

最新月安全总结和下月计划 下月工作计划 (优质8篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

月安全总结和下月计划 下月工作计划篇一

我店x月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名。门头、电话安装都已到位，工作顺利展开[x]月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是15000元佣金。其中一套买卖房屋是同王成谊合作，订金交付到王成谊处，未统计在内，下月十号左右过户。目前，我店和有效房源(二手房西航花园)22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

1、抓好培训。一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

3[x]月我们的目标是最基本做到xx0元。把任务分解到每周、

每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。

月安全总结和下月计划 下月工作计划篇二

我校安全工作将继续贯彻“安全第一，预防为主”的方针，进一步加强以学校安全为本的各项安全管理工作，警钟长鸣，常抓不懈，以“隐患险于明火，防火胜于救灾，责任重于泰山”的重要指示精神为指针，根据教育部《学生伤害事故处理办法》、上级各部门安全工作要求和学校工作计划，根据新的形势，防抗h1n1甲型流感，切实加强学校安全工作管理，增强师生安全意识，完善学校内部安全管理体系，形成齐抓共管校园安全的整体网络，避免各类事故的发生，春季开学安全工作计划。

注重平时安全教育，致力防范，狠抓安全管理质量，按照“谁主管谁负责”的原则，层层落实安全工作措施，层层签订安全责任书，明确各自的职责。加强安全教育和培训，强化监督检查，深入开展安全专项整治，始终把全校师生的安危放在各项工作的首位。认真贯彻执行《学生伤害事故处理办法》的精神和要求，上学期制定并实施《诚明小学创建“平安校园”预案集》和《诚明小学防抗h1n1甲型流感预案》，本学期继续贯彻落实，工作计划《春季开学安全工作计划》。防患于未然，保障学生在校安全、交通安全和食品卫生安全，保证学校财务安全，坚决杜绝重、特大等一切安全事故的发生。

(1) 认真贯彻落实各级安全工作文件、会议精神，提高安全责任意识。

(2) 在严峻的h1n1甲型流感防控中积极采取各项有效措施；贯彻落实“每天晨检制度”，在防控h1n1工作中做到“零记录”和“零报告”。落实“每个午别最后5分钟安全教育制

度”及“每周五最后一节课（安全教育班队课）安全教育制度”，增强安全工作的责任感与紧迫感。强化保安管理机制、每天协管学校安全并在放学后护送学生有序过公路。

（3）上学期末及新学期初校长带队排查安全隐患，并形成记录。

（4）开展每周安全宣传教育活动，提高师生安全防范意识，每周一升旗后、周三早操后的安全教育时段、每周最后一节课的班队会举行安全教育活动并形成常规。

各项安全教育活动务真、务实，并有记录，力保不出现安全责任事故、高度重视，严格管理。

安全工作重中之重，责任重于泰山。校园安全无小事，对安全工作千万不能马马虎虎，更不能抱侥幸心理、玩忽职守。学校继续坚持以学生安全为本的思想，想学生所想，急家长所急，集中主要精力、人力、物力、财力解决好重点、难点安全问题，安全教育、安全宣传、安全检查要严格督促、管理。快速应对和处理来自学生的一切偶发性、突发性安全伤害事故，以有效的工作和科学的处置，赢得问题解决的最佳时机。

月安全总结和下月计划 下月工作计划篇三

2018年3月29日

为贯彻落实_、_关于加强安全生产工作的决策部署，按照局领导的要求，我们组织编制了《电力安全生产行动计划（2018-2020年）》。现将有关情况说明如下。

一、编制背景

为贯彻落实_、_关于加强安全生产工作的决策部署，不断提

升全国电力安全生产水平，保障电力系统安全稳定运行和电力可靠供应，依据《_安全生产法》《_电力法》等法律法规，以及《_中央 _关于推进安全生产领域改革发展的意见》《安全生产“十三五”规划》等文件，制定本行动计划。

二、编制过程

—1—

行动计划编制工作。7月25日，组织召开了编制启动会，正式启动编制工作。

第二阶段：2017年7-10月，形成编制大纲，编制专业分报告。编委会组织专家前往山东等地开展了电力安全生产调研收资；之后组织召开了编制大纲专家讨论会，形成编制大纲并启动了专业分报告的编写。9月1日，完成了各专业组分报告初稿；9月3日，组织召开了专业分报告初稿汇报交流会；9月5日，组织召开了电力安全行动计划基建安全工作座谈会，根据会议意见，会后增设了电力建设专项组并启动编制电力建设专项分报告。根据分报告初稿汇报会上的意见，各专业组分别组织召开了多次专题讨论会，经过多次反复讨论修改，9月30日，7个组分别完成了分报告的编制。

