

药房工作规划 药房工作计划(模板8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

药房工作规划篇一

继续加强我院医务工作人员对《药品管理法》、《处方管理理办法》、《麻x药品管理办法》、《抗菌药物临床应用指导原则》等相关法律法规的学习，强化各医务人员对药品相关法律法规的认识，全方位提高医务人员自身职业道德素质。加强处方书写质量的管理，每月不定期抽查并评析门诊处方，严格执行处方管理制度及我院处方点评制度，规范处方书写，对不合理情况进行实时通报。

为了进一步加强我院抗菌药物临床应用管理，促进抗菌药物合理使用，提高医疗质量，减轻患者经济负担，预防过度使用、滥用，控制药品费用在整个医疗活动中所占的比例，制定我院抗菌药物使用管理规定。

定期抽查处方并点评，违反《抗菌药物临床应用指导原则》的处方先予以沟通，沟通后仍不改将上报医务科，由医务科处理。医院规定加以限制使用的其它抗菌药物，科室应凭处方经科主任签字后，到感染控制科主任处登记、签字后再到药房取药。紧急情况下可越权使用，但处方量仅限1天。门、急诊抗菌药物每张处方不得超过3天量。

严格按照《麻x药品管理办法》中的五专(专用处方、专用账册、专人负责、专柜加锁、专册登记)保管与储存麻x药品和一类药品。专用处方、专用账册、专人负责、专柜加锁、专

册登记此五专应该严格执行，缺一不可。对于不合格处方立即退回，不可发药。对于麻x药品处方和一类药品处方，每张都必须严格审核方可发药，任何一项不符合要求都要将处方退回。对于麻x药品和一类药品杜绝人情处方、领导处方。

以提高质量为重心，逐步建立质量、安全系统。集中精力，抓好质量和安全，强化科学管理，提高整体绩效，这是药剂科生存和发展的关键。加强服务过程的标准化管理，突出科室职能，对药品质量进行全过程的监督检查，确保临床用药安全有效；加强合理用药及抗菌药物临床应用指导工作，对抗菌药物的分级管理实行严格的监控，减少抗菌药物滥用情况。特别加强孕产妇、儿童合理用药。定期对不足的服务工作进行分析，找出存在的共性问题，做到举一反三，。使整个服务过程成为一个不断反馈、不断调整、不断规范的过程，从整体上加强和推进服务工作的规范化和标准化。

医院药房是窗口，做到微笑服务，使患者有个好的心情。发药时严格按照四查十对执行，杜绝差错和事故的发生。

进一步规范药品不良反应监测工作，密切配合医疗、护理等相关部门，及时上报药品不良反应报告。加强药学服务窗口的工作开展，更直接、更全面的为病人提供药学服务。

制定药剂科绩效考核制度，细化各项考核指标，坚持执行全面质量考核，通过对各种制度、考核标准的严格执行，实行弹性工作制、整顿劳动纪律，使各部门工作达到规范化、程序化、标准化。

制定药剂科继续教育制度及业务知识定期考核制度，定期开展业务学习及服务技能和态度的培训，提升药学人员专业素质，不断提高病人的满意率。鼓励职工学习计算机知识，提高工作效率，组织药房工作人员和临床医生之间多沟通多交流以促进共同学习共同进步。积极参加院内外组织的各种学术讲座，不断提高业务技术水*，增加业务修养，提高知识内

涵，力争2016年度医技人员都取得资格准入；计划2016年每月组织一次药剂科的课内活动。为响应上级*门的号召每月坚持抽查并点评各临床科室处方50份。

为提高药品质量、临床用药的合理性、推动科室创新发展，以及为我院创造更多更大的社会效益、经济效益，在院领导的指导与扶持下，全科人员将会共同携起手来，集中智慧、凝聚力量、齐心协力、锐意进取、努力工作。以药学服务目标，以质量为中心，为患者和药学的发展尽一份微薄之力！

