

2023年服装未来的工作方向和目标 未来 工作计划(大全9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，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

服装未来的工作方向和目标 未来工作计划篇一

一、指导思想。

在本学期的英语教学中，坚持以下方的教学理念为指导：第一，在切实了解学生的真实水平和结合学生学习成绩的的基础上，适当改变教学方法，加强学法指导；第二，教学要面向全体学生，关注学生的情感，激发他们学习英语的兴趣；第三，以学生为主体，尊重个体差异，因材施教；第四，在新课标的指导下，倡导学生体验参与学习，完成设计目标；第五，注重过程性评价，建立能鼓励学生自主学习潜力发展提高的综合评价体系。

二、学生状况分析。

1、本届高二学生在英语基础方面很薄弱。在词汇，语法规则等方面存在很多缺漏。所以，在听、说、读、写这四项技能上，学生水平存在很大差异。

2、学生在学习策略和情感态度方面也存在需要进一步解决的问题。例如：学习缺乏主动性、自觉性；大多数同学没有养成良好的学习习惯，不能主动做好课前预习和课后复习工作，学习没有计划性和策略性，也不注意知识的积累和巩固。

3、在课堂上，习惯于以往被动地理解所传授的知识，不善于

发现和总结语言规律，学习的主体性不突出。

三、教材与教辅的分析。

所以本学期教学任务繁重，时光紧迫。每一单元除了关注阅读、写作、听力、视听说等语言实践活动，还关注语言知识、情感态度、文化意识和学习策略等。其中，透过并利用教材培养和坚强学生的阅读理解潜力和以前的必修教材有很大的不一样。本学期的选修教材强调学生综合语言运用潜力的培养和提高，所以重点在于培养学生用英语获取信息、处理信息的潜力；用英语分析问题、解决问题的潜力；用英语进行思维和表达的潜力。难点在于学生在情感态度和学习策略上的改变，到达用英语思维和表达的目标。

四、教学目标。

1、让学生每一天积累几个单词，利用“互测及教师抽查”及时检查，保证效果并坚持下去。

2、实行过程性评价，调动学生用心性，透过不一样方式的检测，让进步的同学体会到成就感，让落后的同学找出差距，感受压力。由此在班里构成浓厚的学习氛围，培养学生健康向上的人格和竞争意识。

3、关注学生的情感，营造宽松、民主、和谐的教学氛围。

4、在教学中根据目标并结合教学资料，创造性地设计贴近学生实际的教学活动，吸引和组织他们用心参与。学生透过思考、调查、讨论、交流和合作等方式，学习和使用英语，完成学习任务。

5、经常进行教学反思，适时调整教学方法，贴合学生的真实状况，利于学生的有效性学习。

6、加强群众备课，充分发挥老教师的经验和新教师的激情，到达的教学效果。

服装未来的工作方向和目标 未来工作计划篇二

7月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年x月一号来到xxxx专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到xxxx这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学xx品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学xx品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：

对于男装市场销售了解的还不够深入，对xxxx的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客

人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：

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。

2、严格遵守销售制度：

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。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的惯：

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。

4、销售目标：

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。

我认为我们xxxx专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

服装未来的工作方向和目标 未来工作计划篇三

深到落实科学发展观，以人为本，牢固树立安全发展理念，积极推进煤矿兼并重组、整顿关闭工作，淘汰落后产能，调整煤炭行业结构，进一步提高煤炭工业发展的质量和效率。

第二，目标任务。

进一步减少煤矿事故，有效预防、坚决遏制重特大事故，确保全省煤矿事故总量、死亡人数控制在指标以内。

第三，工作重点。

- 1，高度重视煤矿安全生产工作。
- 2，进一步规范生产经营活动。
- 3，开展深入的调查和风险管理。
- 4，要加强现场安全管理。
- 5，加强生产过程的领导职责划分。
- 6，加强煤炭企业调度指挥系统技术工作。
- 7，指挥系统煤炭建设工作作用。
- 8，。加强煤矿企业安全生产施工管理。
- 9，持续安全培训教育。

10，加强煤矿企业劳动管理。

11，加强安全质量标准化建设。

今年的煤矿安全生产建设工作计划，大致如此。

服装未来的工作方向和目标 未来工作计划篇四

大家都应该会好奇人类以后会穿什么衣服吧，我就讲几件以后人类穿在身上最好看又最特别的衣服吧。

春天，天气有时热有时冷，现在已经是22世纪了，科学家早已发明了我们要穿的衣服，它们是长衣长裤，但是它们在很热的天气会变得很凉快的，因为衣服里面有很多像灰尘一样小的空调，肉眼是很难看见的，是恒温的。

