

# 助班工作报告(大全10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 助班工作报告篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

年度工作计划\_ 年工作计划 时光流逝，忙碌中 xx 年的脚步已经悄然走远。最近一段时间无论是看电视还是浏览网页又或是听广播我们都能发现几乎所有的媒体都在进行年终盘点。的确，我们在过去的一年当中忙碌着、辛苦着、奔波着同时也收获着，新的一年即将开始我们在制定“宏伟蓝图”的同时也不要忘记回顾上一年的苦辣酸甜来激励和鞭策自己取得更大的进步。下面我就把 xx 年度的工作做简要的汇报总结。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾自己来到公司的工作历程，作为 xx 公司的一名员工，我深深感到企业之蓬勃发展的热气，人之拼搏的精神。

在这新的一年，我想要学习更多的有关我们公司产品的专业知识、以满足客户越来越高的要求，以提高自己的专业水平、但是还是要以多出我们公司的产品给公司带来更大的效益为主要目标，通过自主钻研、学习等方式，全面提高自身的综合素质。

十二月份销售为:15000 元 以上是我对于这过去一年的总结,也是我对于新的一年的计划. xx 年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。我会与公司的每一名员工共同努力，在新

的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

XX年XX月XX日

内容仅供参考

;

## 助班工作报告篇二

以学校工作计划为指导，，进一步深化课程改革，突出工作重点，积极发挥教学研究，以学习英语新课标为中心，明确学生所要达到的标准，切实抓好新课程标准的贯彻实施工作和pep小学英语教材的施教工作。努力更新教育教学理念、改革教研、教学及评价模式，及时向教师传递国内外的最新研究动态，介绍最新研究成果、组织理论学习及信息交流活动。做好中小学衔接工作，确保教学质量稳步提高。

### 1. 抓课堂教学

课堂是教学的主阵地。开学初教研组就要积极地开展组内听课。授课者分词语训练、句子训练、篇章训练三大块进行专题授课，结合高效课堂模式，通过评课、研讨、反思促进课堂教学优质化、个性化，形成一定的教学模式。

### 2. 抓集体备课

通过网上集体备课形式，博采众长，为提高教师研讨课的质量做好准备，使教学目标更加明确，教学内容更加翔实，教学效果更加突出。

### 3. 抓作业批改

进一步完善作业批改制度，控制作业总量，规范作业批改，按照“有发必改，有收必改，有批必评，有错必纠”的总要求，使作业质量更上一层楼，实现“减负增效”的目的。

#### 4. 抓教学质量

1) 做好各年级插班生和后进生的辅导工作。

2) 认真实在地对待口语操练，使口语操练能够有效地服务于英语教学工作。

3) 训练好学生听力，总结出训练学生听力的一套行之有效的方法。

4) 建立英语角。

5) 开展竞赛活动，重点准备一年一届的省英语竞赛活动。

6) 引导学生走出课堂，充分利用校园浓厚的语言环境，将课堂的知识真正地运用于生活。

#### 5. 抓科研

学期初，每位英语教师制定本学期研究主题，在教学中探索实践。学期末，撰写一篇本主题的较高质量的论文。

#### 二月

1. 制定教研组工作计划

2. 制定各年级教学工作计划

3. 寒假作业评讲。

#### 三月

1. 制定本学期研究主题。
2. 观看教学案例，经验交流。
3. 教师风采展示：听说教学研究课。（主讲：杨风菊）
4. 常规检查。

#### 四月

1. 教师风采展示：读写教学研究课。（主讲：黄义萍）
2. 各种竞赛活动。选出一年一度的省英语竞赛学生。
3. 常规检查。
4. mid-exam. 试卷分析。

#### 五月

1. 参加省市区英语竞赛。
2. 观看教学案例
3. 常规检查。

#### 六月

1. 制定各年级复习计划。
2. 常规检查。
3. revision.
4. final exam.

