

最新肉鸡加工工作计划(通用9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

肉鸡加工工作计划篇一

20__年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有__销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏__行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教__经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对__市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在

可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于__市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20__年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。__产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有__个，加上没有记录的概括为__个，八个月__天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

现在__市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在__区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在__开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比__小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 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。

销售管理是企业的老大难问题，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。(建议试行)

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。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

肉鸡加工工作计划篇二

试用期前半段，我主要参与了公司的行政工作。我很荣幸地与同事们全程经历了公司从筹备到注册开业的全部过程。

在公司筹备期间，我曾仔细校对整理过开业申报材料；协助领导召开20xx年第一次股东会、第一届第一次董事会；配合集合公司开展了两次公司招聘；参与了两次南京培训；协助领导解决了公司装修的遗留问题；并积极参与了公司开业典礼的筹备工作。

公司开业后，我主要参与了办公用品购置、公司员工入职手续办理、公司行政制度初步建立以及召开20xx年第一次股东会、第一届第二次董事会的工作。

我从行政岗调到风控岗也已一月有余。在这一个多月的时间里，按照公司规定，我已基本把开业时期遗留的合同档案资料归档整理好，公司合同档案库初具雏形。如今新的业务资料，也能做到及时归档整理。

业务方面，对于我来说完全是一个新的领域。郭经理也带我走访了一些企业，我从中获益匪浅。但我深感自己金融知识以及工作经验的匮乏，所以我也不断督促自己继续学习，希望能尽快胜任风险控制这个岗位。

试用期的结束，对我来说是这个阶段的终点，也是下一个阶段的起点。正是因为这个不可或缺的试用期经历，让我更加看清了自己的实力，摆正心态，虚心学习，积极工作。在接

下来的工作中，我会继续坚持积极严谨的工作态度、孜孜不倦的学习态度，让自己从一个雄心壮志却处处碰壁的大学生迅速成长为一个工作负责、业务娴熟的好员工。

最后，我要感谢公司给我提供了这个平台和锻炼自己的机会，给了我人生新的起点，感谢所有领导的培育和关怀，谢谢你们。我不会辜负你们的期望，请相信我、考核我，谢谢。

肉鸡加工工作计划篇三

在“十二五”良好开局之际，集团加大人才开发培养的力度，为年轻人搭建了一个宽广的学习成长平台，将各公司多年来优秀的积累，在我们集团内部传承、发展、辐射开来。

为了能更好的做好做实这项工程，作为集团“大项目人才培养计划”的前期亲历者，我有以下几点想法供参考，片面不足处敬请包涵。

思想决定行动。各单位各部门各级领导职工学员对“大项目人才培养计划”的理解和认识，尤其是每个公司、部门、项目的一把手或骨干，直接决定了对这件事情的重视程度，贯彻执行力度，最终必会实实在在影响到实际效果上来。

一般来说，学习、工作，一定是个双向交流过程。既从外部输入信息和知识，也一定要尽量向外输出信息和知识。我们这个大项目计划最好也应该互惠互利。所以，在选派学员，安排接收单位上，一定要事先充分做好双方的需求匹配工作。学员既能学到自己所需，又能为接收单位做出贡献。

建工地产采取了“五定一跟踪”办法将大项目培养计划落地生根。我在亲身参与这个项目，并且时常与其他学员沟通交流，普遍有过无所适从的感觉。学习过程中，指导、激励、考核、监督、保障等配套措施是非常重要的，必不可少的。那么，对于派出学员的指导、激励、考核、监督等等，是集团

统一部署把控，还是各单位自由发挥？如何能让这些措施积极促进这项工作，让原单位放心，学员安心，接收单位舒心？需要事先制定更明确具体的规则和标准。就如同我们做住宅，不单纯是盖几栋住宅楼，相应的市政、绿化、教育、医疗、生活等等配套均要完善一样。

“大项目人才交流培养”是一项系统性工程。我们知道，开放的系统是一个有活力的系统。而封闭的系统最终会走向死亡。我们的大项目人才交流工程要做成一种名牌的长效的人才培养渠道，就必须时刻保持它的活力。完善的进入退出机制必不可少。参与到其中的人员，包括学员、老师、各公司，如何首次进入，中途进入，中途退出，最终退出等。进入前需要具备什么，做好什么，退出后怎么安排，怎么使用，及时发挥实效。

“大项目人才培养计划”成功迈出第一步。因为是第一步探索，所以，现在有一些环节、接口、制度上存在不足。但是，我们已经做好了第一步，人员已经在各板块各公司流动起来了，下一步就要在实质内容上下功夫，充分利用发挥好这个平台，从而达到良好的效果。这个项目不是某个人或某个公司可以做好的。这个项目涉及到集团、各派出单位和部门、各接收单位和部门、各级领导、各学员、以及很多相关的员工。所以，必须大家都理解认清重视这件事，集大家之力去探索完善，使“大项目人才培养计划”真正落到实处，为我们集团的发展发挥效益。

