

最新下半年工作计划书 下半年工作计划(实用8篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。

下半年工作计划书 下半年工作计划篇一

我是x年xx月x号来到xx男装专卖店工作的，在不断的学习男装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。

- 1，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xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。
- 2， 结合个人业绩分解，明确本日工作的内容及重点，调整心情至最佳状态，充满自信的面对每一位顾客。
- 3， 服从店长的安排，休息与外出要以店柜集体利益为重。
- 4， 工作时积极主动，争取在完成完成销售任务的基础上提高销售业绩。
- 5， 检讨自己今天工作的情况（包括业绩的完成情况、贩售状态、发生的事情处理是否恰当等），并主动提出自己的解决意见，做到今日事今日毕，决不将当天能解决的问题遗留到明天。

我相信在今后的工作中，我将做得更好、更完善！

下半年工作计划书 下半年工作计划篇二

在将近2个的时间中，经过我们团队的共同的努力，使我们公司的产品知名度在湘潭市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。

这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是我们新聘团队近2个月的销售情况：

.....

从近2个月的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

在湘潭市场上分红险产品品牌众多，中国人寿.平安.由于比较早的进入湘潭市场，分红险产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

新聘团队是今年5月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有200个，加上没有记录的概括为270个，总体计算xx销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客

户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结 和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在湘潭市场分红险很多，但主要也就是人寿.平安.新华等.公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

市场是良好的，形势是严峻的。

在湘潭九华市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半是大有作为的半年，假如在下半年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做九华这个市场。

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

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。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，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。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的'失败。

在河南市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。

鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市

场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说的来说要比郑州小一点。

外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。

在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

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。

在明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。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，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。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

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。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。

造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。

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。

我认为公司明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。

以上是我对20xx年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

下半年工作计划书 下半年工作计划篇三

(一) 细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

____部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场地位。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场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要。20____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。20____年要实现新开对公结算账户：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、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。

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理,客户资源比较丰富的网点应适当增配,”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前,由于对公结算业务方式品种多样,公司管理模式的差异,对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设,在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要,满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南,对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

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。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势。加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养____部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

下半年工作计划书 下半年工作计划篇四

教材按专题组织单元，共八组，依次是：感受自然，祖国在我心中，心灵之歌，珍爱我们的家园，初识鲁迅，轻叩诗歌的大门，人与动物，艺术的魅力。

本册的综合性学习安排在第二组“祖国在我心中”和第六组“轻叩诗歌的大门”。其中，“轻叩诗歌的大门”这个专题，采用的是任务驱动、活动贯穿始终的编排方式，包括“活动建议”和“阅读材料”两大部分。除去第六组，共有课文28篇，精读课文、略读课文各14篇。这七组教材，每组由“#工作计划#导语”“课例”“口语交际习作”“回顾拓展”四部分组成。课例包括4篇课文，精读课文两篇，略读课文两篇。精读课文后有思考练习题，略读课文前有连接语。部分课文后面安排了“资料袋”或“阅读链接”。全册安排“资料袋”三次，安排“阅读链接”两次。“口语交际习作”依然作为一个独立的栏目。回顾拓展由三个栏目组成，“交流平台”“日积月累”是固定栏目，另有“展示台”“成语故事”“课外书屋”“趣味语文”穿插安排，其中，“趣味语文”“成语故事”“课外书屋”各安排了两次，“展示台”安排了一次。

二、教学目标

1、识字、写字教学

本册教材没有安排识字，要求会写120个字。教学中，我会就难写的字、易混淆的字形作重点指导。在强调写字质量的同时，还可适当要求提高写字的速度，并养成良好的写字习惯。及时纠正学生在书写过程中出现的问题，同时培养学生的书写兴趣和书法爱好。

2、阅读教学

随着年级的升高，学生识字量不断增加，阅读理解能力不断提高，而且渐渐具备了在读中分析、概括、抽象、归纳的能力。所以我觉得阅读教学更要注意在读懂课文的基础上教给方法，培养学生自主读书、习作的 ability。

