

最新团员发展工作情况报告 发展部工作计划(模板10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。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。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。

团员发展工作情况报告 发展部工作计划篇一

- 1、争取信贷规模，信贷投放不低于500万元，11月末各项贷款余额不低于5000万元。
- 2、做好涉农贷款和小微企业贷款“两个不低于”指标的统计工作，规划指标的增长空间，保证年底达到“两个不低于”指标的监管要求。
- 3、加大营销力度，调动客户经理对重点客户和目标客户进行存贷款及中间业务营销，争取使我行存贷业务阶段性快速增长，同时为2014年业务开展做好客户储备工作。对域内的小微企业、农户、个体工商户、农业合作社进行走访，深入了解客户需求，综合评价风险和收益的对应关系，寻找适合我行开展业务的行业群体，为我行新业务品种的研发提供可靠的基础依据。
- 4、对现有的规章制度进行梳理和完善，进一步明确业务办理流程 and 岗位职责，提高贷款质量和业务办理的时效性。
- 5、制定客户等级评定标准，对客户进行等级评定，依据信用等级，对客户实行差异化授信制度，并制定准入、维持和退出的相应标准。
- 6、加强客户经理业务培训，规范客户经理的职业操守和劳动

纪律，提高客户经理的综合素质，争取年内完成客户经理级别评定和持证上岗。

业务发展部

团员发展工作情况报告 发展部工作计划篇二

转眼间又一个学期结束了，鉴定成绩，找出不足，再创佳绩。

一、教学方面：

在教学当中，我们认真学习教学大纲和三个指示性文件汇编，刻苦钻研教材，认真备课，努力上好每一节体育课，使体育教学向着规范化方向发展，加强课堂教学，努力提高学生参与体育活动的意识和进取性，以学生的兴趣点出发，了解学生，开发思维，使学生在课堂上学到更多的知识和技术，提高学生各种运动的本事和素质，使体育课成绩有明显的提高，学生合格率也在原有基础上稳步上升，基本上消灭了不及格的现象，使学生明确上体育课的意义和目的。

本学期有两节体育课为区级观摩课和研究课，有一节为出席片级的评优课，另外还有两节录像课，上交教研室作为区级观摩课。

二、达标方面：

我校的达标工作从各方面讲都是在我区比较好的，学生的身体素质在不断提高。学校领导十分重视达标工作，班主任教师对班级达标工作抓得异常紧，比较突出的是三、四、五年级，他们能充分利用业余时间和课外活动时间合理安排学生训练和测验。有的班级还给学生定出指标，也有的班级采取互助互测的方法，还有些班级采取了竞赛的方法进行。学生的进取性高，使我校的达标工作开展得有声有色。达标及格率和优秀率有很大的提高，我校也作为信得过学校没有进行

验收。

三、竞赛工作：

本学期我们搞了三个单项比赛和一次班级游戏性对抗赛，召开了我校的春季运动会，完成了上级规定竞赛活动任务。

(1)参加了北京市环老山比赛，获得小学男子个人单项第十六名的好成绩，有三位学生在此项比赛中获奖，另外有两名学生参加了北京市中小学生运动会，其中有一名学生获单项比赛第八名。

(2)在区级比赛中，获小篮球比赛第三名，踢毽比赛团体第二名，小篮球教学比赛团体第二名，象棋比赛团体第二名，中长跑比赛获单项第三名和第八、十名，小学生运动会团体第三名。

四、课间操：

本学期我们继续抓了以课间操为主的体育教育工作，把课间操列为学校体育工作的一个重要组成部分，在抓普及的基础上狠抓提高。坚持把课间操与娱乐、艺术于一体，改变做操形式，调整做操位置，使学生每一天都有不一样的感受。国家规定的两套广播操，我们是在规范、整齐、正确、到位上下功夫；自编操，我们是在创意上下功夫，力求动作优美、自然、大方，图形新颖，有特点，整套操贴合少年儿童心理、生理、年龄特点。使学生在做操中受到团体主义教育，到达锻炼身体的目的，并且使广大学生的身心都得到发展，陶冶他们的情操。本学期我们下了很多功夫在原有的基础上改编了一套自编操(课间十分钟)，并且在广大教师的进取配合下，我们创编出了一套以图形为主的图形操(七色光)，获创编操比赛第三名。