夏天，这种衣服更有趣，因为它有一种神奇的魔力，它可以长出一对美丽的翅膀，可以带你飞向世界各地。还可以给你做美食，可以帮助你去买想要的东西，如果你寂寞，它可以变成你心中的一个偶像和你一起玩耍。

秋天，这种衣服可以帮你到达你想到达的地方，你还可以借助它把一个落后的村庄变得繁华、美丽。如果遇到下雨天，你可以打一把伞走向雨里，然后你就会慢慢地飘起来。

冬天，大家都穿很多很多的衣服，但是在22世纪，人们只需要穿两件衣服，这还是他们穿得最多的衣服了，因为他们的衣服里面有比暖宝宝更加温暖的东西，更神奇的是，如果你很热，它就不会向你供暖。

这些衣服很神奇吧！他们还有很多有趣又好玩的衣服，如果你想穿，就去22世纪去体验吧！

服装未来的工作方向和目标 未来工作计划篇五

一、 活动名称：信息工程系?__杯?第__校园大学生____(活动名称要简单，突出主题)

二、 活动主题：_____

(主题新颖，有创造力，能吸引人，发挥群众力量一起想，到群里讨论是不错的方法)

三、 参赛对象：诚毅学院信息工程系学生(大型的可以为全院)

四、 活动内容：

(一)、赛制

(赛制由负责部门定出，要明确赛程，时间，地点)

(二)、比赛形式：

(是比赛内容，也是说明，所以要写的清楚有条例，要让所有人一看就明白，不能有什么歧义，这就是比赛单天的比赛过程了。如果有初赛，复赛，决赛，都要写清楚比赛过程)

(三)、评分办法：

(这不但是给评为作为标准的，也是给参赛者的比赛直接信息，知道比赛哪里是重点，哪里是评分点，要写清楚)

(四)、评比内容：

(是一个评为打分点，可以根据需要设定，可以删减。)

(五)、奖励办法：

(必须把奖项都写出来，有什么奖项，人数，还有奖励的物料写清楚，物料不确定的，可以不写，写到人数即可，在后面写下大约的价格，在后面预算也要写出来)

五、活动要求

学生会各部门要高度重视、狠抓落实，按照有关要求认真抓好各项活动的准备工作，确保本次活动能过顺利有序地进行；要精心组织、层层推进，充分发动广大同学积极参与，使本次活动更具覆盖面和影响力。各参赛选手请按规定时间、地点参加抽签和比赛，不能到场抽签者可委托他人或由工作人员代抽决定，不得更改。没有参加抽签或未按节目顺序到场者视为自动弃权(除有不可抗力因素外)。

(这点非常重要，写出活动的一些应急措施等，也可以算是上届工作的一个小小总结和补充。)

附件一：参赛步骤

附件二：宣传方法

附件三：经费预算

策划：信息工程系学生会__部、__部

服装未来的工作方向和目标 未来工作计划篇六

这是一个创意弥足珍贵的时代，这是一个不断颠覆前者的时代□xx正在努力摆脱她作为大众生活用品的形象。转而去承载更多艺术创造的内涵以及赋灵性的色彩和看似不经意的各种搭配方式来烘托出不同场合中的穿着方式所营造出的效果□xx在时尚的轮回中重拾经典的魅力、优雅、高贵、性感、神秘…那些时代烙印中不灭的永恒。此刻显得越发充满魅力，重新唤起我们对经典女人味的崇尚。

- 1、树立xxx专卖店的公众形象，赢得广大顾客的关注度
- 2、通过开业活动树立迪赛尼斯品牌形象，提升品牌知名度。
- 3、通过开业活动加强迪赛尼斯专卖店的影响力，为后期销售打下坚实的基础。
- 4、通过独特的活动形式，吸引公众视线，提高传播效果。

- 1、热爱时尚，追求品味的都市新贵族。
- 2、对生活及时尚有一定见解的中上层人士。
- 3、年龄在28—45岁的都市女性。

- 1、凡开业期间全场88折。
- 2、开业期间凡进店够物满888元可获赠xxxx尊贵vip卡一张。
- 3、购物满400送100元代金券一张，满800送200元，以次类推。
- 4、凭邀请函顾客可获得xxxxx送出的纪念礼品一份。
- 5、开业当天dc精彩时装秀。

