

幼儿园学期工作计划(通用10篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。什么样的计划才是有效的呢?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。

幼儿园学期工作计划篇一

早会是寿险业务工作中重要的环节。如何经营好晨会,对一个团队的发展至关重要。早会经营要有计划性,内容不能空乏,要很好地发挥业务推动和激励的作用,基于这种情况我们决定成立早会功能组,让更多营销人员参与到早会经营中来,真正做到早会与市场衔接,切实帮助业务员解决日常工作中遇到的难题。定期召开会议,并且联合训练功能组,每天早上给大家进行专题训练,确实解决了早会上学不到东西的问题,未来我们更要进一步召开营销员座谈会,了解大家在早会经营方面还有哪些要求和建议,不断明确了早会经营的原则和程序,做到“四性、六声”的要求,即“感性、理性、计划性、实用性”和“歌声、笑声、掌声、欢呼声、业绩声、激励声”,使早会经营走上一条专业化,规范化的健康发展的道路,也使早会成为一天工作的加油站。

切实加强培训在经营中的作用,让培训也成为生产力。对于营服自己操作的衔接训练,新人进修培训,专题培训等等,都要根据实际做好详细的培训计划,目的就是让人马上采取行动,重点是自我学习意识的增强和培训风气的打造。利用训练功能组的小组成员在团队中的影响力,加强与各部门主管的沟通,已获取主管们的支持,让培训真正成为大家的事。也可以采取培训积分制,增强学员荣誉感,让他们感觉到培训的重要性和正规性。

业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平,要想将业

务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。下半年年度的员工培训将是以前公司及酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固企业在秦皇岛市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，酒店将计划每月进行必要的一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。

节能降耗是酒店一直在宣传的口号和狠抓落实的日常工作，上半年各项能耗与去年同期比都有所下降和节约，下半年按照付总讲话精神，管理将更细化，在“节能降耗”的基础上企业提出了“挖潜降耗”的口号，既是如何在现有做了六年的“节能降耗”基础上再努力，寻找、挖掘各环节各程序，使各类能源在保证经营的基础上再“降”一点。酒店下一步将在各区域点位安装终端计量表，如水龙头端安装水表、各区域安装电表以及与邮政分清各自费用区域。同时对空调的开关控制、办公室用电都将再次进行合理的调整与规划；其次，酒店将根据物价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随时的对产品(房、餐)进行价格浮动，使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩，不错过机会；还有酒店在具体分工上将各区域所使用的设备要求到各部门，各部门又要求到班组或个人负责。服务员及管理人员在正常服务和管理过程中，应随时注意检查设备使用情况，配合工程部对设备保养、维修，更好的正确的操作设备。还要求管理人员要定期汇报设备情况。客房方面，各种供客人使用的物品在保证服务质量和数量的前提下，要求尽量延长布草的使用寿命，同时，控制好低值易耗品的领用，建立发放和消耗记录，实行节约有奖，浪费受罚的奖惩制度。(这个我们一直在做)如眼下由于奥运会举行，北京车辆受到单牌号和双牌号在时间上的受限，部分客人来秦必须住上两天才可返回北京，这样客用品就可以

在节约上做文章。这些都是细小的潜在的节约意识，是对市场情况的掌握体现。

创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，在目前对酒店产品、营销手段大胆创新的基础上，在新的市场形势下，将要大力培养全员创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，再进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展，如，马上酒店要举行的出品装盘比赛，目的就是让厨师从思想上懂得什么叫艺术装盘的同时又节约了成本和提高了菜肴整体档次。在保证眼下推出的“5515”基础上，还要创新出很多类似的买点和思路。更进一步走在市场的最前列，影响市场。

控制各项成本支出，就是增收创收。因此，今年下半年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行细化管理，由原来的每月进行的盘点物资改为每周一次，对各项消耗品的使用提出改进意见和建议，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

酒店经过了六年的风风雨雨，硬件设施也跟着陈旧、老化，面对竞争很激烈的市场，也可说是任重道远。时常出现工程问题影响对客的正常服务，加上客租率频高，维保不能及时，造成设施设备维修量增大。对于高档次的客人会随着市场上装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，(年底酒店旁边将增开两家，一家定位三星级，一家商务酒店)为此，酒店在有计划的考虑计划年底更换客房、餐厅部分区域地毯，部分木制装饰喷漆和局部粉刷。尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。提高企业凝聚力首先就要提高员工满意度，让员工满意更是人性化管理最终的工作体现。

