

# 2023年门市工作总结与计划(通用8篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 门市工作总结与计划篇一

工作计划网发布行政主管工作计划书格式，更多行政主管工作计划书格式相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一、在20xx年的基础上，全面提高行政人事管理

1、完善制度，狠抓落实□20xx上半年完成公司各项制度的修订、整理、汇总工作，并在实际执行中不断完善。

2、把人才管理看作战略支持，抓好□20xx年后备人才培养计划》的落实工作□20xx年第一季度完成《后备人才培养计划》的前期沟通、磋商，达成共识，通知下发各部门。第二三季度着手对后选人进入考核，本年度争取将后备人才培养工作制度化。

3、“以人为本，尊严至上”，加强员工关系管理

加强劳动合同的签订工作：每半年度进行一次劳动合同普查工作，避免漏签、延期现象，同时对问题员工及时解决。

认真落实社会统筹保险工作：将办理养老、医疗统筹保险工作与季度考核工作紧密结合，把这项福利作为激励先进、鞭策后进的一种措施，并进行详细建帐。

每季度组织一次员工活动：加强企业文化建设，丰富员工文化生活，提高员工凝聚力。认真落实各项福利措施□20xx年福利措施制度化，狠抓落实。

规划好员工的职业生涯：以工程部为例，尝试对转正员工进行分级，拓宽员工晋升渠道。一季度开始准备，二季度实施。

保持与公司每一位员工的沟通交流：通过员工活动、生日活动、转正谈话等正式与非正式沟通，与每位员工保持交流，了解员工所思所想。

## 二、完成招聘工作，提高招聘质量。

1、招聘与筛选工作：拓宽招聘渠道，广开思路，配合公司业务发展，完成招聘任务。

2、录用与评估工作：在录用方面加强对应聘后选人的'资格审查工作，包括证件验审，背景调查等，确保为公司录用合格人才。

3、试用期：与试用期员工每月谈话一次，随时向主管了解新员工的工作情况及适应性。对主管以上级别的试用期员工转正采用评制，即当事人述职，各部门负责人提问，公司领导评审。（根据现有的工作情况和人员不足的情况下，需要和其它工作相应调整）

## 三、调整、规范培训工作

1、加强新员工入职培训：修订《新员工培训手册》□20xx上半年完成。进一步提高新员工入职培训效果，指导用人部门派专人协助完成新员工的职前培训。如带领新员工参观熟悉部门，把新员介绍给部门同事及主要人员，解释部门工作内容等，指导、协助部门组织联谊活动，培养新老员工之间的亲切感受，加强团结合作，相互协助精神。

2、各部门业务培训加强落实：逐渐加大各部门负责人培训责任，每季度初与各部门负责人沟通，明确各部门培训需求，根据培训需求指导、协助各部门落实各项培训。每季度对各部门培训工作进行一次评估。

3、加强对管理人员的培训：在岗培训：对有发展潜力的员工指定专人进行“帮带培训”。

4、尝试编写符合公司相关部门工作特点的培训教材，逐渐形成具公司特色的培训体系。

5、鼓励员工自学：倡导人人学习、人人追求进步的良好风气。

## 门市工作总结与计划篇二

工作计划网发布证券公司工作计划书格式，更多证券公司工作计划书格式相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一、营销组织架构为确保本次集合资产管理计划顺利发行，本公司内部特成立“集合资产管理计划工作小组”，其中营销策划组、销售管理组、客户服务组具体负责本次计划的营销组织工作。营销组织架构集合资产管理计划工作小组销售管理组客户服务组营销策划组。

1、按照中国证监会《证券公司客户资产管理业务试行办法》规定，对代销机构进行资格审查，以促使代销机构的各项业务准备工作符合要求，确保集合资产管理计划的'销售活动顺利开展。

2、获得批文前，销售管理组配合代销机构对其一级分支机构开展市场调研、业务培训，培训内容包括本公司\*\*证券“\*\*\*\*”集合资产管理计划简介、集合资产管理计划投资指南、本集合资产管理计划业务规则与业务流程以及客户服务介绍等。同时要求代销机构对其下一级分支机构开展业务

