

展厅工作计划表(模板5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

展厅工作计划表篇一

2018年局人才工作总的要求是：全面贯彻落实党的十九大和市第十一次党代会精神，以_新时代中国特色社会主义思想为指导，认真落实市人才工作大会精神和市绿化市容行业“十三五”人才发展规划要求，突出党管人才的政治导向、人才引进的急需导向、人才配置的市场导向、人才服务的精准导向，推进新时代绿化市容人才工作展现新作为、迈上新台阶。

一、坚持党管人才原则，进一步加强人才工作的组织领导

(一)完善人才工作领导体系。坚持党管人才原则，增强“人才是第一资源，创新是第一动力”的观念，强化“一把手”抓“第一资源”的紧迫感和责任感。进一步完善行业人才工作联席会议制度，加强与各区、行业大型企业以及行业协会、学会的联系，建立人才共建共育共享的机制，巩固局党组统一领导，组织人事处牵头抓总，相关部门和单位各司其职、密切配合，行业协会等社会力量广泛参与的人才工作格局。

责任部门：组织人事处

(二)加强人才工作指导和考核。根据新时代新要求，加强人才工作调研，定期研究人才工作政策和推进落实情况，着力加强对直属事业单位人才工作的分类指导，帮助基层解决人才工作中的突出问题。建立人才工作目标责任制，将人才

工作纳入基层党建工作责任制述职评议考核的重要内容，加大对科研类事业单位人才工作的考核权重。

责任部门：组织人事处、办公室

二、突出紧缺急需岗位，进一步提高人才引进精准度

（一）引进紧缺急需人才。紧紧围绕行业发展紧缺急需的人才，加强人员编制统筹，丰富人才引进方式，提高编制使用效益，对于高端人才，探索“靶向引进”、“一人一策”引进方式。积极争取落实局系统科研类事业单位的用人自主权。坚持“不求所有，但求所用”，支持有条件的单位加大柔性聘用、项目聘用人才力度。进一步规范行业内人才竞争性选拔交流工作。协调有关部门打通外籍人才申办外国人工作许可证、博士后入职等的“绿色通道”。

责任部门：组织人事处

（二）搭建人才培养平台。评估、优化现有人才项目，加强人才项目统筹，切实发挥人才项目应有的作用。整合特聘专家、行业领军人才、首席技师、劳模工作室、行业知联会等专家资源，充实特聘专家服务团的专家库。整合高等院校、事业单位、大型企业、学会协会等的培训资源，为储备人才、青年英才、后备干部以及专业技术人员提供更多选择。积极支持局系统科研类事业单位申请博士后工作站、院士工作站，建设重点实验室、工程中心等。继续开展“青年写作能手”、“绿容青年智造”、“青年创新论坛”等实用性青年人才培养项目。

责任部门：组织人事处、科技信息处、局工会、局团委

三、聚焦“三高”人才培养，进一步提高人才贡献率

（一）发挥高水平党政管理人才“火车头”作用。通过选调

学习、挂职锻炼、交流轮岗、专题培训等多种方式，加强、改进对党政管理人才的教育培训和实践锻炼。聚焦“关键少数”，举办“当好新时代的党政一把手”培训班、新任处级领导干部培训班、区局领导干部专业能力提升班等，打造政治过硬、本领高强的带头人队伍。研究制定并实施选派优秀年轻干部协助推进重点建设项目的方案，着力提高年轻干部的综合素质，大力选拔具有专业能力、专业精神且经过实践考验的优秀年轻干部。适时开展处级领导干部竞争性选拔。继续用好谈心谈话和提醒、函询和诫勉等手段，抓细抓实干部教育警示制度。积极配合做好789干部调研工作。

责任部门：组织人事处

展厅工作计划表篇二

一上半年来，产品质量稽查科筑牢产品质量安全底线，全县均无出现区域性，行业性产品质量问题，创出亮点，第一季度特色亮点工作得到市局监督处推荐加分。根据市局一年度工作评价加分项目要求，积极与市局处室沟通，挖掘工作中的特色和亮点工作，把成立了县冲锋衣展销中心，创建了冲锋衣产品标志标识规范示范企业，编制了《户外运动服装标识说明》手册指导企业规范使用等相关特色亮点工作上报，得到处领导的肯定和推荐。

