

月度工作内容汇报 月度工作计划(通用9篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，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。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

月度工作内容汇报 月度工作计划篇一

- 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、 完成日常行政招聘与配置；
- 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。
- 6、 在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行， 并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。
- 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、 弘扬优秀的企业文化和企业传统，用优秀的文化感染人；
- 9、 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。

10、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。

1、行政工作是一个系统工程。不可能一蹴而就，因此行政部在设计制订年度目标时，按循序渐进的原则进行。如果一味追求速度，行政部将无法对目标完成质量提供保证。

3、此工作目标仅为行政部xx年度全年工作的基本文件，而非具体工作方案。鉴于企业行政建设是一个长期工程，针对每项工作行政部都将制订与目标相配套的详细工作方案。但必须等此工作目标经公司领导研究通过后方付诸实施，如遇公司对本部门目标的调整，行政部将按调整后的目标完成年度工作。同样，每个目标项目实施的具体方案、计划、制度、表单等，也将根据公司调整后的目标进行具体落实。

目标概述

公司迄今为止的组织架构严格来说是不完备的。而公司的组织架构建设决定着企业的发展方向。

鉴于此，行政部在xx年首先应完成公司组织架构的完善。基于稳定、合理、健全的原则，通过对公司未来发展态势的预测和分析，制定出一个科学的公司组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，使每个部门、每个职位的职责清晰明朗，做到既无空白、也无重叠，争取做到组织架构的科学适用，尽可能三年内不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行良好、管理规范、不断发展。

月度工作内容汇报 月度工作计划篇二

1. 根据上月已录入微机中的记账凭证，首先编制出各工程项

目报表，分别上报给各项目负责人。

2. 然后编制出所有工程项目报表，最后编制公司报表，最终将公司报表上报给总经理查阅并将所有报表（包括上报给各负责人的项目报表）妥善保管。

3. 进行上月工资核算。进行各银行对账工作。与代理记账人员进行沟通，如何向税务局报税。与管辖区税务所进行联系和沟通。对部分报销人员票据的审核。

1. 每月11-12日督促各项目财务务必在15日前进行原始票据的整理，并将符合报销程序的原始票据返回公司财务，以便公司财务有足够的时间将各项目原始票据录入微机并作出记账凭证。

2、原始凭证输入微机后，将记账凭证打印出来并一一与相应的原始凭证进行粘贴。

3、上月工资的发放。

1、每月25-26日督促各项目财务务必28日前进行原始票据的整理，并将符合报销程序的原始票据返回公司财务，以便公司财务在30日前将本月各项目原始票据录入完毕并作出与凭证。

2、进行本月工资的计提。

3、进行本月固定资产折旧的计提。

4、期末成本收入的结转。

5、凭证的整理、装订与归档。

6、配合相关部门做好工作。

月度工作内容汇报 月度工作计划篇三

x月终，紧张繁忙的一月即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xx超市这个大家庭里使我得到了的锻炼，学习了的知识，交了的朋友，积累了的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一月是充实的一月，我的成长来自xx超市这个大家庭，为xx超市明月更好的发展尽自己的全力是义不容辞的'责任。

现将自己x的工作总结

一、xx市场大厦工作阶段

xx月后，我依旧负责xx市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx市场进行了一定的布局调整。3月份xx市场超市开始构想到*月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下□xx市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。负责xx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然xx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在xx市场工作得到的最深刻认识。同时□xx市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我

都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xx市场工作得到最大的收获。

二、xx超市工作阶段

xx月份因工作的需要，我被调到xx超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了的接触，在严格要求的基础之上，给员工的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

三、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自xx市场的5xxxx名员工到xx市场超市的3xxxx员工再到8月份xx超市六部门乙班4xxxx名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

四、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过

各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

五、不足方面与下月工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一月时间，具体开始超市的工作才近半月，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

月度工作内容汇报 月度工作计划篇四

为科学规划和安排学校新学期工作，明确目标任务和措施，强化过程管理，不断提升学校办学品味，结合我校实际，特制订本计划。

一、指导思想：

本学期学校各项工作必须坚持以党的十八大精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，全面贯彻党的教育方针，认真落实国家课程计划。秉承“尚勤尚新，务本务实，求真求强”的精神，以“科研引领、实干兴校”为主题。突出根本抓德育，强化中心抓教学，形成特色重科研，全面提高教育质量和管理水平，促进学生全面和谐发展，办好人民满意教育，争创一流的教学质量，为创建省级二类示范性高中奠定坚实的基础。

