

内业的工作 工作计划(通用9篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

内业的工作 工作计划篇一

新的学期，新的体育部，新的.任务，就要有良好的开始。

首先，多谢领导对我的信任和肯定，我定当不会让同学们失望。

在这学期，我们体育部将全面开展关于体育方面的各项工作，力求做到一切从学生出发，一切为学生服务。体育部是一个丰富学生生活的部门。我们将在积极做好自己常规工作的同时配合其他部门搞好学生会的其他工作，增强同学们的强身健体意识，推动我校各项体育运动发展。“热爱学校，团结同学，全心全意为同学们服务”是我部的宗旨。

体育部是一个工作量大、面广且透明度高的部门，工作开展难度相对较大。这就要求我们在活动之前做好详细的活动策划个人员安排。

主要就是两操的整顿和检查，我们抱着以检查为形式，强健同学们身体为目的的心态积极工作；并做好检查后的统计和透明！其次就是为了春季运动会打基础，培养与春季运动会有关的体育项目。让同学们在运动会上大显身手。活动策划书另交！再次就是配合各部的常规工作荷创新工作。

内业的工作 工作计划篇二

坚持“以学生为本，以就业为导向，以服务为宗旨，以能力为本位”的职教教育理念，坚持“巩固、发展、提高、创新”的工作方针，根据学校对教务处工作的要求，加强对师资队伍的建设，认真落实《江苏省职业学校管理规范》，实施规范、科学、精细化的教学管理，深化课程、课堂教学、实训模式和教学管理制度的改革，探索建立完善的教学质量评价体系，进一步加强教务处“研究、指导、服务、检查”的职能，全面提高教学质量。

（一）深化学分制改革

上学期我校对05级中专推行了学分制管理，取得了一定的成效。本学期我校将进一步深化学分制改革，完善学分制管理体系，加强校本教材建设，增加选修课的开设，制定学分制教学计划，优化学分制课程结构。

（二）加强教研组建设

- 1、组织学习《南京市莫愁中等专业学校教学管理规范》，完善配套制度。
- 2、推进集体备课质量。本学期将组织先进教研组进行备课示范，共同学习。
- 3、围绕素质教育开设校级讲座，时间为每星期三。
- 4、加强教学科研工作，各教研组都要围绕学校的研究课题确立自己的'课题。
- 5、开展教学竞赛。每双周周三安排一教研组开一节校级（市级）公开课，全体教研组长要进行听课、评课。
- 6、做好市级公开课的申报工作。各教研组应积极开展市级公开课展示活动，提高教研组的声誉，学校将全力以赴做好服

务工作。

7、做好市先进教研组申报的准备工作，全校各组都要做好准备。

8、加强理论学习，提高思维水平，学校将组织教研组长外出学习一次。

9、重视教学质量，做好语数外统考工作，保持全市名列前茅。

10、汇编05年优秀教案集、优秀论文集。

11、加强市场调研，强化技能考核。

12、根据市场要求，认真修订各科教学计划（教学要求）。

对口单招班工作是我校的一项重要工作，对口升学质量也是展示我校风貌的一个方面，所以在本学期凡涉及到对口升学的教学组要重视对口升学工作，要把对口升学班的教学质量作为一项重点工作来抓，教研组长要关心对口升学班的教学质量。在教务处的组织下，本学期要制定出对口单招班的实施性教学计划。

（四）抓好常规工作

教务处常规工作繁杂，如考试组织工作，课务巡视工作，评教评学工作、档案管理工作、实验室图书馆工作等等，要做好不容易，创新更不容易，但在新学期里，我们不仅要做好，而且要有创新，让常规工作管理上一个新的台阶。

内业的工作 工作计划篇三

1、播音部采取面试形式公开招聘，选拔几名播音水平较高和应变能力较强的成员。

2、编辑部采取面试形式公开招聘，选拔几名文字能力较好和编辑能力较强的成员。招聘编辑人员在广播站尚属首次。因考虑到音柱的增加、播音质量要求的提高、减轻播音员收集整理编辑资料的压力，故做此改动。

