

2023年企查查工作氛围 营业员工作计划

营业员工作计划(实用6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

企查查工作氛围篇一

在细分客户需求、细分客户群体、细分营销区域的基础上，实行组合营销、针对性营销、体验营销、差异化营销等多种营销手段相结合的方式，做好保有和发展工作。

（一）固话保有工作。

- 1、继续发展“新农村电话”。通过给予客户话费优惠，增加客户数量，争取在明年将30%—50%的村发展成新农村电话。
- 2、发展平安互助业务。加重考核，按时间分解进度，通过制度上墙、成立组织、制作明白卡等，打造样板村，召开现场会，加快发展，力争在一季度末发展100%的村使用。
- 3、依托亲情1+品牌，大力发展亲情在线、与g网卡捆绑销售、家庭网关业务，增加固话和宽带粘性。
- 4、培训一线社区经理、窗口人员的营销、挽留技巧，多说一句话，对有离网意向的客户介绍套餐资费、新优惠等。
- 5、细化修订绩效考核中固话保有指标，将社区经理所包社区固话户数、收入进行双重考核，调动员工挽留、营销的积极性。

（二）宽带发展工作

- 2、加大宽带宣传力度（尤其是城区），在传统宣传方式的基础上，在城区小区制作展牌，新建小区主动与物业联系制作门牌、楼层牌等，宣传宽带业务。
- 3、加强内部考核，一是加大绩效考核中分数比重，二是加大对营销单位和单位负责人的奖罚力度。
- 4、与运维部门结合，推广4m宽带，增加宽带arpu值。
- 5、积极做好市公司宽带营销政策的本地化营销。
- 6、发展神眼业务，以应用带动宽带发展。

（三）转型业务发展工作

- 1、电话导航业务：在保有老客户方面，每月关注包年到期客户，主动上门续签协议。新客户发展方面，重点梳理各行业情况，对比营销，重点发展行业首查、转移呼叫业务；对龙头企业的企业冠名重点关注（如清东陵、美客多集团等）。

积极与遵化市纪委联系，促成行风热线查询转接正式收费。针对个别单位资金支出压力大，计划采取分档收费，适当给予优惠，让相关单位能够承受。

- 2、户外广告业务：一是做好老局址户外广告位再招商工作（一年期限陆续到期）；二是在公路沿线、繁华地段的支局制作楼顶户外广告牌。在制作前做好市场摸底工作。三是进行模块点墙体广告的招商尝试工作。

- 3、纸质广告业务：明年二季度谋划启动“生活指南”黄页广告，力争形成30万元收入。尝试启动账单广告业务，目标客户群是房地产开发商、品牌连锁店等。

4、品牌建站业务：积极向市委、市政府主管部门汇报当前企业、政府建站情况，争取政府部门的支持。以政府部门（局、行）、乡镇政府建站为重点营销目标，争取在年内所有乡镇政府、管理局、行建站。

5、信息魅力业务：梳理各行业的管理、办公现状，分析找出管理中需改进的关键点，以药监局、检察院、矿山公司、港陆等使用信息魅力的案例，有针对性的推介信息魅力业务相关功能。对已使用信息魅力的单位，有针对性主动赠送功能模块，以试用带动使用。积极与政府办联系，以唐海的成功经验，做好行政审批中心各环节使用信息魅力的营销工作，保证上半年签约。

6、神眼业务：一是梳理目标客户，将连锁店、仓储、营业、生产场所、学校、小区门禁、高端家庭为目标客户，搜集这些行业的资料信息做为营销重点。二是以行业应用的典型案例对比营销，如以燃气公司、热力站、爱心幼儿园等，在行业内、行业间延伸使用。将幼儿园卖帐号、卖光盘模式扩展到其他学校、幼儿园。

三是制定神眼维护巡检制度，维护人员定期观看神眼监控效果，对效果不好的主动维护、调测，打造神眼的良好品牌，为下步营销打好基矗四是宽带和神眼互补发展，互相带动。

7、家庭网关和网络e盾业务：一是将目标客户群锁定为宽带包年客户，重点对局行长、乡镇长、个体老板及高收入公众客户进行营销。二是以无线、方便为重点，全方位宣传家庭网关业务。除利用广播、幕、营业厅海报、宣传单等形式外，采用一对一电话或上门方式进行宣传讲解。三是分解指标，全员参与。营销效果与单位负责人挂钩，力争全年发展1000户。四是积极与工商、税务等部门配合，做好商户网上报税、安全认证工作。