3、口语交际教学

注意激发兴趣，引导互动交流。本册教材注意从学生生活实际中提炼口语交际话题，有的专题中口语交际提供了多个角度，给定一个话题的，注意拓宽话题范围。我想要结合本地区、本校、本班学生的生活实际，选择交流主题和话题范围，使学生的交际能够与生活经验相结合，有话可讲。还要根据每次口语交际的内容，设计不同的教学方案，为学生兴致勃勃地参与交际、展开互动交流创造条件。交际目标要明确。教材安排的交际话题类型不一，每堂口语交际课的交际目标也应各有侧重。要注意从倾听、表达、应对等各个方面考虑，提取需要重点训练的方面，教学时做到心中有数，适时给予点拨、指导。对于辩论、演讲等需要专业技能的口语交际话题，要根据教材安排给予一定指导。有些口语交际与习作合在一起，要注意处理好口语交际和习作指导、讲评的关系。总之，在口语交际课上，要科学安排教学内容，有针对性地给予指导，以不断提高学生的交际水平，培养良好的语言习惯。

4、习作教学

对教材中安排的习作内容，教学中既要注意体现要求，又要注意活用教材。在习作前的指导和习作后的讲评中，注意渗透习作要求，落实教学目标。同时，还要结合学生实际，灵活选择教学内容，安排教学过程。

修改能力是习作能力的一个重要方面，认真修改也是一种良好的作文习惯。讲评中要重视修改，帮助学生养成认真修改习作的好习惯。

5、综合性学习的教学

把握阅读材料的学习要求。教学中要落实要求，背诵相关诗歌，理解诗歌内容，了解相关知识。有的诗歌后附了注释、赏析，教学中要把这些内容运用起来，引导自主阅读、欣赏诗歌，并教给学生了解诗歌大意、体会诗歌情感的方法。

三、教学措施

1、认真备课。

备好课是上好课的前提，高质量的备课才能生成高效率的课堂，要树立正确的备课价值观。在备课方面，要注重对教材的钻研，切实加强课堂研究，避免上课马虎，然后搞题海战术的做法。

2、认真上课。

加强课堂管理，提高教学效率：督促学生养成良好的听课习惯；教学时以情感人，以饱满的热情和教学艺术点燃学生学习情感，形成规范、和谐的课堂氛围。

3、要经常听课、说课。

取长补短，在实践中反思，在反思中提高，不断提升自己驾驭课堂的能力，平时注重向别的老师学习，积极参加备课组的集体备课和教研组的各种教研活动，面对突发状况的教学机智，以及丰富自己对于新课程、新课改的认识。

4、继续培养学生良好的学习习惯。

一方面，培养学生读书做笔记和不懂就问的习惯。另一方面，继续发扬以往形成的良好习惯，并做到常抓不懈。

5、在教学中，坚持“以读为主，以讲助读，以各种教辅手段促读”指导学生把书读好。注重感受领悟、积累、运用，从而提高语文水平。

6、在阅读教学中引导学生积累、运用范文的语言，学习范文的写作方法，并能迁移运用到习作中来。

7、要求学生读好书，好读书，提高语文素养。

8、课后，注意有针对性地对 学生进行集体辅导和个别辅导，帮助学生及时复习好所学的新知识。

9、认真、及时地批改学生的作业。

四、优等生的提高、学困生的优化措施

（一）后进生转化措施

1、取得任课教师的协助，学生家长的配合（经常上门家访）。

2、感情投资。

（1）多与后进生交流，了解后进生的思想、学习和生活。

（2）对他们取得的成绩及时表扬，让他们树立起信心。

（3）对他们所犯错误和缺点及时指出和批评。

（4）多关注后进生的学习

a□课堂提问、练习多给机会（难度较浅的）。

b□课后作业的. 布置与众不同。

c□作业尽量面批。

d□利用课余时间辅导功课。

3、坚持不懈，持之以恒。

后进生的思想波动较大，各方面表现反反复复，这样教师必须经常不间断进行转化。我相信只要我们教师有一份爱心和耐心后进生一定能迎头赶上。

（二）优秀生提高措施

1、加强对优秀生的思想教育。

优秀生学习成绩好，经常得到学生的赞扬、敬慕，家庭、学校宠爱、呵护，这样易使他们产生优越感，总觉得自己已经是很好了，而忽视了自我提高，自我超越的过程。因此，我们要在本学期加大对优秀生的理想教育、人际关系教育、心理健康教育等各方面的工作，加强对优秀生的培养和教育。