肉鸡加工工作计划篇四

在农业科技示范园区创建工作中，狠抓企业培育、农民培训、项目建设及技术推广等各项具体工作，取得了阶段性成效。主要落实了“124”工作法。

“1”即构建一个责任体系。成立了由县委、县政府主要负责同志任组长、相关乡镇和部门主要负责人为成员的农业科技

示范园区创建工作领导小组，建立了科技部门班子成员分片包抓责任制，形成了“党政主要领导亲自抓，分管领导全力抓，科技部门牵头抓，相关部门配合抓，重点领域专人抓”的工作格局。

“2”即强化两项支撑。一是强化人才支撑，2020年以来，全县累计组织培训农业专业技术人员205人，培训农民15万人次。二是强化技术支撑，2020年以来，全县共引进推广新技术23项，引进推广新品种47个，获授权专利7个，创建星创天地1家，创建农业技术推广示范基地8个。

“4”即打造4个优质产业园区

1. 着力打造“国家级现代肉鸡产业园区”。把肉鸡产业作为园区建设的首位产业全力推进。今年，我县引进福建圣农集团，和中盛农牧强强联合，在原有3000万产能的基础上，启动实施了亿只白羽肉鸡全产业链项目，倾力打造百亿级产业链条。以南部乡镇和镇北路沿线为重点，在11个乡镇已建成种鸡场10个、孵化中心2个、肉鸡养殖场23个、有机肥厂1个、圣越肉鸡产业园1处，在建种鸡场5个，肉鸡养殖场20个，饲料二厂和屠宰加工二厂各1个，建成了集“优质玉米种植烘干-饲料加工-种鸡育雏-种蛋生产-鸡苗孵化-肉鸡养殖-屠宰分割（冷冻品）-冷链物流-废弃物综合利用”为一体的板块推进、链式开发产业体系。

2. 着力打造创建“省级现代肉牛产业园区”。以天津静海对口帮扶为契机，在平泉镇建成中民海富3000头肉牛繁育场、引进安格斯基础母牛498头，在孟坝镇建成了新静原30万头肉羊5万头肉牛屠宰厂；在建早胜牛保种繁育基地1个、专业畜禽交易市场2个、冻配点5个；计划在南部的平泉、新城、中原、郭原建成4个万头规模重点乡镇，目前平泉、新城肉牛存栏已达标；3个3000头专业村平泉湫池、新城小岷存栏已达标，在12个乡镇规划的30个千头规模村现9个村已达标，带动全县培育肉牛专业合作社106个、5头以上规模户3401户。

3. 着力打造“陇东黄土高原优质苹果产业示范园区”。以海升集团、居立农业为引领，以屯字、上肖、太平、平泉、中原、新城、孟坝、临泾等8个塬面乡镇为重点，持续抓管理、提效益、强质量。全县果园留存面积14万亩，其中“三品一标”认证基地6个万亩，认证“全国绿色食品原料标准化生产基地”10万亩，建成千亩以上示范点8处万亩，培育“甘味”农产品品牌1个（居立），依托冷链物流项目新增果蔬保鲜库42座、储存能力达到万吨。

4. 着力打造“陇东道地中药材产业示范园区”。建成天欣堂中药材加工厂和立达尔万寿菊颗粒加工厂各1处，万寿菊田间收购站17处。今年共投放柴胡、黄芩种子吨，党参种苗吨，丹参、万寿菊种苗亿株，发放地膜吨，组织订单种植中药材万亩。

肉鸡加工工作计划篇五

农村建设工作，积累了一定的经验，取得了一定的成绩。现将一年来的工作简要总结如下。

一、加强学习，提高素质

新农村建设工作队始终把学习放在首位并贯穿新农村建设工作的始终，经常组织指导员进行集中学习。结合当前在全党开展的解放思想大讨论，新农村工作队切实加强对党的xx大精神和中央、省委、市委、区委关于农业农村工作的强农惠农政策，李纪恒、孔垂柱在全省新农村建设指导员工作座谈会上讲话的学习，加深对中国特色社会主义理论体系的理解，力求学深学透，学懂学全，用马克思主义中国化的最新理论成果武装自己的头脑，并用以指导工作实践。同时，还结合各个时期的工作重点和新政策、文件精神对驻村指导员进行培训和指导，不定期召开座谈会，相互交流思想，要求驻村指导员参加镇党委政府的重要会议和活动，充分了解党委政府的重大工作部署和重要工作情况。通过不断的学习，深刻