药房工作规划篇二

高中的时候，总渴望着上大学，因为在我们眼中，大学生活是如此的精彩，是多么的自由，对比起苦闷的高中生活简直就是天堂！

终于，我上到了大学。踏入大学的第一天，心里有一种莫名的激动，又带有些许兴奋与担忧。兴奋的是终于来到了梦寐以求的大学；担忧的是该怎样在大学生活与学习，将会面临什么，是否能适应大学生活。

苦学，顾名思义，就是对学习有一种恐惧感，有厌学情绪。因此会学得会苦；好学，这时候，对学习产生了兴趣，会去主动去学，什么都想学；最后是会学，这时候，不会去滥学，而是有计划有目标的去学，按照正确的方法学习，学习效率就高，学的轻松，思维也变的灵活流畅，能够很好地驾驭知识。真正成为知识的主人。而我们在大学就是要学会“会学”。

在学习中我们应经常注意新旧知识之间、学科之间、所学内容与生活实际等方面的联系，不要孤立的对待知识，养成多角度地去思考问题的习惯，有意识地去训练思维的流畅性、灵活性及独创性，长期下去，必然会促进智力素质的发展。知识的学习主要通过思维活动来实现的，学习的核心就是思维的核心，知识的掌握固然重要，但更重要的是通过知识的

学习提高智力素质，智力素质提高了，知识的学习会变得容易。学习的重点就是学会如何思考。

如果把学习变成一种被别人压迫的行为，学习的动力就会减弱，久而久之就会产生厌倦感，失去学习兴趣。做任何事情，积极主动是取得成功的必要条件，学习也不例外。独立性要求中学生做事有主见，不轻信，不盲从，不人云亦云，能独立完成学习任务，不轻易受群体因素的影响。这要我们做好这三点，那么学习必定事半功倍。

我不但能够学到很多知识，更能够结识了一些知心的挚友，收获了纯洁真挚的友情。我在与同学们在一起相处的日子，感受到每个人都有他自己的个性与优势，每个人都有值得自己学习的地方。我在与同学间的交往通常都是不带有功利性的，更多的是像兄弟姐妹那样，大家相聚在同一班级，互相关心、患难与共，将心比心。

在班级里，我结识了性格各异的同学，虽然别人有些观点、态度我不怎么认同，但并不妨碍我的交往，求同存异，我会尽量地取彼之长，补己之不足。三年来，我与同学和睦共处，结交了很多朋友，有的更成为挚友，无所不谈。那种纯洁真挚的友谊是我在大学里收获的宝贵的财富。

药房工作规划篇三

我一直以“教师是天底下最光辉”的职业为座右铭，为我的教育事业奋斗着，努力着。终于我被评上了骨干教师，为了未来的教学计划，我心里有了新的打算。

通过我不懈的努力，终于被评为校级骨干教师。为此，我感到高兴和欣慰，一来是自己的努力终于看到了想要的结果；二来感谢学校领导及各老师的指导和协助，为使自己的教学事业更进一步提高，我做出了本学期的教学工作计划：

一、预期目标：

作为校级骨干教师，本学期我要认真贯彻学校新学期学校主要工作计划与教学计划，依据区进修学校教学会议精神，以课改为中心，以科研为导向，注重课堂常规教学，在学习中成长，在反思中进步。以培养学生“探究学习”、“自主学习”、“合作学习”为核心，创造适合学生发展的空间，张扬学生个性，全面提升学生的科学素养。加强自然教学常规管理和教学研究，开辟教学改革新领域，进一步让自然教学成为实施素质教育的重要阵地。

