

# 春季每月工作计划 每月工作计划(汇总7篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。我们该怎么拟定计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 春季每月工作计划篇一

详实的呼叫中心工作计划需要整个呼叫中心团队的一致性努力工作来实现，因此呼叫中心的团队建设非常重要，在制定呼叫中心的变革执行计划时，不仅要考虑整体层面，还必须将整个管理团队、甚至是一线员工纳入到计划的制定过程中，只要采取尊重、民主、以事实为基础的态度，就一定能够制定出可行的工作计划。

与此同时还必须注重对整个计划的分解，将具体的目标分解到呼叫中心内部各个部门，形成具体的实施方案，确立执行的具体步骤，便于监控与考核；与此同时，必须定期对计划的执行状况进行总结、分析和调整，要不断检讨呼叫中心整体及各部门的执行状况。在计划的执行过程中必须抓住了这几个关键点，以确保整个呼叫中心对计划的执行力度。

在这里，需要特别强调呼叫中心计划执行过程中对管理人员的授权和信任问题，我曾经在几个项目执行变革计划时遇原有项目文化及部分员工的巨大阻力；如果没有上级领导和客户方领导给予的极大信任和授权，也就没有这几个项目的成功整改；同样，对于呼叫中心的其他管理人员，在计划的执行过程中呼叫中心经理也需要给予必要的信任和足够的授权，工作计划《呼叫中心工作计划》。说到这里，我要感谢以前给予我极大信任的杨继东老师和刘华总裁。

## 呼叫中心是否建立了完善的业务流程

呼叫中心的业务流程是指围绕呼叫中心目标有序地进行的一系列活动以产生服务水准协议所规定的业绩目标的过程。对于呼叫中心来讲，这个结果可以既是一种有形产品，也可能是无形的服务，但主要为后者。在一个设计完整的流程中，每一个活动都是建立在前一个活动结果之上并对整体结果产生作用。管理流程要求连续性与可重复性，呼叫中心管理者和整个实施团队不仅需要关注各项业务流程的界定与开发，同时还要关注流程的控制、流程的监控、流程的审查及流程的改进。

针对不同的业务流程，应有一整套的操作规范来配合，只有这样，流程才不是一个空架子，才能达到实际的效果。

说道这里就不得不就流程与规范的作用进行一些说明，如iso□copc等规范认证与流程管理有着一定的区别，前者重在“规范”，后者重在“优化”。呼叫中心流程管理的根本思路在于通过对整个客户服务环节中的活动进行清除、简化、整合、自动化来提高流程效率，使得流程更加合理与容易操作。而iso□copc等认证规范则要求“做了的一定要写，写了的一定要去做”，确保流程得到落实。

那么如何在呼叫中心的管理过程中将两者有效结合起来呢，从长期来看□iso□copc与流程管理可以在呼叫中心内部相辅相成地持续发展，两者构成了呼叫中心“台阶式发展”的图景：

通过iso□copc在水平方面的“规范”，促使目标业务流程落到实处，为再一次的“优化”巩固基础。

如果呼叫中心的管理者能够有效将二者结合起来运用，改善呼叫中心的绩效将会有一条其实可行的道路，但必须结合不同呼叫中心的实际采取循序渐进的方式。

同时呼叫中心经理也应加强与上级的沟通，确保呼叫中心与企业内部其他部门之间的协作与信息沟通，这一点对于电信行业的呼叫中心尤为重要。信息流畅了，沟通及时了，理解加深了，呼叫中心也就会有一个崭新的开始，服务水准也就有了一个崭新的起点。

## 春季每月工作计划篇二

为了加强财务工作进度，以便在特定的时间内完成月财务工作，特制定本计划。

1、 根据上月已录入微机中的记账凭证，首先编制出

各工程项目报表，分别上报给各项目负责人。然后编制出所有工程项目报表，最后编制公司报表，最终将公司报表上报给总经理查阅并将所有报表（包括上报给各项目负责人的项目报表）妥善保管。

2、 进行上月工资核算。 进行各银行对账工作。 与代理记账人员进行沟通，如何向税务局报税。 与管辖区税务所进行联系和沟通。 对部分报销人员票据的审核。

1、 每月11—12日督促各项目财务务必在15日前进行原始票据的整理，并将符合报销程序的原始票据返回公司财务，以便公司财务有足够的时间将各项目原始票据录入微机并作出记账凭证。

