高农产品质量，保证设施农业增收增效，作为乡农技站技术人员，他天天驻守在设施农业区，现场指导村民搭建拱棚、地面覆膜及种籽定植，做到严格把关。同时，向每一个农户发放栽培技术信息卡，让村民随时学习科学种植方法，提高农民素质，确保农产品质量。特别在小拱棚辣椒栽培技术方面，每天亲临现场，逐棚进行每阶段的技术指导，发现问题及时处理，目前自己指导的棚中辣椒长势喜人，在指导好自己所驻村拱棚的同时，对全乡拱棚进行巡回指导，督促农技人员指导好自己所驻村的拱棚。为保证移动小拱棚内马铃薯、辣椒苗有充足的阳光、水分，乡政府和桃山水库联系，组织集中浇灌，每次灌溉时，他不仅要求每个农户到现场浇灌自家拱棚，还和乡政府职工在水渠接壤处负责看守，保证水流顺畅，做到每股水进农田、进拱棚。

“农村的情况千差万别，但广大农民群众渴望科技的迫切愿望是一致的”，这是张存科多年以来从事农技推广工作的切身感悟。为了提高培训效果，他深入村社和乡属站所，找农户谈心，干部座谈，针对过去搞培训因为农户忙，参训率不高的状况，他把课堂从会议室搬到农户的温室，搬到田间地头和畜禽圈舍中进行科技宣讲和开展现场培训，把空洞的说教变成实实在在的辅导。2024年温堡乡共培训24期（场），3500人（次），内容涉及旱作节水农业、果蔬栽培、马铃薯种植、花卉实用技术等，从种植、栽培、田间管理到成熟上市进行全方位、多层次、立体式的技术指导，跟踪服务。

拱棚内马铃薯、辣椒长势喜人、丰收在望，可销售问题又成为农户和政府最担心的问题。张存科也记在心了，为确保农户切身受益，增加农业产值，他积极奔走，四处联系，拓宽市场，联系销路，解决农户的销售问题，极大的提高了广大农户种植的积极性。本着科学规划、群众受益的方针，熟知种植技术的他提出第二茬种植甘蓝和西芹，乡政府广泛征求农户意见，依据市场需求、咨询农业专家，研究决定采纳他的意见，小拱棚第二茬种植甘蓝和西芹，目前已完成种植数量统计和菜苗订购工作。

在这些天里，由于工作强度大、休息不够，终于他被累垮了，躺在了病床上。一瓶点滴完了、一副中药喝了，他又站起来继续工作，继续为百姓操劳。

张存科不仅要负责拱棚搭建工作，还为我乡中药材种植和销售而奔波。2024年新庄共种植药材600亩，收获140吨，由于药材市场价格下滑，药材收购的商家不多，造成我乡药材滞销，农户经济利益受到损伤，县、乡、村各级领导十分重视这一问题，经过多次会议研究协商，县药材办和乡政府积极努力，与明德公司和部分药材商达成协议，报请县政府批准后最终确定收购方案，确保农户的损失降到最低。在整个收购方案确定过程中，张存科不顾个人身体劳累，忍着病痛跑前跑后，一会也闲不住，按方案要求进村入户，按照当初药苗发放登记册子对农户药材种植数量、产量和质量进行严格把关；收购现场，他是秩序维护者，确保现场井然有序进行。用他自己的话说：“药材交了，老百姓满意了，我这个挂职干部也放心了。”

他就是这样一个人，事无巨细，用心做着工作中的每一件事情，用行动证实着一名挂职干部的职责，一名基层政府工作人员为民服务的宗旨。

张存科时常说“我是学农的，把先进实用的农业科技知识传播到千家万户，使广大农民群众都掌握1—2门实用技术，促进农村经济发展，农民增收，我苦点累点没啥”。一分耕耘，一分收获，在他的努力下，温堡乡设施农业工作在蓬勃开展。

**第四篇：学张存贵心得体会**

“学先进找差距谋跨越”主题实践

学习心得体会

在学习了张存贵等先进教师德事迹后，我感悟颇深，作为一个从事十多年教学工作的我，又加深了一层认识。教师的职业道德，应是集公民的思想、政治、法纪、道德等方面的优良素质在教育教学活动中的统一集中的具体表现。归纳起来，主要体现在以下几点：