第三阶段：2017年9-12月，完成行动计划总报告。10月18日，综合与编写组整合修改7个组的分报告形成了总报告修改稿，并以函审的形式发送各组征求意见，前后共组织3轮征求意见和5次修改讨论会，共92人次参与总报告的多轮次修改；10月底形成了总报告征求意见稿；11月9日，组织召开了总报告讨论会，根据讨论会上提出的修改意见，综合与编写组反复修改并多次征求意见，12月19日形成了总报告送审稿，包括总报告1份、分报告7份。

三、主要内容

总报告由五个部分组成，分别是：面临形势，指导思想、基

—2—

（一）面临形势

本部分内容对当前电力安全总体情况和存在的问题进行了概述，分析了电力行业发展面临的新形势以及电力安全工作面临的新挑战和新机遇。

1. 总体情况

各级安监机构得到进一步完善，安全生产组织体系更加巩固；安全工作规程和事故调查规程等规章制度有效实施，安全生产和建设有章可循并取得一定实效；《防止电力生产事故的二十五项重点要求》得到贯彻落实，电力系统安全稳定导则得到有效实施；应急体系取得巩固和发展；安全风险管控得到有效推广；安全性评价和企业本质安全建设进一步发展；事故总量逐年降低，安全生产整体态势良好。

2. 存在问题

—3—

3. 新挑战与新机遇

2018～2020年，随着国家推进能源结构调整、供给侧和电力体制改革，安全生产将面临新挑战与新机遇。

（二）指导思想、基本原则和目标

本部分内容明确了行动计划编制的指导思想、基本原则以及到2020年的目标。

1. 指导思想

以_新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的十九大会议精神，认真落实_、_关于安全生产工作的决策部署；牢固树立安全发展理念，落实电力安全生产责任，全面构建安全风险分级管控和隐患排查治理双重预防机制，不断推进本质安全建设，营造良好安全文化氛围，保持电力安全生产形势持续稳定，为决胜全面建成小康社会实现中国梦创造良好的电力安全环境。

2. 基本原则

安全发展、源头防范、改革创新、协同共治、依法监管。

3. 目标

到2020年，电力安全生产法律法规、制度、标准体系进一步优化完善；电力安全责任体系更加科学严密；电力安全监管体制机制进一步健全；电力安全技术水平和创新能力取得明显进步；电力安全保障能力进一步提高；安全文化建设进一步加强。

—4—

杜绝重大以上电力人身伤亡责任事故、杜绝重大以上电力安全事故、杜绝电厂垮坝漫坝事故，防止主设备严重损坏事故、防止对社会造成重大影响事故，实现电力安全生产事故起数和伤亡人数进一步下降，确保电力系统安全稳定运行和电力可靠供应。

（三）主要任务

月安全总结和下月计划 下月工作计划篇四

2. 全方位展开招聘工作. 把各部门后备储蓄人员建立起来

6. 计划9月份逐步整顿员工的各项工作。第一周拿出卫生标准并落实严抓员工的班前卫生以及客离卫生的打扫 和开源节流。第二周主抓酒水知识理论. 让每个员工都能熟记公司的房型价格以及酒水。第三周礼节礼貌. 站岗站位以及公主的包间服务。第四周全面配合公关部的整顿 ， 严抓公关素质. 3降低因公关引起的客诉。

7. 严格考勤机制，掌握每天各部门的出勤人数，保证每天各部门员工的出勤率。

8. 做好员工的心理沟通交流，把员工的热情与工作的积极性调动起来

1. 每星期统计各部门物资 加强各部门物资的管控. 杜绝部门员工浪费情况. 防止物资非正常流失。

2. 每3天工程问题统计一次 能解决的问题第一时间解决 不能解决的及时上报并做好记录。

3. 每天下午带领工程部检修各包间设备。确保晚上营业期间包间的正常使用。

1. 9月份全力整顿保安部. 招收有能力的安保人员. 对保安部人员进行更换。

2. 计划保安部的培训工作抓紧培养保安的突发事件处理 消防知识 等各项能力。

3. 加强上客高峰期保安的巡查力度. 随时记录进出车辆的车牌号以及警惕公司周边可疑人员。

5. 保持人员在位 上班时间严禁员工私自外出.
6. 保持警惕性 保证突发事件第一时间到位。
7. 加强夜班保安的巡查力度. 严格杜绝夜班保安在上班时睡觉, 保证夜间公司的消防安全并每半小时巡查一遍, 严禁下班员工在公司逗留。