二、工作目标：

- 1、教学质量有新突破。高三年级高考力争实现奋斗目标，即重点院校上线突破50人，二本以上上线人数突破400人。学业水平考试各学科合格率95%以上。
- 2、进一步提升生源质量，适当扩大高一新生招生规模。
- 3、打造平安校园，构建和谐校园，确保违法犯罪率为零。
- 4、德育工作出亮点，养成教育见成效。继续抓好学生行为习惯的养成，强化静校管理，营造良好的校风、学风，扩大学校在社会上的影响。
- 5、科研兴校有实招，教研教改有力度，科研成果有突破，课堂效益有提升，达到省级二类学校申评标准。
- 6、教育管理追求精细化、科学化。让依法治校、民主理财、科学管理、规范办学深入人心。
- 7、加大省级二类示范性高中项目建设力度，力争硬件、软件达标。

三、工作思路：

- 1、以国家教育部的“一师一优课”活动为契机，强化课堂教学改革工作，提升课堂效率，要求教师切实转变观念，转换角色，实现由传统经验型向现代学习型、由单一蛮干型向多元智慧型教师转变。还课堂于学生，推出专家名师。
- 2、各部门要追求管理制度化，服务精细化，不断促进学校和谐发展。
- 3、强化年级管委会职能。确保年级管委会在人权、事权、物权与相应的责任对等，自理、自管、自治。各管委要明确自己的发展目标，创新管理办法，最大限度地激发教师的工作

积极性，激发学生的学习热情。

4、完善考练运行机制，促其效率最大化，着力落实以考促学策略。

5、追求德育工作序列化，上品质，大力推行“快乐德育”“阳光体育”和“人文智育”，构建多元化的学生评价体系，提升学生综合素质，创树学校办学特色。

6、实行人事制度改革。逐步推行双向选择，聘用上岗，逐步建立学科教师储备体系，在工作量上有序解放教师。

7、确保学校成功申创省级二类示范高中□20xx年全体教职员
工要大干特干，准备吃大苦，流大汗，创大业，为岑中的可持续发展奠定雄厚的基础。15届高考要有重大突破，学校硬件建设要加速进行，软件条件要全面创造。

8、开发校本课程，实施课程改革。各备课组要加强校本研究，形成自己的导学优化设计和训练题集萃等校本辅导教材，在音体美学科全面推行走班制模块教学，将思州书法作为地方课程在基础年级开设，将思州书法教材的编辑作为学校的重点校本教材开发工作。

9、在发展过程中不断渗透“以奖代补”原则。师生评价体系均要由只关注结果向既关注结果又关注过程转变，加大对过程评价的奖励额度，对过程、发展要进行全面分析、准确把握。教育教学及其管理工作要立足于深入研究学情、班情、教情、考情。才能真正落实因材施教。

四、主要工作内容、要求及措施：

（一）党建工作

1、开展各项活动，加强对党员的教育引导，进一步推进党风

廉政建设。定期召开民主生活会，塑造良好的党员干部形象。

2、加强党组织建设，不断壮大党员队伍。建立稳定的入党积极分子队伍；做好入党积极分子的教育、培训、考察、推优机制，推动党建制度化。

3、加大党组织对学校行政、工会团委工作的指导督查力度，确保学校认真贯彻落实党的教育方针政策，引导教职工树立正确的价值取向，形成强大的教育合力，提升学校办学品味。

（二）队伍建设

加强师资队伍建设，打造一支团结宽容、德艺双馨的优秀教师团队。

1、加强师德建设。我们的教师要依法施教，胸怀宽广，学会与人为善，坚守做人的良心和原则，树立教师良好的个人形象。共同营造一个“宽容和谐，努力进取”的工作环境。

2、建立一支学习型的教师队伍。处于新课改的大潮之中，“要给学生一杯水，教师必须要有源头活水”。教师要随时更新知识体系，主动适应时代对教师的要求，要积极投入教改研究，走在教改的最前沿。