2、 原始凭证输入微机后，将记账凭证打印出来并一一与相应的原始凭证进行粘贴。

3、 上月工资的发放。

每月25—26日督促各项目财务务必28日前进行

原始票据的整理，并将符合报销程序的原始票据返回公司财务，以便公司财务在30日前将本月各项目原始票据录入完毕并作出与凭证。

- 2、 进行本月工资的计提。
- 3、 进行本月固定资产折旧的计提。
- 4、 期末成本收入的结转。
- 5、 凭证的整理、装订与归档。
- 6、 配合相关部门做好工作。

### **春季每月工作计划篇三**

一、 保险，养老保险20xx年的缴费核定，包括伟福（开发区）、江盛（让胡路），月初办理保险的增减，月末（27—30）伟福（开发区）、江盛五险的明细拷贝，如果时间调整，月初（1—5）日考取。

二、 公司文化墙设计方案的制定及与广告设计工作室落实完成。

三、 月末（30日）考勤机考勤记录的导出，1—10日做员工2月份考勤明细，做好员工的请假记录，根据考勤做好员工的伙食补助统计，根据考勤做好员工的午餐补助及公交补助。

四、 员工招聘。在合作的人才网上发布公司各岗位需要招聘的人员信息，每天更新，依据各部门经理的日常工作安排，约好面试时间，做好面试人员的登记，人才储备。

五、 各项通知，制度制定发布及实行与监督，行政文件、各部门文件打印和下发。

六、会议安排及记录纪要，会议纪要的打印及下发。

七、办公用品的统计、采购、发放。根据各部门递交的采购申请，结合物品的库存情况，呈交到总经理处，按批示，进行采购，做好物品的出库入库登记，做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

八、江盛，伟福资质的宣传资料整理，与印发。

九、公司车辆的日常行车管理，各部门用车的派发。

十、各办公室卫生的监督，总经理办公室及会议室的日常打扫。

十一、大庆晚报每日的领取与报送。

十二、公章的管理工作，公章使用做好详细登记，严格执行公司公章使用制度，做到不滥用公章。

## 春季每月工作计划篇四

班主任是特殊型的教师,是全面关心学生发展的教师,包括关心学生的生活、健康、学习、心理、道德等等,作为班主任要善待每一个学生,关爱每一个学生,把学生当作自己的孩子,当成自己的朋友,给学生以心灵的自由,多与每一个学生接触,缩短师生间的心理距离。你是否在找正准备撰写“班主任春季每月工作计划”,下面小编收集了相关的素材,供大家写文参考!

由于本学期时间紧、任务重,特别是面临着高考的压力,所以本学期主要是在保证高三教学任务的前提下,还要针对高三证书班学生临近高考出现思想、生活、学习上的各种压力,尽最大努力做好思想教育方面的工作,细致、耐心的帮助他

们解决实际困难和问题，争取在高考中取得理想的成绩。

为了认真抓好各阶段的教育教学工作，现将本学期的工作计划安排如下：

九月份：认真对待抓好高三考试，督促学生全面复习迎考；通过测试，做好查缺补漏工作，制定下一步的改进措施。

十、十一月份：抓好高考复习召开部分学生座谈会。

十二月份：大力做模拟试卷，以练提高；做好高三学生的思想、生活等工作。根据不同层次学生的需要，有目的、有条理的做好最后复习阶段的工作。

一月份：调整状态，平衡心理，使他们在考试中沉着冷静地正常发挥，考出水平，达到自己理想的目标。

当然班级其它各方面也要做好相关的准备工作，配合高考复习。班级常规、班级建设、学生品德教育等，做好各方面的保证措施，确保学习的良好氛围。

1、选好班委，维持好课间、自习纪律。

2、勤抓常管多督促严要求及时进行班风校纪的教育，以常规管理为载体，规范学生的各项管理要求，重申学校各方面的要求，防患未然。

3、指导每位学生制订好学习计划，明确努力的目标和方向，通过经常检查学生的作业、笔记、课堂纪律和考试情况，及时了解学生的学习情况，并通过班会课、个别教育和榜样引导相结合的方法，继续培养学生良好学习习惯。