领会了新农村建设工作对于贯彻落实党的xx大精神，建设社会主义新农村的重大现实意义和深远的历史意义，增强了理论联系实际的能力和本领，提高了大家的整体素质，确保能有效的推进各项工作。同时，积极组队参加区新农村建设知识竞赛活动，新农村建设工作队在十七支参赛队中脱颖而出荣获一等奖。

二、完善机制、强化管理

为切实抓好新农村建设工作各项措施的贯彻落实，制定完善了《新农村建设工作实施方案》、《新农村建设指导意见》，严格执行《考勤制度》、《请销假制度》和《工作例会制度》，强化新农村建设工作指导员的管理工作。在工作中，驻村指导员坚持“调查到一线、帮扶到一线、决策到一线、服务到一线、问题解决在一线，政策体现在一线，形象树立在一线”的一线工作法，始终坚持求真务实的工作作风，善始善终地完成自己的工作任务和既定目标，以实干的精神赢得了干部群众的肯定和认可。驻村指导员模范执行各项规章制度，对村党总支组织建设、基础设施建设、政策法规宣传、矛盾纠纷调解、机制建设等工作给予及时的指导和帮助。驻村指导员还与挂钩村领导密切配合，经常沟通，与村两委共同研究新农村建设的相关工作，解决反映出来的问题，实实在在推进新农村建设。镇党委、政府相关领导及工作组组长，经常巡回各村检查指导工作，听取工作汇报，及时研究解决出现的困难和问题，促进了新农村建设工作的有序推进。在发展生产、改善村容村貌的同时，还注重治村、治人、村务公开等管理工作，使乡风更加文明、管理更加民主。各村都制订完善了《村务公开制度》、《村财务管理制度》、《村治安管理制度》等村规民约，为计生、殡葬、土地、治安、农村财务、环境卫生等村务的有序管理奠定基础。

三、真抓实干、注重实效，扎实推进各项工作

（一）广泛宣传发动，营造建设氛围

我们从两个方面开展宣传工作：一是组织镇村两级干部深入农户，宣传新农村建设的具体内容，讲明新农村建设最根本的目的，就是为群众谋利益，提高群众生产生活水平，使群众尽快过上小康生活。二是利用村委会各种会议及村务公开栏等宣传阵地，反复宣传新农村建设的内容、目的和意义。通过宣传，提高了群众主动参与新农村建设的积极性，打下了坚实的群众基础。

（二）村容村貌得到进一步整治

在整治工作中，新农村指导员与村两委委员一道，采取召开村民小组会议、培训会等形式大力开展宣传发动，通过张贴宣传画和标语、组织村民集中讨论等形式，开展村民教育；督促村民革除生活陋习，规范村民清洁文明的生产生活方式。通过全体新农村指导员和镇村干部群众的共同努力，在村民的环境保护意识和健康文明生活习惯的养成等方面取得了显著成效，镇容村貌焕然一新。新田村地处“213”国道线沿途，长年来，打碑墓是这里大部分村民精湛的手艺，也是他们赖以生存的“饭碗”，但打造碑石也给周围的环境造成了很大的污染，严重影响了沿途的交通。为了给周边的群众创造一个良好的生活环境，党委高度重视，下发了《关于取缔打碑立墓的通知》，要求各违规经营户限期整改。为加强对此项工作的领导，使工作落到实处，新农村建设工作队和挂钩的镇干部、村干部及社干部一道，对重点路段进行巡查，对于发现的问题，积极做群众的思想工作，杜绝了上访等事件的发生。

（三）基础设施建设进一步加强

、生活中的实际困难，协调凤凰办事处出资10000元，解决了村委会饮水难、办公设施简陋和村委会绿化的问题。四是“7·24”洪灾冲毁了菁门村三叉路路基，严重影响了三叉路、白坡、马家冲等5个社305户206人的交通、生产及生活。新农村建设工作队得知这一情况后，一方面积极参加抢险核

实，掌握了洪灾冲毁路基60米，另一方面，努力争取相关部门和派出单位的支持，向昭阳公安分局争取资金10000元，对冲毁的60米路基进行了修复。五是认真贯彻落实好科学发展观和科技兴农大计，积极争取区公安分局出资4000元，修建了菁门村文化阅览室，丰富了人民群众的文化生活。六是协调区审计局帮助白坡塘村两委解决会议室设施一套，另外调出三套电脑设备支援镇政府办公信息化建设。

（四）特殊群体得到进一步关爱

在敬老节期间，由龙泉办事处协调床上用品30套到海子村看望60岁以上老人30户，让老人们感受到了党的温暖；由区残联提供一部分康复器械给海坝村残疾人协会，对无能力购买辅助用品的残疾人免费发送用品用具，弥补了部分残疾人对辅助用品的盼望，填补了海坝村残疾人专门协会办实事的一个空白。由区公安分局出资8000元在春节期间开展慰问活动，让菁门村23户贫困户，14个残疾人，3个孤儿过上一个温暖的寒冬。