如何提高员工满意度?员工对企业在哪方面不够满意?这是今后工作的重点，每一位员工都希望自身的价值在企业能有公

正的评价。这就需要企业本着“公平、公正”的原则。即绩效考核要公平，选拔机会要公平，处理问题要公平、公开。其次，还要为重要的突出的员工制定其职业发展规划，特别是那些可能影响企业今后发展的关键人员，引导他正确的树立职业观和人生价值观。还要制定有利于调动和保护大多数员工积极性的政策，重奖为企业做出突出贡献的员工，使员工真正体会到付出与回报的公平和人性化管理及企业的文化氛围。另外，要建立一个开放、和谐的沟通渠道，这是落实人性管理的必要采取方法，让大家积极参与，踊跃发表参与意见，工作的，生活的，进一步促进领导与各级人员之间的意见交流。目前采取的沟通形式有：员工大会、收集意见、情况通报，民主生活会等这些方式，把企业的政策、问题、发展计划向员工公开，让员工参与。对员工提出的建议意见适时地给员工以认可、夸奖和赞扬。员工的思想和生活有困难时，企业千方百计地为他们排忧解难；在员工作出成绩时，要公开及时地表扬。这些都是人性化管理的展现，都是员工能感受到的。

企业给员工一份关怀，员工便会以十分的干劲报效企业。只要重视员工，员工就会报效企业，就会增强企业凝聚力，做百年老店，势在必行。

幼儿园学期工作计划篇二

(1)：狂队目标：提高业绩，争做最强团队

以业绩作为我们的最高追求，努力达成公司给予我们的任务。

(2)：狂队口号：永不言败，争创第一

在困难面前，我们永不认输，永不放弃，拿出最好的状态，做出最好的成绩。

(3)：狂队性质：提高工作效率，加强团队意识

工作时百分百投入，把懒惰的消极的情绪扼杀在摇篮里，提高工作效率，加强团队的配合。

(4)：狂队思想：改变观念，端正态度

(5)：狂队使命：做出最好的业绩来体现自身在团队的价值

业务最基本的要求就是业绩，以业绩来考核每一个团队成员，业绩始终是我们的最高追求。

(6)：狂队核心：以狼队为我们的核心力量

始终坚信以狼队为我们的中心领导，狂对是狼队的小分队，加强团队意识，建立团队精神。

要成长 因为我们要成功，所以我们要拼搏；因为我们有存在的价值，所以我们要张狂；我们不可有傲气，但我们要有傲骨；我们不但要做得更好，我们还要做得最好。

1：没有做不到的，只有想不到的以及你不想去做的。

2：人所缺乏的不是才干而是志向，不是成功的能力而是勤劳的意志。

3：物竞天择事已至，优胜劣汰由天定。

4：逆水行舟，不进则退。

5：黎明是在凌晨最黑暗的那一刻之后。

6：今天的失败孕育着明天的成功。

9：如果说我看得远，那是因为我站在巨人们的肩上。

10：天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其

体肤，空乏其身，行拂乱其所为。

格言总纲：谁都有两颗心。一颗是严厉督促激励自己之心，另一颗可以说是懒惰之心，宽容之心。

“加油呀”和“已经可以了”，这两种心情常常在一个人身上交织在一起。有时，严厉之心得胜了；有时宽容之心，妥协之心占了上风。世界上没有十全十美的人。

何况谁都会知道还是休息舒服。然而，我们是带着自己的理想带着自己的抱负愿望进入业务世界的。因此，如果事业半途而废就不成体统。希望更多的去拼搏。希望拼得更好的那种热情，也不允许我们休息。想起来，我们觉得自己之所以能战斗到现在，只是凭着这股热情。

幼儿园学期工作计划篇三

20xx年，是我公司业务发展承前启后的关键年，也是进一步开拓市场、聚集客户的奠基之年，更是提升服务质量，树立企业形象，创立自身品牌的重要一年，做好今年的各项工作，意义十分重大，全公司上下要团结一致，开拓进取，优化服务，强化监管，为实现公司稳健拓展，更好地服务于地方经济社会发展打牢基础。

20xx年度，公司发展要在省、市金融办的领导下，在行业主管部门的指导下，在全体员工的共同努力下，切实以《xxxxxxx小额贷款公司暂行办法》规定为切入点，规范管理，加强监督。要以公司各制度规范为标准，认真履职，按章操作，认真做好贷前调查、贷款审批、贷后管理、资金监管、风险防范等各环节工作，并严格按员工职业道德规范要求，强化员工服务水平和业务技能的提升，努力实现公司稳步、健康和可持续发展

20xx年度，公司拟继续向中小企业、微小企业、个体工商户、城镇居民及“三农”行业发放贷款，全力确保全年贷款在资产质量分类上均处于正常水平，且年内

不发生差错及案件事故。

（一）做细工作，促进信贷业务健康发展

一是各信贷业务人员要进一步收集整理国家、省、市信贷政策、制度、办法及行业指导意见，进一步加强信贷人员业务培训，切实结合公司发展实际拟定年度信贷业务发展规划，真正做到目标明确，责任到人。二是要认真做好贷款业务发展市场调查，切实结合公司业务开展，进一步开拓和细分信贷市场，逐渐培育公司优质客户群，不断提升公司核心竞争力。三是做好信贷资金的经营管理和分配调剂，随时把握公司贷款投向和投量，以此提高优质贷款占比，并及时催收到期、逾期贷款本息，从而促进贷款质量的进一步提升。四是严格按照公司信贷管理制度要求，做好贷款调查、发放、贷后管理、回收等工作，为努力完成年度目标任务，做细做实工作。五是切实按要求建立好贷后管理台帐，做好贷款信息统计，以此建立贷款及贷款客户资料分类管理制度，实现贷款业务档案管理规范化。六是认真做好贷款客户信用等级评定和授权额度的资料收集、整理和上报工作，并进一步加强与风控、财务等部门的密切配合，做好不良贷款和应收未收利息的清收工作，为防范贷款风险创造条件，以不断提高经济效益和社会效益。