第一、要热爱教育事业。教师的道德是教师的灵魂，师德是教师职业理想的翅膀，教师的工作是神圣的，也是艰苦的，教书育人需要感情、时间、精力乃至全部心血的付出，这种付出是要以强烈的使命感为基础的。“育苗有志闲逸少，润物无声辛劳多”。一个热爱教育事业的人，是要甘于寂寞，甘于辛劳的。这是师德的首要条件。

第二、要热爱学生。关爱学生，尊重学生人格，促进他们在品德、智力、体质各方面都得到发展。多与学生进行情感方面的交流，做学生的知心朋友。爱需要教师对学生倾注相当的热情，对其各方面给予关注，爱将教学中存在的师生的“我”与“你”的关系，变成了“我们”的关系。爱使教师与学生相互依存中取得心灵达到沟通，共同分享成功的欢乐，分担挫折的烦恼。和谐的师生关系，是促进学生学习的强劲动力。爱生是衡量一个教师师德水平的一把基本尺子。爱是一门艺术，能爱是一个层面，善爱则是另一个层面。要做到能爱、善爱。要爱学生成长过程中的每一微小“闪光点”，要爱他们具有极大的可塑性。要爱他们在教育过程中的主体能动性；要爱他们成长过程中孕育出来才一串串教育劳动成果。“爱”要以爱动其心，以严导其行；“爱”要以理解、尊重、信任为基础；“爱”要一视同仁，持之以恒；“爱”要面向全体学生。“金凤凰”固然可爱，而“丑小鸭”更需要阳光，多给他们一份爱心，一声赞美，一个微笑，少一些说教。要多和他们谈心，帮助他们查找“后进”的原因，真正做到对症下药，在学习上和生活细节上关心他们。

第三、要学无止境。教书育人是一项重大的严肃的工作，来不得半点虚假，敷衍马虎，因此，我会勤奋学习，走在时代和学生发展的前头。面对当今时代的发展，社会的进步，科技的飞跃，以及学生成长对“学高为师，身正为范”的挑战，教师如果不强化“自育”意识，力学苦练，做到“闻道在先”、“术业有专攻”恐非易事。因此，我会勇于和勤于不断提高自己各方面素质，要以科学的施教知识，深入学习教育学、心理学、教育方法等方面的知识，把教育理论最新研究成果，引入教学过程，使教育教学的科学性和艺术性高度完整地统一起来。能够利用现代教育技术，恰当有效地选择教学方法和方式，直观形象地展示教学内容，使教学知识传授与创新思想结合起来，培养学生的创新精神与创新能力。要有创新精神，积极开展教育和科学研究。探索新的科学教育模式，在耕耘中拓展视野，在执教教学中提炼师艺、升华师技。

第四、要为人师表。在传授知识的同时，更重要视孩子的行为习惯，教授做人的道理，“要立业，先树人。”学生时代是世界观、品质、性格形成阶段，在他们的心目中，教师是智慧的代表，是高尚人格的化身。教师的一言一行，一举一动都对他们的精神世界起着无声无息的作用，就好比一丝春雨“随风潜入夜，润物细无声。”因此，一定要用自己的模范作用，为学生树起前进的旗帜，指明前进的方向，点燃他们心中的火种。我觉得不仅要有做人的威望，人格的力量，令学生所敬佩，还要以最佳的思想境界，精神状况和行为表现，积极地影响教育学生，使他们健康成长。

第五、要乐于合作，善于合作。现代教育是一种集体协调性很强的职业劳动，教师的工作需要竞争，更需要合作。竞争促进了教育发展的繁荣，为教育增添了活力。但教师又要乐于合作，善于合作。学生的成长和学生素质的全面发展，决不是一个教师的劳动成果。只有善于处理好教师于教师之间，教师与家长及社会积极力量的关系，才能减少教育过程中的内耗，从而形成取向一致的教育力量。教师的劳动才有可能最大限度地提高教育效率，因此，教师的团结协作精神也是当代师德不可或缺的重要内涵之一。