- 1、在开业当日举办一场别开生面的时装秀，邀请xxxxx总及经理为开业剪彩，给应邀嘉宾及目标消费群视角和听觉带来的全新感受，直接而形象地展现xxxx品牌的魅力和品位。
- 2、充分发挥活动优势，邀请湖南分公司xx总及xx经理现场助兴，从而提高品牌的知名度和美誉。
- 3、品牌文化季刊和形象广告带（vcd碟片）的附带宣传推广：

4、通过往政府机关、大型企业、事业单位有消费能力人发邀请函（500份）并标明开业当天凭邀请函在店铺领取精美礼品一份。

dc时装秀

1、主题背景（时光交错的旅程）尺寸待定

2、舞台搭建、灯光、音箱、模特6名、时间安排等（由模特公司提供）

3、走秀的五个小主题

（1）时光交错的旅程（大主题）

穿越时光隧道，寻找往昔的能量，在静待中挖掘创意，在创意中重获新生。世界纷繁变化，时光在流转中沉淀下经典的永恒，如同智慧之河的宝藏，在时光交错的旅程中，让我们再次寻找。

如此珍贵的财富成为我们在创造的灵感源泉，经过魔术变幻的创意游戏之后，历史的经典在我的手中再次重获新生，散发出更加夺目的光芒。

□2□grunge风尚

怀旧的车轮回到90年代，一度以颓废破败为美的年代，就想grunge本意所指，如泥土与汽油混合的外观。厌倦了极度精致优雅的都市年轻人，开始打破固有观念，寻找一种原始质朴甚至破损的感觉，试图建立一种不完整的、残缺的美，在不完美中发现完美，重新树立新一代的审美观。

（3）神秘花园

为了目标，我们一路匆匆向前，有多少美好传统被我们遗忘？在这个季节，重拾传统精神成为新的时尚，就想英国那些古老的深宅大院，那些丰茂的神秘花园，埋藏了无数的精神宝藏等待我们去挖掘。继承并不意味着怀旧，在时代的步伐下，新的继承是尊重、学习并重组利用，以现代的角度结合出全新的效果。

（4）都市部落

自然是我们的最大灵感宝库，我们拥抱自然，就想波西米亚人一样四处采集宝藏，经过现代工艺的加工打磨，让原始的宝藏就想砖石一样闪闪发光，我们对待自然的膜拜不再仅仅是对造型、图案的简单模仿，而是更进一步探索自然，我们获得的将是一种更深入的内在精神——一种有机会，自由的、多元的生活。

（5）新古典主义

时光倒转，曾经的经典经历时间的考验，传承下唯美的瞬间，优雅的古典女性帅气硬朗的宫廷风格成为灵感，古典主义的重现却将其演绎的更加年轻摩登，呈现出完美的时尚新貌。

（6）摩登天空

将性感成熟与叛逆完美融合，展现80年代摩登风格的完美缩影。时至今日，在经济低迷的天空下，让完美重新把玩曾经的疯狂经典，体验辉煌时期的美好，以不顾一切的豁达与乐观心态忘却烦恼，勇敢迎接未来挑战。

服装未来的工作方向和目标 未来工作计划篇七

为更好的贯彻落实大学生文明修身教育活动，结合本系实际情况，特在系第六届团总支学生会中设立纪检部，本部门主要负责两方面的工作：一是对系团总支学生会各部门的各项

工作及全体成员进行监督，考核；对全系的入党积极分子，入党发展对象，中共预备党员，党员进行全面的监督、考核。二是对全系各班级同学上课迟到，早退、晚自习纪律等情况进行监督、检查与管理以及做好本系各教室的安全防范工作。

一、注重系团总支学生会内部制度建设。为使今后的工作更加制度化、规范化，我部特制定系团总支学生会《监督管理制度》、《成员考核制度》、《例会制度》、《日常工作制度》、《检查扣分条例》等管理制度，以此来保障今后各部门各项工作能平稳有序的进行。

二、制定监督考核制度。与系学生党支部联合对全系的入党积极分子、入党发展对象、中共预备党员、党员以及在思想积极进步，严格要求自己，有意愿加入党组织的同学进行全面的监督、考核。