（二）强化监管，努力降低贷款风险

一是要以强化监管为目标，不断细化贷款风险管理办法、风险评价标准、风险评估等制度和细则，全力做好贷款风险评审和贷审会日常工作。二是要以降低贷款风险为根本，结合工作实际制定公司贷款发放的调查、审查、风险预测、贷款风险分类认定、风险评价、防止风险的措施、贷后监管、贷款代偿管理、公司资产质量的检测、不良贷款压缩目标等考核办法，真正做到项目细化，指标量化，考核有依据。三是要以跟踪检查为重点，适时监督检查贷后业务管理工作执行情况，并根据监督检查情况撰写检查报告，随时向公司报告

风险管理情况，以及时完善工作中的漏洞，并适时提出整改措施。四是要以整体联动为要求，监督并协助信贷、财务等部门加大不良贷款的清收力度，并详细拟定风险控制方案，定期报送风险监测报告，以规范贷款业务操作规程，逐步健全贷款风险评价体系，促进风险管理不断科学化，为实现公司资产保质增质保驾护航。

（三）加强监督，实现财务管理规范化

管理，测评预警财务风险，优化资产配置，并严格执行国家财税政策和企业资产管理等制度，加强公司财务内部审计，促进财务管理规范化。五是严格程序和规程办理财务收支，依法缴纳国家税收，及时向有关部门报送财务报表，并配合信贷部门做好贷款的收贷收息工作。

（四）加强管理，不断提高员工凝聚力和战斗力

一是要以公司办公室为监督主体，加强企业员工的日常管理，促进公司行政、人事及员工行为守则落到实处，切实做好公司后勤保障工作。二是要根据公司发展规划、各岗位工作实际等制定年度人力资源规划，合理配置人力资源，并制定员工绩效考核办法，凝聚员工合力，调动工作积极性，为促进公司利益最大化，提供人力支持。三是加强对外宣传工作力度，并详细制定企业形象推广计划，定向推介公司产品及服务，提升企业在市场竞争中的认知度，为企业发展创造条件。四是严格按照要求做好员工考勤、会议组织、公司财产登记、印章管理、信贷业务档案管理工作。五是搞好对内对外衔接和协调工作，促进公司运转及时高效。五是要搞好企业文化建设，逐步培育、完善具有自身特色的企业文化，进一步增强员工的凝聚力、向心力。

一是各部门要以年度工作目标和计划统揽全局，进一步细化工作，分解任务，确定指标，落实责任。二是各部门要结合实际，加大培训力度，让本部门员工进一步加强学习，

熟悉政策，不断增强和树立服务借款人的意识和本领。三是各部门员工要切实按公司制度规定在岗在位，规范言行，确保工作推进有力。四是对目标任务完成较好的部门或个人，公司将给予一定的奖励，对工作不力，完成任务滞后，影响工作大局的，将严格按制度规定逗硬惩处。

幼儿园学期工作计划篇四

围绕学校教育教学工作重点，以课堂教学为主阵地，以课程改革为核心，以电子书包的研究与应用为载体，以学生全面发展、教师教学水平不断提升为目标，以提高课堂教学效率、提高教学质量为根本，采用多种措施，多种研究形式，加大数学教学研讨力度，，扎实有序地开展数学团队工作。

1、自觉加强最新的、前沿的、有效的教育教学理论学习，努力提升自身的教学理论水平和教学研究水平。

2、围绕“电子书包进课堂”这一主题，深入探索电子书包的各项功能以及如何在数学课堂教学中有效的进行使用。

3、通过数学活动的开展，增强学生的数学意识，形成良好的数学校园文化，增强学好数学的信心，全面提高学生的数学素养。

1、充分采用集中学习、教师自学、网络学习等方法，使教师及时了解最前沿的教改信息，扩展教师知识视野，不断更新教育教学理念，丰富教师的教育教学理论，提升教师的理论水平和教学研究水平。