五、业余训练和课外活动方面：

本学期我校运动队共参加了两项市级比赛和两相区级比赛，赛后我们进行了认真的鉴定，找不足，定措施，并做了认真的调整。

本学期我校共有运动对学生46人(田径、篮球)，开学初，我们认真制定了训练计划和措施，加强运动队的训练与管理工作，做到有分工，有合作，充分利用业余时间进行训练，绝大多数学生的训练成绩都有较大幅度的提高，教师们训练认真，抓重点、抓提高；学生训练进取、刻苦，出勤率高。并且到达了广大教师和家长的的大力支持，使我校的训练工作能够得以顺利进行。

六、存在问题：

- 1、体育教学中还存在着不规范和乱班的课堂(极个别)。
- 2、对低年级的课外活动、体育锻炼标准、课间操重视不够，缺少管理制度和措施。
- 3、个别班级的达标活动开展得不够扎实。

七、改善措施：

- 1、加强体育教师教育教学本事、水平的提高，树立优良的教学风格，刻苦钻研业务，不断学习新知识，争取在教学上有所创新，有所突破。
- 2、认真抓好课间操和课外活动的管理工作，认真制定相应的措施和管理制度。
- 3、加强运动队的训练工作，严格训练，严格管理，争取在下学期竞赛中有所提高。

团员发展工作情况报告 发展部工作计划篇三

在即将到来的新的一年里，校团委将以“^v^”十七届三中全会精神、团代^v^相关决议和文件精神为指导，以团区委20xx年工作要点、教育局相关工作要求和学校今年的工作重点为主题，以学校德育工作和教学工作为轴心，结合我校学生的特点，积极探索共青团组织服务青少年的有效途径和手段，全心全意为广大青少年学生服务，广泛开展形式多样、内容丰富的各类活动，使广大青少年团员更主动的靠拢团组织，力争开创学校共青团工作的新局面。

全面提高我校团员、青少年学生的自身素质，提高青年团员教师的职业道德水平与教师的师德修养，规范教育教学行为，活跃校园文化，争创先进团委。

1. 加强组织建设，提高组织能力，完善“团委——团支部”的管理体系，强化组织领导，配备好团支部的领导班子。及早选好学校新一届团支部干部，把一批有朝气、有才能、热心共青团工作的先进青少年吸引到团委班子中来，让我校共青团工作充满蓬勃生机和活力，使团委工作能有序有效的进行。
2. 团员注册，完善组织结构。在档案材料管理上，完善团员登记注册工作，确保团员人人有档案。进一步壮大团组织的队伍，完善注册、收缴团费等工作，加强对新建团支部工作的指导，激发他们的积极进取心。
3. 协调好各方面的关系，使团委能成为学校对外宣传的一个窗口，以服从于学校的管理、服务于年级、班级的管理为原则，正确协调处理团委活动与各部门管理的关系，使之能得到他们的支持。
4. 深入持久地开展主题教育活动，把深入学习安全、纪律、学风教育月活动和强化团员意识教育活动结合起来，根据青

少年学生群体的特点，采取不同的学习教育方式，深入持久地开展教育活动。增强共青团员的光荣感、使命感和责任感。

5. 开展丰富多彩的校园

20xx校团委工作计划以活动为载体，陶冶团员青年情操，切实加强青少年的思想道德建设。团的生命在于活动，今年，校团委将以“学雷锋”系列活动“五·一”、“五·四”、“清明”、“端午”“十·一”、“校园文化艺术节”、等重大节日和纪念日为契机，开展丰富多彩的校园文化活动。大型活动做到有方案、有纪实、有总结，同时每次活动做到认真设计、布置和实施，加强对各支部活动情况的考查力度，突出活动的实效性。