培训。

3、获得批文后至发行前，营销策划组与代销机构确定整体宣传推广方案，并组织实施，在发行公告刊登日前将所有宣传材料送达代销机构指定营业网点。销售管理组为代销机构一级分支机构提供强化培训，配合各重点地区举办路演推介会，为发行工作进行市场策动。

4、发行期间，营销策划组与代销机构共同组织宣传推广活动；销售管理组负责各地区代销机构的巡查工作，现场解决销售过程中的有关问题，向本公司总部及时准确地传达相关信息；客户服务组为销售活动提供全面客户服务支持。

5、发行结束后，按照中国证监会的有关规定要求，由销售管理组与代销机构共同对整个集合资产管理计划销售活动进行总结，对各地区发行工作进行考核评价，总结内容包括发行组织安排、销售业绩及客户服务等。

三、直销活动组织安排一组织安排本集合资产管理计划发行期间，直销部分主要针对机构客户及资金量充裕的个人客户。本公司根据客户需求特征及地域分布情况，对直销组织活动安排如下：

1、机构设置目前，本公司在全国设有24家营业部以及北京、上海2个地区管理总部，为直销客户提供高效、优质服务。公司集合资产管理计划工作小组负责直销业务的统一管理与协调工作。

2、人员安排为做好本集合资产管理计划的直销工作，本公司将充分调动各方面资源，周密计划，统筹安排。在集合资产管理计划发行期间，从各部门抽调人员组成路演推介领导小组与各地区工作组，具体如下：1路演推介领导小组负责对整个路演推介工作的统筹安排与监督实施。负责人：张跃；2北方地区工作组负责华北、东北地区直销客户的路演推介、开

发工作;3华东地区工作组负责上海、江苏、安徽、浙江、福建、山东等地区直销客户的路演推介、开发工作;4南方地区工作组负责深圳、广东、广西、湖南、湖北等地区直销客户的路演推介、开发工作;5西部地区工作组负责重庆、四川、云南、贵州、甘肃、新疆等地区直销客户的路演推介、开发工作;根据直销客户的特点,各工作组应由销售管理组及本集合资产管理计划相关投资、研究人员组成,从计划的产品、投资、研究等方面向机构客户进行推介。

## 二销售活动安排

1、获得证监会批文前的直销客户走访工作自着手本集合资产管理计划的发行准备工作开始,本公司便将核心客户群的培育作为工作重心,与重点客户保持密切联系。为确保本集合资产管理计划的顺利发行,本公司按照四大地区的分工对潜在客户进行了走访,介绍了公司的运作情况以及产品的投资理念等内容,同时与客户加强了沟通,了解了客户需求,为确定本集合资产管理计划的销售活动安排提供了决策依据。

2、获得证监会批文后的路演推介工作1本公司内部进行各地区路演推介活动的动员工作,协调一致,合理安排;2各地区路演推介工作组全面展开实际工作,加强对各地潜在客户的推介、开发工作;3在各地区的路演推介活动,注意与代销机构的协同配合,防止销售活动出现混乱。

3、本集合资产管理计划发行期间的直销活动1在就近接受各地直销客户认购的基础上,深入挖潜客户资源;2对首次认购金额超过500万元的客户,本公司提供上门开户及认购办理服务;3发行期间不断跟踪核心客户,落实认购意向;4向本公司总部及时、准确地传达相关销售信息;5路演推介领导小组根据各地区的销售情况,动态调配公司资源。

## 门市工作总结与计划篇三

下面是计划网小编为大家整理的年工作计划格式，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

### 年工作计划格式

1. 计划的名称，也就是标题。内容包括订立计划部门的名称和计划期限两个要素，如“团委部门年度工作计划”或者“工作计划——团委部门年度”。
2. 计划的具体要求。一般包括工作的目的`和要求，工作的时间、内容，实施的步骤和措施等，也就是为什么做、做什么怎么做、做到什么程度。
3. 最后写订立计划的日期。