2、在团队教师自我学习的基础上，在每周的团队活动中有针对性的进行课堂教学研究。

3、围绕“电子书包进课堂”这一主题开展团队研究课活动。

4、组内全体成员积极互相听课，及时沟通交流，反思评课，取长补短，互相学习。

5、通过师徒结对，加强对青年教师的培养。每月指导青年教师完成成长汇报课，并有针对性的进行评课与反思。指导青年教师参加各级各类的比赛活动。

6、爱数学、学数学、用数学，开展丰富多彩的学生活动。

1、围绕“电子书包进课堂”开展研讨活动，深入探究电子书包的各项功能以及如何在数学课堂上有效地使用。

2、围绕“电子书包进课堂”这一主题开展团队研究课活动，并撰写教学反思。

3、开展青年教师成长汇报课的听、评课活动。

4、通过网络观摩学习信息化的数学课堂教学，并进行研讨、交流。

5、撰写教育教学随笔，提高教师博客的质量。

6、在全校学生中开展数学活动。

幼儿园学期工作计划篇五

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习和贯彻党的十六届五中全会精神，紧紧围绕上级管理中心团委和我校党政工作目标和任务，以提高青年教师和青年学生的素质为目标，以强化团队工作作风为核心，以团员意识教育活动为抓手，通过开展丰富多彩的主题活动和扎实的团务队务工作，大力加强团的组织建设，积极推动工作创新，促使我校团队工作稳步发展，为创建我市特殊教育窗口学校、为争创全国特殊教育现代化实验示范学校做出积极的贡献。

1. 继续深化“三立工程”，积极争取党政的关心，有效并切合实际地开展青年教师成长培训的探索，以塑造精神和提升文化品质为目的，以争创“行知式青年教师集体”和“行知式青年教师”活动为抓手，在青年教师中开展研讨、比赛、展示、科研、考察等形式多样的活动，不断提升青年教师的综合素质。

2. 注重青年教工团员在青少年学生中的形象，积极发挥教工团员的“传、帮、带”作用，建立教工团员辅导员制度，配合学校团总支组织举办好学生团干部的培训和第八期少年团校。

3. 本年度结合“五四青年节”、教师节等契机，组织1—2次积极向上、文明健康的休闲活动。

1. 根据各年级段学生身心特点有针对性的开展主题教育活动：小学低年级以基本的生活常规，日常学习常规培养为主；小学中注重培养良好的学习习惯，具备基本的待人接物的礼貌；小学高年级应具备基本的是非判断能力，学习处理自己与他人的关系；初中学生要学习选择，学会与人相处；高中学生要有自己的理想，会用辩证的眼光看待生活。

2. 团委坚持以“青春*奉献—我与祖国共奋进”、少先队以“我与祖国共成长”为主题统领全年活动，在具体的活动中促进青少年道德品质地提高。

二月底—三月初，启动新一轮学雷锋活动，结合学习“时代英雄丁晓兵”活动，引导青少年树立远大理想、锻炼坚强意志，培养优良品质。一方面，一如既往组织“践行雷锋精神，争当世纪新人”万名学生志愿者行动，履行与德溪社居签订的“共建文明社区”协议，组织八一高二的学生定期为德溪社居委、嘉源小区服务。让聋哑学生走出校门，接触社会，弘扬爱心，增长才干，为建设“文明社区”贡献一份力量。另一方面，组建校内志愿者服务小组。在高中学生中征集三至

四名爱心志愿者，做好双休日“爱心书室”管理开放工作。在高一、高二四个班与一、二、三、四年级四个班之间开展结对活动，由高中年级学生在学习、生活方面给低年级学生提供帮助，引导学生形成学雷锋从身边做起的意识。

三八妇女节组织一次“用心传递，让信沟通”亲子、师生沟通活动。用写信的形式为妈妈、奶奶，老师等女亲人送去节日的祝福，并借此机会与她们进行一次较深入的沟通，可以是回顾自己在成长的过程中，这些人给他的帮助，或从她们身上得到的启发，也可以和她们谈谈自己的生活感受，还可以说说自己的理想等等，引导学生学会关注身边的人和事。

四月份，以祭扫革命烈士墓为契机，纪念红军长征胜利70周年为主题，进行革命传统教育。

五四前夕以“青春*奉献—我与祖国共奋进”为主题，做好新团员发展工作，十八岁成人仪式工作，五四青年节组织青年学生开展一次“绚丽的青春”主题联欢会活动。为青年学生的成长创设一个健康而又充满生机的氛围，引领青年学生走好成长的每一步。

六一组织儿童节庆祝活动和特别队会(一年级队员入队和八年级队员离队工作)。

暑期组织好学生夏令营。指导学生过个健康快乐的暑假，组织开展内容鲜活、吸引力强硬态度道德实践活动、青年志愿者活动，丰富实践内容，发挥青少年在建设和谐家庭、和谐校园、和谐社区当中的积极作用。

1. 在少先队组织建设方面，实行队长例会制度，每两周举行一次队长会议，以学生干部队伍建设为抓手，在提高队干部素质的基础上做好全体少先队员的思想道德建设。抓好少先队员思想建设的同时，通过设计在学生认知范围内的队前教育活动，为做好一年级队员入队打好基础。做好八年级队员