1. 配合政教处加强我校学生思想道德建设，提高他们的综合素质，促进他们全面健康发展，增强他们参与未来社会竞争的实力。

2. 贯彻落实团组织各项规章制度，使团组织各项工作规范化、程序化、实效化。

3. 进一步做好“校园之声”广播站工作，重新选拔播音员，建立健全新的校园广播站组织，进一步设立完善的班级稿件上报制度，拓展广播内容的资源渠道。今年，团委将与部分老师配合一起利用好校园广播这一宣传手段，及时报道校园新闻、时事政治、介绍学校的好人好事、先进人物事迹、办好课外学习栏目。同时也将加强板报及橱窗的建设，根据重大节日、纪念日以及学校的工作安排，确定主题，进行宣传布置，努力提高校园文化建设，促进良好校风、学风的形成。

4. 与各班主任密切配合，加强信息反馈，及时调整工作方法和思路。

5. 工作部署力求到位，及时检查和总结。

共产主义青年团是党的助手和后备军，团的生命在于活动，校团委将本着为青少年服务的思想，深入扎实的开展工作。相信，在学校党支部的正确领导下，通过全校团员青少年的共同努力，我校团的工作定能踏上一个新的台阶。

三月：

1、 开展“新年新气象”、“文明礼仪从我做起”等系列活动。

2、 开展“学雷锋”系列活动

3、 养成教育主题班会；

1、“寻找烈士的足迹”清明祭扫暨重温入团誓词活动；

2、 开展“中华民族，我为你自豪”革命教育活动。

五月：

1、 搞好“五四”表彰活动；发展一批新团员，举行入团宣誓仪式；

2结合母亲节和父亲节，开展“感恩双亲”主题教育活动；

3举行文体比赛

六月：

1、 开展卫生健康主题教育活动；

2、 九年级团员座谈会

团员发展工作情况报告 发展部工作计划篇四

（一）党建引领促发展，凝心聚力谱新篇。

（二）宣传推广有策略，市场营销有力度。

（三）项目攻坚有突破，工程建设加速度。

（四）整改比对不松懈，全面从严治党促发展。

一是统一思想认识，强化组织保障。

二是细化责任分工，明确整改要求。

三是坚持上下联动，狠抓督导落实。

四是持续解放思想，争做旅游重要增长极。

一是积极筹备，迅速部署。

二是重点排查，积极应对。

三是在复工复产初期按下复工复产“加速键”。

1、规范内部制度，促进高效运转。

2、紧盯进度强化保障，全力推进项目建设。

3、激活商业街业态，促进良性循环发展。

4、提升景区管理水平，打造优质景区品牌。

5、保障项目建设资金，增强企业盈利能力。

一是积极盘活“沉睡”的土地资源，促进资本流通加速，市

场经济变得活跃。

二是加快由传统门票营业收入向多业态经营化企业转变，力争在质量和创新上有新的突破。

三是推动集团转型升级、换挡提速，抓好债务化解，理清内外债务。

6、以创新思维为引领，拓展营销大市场。

一是大力开展xx美誉度宣传。

团员发展工作情况报告 发展部工作计划篇五

1、积极组织参加4月2日-4日在武汉举行的华中旅游博览会；

2、8月开展宜昌新三峡旅游^v^华南行^v^促销活动；

5、探讨与桂林、黄山等地开通航空连线,共同促销、客源互动的新模式。

继续推介高峡平湖三峡精华游、环坝·双神游^v^两坝一峡^v^游、清江风情游、三国遗迹游、昭君神农游、宜昌都市游等七条三峡旅游新干线。重点推介高峡平湖三峡精华游、环坝·双神游^v^两坝一峡^v^游三大旅游产品。以市场为导向，研究新线路，开发新产品，拓宽新市场，使游客有新体验。大力发展会展旅游、公务旅游、商务旅游、奖励旅游等高端旅游产品，改变以观光旅游特别是以长江三峡为主的单一产品格局，形成多品种、多形式、宽领域、复合型的产品组合。抓好百姓生活游主题年活动^v^xx年是中国百姓生活游主题年。进一步加大^v^农家乐^v^旅游产品的开发，加强主要交通干线、城乡结合部的^v^农家乐^v^旅游培育工作，树立典型，带动全面。大力开发反映百姓生活、各具

