

酒店周工作总结及下周计划表格(通用8篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。

酒店周工作总结及下周计划表格篇一

加强房务中心工作的治理。房务中心是酒店对外第二窗口，为加强对房务中心的规范化治理，本年度重点对工作人员进行了多次专业培训，包括服务意识、客房介绍与电话接听技巧等各项具体工作；坚持每天对楼层服务质量、效率进行监察；对各种报表进行收集整理，建立了完整的客房档案。严格按制度处理遗留物品，赢得客人好评。

以“常用常新，天天亮丽”为目标，加强保洁治理。保洁人员50人，其岗位分布在大厦的大部分区域，尤其是公共区域，环境卫生的好坏最直观地反映大厦作为四星级酒店的整体风貌，所以，保洁工作是房务部另一工作重点。我们要紧从两方面抓起，一方面，职责细化及培训，将职责细化落实到个人，各种业务操作程序及标准让职员烂熟于心，严格按照时刻段、区域进行排班，提高了工作积极性、责任心，大厦的卫生事情焕然一新。另一方面，加强监督检查。检查环节始终是至关重要的。从经理到助理，从主管到领班，层层检查，别放过一具卫生死角，别遗漏一具边角区域，确保各项卫生指标达到五星级要求标准。

加强对征服房、库房的治理。3月对征服房规模进行改造，以习惯日趋增多的工服及布草容量。下半年库房并入采购部治理，征服房只负责客人衣服送洗及职员征服治理，分工比较明确，有利于征服房治理的条理化，制度化，一是严格操纵

换装时刻，二是服装严格分类悬挂，并做明确标识，以便职员在最短时刻内寻到工服，提高工作效率。

今年上半年，房务部一项重要工作，是院士会的接待工作。正是由于各岗位的齐心协力的工作，4月2至5日，“中国科学院院士初选会议”在京师大厦的顺利召开。期间，房务部要紧负责院士会议的组织、会议室布置、会期服务、客房服务及保洁等工作。接待会议过程中，各治理层紧张有序，思考周全，确保每一具环节别出纰漏。我们的优质服务，符合标准要求 and 规范，得到了各级领导的充分确信。首先，做好组织策划工作，从各方面做好迎接会议的一切预备。其次，做好外部沟通及内部沟通工作，及时协调，迅速处理。

酒店周工作总结及下周计划表格篇二

在客服室，实际是营销服务室。每天，服务经理通过电话与客户打交道□3g客户维系挽留□2g客户维系挽留、固网宽带维系挽留等等。众所周知，挖掘一个新客户比留住一个老客户，成本要高好几倍。可见，服务是多么重要。

那如何拉近与客户的距离，更好地服务客户，让客户满意和认可企业，是当今服务行业一直思考和亟需解决的’难题。

其实我认为，世界上并没有标准的服务方式。那些所谓的标准术语、语气、语调只是最最一般的方式，但并不是适合每一个服务经理。最适合自己的才是最好的。简而言之，就是让服务更显个性。作为服务经理，应该在遵照公司服务要求的基础上，结合自身特点，找寻一种最适合自己的服务态度和方式，这样更能在服务过程中拉近与客户的距离，达到更好的服务效果。打破框架，创新服务。

关于考核，是对员工工作的评价和肯定。我看了市公司下发文件对服务经理的考核指标，个人认为，有些许强人所难。比如外呼量，在我刚来的时候，外呼量为一周150个正常通话，

如今提高到200个。尤其在无和三底和双底等回访，更是难以达到外呼要求。

其实我认为，工作以人为本，以人为先。工作人员拥有动力和信心，才能做好本职工作。所以，调动员工的积极性是工作顺利进行并取得成效的重要保障。其中调动员工积极性贵在设置合适的考核指标。县分客服可综合考虑市公司下达文件的指标为基础，设置自己的考核标准。指标设置必须得当，指标太高，员工经常完成不了，久则生惰性，积极性便下降；太低，则会减低效率，降低服务质量。最适当的指标在于尽力尽心去做即能达到。还有，奖罚分明。在月底进行一次评比，考核达标且成绩第一的，给予奖励；考核不达标且成绩最差，加以惩罚。总之，考核以激励促竞争，以竞争促动力，以动力提绩效。

创建一个优秀的具备强劲战斗力的团队，不仅在于分工，更在于合作。团队成员多沟通、多交流、多配合，精诚合作，不分你我。我建议，可仿效市公司在每周组织一次下午茶，召集所有成员，大家谈谈心、交流这一周的工作情况和个人心得，好的方面可学习发扬，不足的可以讨论完善。不断从日常工作中总结经验，才能不断提升个人能力。