三、加大监督力度，保证工作质量。我部不定期的对各部例会出勤、系办值日，部长值班等情况以及各部在各方面的工作进行监督，检查。争取做到“发现问题，立即解决”。以此来保障各项工作的顺利进行。

四、加大纪律检查，管理力度。与系学生会主席、团总支副书记、以及学习部成立专项检查组。不定期对各班级同学上课迟到，早退、晚自习纪律等情况进行严格的检查。

五、做好安全防范工作。加大安全教育的力度，提高同学们的安全防范意识。我部每天对各班级教室的锁门情况进行检查，保障各教室的公共财产安全。如若发现安全问题，及时向上级相关部门汇报沟通，做到及时解决问题，不留安全隐患。

六、加强干事培养，提高其办事效率，工作能力。定期组织对干事进行培训。使其了解本系基本概况、各班级基本概况以及系第六届团总支学生会概况等。这既可以方便今后的工

作，又可以加强联系与沟通。

七、 加强交流，共同协作。我部将不定期组织与各班班长，团支书等学生干部进行交流沟通。根据各班级当前实际情况，共同探讨问题所在并及时提出解决问题的切实有效方法。

八、 加强各部联系，开展专业学习活动。加强我部与各部门之间的联系，联合学习部，办公室，社团协会等部门利用晚自习时间组织开展各种专业性较强的集体学习活动。使同学们在保证晚自习纪律的同时，增强对专业课学习的兴趣并以此来提高晚自习的学习效率。

以上为我部在成立之初制定的工作计划。我们会根据系里今后的实际情况，及时调整相应的工作计划，以便于更好的完成各项工作，更好的为系里做贡献，为同学们服务。希望可以在系里老师的指导、支持下，全系同学的极力配合以及我们的共同努力下，可以使系团总支学生会越来越好，可以为同学们提供一个安静，舒适的学习环境以及营造一个良好的学习氛围。

服装未来的工作方向和目标 未来工作计划篇八

大家好！

带着丰收的喜悦，我们再度欢聚一堂。过去的一年里，你们牵手年幼的德诺一起走过无数难忘但不平凡的日子。在德诺蹒跚学步的日子里，因为你们的搀扶与支持，年幼的德诺走得稳健、有力；在农资市场群雄割据、竞争激烈的今天，新生的德诺却得以健康、茁壮的成长。德诺前行的每个脚印里，都洒下了你们的心血与汗水，都倾注了你们的忠诚与真情。今天，在这里，请允许我代表德诺农资所有员工真诚地祝愿在座的各位健康平安，幸福如意；祝愿我们的父老乡亲们因为各位领导的大力支持、德诺人的诚实执著、威远人的踏实敬业以及在座各位零售商朋友们诚信负责的精神而更快地走向

富裕，祝愿大家的生活节节攀升，红红火火！

一年来，不管德诺提出什么要求，从业务员提出申请到大区经理审批，再到推广部门策划运作都是一路绿灯、高效运行；从上到下，从里到外，从操作产品到运作市场，从业务方面到技术咨询，从资源管理到营销培训，从业务员、区域经理到公司高层、专家教授，每一位相识或不相识的来自威远的朋友都知无不言、言无不尽地对德诺倾心相授，都尽自己最大的努力给了德诺农资许多忠恳的建议和无私的帮助。

比如，部官的全亮，自己虽然不经销农药，但是却为德诺介绍了几个重要客户。经他介绍的五个客户，两个获得了我们今年的销售一等奖，一个获二等奖，一个获最佳回款奖，还有一个是今年新开的户，销售业绩也不错；零售商王新平，在年初曾对德诺农资提出了非常好的建议，并认真地写下来交给了我们，他的建议书至今保存在德诺农资的档案里；还有我们的村干部周宽亮、刘百兴，张店镇老书记乔章典等，为了引导村民使用生物农药，淘汰高毒农药，都身体力行，率先使用，为德诺农资及威远品牌的树立做了大量的推广宣传工作。在张店、部官一带，几乎所有的农民都知道了威远产品，很多农民们说，威远这么好的药，这些年都在哪儿啊，要是我们早用威远的药，每年桃果的价格肯定要高许多。今年，农民们普遍反映：用了生物农药后，苹果、桃的品质大大改善，果桃商品率也大为提高。我们的老百姓以他们的方式，对德诺农资提出了最真诚最朴素的建议，给了德诺农资最朴实的支持与扶助。