特色，包含民居、农事、饮食、服饰、娱乐、节庆和风俗等内容的旅游产品，促进^v^农家乐^v^旅游的规范健康发展。

- 1、在cctv-1新闻30分《天气预报》中播放宜昌天气预报；
- 2、与央视cctv-4合办一期《走遍中国》节目；
- 3、在《中国旅游报》办城市旅游形象广告专版；
- 4、与凤凰卫视合办一期《九州深呼吸》节目。

团员发展工作情况报告 发展部工作计划篇六

2月是农历开年的头一个月，也是新的一年最为关键的一个月，不但是要去把新年工作规划好，同时也是要在工作中取得一个开门红，我也是对2月的一个工作去做下计划，作为财务的一员，我也是要认真的去把2月的工作做好，为其他部门服务，配合销售那边，把账给做好。

首先自然是要理清楚一年的一个工作，虽然已经有一个年的计划，到那时可能也会有调整的，每月都会如此，只有不断的在工作中，计划按照实际的情况去调整，那么才能把工作做得更加顺畅，同时也是明白接下来的一些工作具体该如何的做，2月份除了公司大体的计划，同时日常中也是要和销售去配合好，对于每一个订单的金额，要予以确认，同时客户打款之后，我们财务也是要确认清楚无误之后，才能联系仓库去发货，同时一些退货的情况也是要做好发票的一些问题处理，款项要明确清楚，不能出现遗漏或者错误的`打款。

2月也是要和相关部门的同事配合好去工作，新年开头，很多事情，要做，而且大家刚从春节的假期中过来，也是要尽快的投入到工作的一个状态当中来。而且公司也是会招募一些新的员工，所以一些事情的处理上面，可能需要我们财务更多的一个沟通，可能不像老员工那样清楚流程，配合方面会

更好一些。

而我个人也是要做好新一年的学习计划，无论是为了工作还是自己的职业发展，我也是要继续的学习，考取相关的一个证书，之前虽然也是有的，但是我还是要继续的考取更加高级的也是为了让自己的财务能力去得到提升，如果只是单纯的去看书，可能效率没有那么的高，但是而今有一个证书要考试，那么看书的一个动力和压力也是有了，在2月份我也是要按照计划把该看的书，该学的东西去学好。

2月的主要事情也是新年和其他部门做新的配合，把新年头月的工作给做好，计划再次的理顺一些，而个人也是要在学习中按照计划去把书看完，做好相关的一个考试准备，可能时间还比较早，但是只有早做准备，那么自己才有可能做得更好，并且2月份也是会非常的忙碌，毕竟开年的一个月，很多同事的状态也是需要一段时间的适应，而适应后，又是一大堆事情会堆积过来了，不过我也是有信心在2月份去把工作做好，按照计划去完成该做的事情。

团员发展工作情况报告 发展部工作计划篇七

高举十x大精神伟大旗帜，深入贯彻落实科学发展观，以促进团支部发展为主线，引导全班争先创优，开创支部特色。

深入贯彻《_中央_关于进一步加强和改进大学生思想政治教育的意见》以及在“全国加强和改进大学生思想政治教育工作会议”上的讲话和两会工作报告，以理想信念为核心，以爱国主义为重点，以本道德规范为基础，以全面发展为目标牢固构筑青年一代的强大精神支柱。