具体重点工作有以下四个方面：

一、科学编制县级产品质量监督抽查计划，强化产品质量监督，严格实施产品质量监督抽查后处理工作。

一是强化产品质量监督抽查，今年上半年监督抽查县定检2批次、省定检3批次，涉及产品有扳手，内墙腻子、一次性餐饮具。合格率100%。二是严格实施产品质量监督抽查后处理工作，强化解决问题的功能。按要求开展好监督抽查后处理工作7家，均移交相关队、所进行立案查处，完成对4家国抽不

合格企业进行复检。

二、落实区域监管责任，督促企业完善各项制度，保障重点生产企业产品质量安全。

一是以“查质量、查隐患、查制度落实”为重点，保障重点生产企业产品质量安全，对辖区内钢铁、水泥、电线电缆、危险化学品包装物和容器、消防产品等几大类重点产品的生产企业开展了专项监督检查工作，落实主体责任，跟进安全评估，通过“两书一座谈”等方式，重点检查原料的进货把关、出厂检验、产品标识及标准执行情况等，强化企业质量安全主体责任意识，建立主体责任防线。3月中旬，省专家组对浙江绿伽包装容器有限公司进行事中事后检查，该企业生产规范，资料齐全，获得专家组高度肯定，6月份省专家组对浙江绣山水泥有限公司进行的事中事后检查，查漏补缺，为企业把脉，确保产品质量安全。三是加强食品相关产品督查，积极创建食品安全县工作，与全县6家食品相关产品生产许可获证企业签订了产品质量安全承诺书及送达了质量安全主体责任告知书，要求企业在原料采购、场地环境、设施设备、卫生条件、流程布局、从业人员、出厂检验等关键质量控制各环节开展自查自纠，健全各项制度且分别归档留存备查，配合省、市开展对食品相关产品生产许可获证企业质量监督抽查。

三、积极开展好工业(食品相关)产品网上许可证审批受理等相关工作，做到少跑一次，深化先证后核工作。

开展网上审批管理，提升服务水平，利用微信□qq群,等媒介主动跟进服务，在线上就把一些申报资料把关好，做到使企业少跑，今年网上已受理申报许可证企业1家，顺利通过了专家现场实地考察，获取了生产许可证。

四、切实加强区域纤维及纤维制品的监管工作，深化纤维制品标识标注专项整治，提升纤维制品集聚区质量，加强冲锋

衣整治整规提升推动行业质量提档升级工作。

(一)、积极开展国家级户外运动服装产品质量提升示范区创建工作

一是初步完成对我县户外运动产品行业生产企业，电商销售经营数量排查，对各项数据采集归纳。二是已草拟《一县户外运动服装产业质量提升示范区工作方案》及领导小组、申报请示函等相关申报资料已向市质量技术监督局做好对接申报。三是组织召开了创建国家级户外运动服装质量提升示范区工作会议，由县政府牵头召集十多个相关部门对《一县户外运动服装产业质量提升示范区工作方案》讨论完善，目前已修改完毕，由县政府正式发文。四是召开户外运动服装行业协会座谈会，进一步加强县冲锋衣展销中心展示和销售建设，成立了协会筹备委员会，发挥团队作用，解决协会一盘散沙现状，为下步振兴冲锋衣产业夯实基础。五是加强监督检查，强化专项监督抽查。通过“双随机一公开”对辖区内10家冲锋衣企业进行专项监督抽查。

(二)联合县教育局出台《一县学生服质量提升行动工作方案》，部门联动，加强与学校、家委会沟通，加强对校服质量监管，全力配合省、市开展对校服生产企业质量监督抽查。

展厅工作计划表篇三

过去的__年，在领导的带领下，在公司同仁的大力支持下，销售部各项业绩指标都有了突飞猛进的提高。为了让今年的销售工作在创佳绩，现将销售部20__年下半年工作计划安排如下。

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大

市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市常中小企业无贷户，这也就是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。__年年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。__年年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

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、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10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。

客户资源就是全公司至关重要的资源，对公客户就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：

三就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。一就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。二就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“财智账户”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。

展厅工作计划表篇四

首先，感谢公司领导对我的信任，让我有这次机会展现自己。

正视现有市场，我创业激情高涨，信息倍增，与此同时，又感责任重大。在接下来的销售工作中，我会更加积极进取，用心努力的去做好每一件事情，不管是个人还是整个销售团队的销售业绩，会争取做到最好。