按照上级公司要求，进一步完善营销体系建设，增强挖掘客

户需求的意识，提高为客户制定一揽子解决方案的能力。

探讨欠费管理的新思路，在不增加额外支出的前提下，将欠费与部门负责人和社区经理、营业员挂钩。

进一步加强资费管控工作。在严格执行上级公司资费政策的同时，对可以打折的业务进行严格管控。加强稽核工作，杜绝收入流失。稽核重点是包年宽带资费协议到期情况。对发现的问题随时下发整改通知单；每月印发稽核通报，将营业员和稽核人员的差错落实到个人，严格考核。

开展营销模式的转变与培训。在全员营销的基础上，逐步推广体验营销、名单制营销、示范营销和渠道营销等多种营销模式。通过实行多种营销手段相结合的方式，促进各项业务快速发展。

在服务方面，针对服务投诉焦点问题，将降低服务时限类投诉作为重点。通过集中回访工作，真正实现对工单处理的过程管控。同时，对服务投诉实行责任制度，做到每件投诉有责任划分、有处理时限、有事后考核，确保每件投诉得到圆满解决。

（1）合理安排投资，加大对重点业务的支撑。

重点加大宽带接入、驻地网、光缆、数据和传输等方面投资。固网交换不再投资，以维持、调整为主，持续开展压缩、调整、盘活网络资源。

（2）合理调配使用维护资金，保障网络安全可靠运行。

继续开展线路整治工作，解决维护中的困难，重点是更换老化、鸟啄电缆。组织配线架、保安器、地线电阻的专项整治工作。

继续做好电缆防盗工作，严格落实值班制度、报警后出现场和日常巡视制度。将电缆防盗器触发点向下延伸到配线电缆。对易发电缆被盗地区进行不定期蹲守。

完成平安遵化二期、光进铜退等重点项目和宽带、视频监控项目和大客户通信保障等重点工程的网络传输建设，为经营工作提供支撑。对市政建设涉及的线路进行迁改和调整。

理顺经营和维护部门的沟通、协调机制，做好大、商、公客户通信需求的支撑保障工作。继续开展技能培训，建立一只反应迅速、支撑有力的维护队伍。

（3）采取多种措施，进一步做好节能降耗工作。

完善用电管理办法、用油管理办法，对空调进行节能改造，对生产和生活用电进行单独考核，降低能源消耗。

加强材料管理。进一步完善维护用料领娶使用、考核流程，降低维护用料支出。同时，做好工余料和撤旧料管理，合理利用撤旧料。

完成交换资源弹编工作，降低窄带投资。改变窄带放号方式，完成全部农村交换设备弹编，争取农村交换实占率达95%。

（4）做好网络规划和调整工作，提高网络运营效益。

总体思路是：根据网络演进的技术要求，在抓紧进行光进铜退机房网点建设的同时，逐步实现光纤向客户端的靠近，利用较成熟的技术如epon、ngn、ason、epon等实现各类网络的融合。积极组织3g网络规划建设，为发展移动业务提供支撑。

在核心网方面，建设老局和新局的双核心局，老局重点作为传输中心，在新局部署数据和大容量传输设备，实现老局和新局之间业务的负荷分担和双路由保障。

在市区网方面，针对目前老城区逐步开发改造，新城区西拓南移的现状，重点加强新城区城区光缆网的投资力度，发展适度超前的城区光缆环网。

在农村通信网方面，光缆建设只应对业务突发点进行应急扩容；传输设备现立足于2□5g传输，将来建设以波分和10g为主的设备用以承载日益发展的业务量。数据业务建设到县局的千兆三层汇聚设备，并能方便的实现扩容，对所辖模块点的各类业务加以汇聚，实现县局支局之间重要业务的环网保护。

在大客户网络方面，利用已建成的光环网和规划建设的光环网，实现对重点客户的双路由改造，同时对重点客户的设备加以更新实现自动倒换自动保护功能。建设大客户端设备监控系统，实现对大客户设备运行状态的实时监控，确保大客户网络安全。

在窄带交换网方面，固网交换以维持、调整为重点，开展压缩、调整，盘活网络资源。安排交换设备压缩和04机改造工作，最终彻底取消04机。

在传输网络方面，实现老局和新局的两个核心传输机房，各新安装密集波分复用设备，作为传输网络主体依托，并为gsm3g网络□iptv等高速率、大带宽的业务提供支撑。逐步实现县局至各个支局的波分设备环网建设。