2、要适当评价，正确引导。

教师对优秀生的评价要有针对性和适当性，对优秀生学习成绩的评价要适当，不能好到极处，也不能不予理睬，要具体公正。对优秀生其他方面的成绩要多注意留心，并指出哪点好，为什么好。教师要有意识地经常和优秀生谈心、沟通，传输一些观念，让他们知道教师赞扬什么推崇什么。如，奉献爱心、关心同学、帮助后进、平等待人、谦虚谨慎、志存高远都是老师推崇和向往的。

3、培养优秀生的团队精神和合作意识。

优秀生应作为班级体中的普通一员，不能越出界外，要树立班级的集体感和荣誉感，要经常组织他们参加集体完成的项目和活动，感受到集体意识和成功的喜悦，让优秀生与他人一道为共同的目标而奋斗，让他们在人与人的不断交流与合作中感受伙伴的友谊和真情，感受到个人力量的微薄，使优秀生愿意与同学交往，取长补短。

4、鼓励学生质疑

爱因斯坦说过：“提出一个问题，往往比解决一个问题更重要”，牛顿指出：“没有大胆的猜想，就做不出伟大的发现”。所以在课堂教学过程中可安排给学生提问题的环节，创造一

个让学生积极思维的气氛，让他们不断地去探索、学习、提高。

5、在教学中渗透课外知识

成绩好的学生，有一定的学习基础和学习能力，不满足于课内的知识，对掌握课外的知识表现出极大的兴趣和积极性。根据这一特点，可结合课本的知识，适当插入相关的课外知识，并与课内知识融会贯通。使他们在熟练掌握课内知识的同时，扩大知识面，尽量满足优秀生的求知欲望。

五、教学质量

通过本学年的学习，在期末考试中，力争优秀率达50%以上，及格率达100%。

总之，我会尽自己的努力和孩子们一块儿学习、成长，使孩子们能在轻松愉快的氛围中学有所成、学有所得。

下半年工作计划书 下半年工作计划篇五

一、20xx年上半年工作简要总结

（一）、入学习和讨论集团公司团委陈峰书记在局第三次团代会上的报告以及其他领导的讲话精神，学习传达集团团委的年度工作总结和工作计划。及时将集团公司团委20xx年度工作总结和20xx年度工作计划文件精神及时传达给支部团员青年，组织支部成员和团员青年认真学习文件精神。。

（二）、建立了青年网络交流平台。支部建立八公司机关团支部qq群，便于支部成员、团员青年交流沟通。

争当优秀团员”座谈会，“创先争优六项承诺”为内容的宣誓仪式活动，唱红歌活动。并参加渡江纪念馆授旗仪式，重

温革命气氛。通过参加一系列活动，丰富大家的业余生活，减轻了工作压力，也使广大团员青年得到爱国主义教育。

上半年的工作结束了，支部在工作中也存在着许多不足，宣传的不到位、开展活动的多样性等都影响到了活动的实效性。团知识的学习也需要进一步提高，在各项活动中的过程控制及跟踪控制也应加强，要让质量有所提高，更要不断的总结经验，只有这样团里的工作才会完善、畅通。总的来看团的工作正在逐步走向正轨但我们也认识到了自己的不足，向公司先进的团支部学习、取经，努力作好各项工作，争取在下半年的工作中再上一个台阶。

中还没未开展的工作；坚持党建带团建，依托党组织的号召力，积极配合公司团委开展好团的各项工作。

（二）、下半年，我支部以规范团组织工作制度为重点，严格按照股份公司基层团支部考核要求为准则，完善集体学习和分散学习相结合的月度学习制度，完善支委会制度，增强学习的实效性；建立团组织定期活动制度，为企业发展服务；建立健全团内工作程序和各项工作规范，扎实做好团内基础管理工作。

（三）、充分利用公司“安全月生产月”、“百日安全无事故”劳动竞赛等有效载体，组织团员青年积极开展各类安全主题活动，如安全论文、短信征集、安全知识竞赛等相关活动，进一步增强青工的安全意识，营造良好的安全文化氛围，不断提升安全文化的渗透力和感染力。同时，继续做好青年职工节假日前的安全教育工作。

（四）、继续维护推广网络交流平台。不断收到青年团员的一些建议和意见，经过沟通了解，解决了一些问题，经过筛选将一些好的建议上报给了公司团委。

化方向发展。教育团员加强自身学习。始终把加强员工的政

治思想及学习作为首要任务，对要求进步的青年进行正确的引导，在工作中不断考察和培养他们，使青年团员明确历史赋予的责任，增强使命感和危机意识。培养管理新生力量和工作骨干，做好青年人才的培养和推荐工作，鼓励团员青年不断创新、创效。积极发掘、推荐有潜质、有才艺的青年职工参加各项活动，为他们成长提供更好的服务平台。