3、加强青年教师的业务培训，推动我校名师工程进程。

（1）更新观念，树立“以教为乐”的事业观，要让自己体验到上了一节好课以及自己的付出得到学生和家長认可所带来的乐趣。

（2）确立培养对象，规范培训机制。继续实施青年教师与高三学生同步参加全州第一次模拟考试的规定。

（3）高质量组织校内公开课和新教师汇报课活动。搞好“一

师一优课活动”，推出好课，成就名师。

4、进一步落实竞争机制。加强教师月考核，重视教学过程评价。坚持实施教师末位不升制度和双向聘用制度，教学人事实行动态管理，做到能者上、庸者下。

（三）德育工作

1、政教处与各年级管委会要坚持标本兼治、重在治本的原则，管教管导，加大正面教育的力度，开展丰富多彩的育人活动，使德育工作再上新台阶。

2、要切实研究“快乐德育”课题，研究如何让学生快乐地学习，快乐地成长，如何让学生体验到成功的快乐。构建适应新形势的学生德育评价体系。

3、既加强正面引导，又严格纠察督促，使学生的文明素质能够进一步提高。要狠抓学生的日常行为规范，做到语言文明、习惯良好、仪表端庄、行为规范，减少和杜绝不良现象和行为。

4、要充分利用国旗下讲话、班会、评选“校园十佳”、文明班级和文明寝室的创建等活动，有计划、有针对性地对學生进行前途理想教育、爱国主义、集体主义、构建和谐校园、国情及建设节约型社会等系列教育。

5、要充分发挥学生会、团组织的作用。要健全学生会组织机构并着实开展工作。要通过学生会和团组织及其它社团的工作和活动，培养学生的自管自教的习惯和能力，为学校的班风、学风、校风建设做出贡献。

6、要加强安全工作，营造平安环境。落实安全责任制，时时查找安全隐患，及时整改落实，防患于未然。始终树立“安全第一，法制至上”的思想，切实抓好安全、法制教育。

7、继续重视校园文化建设，学校宣传窗、班级板报要定期更换，要保证质量；校园广播要办出特色，为师生所喜爱。

8、加强和改进卫生防病教育，健全学校突发公共卫生事件报告与预警机制。医务室人员加强对学生进行青春期卫生知识教育，做好传染病、常见病的宣传和预防工作，增强师生的卫生安全意识，保障师生的身体健康和生命安全。健全学生健康档案，促进卫生保健工作的制度化。

（四）教学科研

1、教学工作。教学质量是学校的生命，因此，要把教学工作作为中心工作来抓，长抓不懈，要千方百计提高教学质量。

（1）规范考勤制度，严格考勤管理。相关部门要加大考勤工作力度，对违纪情况严肃查处。

（2）开展听课评课活动，加大对教学过程的监控力度。开展推门听课活动。组织学生对象任课教师评教评学，及时反馈情况。

（3）加大教学常规的管理力度。强化教学常规检查执行力，做好教案、作业批改的检查工作；加强内部管理，端正教风、学风，激发教师教的积极性和学生学的主动性，将做好教学常规变成教师自觉的行动。

（4）注重高三年级高考备考。高三年级是重中之重，各部门要协同高三年级管委会做好备考工作。全体教职工都应关注、支持高三年级工作，了解学生的学习状况，积极参与高三的教学管理。高三年级工作在保证稳定的基础上务求实效，重点提升二轮复习的针对性和实效性，以实现本届奋斗目标。

（5）进一步融洽师生关系。教师要用爱心、真心赏识每一位学生，了解所教的每一位学生，关爱每一个学生，充分尊重、

相信每一位家长。和学生同心、同学、同乐。大力倡导师生谈心活动，多用鼓励、赞许、肯定等形式，实现从批评缺点到激发优点，最大限度地激发学生的主动性和创造性。

(6) 加强体艺特长生的培养。总结推广特长生培养的经验和做法，拓宽特长生培养面，提高特长生培养层次。加强管理，组织好特长生专业过关考试。加强专业训练队的管理与训练。

(7) 大力推行“阳光体育”，丰富大课间活动的内容，特别是阴雨天的大课间体育活动，确保学生的每天的锻炼时间和锻炼强度，增强学生体质。开展形式多样的体育活动，丰富学生的校园生活。

2、科研工作。以研促学，以研促教，强化“校本科研”。要立足学生实际，立足于课堂，研究学生、教材、教法和高考，进行“人文智育”的探讨和研究。

(1) 重视个性化辅导研究，个性化辅导要从高一开始着手，补强偏科学生的薄弱科目。各年级管委、各教师要研究个性化辅导的形式与内容，研究辅导对象，做到因材施教。

(2) 研究教学，研究考试。加强教师合作备课，形成集体智慧，做到功在课前，用在课上，思在课下。构建备课组集体备课评价办法，让集体备课成为优化教学方案、优化作业设计、形成校本教材的主阵地。教务处要认真安排好教学质量的验收和评估工作，要把考试当作激励学生的手段，当作学习的检查站，加油站。