（五）经济增长方式得到进一步转变

农村的生产发展，是新农村建设的核心问题，基于这一认识，我镇结合实际着重抓好以下工作：一是针对全镇耕地、山地资源丰富的实际，继续大力发展农业，促进农业增产、农民增收。二是针对菁门村煤矿、沙石料厂分布较多的实际，扎实开展管理工作。三是针对新农村建设工作的试点，开展亮化、绿化、美化等工作。

四、存在的困难和问题

我镇新农村建设虽取得一点成绩，但距离“生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的建设社会主义新农村要求还有一定差距，建设中仍存在一些问题，一是受村集体经济薄弱等因素制约，一些项目建设进度比较慢或难以

实施；二是农民增收还存在较多困难；三是部分派出单位的支持不够。

五、下步工作打算

（一）尽可能地抓好农村文化工程建设，大力倡导农村文明新风。

（二）尽可能地抓好农村社会保障工程，提高农民的社会保障水平。

（三）尽可能地抓好民主管理工程，促进农村和谐稳定。

总之，我镇新农村建设工作在过去的一年里取得了一定的成绩，但离党和人民的要求还有一定的差距，在今后的的工作中我们将发扬艰苦奋斗的作风，为新农村建设工作贡献力量。

新农村建设工作队

二〇〇八年十二月二十一日

肉鸡加工工作计划篇六

转眼间20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己这半年多在居然之家所走过的路，所经历的事，有太多的感慨，有太多的惊喜，虽然没有太多的业绩，但多了一份镇定、从容的心态。

1、只有摆正自己的位置才能更好的适应工作岗位。在每天的工作中不断学习日常管理事务，通过学习管理员工作流程，了解到一名合格的管理员所要具备的各项基础工作能力。在居然之家工作，首先要明确的是自己是一个居然人，我们工作过程代表的是居然之家的形象，我们的工作结果代表的是居然之家的利益。时刻铭记要做一名合格的管理人员，在这

里我要感谢那些在我工作中给我快乐和鼓励的人。

2、只有公平处理每件事才能搞好各方关系。商场是一个人员很复杂的交际地点，而我的工作就是要在这样一个地方管好经营秩序，要求每个商户做到不准在卖场吸烟、吃东西、导购员串岗聊天等，对于管理不能有特殊，只有公平处理每件事才能让所有人都信服。

3、只有坚持原则落实制度才能提高业绩。在平时的日常工作中，经常会遇到比较棘手的商户或者顾客，刚开始由于自己是新手，做事有点缩手缩脚，但是在与领导沟通后，领导告诉我只要按照居然之家各项工作规定办，手段强硬点就没问题，所以在后来的工作中，我秉承工作中居然之家利益为先，售后中向顾客倾斜为原则，认真处理各项事务，效果突出。在会后认真阅读会议纪要，领会领导的会议精髓，在工作中将领导的各项指示落实到实处，才能提高自己的工作业绩。

4、只有保持良好的工作状态才能更好的完成工作。每天上班我都会提前15分钟到办公室，做好一天的工作计划，调整好自己的心情，不会把一些负面的情绪带到一天的工作中，我的工作理念就是快乐工作，面对每一个人都是面带笑容，有商户说：“为什么每天看到你都是那么高兴？”我说：“我开心的工作，就可以带动你开心的工作！”每天保持好良好的工作状态才能有高的工作效率，才能更好的完成各项工作。

不能死套规定，能解决问题的手段才是好手段，能达到效果的管理才是有力度的管理。

2、表达方式过于简单，表达不能完全达到效果。当我表达一个问题时，只是把问题阐述清楚，将要达到的效果告诉商户，但是商户有时不会重视，所以当说明一个问题时，要举例子，讲道理，比如顾客投诉xx品牌，当时店面于顾客已经协商好了时间去解决，但是到了约定时间还未处理，导致顾客再次投诉，但是在2次投诉之前积极与顾客沟通就不会产生顾客

的2次投诉，既不会引起顾客发火，也有利于问题的处理。这样的表达更能让商户明白如何避免2次，才能达到避免投诉升级的效果。

3. 缺乏计划，缺少保安排。

4. 对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5. 报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

依据xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；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老客户获得更多的客户信息。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。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

6、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。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

肉鸡加工工作计划篇七

1、 储蓄余额发展分析

(1) 储蓄存款增长严重乏力，“扭负”成为发展的主旋律。

上半年，我行储蓄存款日均余额新增1.13亿元，同比增长116%（xxx年同期日均新增5229万元），但多项指标在全省排名持续靠后，截至6月30日，全辖本年新增仅为1.14亿，点均增长422万，处于负增长的网点有七个，分布在城区、**、新会和**四个支行，其中，负增长最严重的是1月份高达1.35亿元，是近三年“开门红”下跌最多的月份。