4、充分利用考试的杠杆作用，每次考试结束要求每一位学生写出考试的得与失，查找经验与不足，并列出具体的整改计划和下

次考试的目标。

5、开展心理健康教育，增强学生的心理品质，摆正学生的同学交往观念，确保主要精力放到学习上。

6、采取有效的措施，杜绝学生进网吧。

7、经常进行班级工作的总结和各项计划的调整以更好的做好班级各项工作，使班级各项工作得以更好地开展。

最后，不忘抓好学生的身体锻炼工作。

冲刺高考，一切为了高考，加油！

素质教育的提高，重点体现在教学质量的提高，要提高教学质量，必须重视在教育教学的各个环节上抓先导型的工作，高三尤为重要，为实施素质教育，落实学校布置的各项任务，有计划，有步骤地作好本年度班级的工作，特制定高三毕业班班主任工作计划范文。

1、继续抓好班风建设，突出一个“实”字，高三这一年更要讲究实效性，不来空洞的，对学生要作细致的思想政治工作，尽量对学生的错误苗头处理在萌芽之中，对学生要动之以情，晓之以理，经常与学生交谈，使之在高三这一年让所有学生即成才又成人。

2、抓班风建设，突出一个“稳”字，因为高三容易出现思想上的波动，学习上浮躁，班主任工作一定要有的放矢，从正面教育稳定学生的思想情绪，及时发现问题，如果班上出现这种情况必须及时抓好稳定工作，否则的话会影响到大部分学生的学习情绪，严重会影响到整个班集体，造成班级混乱，将会出现缺课、旷课等现象发生，所以班主任要多查堂，下班检查，目的要让学生随时见得到班主任，随时让学生感觉到老师在关心他。

3、抓好学风建设，突出一个“浓”字，在进入高三的起始阶段一定要让每位学生端正学习态度，形成良好的学习氛围，对成绩稍微突出的学生多来一点鼓励，对成绩稍差一点的学生不吝惜你的表扬，确实基础差的学生鼓励他顺利的拿到高中三年的毕业证书。必须给每位学生制定一个目标，并随时根据学生的学习状况进行修正，在订学习计划时一定要贴近高考，是那一类学校一定要具体，这样班级才稳定，学习空气才浓，这样可能会看到大部分学生在学习，在努力学习，甚至还会看到加班加点的在学习，将会看到09级希望，才会体现一个班级的学习风气是否浓厚。

4、密切关注学生思想动向。人有智力高潮低潮时，情绪也同样，所以要密切关注学生思想，对出现消极悲观的思想学生及时做工作，始终保持乐观进取的心态，对班级整体出现思想波动现象，要及时讲教心理咨询室老师，做好心理调节器整工作。

5、引进竞争机制。针对每一次月考成绩，总分名次都通过列大榜了解学生的阶段学习情况，同时让学生确立下次的目标，通过实现目标，完成目标情况与未完成情况比较，找差距、找原因、以求得在一次考试中实现突破。

6、做好协调工作，做好班上课任教师的纽带桥梁作用，必须将不层次的学生同科任教师进行沟通，优秀的学生那科强那科弱，必须让所有的科任教师心中有数，齐心协力抓总分，达成一个共识“六减一等于零”的道理，必须齐头并进，才可能达到有效的有效。

一年的时间说短也长，说长也短，让我们以持久的恒心和毅力去做好每一件小事，相信我们今天付出的汗水定能浇灌出明天成功的花朵。

## 一、班级概况



班级简介：高三(2)现有生数41人，原来44人，3人未报到，2个考美术，一个考体育。班级以“天道酬勤 有恒乃成”为学习指导宗旨；以“卧薪尝胆历破茧之触痛 破釜沉舟圆六月之金梦”为班级奋斗格言；坚持引导高三学生的成人思维及养成习惯，贯彻高三的成人德育与智育教育方针。班级目标是在来年的高考上能有所突破，为一年校庆献上一分贺礼。

班干部阵容：（见--市--中学高三(2)班班干部阵容安排公示表）。班干部要求做到如下：(1)以身作则，学习工作两不误；(2)切实完成本职工作，戒浮躁；(3)有高度集体荣誉感与责任心。