截止目前，德诺农资的回款率已达 98.6%。这中间，有很多客户，毫不犹豫地拒绝了有多年合作关系的老供货商的供货，一心一意致力于德诺产品专卖，在我们强有力的品牌拉动下，除了销售额大幅增长以外，也将威远生物农药过硬的质量和德诺农资优质的服务带给了老百姓，在农民朋友中反响良好，使德诺农资与威远生化在平陆区域赢得了良好的口碑。

今年的销售过程中，接到零售商的电话后，我们曾多次专车赶到田间地头，实地查看农民们地里的虫害、病害，并现场咨询专家，以最快速度为农民朋友解决问题；在排库结账的过程中，对算错账的客户，都认真诚实地予以了纠正。有一回，南王的客户贾春蓉多付了我们200元钱但并不知晓，我们发现以后及时打电话予以纠正，避免了客户的损失；在给黑窑的吴帮元算账时，由于笔下误，使他多付了300多元钱，复查时发现后，我们专程赶到黑窑给以纠正等等；德诺要求每一位员工都严格要求自己：诚实第一，决不多收客户一分钱，决不与客户推诿扯皮。正是这种勇于承认错误，敢于承担责任的精神使德诺农资赢得了零售商朋友们的赞赏与信任，也赢得了农民朋友的信任与尊重，也成为威远生化值得信赖的合作伙伴，今年，德诺农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。

库存偏大的主要原因：

一是生物农药持效期长，往年，农民们在卖桃前普遍都要打一到两遍药。可是，今年，用了高甲维盐及除虫尿这套黄金配方药之后，后期卷叶虫没有再发生。直到桃区销售工作已经结束一个多月，地里也几乎没有虫害。所以各零售点都没有按预期计划完成销售，这是造成库存偏大的主要原因。不过，虽然我们库存偏大，但是农民朋友们尝到了用生物农药的好处，这是值得我们欣慰的地方。

二是对于果区来说，今年普遍是小年，加之部分地区出现不同程度的冻害，导致农民朋友对苹果管理重视不够，也是导致库存偏大的一个主要原因。

三是前期因为对产品了解不透，在小麦除草剂销售期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪销售出去以后，因为苯磺隆类产品见效慢，使得好多农民误以为买的是假药，影响了同期清园药的销售。

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题

德诺农资致力于为农民朋友提供一流的产品质量，一流的售后服务；致力于架起零售商与一流名牌企业合作的桥梁；致力于和实力雄厚并且视农民利益为最高利益企业的合作，从而打造优秀的农资品牌。德诺，永远是农民的德诺。让德诺品牌扎根深厚的土壤里，扎到农民的心坎里是所有德诺人为之奋斗的目标。

两年来，在座的每一位都为德诺农资付出了艰苦的努力和辛勤的汗水，我深深地感觉到：在你们眼里，德诺就像自己的孩子，你们对他寄予了纯朴的感情与深情的信任。从湖村王新平对德诺农资诚恳的建议书到西牛张晓玲夫妇的真知灼见；一次次感受到张郭村景保屯对销售出去的农药跟踪到底的执著精神；部官的苏全太说，他宁愿不卖药，也不会不负责任地将不合理的配方给农民，让他们反过来多花冤枉钱；还有一回，我听到东郑的赵增温说：用咱们药的户，地里都非常干净，我这些天天在研究和琢磨威远公司到底是个什么公司呢，能做这么好……像这样的事情，很多很多。每一次下乡，看到老百姓信任而感动的眼神，我都会想起你们苦口婆心地讲解；听到老百姓对威远品牌的信赖与赞赏，我都会想起你们认真负责的工作态度。在农资市场极度混乱的今天，有缘接触农药行业一个非常优秀的品牌是我们大家的幸运，而亲手将一个优秀的品牌在这么短的时间内做到受百姓信赖又是非常难能可贵的。

对我们来说，渠道包括供货渠道及销售渠道。德诺农资的供货渠道大家都非常清楚。德诺农资保证所有产品都是平陆区域总代理，封闭运营的方式最大程度地杜绝了假冒伪劣农药的流入，最大限度地提升了零售商朋友的利润空间。拿威远生化来说吧：据非常可靠的消息，威远产品这些年来没有因为任何药害事件做过赔偿。除了威远产品外，德诺农资在进货渠道方面，把关也是非常严格的。我们保证所有的产品都是正式登记的产品，都经过农业局执法大队的验收，保证经