“十年树木，百年树人”。教育工作是辛苦的，每天都进行着大量的平凡琐碎的工作，日复一日，年复一年，备课、上课、批改作业，管理班级……但是，我会立足现今，着眼未来，以苦为乐，甘于寂寞，勤勤恳恳。在教育、教学的工作实践中，用高标准的师德观念，规范自身的行为，提高自身的素质，在平凡的岗位上，发挥出不平凡的力量。

**第五篇：学习张存贵心得体会**

学习名师心得体会

学习张存贵先进事迹，让我领略到了他的教育风采，对学生的爱和对事业的热爱，感受到了他们的教育智慧和教育热情，值得学习，也使我对教育教学的认识又加深了一层，对教育教学工作也有了新的体会。

作为一名普通的山区教师，在平凡的岗位上干出了不平凡的事情。虽然自己不能跟名师比，但相信自己通过努力也能为学生和社会作出应有的贡献。争取在以后的工作中严格要求自己做到 ：爱事业、爱学习、爱学生。第一，热爱教育事业，认真教书育人。

教师的责任是教育好每一位学生，使每一位学生茁壮成长，教师也应当把爱融入每一位学生的心中，认真从事教育事业，走上三尺讲台，当好一名合格的人民教师，教育是令人陶醉的事业，我深知自己任重而道远。第一，认真学习知识，努力完善自己。

知识面要广而博，学高方能为师。当今社会发展之快，科技发展之快，新的东西层出不穷，这就要求我们教师要不断学习，不断更新，与时俱进，不断完善自己，提高自己的政治水平和业务能力，努力做到业务精湛，教学科研水平争创一流。同时，应注意加强人文素质的培养，了解各专业、各学科之间的联系，相互促进、充实和丰富教书育人的内容，做一名合格的人民教师。记得刚毕业工作时，对教育不熟悉，教学经验近乎于零，我虚心向别人学习、向前人学习，向优秀教师学习作为自己奋飞的起点。通过学习优秀教师的工作经验和敬业精神，来丰富自己的认识、知识及才能。同时我常静坐独思己过，剖析自己的不足，以加以改进。刻苦钻研，并做到精益求精是教师职业的需要，是师德责任感的体现。自己在教学中的教学技巧、能力和知识水平的高低强弱，直接影响到自己在学生集体中的威信。总之，不要让学生怀疑自己的学问。但是，如果学生的怀疑涉及到教师的道德方面，那教师的地位更为不幸了。第三，热爱学生，诲人不倦。

爱，是教育的基础；没有爱，就没有真正的教育，“爱满天下”。在教学法中，我树立了正确的学生观，尊重和充分信任学生，以平等的态度对待学生，并深入了解学生，真诚关心学生的进步和成长，力争成为学生的良师益友。当然，爱学生不是一味的迁就、放纵学生。在对学生提出严格要求的同时，又要循循善诱，耐心启发，讲清道理，说明利害关系，并加以启发。对违纪的同学晓之以理，动之以情，而不是按照自己的个性办事。虽然老师也是普通的一员，有自己的个性，也会发火，但是教师要受师德的限制，要注意培养自己的个性，而不能意气办事。只有使师生关系变为“师友”，彼此在人格与学问上互相尊重，才能促进学生的全面发展，使教师的教学水平得到提高。亲密无间 的师生关系，能更好地了解与教育学生。只有使师生关系变成“师友”关系，学生才能信任、亲近老师，把自己成长中的问题、苦闷、困难、困惑向老师倾诉，老师才可以更好地教育学生。建立正确的学生观，了解学生的需要，做一个服众的威而有信的老师；更应该有强烈的责任心和责任感。做学生的朋友，加深了师生感情，学生从老师那儿受到教育，老师也从学生那儿得到启发，这样才能做到教学相长。

这次学习张存贵同志的先进事迹，使我受益颇深，在以后的工作中我要更进一步从思想上行动上提高自己的工作责任心，树立一切为学生服务的思想。要发挥敢于与一切困难做斗争的思想和作风，努力使自己做一个师德优良、业务精湛、学生、家长欢迎的人民教师。

东南镇中学

党海鱼.

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