贯彻落实学校以及学院关于青年和共青团工作的部署，不断加强团的能力建设，求真务实、开拓进取。

二、工作宗旨：

本学期将在上一学年的基础上继续以思想建设为重点，在理论学习、活动和日常生活学习中时刻注意提高同学们的思想政治觉悟。以思想建设带动“学风”建设；以“学风”建设促进思想建设。并且不断鼓励同学们积极向党组织靠拢。

三、工作重点：

1. 组织支部成员认真学习马列主义、_思想和理论；关心时事，正确认识党的路线、方针、政策；积极参加校、院、班组织的活动，遵守政治纪律，培养浓厚的学习氛围。

2. 明确团支部工作制度，定期召开各类会议。根据校及院团委要求和社团团建工作委员会工作任务及思路，结合本学班特色定期召开团支部会议，加强团支部成员之间的思想沟通，广泛征求班级成员意见和建议，确定下一阶段团支部的活动。

3. 集体意识是工作的灵魂，团支部成员要团结一起，培养支部成员强烈的责任心和集体荣誉感；要树立以集体注意为核心的价值观。密切联系同学，起模范带头作用，要有对工作忠诚的责任感、对广大同学高度负责的热情和用语克服困难的精神，能够以自尊自爱、自信、自立、自强的热情，真正成为班级“自我教育，自我管理，自我服务、自我约束”的核心。

4. 抓住建国60周年、“12·9”运动，冬季招聘会等契机，依据团委工作的指导思想深入开展团员意识教育活动，积极参与、配合学校开展各项工作，努力培养学生各方面能力，活跃校园文化。充分发挥每个团员的特长，开展生动、活泼、健康的科技、文化、体育、娱乐等第二课堂活动，做到“寓教于学，寓教于乐”，达到既锻炼学生能力有提高素质的目的。

5. 做好入党积极分子及预备党员的考察和发展工作，积极向党组织靠拢。

四、具体计划：

（一）9月份，新学伊始团日活动目前暂定主要涉及三项内容，一总结过去，展望新学期。鼓励全体同学对自己的学习及事业发展方向进行规划；二是倡导积极锻炼，健康饮食，铸造良好的体魄以更好地回馈社会；三是开展秋冬护肤保养讲座，加强我们班广大女生的护肤保养意识。缤纷女生，多彩生活。

（二）10月份，以_成立60周年，特别是改革开放30年的辉煌成就为活动契机，开展爱我中华系列团日活动。增强班级广大团员青年为祖国强盛而奋斗的决心。通过举办此次系列活动充分展现07小教本一全体同学热爱校园、朝气蓬勃、健康向上的精神风貌。形式可丰富多样，内容视情况具体安排。

（三）11月份，利用节假日组织团员青年到北雁荡（暂定）游历，欣赏自然风景，开展野炊野餐、对诗联句等精彩活动，增强班级凝聚力，并让全体同学在活动过程中得到思想上的升华。

（四）12月份，拟以冬季招聘会为契机，组织同学服务工作现场，感受就业压力。鼓励同学积极复习迎考，加强考试诚信教育。并且作好本学期总结以及团支部的总结工作。

五、结语：

一个班级的思想建设无疑会影响到这个班的整体面貌，这给我们团支部提出了更高的要求。新任团支部如一股新鲜“血液”，有其优势，也有其不足。这以后的工作中，我们将积极听取大家对我们学会团支部的意见，服务大局。在老师、同学们的大力支持和鼓励下，我们有信心把我班团支部建设成为“文化素质好，思想觉悟高，各方面综合素质优秀”的

优秀团支部。我们也正朝着这个目标而不断地努力着！

团员发展工作情况报告 发展部工作计划篇八

时间真是转瞬即逝，相信大家对即将到来的工作生活满心期待吧！一定有不少可以计划的东西吧。什么样的工作计划才是好的工作计划呢？下面是小编帮大家整理的中学团委新团员发展工作计划，仅供参考，希望能够帮助到大家。