1、继续采取值班站长制，加强对节目的监督与引导。站长主管广播站全面工作，协调各部门工作运行，调整有关人员配置，定期召开例会，及时总结广播站的经验和教训，搜集各方面意见，起总策划作用，做好广播站日常工作。

2、播音部：负责全天的播音工作、各节目组可以发挥组员的聪明才智，在学校允许、健康的范围内，灵活设计具体内容，注重自身播音素养的全面提高。

3、编辑部：审阅和编辑播出的新闻稿件，编辑和收集广播站节目稿件，保障每天能够提供好的稿件。监督节目内容，避免短期内重复主题的出现。

1、播音时间。由于学校7、8节下课时间为18:00，考虑到播音员时间调度、广播的收听率的问题，将下午的播音时间由原来的17:30-18:10改为18:00-18:30。故新学年的播音时间为每周一至周五12:00-12:30、18:00-18:30。虽然下午的播音时间有所缩减，但有助于节目的精致度与播音质量的提高。

2、栏目设置。本学年我们决定将广播节目进行调整，每天设立一个固定的大板块，播音员在打的板块之下发挥自己的长处，调整节目的具体内容。目前，广播站的具体板块为周一“资讯风暴”，内容涉及同学们广泛关注的热点问题、娱乐资讯。周二为“音乐之旅”，内容涉及各类音乐与音乐家。周三为“体坛风云”，内容涉及体育界重大赛事、体坛人物介绍以及体坛快讯等。周四为“生活广角”，从不同角度关注生活中的点点滴滴。周五为“自由风度”，内容由编辑和播音员自主调配，作为总结和综合性的节目，灵活性较大。另外，特殊情况下的节目调整在学工部、团委的指导下进行。

3、台标及片花录制。新的台标、播音员个人宣传片花将于近期录制，同时各节目组根据每天节目内容可录制节目主题片花。

内业的工作 工作计划篇四

是实施“七五”普法工作的开局之年，也是我国全面实施“十三五”规划、全面建成小康社会决胜阶段的开局之年，为进一步做好新形势下的法治宣传教育工作，全面推进依法行政，今年以来，区林业局积极部署“七五”普法工作。

四制定下发“年度重点林业普法目录”，认真落实“谁执法、谁普法”的普法责任制，大力开展学习宣传活动，推进全体林业干部职工特别是一线林政执法工作人员更好地学法、尊法、守法、用法。

内业的工作 工作计划篇五

一、班级基本情况和目标：

我班共有学生40人，其中男生29人。除一位本市学生以外，全部来自于苏北。这些学生学习成绩不够理想，但思想纯朴，进取心强。本学期我班的基本目标是：建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍，全体同学都能树立明确的学习目的，形成良好的学习风气；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风。

二、具体措施：

1、抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，提高效率。

2、提高板报、墙报质量，营造良好的学习氛围，构建良好的

班级文化。

3、利用班级刊物对学生进行思想教育，发挥学生的主观能动性，激励学生。

4、通过组织班级活动培养学生的集体观念，增强班级凝聚力。

5、定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和方法。

6、开展有益的文体活动，促使学生的身心健康发展。

7、组织学生积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。

8、定期与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导解决学生的问题。

三、活动安排：

第一周：

第二周：庆祝教师节。

第三周：学生报名，安排好学生的住宿和生活问题，参加学校开学典礼。

第四周：挑选班团干部，制订班、团活动计划，强化常规管理条例。主题班会：自我介绍和入学感想。

第五周：主题班会：迎国庆文娱联欢会。

第六周：组建班级运动队，迎接学校运动会。

第七周：班级辩论赛。

第八周：期中考试动员、考风考纪教育。

第九周：复习迎考。

第十周：期中考试。

第十一周：期中考试得失谈。

第十二周：社会实践。

第十三周：主题班会：特长展示(手工制作、网页制作、绘画、书法等)。

第十四周：一二·九庆祝活动。

第十五周：开展学习党章活动。

第十六周：主题班会：学习经验交流会。

第十七周：期末复习动员。

第十八周：期末考试。

一、帮助学生树立远大的人生理想，变“要我学”为“我要学”