### (二) 工作计划的内容。一般地讲，包括：

1. 工作背景，也就是情况分析(制定计划的根据)。制定计划前，要分析研究本部门工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。
2. 工作目的，指的是工作任务和要求(做什么)。根据需要与可能，规定出一定时期内所应完成的任务和应达到的工作指标。
3. 工作的方法、步骤和措施(怎样做)。在明确了工作任务以后，还需要根据主客观条件，确定工作的方法和步骤，采取必要的措施，以保证工作任务的完成。

### (三) 制订好工作计划须经过的步骤：

1. 认真学习研究上级的有关指示办法。领会精神，武装思想。

2. 认真分析本部门的具体情况，这是制订计划的根据和基础。
3. 根据上级的指示精神和本部门的现实情况，确定工作方针、工作任务、工作要求，再据此确定工作的具体办法和措施，确定工作的具体步骤。环环紧扣，付诸实现。
4. 根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍、困难，确定预算克服的办法和措施，以免发生问题时，工作陷于被动。
5. 根据工作任务的需要，组织并分配力量，明确分工。
6. 在实践中进一步修订、补充和完善计划。计划一经制定出来，并经正式通过或批准以后，就要坚决贯彻执行。在执行过程中，往往需要继续加以补充、修订，使其更加完善，切合实际。

(四) 举例：

例1：

“为了增强新生团员意识教育(目的)，团委组织部将以讲座的形式(形式、地点)，在20xx年xx月-xx月期间(时间)开展新生团员(参加人员)培训活动”

## 门市工作总结与计划篇四

工作计划网发布餐厅服务员工作计划书格式，更多餐厅服务员工作计划书格式相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

(一) 班前工作

1、按时上班，按时签到，不许代签，不许弄虚作假。(有事事先请假)。

2、服从开档前卫生工作的安排，保质保量充餐具，备调料，铺台，摆位，环境卫生等，事前一切工作。是整体，要有全局观念，要互相合作，互相帮助。

3、员工午餐，小歇。

## (二)班中接待

1、热情迎客，招呼，礼貌用语。

班前会后迅速进岗，精神饱满，坚守岗位，微笑，注意自身形象。

当顾客餐桌要招呼：“先生/小姐，中午好/晚上好，几位”并拉椅让座。

撤筷套，问茶水(介绍茶叶品种)，递菜单。

为顾客罩上衣套，如有小孩拿取儿童座椅，为顾客倒上杯礼貌茶。

2、点菜介绍，推荐，当好参谋。

菜肴知识，当市估清品种及品种。

(1)写明台号，人数，日期间，字迹端正，清楚易懂。

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

(3)不同，不同场合推荐不同菜肴。对红烧菜，烹调，蒸煮长的菜要事先同客人解释，让顾客有心理。

(4) 营业中途有估清，退菜写明原因由厨房或签字证明方可退菜。

(5) 点菜要，，但也尊重客人自选。

(6) 点菜后要重复一遍，核对无误再交收银下厨房。

能让客人提起吃饭应酬便想起，提起点菜介绍就想到你，这就表示你的推销介绍了。

3、按序上菜，操作无误。

点菜单要菜式所需用品，提前，如刀，叉，所需调料等。

(1) 上冷菜要均匀摆开(口味，颜色，荤素，造型，盛器搭配摆放)。

(2) 征求顾客意见收取茶盅。

(3) 上菜时核对点菜单(点菜单上没菜绝不上台，寻找的指令)□  
a□上菜报名b□摆放到位c□核菜划单。上菜时注意不宜在老人，  
儿童，残疾人身上上菜，注意平衡，防止汤汁外溢滴漏。