（六）、结合工作实际，尽量举行各类小型多样的文体活动，丰富团员青年的业余文化生活，提高团队凝聚力，更好地为广大团员青年服务。

下半年工作计划书 下半年工作计划篇六

一、确保各部门办公耗材的领用

先前文印室的耗材物品领用过程混乱，管理无序，对此，我们采取了一些新的措施：一是重新制定新版物品领用单，补充了过去领用单上的一些不足和不完善的地方；二是对于物品的领用必须要有办公室领导签字同意的方可领取（特殊情况除外），堵塞漏洞；三是打印机加粉及更换硒鼓要求文印室人员全程跟随，确保不出问题；四是做好日常文印耗材的登记工作，定期清点、统计上报领用情况，节约使用文印耗材。

二、严格遵守保密制度，加强保密意识

在文件资料复印或打印中，能够认真执行保密制度，文件底稿能够妥善保管，及时把作废的文件底稿销毁，在复印方面一些带密级的文件未经领导批示，一律不打印复制。如有需要印制涉密文件的，我们都要求各部、室人员做好相关登记。能够做到该看的看，不该看的一律不看，该说的说，不该说的一律不谈。

三、正确使用设备，做好设备维护工作

对文印室的机器设备，我们能熟练掌握使用这些机器，爱惜设备，严禁不正规的操作方式，能排除其出现的一般故障，并定期督促专业人员做好机器的保养工作，避免机器出现故障，影响正常工作。在印制材料过程中设备出现不能解决的问题，及时的联系维修人员进行维修。

四、加强自身理论学习，全面提高自身素质

在认真做好本职工作的同时，也要不断学习新的知识，在向书本学习的同时，要注重理论与实际相结合。在提高知识的同时，还要保证实际操作能力。培养良好的心理素质、身体素质，让自己得到全面提升。

下半年工作计划书 下半年工作计划篇七

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。现在20xx年行将结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自己的工作提前写下了业务员20xx年工作计划，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到当前的形势，希望不会让自己失望！

转眼间又要进入20xx下半年了□20xx下半年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

- 1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，

有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达1万元以上。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，

在这方面还希望业务经理给与我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx下半年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx下半年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx下半年新的挑战。

20xx下半年，我有着更多的期待，相信自己一定能够在20xx下半年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在20xx下半年一定走的更远！

下半年工作计划书 下半年工作计划篇八

作为客服人员，在思想方面，我缺乏对自身的管理和控制。尽管在与客户的交流中保持着较好的服务和严格的工作规定，但却欠缺耐心，不能将自身的优势长久的保持下去。偶尔在工作中，我也会忍不住在心中抱怨客户。这不仅是对客户的不尊重，也同样会在服务中给我们带来不足和漏洞。

此外，我更要学会调整自己。作为客服人员，在工作中听多了客户的抱怨确实容易受到负面的影响，容易影响到工作的状态。但我更要针对这个弱点进行的突破，改进定自我的调整能力，为客户更长久的保持梁红啊的服务，保证工作的顺利！

二、加强能力，提高知识储备

在20__年的工作中，我要扩宽自身的消息来源，及时的收集好新的信息，拓展自我的知识储备。

在知识扩展这方面，我手心要重点了解我们公司产品和业务的知识，尤其是在去年工作中遇到不少不清楚的问题，以及一些更加专业性的知识。当然，对于市面上同款的产品与业务我也同样要学习并了解，这不仅能更好的在工作中介绍我们产品的优势，更能解决更多的客户的问题，得到客户的满意以及对公司评价的提升。

三、在团队中的提升和发展

回顾上一年，我在公司团队这方面并没有做出太多的努力，张也导致我在很多方面没能跟上团队的发展，这让我在工作中略微的有些脱节，但好在没有造成直接的影响。

但在今后的的工作上，我会更加重视团队的力量，完善好自身责任。并在工作中为团队积极的创造价值，完成自己在工作中真正的使命！

如今，我在工作中的成绩并不值得太过高兴和兴奋，机关确实不错的成绩，但比起其他同事，就还有太多的不足！但在未来的工作中我会更加努力，更好的完成自己的任务。