(3) 坚持开展教学竞赛和听课评课活动。通过听评课活动使教师不断改进教学过程中出现的各种问题，通过竞赛提高教师特别是青年教师的教学水平。

(4) 加强学术交流。适时组织教师到兄弟学校学习交流，邀请专家到校指导。提倡教师网上教研、学习和研讨，开拓交

流范围，获取最新知识。

(5) 坚持教学反思，反思成功的经验及失败的教训。在实践中反思，在反思中成长。

(6) 大力开展课题研究工作。在做好州级、省级课题的同时，要积极开发国家级课题。鼓励教师积极撰写论文，制作课件参加各级竞赛。

(7) 继续有计划、有组织、高质量地办好校园文化艺术活动，使校园的文化气息更浓，给学生以熏陶、教育。《润物》校刊要进一步提高质量。

(五) 后勤保障

1、总务、财务等后勤工作部门要继续树立服务意识，主动为师生服务，提高服务质量。

2、规范校产管理，严格执行学校财产和物品流通管理制度。严格财务制度，各项支出严格按照规定标准和程序进行。

3、加强财务预算，强化财务宏观调控，确保学校经费的正常运转，努力争取上级教育部门教育投入的立项。

4、加大食堂管理力度。强化对食堂工作人员的思想教育，把好食品进货关，做到饮食安全警钟常鸣。要在提高饭菜质量上多想办法，努力提高师生对食堂的满意率。

5、加强校园基础设施建设。加大推进省级示范性高中项目建设力度，美化校园环境，优化办学条件。

(六) 工会工作

1、工会要关心教职员工的的生活疾苦，多了解教职员工的实际困难。

2、加大对各部门落实各项制度的情况的督查，及时提出整改意见。

3、及时搜集、反馈教职工及社会各界对学校工作的意见和建议，以便及时改进工作。

4、开展喜闻乐见的活动，丰富教职工的业余文化生活，增进教职工的相互了解、促进团结。做好离退休老同志工作及女职工工作。

（七）招生工作

不断优化学校生源，要求全体教职工树立忧患意识，保持高度的责任感和紧迫感，确保留住优质学生。

1、成立招生领导小组和办公室，由招生办公室具体负责招生工作。选拔责任心、事业心强，能够吃苦耐劳同志充实配备到招生工作之中。

2、精心设计宣传材料，加大招生宣传力度。首先要扩大宣传规模，每位教职工学生都要参与招生宣传，研究制订招生政策，深入开展招生宣传；其次学校要加强与宣传部门、新闻单位的联系，与他们共同合作，精心组织实施。

3、继续施行自主招生考试，开办创新人才实验班，留住本县优生。

（八）申示准备

创建省级二类示范性高中，是我县党委政府今年的工作目标之一，也是我校多年来的崇高追求，是学校发展史上的重大事情，对学校将来的竞争力、发展前景具有深远影响。这对我们也是非常严峻的考验，我们不能有丝毫的懈怠。全体教职工要在学校“创建工作领导小组”的组织下，扎扎实实做

好申示的准备工作，力争年内顺利通过初评。

教育竞争日趋激烈，时代发展一日千里。我们没有理由陶醉于过去的成绩，我们也绝不会因为一系列的问题和矛盾而裹足不前。在新的学期，我们要抓住机遇、顽强拼搏，把学校的各项工作扎实向前推进。

月度工作内容汇报 月度工作计划篇五

1、严于律己，做到演那个自身的管理和要求，在公司里认真遵守公司纪律规定，工作上严格保持工作要求，绝不违反自身工作范围，不在工作中随意行动！

2、树立自身良好形象，改进自身的工作态度和工作方式，在面对工作和客户的时候，积极的调整自我，做好个人要求，认真展现公司的文化理念，为客户提供质的服务。

3、提高自身积极性！积极性是工作的动力，也是自我突破的基础！在今后时间里，工作的要求和目标只会越来越高，作为公司的一员，我必须以更高的热情和目标去要求自己，带着更加积极的态度，去挑战更高的目标。

