

# 销售下半年工作计划书 下半年工作计划(优秀9篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？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。

## 销售下半年工作计划书 下半年工作计划篇一

现在的孩子如果仅仅满足学习书本上的知识，那样是远远不够的。我们应当提倡学生应进行大量的阅读。我们应尽早的让孩子接触书，越早、越多接触越好，培养学生读书的兴趣，养成坚持阅读的好习惯。不仅要在课内阅读，更重要的是保证孩子在家里也有一定的时间进行阅读。语言文字是人类交流思想感情，获取知识的工具。帮助孩子们学会独立阅读就等于我们给他们打开知识大门的钥匙。

### 二、让语文走向生活

家庭生活是学生最亲密的空间，也是熟悉的空间。走进家庭生活，组织语文综合性学习活动，具有实、趣、活的特点。语文教材内容有相对的稳定性，但社会生活是飞速发展的。如果我们一心只圣贤书，两耳不闻窗外事，那么培养出来的学生就无法适应未来社会的需要。引导学生适应现代化社会的语文素养，让学生成为社会的人，真正培养学生的语文能力，提高学生的全面素养能力。

### 三、重视课文插图，挖掘教学资源

小学语文教材中，几乎每篇课文都配有一幅或多幅插图。这些插图形象、直观、趣味性强，又富有启迪性，符合儿童的认知特点。在教学中，教师巧妙利用插图不仅可以帮助学生

化难为易、化抽象为具体，还可以培养学生的理解能力，达到事半功倍的效果。观察是学生认识到世界掌握知识的重要途径，而课文中的插图又是培养学生观察能力的“好帮手”。小学生的语言能力有限，口语表达时往往过于简单或杂乱不清，利用插图还能培养学生的语言表达及写作能力。在大力推进信息技术与课程整合的今天，我们应当重视并充分挖掘课文插图这一重要的教学资源，培养提高学生的语文能力。

#### 四、注重培养学生学习能力

语文是各门学科的基础，小学语文的任务就是要有目的、有意识的培养学生的能力，发展学生的智力。首先要指导学生细心观察事物，增长知识，培养观察力。良好的观察，不仅使学生获得知识，而且还能激起学生探求知识的兴趣和欲望。在教学过程中，我们通过直观的教学尽可能提供给学生一些感性材料，使学生在观察过程中不但加深对语文的理解，而且使学生的观察力得到发展。其次，启发学生思考问题，加强思维训练，逐步提高思维力，培养学生的思维能力，同发展学生的想象能力有密切的联系。在培养思维能力的同时，还要注意想象力的培养。小学语文教学影响着孩子的一生，为了使每一个孩子都具有较高的语言文字能力，就应该不断地去激发、引导、培养他们。

在这一学期，我将严格要求自己，努力做到以上几点，搞好教学工作。

## 销售下半年工作计划书 下半年工作计划篇二

下半年，全市人力资源社会保障工作总体的工作原则是全面落实省、市工作会议要求，以两资改革为引领、以两大体系建设为轴线、以人才保障为支撑、以劳资和谐为基础、以提升效能为保障，全力推动人社工作再上新台阶、新突破。重点做好以下六个方面工作。

一是全方位推进改革。积极争取部省支持，组织淮海经济区深化两资改革研讨会，邀请部省领导以及业内专家和知名社会组织代表参加，共同探索在国家推进职业资格改革新形势下，深化两资改革方向和路径。建立起与部省领导和相关专家的沟通渠道，搭建专业理论研究团队，围绕两资项目集中、具体运行管理标准、事中事后监管等课题深化探索，进一步增强我市改革的理论厚度和高度，扩大改革影响力。

二是提升县区改革参与度。市县区的所有培训考试资源必须全部向考鉴中心集中，各县区要利用考鉴中心平台集聚的优势资源，主动与ata和华星等社会组织合作，提升考务服务标准化水平。进一步深化企业技能人才评价和职业培训包开发等项目，实现改革效应在基层延伸。

三是建好信息化运行监管平台。借鉴部里建设监管平台的设计理念和规范，站在国家的高度，开发我市两资项目下放实施监管信息化平台，将主管部门和社会机构有机融入，完善事中监管和事后评估功能，提升监管效率和水平，实现监管平台的功能效应引领全国。