## 助班工作报告篇三

### 一、坚持科学发展，加快转变经济发展方式

3、加强资源节约和生态环境保护。注重协调经济发展与环境、生态保护的关系，坚持开发与节约保护并重，加快建设资源节约型、环境友好型社会。大力推进企业节能环保技术的应用，鼓励企业开展资源综合利用和推广清洁生产，发展循环经济。严格执行节能降耗和污染减排目标责任制，重点抓好陶瓷行业的'污染整治工作，坚决淘汰高污染、高耗能的小建陶企业和龙窑电瓷企业，巩固建陶行业含酚废水和粉尘整治成果，努力实现减排、降耗、循环综合利用的目标。加强国土矿产资源管理，提高土地和矿产利用效益。深化“一江五溪”流域畜禽养殖业和工业污染治理，保护城乡饮用水源安全和人民群众生活环境。加强森林资源的培育和管护，加快生态公益林、生态观光林、速生丰产林、城镇园林建设和“青山挂白”治理，提高森林覆盖率，促进城乡绿化一体化。

## 助班工作报告篇四

### 一：掌握班级成员情况

20xx级6班是我所带的班级。本班有35名成员，其中男生人，女生人；34名学生中，少数民族；其中有名同学来自外省，包括有；35名学生，几人为群众，其他均为共青团员，班中所有女生住在公寓，男生大体分布在公寓几楼比较集中的寝室。

新生到来之际：

1. 掌握助理班主任必需的一些技巧与方法，充实自己
2. 熟悉并能回答新生报到的每一个流程(见附表)

3. 课室的具体名称、位置以及图书馆等重要建筑位置，运行时间等情况

新生报到注册当天：

1. 注册前几天也应该要开始注意本班同学的来校情况，及时接触到达的学生。

2. 负责接待家长与新生，并且要主动向他们介绍校园、学院及本专业的一些主要情况。

4. 积极了解新生的各种困难，及时向各级有关部门反映。

新生教育及新生军训期间(鼓励及教育新生认真军训、鼓励新生积极向党组织靠拢)

1. 军训中照看好新同学，使他们顺利完成军训任务。

2. 军训期间要关心爱护新同学，尤其是存在困难和身体不好的同学

3. 有课余时间就多去看看他们的训练，增进沟通。

4. 利用军训，发现有能力的同学，为班级干部的选拔做好准备工作。

正式学习期间：

1. 及时汇报班级有关情况，尤其是学习、生活和思想上的情况。

2. 积极配合开展新老生学习经验交流活动，使他们尽快适应大学生活。

3. 鼓励班上同学积极加入学院教学实践团队、两委会及校级

各类学生组织，丰富大学生活。

4. 指导班级同学积极参加院、校开展的各项活动，如院、校运动会等；帮助学生干部拓宽视野，鼓励其大胆组织各项班级活动。

5. 协助班长开展班级工作，帮助班长树立威信，不能过多的干涉班内事务。

7. 配合学院学生党支部和党建秘书处做好学生的党建工作和入党培养对象的选拔、培养和考察工作。

8. 进一步做好新生专业思想工作，并传授自己的心得体会

### 班级管理方面

1. 军训结束后组织好新生做好第一届正式班委的选举工作(公平、公正、公开)

2. 召开班委会，进行工作指导，明确分工责任，形成一个完整的工作体系，提高班委组织工作的办事效率，做到权责明确、精简高效。

3. 召开班委例会，及时反馈班级整体情况，并分析解决办法，做好第一届班委。

4. 对于学院活动及其他活动进行关注和指导，让新生获得更多的了解

5. 组织班委做好班级通讯录，方便新生相互间的联系；

6. 做好助学金申请，贫困生的相关工作，同时注意保密；

7. 引导班委进行办理“火车优惠卡”等证件

## 党建

1. 引导学生骨干和积极分子向党组织靠拢，做好团支部的推优入党工作。
2. 思想上，配合党组织加深新生入学启蒙教育，通过探宿舍、聊天、茶谈、班会等多种形式，向新生灌输党的思想，并向大家详细介绍入党的程序与入党需要具备的条件规定，让较多新生早早的树立入党的决心，并朝着党员的标准而奋斗。

## 学习

1. 学期开始之初，不断强调学习重要性。（如英语三四级、考证重要性等）
2. 组织同学参加晚修活动，让同学养成好的学习习惯。
3. 与同学们交流学习心得，并传授好的学习方法和心得，解决学习问题。
5. 强调有关考试的纪律，告诫新生不要作弊，告知新生现在有一个诚信档案的记录，如果作弊会在人生留下难以抹去的污点。

## 班级活动

## 生活方面

1. 了解本班同学的具体情况，及时了解贫困生思想情况，平时给予他们更多的关心和照顾。
2. 平时多到他们宿舍交流，与同学提供各种信息平台，让他们主动找到自己需要的东西。
3. 正确引导新生们正确对待社团工作，可以传授自身的社团