(2) 余额发展抓手不足，未能实现常态化发展。

上半年，通过提高商贸结算优惠套装使用率和推广率，商贸客户结算走帐效果明显，商贸结算沉淀余额达到3000万元，

但与此同时交易手续费流失严重。代收代付业务项目新增少，仅为43户，未能成为有效的增长来源。信贷联动有进步，但还没形成在结算走帐的习惯，贡献率为2.35%（全省2.71%），其中最高的个商贷款是3.37%，最低的消费贷款是1.19%。

（3）客户维护工作有待深化，产品渗透率有待提升。

上半年，我行10万以上高端客户共新增633个，全省排名第一，20—50万元区间段客户账户比重0.3%，但上年年新增余额达到1.03亿元，已经成为我行存款增长的主要力量，但对该类客户维护工作手段单一，配套金融打包营销能力薄弱，没有完全落实分类管理和跟进发展。同时，没有充分利用我行大理财的优势发展新增优质客户，产品渗透率有待提升。

2、信用卡业务发展分析

（1）多措并举，多项指标得到有效提升。

信用卡业务通过锁定六大客群、侧重“抵押类消费信贷、侨汇、网格化营销等重点项目”、试点建立直销团队等创新发展模式，推动了发展，上半年，新增发卡5248张，同比增长150%，完成省分行下达的上半年进度的122%，在全省排名第一；累计净收入190万，同比增长55%；不良率为2.73%，比去年底下降0.35个百分点。其中，开平市支行有效进件1746份，同比增长176%；我行消费贷客群交叉营销的有效进件613份，开发率达65%；**支行侨汇卡发卡量近600张。

（2）发展心态不端正，导致发展不平衡。

我行信用卡的发展分化明显，城区、开平支行持续上量，每月完成指标，但其他四个支行没有完成转变发展思路，存在怕困难、不尽力的情况，未能形成常态化发展机制，发展不平衡，发卡量、激活率、用卡率、不良金额等指标没有如期

完成，导致业务收入完成仅为计划调整后的23.75%。

3、 综合理财业务发展分析

(1) 发展整体向好，但短板明显。

我行通过与保险公司合作“薪火传递 激情一夏”等主题营销活动、落实网点转型的具体措施、开展理财沙龙等活动，推动了代理保险业务向好的发展，保费同比新增239万元，同比增长25%，业务收入同比多增57万、增长24%。

基金业务销售量同比新增1.47亿元，同比增长205%，其中在重点基金南方通利全国的销售竞赛中，我行销售金额达933万元，在全省排名第二，**环北支行，在全国4万个网点中排名第八，成为全省唯一一个跻身全国十强的网点，为全省、全辖加快业务发展树立了榜样。

但贵金属业务不受重视，没有找准客户群，导致发展严重滞后，同比大幅下降，拖了xxx年个金业务收入进度的后腿。

(2) 理财经理配备未达要求，队伍水平有待提高。

我行应配置理财经理人数为33人，实际配置专职理财经理人数为23人，完成率仅为69%，其中城区、新会、**和开平支行在每个网点配备一位专职理财经理，但**和**支行配备不足。专职理财经理中基金从业资格证的持证率仅为39%，其中城区支行8人、新会1人，其他支行为0。

4、 个人国际业务发展分析

(1) 发展平平，乏善可陈，业务收入缺口大。

我行通过个人国际业务“争先进位”竞赛活动等方式，推动业务发展，上半年，个人国际业务收入为241万元，完成调整

后计划的40.11%，缺口仍然较大。个人国际汇款业务量同比减少5.49%，其中，**支行同比下降14.96%，成为本年度唯一一个国际汇款业务量同比减少的一级支行；个人结售汇同比减少6.60%，其中，**、**支行分别同比减少17.80%、15.90%；西联汇款电子渠道收汇替代率为3.95%，在全省排名靠后（电子渠道收汇替代率偏低，也成为个人外币储蓄日均余额不高、以及前台收汇压力大的重要原因之一）。

（2）邮银联动，严抓国际收支申报、结售汇统计质量。

上半年，我行先后组织5场国际收支申报、结售汇统计培训（含邮政代理专场培训），并印发《**市分行个人国际收支业务申报、结售汇统计管理办法（试行）》，对邮银双方发生差错的个人、二级支行、一级支行、主管部门均设置考核。经过努力，监管部门对我行的质量评价有所提升。

5、 电子银行业务发展分析

（1）多层面、多方式，促进电子银行业务新发展。

我行通过南航促销、手拉手活动、网商大赛等专题营销活动和加强考核、加强培训等方式，促进了电子银行业务的新发展。6月末，我行手机银行新增1.49万户，激活率48.29%，全省排名第五；个人网银新增1.33万户，新增激活率51.36%，全省排名第七；电子银行替代率为74.92%，全省排名第七。