1、年满13周岁（根据团市委文件新要求），承认团的章程，愿意参加团的组织并在其中积极工作、执行团的决议和按期交纳团费的我校在校学生。

2、尊敬师长，团结同学，热心班级公共事务，积极参加学校组织的各项活动；学习成绩良好，在校期间无重大违纪记录。

3、有两名品学兼优的团员愿意介绍其入团。

1、4月20日—4月23日，各班进行入团宣传教育，符合基本条件的同学自愿递交入团申请书到团组织。

2、4月26日—4月28日，各班（团支部）在培养和考察的基础上，通过班级（团支部、班委会）决议和班主任、任课老师意见，从递交申请书到团组织的同学中确定入团积极分子（各班可以在班主任指导下，通过全体同学投票的方式确定入团积极分子建议名单。），并于28日下午4点前将名单上交校团委。

3、5月5日—5月11日，校团委审核批准入团积极分子参加业余团校学习，对入团积极分子开展学习团章活动，进一步加深对团组织的认识，端正入团动机，树立团员意识。

4、5月12—13日，入团积极分子通过业余团校培训结业，各团支部确定考察对象并实施考察，将考察结果报校团委。

5、5月14日—17日，校团委审核新团员名单并予公示，公示无异议后组织新团员填写入团志愿书。

1、严格按照团章要求来发展学生团员，做到有步骤、有组织。

3、新团员注意自己的榜样作用，树立良好形象。

4、积极参与团支部组织的各项活动。

初三年级各班不超过80%；初二年级各班不超过60%；初一年级各班对特别优秀的少先队员可破格吸收为共青团员，但应控制在10%以内；高中各年级成熟一个发展一个，不定比例。

1. 中学团委工作计划

2. 中学团委活动工作计划

4. 中学校团委工作计划

5. 中学团委秋季工作计划范文

6. 初中学校团委工作计划

7. 中学团委书记工作计划

8. 2018中学团委工作计划

团员发展工作情况报告 发展部工作计划篇九

一、部门文化建设方向

1、招收部门新成员

(1) 时间是职业发展分会统一招新的时间相一致。

(2) 招新对象：能够满足本部门的工作需要，拥有优良的人格。

2、新学干培训

(1) 首先以介绍部门性质，以及部门的常规工作为主，时间定为十月上旬。

(2) 然后教授活动的策划、开展、以及活动之后相关文字材料的整理方面的问题，时间拟定在十月中下旬。

(3) 最后，将部门原有的相关材料发到各个新学干的手中，逐渐让其掌握具体的工作事务，这个要贯彻在整个学期之中。

二、部门工作活动方向

1、常规活动

(1) 从新生入学9月中旬起，开始着手编辑并发行教育学院职业发展协会会报。

(2) 10月中下旬，将配合其他部门举行教育学院职业发展协会书法大赛。

2、突破性活动

(1) 拟计划从国庆假期结束后，开始建设职业发展协会的职业生涯规划室，帮助同学们对自己的未来职业方向作出安排。

综述，我部门通过组织各种与职业规划方向有关的活动，培养同学的情操、性格、精神面貌以及对未来职业生涯前景的规划。塑造和改善同学们的精神风貌、就业理念、择业观念，以及团结协助的能力。并且要积极加强部门的内部建设，提高学干的综合能力，增强同学们团队合作理念的形良好人文素质的锻炼，保障学生的积极健康的职业观念。

教育学院职业发展协会职业规划部2012年9月4日

团员发展工作情况报告 发展部工作计划篇十

根据旅行社目前的经营现状，我社如想在有限的市场份额面前占有一席之地，就得具有超越单纯价格竞争的新竞争思路，以创新取胜，以优质取胜，以价廉取胜，以服务取胜，以快速取胜，以促销取胜等等。所以，我社明年在加强自身建设的同时，必须加大营销工作的力度，以促进我社的发展，在集团公司的领导下，把旅行社做大做强。

1. 在旅行社设专门的公务旅游业务组。可以提供比如代订饭店客房、代办交通票据和文娱票据，代客联系参观游览项目，代办旅游保险，导游服务和交通集散地的接送服务等，为会议主办方排忧解难，做好后勤保障工作，为与会代表提供丰富而周到的服务。