## 二、班级工作计划

班级管理工作，坚持计划性，规划性，加强落实班级的日常德育教育工作，将主要工作放置于学习促进上。班级的工作及学生学习尽量做到：学期有目标、月月有主题、周周有计划、天天有作为；在这些方面上，做到预测性远点、落实性强点、时效性高点、促进性大点。以下从几方面进行简单计划：

### 抓常规，促学习

常规是学习的前提与基本保证，没有常规，什么都无从谈起。只有树立从常规着手，树立班级正气，才能在学习上统一思想同意行动的促学习，这是一条普遍认为的规律。

学生做到遵守中学生的日常规范制度、--中学的相关德育制度及高三年段情条例，扬班级之正气。

充分调动班干部及学习委员的模范作用，通过对他们的培训引导他们去为整个班级的常规进行引导(附：高三(2)班干部培训会议记录)，加强对班干部的思想上的培训提高，做到班级干部对班级事务，“统一思想齐抓共管”。

## 德育养成，学习为主

成立学习养成指导中心，引导优秀的学生，在学习方法上不断的完善，促进中等学生的学法及成绩的提高，组织分管学习副班长、学习委员、课代表、优秀学生、学生干部组成了学习养成指导中心。

共同营造班级学习氛围，让他们为班级解决一些学习上的问题。计划如下：

### 创设环境 增强动力

进入高三，班级的布置相当重要，一个环境的氛围营造及布置都会潜移默化的去影响或者鼓励学生不断进步的，对学习的促进也是十分重要的。

在班级布置和要求上，除了要求学生做好常规卫生工作外，加强环境对学生影响，注重班级布置的效果的提高和影响力的改变。对班级环境的布置，班主任做到为班级树目标、树宗旨、树格言等在言语上的促进。

### 干部培养 班级希望

班干部是领导一个班级的主干力量。起着至关重要的作用。因此班干部的素质要进行更多的培养。

1. 一支精干的班干部队伍，尽快地让他们担任起班级的工作，使班级的工作尽快走上正轨，保证教学的正常秩序。
2. 班级干部例会时间及主持，适时开班干部召会议，讨论一下这一阶段工作的呈要心得。并做好记录，计划下一阶段工作，针对班级中出现的某些情况有计划的工作。

### 计划前瞻 落实第一

制定班级的学期总目标，总主题，有计划的开展班级一系列工作。为此，将在以后做每个月的工作计划和每周的周计划，乃至每天的计划，计划是相对稳定的，随着学校的活动及班级的班情进行调整。

计划制定了，加强计划的实施和落实成为班级的重要工作，做到不纸上谈兵，而是有针对性，有规律的去完成相关的规划，为班级的工作实效逐步发展起到推动作用。

以上是我在本学期中的工作计划。我相信在老师和全体同学的共同努力下，班级工作一定会呈现出一种良好的风貌，班级也一定会更上一层楼。我也将用实际行动、为高三(2)来年的高考而努力奋斗！

年级工作始终突出“抓班风，促学风，严教风”的工作思路，在高一和高二这两年班主任工作中一至是贯穿“抓班风，促学风”的思想，注重过程管理，稳定学生的思想工作，保证了绝大部分学生安心学习，形成了良好的学习氛围，取得了较好的效果，为了进一步发扬04级这种精神，并将在高三这一年取得较好的效果，对高三这一年的班主任工作制定以下措施：

- 1、继续抓好班风建设，突出一个“实”字，高三这一年更要讲究实效性，不来空洞的，对学生要作细致的思想工作，尽量对学生的错误苗头处理在萌芽之中，对学生要动之以情，晓之以理，经常与学生交谈，使之在高三这一年让所有学生即成才又成人。

- 2、抓班风建设，突出一个“稳”字，因为高三容易出现思想上的波动，学习上浮躁，班主任工作一定要有的放矢，从正面教育稳定学生的思想情绪，及时发现问题，如果班上出现这种情况必须及时抓好稳定工作，否则的话会影响到大部分学生的学习情绪，严重会影响到整个班集体，造成班级混乱，将会出现缺课、旷课等现象发生，所以要求班主任多查堂，