前的筹备工作，让离队成为学生成长的一个新的起点，为学生更好地发展做好准备。

本学期将把学生干部培养作为工作的一个重点。给学生舞台和必要的指导，就是他发展才能的可能，通过分阶段，有计划的培养造就一支有特色、有能力的学生干部队伍。

2. 在团的基层建设方面，继续深入巩固团员意识教育活动，将之与促进团的各项常规工作结合起来，规范团员组织生活制度，加强团工作台帐管理和团员日常教育管理，不断完善评议激励制度、团干部考评制度，开展好青年团校和团员继续教育的工作，做好发展新团员工作。

幼儿园学期工作计划篇六

我队本着“奉献、友爱、互助、进步”的宗旨，以建立优秀志愿者团队为目标，结合以往经验和现实情况的，对本学期工作做出如下规划。

内容主要分三部分：

一、 .. 活动资源，改进完善工作，增强团队凝聚力；

二、 围绕新生开展招新、培训等一系列工作和活动；

三、 继承和利用上届积累资源，重点对品牌活动进行前期准备和初步开展，打好活动基础，逐步进行完善。

我们本学期将围绕三条既相对独立、又相互交叉的主线开展工作和其他一系列活动，一方面搞好团队建设，使青志队能规范而扎实地发展；另一方面搞好活动，展示青志队的活力和志愿者的优秀品质。

青志队历来没有把..资源作为一项基础性工作来做，有关经

验、资源、工作方法等没有文字载体，因此保存和交流不便；另外团队凝聚力还较少地体现在队伍战斗力上，略有不足。鉴于此，我们将在下面三部分下力气：

一、我们在暑假期间建立了公共网盘（方便队内共享资源），并将在假期和以后活动中..有关需要的资料，包括世博会志愿者有关知识，策划、新闻稿等的写作，有关活动想法和已有活动介绍等。

二、以文字的形式介绍一些好的工作方法和活动理念，从例会、品牌建设、素质拓展等方面着手改进工作，从活动流程（如策划和宣传）方面着手完善工作。同时，我们将在提高工作效率和执行力方面下功夫。

三、对比其他部门，团队凝聚力对青志队有着更深的要求。我们将关注队伍内部成员间的关系，如队长平时多给予干事指导，借助公共记录本大家多交流等。

这部分工作贯穿我们学期，也将贯穿以后青志队的建设。我们将在虚心和扎实中前行，紧紧把握“青志队是我们的，我们要一届一届地继承地发展”的信念，建成一支优秀的队伍，做成几个有品牌的活动。

本学期首先迎来的是新生。针对新生，我们的工作和活动分为四部分：

一、新生志愿者注册和针对新生的宣传。注册表见“附录1”，各个班的志愿者注册将通过临时召.人进行。宣传方面以小贴士的形式，介绍世博志愿者和我们的活动。

二、书本传递活动。我们将在军训期间对大二同学的旧书进行回收和..，将其传递给大一新生，借此也可为两个年级的学生提供一个交流的机会。

三、 帮助新生熟悉环境，引导他们关注校园。开学初，我们将带领新生走进图书馆做志愿者工作，方便他们熟悉图书馆，早日浸染图书馆的良好氛围；此外我们将联系学校后勤部，合作搞新生帮助老工作人员的活动，引导他们去关注和了解校园里的其他群体。

四、 招新后，面对新鲜血液的流入，一方面，我们要鼓励新干事积极融入团队中，增进团结，用志愿者的优秀精神品质去感染他们，让新干事热爱志愿者活动和有关工作；另一方面，考虑到新生特点，我们将对干事进行包括策划、新闻稿、资料..等方面的培训，促使其更好地适应工作。为此，我们将举行灵活的聚会、请老队长介绍经历体会以拉近队长干事的距离，开轻松的讨论例会帮助他们了解这个团队，..有关资料并指导他们自学。

新生是我队未来的活动主体，搞好有关针对新生的活动，意义重大，对于新生和青志队而言是一种共赢。正副队长将做充分准备，借助团委的力量，着手打造有特色的新生志愿者活动。

老一届班子带领所打下的基础和积累的宝贵资源，这一届班子的有力继承、创新和完善，都为特色、品牌活动的出现创造了有利的条件。本学期我们将组织不少活动，一边锻炼干事，一边打下长期活动的基础。

“世博文明站岗”地铁站活动

上学期我队曾举行过此项活动，这学期继续搞此活动有几点考虑：1. 此活动受到地铁站方面的欢迎，可以将有关活动固定下来，是可行的；2. 此活动对志愿者有帮助；3. 提供城市文明志愿者岗位满足大家参与世博志愿者的愿望。

地点：剑川路/东川路地铁站

时间：中段前开始

注：活动整合志愿者举行简单的宣讲会（或更简单的模式），活动规模不需要大，关键让每一个志愿者获得锻炼。

“闵行二中”系列

上学期我队曾带领志愿者走进闵行二中，和即将升入高三的同学进行学习、生活的交流，获得中学方面的欢迎。经和中学有关老师详细交谈后，我队觉得此活动很有继续开展的必要，可以利用我们学习和生活的上的经验优势和校方方便的资源，进行密切的合作。