（2）以活动和项目为切入点，试点探索电子化发展之路。

联合市分行工会组织开展手机银行“扫一扫，10元话费1元充”扫描二维码支付体验活动，培养员工使用手机银行的兴趣和习惯，全行手机使用量大幅提升，效果明显。我行成功开发中医药学校“一卡通”项目，开启了我行银校合作的新渠道，进一步拉动了存款，提升了我行的知名度。

6、网点服务方面

上半年，我行协同大堂经理服务外包项目公司重点开展大堂经理轮训工作，结合每月的大堂经理巡查、市分行服务暗访和现场检查发现的问题，有针对性地在**市各地区分别召集大堂经理开展培训，通过开展每月的培训，使大堂经理的网点现场服务管理能力得到较大的提升。

1、以储蓄存款为基础，确保存款余额稳步增长。

(1) 抓支行的业绩提升：一是抓新网点业绩提升，新网点将成为储蓄余额增长的主要抓手之一，新网点余额提升侧重柜台外市场开发；二是抓现有网点的业绩提升，要对“到访客户挖掘、存量大客户维护提升、柜台外市场开发和交叉销售”同步推进，让网点真正成为增长的发动机。

(2) 抓好商贸客户开发：套餐营销式推进，结算促商贸客户拓展的同时兼顾效益，对未能达到我行优惠标准的客户及时引入推出机制。以商贸客户转账资费优惠，升级优化流程，精选潜力大客户，严守准入关为商贸拓展重点工作，加大宣传力度，与商家联合开发，提升商贸客户结算量与在我行的资金留存量，提高我行商易通机具使用率。

(3) 以项目为切入点，抓好，做大，做强代收付业务的拓展和大客户维护开发：配合其他业务的开发推进工作，以公司、信贷客户资源作为开发点、关系人和关键人来拓展代收付业务，重点客户跟踪开发，突出代收付项目行业特点，制定专门的营销推进方案。同时要求网点加强对周边市场走访，因地制宜促发展：扫楼、扫铺、扫工厂；寻找关系人发掘需求批量发展；加强对现有代收付客户中的关键人、中高端管理层的年末走访维护，促进年终代发。落实大客户跟踪维护工作，完善大客户vip客户信息管理，做好中小客户开发和大客户的深化营销工作。

2、切实做好大客户维护工作，提升维护水平确保做出成效。

（1）切实把握四个“着力点”，做到三个“达成”：四个“着力点”：一是着力建立10万元以上vip客户与网点支行长和理财经理间的定向维护关系；二是着力加强对网点大客户发展指标的考核激励，建立并完善网点大客户发展考核激励机制；三是着力以大客户升级礼包为业务抓手，突出邮储银行的服务和产品优势；四是着力铺开省行组织的大客户营销活动，通过活动带动营销。三个“达成”：一是达成大客户维护关系不断优化；二是达成大客户结构优化；三是通过形成业务发展来带动大客户余额增长的模式，最终达成提高大客户数量和余额占比。

（2）将以大客户数量和资产量的增长为评价标的，推动维护工作出实效：一要加大营销礼包的升级推广；二要推进vip客户优惠产品的交叉销售，加强大客户情感维护和业绩提升。

3、信用卡要突出重点客群、重点项目，强化内部组织推动，优化外拓措施，促进快速发展。

下半年，我行信用卡业务将围绕“增发卡、促消费（分期）”两大重点来推动发展。增发卡整体思路为：强化三大主营措施，营造一种理念和战法，创新一种模式。

（1）强化三大主营措施：首先是持续强化网点阵地营销以提升基础产能，具体措施一方面持续开展网点破零竞赛，力争实现每个网点每天进两件，另一方面，组织网点深入开展名单制营销，将筛选清洗、符合条件的潜在目标客户开展针对性邀约营销；其次是深入开展抵押类消费信贷客户的交叉营销，力争将新增放款的消费贷客户整体开发率提高到80%以上（上半年65%）；第三是与综合消费贷等业务联合对优质目标企事业单位、政府部门进行综合性、深度的、有组织的团办营销开发，通过网格化竞标等方式明确开发单位，通过多产品线联合上门营销实现开发效果最大化。

(2) 强化树立以客户为中心理念，持续开展整合营销，发展“高价值目标客户”：借鉴同业正在实施的战略转型，强力推动交叉销售、整合营销，大力发展高价值关系客户（在本行办理了多项业务，稳定性高，对本行的综合贡献高），力争成为客户的主办行。

(3) 深入实施直销团队、电话销售等专业化直销拓展模式：一方面，借鉴同业经验，总结提炼前期小规模试点经验，逐步扩大信用卡直销客户经理队伍的试点支行和人员数量，与名单制营销、团办营销等战法相结合，发挥直销客户经理“专业的人做专业的事”的力量，提高项目业绩；另一方面，扬长避短，充分发挥我行基础客户多的优势，探索开展信用卡发卡的电话营销，探索出一条可持续发展之路。