2. 制定一句旅游业务的宣传口号，可以通过一句琅琅上口的宣传口号反映出我社的市场定位。我认为（让我代理你的移动）比较合适。

3. 通过一切渠道获取有关政府机关、各企事业单位的商务会议信息。

4. 主动出击，承办其商务会议及旅游业务。

5. 提供周到而丰富的系列服务。

6. 加强与主办方的联系，形成稳定的回头客。

二、除了做好公务旅游这一市场外，旅行社传统的休闲旅游这一块业务要继续做，并且要稳步发展，力争明年达到组团和地接人数xx人次的预期目标。

- 1、在旅行社成立休闲旅游业务组。
- 2、在休闲旅游业务组内部又可细分为组团业务和地接业务两大部分。
- 3、根据不同的业务特点，采取不同的营销活动。力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，因为维系一个老客户比去发展一个新客户容易得多，可以更容易形成客户对我们的品牌忠诚。
- 4、加强与外地组团社的联系与沟通，主动地向他们提供我们最新的地接价格以及线路的变化，并根据他们的要求提供所需的线路和服务，并有针对性地实行优惠和奖励。
- 5、主动地走出旅行社，走访南昌各大机关单位、团体、学校、医院、企业等，甚至是深入大街小巷，上门推销我们的旅游产品，这样不仅仅是推销产品，也是在做最廉价的广告宣传。

三、配合集团做好厚田沙漠的销售工作。

我社计划明年在集团公司的领导下，利用沙漠景区的优惠政策，做好厚田沙漠景区的团队和散客的销售工作。目前已和湖北海外旅游集团公司取得了意向性联系，操作实施计划正在筹划之中。

- 1、开发厚田沙漠散客天天发这一产品，我们可以充分利用我们现在的资源优势开发这一产品，把我们散客天天发同行价以传真形式发给xx市及周边地市的各大旅行社，从而把各大旅行社收集来的散客做成团队形式，从而占领市场。
- 2、把营销重点放在本盛本市的企事业单位和大、中专院校，以及中小方面，适时地进行推销，从而把厚田沙漠做成南昌各大学校组织学生组织春游、秋游及开展有益健康活动的首选之地。

四、开发新的旅游产品。

目前的南昌旅游市场，各旅行社提供市民、可供市民选择的都是近几年来一成不变的几条固定线路，我社可根据这一状况，适时地开发出一条或几条新的旅游线路，比如于浙江龙游石窟，九江石门涧等，只有不断地创新，才能保持竞争优势，当然新的旅游线路的开辟也要有顾客消费群体，符合未来市场的需求，这也是我社明年可尝试的一项工作计划。

五、旅行社营销工作应始终处在科学合理的状态中，各业务组的业务各有其侧重点，但同时其他业务也可兼做，并不矛盾。

六、加强售后服务，这对旅行社保持已有客源和开拓新客源都至关重要，形式有打问候电话、意见征询单、书信往来、问候性明信片等。

旅行社的营销工作计划书2

xx年是我们杂志广告部业务开展的开局之年，做好xx年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

一、制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大***公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多

单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员

支持)。

三、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的一些设想，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□xx年下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好下半年工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

旅行社的营销工作计划书3

不知不觉，进入公司已经有1年了。也成为了公司的部门经理之一。现在xx年将结束，我想在岁末的时候写下了20xx年工作计划。

转眼间又要进入新的一年20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。生活和工作压力驱使我要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。

一、 销量指标：

上级下达的销售任务30万元，销售目标35万元，每个季度万元

二、 计划拟定：

1、年初拟定《年度销售计划》；

2、每月初拟定《月销售计划表》；

三、客户分类：

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户□b类客户□c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

四、实施措施：

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、制订学习计划。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。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、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增进感情，对a类客坚持每个星期联系一次□b类客户半个月联系一次□c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。