二、分项发展目标：

1、 专业技术方面：

(1) 学习教育科学理论和现代科学文化知识，苦练基本功，一专多能，不断改进教学方法、提高教学质量。

(2) 承担学校安排的自然课教学任务的同时开展有关的课外活动。

(3) 培养学生对科学技术的兴趣，发展学科学、用科学的能力。

(4) 观察和实验是人类认识自然的基本途径，也是自然教学的特点。我将创造条件，让学生亲自参加观察和实验活动，从中获得知识和锻炼的能力。

(5) 在自身素质方面，做到在理论上多学习，实践中多摸索，总结中多讨论、多反思。在学生方面，以培养学生的记录能力、探究能力为重点，辅导学生撰写科学小论文。

(6) 实验中要加强安全观念，学生实验应在教师指导下按操作规程和步骤进行，确保人身和仪器设备不受损害。

2、 具体措施:

(1) 本学期里阅读两本教育理论的书籍，并写好读后感。

(2) 研究一项课题《自然课长期作业的设计与研究》，并写好中途报告。

(3) 针对课题研究，上一门自然科学拓展性课程。

(4) 本学期12周左右上一节片级公开课，开展与本学科教师的手拉手活动，要有实效，积极进行研讨及反思，共同进步。

(5) 在课堂中改变传统的教学方式，动脑筋想办法，利用学生爱游戏，好动的特点，创新一些适合学生的活动，转变学生的学习方式，使学生乐学、会学。

(6) 尝试对学生的评价改革。本学期尝试对学生的评价改革，以学生自我评价为主，制定评价表格，促进学生的主动发展。

(7) 结合学校“学习型团队”的创建工作，树立终身学习的思想，通过自学、集中学、反思、交流、网上等多种形式进行教育理论和新课标学习，以学导行，以学促教，以学提升个人素质。

(8) 应用信息技术辅助课堂教学。要灵活、合理使用网上下载课件，吸引学生的注意力，激发学生的学习兴趣，使学生乐学。恰如其分的使用这种图文并茂的形式，有效地激发学生的学习兴趣，使学生产生强烈的学习欲望，乐学、爱学。

药房工作规划篇四

一、指导思想:

班级作为学校的基层单位，班级文明化建设是校园文化建设

的基础，搞好班级建设，对于营造良好的学习成才环境，促进学生的身心的健康发展具有极其重要的作用。本期以学校少先队工作计划为指导思想，按照“全队抓基层，全队抓落实”的工作思路，以养成教育和文明礼仪培养为重点，以建设特色班级为目标，坚持“三个加强”，既加强常规管理、加强班风学风建设、加强德育科研。开展丰富多彩的教育活动，提高少先队员的综合素质；努力建设一个适合学生身心健康发展的育人空间。

二、工作要点：

(一)加强养成教育和学生行为习惯的培养

1. 养成教育是班级文明建设的基础，针对四年级学生的特点，本期具体养成五个道德习惯：

(1) 明辨是非，有错就改。

(2) 自我管理，遵守纪律。

(3) 孝顺父母，努力学习。

(4) 文明玩耍，懂得谦让。

(5) 校内校外，言行一致。

2. 养成教育融于活动中，结合班队课，传统节日、纪念日开展丰富多彩的养成教育的系列活动。

3. 设立班级保洁小组，作好教室、公地保洁工作，并且做好记录。

4. 设立文明监督岗，由专门的小干部负责，主要督促检查学生佩带红领巾、队徽的情况、上课遵守纪律的情况等等。

(二)加强班级特色建设，认真拟定好实施计划步骤、方法，调动学生参与的积极性，树立班级形象，争创班级特色，积极参加文明礼仪示范班评比。另外加强卫生角、学习角、读书角、学习园地的建设，形成良好的育人环境。