(5) 强化提升条线的垂直管控能力：第一，在二级支行设立兼职的信用卡专员，让各层级都有人关注、推动信用卡，提升条线整体的经营管理能力；二是加强动态管理和发展督导，加大条线考核力度，推动一级支行切实发挥好属地指挥职能，强化过程管控；三是建好微信订阅号、信用卡qq群等交流平台，加强全辖条线的互动交流和经验、信息的及时传导，提高条线整体的合力和战斗力。

4、继续加大电子银行对外宣传渠道，同步加强“量质”共同抓，重点进行二次客户开发。

(1) 是持续在上半年的基础上做好对外宣传推广。加大短信引导客户注册和使用。印制客户使用指南，重点放在如何指引客户的使用上。配合总行、省行优惠政策，推出项目营销及时推广专项活动，结合银信通、信用卡、个人外汇业务助力营销。加大存量和新客户开发力度，吸引新客户开通电子银行是流程也是规定动作。

(2) 整合做好工资代发类和校园项目客户电子银行开发。加大我行电子银行宣传力度，促进代发工资类客户尽量到网点

开办，并与厂商沟通安排指定时间段加办，网点做好应对措施，开设方便通道、专窗和增加人手。针对远离网点的代发工资客户，实行上门营销，利用电子银行自助注册形式让客户体验，从而发展客户。分行已成功开发校园项目，可以利用各种方式加大电子银行的开发力度。

(3) 优化布局，提升设备的运行效率，支撑业务发展。按照上级要求，科学合理布局网点；与相关部门积极沟通，做好自助设备投放的计划，对存量运行不足的机具通过多种方式进行调整，提升非柜台的替代率。

5、以大理理财优化大个金结构，细化产品，促进均衡发展。

(1) 要继续加强“邮银理财、关爱未来”品牌宣传。通过理财产品告知短信、网点电视、网点橱窗、电台、平面广告的投放，理财产品销售推广活动等多层面向社会公众持续传达邮行理财业务的特点及理财品牌的内涵，同时逐步树立“邮银财富——慧理财”的品牌。

(2) 要加快理财类业务的发展。切实做大资金池产品“日日升、鑫鑫向荣”的销量，通过以量补价减少因理财产品收入让利给客户的影响大理理财的收入，重视资金池等常态化理财产品的销售，要作为拓展和维护客户的重要抓手，同时这也是我们改变存款余额增长方式、留住客户的一个有效手段，不能仅就理财业务而讲理财业务，要真正把理财业务作为战略业务来抓。

(3) 要把保险业务的销售回归保障、唤醒需求的方式方法上。顺应市场形势，精确定位客户需求，恰当匹配产品，产品转型、销售转型，与保险公司加强合作，引入pts[联动营销]项目，整合客户资源，通过营销培训、实战操作等，提高团队的营销能力，推动业绩的提升；强化督导，加强网点晨会、夕会，及时辅导，化解营销人员畏难情绪，营造全员销售氛围。

（4）要大力抓好贵金属业务发展。把这项业务作为一项长期的战略业务、创收业务来培育、推动，迅速发展外部大客户，快速做大贵金属规模。通过加大对理财品牌的塑造与宣传、理财产品的销售力度与考核，持续推进我行大理财产品销售领跑全省，进一步提高贵金属业务的综合贡献度。

（5）要持续做好基金定投平稳发展。加强与基金公司合作，开展定投开户真情回馈（赠送礼品）；网点开展至少一场目标客户定投推荐会，利用基金公司资源，邀请同业专家等开展定投目标客户主题营销活动；加强对大堂经理基金业务、定投等知识培训，每个大堂经理在前台把握机会，凡是到前台办理业务的客户一律争取加办理财卡或开办基金定投。

6、立足存量客户，细化分层，创新推动个人国际新发展。

（1）注重现有个人国际客户维护的基础上，充分开发新客户群提充分利用我行银星速汇、瑞亚汇款、速汇金（总行预计下半年能开办）等新产品的手续费优势，充分吸引新客户群到我行办理个人外汇业务，同时引导老客户向我行介绍新客户群体，以老促新，高电子渠道收汇替代率体。

（2）打造我行“出国金融服务中心”品牌。经过前期走访于调研，已初步确立**市东华支行为我市分行个人出国金融服务中心旗舰网点，后续将对网点进行一系列的装修、培训工作，同时继续走访相关出国留学中介机构、外语培训学校、旅行社等，确立合作机构，签订长期合作协议，实现资源、客户共享。