经验，让新生合理安排学习与工作时间，同时主动与新生取得沟通，解答新生的疑问，并且及时反馈。

宿舍卫生：

1. 定期去所带班级的宿舍区检查卫生情况，对卫生差的宿舍进行督促批评

工作理念

1. 教会学生，特别是新生孰重孰轻的道理，任何时刻不要本末倒置，学习放在首位。

3. 原则性问题从严要求，其他问题灵活处事。

4. 开展工作要先礼后兵，必要时要用铁血政策，树立群体威信，保护整体利益。

需要注意的几个问题

1. 觉得自己就是随带班级的老大，其他老师都是自会纸上谈兵，班主任的话可以不听。

3. 与领导、老师、新生的关系处理：不够冷静，不够聪明，不够成熟

4. 助班的责任心：缺乏耐心，只有三分钟热度，对班级不良现象放任自流

5. 助班的工作问题：有偏颇的开展工作，喜欢带新生搞文体活动，忽视班风学风建设；关心优秀新生，对贫困生和内向学生缺乏关心和足够重视。

6. 助班的品格问题：对某些辛苦的工作经常埋怨，在新生面前表现和出来；对领导和老师的某些工作不认同时，出现叛逆

情绪，并且不作为。

8. 与本班同学的关系：做助班，时间和精力上的分配，导致参与本班活动时间减少，此时，和班级同学感情出现问题，同时，助班工作的早出晚归，和室友的关系处理也不够和一谐。

9. 助班间的关系处理：出现恶性竞争，在新生面前诋毁其他助班和班级，诋毁领导和老师。

a□军训工作方面：

1、助理班主任的军训现场的出勤情况。要求每天每班须有一名助教在场。

2、助理班主任必须在新生军训开始前15分钟内到达军训现场，下操后与新生一同离开。

b□日常生活方面：

1、内务卫生问题

c□学习模范方面：

1、对新生进行思想交流，使其对未来的学习产生热情。

2、对新生进行专业思想教育，引导同学树立正确的学习目的，端正学习态度，帮助同学掌握正确的学习方法，引导同学养成良好的学习习惯。

3、在军训期间督促新生对校、军歌的学习。

d□思想工作方面：

- 1、协调处理好班内学生中的各类问题，顺利度过刚进入大学的混乱期。
- 2、进行思想教育和道德教育，保护新生身心健康，正确引导新生成长。

## 助班工作报告篇五

大学是人生中最宝贵的学习时光，是人生路上的一个重要转折点，对于刚从高考的束缚中解放出来的新生，怎样适应大学新的生活环境是一个难题，作为08级的助理班主任，我将从以下方面开展工作，帮助新生们更快地融入大学生活。

### （一）生活方面

- 1、新生报到后，应让每个新生都树立自我保护的意识，防止上当受骗。比如在校不能轻信上门推销人员，在外要注意身上财物。
- 2、走访新生宿舍，若宿舍硬件设施存在问题，及时向有关部门反映。
- 3、从积极方面向新生介绍学校的各个方面，帮助有抱怨心理的同学更好地认识学校。
- 4、让每个宿舍以“自荐”方式推选出舍长，并强调舍长的宿舍凝聚作用，建立一个温馨和谐的家园，对于有内部矛盾的宿舍要积极调解。
- 5、多和新生进行沟通、交流，了解他们的思想动态，引导他们树立积极乐观的生活态度，对于个别难以适应新生活的同学要及时地给予心理辅导。
- 6、军训期间，引导新生正确看待军训，让他们明白军训的必