(4) 上酒水要注意酒水饮料上台当客人面示意再打开。

(5) 凡跟作料的菜肴先上作料后上菜。

(6) 上菜完毕要对客人交代清楚(先生/小姐菜已上齐，还需要请吩咐)。

(7) 情况上水果盘。

4、席间优质服务。

(1) 的时候调换骨盆，烟缸。手法熟练，动作迅速，操作卫生。

(2) 观察就餐，如有超时过长的菜肴，要和传菜或，提醒催菜。

(3) 妥善好日常供应中的琐碎矛盾，碰到菜式问题，要虚心，诚恳，语言亲切，耐心解答，要记住“一句好话使人笑，一句闲话使人跳”的奥理，在不了的’情况下请示。

(4) 顾客就餐完毕要核对结帐单，无误，代客买单。收，找，唱票，买单后礼貌：“谢谢”。

(5) 顾客离座，要礼貌道别，提醒不要遗漏所带物品。

### (三) 班末收拾

1、按操作程序收台：(布件，玻璃器件，不锈钢器件，餐厅用品，厨房用品，台面等)小件分类摆放，强调大小分开，轻拿轻放，送到洗杯间和洗碗间。

2、轮到值班“值班工作标准要求”操作。检查“火苗隐患”，安全防范。

在整个服务接待过程中，使用托盘。要自觉习惯性的勤巡台，时刻留意顾客的就餐，举止，示意服务。要有灵活机动性，有应变能力性，空闲多与顾客沟系。

礼貌用语，行业操作用语，精神饱满，面带微笑，尽心尽职，遵守餐厅工作纪律，做合格的好员工。

## 门市工作总结与计划篇五

2、 做有关食堂的调查问卷。

3、 开展以“可怜天下父母心”主题的孝敬活动。可利用母亲节父亲节来宣传。开展以“孝”为题的征文比赛，与编辑部、宣传部共同举办。

4、开展一次“谢你一路相伴”校园故事征集活动。

5、举行以“大学生活”为主题的征文比赛，可以联系自身实际，谈谈大学生生活感言、未来规划或者宿舍生活等，诗歌散文等体裁不限。活动初步定在十二月初，参赛对象为各个学院的学生。

以上就是本年度内生活部工作的大致计划，体现了生活部的工作特色和理念，工作的内容十分的丰富，要一一开展实施还需要学院相关领导老师的大力支持和兄弟部门的紧密协作。我们相信，新的一年将是我们生活部崭新一页的见证。

## 学生会生活部计划书2

十二月份，一年的最后一个月份，生活部初步打算，如果学生会的时间和精力允许，搞一个学生会的内部联欢。对一个组织，通过活动，可以调动大家的积极性，增进大家的感情。对日后的工作开展，有益而无害。人心所向，万事俱成。

## 门市工作总结与计划篇六

根据今年行情总结出：年后一个月可以继续卖保暖内衣

3-4月份是伞具的销售旺季

同时3月份开始上架长袖t恤

4月份上短袖t恤，泳装

4月中旬或下旬上花花公子t恤及花花公子及其他品牌商品的夏款！

9月份卖秋款商品

10底开始保暖内衣的上架及销售，做好后勤保障工作。

做好四大方面工作

### 1、产品定位

找准市场定位，众观各大超级店铺或是商城旗舰店，大多数店铺产品结构比较专一(但不单一)和关联！

### 2、做好供货商及快递公司的沟通关系

把握好和供货商的关系可以有效的取得货源。量走的大到一定程度可以有效的降低成本！把握好快递公司的关系可以大大减少售后工作量，比如说可以及时发货的话则不用受很急的顾客朋友的催促。可以减少快递成本！

### 3、做好营销推广

### 4、做好客服销售及售后服务

提升客服人员销售技巧！不管能不能卖成不要得罪任何一名顾客，哪怕再刁钻的顾客。售后服务应做到诚信，是自己的失误导致要敢于承认错误！承担失误所造成的损失。顾客造成的售后工作则应妥善处理。让顾客觉得理所应当需要他自身来承担所需费用。做到让顾客觉得我们服务好！