一是培育特色创业载体。研究落实国务院《关于支持农民工等人员返乡创业的意见》，找准推进“大众创业、万众创新”的突破口，启动返乡农民创业示范园建设，培育特色“创业联盟”，打造创新创业集聚品牌，积极筹备10月份全省创业示范现场会，推动我市的创业工作引领全省、全国。高标准建设网络创业孵化基地，推广创客空间、创业咖啡、创新工厂等新型孵化模式，营造优质的创业环境，培育更多的创客、创将、创业明星。

二是创新服务企业措施。立足“全覆盖、精准化、个性化”，深入开展“四比四看”活动，即比帮办服务能力，看挂钩企业发展；比交办事项落实，看解决问题成效；比服务发展水平，看实事办理效果；比企业认可程度，看公开评议结果。进一步落实好服务企业稳岗稳员措施，继续深化“送政策、

送培训、送服务、送和谐”的“四送”活动，深入企业调研，为企业提供个性化、“一对一”的人社服务“产品”。

三是健全就业政策体系。落实部、省精神，出台我市《关于进一步做好新形势下就业创业工作的意见》，以务实管用的政策进一步深化就业创业工作。制定出台《宿迁市贯彻江苏省就业和失业登记管理办法实施细则》，建立城乡统一的就业失业登记管理制度。研究制定《宿迁市“1+x”创业培训管理办法》，提升创业培训质量。

一是强化技能人才储备。开展“百城技能振兴专项活动”，大力实施劳动预备制培训、新城长劳动力就业前培训、在岗职工技能提升培训和失业人员再就业培训，建立覆盖全体劳动者的终身职业培训体系，实现劳动者无技能就业“动态清零”。

二是加强人才服务保障。进一步优化“英才计划”服务窗口功能，整合相关部门的人才公寓、入学就医、奖励资金补贴等人才服务，实现集中受理和兑现办理，采用“一窗接件、并联服务、集中反馈、统一建档”的方式，为各类人才提供“一站式、全程式、保姆式”服务。

三是突破高层次人才瓶颈。抢抓省策应扶持苏北发展机遇，积极对接省引进高层次紧缺外国专家、高层次人才创新创业载体建设、海外高层次人才赴苏北考察交流等一系列扶持政策，实现高层次人才引进的突破。继续落实在住房保障、子女就业、创业资金扶持等方面优惠政策，形成引才留才的良好环境。

一是强化基金扩面征缴。把实现小康目标作为头等大事，落实社保基数调整等新政策，继续强化扩面征缴“幸福行动”，挤干水份，做实参保，进一步提升覆盖率指标。下半年，小康指标的监测要每月通报，各县区也要抽调专人负责此项工作，确保明年初顺利通过小康创建达标验收。

二是推进政府购买服务。近期组织相关人员赴洛阳学习调研社保服务的“洛阳模式”，在汲取先进做法的基础上，结合借鉴我市大病保险购买服务的经验，除基金管理等核心业务以外的经办服务事项，探索通过购买服务方式推向市场，让专业社会机构来承接实施。加快“金保工程”二期建设，完善经办服务网络、拓展社会保障卡应用，以信息化支撑经办服务延伸和下放。

三是强化基金运行监督。落实社会保险基金社会监督要求，引入会计师事务所和中介机构等社会组织参与社保基金监督检查。调整优化两定点机构管理机制，实现远程监控、实时数据分析、不定时抽检相结合的立体化监管体系，拧紧医保基金的“安全阀”。

## 销售下半年工作计划书 下半年工作计划篇三

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把

客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部分设计工作，准备施工所需图纸（设备安装图及管线图）。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。  
（会议内容见附件）

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，

向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己的贡献。

## 销售下半年工作计划书 下半年工作计划篇四

20xx年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

1、上半年除根据总部策划的营销方案开展促销活动以外，另外结合当地的特点积极开展了有特色的营销活动都取得了较高的人气和理想的销售。

2、在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近种销售达不到既定目标的商品，引进了多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

3、完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障[]20xx一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

