

工匠室工作计划 工匠事迹材料(优秀10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

工匠室工作计划 工匠事迹材料篇一

工匠精神并不是个新词，在德国、日本、瑞士等发达国家，正是因为工匠的坚持专注，正是因为对产品完美形态的不断追求，才最终生产出举世闻名的精品。无论瑞士手表、军刀，还是日本的家用电器，德国的汽车，都是其中的佼佼者。

据统计，全球寿命超过200年的企业，日本有3146家，德国有837家，荷兰有222家，法国有196家。这些长寿企业的出现绝非偶然，工匠精神在其中有着不可替代的作用。

在日本，工匠被称作“职人”，而“职人精神”也贯穿到各行各业。最近几年，大卫·贾柏所拍摄的纪录片《寿司之神》风靡网络，讲的就是东京银座一家看上去很普通的寿司店主小野二郎的故事。这位全球最年长的米其林三星大厨，终其一生都在捏寿司，始终以最高标准要求自己和学徒们。

“你必须爱你的工作，千万不要有怨言，你必须穷尽一生磨练技能。”片中，在小野二郎的店里做学徒，必须首先学会拧毛巾，直到完全学会了拧毛巾，才能碰鱼，然后才是用刀。十年之后，才开始学煎蛋。正是这看上去极其严苛的标准，才让这家店誉满天下，“米其林指南”为其打了三颗星，意味着这个餐厅“值得特别安排一趟旅行”去造访。

在欧洲，德国的学徒传统，确保了个国家始终有着最优秀

的工匠。作为制造业强国，德国始终坚持“双元制”的职业教育体系，在小学生小学4年毕业之后进行一次所有人才的“分流”，许多学生进入通往职业教育方向的中学，最后经过职业培训后就业，或者进入高等院校——应用科学大学深造。德国政府还规定，德国企业有义务提供职业教育的培训岗位，这确保了学生可以有机会跟着有经验的技师学习一手实用知识和技术。

与此同时，在德国工程师是非常受尊敬的职业，也有着不菲的收入，这激励了更多人选择这样的职业。工匠精神贯穿在大企业和各类中小企业中，以质量为生命，以质量赢得声誉，不断打造质量最高的产品，而不是追求所谓的“物美价廉”。

在瑞士，制表商对每个零件、每道工序、每块手表都以一丝不苟的完美主义精神打造。这个没有独特资源的国家，如今成为全球最富有的国家之一，观察者认为，工匠精神在其中发挥了不小的作用。对机械表精密度的高要求，几乎使得瑞士手表霸占了全球市场。据了解，有一些手表，其中零件可达七八百个，即使是顶级表匠，一年也只能造出一个。

实际上，中国历史上，有过对“工匠精神”的绝佳比喻。

《庄子》中记载了一个“庖丁解牛”的故事。一个叫丁的厨师给梁惠王宰牛，手所接触的地方，肩所靠着的地方，脚所踩着的地方，膝所顶着的地方，都发出皮骨相离声，刀子刺进去时响声更大，这些声音都合乎乐曲的节拍。

传说当然只是传说，但这背后对于技术精益求精的追求，却是中国历史上绵延不绝的一笔精神财富。在璀璨的中国文明中，无数巧夺天工的珍品，正是工匠们数十年如一日坚持的产物。这样的追求，曾一度在对量的追求和低成本的过程中，被人们忽视过。如今，这精神正在重新焕发生机。

工匠室工作计划 工匠事迹材料篇二

出纳是按照有关规定和制度，办理本单位的现金收付、银行结算及有关账务、保管库存现金、财务印章及相关票据等工作的总称。从广义上讲，只要是票据、货币资金和有价证券的收付、保管、核算，就都属于出纳。它既包括各单位会计部门专设出纳机构的各项票据、货币资金、有价证券收付业务处理，票据、货币资金、有价证券的整理和保管，货币资金和有价证券的核算等各项工作，也包括各单位业务部门的货币资金收付、保管等方面的工作。狭义的内纳则仅指各单位会计部门专设出纳岗位或人员的各项工作。

我作为一名出纳人员，下一年我将按照以下几方面开展的工作：

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，严格把关，不能有半点疏忽和大意。加强各种费用开支的核算，及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初报交会计做账，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。
- 4、做好应对突发事件的应急工作。
- 5、坚持原则，秉公办事，做出表率。
- 6、完成领导临时交办的其他工作。