活动：学习交流座谈会，党员党校面对面交流活动，英语角在逐步熟悉信任的基础上将相继开展其他类型的活动

时间：军训期间联系准备，中段前开始

“走进社区”系列

活动理念：引导志愿者走出校园，关注社区，服务社区，同时为志愿者提供实践机会，助其成长。

主要包括两项活动：一、高年级同学街道挂职锻炼；二、低年级同学“温暖社区”系列活动。

挂职锻炼上一届已经搞得比较成功，我们可以适当完善活动、扩大活动的影响力，为更多的人提供更好的实践机会。

“温暖社区”这一社区慰问活动曾有策划，曾搞过一次学生和老干部交流活动。我队准备在本学期中，联系三两户空巢老人家庭，定期拜访，以小的切入口进行此活动。初期活动我们不求大，而要注重细节，关注活动效果，等初期搞成功了我们再准备后期的宣传，以及做些调动，形成一个班级与

一户老人结对活动的模式。

“挂职”时间：节假日

“温暖社区”：初期活动主要为队内人员参加（也可从团委中招人），时间为中段前；活动进一步发展为中段后（暂定设想）。

“迎世博”志愿者活动

另一方面我队将帮助社区举办有关活动，承担一部分工作。

幼儿园学期工作计划篇七

方法：

- 1、明确团队整体的任务。
- 2、确定主要目标。
- 3、保证队员都有明确的、感兴趣的任務。
- 4、保证队员的绩效能够被评估。
- 5、保证团队绩效可以监控，队员可以得到有关个人和团队的绩效反馈。
- 6、建立常规的团队沟通方式。
- 7、制定多种方案，以备不测。

原则：

- 1、高工作质量和效率：

团队成员之间有效沟通，分享经验。

主动寻找问题，并能有效解决问题。

成员之间相互补充，优势互补

2、高的满意度：

团队目标及成员的角色，职责明确，相互间诚恳交流信息。

3、上下、左右建立伙伴关系，相互信任、支持。

4、赏罚分明，容忍出错，越困难，越相互鼓励。

程序：

由于销售人员本地化、流动性大，因此要树立战略意识，逐步建立、巩固、发展、销售队伍。

1、销售队伍组建

明确人数、素质、能力要求，把好招聘关，科学测评应聘者，挑选德才兼备者。

2、销售人员培训、上岗

产品知识培训，

销售技巧培训，考核上岗。

公司制度学习，一来就要知规矩。

3、人员安排

明确任务，用人所长，合理配备销售人员。

4、严明纪律

防止不良风气蔓延，腐蚀整个队伍

销售队伍的建设是销售经理们唯一最重要的责任。无论你的管理职责是什么，你的业绩都将在很大程度上由你的下属实现其目标的有效性来判断。

考核：

- 1、销售目标达成率；
- 2、毛利目标达成率；
- 3、应收账款回收率；
- 4、每天平均访问户数；
- 5、客户数量；
- 6、产品比例等；
- 7、制度遵守情况。

幼儿园学期工作计划篇八

本学期，校团委、少先大队根据上级团组织的要求和有关文件精神，结合学校工作的指导思想，密切配合政教处，以“信念教育”为重点，以“和谐”、“精致”为目标，着力建设文明、高雅和健康的校园文化，培养学生成为“文明、高尚、进取”的人；继续开展爱国主义教育和民族团结教育，树立民族自尊心和民族自豪感，引导学生把爱国热忱化为主动学习的意识；以“团员身份靓起来，团员精彩炫出来”为口号，继续做好团员和学生干部的培养，增强广大团员的责

任意识和服务意识；继续做好团带队的工作，依托团校，积极稳妥地发展新团员；加强对学生会工作的指导，配合政教处做好常规检查和文明班级评比工作。具体工作安排如下：

9月份，以“民族精神代代传”为载体，引导团员、队员做好三件事：一是寻找一个人，从历史人物和熟悉的人身上寻找和发现民族精神；二是挖掘一件事，从历史事件和亲身经历的事情中寻找和发现民族精神；三是做一件能体现民族精神的事。10月初，为调动广大学生干部的工作积极性和主动性，提高工作效率，举办第13期班团干培训班，要求广大团干做到“三个到位”即思想到位、责任到位和工作到位。11月上旬，为加强学生的诚信教育，在学生中倡导“诚信做人、诚信处事、脚踏实地学习”的良好氛围，举行初二全体学生退队仪式暨诚信宣誓仪式。12月初开始，举办第24期团校。12月底，新团员纳新。初二每班5人，初三每班7人，总数约为176人。为保证新团员的质量，团委将认真做好入团积极分子的选拔、培养工作，上好团课。