1、完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

2、月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。



在20xx年下半年当中，将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个新的台阶。

1、在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

2、继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

3、通过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。

4、做好公司的安全工作。

## **销售下半年工作计划书 下半年工作计划篇五**

上半年如白驹过隙，转瞬即逝，下半年的工作也开始积极筹划中。凭借两年以来的蓄势，公司已进入稳步发展的阶段，但是我们不甘于此，新的航线即将开启，因为我们必须做淮安4s广告传媒第一。

1、由于公司的业务范围扩大，新进职员较多，需要尽快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，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招聘与评定薪资、绩效考核提供科学依据。

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。

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、大力加强公司成员的技能 and 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。

1、在下半年期间内公司管理层将选拔培养出执行总经理、副总经理4名。副总经理（总监）以上职位等其他相同等级可享受公司股东资格并参加董事会。

2、成立大客户服务部，预计设立成员4人，主要负责捕捉搜集淮安市场大项目落户信息、客户维护、切入营销、前期谈判、收款结账，大客户部总监参与公司年底利润分红。

3、成立淮安首家新媒体部专营户外广告、大屏广告（户外led大屏），预计需要工作人20人。

xx年春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使xx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。

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面做出实施细则规定，从制度上对此项工作做出保证。并根据各部门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。

以大客户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。

1、为进一步打响“嘻哈国际传媒”品牌，扩大市场占有率□xx年利用公司新办公地点优越的地理条件，初步考虑以宣传和扩大品牌影响力，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，给每一位与我公司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、突破业务范围，成立合作投资机构（暂定“天幕营销策划机构”）。

1、拟升级原策划部为“天幕营销策划机构”，策划部李蒙兼机构副总监，核心人员编制10人，争取投资伙伴合作，全面拓展淮安广告营销策划市场，多样化多元化并购经营有生命力但经营不善等企业。

2、参与竞标收购淮海广场（新亚、清江商场）广告位不低于2块。广告位竞标成功后，将原有的平面广告位更换为全彩大屏广告展示位，计划启动资金600万人民币。

- 3、承包高速淮安南出口处的三块广告位（高炮）。
- 4、大运河广场全彩大屏（80平米）的设立，启动资金300万人民币。
- 5、托管中西医结合医院大治路分院专家门诊，策划部、影视部负责其业务营销策划。预计启动资金150万人民币。
- 6 筹备《淮安人》杂志的刊号、广告许可证等手续，8月发行。

公司董事会

XX

## 销售下半年工作计划书 下半年工作计划篇六

1、学习贯彻会议精神是我区教育工会的首要政治任务。幼儿园工会将结合本单位实际，组织多种形式的会议精神学习、宣传、贯彻活动，紧紧围绕会议的主题，牢牢把握会议的灵魂，始终抓住会议的精髓，全面推进我区教育工会工作的新发展。

2、坚持理论联系实际，切实推进教育工会工作。坚定不移地依靠广大教职工，推动我区教育的不断深入发展，依法履行、维护教职工的合法权益，把教育工会的出发点和落脚点放在维护教职工群众的根本利益上，工作的成效要得到教职工的满意和认可。

1、进一步完善幼儿园教代会制度。认真贯彻《工会法》，加快我园工会组织的建设，进一步提高幼儿园民主管理的实效性。凡是幼儿园发展中的重大问题和涉及教职工切身利益的改革方案，都要提交教代会审议通过后方可执行。坚持一年至少召开一次教代会，不断完善和健全幼儿园民主管理制度。

2、坚持幼儿园园务公开制度，拓宽公开范围和渠道，巩固园务公开工作的成果，强化责任落实。按照《自治区校务公开考核评估标准(试行)》的具体内容，规范运作，切实推进民主政治建设，真正履行教职工的知情权、参与权、监督权。

3、发挥教育工会的监督和参与机制，做好幼儿园领导与教职工的桥梁作用。要充分听取教职工的意见，反映教职工的呼声，提出合理的修改意见，使改革方案尽可能符合大多数教职工的意愿，并经过教代会审议后实施。

4、关心教职员工的生活和身心健康。坚持送温暖活动，积极组织对因病、困、贫等教师进行慰问，增强对广大教职工的人文关怀，做教职工的贴心人。

1、广泛开展“教职工之家”建设活动。

把建家活动与幼儿园民主政治建设、开展“三育人”等活动结合起来，做好“先进职工之家”、“先进工会工作积极分子”的评比。

2、努力提高幼儿园工会干部的自身素质。

工会干部要密切联系广大教职工，把教职工的需要、利益、满意程度，作为工作第一标准，配好配强工会班子，加强培训和学习，不断提高理论水平和工作经验，不断提高工会的综合素质，做好幼儿园园务公开的监督工作、评估检查工作和考核工作。