（3）继续想方设法压降个人国际收支申报、结售汇统计差错率，逐步完善个人国际业务内控体系。计划下半年邀请**外汇局相关科室到我行进行国际收支申报、结售汇统计等进行授课。同时，市分行必须严格依照《**市分行个人国际收支业务申报、结售汇统计管理办法（试行）》（**邮银发□xxx□122号）对每月的差错数据进行整理、通报、考核，必

须不遗余力压降差错率，促进我行个人国际业务的良性发展。

7、强化考核，全面提高网点服务管理水平

通过加强服务考核、明查（暗访、录像检查）、加强整改落实等方式，加强对网点的服务检查工作，对各一级支行的服务管理状况强化检查并提出指导意见，继续以开展服务主题系列活动，加强活动过程的执行力度，营造争先进位的活动氛围。开展多样式的服务培训活动，包括网点优质服务、投诉应诉技巧等，全面覆盖全区，来进一步的提高网点各项服务管理工作，强化客户投诉管理措施，全力压降客户投诉总量，进一步提升我行的服务质量。

展望xxx年下半年，个人金融业务仍然面临较大的挑战，但办法总比困难多，相信通过我们坚定的意志和坚决的执行力，个金业务必定能克服困难，向全年目标冲刺！

肉鸡加工工作计划篇八

今年是员工业务技能总行测评年。按照省行的统一安排，我行先后于6月和11月，分别组织了全员参与的小型多样业务技能竞赛活动和专项技能测试。现将两次活动情况总结如下。

为做好今年的员工业务技能测评工作，我行专门成立了由主管行长为组长，分行人力资源部、监察内控部和工会负责人为成员的技能测评工作领导小组，具体负责该项工作的组织和实施。同时，分行党委也对这项工作给予了高度的重视，明确要求，测评工作必须严格执行总、省行的测评标准，严肃测试纪律，凡35周岁以下的员工，无论现在何种岗位，现居何种职务，都必须参加统一测试。为使员工在测试中取得好成绩，又不至影响it蓝图的投产上线工作，测评前，分行改集中培训为化整为零的训练方式，以支行、部门为单位，组织所属员工集训，并将员工的测评成绩与所在单位的绩效关联起来，实行一把手负责制。这些，为我行今年的员工业务

技能测评工作，提供了重要的组织保障。

今年，我行共有516名符合测试年龄的员工参加测试，测试人次达717人次，与上年相比，增加56人次。其中，一级能手247人，二级能手159人，三级能手216人，合格134人。合格率100%，晋级率81%。一级能手数在上年216人的基础上，新增了31人，超额完成了省行核定的206名一级能手指标任务。一级能手数增长的原因，一是今年安排了两次技能测试活动，参测员工增加了晋级机率。再者，与往年相比，我行员工的业务技能水平有了一定提高。

1、传统的基础技能水平有待提高

测试中发现，手工点钞的两个项目，参测员工大多倾向于难度较小的扎把项目，而单指单张点钞这一最传统最基础的项目却几乎没有人报名参测。这一方面反映了我行员工避难就易的测试心理，另一方面，也必将使我行基础科目的整体水平和实力逐渐趋于薄弱。

2、新入行员工的技能培训工作亟待加强

本次测试，入行满一年，工作年限较短的员工，其成绩普遍偏低。这种现象，虽然与入行年限相吻合，但，也说明我行对新员工技能培训工作力度尚显不足。

针对上述问题，在下一年度的工作中，我行将通过举办业务技能竞赛活动等方式，鼓励先进，鞭策后进，努力营造全员苦练技能的良好风气，以使我行员工的业务技能整体水平得到进一步提升。

以上，是我行20xx年度业务技能测评工作的总体情况，特呈报省行，请查收。

肉鸡加工工作计划篇九

首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助。

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么？比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有什么事了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都

应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说**有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到**去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从**回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话：坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品**的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满。

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，

时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积

极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的首要任务工作□20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的

减少了很多浪费和不足;选择部分产品让业务经理在当地进行招商,业务经理对代理商的情况很了解,既可以招到满足的代理商,又可以更广泛的扩展招商工作,提高公司的总体销量。

三、任劳任怨,完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏,但是其中之工作也是为烦琐,其中包括了客户资料的邮寄,客户售前售后的电话回访,代理商的调研,以及客户日常的琐事,如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作,都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务,我都以我最大的热情把它完成好,基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

1、对于药品招商工作的学习还不够深入,在招商的实践中思考得还不够多,不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来,进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度,认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍,但在工作实践中的应用还不到位,研究做得不够细和实,没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念,今后还要努力找出一些药品招商的路子,为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧,没有先进的工作思想,对工作的积极性不高,达不到百分百的投入,融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位,工作拘泥习惯,平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天,作为公司新的补充力量,“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结xx年,总体工作有所提高,其他的有些工作也有待于精益

求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。