要性和重要性，并且时刻关心新生的身体及心理状况，鼓励他们战胜困难，帮助他们走过这段艰难时期。

7、对新生的入学成绩、政治面貌、家庭情况、特长、兴趣、性格等信息做详细了解，以便更早、更快地走进同学们的心。

8、新生们刚从传统教育的束缚中解放出来，他们渴望爱情，但也极易走入感情的误区，作为助班，应该帮助他们树立正确的恋爱观。

9、关注贫困生，给予他们应有的关怀和照顾，鼓励他们自强自立，让他们了解获取助学贷款、各项奖学金以及勤工助学岗位的途径。

10、鼓励同学们多与别人交流，提高交际能力，特别是性格内向的同学更应克服自身弱点，勇敢地推销自己。

## （二）思想方面

1、加强有关党的知识的宣传力度，使同学更加了解党的发展，提高入党积极性。可邀请跟班党员到班级里为同学宣传党建知识，并对如何填写入党申请书等事宜回答同学们的提问。

2、对于思想积极上进的同学要帮助他们尽早向党组织靠拢，对思想上消极的同学，要了解其原因然后对症下药，帮助他们在思想上有个好的转变。

3、鼓励班集体积极参加志愿者活动，或者开展有意义的团日活动，在活动中提高集提高班级的凝聚力，促进良好班风的形成，为参加优秀团支部的评选活动做好准备。

## （三）学习方面

1、对本专业不太感兴趣的同学要善于引导，培养他们的学习

兴趣，让他们认识到学好现在的课程也是将来转专业或考研的重要基础。

2、开展一次以“我的大学，我的梦”为主题的演讲比赛，让每个同学说出自己的梦想以及对大学四年的规划，鼓励同学们为自己的追求而努力奋斗。

3、鼓励新生们利用好图书馆资源，尽可能地扩展知识面，提高自主学习能力。

4、请高年级同学开展经验交流会，解答同学们在学习中的疑惑，使他们对于今后的学习和择业有更多的了解。

5、严抓考勤和课堂纪律，形成良好学风，对于经常缺勤的同学要进行教育。

6、了解同学们对任课老师的接受程度，并及时将同学们的意见和建议反馈给老师，充当好同学与老师间的桥梁。

7、开展以宿舍为单位的学习小组，互学、互助，各宿舍可选定自己的“宿舍日”，在宿舍内部或宿舍间开展如讲英语、说粤语，对歌、背诗等活动，要求舍长对每次活动进行记录。

8、鼓励同学从自己的兴趣和特长出发，积极参加校、院各学生团体的招新面试或者由其组织的各项文艺活动，增长实践经验。

9、了解所带班级的专业性质及其发展前景，给予同学们相应的职业规划引导。

10、鼓励同学们积极参与课堂互动学习，善于观察、善于思考，全面提高个人修养和综合素质。

#### （四）班级建设方面

- 1、组建一个强有力的班委会和团支部。首先要让同学们明白班干的职责，强调班干的核心作用，然后鼓励每个同学都上台竞选，还要提醒当选班干做好带头模范作用，把班级建设成一个积极、向上的团队。
- 2、积极开展各种形式的班会活动，如让同学们互写纸条，说出心里话；或者秀出自己最爱的个人收藏，并说明原因；与大家分享自己最美好的回忆等。
- 3、组织秋游或春游活动，让同学们在玩乐中认识彼此，拉近彼此的心。
- 4、组织同学们参加体育锻炼，如晨跑、打羽毛球或踢毽子等，鼓励他们参加院运会、校运会，或者与其他班级开展趣味运动会，既可锻炼身体，又凝聚班集体。
- 5、督促班干轮流写好班级周记，记录班级大小事务，重要活动加附照片、证明等材料，为将来评选优秀团支部提供详实的资料。
- 6、严格要求班干，督促班干做好各项工作。每个星期开一次班干会议，了解班级发展动态，同时也让班干间有一个交流与沟通的机会。
- 7、让同学自行讨论，设定班训、班歌，形成独特的班级文化氛围。

以上是我的工作计划，或许存在一定的欠缺与不足，但在今后两年中，我定将全身心地投入到助班的工作中，在实践中不断摸索，带领好一个班集体，把它建设成一个团结友爱、积极向上的团队。我最大的目标就是，希望自己不仅能够成为师弟师妹们生活中的好助手，心灵上的好朋友，更重要的是能成为他们人生路上的领航人，指引他们前进的方向！

## 助班工作报告篇六

计划网小编为您整理的2018上半年幼儿园后勤工作计划范文，供您参考。更多的工作计划敬请关注工作计划栏目。

### 2018年月工作计划范文【一】

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

#### 一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

#### 二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

### 三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务”，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。
3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。
6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。
7. 在总结和摸索中前进。

### 四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。



## 2018年月工作计划范文【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、 对销售工作的认识：

二、 对销售工作的提高：

1、 制定工作日程表；(见附表)

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、 重要客户跟踪：

1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、 山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、 山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、 河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；  
敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

## 助班工作报告篇七

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2017)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。

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、技术人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。

## 助班工作报告篇八

一、首先认真学习工作条例,熟悉工作程序,明确自己的责任和义务。正确定位自己的特殊位置,是沟通老师和同学的桥梁纽带,是广大同学的知心朋友。同时处理好自己既是学生又是班主任助理的关系,积极工作、以身作则。