宽带数据网方面，在县局和老局分别建设中兴t160g三层汇聚设备□base认证服务器□sr互联网路由器，实现双核心局业务分担和互相保护。建设三层汇聚设备，实现数据业务到两个核心局从百兆带宽到千兆带宽的升级，提高网络带宽。利用epon等新技术，在城区新建小区逐步实现光纤到大楼，避免dslam宽带节点的建设，最终逐步实现光纤入户。在农村地区，对dslam宽带节点逐步扩容，但也要尽量缩短铜缆到客户

的距离，提高客户的上网速度和质量。

（5）加强对大客户和重点客户的支撑力度

一是强化售前技术支撑能力，为客户提供高质量的一揽子解决方案；

二是加强大客户故障响应流程的执行力度，细化执行环节，优化客户应急保障预案；

四是树立全过程服务意识，完善售前、售中和售后过程服务内容，消除售后服务脱节现象，建立前后台整体配合机制，共同巩固客户资源。

按照上级公司对企业融合的要求，做好支撑、协调、配合等工作，保证工作平稳过渡，顺利开展。基本要求是讲团结、讲责任、讲宽容、讲纪律。

完善内部配合工作制度，强化考核管理。对各项工作明确关键点的责任人及职责，对重点工作确定完成时限。实行反馈制度，使各环节之间相互配合、相互监督、相互制约。

进一步完善绩效考核办法。合理确定全员营销的考核标准，既要发挥正向激励作用，实现多劳多得，又要考虑员工的心理承受能力，不打击员工的积极性。加强对二级考核办法落实情况的监督，避免出现搞平均和平衡现象。

建立员工的职业生涯管理体系，将员工的工作业绩、业务技能、劳动纪律、营销能力、服务投诉、工单超时、安全生产等指标，按月进行考核，实现对员工总体评价的标准化、精确化、客观化。

进一步完善培训管理制度，增加调研环节。通过对员工队伍整体状况、各专业具体情况的调研，分别制定培训计划，有

针对性地弥补员工技术、业务素质的不足。

认真抓好安全生产工作，提高员工安全防范意识，落实各项安全生产规章制度。

继续落实节能降耗各项工作安排，控制费用支出。

工作内容包括开展思想动态调研、落实劳动保护措施、关注防暑降温、改善生产生活条件等，增强员工对企业的信任感、归属感，增强队伍的凝聚力。

企查查工作氛围篇二

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。我当初既然有勇气选择美容行业，就要改变在学校时的一些观念，由原来的被动学习转变为现在的主动学习等很多观念。

一个人要做好自己的本质工作，就必须全面的认识自己，了解自己的职责是什么。我对自己的工作职责作了几方面的认识。

1 了解工作流程

初次接手这份工作，感觉非常复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，把每天必须做的工作，怎样做到做好，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

2 注重细节

经过一段时间的工作后，基本流程已经熟悉，但是随之而来

的小问题也就多了，比如说和客人的沟通，员工的谈话，该如何委婉，工作中的细节，如何把大问题最小化，把小问题化无，遇到问题就要学会用自己的思维去解决问题，对此，我首先想到的是把此类问题出现的情况了解清楚，再是根据问题去找一个好的解决方法。每天提醒自己和特别的提醒她们要注意哪些问题。

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在开始的时候，我按照自己的方式解决问题，按照以前的原始的记录方法解决问题，可后来发现很多问题存在，我根据自己对工作的了解，做了一些改变，这样就可以更完善。在这项工作中，有很多东西需要自己去发现，去不断的发现与改变。

沟通是一门技巧，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来讲，站在对方的角度去思考问题，可能会收到意想不到的效果，但在与员工沟通时，我忽视了自己的出发点，没有注意到委婉有力，还有在开始时我没有注意到说话时内容上要讲求言简易懂。经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。

现在我学会面带微笑去和别人沟通，别人也会感受到你的微笑与阳光。

学会倾听是一个人所必须具备的素质，在生活工作中，我们往往忽视了这个环节。但后来经过提醒与反思，我注意到了这些方面的不足。在魅族工作的这段时间，我学到了很多的东西，可以说在思想观念上也有一个小小的改变。

每份工作的性质不同，但是工作中的细节，对工作的热爱及认真负责是相同的。

希望x年突破全新的自己，展现一个不同的自我，目标明确□x
我要做最棒的、最优秀的自我，只要我想成功，我就一定能成功，只有懒惰的思想，没有做不到的事情，加油，加油，