以团队活动为载体，积极配合并落实上级组织布置的各项任务。9月份，以“民族精神代代传”为载体，以“我心中的伟人”为主题，举行征文比赛。科技文体周期间，团委继续配合政教处开展“绿色学校”活动，开展各项环保活动和竞赛活动，以不断增强广大团员的环境意识。9月中旬，积极发动、组织学生参加全国第二届“未来杯”电脑创意设计大赛和“绿色奥运·全国青少年flash”大赛活动。10月初，以“养成道德好习惯”为主题，组织学生开展爱护公物教育，并向学生征集“校园公德”标语口号。10月中旬，组织初一学生代表与特校盲生开展“手拉手”结对子活动。11月份，组织初二入团积极分子上团课。12月份，组织初三入团积极分子上团课。12月底，举行新团员宣誓仪式。元旦期间，为了汉藏学生更好地互相交流，互助互学，共同提高，举行汉藏“手拉手”联欢活动。

团委将继续做好“团带队”的工作，以每周二的班、队会为

依托，同时把少先队工作纳入团工作不可分割的部分。选拔初一优秀队员，参加团的活动，共同上团课，使队员能更好地接受团的熏陶，进而起到“传、帮、带”的作用。团委根据学校的实际情况，在每个年段设一个团支部，并配备一位责任心强、能力好的支部书记，协助团委工作。

本学期，团委将健全团员考核机制，保持团的先进性。以“团员身份靓起来，团员精彩炫出来”为口号，继续做好团员和学生干部的培养，增强广大团员的责任意识和服务意识。期初，将对全校的团员的基本情况登记，并向各位团员印发《列东中学团员考核表》，进行一次全面考评，一学期考核两次，以加强团员自身监督和教育。通过考评，起到表彰优秀、鞭策后进的作用，促进良好班风、学风和校风的形成。

幼儿园学期工作计划篇九

当柜台销售员面对一位有潜力的购买顾客时，每一位营业员都应该做到以下几点：

二、了解商品的特点

三、了解顾客

1. 顾客购买的主要障碍(1)对珠宝首饰缺乏信心，(2)对珠宝商缺乏信心

3. 顾客的购买动机。

四、销售常用语

作为珠宝行的员工，使用专业规范的销售常用语，不但可以树立品牌形象，也能建立顾客的购买信心。因此，要求每一位营业员使用一下常用语：

2. 展示货品时的专业用语

介绍珠宝的专业用语□abc货等等谁才增值

3. 柜台礼貌用语

(1) 这是一件精美的礼品，我给你包装一下。

(2) 这是您的发票，您收好。

(3) 收您多少元，找您多少元，谢谢。

4. 顾客走时的礼貌用语

(1) 真遗憾，这次没有您满意的货品，欢迎下次再来。

(2) 新货到了(指圈改好后)，我们会马上给您电话。

(3) 这里是一份介绍珠宝知识和珠宝保养得小册子，送给您

五、售中服务

1. 顾客进店：不管手头有任何工作，都应该放下手中的工作。面带微笑，亲切的问候：您好(早上好，中午好，下午好，晚上好)您选点什么，请随便挑选，有喜欢的可以试戴一下。

2. 当顾客显示兴趣时，要做到对货品的熟悉能马上拿出顾客所感兴趣的货品。

3. 展示推荐

(1) 轻拿轻放：可显示出的贵重与导购的素质，也可以让顾客试戴时小心注意

(2) 观察顾客：脸型手型皮肤的颜色着装习惯，有助于向顾客

介绍款式并可以显示出导购的专业。

(3) 推荐时要以顾客喜欢的款式为主，不能强行改变顾客的意愿这样很容易导致交易的失败，可以在销售过程中适当提出一些自己的意见和见解。

幼儿园学期工作计划篇十

(2) 竞争品牌的状况。主要分析a[]同季度竞争产品的销售情况;：消费者的评价(主要考察消费者对产品的品质认可度，价格认可度，服务认可度);c[]市场费用投入情况;d[]渠道布置情况(当经销商为地区经销商时，要清楚其在城区和县城的渠道布置，即产品通过不同类型渠道的销售情况，同为饮料，有时竞争对手在特殊通路卖得比我们好。例如，在笔者工作的城市，银鹭八宝粥在火车站，汽车站这些特殊渠道的销售情况超过了娃哈哈、洪大妈。只有关注，才能够找到原因，进而制定突破策略。这就要求我们平时要多多关注竞争品牌，不要到写工作计划时，觉得写不出什么东西来[]);e[]产品销售网点的数量;重点客户数量及在不同渠道的分布情况;f[]二级客户的评价等)

(3) 销售团队有战斗力的队伍在销售过程起着十分重要的作用，考察主要竞争品牌的销售队伍在相比是否有变化，特别要重视团队成员数量的变化，比如，王老吉在的销售团队成员数量只有5人，而在07年的人员数量迅速增长到12人，人员增加产生的直接效果是销量有了120%的增长。比较后，必须清楚竞争对手我们相比存在的优势，不要太去关注他们的不足，要看到他们的长处。