领导亦可借此机会了解下属最近的工作和生活情况，增进大家的感情。我想，一位平易近人、时常体恤和关心下属的领导，才是大家推崇和尊敬的好领导。李白诗云：天生我才必有用。每个人都有可取之处，物尽其用，人尽其才，才能发挥团队最强的战斗力。

总之，领导对员工的关心和激励，是员工努力工作的无限动力。

酒店周工作总结及下周计划表格篇三

一、指导思想：

以《新纲要》为指导，以正确的儿童观、教育观指导幼儿的活动。以探索性、研究性课程追随教育课程，促进孩子全面发展。同时努力挖掘孩子的兴趣，张扬孩子的个性，让每一位孩子的潜能得到最好的发挥。教师自身也在不断学习、不断实践、不断反思的过程中与孩子结伴成长。

二、主要目标：

2. 努力以教育研究、以班级特色推动幼儿的发展；
3. 做好家长工作，使家长满意并积极配合我们的工作；
6. 有计划的到班级听课，组织教师相互听、评课，在商讨中成长自己。

三、每月工作安排：

三月份：

1. 各班制定各类工作计划；
2. 安定幼儿情绪，进行入园常规训练；
3. 各班布置家园桥栏目；
4. 分班召开家长会；
5. 各班结合教学目标及内容创设主题墙；

四月份：

1. 结合季节、节日组织幼儿开展各类特色活动；

2. 参加全园教师比武活动;
3. 测量幼儿身高体重;
4. 各班举行亲子活动;
5. 幼儿床上用品翻晒;
6. 组织幼儿参加绘画比赛;

五月份:

1. 教研活动;;
2. 布置第二期主题墙饰;
3. 庆祝五一劳动节;
4. 幼儿体检;

六月份:

1. 教案评比;
2. 各班交流幼儿的成长册, 能在相互的欣赏中扬长补短;
3. 开展庆六一大型运动会;
4. 幼儿身高、体重测量;

七月份:

1. 写好幼儿的评语, 做好幼儿期终发展评估;
2. 奥尔夫音乐活动、小星星英语汇报;

3. 家长问卷调查。

一、工作要求

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持***的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可

安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

1.每周工作计划表格式

2.每周工作计划表格模板

3.每周工作计划模板

4.每周工作计划表

5.每周工作计划怎么写

6.保洁每周工作计划表

7.学校每周工作计划表

8.出纳每周工作计划表

酒店周工作总结及下周计划表格篇四

本班共有36学生，其中男生19人，女生17人。经过一年的学习、培养、教育，学生对学校生活基本适应，能按时上学，懂得要遵守学校的，做一个好学生。学生今年上了二年级，但年龄还小，自觉性不强。因此，我仍把培养学生的好习惯作为首要任务。

做好学生安全工作，抓好常规教育，提高学习成绩;建设良好的班集体，增强学生的主人翁意识，加强团队合作精神，形成优良的班风，争当文明班级，让每一个学生班集体中都能快乐地成长。

1、充分利用晨会、班会以及一切可以利用的时间对学生进行思想教育，向学生进行有针对性的常规教育，以常规落实为重点，着重培养学生“三个习惯”。

2、加强安全教育工作，参加学校组织的安全演练活动，增强小学生的安全意识。

3、加强班干部的建设。定期召开班干部会议，对班级大事小事进行商讨研究，及时反馈及时处理，并且严格要求班干部，采用激励方法，委以重任，指导他们做好自己的工作，以此带动全体同学。