结合企业行业发展及自己的岗位上工作需求，加强相关业务方面的学习，提高自己的业务素质和综合能力。

预算的目的是设法增加收入，减少成本，压缩财务费用，管理费用，营业费用等各项支出。

1、预算一定要全员参与，绝不能少数人参与凭空捏造，想当然得出。既包括经营指标，也涵盖费用开支预算，接待预算等等。

2、要求部门领导把预算工作放在心上，指导兼职预算员做好部门预算，按时编报分析，必须做到预算编报和分析的及时性，部门预算要求每月25日必须上报财务部，部门预算执行情况的分析必须于每月2日报送财务部。

3、制定费用额度控制指标：在额定范围内，只要能完成经营目标，钱怎么花都行；无计划开支必须专项审批。

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

工匠室工作计划 工匠事迹材料篇三

在一个3000平方米大的现代化数控车床厂房里，中国商飞大飞机制造首席钳工胡双钱所在的角落，并不起眼。这像一个隐喻：在我们这个人口超过13亿人的偌大国度里，胡双钱和他的钳工同行们，显得寡言少语，也几乎得不到太多的关注。甚至，直到今年的五一劳动节期间，中央电视台特别节目《大国工匠》在介绍胡双钱们时，仍有一些网友惊叹，“原来还有这样一群人的存在”。

并非他们有多么高的学历、收入，而是他们能够数十年如一日地追求着职业技能的极致化，靠着传承和钻研，凭着专注和坚守，缔造了一个又一个的“中国制造”。

提到优质制造，人们的第一反应往往是瑞士、德国、日本等

国家的制造业，以及这些国家里控制误差不超毫秒的钟表匠，仅拧各种螺丝就要学习几个月的工人，和那些捏寿司都要捏成极致艺术品的手艺人。而经这些工匠之手制造出来的产品，也无一例外地打上了隐形的高品质标签。那么，中国呢？“作为一个制造业大国，我们难道就没有这种工匠精神，还是说社会的浮躁，让我们忽视了这种精神的存在？”岳群说。

胡双钱就是其中一位拥有非凡技术的匠人，至今，他都是一名工人身份的老师傅，但这并不妨碍他成为制造中国大飞机团队里必不可缺的一分子。

2006年，中国新一代大飞机c919立项，对胡双钱来说，这个要做百万个零件的大工程，不仅意味着要做各种各样形状各异的零件，有时还要临时救急。一次，生产急需一个特殊零件，从原厂调配需要几天的时间。为不耽误工期，只能用钛合金毛坯来现场临时加工，这个任务交给了胡双钱。

0.24毫米，相当于人头发丝的直径，这个本来要靠细致编程的数控车床来完成的零部件，那时只能依靠胡双钱的一双手，和一台传统的铣钻床。

仅用了一个多小时，36个孔悉数打造完毕，通过检验，也再一次证明胡双钱的“金属雕花”技能。

高薪加两套北京住房也买不来的工匠满足感

寻找拍摄对象的过程，也是这支制作团队的一次发现工匠精神之旅。

一开始，中央电视台新闻中心经济新闻部副主任、《大国工匠》节目负责人姜秋镛就笃信如今的社会依然有工匠精神的存在，“我国数千年历史中，出现过鲁班这样的大师级工匠，

也有修造出故宫这种世界奇观建筑的工匠，这说明中华民族的基因里，的确有工匠精神，也得以延续和传承，我们要做的，是把它挖掘出来”。

给火箭焊“心脏”的高凤林，给她留下颇为深刻的印象。今年53岁的高凤林，是中国航天科技集团公司第一研究院211厂发动机车间班组长，30多年来，他几乎都在做着同样一件事，即为火箭焊“心脏”——发动机喷管焊接。有的实验，需要在高温下持续操作，焊件表面温度达几百摄氏度，高凤林却咬牙坚持，双手被烤得鼓起一串串水疱。

尽管高凤林是一名工匠，但对待自己的作品，就像艺术家对待艺术品一样，这样的讲述无不令岳群和她的同事动容。

当然，制作团队也没有忘记从事传统工艺的工匠们。纯银丝巾果盘——北京apec期间，我国送给各国元首的国礼，让世人都被中国古老的篆刻工艺惊艳。这就是篆刻师孟剑锋的作品。

细心观察，果盘有粗糙感，丝巾却有光感，做出这样的效果并不容易，孟剑锋需要从不同角度进行上百万次的篆刻敲击。为了用银丝做出支撑果盘的四个中国结，孟剑锋需要反复将银丝加热并迅速编织，银丝快速冷却变硬不可弯曲，需要无数次尝试才能成功。

“其他人可能会选择机械造出中国结底托再黏合上去，而他却无法容忍伴随机械制造而来的细小砂眼，也不愿违背纯手工的诺言。即使右手被烫出大泡，起了厚厚的茧也丝毫没有动摇孟剑锋精益求精、不断超越与追求极致的决心。”岳群告诉记者。