(4) 去年同期的销售目标及达成状况。如：07年第一季度a饮料在b地区的销售目标是3万件，结果只完成了2.5万件，一定要弄明白销量没有达到的原因。不要从客观上去找，而要从主观上去分析。比如：终端建设没有做到位，产品陈列面不

够充分，业务员没有按照我们的作业标准作业，产品的分销率不够，二级批发的积极性不高。综合一分析，就会发现完全能够完成3万件的销量。因此在制定08年一季度的销售目标时一定要为目标的达到找到充分的支撑点。如：08年一季度a饮料在b地区的销售量为3.5万件。接下来就是要摆论据了。比如，在城区新增加10个有销售能力的二级批发，开发4个乡镇市场，开发特殊渠道。如新开发10个ktv□这样下来你的工作计划就有说服力，上级看了后也很明白，知道你要做的工作是什么，不然那些只有目标而没有支撑目标实现的方法，不仅计划制定者不知道能不能实现，就连主管上级也不知道能不能实现。

1市场占有率：产品的市场占有率居于同类产品首位，显示出该品牌在市场中的领导地位。2消费者认识：在众多消费者心目中，该品牌具有较高的信誉。3企业自身的目标：在饮料方面，求新、求异，拓展市场。

竞争对手分析：

统一、娃哈哈、康师傅，是茶饮料市场的主要竞争者，另外，可口可乐、百事可乐、健力宝也相继推出新型茶饮料。他们短期内虽不会对康师傅构成威胁，但是也为康师傅敲醒了警钟。

竞争态势总结：

现阶段康师傅茶饮料应该以统一、娃哈哈为主要的竞争对手，但同时也应该看到健力宝等企业的介入是一股不可忽视的力量。

附注：就冰红茶来说，仅只有统一和康师傅两家在争。据调查显示，中国的茶饮料市场暂时还是统一、康师傅等几家大企业的天下。康师傅的市场份额为46.9%，统一占37.4%，两大品牌的市场份额达84.3%。康师傅占据茶饮料霸主地位，无

疑是茶饮料市场最大的赢家;统一为市场渗透率增长第二的品牌。统一冰红茶无疑是康师傅的最大竞争对手，直接威胁着康师傅的赢家领地。

年度计划

为了进一步超过统一，在市场上占据更大的份额，进一步提高康师傅的知名度、减轻成本并带动总个公司的发展，以求在未来的道路上越走越宽，越走越远。本销售部门特制定如下计划：

1、康师傅茶饮料品牌定位分析与销售目标：

定位分析：追求时尚健康、创新的理念。体现中国传统茶文化，崇尚个性。强调产品质量，推出多元化产品。

信奉“通路为赢”，实行“通路深耕”的渠道策略。确保茶饮料的霸主地位，引导该市场潮流。

销售目标：根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

三年各季度营业额(单位：万美元)

季度、第一季度、第二季度、第三季度、第四季度、合计

20xx年

55052610006095459211236217

20xx年

80804896579080489578350843

20xx年(计划)

110060102125126540125644464369

2、营销组合选择(4p)

1)product□推陈出新，扩充产品种类，适应不同的消费者口味

2)place□增加销售网点，延伸销售渠道，尽量做到有零售店的地方，就可以买到康

师傅的茶饮料

3)price□在开拓市场的前期，以价格优势挺进，并使用最容易让其目标消费者接受

的促销策略

4)promotion□在我的一项市场调研中发现，消费者偏向于降价促销的占到50.7%。

因此价格的定位于适度调整能够吸引到一部分消费者，次之是赠品和加量不加价。一些适时小礼物会起到很好的促销作用。

3、市场定位

通过康师傅的形象代言人我们便可知，其定位于年轻的一代。15—35岁是茶饮料的主要消费者。因此得青年者，得天下。

不管是在产品包装上，还是促销方式上，我们都要从我们的目标消费者处着眼，方可赢得市场！

4、市场细分：

在当前茶饮料市场大战愈演愈烈的情况下，作为龙头老大的康师傅茶饮料，必须做出进一步的行动，以确保自己的地位，从而引领其他茶饮料品牌走向发展。因此，我们有必要对市场进行细分。

(1) 不同年龄的消费者

目前，康师傅茶饮料的消费群体主要以年轻人为主，口味也是低糖清淡型，企业完全可以划分几个不同的年龄段，然后生产出适合每个年龄段口味的不同产品。

(2) 不同收入的消费者

康师傅茶饮料在市场上的价格都为三元左右，产品类别较单一。如果把人们的收入分为低、中、高，然后据此生产出低、中、高档产品，那么其市场无形中就扩大了。

(3) 不同区域的消费者

人们的消费习惯往往受地域的影响，如北京的人们爱喝花茶，安徽人爱喝绿茶等等。企业可以根据人们的这种消费习惯生产地域性的产品。

5、重点工作

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项

主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

6、节日促销具体活动根据具体情况来安排

7、促销方式与工具

促销方式：