加油！我要我的家人，我的bb姐姐，我亲爱的他，我的爸爸妈妈，我的亲朋好友和我自己身体健康，开心每一天。我要赚很多的money。我一定要把之前几年的money在x赚回来。我要存很多的money。我一定可以，我要成功，我一定能成功，没有做不到的，只有想不到的，因为我一定要，所以我一定行。

凡事都有好与坏，只要往好的方面想，它就是好的，所以，所有的一切都是美好好的。我要学会对每一个人好，我要改变现在的性格，改变现在的脾气，我要学会语言沟通能力及专业知识，太阳每天都是新的。截然不同，期待不同的自我，放开心扉期待xx的到来，拥抱xx。对自己说，亲爱的加油。

企查查工作氛围篇三

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，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

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。

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。

由“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《广东省著名商标》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《广东省著名商标》,承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名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。

到年底了,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最全面,代理费用每月至少达1万元以上。

企查查工作氛围篇四

20年1月1日在村党员大会上,我正式当选为村党支部书记。从支部委员到支部书记,身上的担子重了,心中也有了对于张泉村未来三年发展的计划。我将紧紧围绕推进社会主义新农村建设这个主题,以实现、维护和发展好农民群众的根本利益为核心,以增加农村基层党组织政治功能和保持农村基层党员的先进性为重点,大力推进基层党建和各项村政村务工作。

一、狠抓班子建设,不断增强战斗力和凝聚力

以创建“五好”基层党组织为载体,在班子建设、制度规范、村民自治上做足文章。一是以强化班子自身建设为首任,狠抓班子日常学习教育,加强支、村两委班子对各项方针政策的学习与理解,提升班子整体政治素养。二是抓制度,规范干部行为。支村两委党员组长,全部实施目标管理考核,村干部实行上班制,做到责任分工到片,管理到人,既分工又合作,以用人而知人,既布局能控局的管理模式。以组长为

骨干，以党员为示范，以党员服务队及村用水合作社为推动力，发挥各级组织的积极性和重要性的作用，以培养农村实用人才，维护稳定，增强村民法制教育为重点。以规范制度为抓手，通过建立党内监督制度、“村务、财务”双公开制度等，增强了村务公开的透明度，融洽干群关系，营造民主管理、民主监督的良好氛围。通过开展创“五好”基层党员组织活动，增强班子建设，逐渐规范工作机制，得到群众的普遍认可。

二、着力党员队伍建设，壮大组织力量

为加强党员民主建设的管理，提高党员队伍自身素质，改善党员队伍结构，促进党员充分发挥先锋模范作用：

- 1、为壮大党员队伍、完善党员结构，认真做好党员发展工作和入党积极分子的培养工作，对政治立场坚定，思想进步，表现良好者及时吸收。党支部定期联系预备党员和入党积极分子，组织学习，加强沟通，及时了解思想动态。
- 2、重视党员教育工作，认真落实了“三会一课”的学习制度和电教工作。在党员中广泛开展经常性教育，积极开展学习型党组织创建工作，制定党员干部学习培训计划，明确学习重点，不断提高党员的政治素质和带头致富的本领。
- 3、认真开展第三批村级学习科学发展观活动，成立领导小组，以“坚持科学发展，保护原生态，发展天然果品，实现生态富民”为活动主题，紧紧围绕社会主义新农村建设，立足本村实际，开展学习实践科学发展观活动，以达到提高思想素质、解决实际问题、实现科学发展的目标。
- 4、为进一步深化党员承诺活动，推进党员民主政治思想建设和和谐社会新农村建设，广泛开展党员承诺活动。按照每个党员个人提出的承诺事项，党支部进行了逐一审定，做到公开承诺、履行承诺、评定承诺的要求，有能力的党员全

部签订承诺书和承诺手册，并对党员承诺事项予以公示，方便村民监督。

5、做好党员管理工作，每季度召开一次党员大会。认真开展党员活动日活动，每月一次。完成党员的半年和年终评议工作，公正、公开、民主。针对党员的一贯表现，年终评议出“五好党员”。同时做好党内帮扶工作，针对困难党员和老党员同志予以帮助，解决他们的生活困难，送去党组织的关心。

三、基层民主政治建设

1、落实重大事项党员先知道、先讨论制度，尊重和保障党员的主体地位。党支部每季度向党员通报一次党建工作，认真听取广大党员的意见和建议，对党员反映的重点问题及时给予解答。