综合分析

a□重点在芭莎内衣专营店商城(重中之重)，消逝的电波□kikiki\_1975□nabasha诚信通。

b□4月份开始，天气开始转热。尤其要做好商城的准备和销售工作。杉杉牛仔，雅兰芬内衣，绅门内裤，夏艳泳衣，情趣内衣等。

c□做好品牌选择和定位工作。表面上看公司新增好几个品牌，每天似乎很忙，但是实际想想每个店铺有什么品牌？哪些是主打？卖的好的又有哪些？其实不然，因为保暖内衣要到十一月份才进入旺季，而且天堂伞马上过销售旺季。那现在有产品结构还是很单一！当然最主要的是没有主打商品。让我们一起来分析一下各店铺的当下能卖的商品结构：《芭莎内衣专营店》妮尔莉文胸，雅兰芬吊带、内裤，杉杉牛仔。

《消逝的电波》花花公子衣服、鞋子，天堂伞，杉杉牛仔□

□kikiki\_1975□花花公子衣服、鞋子，天堂伞，杉杉牛仔。

《沙漠中的生命绿洲》七波辉衣服、鞋子。综合观看，公司现有品牌主要是花花公子，天堂伞，杉杉牛仔，妮尔莉，雅兰芬，七波辉。而且天堂伞即将走过销售旺季。那么现有就是花花公子，杉杉牛仔，妮尔莉，雅兰芬，七波辉。杉杉牛仔在网络上推广少，整个网络卖的不理想。在我们也没有推广的情况下(推广必定要花较大的资金，而且不能保证百分百有效，很多人都不想成为第一个吃螃蟹的人)七波辉相对更新比较慢，可能由于供应商的情况，公司这一块行动一直都是拖拖拉拉。再则供应商规定江西市场不能销售。这么看来只有花花公子，妮尔莉和雅兰芬三个品牌合适推广。我本人观点并不主张要上许多个品牌，我主张找对品牌。那么在现在的情况下只能把花花公子，妮尔莉，雅兰芬做好推广和服务。打响这几个品牌，让公司在这几个品牌上成为数一数二并不是不可能。问题在于我们如何定位市场和推广及做好每一个细节。

d□定价要合理，根据自身情况和淘宝卖同类产品的行情定出合理的价格，为以后做营销推广：促销活动，搭配减价，满就送等活动做相应的工作。

e□九月份做好猫人内衣和波斯登羽绒服谈判工作。十月份中旬务必做好这两个品牌和现有的南极人保暖内衣的上架及推广工作！

## 店铺装修

a□在每一个产品链接中做好相关同类产品的相互链接，最好是图片链接。不要太多，8-12款热销款则可。从而更好的激起消费者购买欲。促进更大销量。

b□在淘宝店铺中每一个产品链接里加入附带产品的链接。例：花花公子衣服链接里加入手提袋和夏款薄袜(进价在一元以内，也就是购买了花花公子产品拍下就可以送，从而实现买一个商品做三个信用度的快速增加)(卢壮负责)

c□在部分热销款中加入销售记录和顾客好评贴图(可以用其他款的评价)只要让顾客朋友认可。

d□尽量做好每一个细节工作，建议在每一个商品链接结尾处加入该商品的正规授权图片，许可证等图片。让消费者更确信其可行性。

e□左侧类目多参照优秀店铺做法，尽量简洁明了，让顾客容易找到所需要商品。

## 综合提议

a□工作中的每个环节必须紧扣(和供应商商谈拍照事宜，尤其要注意某些品牌的进价。每一次拿回来后交给固定的某个人输入电脑存档、拍照、处理图片、上架、客服销售、拿货(重点，包括拿货时间和数量，没有的货及时跟客服人员沟通，由客服人员打电话跟顾客沟通，做到诚心诚信经营)售后等。

b□每个星期一开一次会议，凝结大家力量，多出主意，多出对策。员工对本公司运行状况最了解，所以建议多听听大家的意见！大家齐心协力公司一定更快更强的发展！

## 门市工作总结与计划篇七

作，保证整个活动的顺利进行。

生活部的宗旨，在原有的传统节目上，不断创新。尽量办一次活动，就有它的亮点。

“一年之际在于春，一年之际在于晨。”在这春暖花开之际，年轻的生活部会用激情和智慧为校学生会的美好明天而奋斗。

在新的年度中，生活部会全面贯彻团委的指导方针，大力维护同学们的基本权益，逐步提高同学们的生活质量，用创新的思维为同学们更好的服务。我们会谨记社会主义荣辱观，积极开展有益同学们身心健康发展的活动，以便丰富同学们的课余活动，为同学们的大学时光绚烂多姿。