4、抓好班主任日常工作，即组织好学生参加升旗和做操，每天检查本班学生值日生工作，培养学生热爱劳动，做事认真负责的品德。

5、重视培养健康的心理品质，热爱学生，关心学生，理解和尊重学生，多表扬，讲究批评的艺术，多与学生进行心与心的沟通。

6、培养学生自主学习的习惯，利用班干部监督，老师抽查作

业、练习等形式来检查学生完成作业、练习的情况，让每个学生都能主动、认真地养成自主学习的好习惯。

7、认真召开形式多样主题班队会和开展内容丰富的各种活动。

8、认真完成学校分配的各项任务，参加学校组织的主题教育和各项竞赛。

9、以家访、电话联系的形式，及时和家长沟通、交流，共同教育好学生。

周次工作内容

11、做好学生报名工作和入学教育。

2、成立班组织机构。

21、抓好常规教育，进行常规训练。

2、进行习惯养成教育，形成良好行为习惯。

31、进行思想品德教育，抓好课堂纪律。

2、主题班会：与书交朋友。

41、进行卫生教育和教育。

2、主题班会：洋浦，我的家乡最美。

51、培养学生认真的。

2、开展班级写字比赛。

61、开展唱爱国歌曲的活动，进行爱国主义的教育。

2、主题班会：爱国歌曲大家唱。

71、继续抓好纪律和学习目的教育。

2、进行班级朗读比赛。

81、讲究学习方法，提倡合作学习。

2、主题班会：教您几招，我的学习方法。

9-101、学习方法交流。

2、抓好期中考试复习工作。

11总结期中考试，表扬成绩好的学生。

121、教育学生团结友爱，乐于助人。

2、主题班会：关心他人，快乐自己。

131、培养热爱劳动的美德。

2、主题班会：劳动创造美

141、进行热爱班集体的教育。

2、主题班会：我爱我班

151、学习好的学生帮助学习差的学生，改掉坏习惯，认真学习。

2、主题班会：做一个有好习惯的好孩子

161、继续抓好安全教育工作，讲解。

171、自理能力的培养，做好独立的小主人。

2、主题班会：我会整理书包。

181、抓紧时间，认真学习。

2、主题班会：讲名人勤奋好学的

1、稳定学生情绪，

2、强调安全问题

(1)阶梯课室还在施工，有沙石不可以玩耍；

(2)运动场杂草较多，不可以去那里玩耍；

(3)虽然现在还是夏天，但也不准在没有大人陪同的情况下；

3、关注插班生，让其到勒流购买校服，补齐所有的证件资料，并召开插班生会议。

4、把上学期发给学生的队徽收回来，并让学生购买红领巾佩带。

5、强调不准学生带饮料回校，应带水杯来校到饮水机处装水喝，不可开饮水机的水来玩。

6、男同学到厕所小便时不可以把尿液拉得到处是，也不可以把矿泉水瓶扔进厕所，堵塞厕所。

7、强调不准穿拖鞋回校，男生头发长的要剪，女生头发长的要扎起来，如果不扎起来就要剪点，不准披头散发。

8、未满12周岁的同学不准骑自行车回校，不管是外地还是本地的，如果要骑自行车回校，请带户口本回校到保安室登记，

保安室会为单车编号指定位置摆放。

星期一：组织好学生进行学校的升旗仪式，培养学生的爱国意识和团队协作意识。

星期二：组织学生画，主题为“国旗在我心中”。

星期三：组织学生参加学校的拔河比赛，锻炼学生的体魄和毅力。

星期四：开展语文实践活动，抓好学生写生字，并组织古诗背诵的活动。

星期五：让学生一周的学习内容和，并对此发表意见。

星期六：在班干部的协助下选出上星期的文明学生，并准备在下星期一宣布。

星期日：准备下周班会的主题，并制定下周的计划内容。

酒店周工作总结及下周计划表格篇五

1、在周一的晨检中，本班幼儿的`个人卫生做的很干净，头发洗了，园服也很整洁，只有极个别幼儿指甲没剪，幼儿都保护自己很好，没有带外伤的幼儿，孩子们都能高高兴兴入园，幼儿园中班每周工作总结与计划。

2、本周孩子们进行了正常的教育教学活动，还贯穿了幼儿的常规训练，比如：上操、吃饭、上床睡觉的安全等，孩子们都能按老师的要求积极参与，成效还不错。

3、本周接连几天下雨，早晚天气还是有点冷，温差比较大，流行病偶有发生，希望家长朋友们给孩子做好预防工作，本周除王宁、、张亚楠三个小朋友请长假外，其他幼儿请假的

少，所以，本周幼儿的出勤率比较高，只有极个别的孩子带药了，老师都能及时给孩子喂药，让孩子勤喝水，午休时能给孩子盖好被子，保证了每个孩子都能健康的入园学习。

4、本周还进行了老师、家长和小朋友“收旧废料”手工作品展，由于我班家长朋友们的积极参与，我班制作的手工作品件数多、质量好，在此，（尤其是赵凌楠的爸爸、祁芳芳的妈妈、吕晶乾的妈妈、张虹宇的爷爷）对各位家长的支持表示感谢。

1、由于早晨天气有点冷，周一根据天气情况给孩子穿园服，给孩子彻底搞好个人卫生，剪掉长指甲，洗干净黑指甲，给孩子换洗袜子和鞋垫，以保持午休时室内的空气清鲜，注意孩子的安全，不要让孩子带外伤，以保证孩子健康、愉快的入园。

2、夏季虽然已经来到，但一些传染性的疾病时有发生，希望家长朋友们一如既往给孩子做好预防工作，本周园内也将进行幼儿夏季体检。老师将会细心地照顾每一位幼儿的生活、学习、游戏，让他们多喝水，以保证孩子们健康入园。