xx.7.26

月安全总结和下月计划 下月工作计划篇五

主要是根据生产计划对电器车间生产进行组织、安排、管理, 以达到按时、按量的完成相关的工作任务。

保质保量的完成上级安排的各环节的成套协调生产、组装、发货任务。

由于电器间各个生产环节的控制因素比较多, 且所受定单 市场的影响比较突出, 在计划和物料供应上存在的不定因素导致在绩效管理很难找到一个支点, 也由于生产环节太多, 控制点和考核点的尺度不样, 为了保证绩效工作的平稳着陆和车间的稳定在时间管理中手忙脚乱, 很难适应公司的管理要求, 在定单紧急交货情况下只是一味的为了发货而发货和组织生产, 管理中的职权范围没有明确的界限, 不论是质保还是生产车间在工作之中什么问题都找我, 在加上公司在管理问题上的其他要求, 使得我疲于奔命, 心烦意乱, 感觉到了崩溃的边缘和能力的极限。也感觉到公司迫切和紧急的改革思路中我无法承受的工作压力。

其他还存在很多技术和生产复杂辅助服务的' 问题: 生产计划、物料供应等。

激光机(先购进使用的一台)需要大修。

本月工作处于混乱和复杂的状态之中，在工作和学习中很难找到一条切实可行、思路清晰的有效管理办法，特别是在稳定员工的心态方面。绩效管理的实施还存在很大改进和试行难题。员工的理解和支持是关键。

工作分工和职权的下放对于公司的管理都是一种模糊的概念。作为管理者，我没有思考如何提高车间管理水平的时间，整天为了发货而不停的协调和处理车间各种突发事件和技术问题。

1、对于多面手的培训主要是加强员工自身的技能提高，员工可以不经同意使用15%的工作时间干个人感兴趣的事。

2、加强绩效工作的分步进行

1、对每个职位制订工作职责表，明确工作项目。

2、从工作项目，提出关键项目。

3、订出每一工作项目的绩效标准。

4、制订工作进行要点。

5、例外管理(异常管理)的运用。

6、绩效评估/反馈/改善/激励。

3、建立工人七大标准要求“全、细、严”：产量、质量消耗指标；技术操作标准；事故控制标准；设备维护标准；文明生产标准；限额领料金额和劳动纪律规定。

5、加强对车间岗位的分析和工作职责的分析。

6、如何使绩效管理软着陆，达到车间的生产稳定管理过渡。

- 7、学习和探讨更加有效的考核制度和办法。
- 8、骨干的管理如何进行。
- 9、车间管理人员的定位和岗位职责的分析。
- 1、 加强对车间岗位管理的工作分析。

月安全总结和下月计划 下月工作计划篇六

免费查体、送医送药、跟踪治疗等服务，一定程度上消除了村民的疾病隐患，减轻了他们的经济负担，同时也大大提高了村民的卫生健康意识。至此，包括前期修建180米长的高标准排水沟和修筑长1370米、面积2260平方米的路肩等3项承诺帮扶事项，均已提前1个月圆满完成。

（一）进一步强化调研工作，加强基层组织建设。以前由于村班子成员平时组织联系少，村情事务沟通不畅，导致党员干部的责任意识、先锋意识不强，影响了整个班子的战斗力，进而直接影响到村子的整体发展。针对这一情况，县局党组领导结合当前开展的教育实践活动，多次到孙丛村进行走访调研，先后同村“两委”班子、党员群众代表、致富带头户、离职村干部等召开了4个层面的座谈会，查找影响制约村子发展的因素，探讨今后发展的路子，共同解决困难和问题。

（三）进一步践行群众路线，夯实发展基础。充分利用村级活动场所，积极开展各类党员活动。办事处书记、包村干部和驻村“第一书记”分别为全村党员上党课，激励广大党员要忠实践行群众路线，一心为民、开拓进取，带头致富并引领群众共同致富，带头亮牌示范，带头遵纪守法，带头搞好文明创建，带头建设美丽乡村。通过谈心交流，激发了村班子带领群众发展的信心和勇气，为村子发展奠定了良好的基础。

（四）捐建农村书屋。按照“解难题办实事”要求，建立农村书屋。向全县地税系统广大干部职工发出捐书倡议书。在不到一周的时间里，100多名干部职工踊跃捐献各类图书300多本，价值3000余元，彻底解决了群众买书难、看书难、借书难的问题，进一步丰富了农民群众的业余生活，使群众足不出村就能学到知识。目前，每天都有大人、孩子到“书屋”看书。“农家书屋”已成为全村群众学科学、用科学、闯市场、快致富的“加油站”。