1、在新生入学之际,鉴于他们对新环境的陌生,我将先积极引导他们以最短的时间适应大学环境,引导他们尽快转换角色走上正轨,稳定他们的情绪。

2、在入学初通过多种渠道的宣传,让全班同学了解党的相关情况,对学生进行党团基本知识教育。提高学生的思想认识,引导他们积极向党组织靠拢,指导学生“学马列、学党章”小组开展活动。对班里的入党积极分子情况进行全面了解和掌握,让积极分子在班级中各方面起到模范带头作用。

1、我将抓好班委的工作建设,本着“公平、公正、公开”的原则,选好班团干,营造积极向上的氛围,团结共进的班集体,为班级未来更好地发展奠定坚实的基础。

2、明确班委分工责任,形成一个完整的工作体系,提高班委

组织工作的办事效率。每周召开班委例会，及时反馈班级整体情况，并分析解决办法。

2、在班内组织学习、讨论、研究、互助“四位一体”的学习小组，在形式自由、热烈的学习氛围中提高同学们的学习热情，使每个同学都能够参与其中并受益。

3、经常向同学们强调学习的重要性，提高同学们对英语四、六级考试的重视，督促同学在课余时间上自习。鼓励同学“泡”图书馆，充分利用图书馆的宝贵资源，巩固课程并扩展自己的知识面，组织有能力的同学参加各种学科竞赛。

1、和老师商量及根据同学的实际情况，本着民主的原则制定班级管理《量化考核制度》，以宿舍为单位实行责任制，加强宿舍的管理，严格抓好出勤率及集体纪律。

2、每月召开一次班会，让每个同学写一份个人总结，在班会上提出问题，并制定下一步的计划。建立本班的公共邮箱□q群、博客等提供信息平台，让大家更好地互相交流与监督。

3、鼓励有能力的同学积极地去参加校或院的学生干部工作，提高自己各方面的才能，同时参加社会实践等来增加社会经历，以便以后更好得了解社会情况。

1、组织学生搞好军训交流会和国庆庆祝会，通过开展各种交流晚会活动来培养他们的文艺能力及加深同学之间的交流。

2、积极配合校院的工作安排，指导班委组织好主题班会及团组织生活，推荐一些有能力高水平的同学参加院的文艺工作。

3、积极开展各项体育友谊赛，同时鼓励学生积极参加运动会等各种赛事，加强体育锻炼。

2、开学期间，我将为他们提供各种信息平台，让他们主动找



到自己需要的东西，解决自己想解决的问题，保护他们的切身利益。我将加强与他们的沟通与交流，急他们所急，想他们所想，供他们所需。将他们遇到的问题或者难处及时向领导和老师反映，力求及时解决，免除隐患。

3、军训期间，我将跟进他们的情况，及时处理军训期间出现的各种问题，确保军训的顺利进行。通过观察、与他们谈心、听取各方意见，建立起丰富的信息网络，随时掌握与调控特殊学生的心理健康状况和思想行为动向，做好“上传下达”的工作。

## 助班工作报告篇九

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，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。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

六、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。

七、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。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

一、日常的行政管理下半年度将从一下几方面努力：

1 加强行政管理部门对员工晤谈力度。分析上半年日常工作中有不少员工辞职的现象，决定在下半年的日常工作中要加大对公司员工晤谈的力度，内容主要放在员工升迁、调动、离职、学习、调薪，工作考核或其他因私因公出现思想波动时进行。平时行政部也要做到有针对性地与员工进行工作晤谈，并对每次晤谈进行文字记录，晤谈掌握的信息必要时及时与员工所在部门经理或负责人进行反馈，以便根据员工思想状况有针对性的做好工作。

2 完善并严格执行考核机制。未经相应部门负责人、行政部签字的请假条一律无效，如需请假必须提前到行政部领取请假条并签字生效放算做请假，否则一律按照矿工处理，如有特殊情况必须事后补假，否则按照矿工处理。行政部将每天进行核查，做到查无遗漏，执行必果。

# 助班工作报告篇十

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划模板，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

## 2018年工作计划模板

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个人工作计划

转眼间又要进入新的一年-2018年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开

始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。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、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点. 认真听取他人忠恳意见. 更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2018年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破□xx年取得更好的成绩，全面提升自己。