经销商朋友放心经营，绝不会因为一时不谨慎给经销商朋友带来任何的不利影响。除了产品质量过硬以外，两年来，为了给农民朋友寻求到真正视农民利益为最高利益的企业，我们不断地拒绝再拒绝。红太阳、克胜制药、瑞德丰等等一流企业都三番五次地找过我们，但是，在我们商谈的过程中，没有一个企业能像威远生化这样，舍得付出，舍得在农民身上大力度地投入。每一回，当德诺农资提出需要支持的意向时，威远生化从来没有算计过这样的投入到底值不值，每次他们都是尽心尽力地去做，而同样是大厂家，别的厂家就做不到。他们的支持力度都无一例外地视我们的销售情况来定。在他们眼里，利益永远是第一的，利润永远是第一的。今天，德诺选择了威远，威远选择了平陆，这样的机会，对于我们来说，真得是非常宝贵，非常难得的。德诺只是一个桥梁，实际的情况是：一个实力雄厚的优秀企业就站在我们的背后，随时为我们提供强有力的品牌支持。牵着这个国内一流企业的手，我们一定能走得更稳更远。

目前的农资市场非常混乱，生产企业之间、代理商之间、零售商之间的恶性竞争使得大家为了赢得市场，不得不通过赊销途径来提高市场占有率。但是，任何一个企业，想要健康发展，首先必须要有良好的销售回款。没有良好的现金流，再美好、再有前途的事业都终将走向夭折。除了农资界，现在，国内一流的名牌企业都已经意识到这个问题，努力杜绝赊销现象的存在，转而将工作的重点放在售后服务及技术推广方面，通过强有力的品牌策略以及优质超值的服 务来占领市场。

我们运城地区有两个曾经显赫一时的农资企业，都企图通过大规模的赊销力度来占有市场，刚开始，似乎还轰轰烈烈了一阵，可是，好景不长，现在都已经是生存艰难。大额度的赊销，表面看来，似乎处处都充满了诱惑。但是，在诱惑的背后，潜藏着诸多的风险。而随着国家惠农政策越来越好，农民维权意识也越来越强，假冒伪劣农药越来越难以立足。这种情况导致了未来的农资市场，需要品牌；消费观念越来越

成熟的老百姓需要品牌。可是，在我们接触的生产厂家中，名牌厂家几乎都是不赊欠的。所以现款操作，是农资行业必然的趋势。

这方面，我相信，通过我们努力，这个问题会逐步得到改善解决。我们应该学习名牌企业的做法，努力做到质量硬，价格硬，回款硬。只有良好的回款，才能让我们赢得名牌企业的信赖，才能为我们争取到更多更好的服务支持。也只有这样，我们才能在农资市场立于不败之地，我们的事业才能形成良性循环，才能健康发展！拿今年销售第一名的苏全太来说吧：去年，他是第一年经销农药，当年的销量是6000元；今年，他自己的努力目标是2万元。3月份，他筹集了2万元提前交到公司。提前交付的这两万元使他得到了什么呢？第一，他获得了836元的现金红包；第二赢得了最佳回款奖；第三因为他交了2万元，我们肯定要帮他卖到2万元。因此，我们为他搞了一次大力度的促销，在促销现场，仅2个多小时的时间，就帮他销了一万多元的货，使他的销售收入及利润空间大大提高。

所以，与德诺农资打交道，我们大家不要害怕吃亏。积极的回款只会让您得到更多意想不到的收获！在这么好的机会面前，我希望我们的零售商，不是一年到头只想赚点自己家的用药钱。我希望，在不远的将来，有更多的零售商，因为结缘德诺，因为牵手名牌企业，能踏实的赚钱，轻松地赚钱，在我们年老体弱、干不动农活时，依然能享受到与名牌企业携手合作的利益与快乐！

现在每个村子里，都有好几家卖药的，我们最基本的工作就是让老百姓不再为辨别真假药而茫然困惑，不再为经常上当受骗而不知所措。统一零售价就是要求我们对每一个老百姓都做到诚实无欺，不允许有愚弄百姓的事情发生。