（五）深入开展地籍调查核实工作。在前期工作的基础上，由镇政府统一领导下，统一培训，镇政府工作人员、办事处、村“两委”三级组成土地确权登记领导小组，逐户逐地块进行确权核实。目前该项工作正在紧张有序进行。

一是积极开展送医下乡活动。二是加强村集体收入研究，制定切实可行的办法，找出路，求实效。三是认真开展好党的群众路线教育实践活动。

回顾这短短四天的培训学习过程，非常感谢公司领导和各位同事的顶力相助，使我顺利完成培训并基本掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触电子商务和销售行业，面临困难和压力较大，为了能顺利完成公司所规定的指标和达到个人预期目标，针对行业特点、现状，结合本人这几天对“销售服务”的理解和感悟，特对第一个月工作制定以下计划。

本计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结等四部分。

本计划是第一个月工作开展的指导，是完成销售指标和达到个人预期目标的保证。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

1、全面、较深入地掌握我们“产品”的功能、特色和优势并做到应用自如。

2、根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，录入客户资料150家。

3、锁定有意向客户20家。

4、力争完成销售指标

众所周知，现代销售的竞争就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们有恰恰是销售“服务”的，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1、多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对“家家网”的功能、操作和特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2、对录入完的客户尽可能多地提供免费的服务(比如根据其需要给它发各种商务信息、技术指导等)，目的让客户了解“家家网”，在此基础上，与客户进行互动沟通。

3、在用电话□e-mail等方式与客户互动的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4、在互动的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“服务”有感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5、在面谈之前要做好各种充分准备，做到“知己知彼”，克服心理障碍。

6、对每次面谈后的结果进行总结分析，并向领导汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7、在总结和摸索中前进。

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

时光飞逝，转眼间一个月已经过去了，在上个月的工作中我们后厨的员工工作很积极，很配合我的工作，在卫生方面有很大的提高，在炎热的夏季，也能保证正常的出品和原料的保存。

但是也存在许多的问题和不足，菜品的定位不准确，没有按照客人的需求来改进；卫生虽然有很大的改观，但我们不能就此满足。所以我们带着种种问题和努力改变提升产品形象迎来了新的8月。

1、在菜品的定位上，根据客人的需求来逐渐改变菜品的质量。我会努力配合新厨师长的工作，把菜品的出品做到标准化，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化产品，是产品在发展变化中树立自己的品牌。

2、在厨政管理方面，一系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以效益化为目标指导厨政管理工作，对厨房进行有效监控与指导，严格按照标准提高执行力。对厨房技术力量进行合理储备，合力推出新颖菜品。

3、在人员方面，进行专业技能考核，采用定期培训的办法提高人员的业务技能和专业素养，再结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度。

4、在菜品的出品把关上，采用三层把关制，一关否定制，即出品厨师把关，传菜生把关，服务员把关，一关发现问题，都有退回的权利，否则都得承担相应的责任。

5、在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提

高原材料的使用率，争取把最大的利益让给顾客。

6、在沟通方面，服从领导，管己，管人，官队伍。

7、8月份的学习计划是：后厨设备的保养与维护，学习新厨师长的工作方针。

在下个月里，意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，我决心再接再厉，努力配合潘总和各位领导的工作，为后出的工作打开一个新的局面。

月安全总结和下月计划 下月工作计划篇七

进公司时已由我的上级行政主管和人力专员给我介绍公司相关工作和我的本职位工作，五天工作下来，能按时完成上级交代工作，虽然不很熟练，经过和领导、员工的交流，也在网上也有查阅一些前台文员的工作，根据公司的实际情况，据此也有了我下一年度的工作构想和计划。