(三)“弘扬民族魂，体验新三好”德育主题教育活动的深入开展。

1.组织队员学习“校风、校训”和《小学生守则》《小学生行为规范》。

2.按照本班的“在校做个好学生”“在家做个好孩子”“在社会做个好公民”的要求规范自己的言行，期末根据这三项要求评选班级新三好学生。

(四)开展“班级之星”的评比活动。

1.利用班队课讨论总结制定班级之星的评选条件，并且上墙。

2.每周五利用朝会选出班级之星，并且班级之星的先进事迹张贴在“我最亮”光荣榜中。

(五)加强班干部的培训工作

1.采取竞争上岗的激励机制，认真选拔班干部，平时对班干部的工作加强指导和总结。

2.定期召开班干部会议，组织他们学会制订计划及具体措施，检查落实情况，总结得失，并加以改进，教会他们如何分辨是非，及时阻止同学中的不良行为。鼓励他们以身作则并带动其他同学，促进整个班级的管理工作。

3.每学期半期和期末评选优秀班干部各五名。对工作主动、积极、负责的班干部进行奖励，进一步激发他们工作的热情，

使他们真正成为老师的小帮手，从而促进班级文明建设。

4. 增强班干部间的凝聚力, 形成向上的班风。

集体是在活动中产生的，大集体如此，小集体也一样。每月组织一次班干部集体做好事活动。例如帮老师打扫办公室、捡拾校园垃圾、为班级献爱心等，通过活动扩大班干部在同学中的积极影响，通过活动加强班干部之间的协作精神和团体意识。既树立班干部在同学间的威信，又使班干部之间也能因此养成团结友爱的习惯，在班级中孕育团结友爱的风气，使班级成为一个大家庭。

(六) 建立健全的班级管理制度。

班级实行值周班干部工作制度，制定一套行之有效的班规、班纪来管理班

级，在班级人人都有自己应负责的工作，做到人人为我，我为人人，人人都是班级这个大家庭的一份子。

(七) 制定班级的奋斗目标：学会自我管理 争创文明班级

文明班级创建口号：诚实守纪、热爱劳动。

班风：我爱祖国 我爱集体 我爱父母 我爱学习 我爱劳动

学风：勤奋、踏实、乐学、创新

工作思路：在平时尽量放手把班级的大小事情交给班干部去管理，主要是培养学生的自觉性，实现学生的自我管理。

为了帮助学生学会严格要求自己，做到自我管理，本期计划开展“优秀小组”的评比活动，让学生在小组中规范自己的言行，在争创优秀小组的活动中培养集体主义感。优秀小组的评比采用打分制，加分和减分的要求都上墙，一周评比

一次，胜出的小组用班费进行奖励。

(八) 建立家校联系制度

我认为平时加强和家长的联系和沟通是很重要的，而且，家长也需要学习，需要和孩子共同成长。将设立家校练习本，以帮助家长和老师之间的及时沟通和交流，以便更加切实有效的教育学生，以帮助我更多的了解孩子，使我的教育工作做的更具体，更到位。

三、工作安排

九月份：

1. 小结假期情况，举行开学典礼。

药房工作规划篇五

实习的时间转眼过去了，记得一开始我按照实习轮转的安排各就各位，是以积极的心态准备迎接每一轮的工作。

在刚刚结束的实习期里，我们严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，严格要求约束自己，不畏酷暑，认真工作，基本做到了无差错事故，积极维护了医院的良好形象；并且理论联系实际，不怕出错、虚心请教，同带教老师共同商量处方方面的问题，进行处方分析，大大扩展了自己的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义；不仅如此，我更是认真规范操作技术、熟练应用在*常实验课中学到的操作方法和流程，积极同带教老师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教老师留下了深刻的印象，并通过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，得到众多老师的交口称赞。

通过这段时间的实习，我对各个药房的工作有了进一步的认

识，进一步了解了药库和制剂室的工作任务，在实习过程中我以踏实的工作作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习精神得到了带教老师的一致好评，为今后的工作打下了更加坚实的基础。