2、为促进村级民主决策的民主化、科学化水平，严格按照村级重大事项民主决策程序八步法进行，每季度召开一次民主生活会，针对我村的重大事项讨论，严格实行票决制，并及时将情况向群众予以公布，便于村民进行监督。

3、认真做好党务、村务公开。在每季度的民主生活会上，做好党建报告、村务报告、财务收支报告和理财小组监督审计报告，保障村民的知情权、参与权和监督权。

4、积极开展村民代表设岗定责和村民代表承诺制活动。村民代表根据自己的实际情况认领岗位，签定承诺书，并将承诺事项进行公开公示。每季度对村民代表进行一次培训，主要是村民在村民自治中的作用、公民的基本义务和村民自治等内容。同时，完成村民代表的半年评议和年终评评议工作，并将评议结果进行公示。针对村民代表的一贯表现，评议出“五好代表”。

四、心系群众，为群众服务

认真实施畅通民意工程，贯彻落实民情民意收集、调处、反馈制度，建立民情民意台帐，设专人负责接待，及时解决村民们关心的难点、热点问题。建立意见箱，热线电话，保证24小时提供服务。

做好“心连心恳谈室”工作，制定两委干部值班表，热情礼貌接待，对于简单问题，及时解决。对于复杂问题，上报两委班子共同讨论解决。

五、狠抓经济发展，促进农民增收，推动社会主义新农村建设

从支部委员到支部书记今后，我将继续努力，更好的为村民办实事、办好事！我始终牢记“发展是第一要务”，以深化农业结构调整为重点，带领村民走上富裕之路。

1. 大力发展绿色果品生产。我村地处深山区，主导产业为板栗、核桃、苹果等。我们新班子将依托生态环境优势，大力发展绿色无公害果品。
2. 大力发展养殖业。依托原生态环境大力发展柴鸡养殖。
3. 大力发展生态民俗旅游。着力发展民俗旅游户，以户为单位带动全村的旅游发展。

六、以实事为依托，急民之所急，提高村民生活质量

为了提高村民的整体生活质量，我将以实事工程为着力点，今后三年主要进行以下工作：

1. 完成东沟和东张泉两个自然村的自来水工程，打井2眼，解决村民吃水难问题。

2. 硬化西张泉至段洼寺道路。
3. 完成对村千亩苹果树的改良工作。

与先进村比，我们张泉村差距还很大，但我相信在镇党委、政府正确领导下，通过我们班子成员及全体村民的共同努力下，张泉村一定能拥有更加美好的明天。

企查查工作氛围篇五

为认真抓好省委重大决策部署的贯彻落实，扎实做好工委机关20__年同步小康驻村和第一书记工作。

机关实际，特制定如下计划：

一、选派队员(3月10日前)

(一)选派同步小康驻村工作队员4名(含工作队队长1名)，其中：同志任队长，同志任副队长(兼)，、2名同志任队员。

(二)村第一书记：，，3名同志。

(三)联络员：工委联络员、2名同志，驻村工作队联络员同志。

二、时间安排

20__年4月至20__年9月(一年半)

三、驻村帮扶

驻麻江县宣威镇岩莺村，任该村第一书记。

驻麻江县杏山镇青山村，任该村第一书记。

驻麻江县龙山镇复兴村，任该村第一书记。

四、工作步骤

第一阶段：开展调研，掌握情况(20__年4月30日前)。按照(黔党建办发〔20__〕3号)文件精神，工委驻村工作队于20__年4月5日前，与前往麻江县进行工作对接，分别与县(镇)村召开座谈会，听取情况介绍，开展调研，了解情况，确定驻村帮扶点及帮扶任务。

第二阶段：认真研究，制定规划(20__年5月30日前)。各驻村队员须于4月10日前到各自的驻村点进行工作对接，与村两委召开见面座谈会，开展调研，掌握情况，针对驻村点的经济社会发展、基础设施、产业结构、群众需求、社会矛盾、基层组织建设等情况，进行认真研究，制定帮扶规划，理清发展思路，助推经济社会发展。

第三阶段：抓好落实，有序推进(暂定20__年4月至20__年9月)。帮扶规划确定后，机关党委要搞好统筹，加强与上下的联系，与工作队紧密协调配合，明确任务，精心组织，提出要求，狠抓落实。

五、职责任务及措施

同步小康驻村干部和村第一书记在所在镇党委的领导下，主动承担帮扶责任，紧紧依靠村党组织，支持和指导村党组织书记切实履行好脱贫攻坚主体责任，充分发挥好村“两委”积极性。