1、提高业务能力的学习

在接下来的工作上，我要逐渐的提高自身的能力，通过对领导培训的指点以及对优秀同事的请教，积极的认识到自己的不足，并针对不足进行学习与完善。

此外，还要跟多的通过书本和网络来扩展自身的知识，学习更多的经验，并积极的运用到实际工作当中，提升自我的业务能力。

2、更新自我的服务能力

作为xx员工，在面对客户的服务工作中，我需要更加积极的完善和提升，并努力改进自己还做的不够完善的地方。

平时，利用日常时间也要多做锻炼，进一步的巩固并记忆服务方面的礼仪，让自己能下意识的保持较好的服务态度，为客户提供更好的感受。

对自己工作中的不足，首先要巩固自身的基础，防止在一些基础问题中出现马虎大意。其次，对工作中也要学会更好的调整自己，保证工作的耐心和态度。

另外，在接下来的工作中，我要做好自身总结，通过对自我认识的提升来对自己的进行更加深刻的分析，做好接下来的工作计划，保证能在工作中完成好自身的工作。

总之，在工作中我也还有很多需要进步的地方，在3月里，我会积极的努力，让自己在工作中有更大的进步！

月度工作内容汇报 月度工作计划篇六

销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

月度工作内容汇报 月度工作计划篇七

在20xx年刚接触这个行业时,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,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以20xx年不要再选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

20xx年xx月的计划如下：

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更多客户信息。

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、今年对自己有以下要求

1、每周要增加n个以上的新客户，还要有一到四个潜在客户。

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。
- 9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 10、为了今年的销售任务每月我要努力完成m到n万元的任务额，为公司创造更多利润。

月度工作内容汇报 月度工作计划篇八

(1) 由于体育部的任务特点，将采取比较机动的会议方式，但是我们同样设置了固定的例会时间，一般来说半个月为一个周期。

(2) 全体成员必须准时出席。无故迟到者须说明理由，例会每次须到，多次不到者除名。若有事不能来时，应提前向部长或

副部长请假，经同意后方可。

(3)例会实行轮流主持制度。每次例会由部长，副部长轮流主持。

(4)严格遵守例会纪律。开会时态度严谨认真，做好会议记录，讨论时发言踊跃，积极主动，保证会议的严肃性和活泼性。

提高本部成员的自身素质，多给干事提供一些锻炼的机会，使他们的才能得到充分发挥，这才是一个团体长盛不衰的根本所在。

(1)在每次例会中，我们将尽量让干事有的发言权，把总结的机会留给部委，尽量让他们发表好的意见，好的观点，并且从中观察他们各方面的能力，再加以培养。

(2)轮流安排部委每月上交工作总结，并对体育部提出建议要求。

(3)每次活动的之前要详细工作分配与部委，要求各有关部委工作到位。活动结束后要有工作总结。此外，还将积极配合校体育活动。

(4)关心部委的学习与生活，紧密与干事间的关系，促进部门成员间的交流和工作的开展。

(5)制订完整的计划让体育部成员知道本学期活动的总的方向，同时也可以为一些同学的新创意提供计划书写的参考。

1. 对17级进行招新

一个团队只有不断吸收新生力量才能有更大的发展前途。同时招新，也给了09级同学一个很好的展示自己的舞台。

2. 新生篮球赛

新生篮球赛的宗旨在于丰富同学们的课外活动，加强新老生之间的交流，使新生感到大学生活的五彩斑斓，增进同学之间的友谊，展现我院同学的良好精神风貌，我们将会尽力贯彻“人文精神”，比赛注重的是友好，而不是竞争。

3. 举办“动感地带杯”校级篮球秋季联赛

“动感地带杯”篮球赛是学校的传统项目，本次比赛本部会坚持在创新上下功夫，加强对赛事前期准备的重视，注重策划环节与现有的实际相结合。希望通过本部的努力以及各部门的大力支持，稳固“动感地带杯”在学校以及学生心目中的地位。

4. 乒乓球赛

联合乒乓球协会，在学院举行一场乒乓技术交流赛，加强全院师生之间的交流，丰富校园文化。

以上是体育部本学期的工作计划，体育部将全身心的投入到工作中去，带动全系同学锻炼身体的热情，把我们系的体育工作开展的更好更成功！

月度工作内容汇报 月度工作计划篇九

- 2、核对本分店日收入报表；
- 3、各家店会计做相应的各家凭证；
- 4、审核凭证；
- 5、根据《科目余额表》核对往来账户；
- 6、核对《银行账》《现金帐》并对应制作付现凭证；

7、结转《固定资产》；

89、根据收入情况，计提“营业税及其附加”；

10、分析各费用的比例情况：营销招待费、广告宣传费，是否需要调整；

11、再根据《利润表》的情况每月计提“企业所得税”；

15、审核分店《发票申购》、《发票核销》。