1、开展劳动竞赛，提高育人水平。

按照“求科学和谐，促教育公平，办好让人民满意的教育”的要求，进一步开展好劳动竞赛活动，引导广大教师把教育理念转移到科学和谐发展上来，把育人模式转到培养全面发展的人上来。结合教育教学实际，制定详细的竞赛方案，开

展形式多样劳动竞赛活动，进一步提高教职工教育创新能力和育人水平。

2、开展各类文体活动，增强教职工身心素质。

以极大的热忱关注教师的身心健康，开展教职工喜闻乐见的文体活动。

我园工会要依法维护教职工的合法权益；切实帮助解决教职工的实际困难；帮助教职工全面提高自身素质；充分发挥女教职工的积极性，使她们在教育教学改革中作出重大的贡献。

## 销售下半年工作计划书 下半年工作计划篇七

转眼间又进入新的一年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始，也是我非常重要的一年。

出来工作了一段时间，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管人，为自己创造一个美好的未来。

在此，我订立了20xx年年度工作计划，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，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1、明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行员工应尽义务和工作管理职责规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

2、制订部门职员工管理规范，加强职员工自觉约束自己工作

散漫等不良行为的意识，促使其培养文明修养，积极爱岗的精神风貌，使其日常上班工作符合公司职业规范和要求。

3、各职员工应按时出勤，未经负责人批准，请假将依工厂考勤记录为准作旷工论处；正常上班时间被发现窜岗逗留作风散漫当事人需作警戒和书面检讨。

4、工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5、工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证。

正确认识自己，纠正自己的缺点，认真听取他人忠恳意见，更加勤奋的工作，刻苦的学习。努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，征取更好的工作成绩。

以上是我针对20xx年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破，取得更好的成绩，全面的提高自己。

## **销售下半年工作计划书 下半年工作计划篇八**

（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、公司无贷户与电子银行客户客户。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、组织投标与集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。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来源。20xx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。20xx年要努力实现新开对公结算账户358001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、名牌企业、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。客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户与潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。



要建设好三个渠道：

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。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持与服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”与客户使用率。

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。

## 销售下半年工作计划书 下半年工作计划篇九

### （一）、严格规范管理、全力推进“三小”工程建设

长山中心幼儿园扩建工程是今年镇学前教育工作推进的重要工作。从去年年底开始，事务办就着手落实各项准备工作，先后完成了工程的选址、规划和立项工作，再是进行了图纸的设计和预算及审价工作。在三月份通过镇招标中心的公开招标，于四月份正式开工建设。由于长山幼儿园位于长山老街中心区块，周围全是民房，历史遗留问题较多，加上道路进出不便，这给工程管理带来极大的不便，几个月以来，通过多方协调，严抓安全、质量、进度，工程进展顺利，争取在九月份交付使用。

### （三）周密规划、启动新街一小新建工程

按照镇党委、政府“1411”工程推进要求，新街一小新建工程将在下半年启动。新街一小工程位于集镇中心区块，规划设计要求相对较高，上半年，通过多方考察，确定设计理念，于六月份对图纸设计工作进行了公开招投标，并立即着手进行方案设计，经过多次论证与修改，方案将于七月底由发改评审，有望在十一月份完成各项手续的办理并动工新建。在办理各种基建手续的同时，前期工作有条不紊的进行，目前，前期的征地迁苗工作正在抓紧进行中。

### （四）重视学校安保工作、确保师生安全

学校安保工作一直被镇党委、政府所高度重视，针对今年上半年，学校安保工作面临的严峻形势，在镇党委、政府的统一部署下，由事务办牵头，会同镇综治办、派出所、镇辅导学校，对全镇辖区内所有全日制学校，民工学校，私营幼儿园、进行地毯式、拉网式的检查，在扣清底子以后，着手落实各项安保措施，从校园进出道路的指示牌，到门卫制度、安保人员和设备的器械配备，到非法幼儿班的取缔，均做到