## 门市工作总结与计划篇八

学生会作为大学一个特别的组织，也需要制定每月的工作计划来实现学生会的管理和运转。下面是由工作计划网提供的学生会月度工作计划书格式范文，欢迎阅读。

时光荏苒，转眼间我们迎来了热情的六月，也迎来了学院的60周年校庆，因此我们院学生会将一如既往的以积极的态度，饱满的热情来完成各项工作，为学院的六十周年校庆、和谐湖铁贡献力量，用崭新的面貌迎接学院60周年校庆。特制定计划如下：

### 学习部

一、坚持每周不定时的对各系的到课情况抽查，严格要求各系对本系考核，以树立良好的学风。

二、按时收集各系的教学反馈信息，并及时反映到教务处。

三、期末将至，为了保证期末复习的顺利进行，我们将加大力度对各系各班的纪律和到课率的抽查，加大对期末考试的宣传。

四、通知各系参加教务处会议，把信息反馈及时上交教务处并及时发放教务处的相关通知，架起师生之间的桥梁。

五、按时召开部门例会，让各部员针对工作中的问题提出建议和意见，使工作有进一步的提高。

六、发挥本部门的团结协助精神，同其它部门做好迎期考的工作。

## 女生部

一、每周做好女生宿舍的到寝和卫生工作；

二、本月要进行一次公检两次抽查；

三、深入了解院女生的情况，为同学们在各方面做好排忧解难工作；

四、不定期开会讨论近期工作情况，以及安排下一步工作任务，使她们得到锻炼；

五、协助团委学生会其他部门开展各项活动，以体现学院的良好形象；

六、配合学校各部门为六月份的校庆开展各项活动。

## 宿管部

一、在本月内会加大6s抽查力度，重点针对在上个月中屡次发现问题的寝室，并向该系下发整顿通知单，以保证该寝室

不再发生违纪现象。

二、部门仍将重点检查放在宿舍6s检查中，并且将情况上报各系并及时处理，以保证学院宿舍内无严重违纪现象发生。

三、本月将对获得文明寝室称号的寝室进行针对性检查，如在获得荣誉之后有违纪现象发生，依然取消其荣誉称号。

四、继续进行院公检，院公检前必须通知到各个系部，加强宣传教育，提高全系同学的重视程度，在院公检后对各系存在的问题分析进行总结。

五、天气越来越热，同学们难免心情烦躁，那么喝酒的人也增多，同时也容易发生冲突，我部将与治保部在这个月加强对醉酒、打架等情况进行严抓。

## 治保部

一、在暑假即将来临之际，我部加大对寝室的抽查力度，防患于未然。

加大对防火防盗等安全知识的宣传力度，及时发现及时处理

二、积极配合其它各部的活动，确保各部的活动合理有序的召开，维持现场的秩序。

三、加强对各系治保部的监督力度，领导各系做好学生会分内之事。

## 体育部

### 一、晨跑

在本学期的最后一个月中，我们干事会做好每次晨跑的清查，

做好各班的考勤，也会加大检查的力度，对于(穿拖鞋、背心、高跟鞋)参加晨跑的同学会进行相应的扣分处罚。

## 二、晨会

在六月份，院晨会只有两次了。这期间我们会加大力度对各系进行抽查，也要杜绝(玩手机、说小话、听音乐)等现象，一经查到在提醒2次无果后，对其进行扣分。

## 三、校庆

在本月中旬，将迎来湖铁学子期待已久的60周年的校庆。60年，让我们见证湖铁的改变，而现在湖铁正在春天里蓬勃发展。在这次活动中，我部门将听从院学生会的安排，完成这次的重大的庆祝活动，在此我也真心的祝愿湖铁职院60周年校庆取得圆满成功。