中学生是人生观形成的重要时期。关心时政，关心国家民族的前途命运，希望自己一生有所作为是他们的共同特性，因此抓紧抓好时政教育，特别是当前世界与中国在经济科技发展上的机遇和挑战，历史上中国的落后给我们的苦难和今天我们与发达国家相比我们存在的弊端，以此常常能唤起他们的历史责任感，树立起为中华之崛起而努力学习的信念，这是学生时代最具感召力的学习原动力。

此外，班主任自身要做一个人格高尚的人，要宏扬正气，是非

分明，立场坚定，用自身的人格力量感染学生，给学生以可信任感和可钦佩感，这是班主任工作的基础。

总之，以上思想政治工作能极大帮助学生养成学习自觉性，主动性，和勇于探索的精神，思想政治工作是班主任工作的灵魂。

二、鼓舞学生信心

1、树立榜样：个人修养的榜样，学习刻苦终成大器的榜样，敢于拼搏的榜样，成绩先居劣势后终于赶上来了，取得了好成绩的榜样，伟人，名人，民间故事中的典范，特别是他们的已毕业校友的先进事迹。

2、实事求是地指出学生的优缺点，帮助他树立目标，取长补短。

内业的工作 工作计划篇六

工作计划要怎么写?计划网小编为大家带来了工作计划范文结尾，感谢阅读。

我们三位老师也经过了从生疏到磨合再到心领神会的转变过程，大家鼎力配合、和谐相处，从孩子们身上，我们也学到了很多，他们稚嫩的心灵，他们活跃的思维，他们调皮的表情，曾经有过多少次的感动、惊喜与微笑，就像“猜猜我有多爱你”那样，我们竭尽全力爱孩子们，孩子们同样用最大的进步来回报，为你们开心、为你们骄傲、为你们喝彩，为我们美好的幼儿园生活加油!在接下来的工作中，我们会做好09年上半年工作总结及计划，争取将工作做到更好。

充分发挥政协的独特优势，切实做好各项联谊工作。加强联谊交往，增强人民政协的凝聚力，要充分发挥人民政协作为最广泛的爱国统一战线组织的作用，求同存异，把不同党派、

不同阶层、不同民族、不同信仰的人在爱国主义和社会主义的旗帜下团结起来，团结一切可以团结的力量，在实现祖国统一和振兴中华的大目标下凝聚起来，努力增进全县人民的大团结、大联合。进一步加强海内外联谊，多渠道、多形式地做好对外联系工作。广交新朋友，不忘老朋友，为不断扩大我县最广泛的爱国统一战线作贡献。充分发挥政协的特点和优势，不断开辟、拓宽对外开放的新渠道、新领域，为我县经济发展和社会进步做出新成绩。

探索创新是应有的职责，也是社会向高层次发展的必由之路。我顺应时代付于给我们的历史重任，做好人事年度工作计划，参与人事电脑操作培训，勇于在人事工作方面多使用现代化的武器，不断寻找能人事工作的科学性和规范性，力求能在人事的工作领域寻找出一点有价值的东西。

总之，我无愧于一个人民教师，共产党员的光荣称号，无愧于学校领导所委托的重任。

内业的工作 工作计划篇七

近期，布尔津县围绕自治区党委书记张春贤同志针对“访民情、惠民生、聚民心”活动提出最新要求以及地区十五条要点工作，进一步明确20xx年“访民情惠民生聚民心”活动工作思路。

一是做好第二批驻村工作组的轮换，确保顺利交接。在20xx年3月前，对拟选派的20xx年下派的工作组组长和1名骨干成员，至少利用半个月时间驻村对接工作，了解各项工作的进展和完成情况，协助村(社区)班子理清20xx年工作思路，制定工作组20xx年工作计划。工作计划按照地区的要求，具体细化到每一周。各工作组的年度推进计划作为工作组年度工作的“主线”，同时也是日常考核及年终考核的重要依据。