整个制作过程中，诸如这样的细节不胜枚举。岳群说，这也许就是孟剑锋们的工匠精神所在。

“中国社会需要工匠精神”

工匠室工作计划 工匠事迹材料篇四

工匠精神，是对于完美的追求。有多少人体验过，因为一个铁蹄，一个渺小的标点符号，一根小小的签字笔，就不幸因此亡国，就仔细思考了一天，连至交好友的到来也丝毫不觉，就去调查，一个个的数据小心排列，计算每个礼拜最多可能用多少根。在许多人们的眼中，工匠精神，更像是一种吹毛求疵，但事实上，正是这种精神，造就了多少人的伟业，影响了多少人，如瑞典的手表，德国的制造业，日本的丰田汽车。也许有人会对此不懈一顾，念叨着所谓的成大事者不拘小节，却不知一屋不扫何以扫天下。是的，正是因为小节的一点点的，如沙般的聚集，才造就了平地而起的万丈高楼。细节，是工匠精神的四肢。

如果说细节，是工匠精神的四肢，那么，创新，就是工匠精神的

心脏。

工匠精神，是对于创新的不断努力。多少人体验过，为了一个知识，一个问题，一次小小的知识上的突破，就拼尽全力，只为明白，就注足思考，草稿遍桌，就欣喜若狂，哈哈大笑。在许多人的眼中，工匠精神，更像是一种学者的怪癖。但事实上，正是这种精神，影响了多少人的世界，造就了多少人的伟业，如爱因斯坦，爱迪生。是的，创新，是工匠精神的灵魂。

工匠精神，它如同辰星，高悬无垠，影响的人，数不胜数。所以，我们更应该去继承，去弘扬。

工匠精神，其实就是由细节和创新糅合的产物，它活在我们的心中。有人倡导去国外，学习他们的管理方法，凭此来继承工匠精神。但其实，这种行为是错误的。

工匠精神更像是一种对于职业本身的要求，是一种追求完美，追求创新的责任感，它活在每一个人的心里。要学习的不是国外的管理方法也不是什么神秘的知识，它就在人们的心中，我们要做的是叩问自己，是否可以时时刻刻的保持这种不断追求完美，追求创新的精神，凭此去完成每一件事，并且热爱它，是的，工匠精神不是管理方法，不是一种工具，不是一种神秘的知识。它是一种心态，一种干一行，爱一行，精一行的态度，它是工匠精神的灵魂。

师说由云：不积硅步，无以至千里，不积小流，无以成江海。让我们从小事作起，从细小的每一件事情开始，一点点的积淀。

工匠室工作计划 工匠事迹材料篇五

大家好！

在人们的印象里，国家实用新型专利已经非常高大了。6年获得22项国家使用新型专利，这可不是一般人能够取得的成就。就算是专门从事科研工作的人，也不一定能够做到这一点。朱爱民，一位纺织专业的从业人员，能够做到这一点，正是由于他的钻研精神。本来可以在办公室坐班，他却要求到生产一线去锻炼，而当自己所学与生产实际相结合，就碰撞出了灵感的火花，促进了很多实际问题的解决。

对于生产型企业而言，懂技术的能人非常紧缺。有的生产设备比较高端，一旦出了问题，想要修起来没有那么容易。要是找外面的人修，就要花费不少钱财。如果单位里面有人能够修理这种设备，无疑会为企业节省很大一笔物质财富。就拿朱爱民来说，他在获得22项国家专利的个人荣誉的同时，也为企业减少了运营成本，这形成了员工与企业的双赢局面。碰到问题迎难而上，专心致志解决问题，将理论与实际相结合，一丝不苟、精益求精，就拿促进实际问题的解决。这其实就是总理在今年政府工作报告中提到的工匠精神。

弘扬工匠精神，要增强主人翁精神。有的人可能有小富即安或者是当一天和尚撞一天钟的'心态，这些都是要不得的。企业是我家，发展靠大家，每个人都增强主人翁精神，把企业当成自己的家，积极为企业发展贡献自己的力量，企业发展才能迎来一片艳阳天。弘扬工匠精神，要专心致志地对待工作，做好工作中的每件事。朱爱民能够脱颖而出，正在于他碰到问题不退缩，潜心钻研，虚心学习，掌握了相关技术，有了看家本领，碰到问题才不至于心慌。长期的坚持，让他成为了众人羡慕的技能状元。临渊羡鱼不如退而结网，有的人可能认为，自己跟他的差距其实也不是那么大。眼高手低、得过且过，形成了自己与技能状元之间的差距。