(一)宣传党的方针政策。充分运用基层群众喜闻乐见的形式，传递党的好声音。特别要紧紧围绕打赢脱贫攻坚战，大力宣传党和国家的各项强农惠农富农政策，宣传省委省政府的重大决策部署，宣传脱贫攻坚1+10文件精神，使中央精神和省委的重大部署家喻户晓、深入人心。

(二)帮助建强基层组织。实施“领头雁”工程，以第十届

村“两委”换届为契机，帮助抓好村“两委”班子建设，培养村级后备干部，抓好党员发展、教育和管理，强化基层党组织政治功能、服务功能、发展功能。

(三)帮助推动经济发展。帮助驻地理清发展思路，制定发展措施，推动项目落地，加强基础设施建设。大力发展农村集体经济和电子商务，调整农业产业结构，促进农民增收致富。围绕旅游业“井喷式增长”目标，挖掘旅游资源，培养乡村旅游人才，积极培育和推介旅游产品，打造旅游特色品牌。

(四)帮助推动精准扶贫。围绕“33668”扶贫攻坚行动计划，实施好大扶贫战略，打好大扶贫攻坚战。结合美丽乡村建设、“绿色贵州”建设三年行动计划等中心工作，抓好项目落地，深入推进精准扶贫“六个到村到户”，促进贫困村、贫困户脱贫致富。

(五)帮助提升治理水平。指导建立健全村务监督委员会制度，推动落实“四议两公开”，帮助村干部提高依法办事能力，化解矛盾能力，教育引导群众知法、守法、用法。认真排查矛盾纠纷，及时疏导化解，做好驻地群体性的事件信息直报速报工作。指导村两委建立完善规章制度和村规民约，弘扬文明新风，传递健康向上的正能量，维护农村社会和谐稳定。

(六)帮助为民办事服务。深入走访群众、联系群众，增进与群众的感情。指导所驻村“两委”利用现有便民利民服务设施，建设群众“谈心室”、“说事室”，带领村级组织开展为民服务全程代理、民事村办等工作，打通联系服务群众“最后一公里”，努力为群众办实事。

六、几点要求

(一)高度重视。各驻村队员和第一书记要高度重视，端正态度，认真履行职责，扎实开展驻村工作。要结合所驻村的实际情况，加强调研，摸清情况，制定好工作计划，切实找准

帮扶工作的突破口和切入点，尽快进入角色。

(二)坚守岗位。各驻村队员要全脱产驻村，认真坚守工作岗位，严格考勤，每月驻村时间必须与省委要求一致，扑下身子，深入群众，广泛与群众交流，充分听取群众的意见建议，向群众学习，尽快熟悉农村工作的基本规律，有计划的做好帮扶工作。

(三)加强管理。机关党委每季度要对驻村队员和第一书记工作情况进行1次了解，定期同驻村队员和第一书记所在的镇(村)联系沟通，了解驻村队员和第一书记工作情况，每半年向工委作1次汇报，为工委掌握进展，统筹调度，及时与县(驻村工作队)共同解决驻村队员和第一书记在开展工作中遇到的困难和问题。每年底对驻村队员和第一书记工作情况进行1次综合评价，评价结果作为驻村干部年度考核、评先评优的重要参考依据。

(四)加强总结宣传。同步小康驻村工作队要认真总结经验和做法，加强对同步小康驻村工作的宣传引导，大力宣传先进典型，营造良好氛围。充分发挥工委在贵州省直机关党建网和《贵州机关党建》杂志开辟的“五千行动”专栏及工委机关文化走廊学习园地平台等进行宣传，总结经验。每月必须向工委和省委党建办至少报送1篇信息。

企查查工作氛围篇六

下面是计划网工作计划栏目小编为大家整理的2018业务员工作计划书，欢迎阅读。

2018业务员工作计划书【一】

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四;今年对自己有以下要求

1: 每周要增加个以上的新客户，还要有到17x个潜在客户。

2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务每月我要努力完成达到xxx万元的任
务额，为公司创造利润。

2018业务员工作计划书【二】

一、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
须以身作则，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*万元以上(每件*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*万元以上代理费(每月不
低于*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《广东省著名商标》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《广东省著名商标》，承办费用达*万元以
上。做驰名商标与著名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最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、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。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。

三、增强责任感、增强服务意识、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20年的工作计划，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20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2018年新的挑战。