## 环保部

### 一、晨扫

六月份正值学院60周年校庆,我们环保部将会更加严格的对六系环卫区进行检查,特别是卫生死角. 在本月,本部门也将对六系环保部进行严格的考核,并增强与六系之间的联系,共同发现问题,及时解决问题,用崭新的面貌迎接60周年校庆。

### 二、三乱

在本月，“三乱”亦是我部门工作中的重要环节，我部门将严格考核各系环保部治理“三乱”的情况，保证无迟到早退情况。“三乱”执勤人员也应该认真对待这份工作，提高同学们的环境保护意识，推动同学们积极投身到环境保护的实践中来，共同建设和谐，绿色校园。

### 三、公检

本月的公检，我部门将继续以公平、公正、公开的形式进行严格检查和考核，对于各系环卫区卫生死角的打扫情况将是检查中的重中之重，使公检达到预期中的效果。

### 四、晨会保洁

每周一次的晨会后的保洁，也是院环保部工作的重要方面之一，各系环保部都应该认真负责，安排人员对本系所属区域进行保洁，保证学院能有良好的环境。

### 五、校庆

为了使学院60周年校庆成功开幕和圆满落幕，本部门将与学生会各部门加强合作，共同配合，保证校庆期间学院环境卫生的洁净，促进校庆的圆满结束。

### 生活部

- 一、定期召开六系生活部会议，加固生活部与同学之间的桥梁；
- 二、继续完善失物招领工作，切实为同学们的利益着想；
- 三、与后勤公司紧密联系，加强对食物的. 把关任务；
- 四、做好满意度调查，把最真实的情况及时反馈到院领导；
- 五、按时对六系生活部进行严格考核；
- 六、为六月展开的校庆六十周年做好必要工作；
- 七、继续加强对蚊蝇的防治工作。

## 宣传部

一、积极配合院学生会院团委各部门的各项工作，按时按量完成各项任务。

二、本月我部的主要任务是学院六十周年校庆做一系列的宣传工作，主要以横幅、板报、海报等形式进行宣传，将迎接我校六十华诞的宣传工作作为我部的核心来做。

三、全力配合组织部的头脑运动会的开展。

四、引导，协助六系进行“六十周年校庆”宣传工作及相关工作考核，力求校庆的宣传工作做得越来越好。

## 文娱部

一、为做好校庆60周年节目的准备工作。我们积极投入到工作中，把每个细节做到位，在校庆节目的排练中发挥先锋作用，引导同学们把节目排好，不断地完善准备工作，确保节目的质量。

二、积极宣传，校庆节目的重大意义，鼓励同学们积极投入其中，点燃同学们的热情，把全院学生带入校庆准备工作中来，为学校的校庆贡献自己的一份力量。发扬我校的优良传统。

三、积极配合各部门工作，把院团委院学生会的各项事落定好，为校庆创造一个良好稳定的环境。

## 心理健康部

一、“5.25”沙盘游戏作品的展览，让同学们感受到沙盘游戏的乐趣，同时鼓励更多同学前往心理咨询室体验沙盘游戏。

二、进行“5.25”心理健康日的户外宣传活动，并准备横幅

一条以供同学们签名。

三、进行团体竞赛活动“无敌风火轮”及“疯狂的设计”比赛，并为活动准备好必要的工具。

四、举行心理健康讲座，引导同学们正确认识健康，关爱生命。

五、对征集的“征文征画”作品进行评选，并对评选出的优秀作品颁发荣誉证书。

六、密切关注同学们近期的心理动态，预防心理疾病。

七、希望通过“5.25”活动，让同学们体验到生命的可贵。

时间如流水般逝去，我们应以积极的状态迎接挑战。事在人为，相信只要我们想做好秘书处、学生会的工作然后认真去做、努力去做我们就一定可以的！

工作计划基本格式学生会年度工作计划范文最新学生会工作计划2018