我坚信在以后学习的日子里我会再接再厉，以更加饱满的热情和更加踏实的态度对待每次工作，决不辜负医院各领导老师对我的教导和期望。

药房工作规划篇六

__年，__街道紧紧围绕市委、市政府“四个基本建成”的目标定位，突出“转作风、勇担当、开新局”的工作导向，勇立潮头、实干争先、攻坚克难，以“落实落实再落实”的精神不断开创各项工作新局面，牢固树立四大“思维”，全力推动市委市政府各项工作在__街道高效落地。

一、牢固树立发展思维，以时不我待的紧迫感拉长特色产业链，激发项目培育新活力

一是加快项目建设，全力夯实发展基础。同开发区紧密配合，加强培育以总投资x亿元的胶东智慧物流产业园为代表项目的现代物流产业链，以总投资__亿元的艾美依航空装备制造、总投资x亿元的海尔厨电二期、总投资x[]x亿元的海尔零部件产业园、总投资x亿元的富耐克智能换热装备为代表项目的装备制造产业链，以总投资__亿元的舒驰新能源产业园为代表项目的新能源汽车产业链，以总投资x[]__亿元的中瑞氟化氢产业链延伸、总投资x[]__亿元的新世纪环保为代表项目的高端化工产业链，强化服务协调，确保按期完成建设任务。二是提升项目引育力度，大力发挥研发机构功能。围绕新能源汽车、装备制造、高端化工三大产业链做好项目招引文章，积极对接针对山汽生产所需的__家零部件配套企业、海尔生产所需__家零部件配套企业，拉长产业链条。借助刚刚获

批“省级新型研发机构”的盛华科技创业园，重点围绕新材料、创新医药等技术领域开展研发创新，发挥高层次人才集聚、金融资本密集优势，辐射带动一批科技型企业共同发展。三是加大中小微企业“孵化”力度，以项目产业链带动三产跃升。认真抓好利客来商业有限公司、伟铭商贸有限公司等企业上规升级、做强做大，配合开发区做好人才公寓项目建设，让企业招引的人才、企业员工有保障、留得住，同时形成二产提升三产、三产再反哺二产品牌塑造的良好循环。

二、牢固树立全局思维，以责无旁贷的使命感抢抓胶东经济圈一体化发展机遇，勇做改革创新“排头兵”

先行规划助力胶东经济圈一体化。以先天的地理优势做__市推进“两莱”一体化的先手棋和突破口，从土地征用、房屋征迁等方面入手，提前进行谋划、设置解决方案，确保完成莱西x东路—__荆山路的贯通。提前谋划水利提升工程。做好七星河水源地的保护与开发利用工作，推动打造“两莱”示范区北部的水资源涵养带，积极推进莱西高格庄、姜山等水厂与我街道集中供水管网的有效对接，进一步提升雨污分流、排水管网等基础设施建设。大力提升辖区内农民就地城镇化的能力。利用开发区改革后街镇区划调整、旧店村等村庄搬迁安置的契机深入实施新生代农民工职业技能提升计划，为“两莱”一体化提供人力保障同时促进我街道农民增收。

三、牢固树立为民思维，以舍我其谁的担当感推进乡村振兴，走出综合施治新步伐

高质量完成村两委换届工作，为乡村振兴奠定组织基础。培养政治素质好、德才兼备的村“两委”成员充实到领导岗位，通过换届优化村两委班子进一步增强基层党组织的凝聚力、感召力和战斗力。建设生态宜居美丽乡村，打造乡村振兴的有力抓手。结合农村人居环境整治，依托青埠屯、天桥屯、蜡树庄、桃源庄四个核心村庄打造新时代美丽乡村建设新样板。拓宽途径壮大村庄集体经济，为乡村振兴提供有力支撑。

分类引导各村党支部领办合作社，深挖曹家屯甜瓜、瓦屋庄小米、宫家庄蓝莓的特色农产品品牌潜力，依靠规上企业泓源木业有限公司大力推广肖家疃的木工技艺，激发青埠屯村集装箱运输第一村的新生活力，使得村庄产业从结构单一、层次较低向一二三产融合、品牌化特色化迈进。