6年获得22项专利，为企业降本320多万，这样的成就正是发扬工匠精神的成绩单。每位企业员工都应该积极发扬工匠精神，让自己的技术更熟练、更精湛，这样既能为企业创造经济效益，同时又能实现个人的社会价值，改善个人的薪资待遇。技能状元的产生不是一蹴而就的，是长期的认真钻研铸就的。一丝不苟、精益求精，认认真真对待工作中的每件事，是通往技能状元的必由路径。

愿企业员工都能大力弘扬工匠精神，争当技能状元。愿全社会都能大力弘扬工匠精神，让工匠精神蔚然成风！

谢谢大家！

工匠演讲稿 篇10

工匠室工作计划 工匠事迹材料篇六

年仅26岁的xx[]回想起自己在第二届“地电杯”电力工匠技能大赛上取得电缆制作全国第六名的好成绩时，还是那么羞涩，他说“感觉自己好象就是到培训中心一周游一样，做自己会的事情那么顺其自然……。”当然取得成绩不是偶然，只有努

力付出才有成果，回想起自己的成长历程，他的思绪不禁又飘回到了去年年初刚开始接触电缆制作的时刻。

他年纪虽小，却勤奋好学、任劳任怨，通过自身努力很多工作已能够独当一面。xx年他被任命为城关运维班副班长，只要是线路运行维护工作，不论大小事他都积极参与，在老师傅的带领下和指导下，他在电力电缆检修安装方面慢慢学习、积累、沉淀，并积极参与相关方面的培训。

尤其是参加xx年7月集团公司培训中心举办的“电缆头制作安装培训班”，让他第一次系统、全面地学习了电缆头制作安装方面的知识和技能，使其受益匪浅，到现在他还清楚记得培训老师在强调制作电缆工艺时的要领：“认认真真、仔仔细细”。他在操作中严谨、认真，不断要求自己在理论、工艺、技术上做到素质过硬、知识全面，本着严谨、高效、负责的工作作风去完成每一项制作要领。虽然这些看似简单的道理却给了他极深的指导，那就是用最简单的道理把每件看似平凡的事情做好。

在日常工作、学习中，他也接触了好多关于这方面的知识，特别是今年xx县110千伏凤台变建设中，给了他学习的大好机会，跟着专业的老师傅们一起实践如何安装制作电力电缆头，从方案设计到现场实地操作系统地学了一遍又一遍，通过一次又一次反复请教师傅，加之自己多次实践，让他在这方面有了比同龄人有更多的机会去深入实践和成长。他始终以“笨鸟先飞”这词来激励自己，因为他相信看似笨拙的路都是成长的经历，只有自己多努力、多学习、多付出，一定可以收获，正是因为这份执着才取得现在的成绩。

11月19日，中国能源发展中心组织了第二届地电杯技能大赛，作为安康地区地电的代表选手，他很荣誉参与比赛，在大赛中他与同事、团队协作一致，通过共同努力，在电力电缆安装专业中获得个人单项第六名和“地电杯”全国地方电力优秀工匠称号。

面对获得荣誉，他深知离不开大家的团结协作和共同努力，离不开老师傅日常工作的谆谆教诲。他很感谢公司给自己这么好的一次展示机会和平台，他会以此为契机来鞭策自己、激励自己，为更好的成为一名合格的地电人努力奋斗，在今后工作中充分发挥工匠精神，做好排头兵，为公司发展做出积极贡献，为xx的电力事业添砖加瓦。

工匠室工作计划 工匠事迹材料篇七

1、科技、发改、经信等政府部门扶持、无形资产项目政策收集。（每日）

2、企业资质、荣誉的收集、整理、商务平台上传。（经常）

3、往期项目申报资料的保管。（经常）

1、根据企业现状、企业内部数据信息进行汇总，形成报表通用材料，材料内容包括：企业简介、总资产、主营业务收入、利润、税金、研发费用、人员等等。（8月15日前完成）

2、建立企业人才库（9月15日前）

对企业人才情况建立台账，将人才职称、获得奖励、拥有知识产权情况及相应的证件、证明收集建档。

3、企业创新平台管理（10月30日前完成）

公司拥有的创新平台有山东省企业技术中心、山东省地源热泵工程研究中心、山东省玻璃钢复合材料制品及应用示范工程技术研究中心、山东省复合材料应用及制品产业技术创新战略联盟、德州市中央空调系统节能技术重点实验室、德州市纤维增强复合材料制备技术工程实验室等。了解掌握各创新平台的管理办法，为各创新平台建立资料档案，应对管理机构对创新平台的评定。