下班检查，对于学生旷课一节以上班主任不知道，甚至不问不闻，将在班主任工作中扣去0.2分/人次，要求班主任三次签到制，不限时间，不能带签、提前或推迟签，只要是在规定的时间范围内均可(上午、下午、晚自习各一次，每缺一次扣0.5分/次)。目的要让学生随时见得到班主任，随时让学生感觉到老师在关心他。

3、抓好学风建设，突出一个“浓”字，在进入高三的起始阶段一定要让每位学生端正学习态度，形成良好的学习氛围，对成绩稍微突出的学生多来一点鼓励，对成绩稍差一点的学生不吝惜你的表扬，确实基础差的学生鼓励他顺利的拿到高中三年的毕业证书。必须给每位学生制定一个目标，并随时根据学生的学习状况进行修正，在订计划时一定要贴近高考，是那一类学校一定要具体，这样班级才稳定，学习空气才浓，这样可能会看到大部分学生在学习，在努力学习，甚至还会看到加班加点的在学习，将会看到04级希望，才会体现一个班级的`学习风气是否浓厚。

4、继续抓好班主任值日工作，检查要到位，让真做好学生缺勤记载，当天值日的教师必须全天到位，巡堂要勤记载要准，掌握扣分的尺度，不走过场，不走形式，真正起到督促学生的作用，也可以达到督促教师的作用。

5、班主任一定要做好协调工作，做好班上课任教师的纽带桥梁作用，无论是快班还是平作班都必须将不层次的学生同科任教师进行沟通，优秀的学生那科强那科弱，必须让所有的科任教师心中有数，齐心协力抓总分，达成一个共识“六减一等于零”的道理，必须齐头并进，才可能达到有效的有效，如果班上有效的无效多，就证明班主任与科任教师的交流少，这只能说明你的班主任工作出现了漏洞，是不成功的。

6、坚持班主任教研会，随时调整和探讨班主任在各个阶段的工作思路，有效地实施班主任工作计划，迟到或早退一次扣0.2分.一次未参加的扣0.5分.班主任教研会一定要以高三

的工作为重心，如何抓高考，完成好本班的任务为出发点，各班主任出谋献策，使教研会开得更有实效。

7、年青班主任要虚心向老班主任学习，总结和吸收班主任经验，一定要带好第一届高三，对于班级不稳定，甚至科任教师无法上课等现象，将要追究班主任的责任，年级组将进行口头教育，问题严重的尽管是高三也要替换。

8、高考奖金中班主任这块主要包括四个方面：文明班级操行评分，班主任签到制，高考成绩，教研会以及学生的出勤率等方面的综合评定。

工作目标：

高三是整个高中阶段最为关键的一年，本班的工作根据学校和年级的部署和要求，结合学校发展规划，本着“服务于每位学生发展”的工作原则，以提高学生学科成绩为宗旨，促进每一位学生身心健康发展。

班级情况分析：

本班有学生41人，其中17男，24女。从高二第二学期期末的成绩来分析，发现班级中同学的成绩普遍发展不均衡，英语这门学科尤为薄弱，其中男生表现的又尤为明显。

工作计划：

(一)德育方面

1. 继续展开爱国主义教育和行为规范的养成教育。
2. 加强诚信教育
4. 培养强有力的班干部队伍

## 5. 积极开展家访，保持家校联系

保持和家长的沟通和交流，将学校教育 with 家庭教育有机的联系在一起，促进学生全面发展

## 6. 全面支持各项活动

鼓励学生积极参与运动会，歌咏比赛等多项活动

### (二) 学习方面

#### 1. 协调与任课教师的关系

经常与各课教师联系，进一步了解学生在课堂上的情况，教育学生学好各门功课

#### 2. 做好考前心理疏导和考后分析工作

培养学生良好的心理素质及考后及时总结分析的习惯

3. 开展“培优补缺”工作，特别要重视做好“托底”工作。要对班级的4、5位临界学生进行个别有计划的辅导。

4. 要组织好学生问卷调查和座谈会，听取学生对教学意见的反馈，提出改进教学的建设性建议。

### (三) 日常工作方面

1. 关注学生情绪变化，及学习状况，通过促膝谈心，加强沟通

2. 对寄宿生和家庭情况比较特殊的学生给予更多的关心

## 春季每月工作计划篇五

根据《关于印发20\_\_年蚌埠市初中毕业学业考试和高中阶段招生工作意见的通知》（蚌教〔20\_\_〕60号）精神，我市20\_\_年中职招生实行市、县“统一编制学校及专业代码、统一填报志愿、统一交收档案、统一录取时间和统一录取程序”等“五个统一”中职招生录取新机制。中职招生工作方案如下：