大家都知道：如果我们买一样东西，比别人买得贵了些，哪怕只贵几毛钱，心里就很生气，感到被欺骗。常会想到，以后再也不去他那儿买了。所以，我们要坚决杜绝此类事件的

发生，赢得每一个乡民的信任。决不乱价销售，扰乱市场。很多零售商朋友都感慨：你们的药好是没说的，但就是价格贵。对于这个问题，我觉得，觉得张店、部官一带的零售商们做得非常好。

在张店的岭桥、张郭、连沟、下牛坪，在部官的上牛、中牛、下牛、后月等村，老百姓对威远的药已经不关心价格的问题了。因为，大家认准了威远这个牌子，都知道威远的药在全县的价格都是统一的。所以，这些村的老百姓拿药时基本上不问价格，只关心是不是威远的药。所以，我觉得，解决这个问题其实很简单：那就是正确的引导我们的农民，用好药，减少用药次数，拒绝用药风险，提高果品品质，最终做到降低成本，增加收入。

下乡时有的零售商会说，你们应该进点小厂家的药，因为有的农户来了就要便宜的药，我们没有，人家就走了，造成客户流失。对这类问题，我们的原则是宁可不卖药，也不能心存侥幸地去卖没有质量保证的药。再便宜的药，终究是要花钱的，但如果效果不好，农民可不会说他买的药便宜，他会说，我们给他提供的药不好，甚至是假药，这样子，一传十，十传百，最终，我们的路会越走越窄直到穷途末路。

我们大家有缘接触了名牌企业，又有幸让品牌农药在我们手里做起来，那么，现在我们就一定要有强烈的品牌保护意识。否则，我们辛辛苦苦付出的努力就会付之东流。

一个大型农药生产企业的新产品，从策划研发直到真正投入市场，少则三五年，多至七八年甚至更多，而一个小厂子的产品可能只需要三两天换个标签就可以上市了。所以大厂家的任何一个新产品投入市场时，刚开始都有一个市场指导价和保护价。而当我们费尽心血将新产品推开以后，市场上很快就会有类似的产品甚至完全一样的产品出现。

这样的产品一旦流入我们的销售区域，常常会通过恶意砸价

来赢得客户。所以，我们在销售过程中，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个销售过程中，我们不但要提供给他们更多超值的服 务，还要不断跟踪服务，指导他们正确用药，这样，即使一时流入市场的少量产品价格低廉，却不一定能够赢得农民的信任。为什么？因为小厂子的货，它是没有计划的进入市场的，能打开销路好，如果打不开销路，就打一枪换一个地方，实在不行，大不了换个标签，从头再来。遇到这种情况，就需要我们所有的零售商联起手来，共同抵制窜货砸价事件的发生，维护我们大家共同的利益。

品牌的成长，是需要我们每一个人都精心呵护的。只有这样，我们才能享受到品牌带给我们长远的、巨大的经济效益。

对于威远生化没有的少量产品，由德诺农资负责调配。所供药品全部经农业局执法大队检查验收，严格把握供货渠道，确保威远生化不会因此承担连带责任。

致力于无公害农药在我县的推广与使用，使我们这个以经济林为主的国定贫困县的老百姓早日尝到使用无公害农药的甜头。

目前，我们已与常乐坪高村初步确定了建设示范村的意向。明年，我们将专门配备专家队伍，为该村三千多亩果园提供全程的技术指导，逐步将该村果区建设成生态型果区。另外，在每个有销售网点的村建一到两个样板示范园，引导村民正确用药。

在德诺农资健康发展、销售额稳定增长的前提下，继续努力搞好德诺农资“爱心工程”工作，与在座所有的朋友一起，尽我们最大的努力，帮助更多的农村贫困家庭走出困境。

最后，我代表德诺农资对在座的各位郑重承诺：德诺农资将继续坚持诚信经营，坚持品牌战略，坚持为零售商争取更好的品牌支持及优惠的销售政策，坚持为农民朋友提供最好的

产品，最好的服务，坚持诚实无欺地对待每一位农民朋友。为所有的老百姓早日摆脱贫困，早日走向富裕，为早日建设起一个健康、富裕、美好、和谐的新平陆而不懈努力！

谢谢大家！

服装未来的工作方向和目标 未来工作计划篇九

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

下半年的销售目标最基本的是做到月月目标达成。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。在下半年我向公司领导呈报一定能够在xx完善的搭建一个50人的销售团队。

我认为公司下半年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。