1仪表、着装

加强规范自身的仪表、着装，尽量是职业装，重点是端庄大方。

1电话接听和转接，收发传真、信件和报刊

1、做到迅速辨别来者者地目的，问清对方姓名，再给领导、同事传达简洁准确信息，做好记录，不遗漏、延误。

2、及时将收到的邮件送到主人手中。

1客户的接待

1、基本咨询和引见，端茶送水，保持良好的礼节礼貌并通报

相关接见人员。

2、及时打扫会客后的垃圾。

1卫生

1、尽量提前二十分钟到公司打扫好前台办公区域。

2、咨询接待室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净。

3、制定合理、科学的卫生轮值安排表，并督促同事们完成。

4、定期抽空让各部门用业余时间大扫除。

1办公用品

1、必须定期安排检查库存，以便能及时补充办公用品。

2、做好物品领用，购进的登记。

3、做好低值易耗品的分类整理工作。

4、管理维修打印机、传真机、复印机等办公器材。

5、做好办公室设备的维护和保养工作。

1打印、复印文件和管理各种表格文件

1、文档要格式规范，打印复印要尽量节约成本。

2、做好了各类公文的登记、上报、下发等工作。

3、把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

根据上级意思，发布通知和公告，并督促大家执行，完成。

1员工考勤和外出登记

- 1、对于出差人员的出入时间事件地点的登记。
- 2、力所能及的主动承接外出人员的工作。

完成各种临时的指派工作，让工作有条不紊的进行。

1安排约会、会议室及差旅预定

将事件按照标准、重轻急缓程度，排先后顺序，并及时与与会者沟通时间安排。

1保管各种手续、手册

做好专门的存档记录

1更新和管理员工通讯地址和电话号码等联系方式

- 1、及时的变更通讯资料，加强联系
- 2、温馨的，人性化的：留意同事的生日，及时送上生日祝福。

1配合上级领导与各部门的协助工作、组织好公司活动

- 1、协助上级做好节假日的排班、值班等工作，确保节假日期间公司的安全保卫工作。
- 2、认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。
- 3、积极调动人员的参与

1沟通

1、做好各部门服务，加强与各部门之间人员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

2、做好员工服务，及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

3、协助公司上级领导完善公司各项规章制度，不懂就虚心问，合理的提出想法。

1、留心检查洗手间，橱柜，电器等损耗，及时联系物业维修，督促检查饮水情况。

2、就算不是本职工作，如果有时间主动请求给领导、同事帮忙。

3、主动负责承接领导、同事不在而发生的一些简单的日常工作。

1、积极工作，尽可能每天超额完成一件任务。

2、每天下班写好日报，每周五交周报，积极的提出意见和看法。

3、下班后要提前做好第二天的工作预备以及计划，有计划有着重点的工作。

4、严格按照办公室的各项规章制度办事。

5、工作之余，提高个人修养和业务能力方面，积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能；多阅读相关管理的书刊，多学习一些简单水电器的维修，向领导和

同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质，更好的服务于同事们的工作。

6、加强和同事们的沟通协作。

尽管前台文员的工作是繁杂的小事多，但是任何事情都有个累积，小事顾全了才能做大事，沉淀到了个度，就是质的飞跃。将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；增强工作创造性的同时，礼貌、诚实待人，放下面子，才能挣回“面子”。这是我的大概计划，许多都是文字性的说教，计划是静态的，我会用我的行动证明我每天的进步。

月安全总结和下月计划 下月工作计划篇八

1□ x月份北大销售部共实现销售4台，其中解放卡车2台。江淮和悦1台、江淮悦悦1台。远远没有完成公司制定的销售任务。

2、进行了多次市场走访工作，尤其针对延吉市内进行了不间断的市场走访工作，收到的效果良好。经过不间断的走访成交了江淮和悦1台。

3、本月实施了多次延吉市内的小型车展活动，在金达莱广场、彩虹桥广场、阿里郎美食广场等多个地点进行了小型车展活动。特别是在阿里郎的美食节车展上成交了江淮悦悦1台。取得了明显的效果。

4、本月由于汽博会的举行，公司的客户进店数量又出现了下降，导致江淮汽车的销量不断下滑。不过由于延吉高速铁路开工建设，本月的卡车咨询数量明显提高，但是长春等地的一级经销商互相争抢客户，价格都让到低价，基本没有什么利润可言，使公司的解放销量也遇到明显阻力。

5、 分析销量低迷的主要原因，我认为还是出在北大店面的形象问题上。很多客户还是不知道我公司经营江淮汽车品牌，我们已经上报的公司外部形象的设计样稿，希望公司领导如果觉得可行，请尽快批复。如此进行下去，时间不等人，我们会损失很多客户的。

6、 本月公司商品车资源（江淮悦悦、瑞鹰、和悦）等资源严重不足，始终没有到货，尤其是悦悦车型，时间跨度太长。迟迟不到车，会严重影响销量。另外公司的调车流程混乱，库存控制力下降也影响着销量。

7、 公司目前的活动太少，屈指算来，跟去年同期相比，公司本年度的车展活动、巡展活动、市内展示等等活动基本没有，客户来电数量又不断下降，分解的销售部缺乏团结和向心力，这些都是目前急需解决的问题。长此以往，势必使公司受到损失。