### 一、县区上报《志愿表》和相关信息

- 1、各区、县教育局组织考生填写《志愿表》，估分填写，6月20日前报送市、县教育局职成科。
- 2、各区、县教育局组织学校填写《20\_\_年未参加初中毕业学业考试的学生花名册》，6月20日前报送市、县教育局职成科。

### 二、录取

- 1、7月16-20日，市、县教育局职成科整理《志愿表》，将未被普通高中录取的考生的《志愿表》整理出来。县区报考本县中职学校的，由县教育局职成科打印录取通知书，县区考生报考市区中职学校的，由县区将《志愿表》送市教育局职成科，由市教育局职成科打印录取通知书，市区考生报考县区中职学校的也由市教育局职成科打印录取通知书。
- 2、录取通知书由相关的中职学校统一到市、县教育局领取，由学校发送。
- 3、录取的中专学籍的学生，由招生学校按规定连同五年制高职的自主录取的学生统一办理学籍的申报；录取职业高中的学生，由招生学校统一到市教育局职成科办理学籍的申报。

### 三、动员追踪未参加中考学生

1、对县区《20\_\_年未参加初中毕业学业考试的学生花名册》上的学生，先由县区安排中职学校负责追踪，动员他们返回校园（应代表教育局，向他们推荐市内所有23所学校），县区放弃追踪动员的花名册于7月底前报送市教育局职成科，由市教育局职成科再安排学校追踪动员。

2、对市区《20\_\_年未参加初中毕业学业考试的学生花名册》上的学生，由市教育局职成科安排学校从8月份开始进行追踪动员。

#### 四、中职学校自主招生

各中职学校在市县教育局统一录取结束后，仍然要加强宣传，热情服务，安排值班，加强自主招生，在以招收应届初中毕业生为重点的同时，积极拓宽招生面和招生渠道，面向历届初中毕业生、未升学普通高中毕业生及退役士兵、农民工、农村青年、下岗失业人员和在职职工等非应届初中毕业生群体招生。保证完成中职招生任务。

## 春季每月工作计划篇六

本年度总结：

20xx年即将过去，算一算我来到九华实习也三个月了，俗话说：万事开头难。无论做什么工作，起初总是一个艰难、磨练、积累的过程在这三个月的时间里也了解到了许多学校里学不到的知识，了解了旅行社导游工作与计调工作的具体程序。同时我也体会到导游和计调都是对知识积累、工作经验积累和应变能力要求很高的职业。因此平时要多注意知识的积累，多涉猎各方面的知识，拓宽视野，增加和客人交谈的话题和内容，提高自己的深度。并且还要细心，要事前预先了解可能出现的情况，提前做好准备工作，从而使自己在工作中掌握主动权。



下年度计划：

假设我们把目标客户群分为高、中、低三个客户群，高、中端的客户基本上会选择大的旅行社，尤其是高端的客户群。因此流到我们本土旅行社的客户基本上就是中低客户群。但这也只是一种趋势，不是一尘不变的，只是我们首要的目标客户群应该定位在中低端的客户群中，去开发和维持这些客户。

（一）其中最为关键的是如何稳住“摇摆”的中端客户群。目前我们旅行社之间的抢客现象也主要是集中在这一客户群上，而各家旅行社的竞争方法也主要是价格上的恶性竞争。那么我社在此竞争中要取胜，我们就应该有超出价格竞争之外的新的竞争思路。

1、以创新取胜，我们应该将接收的各地组团社的旅游行程计划笑话成为有我们自己个性特征、特色的线路安排。让我们的行程区别于、特色于其他的旅行社。

2、以优质取胜，我们在给客人推荐线路时，尽量具体情况具体分析，根据客人特质的不同，给予不同推荐，并与其他线路的不适之处进行对比，突出本线路的亮点，使得线路因适合而变得优质。