我对今后的工作计划写于书面并铭记心中，如下：

一、销量指标

带领团队努力完成领导给予的当月销售计划、目标。

二、监督，管理销售展厅和销售人员的日常销售工作

1，仪表着装：统一工作服并佩戴胸卡

2，展厅整洁：每天定期检查展厅车辆，谈判桌的整洁状况。每人负责的车辆必须在9点前擦试完毕，展车全部开锁。随时处理展厅突发情况，必要时上报销售经理。3，展厅前台接待：如值勤人员有特殊原因离岗，需找到替代人员，替代人员承担所有前台值勤的责任。随时查看销售人员在展厅的纪律。

4，销售人员的日常工作：，对于销售人员的客户级别定位和三表两卡的回访度进行定期抽查，对销售员的销售流程进行勘察。对销售人员每天的工作任务和需要完成的任务进行协调，如上牌时间和厂家出现的政策变动等。随时处理展厅突发情况，必要时上报销售经理。每天下午下班前定时把一整天的工作情况和明天需要完成的工作任务上报给销售经理。处理职责范围类的客户抱怨，提升客户满意度。

三、配合市场部，做好销售拓展和市场推广工作

每天对于销售人员的交车,资料交接,开票,做保险等进行盘查。下班前上报销售经理登记。对于时间过长车辆对销售人员进行通报,重点销售;配合销售经理对每月从厂家订购的车型,颜色进行建议。

五、协助销售经理做好销售人员的培训计划,并组织实施

由于现阶段的车辆合并,销售员对于业务知识明显匮乏,直接影响销售业绩。下阶段销售员的知识培训是重中之重,除公司计划培训项目外,还要对于车型的价格、配置、竞品车型、销售话术等实行模拟对话,尽快熟悉车型。对于出现的问题在进行针对性培训。

当然,所有的计划在此都是纸上谈兵,俗话说,实践是检验真理的唯一标准,在今后的工作中,我定当努力将这些计划付诸于实践中,带领团队一起,在最优情况下完成领导下达的任务。

展厅工作计划表篇五

兰亭书法协会(湖南城市学院)(中国书画篆刻艺术展览交流会)

益阳市巡回展

一、举办目的:

书法、国画、篆刻展览,是为了让更多人了解、认识中国的文化国粹,针对许多国人对历史文化的错误理解,以及国人对书法部分的认知空洞,这次展览交流会的举办以弘扬中华文化-中国书法国画艺术为目的,同时促进市内大学生、高中、初中的校界、届界交流,并增强市内大学生高中时等各种校际及各界人士对国粹----书法艺术的认识与兴趣!

二、展览范围及面向：

展览范围有：书法、国画、篆刻，面向市内各界人士！也欢迎其他地方的书法爱好者前来指正交流！

三、展览时间地点：

暂定为：以巡展形式，设点为医专、箴言、城院、美大、秀峰公园、十五中；时间暂定四月初开始（根据外联情况定）

四、展办方

五、事项安排

- 1、有外联部对外联工作做安排，由于此次展览范围相对较大，针对人群广，对赞助商宣传效果较好，影响大，同时所需经费与大力资源也要求较大。
- 2、办公室在最短时间里把策划书确定并打印出来，在外联宣传工作确定后，确定好具体展览时间。
- 3、宣传部在拿到外联后，配合赞助商做好宣传工作，同时与各校、各展点负责人联系好，做好展点宣传。
- 4、由冷彪、江群、张慧明等人联系校方各管事人，配合迎评估工作的同时扩大学校影响，提高学校在评估时的筹码，同时联系邀请嘉宾，发出邀请函，5、展览作品，特邀作品的装裱工作由冷彪负责。
- 6、确定各方嘉宾接待人员，确定开幕、闭幕的主持人。
- 7、确定各方接触人员。
- 8、冷彪负责装裱工作，购买物质的财政，周文浪负责平时支出财政。

9、张慧明负责安全委员会及人员。

10、确定其他展览会委员会人员。

11、赞助商的宣传工作由医专、美大等各校方负责人确定方案（在校宣传），校外宣传由赞助商负责，其他举办方配合。（其他事项另作临时补充）

六、经费预算：

2、印石（各形态、材质）八方（计 $8 \times 80 = 640$ 元）

3、宣传横幅各展点二条 2×6 由赞助商提供。活动宣传单，宣传彩图等计2000（横幅内容由双方协定）

4、邀请函，嘉宾接待（计800元）

5、其他经费，如小礼品等（计1000元）

6、交流平台用笔、墨、纸、砚（计500元）（其他多出费用由赞助商负责）

活动时具体事项：

一、活动形式

活动形式分两个板块：1是作品展览，2是心得交流

1、作品展览

a.作品的展出张挂人员安排