一把不松的抓好防疫工作。既要不折不扣落实上级政策，又坚决杜绝“层层加码”，第一时间接收、处理有关部门信息推送，对有成员在境外工作、留学的家庭或单位主动对接，牢牢抓住防疫工作的主动权，进一步完善和发挥网格化在推进复工复产和各项防疫工作的作用。严格落实好企业的“大排查、大整治”工作。牢固树立“隐患即事故”的安全理念，以“全覆盖、无缝隙、精细化、零容忍”的工作态度做好安全隐患排查，筑牢安全防线，帮助企业健康稳定发展。牢固树立维稳工作大局意识。对不稳定人员进行“拉网式”排查，全面分析研判，面对历史遗留案件，主动作为，强化责任担当，加大积案化解力度，为辖区内群众创造良好的经济发展和生活环境，贡献应有的担当和力量。

药房工作规划篇七

外语系青年志愿者协会作为院里越来越重要的社团组织，健全组织机构，规范管理制度，提高成员素质，加强团队建设势在必行，在这方面主要开展以下工作：

1、对各部门加强有效管理。

本学期，首先对组织部进行有效的分工，使其部员各司其职，各尽其能，同时又能分工协作，使青协工作得到更好的发展。

2、举办业务素质培训，并适当开展内部小型活动。

为提高全体成员素质，增强青年志愿者协会的凝聚力，将组织开展基本志愿知识竞赛。

1、老人组：主要面向养老院、敬老院及社区的孤寡老人，重点与巢湖市社会福利院联系，定期走访实践基地，帮助护工护理残疾老人，整理环境卫生，陪老人聊天谈心，让他们感受到来自社会的关怀。

2、儿童组：重点与巢湖市聋哑学校建立合作，在恰当的时间和一些学校联系进行支教活动。用爱心点燃希望，用行动播撒阳光，让生长在同一片蓝天下的孩子们获得成长的欢乐。

3、公益组：主要在公共场合，开展一系列的公益性宣传活动。

本学期，我们继续分别在校内外加强宣传，增强青年志愿者的影响力和号召力。

1、在校内，把握机遇，与其他学院志愿者协会加强联系，扩大我系青年志愿者协会在其他学院乃至全校的影响力。通过进一步宣传，加大志愿精神在校园中的影响，感召更多的大学生投入志愿工作。

2、在校外，加强与其他社会志愿组织及社会媒体的联系，通过联系记者，积极投稿等方式，扩大影响力，引起社会对我系青年志愿者协会的关注，对志愿服务事业的关注。

3、对表现积极、突出贡献的志愿者进行表彰，及时树立学习榜样和先锋模范，提高志愿者志愿服务意识，促进志愿事业的发展。

1、多多搜集志愿服务信息，寻找丰富多彩的志愿服务活动，并将这些常规活动大众化，使更多的同学参与进来，并且有利于我们积累，为以后做更多更高质量的服务活动打下坚实基础。

2、定期举办征文大赛和一些和志愿活动密切相关的知识竞赛，提高同学们的积极性。

3、做志愿活动前要做好活动方案、申请表、审批表、海报、展板等基础性工作。活动后，要备案，每次活动都要保留照片及其他的资料，便于后期使用。

药房工作规划篇八

根据公司x年度深圳地区总销售额1亿元，销量总量5万套的总目标及公司x年度的渠道策略做出以下工作计划：

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。x年度内销总量达到1950万套，较20x年度增长11.4%。x年度预计可达到2500万-3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于洗牌阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及x年度的产品线，公司x年度销售目标完全有可能实现。20x年中国空调品牌约有400个，到20x年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到20x年在格力、美的、海尔等一线品牌的围剿下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20x年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20x年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在x年度计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、k/a代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司x年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况定期进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20x年至x年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如格兰仕空调健康、环保、爱我家等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些路演或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的06年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在x年04月—8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。