不留一丝盲点，各项措施的落实，有力确保了全镇师生的安全。

三小将于九月份正式投入使用，作为配套工作，由事务办牵头，落实了各项工作。一是明确了学区的划分，通过公示，征求意见等，明确了四所中心小学的学区范围。二是对各所分校进行了清产核资，分清校产归属，并对相关校产进行了归类搬迁。三是对相关的学前教育工作进行了明确，分设了新塘头与元沙两个点。解决分校撤并后分校下属幼儿班的分流问题。

## （六）存在的问题

各校安保力量必须加强，特别是民办幼儿园要求增加安保力量，配备器械，全力确保学校校园及师生的安全。

## （七）下步工作打算

- 1、继续抓好三小工程建设，确保三小今年9月1日如期开学。
- 2、抓好长山幼儿园扩建工程的进度、质量、安全工作，争取于9月1日交付使用。
- 3、抓好一小区块的房屋征迁、清苗让地工作。
- 4、办理一小工程前期各项筹备工作。
- 5、继续监督检查各校安保力量和措施落实情况，全力确保学校安全不出事。

## （一）扎实推进实施“最清洁城乡工程”

- 1、健全并完善实施“最清洁城乡工程”的各项规章制度，下发了各项奖励政策措施，召开了全镇实施“最清洁城乡工程”动员大会。

- 2、认真抓好各级、各类卫生问题的整改。
- 3、完成农贸市场改造升级工作。
- 4、组织对全镇各行政村的卫生检查与评比。
- 5、落实全镇垃圾的有效运作，按照户投、村收、镇运要求，全镇垃圾得到全面处理。

## （二）落实推进爱国卫生工作

- 1、按要求落实爱国卫生月和公民义务劳动日活动。
- 2、按区爱卫办要求抓好除“四害”健康教育等工作。
- 3、农村改厕工作得到各村重视，新建房屋落实三格式户厕。

## （三）大力推进公共卫生工作

- 1、落实农民健康体检工作，目前广大村民都能接受体检，效果明显。
- 2、全力抓好镇卫生院综合楼的筹建工作，确保质量、安全，争取7月底结项，8月底交付使用。
- 3、村社区卫生服务站建设已基
- 4、本完工，原村社区个体行医人员政策得到基本落实。
- 5、完成预防接种和精神病人管理等工作。

## （四）存在的问题

- 1、各村保洁现状不够平衡，个别村保洁人员少，保洁意识不够强，一些措施尚未落实。

2、改厕工作进度缓慢。

#### （五）下步工作打算

1、镇卫生院综合楼8月份交付使用。

2、抓好社区服务站建设，做好验收交付使用工作。

3、设立环境卫生举报箱，确定各村社区最清洁城乡义务监督员，抓好定期或不定期的检查、监督工作。

#### （一）文化工作完成情况

1、配合党委、政府中心工作，出宣传窗3期，悬挂横幅250条，标语70条，送电影下乡80余场，布置好各种会议工作。

2、完成上级业务部门下达的各项工作任务，组织和选拔好参加区第xx届运动员。

3、加强了对全镇辖区内文化市场管理工作，联合突击稽查二次，日常检查6次。

#### （二）下步工作打算

1、配合做好党委、政府中心工作。

2、加强文化市场管理工作。

3、完成上级业务部门的各项工作。

4、认真组织并参加好区第xx届运动会。

5、认真做好综合文化站的改建工作。

6、圆满完成区下达的健民健身工程的创建任务。

## （一）通讯报道、事业建设完成情况

- 2、做到安全播出，准时转播上级台节目，按时播出自办节目。
- 3、完成集镇周边广播主干线空改地工程，配合区重点工程建设，抓好道路空改地工程。
- 4、加强通讯员、线务员队伍建设，举办业务培训班，提高人员素质，完善各类考核细则，建立长效管理机制。
- 5、加强对机房设备和会议音响设施的投入改造力度，共增加600w扩音机4台，音控台1台，全力确保广播播出及会议音响效果。

## （二）下步工作打算

- 1、围绕中心继续做好向上级发稿用稿工作，完成上级下达的各项工作任务。
- 2、抓好各村广播整网工作，确保广播入户率、通响率。
- 3、抓好线务员、通讯员二支队伍建设，提高业务素质。