二是召开“三个会议”，分阶段推进“访惠聚”活动。动员总结会(召开时间为2月底3月初)：对20xx年“访惠聚”活动进行全面总结，安排部署第二批住村工作要点。对20xx年“访惠聚”活动中表现突出的工作组、住村干部予以表彰奖励，同时结合自治区、地区的新要求，对20xx年“访惠聚”活动进行总体部署安排。工作推进会(择期召开，全年不少于3次)：主要是集中解决住村工作组在具体工作中遇到的问题，收集住村工作组对基层工作好的意见建议。工作交流会(召开时间为6月底7月初)：在全面掌握各工作组工作推进及工作实效的基础上，以乡镇为单位，选择表现突出的3-5个工作组作为观摩交流点，组织工作组进行横向交流，互相学习，取长补短。

三是以自治区六项重点工作任务为纲要，地区十五条工作要点为切入点，落实住村工作任务。加强对村(社区)情、户情、人情做到“三个清楚”，畅通信息反馈渠道。做好“三个协助”(协助乡(镇)党委配齐配强村(社区)“两委”班子;协助村(社区)健全群团组织，健全理财小组、村(居)务监督小组等监督机构等配套组织，推进发挥作用;协助村(社区)基层组织理清工作思路，明确阶段性工作重点)。落实“三会一课”制度，严肃村(社区)党内生活基本制度。运用“两会两票”机制，增强群众民主意识。落实“一线惠民服务8+1”、服务民生二十条工作机制，推进事权下放。配合乡镇党委抓好软弱涣散基层党组织的整改提高工作。

四是创新形式，推进住村工作组管理科学化。落实管理主体，按照乡镇党委直接管理、派出单位间接管理、住村工作组自我管理的三位一体管理模式加强对住村工作组的管理。县“访惠聚”办公室结合工作实际，对《住村干部管理办法》进行修改完善，以进村督查、电话查访等方式，强化工作组出勤、双人双岗值班等纪律意识，维护住村工作组整体形象，加强督促检查工作力度，对违反规定的工作组进行严肃处理。继续加大对工作组的指导力度。采用定期公示工作推进情况

的方法，调动住村工作组主动开展工作的积极性。结合住村工作实际，制定科学合理的考核机制，推动“访惠聚”活动深入开展。

内业的工作 工作计划篇八

20xx年我县财务任务的整体请求战思绪是：以迷信成长不雅为引导，片面贯彻落实县委xx届x次全会肉体，依照“挨好两个翻身仗，奋力完成抢先进位”的请求，尽力撑持“一乡一园”扶植，放慢促进乡镇化战产业化，晋升县域经济气力；减年夜收农投进，晋升农业财产化火仄，确保农人支进疾速增加；主动合营促使庞大旅游项目实行，培养新的经济增加面；调解战劣化付出布局，出力构建平易近生财务。

一是减年夜散贤财产园区扶植搀扶力度。紧抓国度继承实行主动财务政策的时机，盘绕“一乡一园”扶植的成长计谋，树立招商引资嘉奖机造，放慢促进产业化战乡镇化，园区地皮出让支进局部用于园区底子设备扶植及还贷，主动争夺下级专项资金，多圆张罗本钱金，减年夜“一乡一园”的融资力度，搀扶企业做年夜做强，晋升园区启载才能，增进产业经济成长，培养主干财路。

二是捉住政策时机，扩建政策型财路。紧抓《xx经济区成长计划》、省市撑持县域经济成长等地区性政策时机，应用我县被列为省财务曲管县的有益前提，多圆争夺政策性撑持，以政策落实推动财路扶植。