由于项目申报工作申报通知下发具有临时性、项目审批过程周期长等特点，应做好申报材料编写、上报及后期调度、汇报、验收资料提供的及时性、完整性。

政府部门的临时性统计、调研资料提供。

工匠室工作计划 工匠事迹材料篇八

1、加强辅导员队伍建设，配齐学生工作队伍。

2、做好党史教育的常态化教育机制，进一步深化党史教育。抓好学生党建和团建工作，做好大学生思想政治教育和价值引领。

3、抓好学生安全稳定工作。继续做好心理辅导站建设，关注特殊群体，加强隐患排查，及时处理突发事件。

4、持续做好学风建设工作。继续执行本科生导师制度，强化考风考纪教育，严肃处理考试违纪行为。支持学生积极参加学科竞赛。

5、做好2021级新生入学教育和军训工作。

6、做好2022届毕业生就业工作，开展就业指导，举办学院专场双选会。

7、做好奖、勤、助、贷等学生服务工作。

8、指导分团委、学生会、社团等学生组织建设工作。

工匠室工作计划 工匠事迹材料篇九

工作是一种修行，世间只有必然性却没有偶然性！

截止到2012年，寿命超过200年的企业，日本有3146家，为全球最多，德国有837家，荷兰有222家，法国有196家。为什么这些长寿的企业扎堆出现在这些国家，是一种偶然吗？他们长寿的秘诀是什么呢？我们反复研究了这些长寿企业，发现他们都在传承着一种精髓——工匠精神！

很多人认为工匠是一种机械重复的工作者，其实工匠有着更深远的意思。他们代表着一个时代的气质，坚定、踏实、精益求精。工匠不一定都能成为企业家。但大多数成功的企业家身上都具有这种工匠精神。

瑞士制表商对每一个零件、每一道工序、每一块手表都精心打磨、专心雕琢、他们用心来制造产品的态度就是工匠精神的思维与理念。在工匠们的眼里，只有对质量的精益求精、对制造的一丝不苟、对完美的孜孜追求，除此之外，别无所求。正是凭着这种凝神专一的工匠精神，瑞士手表得以誉满天下、畅销全球、成为传承百年的经典典范。

工匠精神并不是瑞士的专利，在日本的企业之中，日本式管理有一个绝招：用精益求精的态度，把一种热爱工作的精神代代相传。这种精神其实就是“工匠精神”。所谓“工匠精神”其核心是：不仅仅是把工作当作赚钱的工具，而是树立一种对工作执着、对所做的事情和生产的产品精益求精、精雕细琢的精神。在众多的日本企业中，“工匠精神”在企业领导人与员工之间形成了一种文化与思想上的共同价值观，并由此培育出企业的内生动力。

在获得奥斯卡最佳外语片奖的日本影片《入殓师》（入殓师就是殡仪馆里的葬仪师）里。一个大提琴师下岗失业到葬仪馆当一名葬仪师，通过他出神入化的化妆技艺，一具具遗体被打扮装饰得就像活着睡着了一样。他也因此受到了人们的好评。这名葬仪师的成功感言是：当你做某件事的时候，你就要跟它建立起一种难割难舍的情结，不要拒绝它，要把它看成是一个有生命、有灵气的生命体，要用心跟它进行交流。

厨师给梁惠王宰牛。他的手所接触的地方，肩膀所依靠的地方，脚所踩的地方，膝盖所顶的地方，哗哗作响，进刀时豁豁有声，无一不和音律的。

梁惠王问：“你解牛的技术怎么竟会高超到这种程度啊？”

厨师回答说，他凭精神和牛的接触，而不用眼睛去看，依照牛体本来的构建。用很薄的刀刃插入有空隙的骨节。十九年了，他的刀刃还像刚从磨刀石上磨出来的一样锋利。

厨师还说：每当碰到筋骨交错很难下刀的地方，他就小心翼翼地提高注意力，视力集中到一点，动作缓慢下来，动起刀来非常轻，霍啦一声，牛的骨和肉一下子就解开了。

庖丁解牛的故事告诉人们一个道理，做任何事要做到心到、神到、就能达到登峰造极、出神入化的境界。

工匠室工作计划 工匠事迹材料篇十

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

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向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5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(幼儿园年度工作计划2018)准备工作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。

一、市场分析

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。
- 4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

- 1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。
- 2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。
- 3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

- 1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。
- 2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强

调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈, 我们可以从服务、维修创造利润, 比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去做实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标,厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步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,三年不再做大的调整,保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

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。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训,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。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx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。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域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。

五、加强市场调研，以业务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(兼职)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。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，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，给每一位与我厂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、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高

病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。