3、以价廉取胜，在保证行程质量和一定利润的基础上，以价廉取胜，俗话说：人多力量大。人多往往利润也会大的。

4、以宣传、促销取胜，这一策略是在所有的准备工作都具备之后的“东风”。可以是宣传单、网络、电访或是面访等。

5、以提供售后服务取胜，这一竞争手段，在我市现有的旅行社中实践的并不多，最主要的方式就是问候电话，亲切询问出游的感受及意见、建议等，并做好记录并改进。有客人的意见才能让我们有针对性的提高工作。

（二）另外，对于低端的客户群，主要集中在农村乡镇。随着经济的发展农民的经济收入和生活水平普遍提高，尤其是中老年人，儿女们成家立业，家庭宽裕，旅游的欲望日渐旺盛。因此这这也是一个潜在的客户群。所以，只要我们能够在这这些乡镇能有适当的宣传活动，我想能有很大的收获的，（如“北京双飞六日游”的行程在乡镇是绝对有吸引力和市场的）我们甚至可以通过一些关系在适当的位置设办事处。

1、聘用专业人才，做好职务和工作的分工，并做好定期的培训工作。

2、计调分工要细致和明确，尽量做到每个人具体负责一个区域的线路，精细的吃透线路的细节，在顾客上门时我们能因人而异的为他们推荐和解说，应答如流。从而让我们显得更有专业素质，获得客人的信赖。

3、力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，尽量做到在旅程结束后进行回访，亲切询问旅程的`感受、意见和建议，并改进。因为维系一个老客户比发展一个新的客户要容易和必要，更容易形成客户对品牌的忠诚。

4、注意保持同行间的友好关系，争取通过“第三者”了解到一些其他旅行社的近期相关动向。

5、本社内的同事间应经常进行小型的活动，促进同事间的工作心得交流和情感交流，增进公司的向心力。

建立健全公司的各项制度，包括日常的行为规范、考勤、作息制度、薪酬制度、奖惩制度等。使公司行程规范的运营模式。

## 春季每月工作计划篇七

一、以党的十x大精神为契机，切实加强团员的思想意识。抓

住党的十x大召开这一重要契机，结合区团支部要求，加大团员的思想教育工作。大力宣传党的《十x大的有关精神》，广泛开展“永远跟着党走”的活动，进一步坚定跟着党走建设有中国特色的社会主义道路的信念。让全体团员积极承担起发展中国先进文化的重任，进一步增强了全团员对深化教育改革，全面推进素质教育的自觉性和责任感受，让本园的团小组在本学年越干越出色。二、继续深入开展“助老”“扶贫”等活动本学期局团委进行青年志愿者的活动，我们团支部将鼓励全体团员积极参加这项活动，并将我们的特长发挥出来。在这项基础上我们将继续深化“助老”“救贫”活动，除了定期给予经济上的支持外，今年将上门服务作为工作的重点。让全体团员在活动中体验感悟，健全身心。

三、以加强师德教育为重点，努力提高青年团员的教师道德品质为了提高教师们对师德建设法的认识，引起教师们对提高自身师德素养的重视。我园团支部乘“五四”青年节的到来，结合区教育局开展的教师“讲诚信”演讲比赛活动的有关精神，弘扬讲诚信的美德。在“五四”青年节来临之际组织全体团员进行“讲诚信、颂师德”演讲比赛。

演讲比赛”等有意义的活动，将工作和学习很好的结合起来。

五、根据区要求和课改任务，努力提高教师的教育教学能力今年全区各间幼儿园都进行了“整合活动单元主题”课程改革活动，主要就是提高教师的教育教学质量，因此我们结合课改的要求，将提高教师的素质做为团工作的重点。我们除了配合园教研组做好教研工作外，还要在团员学习中努力提高教师的思想素质。让青年教师认识到教育的重要性，自己工作的神圣性，确立自己的教育地位，做到自觉为教。在团员活动中还要给教师的技能技巧的锻炼提供机会，让有能力的教师互相帮助，让每位老师都能得到提高。另外与团员教师谈心了解她们在工作中的困难也是团支部的重要工作，我们应当尽力帮助教师解决生活和工作中的困难。让团支部真正成为教师可以依赖和信任的组织。