三是尽力到场“项目晋升年”举止。当真做好项现在期的各项底子任务，继承应用税支、贴息等财税政策，搀扶劣势主干企业，支配专项资金撑持庞大项现在期任务，主动合营增进庞大旅游项目实行，鼎力撑持旅游业放慢成长，力图更多的项目归入国度、省、市成长计划，进步企业税支对财务的孝敬率，培养后绝财路。

一是增强支进构造战剖析。树立并完美税源静态监控系统，做到以票控税，继承执行财税库联席集会轨制，发掘增支潜力，拓宽增支渠讲。树立财务支进不乱增加的长效机造，确保支进继续较快增加。

二是脆持依法治税，依率计征。进一步完美协税护税机造，鼎力浑纳短税、梗塞破绽、确保应支尽支。建立契税曲征年夜厅，落实契税完成较快增加的有用步伐。

三是增强非税支进征管，强化进出两条线经管，宽格以票管费，主动实行非税支进支纳改造，标准支纳步伐，分批将本级正在预算中经管的非税支进归入财务预算经管。

四是劣化付出布局，宽格预算履行。脆持开源与撙节并举，鼎力紧缩普通性付出，宽格掌握财务赡养职员添加，继承脆持财力向重面范畴战平易近生倾斜。细化付出项目，宽格预算束缚，树立付出预算履行义务轨制，进步预算体例战履行的庄重性。

五是放慢付出进度，进步预算付出履行的平衡性。依照保人为、保运转、珍重面的按次，增强资金调剂，妥帖支配付出。做好公事员津补助、奇迹单元绩效人为收下班做。完美专项资金经管方法，健全迷信生财、散财、用财的经管机造。

一是减年夜强农惠农政策落气力度。整开收农资金，减年夜“三农”投进，展开村级一事一议奖补机造试面，搀扶猕猴桃、蔬菜、苗木花草三年夜特点财产，撑持乡村小型火利设备、饮火平安等项目实行，多圆张罗资金，重面撑持万亩无机猕猴桃不雅光树模园扶植，促进农业财产化。继承做好食粮曲补、农资综开曲补、劣种补助、家电下城战汽车摩托车下城等涉农补助收放，增进农人支进战花费火仄继续增加。

二是完美社会保证系统。争夺下级撑持，放慢促进经济适用房、廉租房扶植，进步新开疗财务津贴尺度，主动索求乡村

养老保险的门路。进一步完美乡镇职工医疗、养老、住房保证轨制，做好乡城低保、救援救济等任务，当真落实失业再失业搀扶政策，全圆位增进失业。

三是放慢社会奇迹成长。落实“平易近生八年夜工程”县级配套资金，完美责任教诲经费保证机造，继承减年夜中小教校舍扶植投进，慢慢扩展“蛋奶工程”实行范畴，片面促进医药卫生体系体例改造，强化下层卫生效劳设备扶植，撑持科技、文明体育、生态情况等社会奇迹发达成长。

树立由大众财务预算、国有本钱运营预算、当局性基金预算战社会保证预算构成的当局预算系统，片面反应当局进出总量、布局战经管举止。两要完美部分预算体例轨制。要细化根本付出战项目付出预算体例，慢慢完成“一上”预算体例局部细化到“项”级科目战落实到详细履行项目，进步岁首年月预算到位率。三要散中气力深化国库散中领与改造。要鼎力促进管帐散中核算向国库散中领与转轨，慢慢将各种财务资金战各级预算单元归入国库散。

内业的工作 工作计划篇九

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，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，这给销售工作带来很多不便，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。

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;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5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(幼儿园年度工作计划2018)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。

一、市场分析

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

- 1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。
- 2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。
- 3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

- 1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。
- 2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强

调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈, 我们可以从服务、维修创造利润, 比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在

座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标,厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构,确定和区分每个职能部门的权责,争取做到组织架构的科学适用,三年不再做大的调整,保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理,完善员工薪资结构,实行科学公平的薪酬制度;

5、充分考虑员工福利,做好员工激励工作,建立内部升迁制度,做好员工职业生涯规划,培养雇员主人翁精神和献身精神,增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训,加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院

病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。