3、六月份咱们对幼儿要进行“争做诚信小公民”的主题教育，要教育孩子讲文明、懂礼貌，老师将会进行各方面的引导及教育，希各位家长也积极投入这一教育行列，对孩子进行文明、诚信教育。

4、感谢各位家长对我们的工作给予的支持与理解，在此，祝愿家长朋友们身体健康、心想事成，祝愿咱们的孩子们愉快幸福、开心无限。

酒店周工作总结及下周计划表格篇六

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额xx万元。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持_____的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，

并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

酒店周工作总结及下周计划表格篇七

随着新课程改革的不断地深入、深化，对班主任的素质要求也越来越高。班主任不仅是知识的传播者，还是班级的组织者、管理者、班集体的创建者。我努力做到对待学困有足够的耐心和爱心，我觉得这一点对班主任来说很重要。爱能融化冰雪，爱能打开人们心灵，爱能缩短人的距离，爱能使一切不能变成可能。自从我踏上工作岗位以来我一直用这份爱来缩短融化师生间的距离，同时我也从中享受这份真挚的师生间的感情。从而使学困生在不同程度上都有一定的进步。

一个班集体是否有团结向上的凝聚力，不但要靠老师和同学们的一致努力，还要有一个负责任有能力的小干部。小学生的榜样心理很强，所以选出有责任心、上进心、学习成绩较好、大公无私的小干部很重要。开学的第一天，我把班干部的职务写在黑板上，并提出竞争上岗，要求自愿报名，每个同学都可以报名当班干部，同时也都有机会当选班干部。然后是由老师公布报名的情况，等给大家一段互相观察讨论的时间后，民主选举产生班干部，这样使很多同学不会因为当班干部闹情绪，同时符合公平公开公正的原则。对于那些不能入选的同学也可以培养其抗挫折的能力。小干部们选出来了。我告诉他们，这可不是戴个标志牌那么简单，凡是有为班集体抹黑的，将一票否决无条件退出干部队伍。让小干部产生“忧患意识”，极大的促进了他们的工作积极性，“火车跑得快，全靠车头带”，小干部的积极性感染着同学们，榜样的作用激励着同学们。

还给孩子们一个金色的童年。这学期，我将会用心去和学生交流，用欣赏的眼光寻找孩子身上的每一处闪光点。我相信，只要关爱孩子，尊重孩子，宽容孩子，我们就能找到开启学生心灵的钥匙。上述措施只是我对班级本学期的初步打算，在今后的工作中，我将不断地加以改进。若有不足之处，发现后会及时纠正。

哲学家詹姆士说过“人类本质中最殷切的要求就是渴望被肯定，而学生更是如此。”赞美是阳光、空气和水，是学生成长中不可缺少的养料。表扬是成功的阳光、空气和水。我们班主任作为教育者，不妨拿起表扬的武器。人格尊严是平等的。我们作为班主任，我们应该努力做到能想一个真正的朋友一样，重视、欣赏学生，学会倾听学生意见，接纳他们的感受，包容他们的缺点，分享他们的喜悦。被尊重是学生内心的需要，是学生进步的内在动力。教育专家常说“理解是教育的前提，尊重是教育成功的基础。”参照我们的自身经历，我们不难发现，当一个孩子在被你认同、尊重后，他可能会有惊人的潜力和爆发力。

“人是不可能不犯错误的，只要能正确认识它、改掉它，就是可取的。”那么对于自控能力较差的学生来说，犯错误更是难以避免的了。所以我们做教师的不要把学生犯的错误看成一件不可救药的事，而应该去包容他们，努力帮助他们，培养他们辨别是非的能力，让他们认识错误并改正它。所以当我看到学生犯错误时，我总是尽量淡化，为学生留有一定的自尊心，以便更好的开展教育。在平时我更重视包容他们的不足，上操时有的同学总是说话，我就慢慢的走到他们的身边站一会，他就会明白自己做错了。课上谁搞小动作我很少直接点名批评，而是用目光告诉他应该认真听讲，学生通常会愧疚似的低下头。长期下来，我和学生彼此理解，班里越来越和睦。

愿用执着的'爱为属于我的每一个孩子搭乘一片绿荫。只要自己的学生学习成绩和思想素质都能够得到提高，我做出什么努力都是值得的。学生的将来就是祖国的将来，我们的祖国将来还要靠他们支撑下去，所以我们一定要教育好我们的学生，让他们得到最大程度的进步。当然我也会更好的提高自己的教学能力和指导水平，给学生做好榜样，带领我的班级继续不断的前进！

酒店周工作总结及下周计划表格篇八

- 1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订任务：销售额100万元。
- 2、适时作出工作计划，并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
- 3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
- 4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
- 5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
- 6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
- 7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
- 8、努力保持—x的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。