

新闻记者年度工作计划(优秀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。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

新闻记者年度工作计划篇一

谁曾被女神救起，引酒神落泪，谁曾被浇注美酒，焯紫色光辉，谁象征纯洁和高贵，让爱情唯美，谁保有坚贞和信仰，让传说轮回，紫晶的美丽传说。等我们走入社会，进入工作岗位，回首往事，大学是我们生涯中一段唯美的故事，如果能够精彩，或许可以成为传说，一代传一代。

一转眼，大学生涯已经匆匆忙忙的过去一半了，过去的我们或许有的很有成就，有的碌碌无为，有的是做一天和尚撞一天钟。在工作中没有谁应该多做，应该多付出，因为我们都一样，谁都可以不甘心。大学的你可以不努力，可以不付出，但不会得到，就像别人说的那样，钱不会自己落到你口袋一样的道理。

过去的我们做着我们应该做的事，现在的我们开始结束我们以前做的那些事。不管做的好与不好，都已经过去了，眼前要处理的事情就是好好的做好善后工作，接纳新一批人员。也许以后的以后，未来的未来可以成就一段传奇，属于宣传部记者站的传奇故事。

第一，总结过去一年的工作，给个总的评价

第二，整理过去一年的成绩，大家都应该看到我们成果（团情）

第三，开学之后，接待新生的具体安排（要还是不要应清楚）

第五，接下来新老站长及部长交替工作等等工作的安排

注：走过一年后的我们，对于过去的一年，我也总结如下：

第二，没有看到我们所以人的成绩，只有自己知道自己的而已

这两点也许可以为实施以上计划做参考意见。

叶子的离开是风的多情还是树的不挽留？你我的离校是人生的催促还是青春的不停留？就让即将离去的我们为记者站做最后一次的努力吧。

新闻记者年度工作计划篇二

下面是计划网小编为大家整理的2018年销售工作计划书精选，欢迎大家阅读。更多相关内容请关注计划网工作计划栏目。

2018年销售工作计划书精选【一】

2018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。下面做一下简要的销售工作总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，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。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。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，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二. 部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。

部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。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。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)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，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)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。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡市场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销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四. 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。团队扩大建设方面, 初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组, 分别利用不同渠道开展销售工作。

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, 销售人员出勤, 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。强化销售人员的执行力, 从而提高工作效率。

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) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道, 做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道, 利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。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。销售部内部拟定2018年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

2018年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好2018年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

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，个人的努力是分不开的。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习惯是我们工作的关键。

2018年销售工作计划书精选【二】

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2018)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。

销售工作计划：

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，努力来实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年销售工作计划书精选【三】

一、市场环境分析：

1. 我店经营中存在的问题

(1) 目标顾客群定位不太准确，过于狭窄。

总的看我市酒店业经营状况普遍不好，只要原因是酒店过多，供大于求，而且经营方式雷同，没有自己的特色，或者定位过高，消费者难以接纳，另外就是部分酒店服务质量存在一定问题，影响了消费者到酒店消费的信心。

我店在经营中也存在一些问题，去年的经营状况不佳，我们应当反思目标市场的定位。应当充分挖掘自身的优越性，拓宽市场。我酒店目标市场定位不合理，这是导致效益不佳主要原因。我店所在的金桥区是一个消费水平较低的区，居民大部分都是普通职工。而我店是以经营粤菜为主，并经营海鲜，价格相对较高，多数居民的收入水平尚不能接受。但我店的硬件水平和服务质量在本区都是上乘的，我们一贯以中高档酒店定位于市场，面向中高档消费群体，对本区的居民不能构成消费吸引力。

(2) 新闻宣传力度不够，没能在市场上引起较大的轰动，市场知名度较小。

我店虽然属于金杰集团(金杰集团是我市著名企业)但社会上对我店却不甚了解,我店除在开业时做过短期的新闻宣传外句再也没有做过广告,这导致我酒店的知名度很低。

2. 周围环境分析

尽管我区的整体消费水平不高,但我店的位置有特色,我店位于101国道旁,其位置优越,交通极为方便,比邻商院、理工学院、机电学院等几所高校,所以过往的车辆很多,流动客人是一个潜在的消费群。大学生虽然自己没有收入,但却不是一个低消费群体,仅商院就有万余名学生,如果我们可以提供适合学生的产品,一低价位吸引他们来我店消费,这可谓一个巨大的市场。

3. 竞争对手分析

我店周围没有与我店类似档次的酒店,只有不少的小餐馆,虽然其在经营能力上不具备与我们竞争的實力,但其以低档菜肴物美价廉吸引了大量的附近居民和学生。总体上看他们的经营情况是不错的。而我们虽然设施和服务都不错,但由于市场定位的错误,实际的经营状况并不理想,在市场中与同档次酒店相比是处于劣势的。

1. 2018销售工作计划书、销售工作计划书范文

2. 餐饮销售工作计划书范文、餐饮销售工作计划书

3. 汽车销售工作计划书、汽车销售工作计划书范文

4. 销售工作计划书范文

5. 销售工作计划书

8. 销售的工作计划书范文

新闻记者年度工作计划篇三

滨州学院大学生记者团在学院党委宣传部、校报编辑部老师们的带领下，以《滨州学院报》为主要阵地，以坚持正确的舆论导向为指导方针，主要负责校园新闻的采集、重要活动的宣传工作和典型师生的采访。发挥记者团文笔优势，对校园活动进行及时、有效的宣传报道，增强《滨州学院校报》的吸引力和感召力，展示我院多彩风貌，营造我院积极向上的校园文化氛围。新学期，记者团将迎来一批怀揣青春梦想的新生力量。为了更好的长足发展，记者团将在原有的基础上，加强工作内容体系化、内部管理规范化、优秀活动品牌化和信息服务网络化建设。同时在宣传部领导的关心支持下，在校报编辑部的指导下，做好各项工作，积极进取，开拓创新，强化建设，在成长中不断完善自己。将记者团建设成一支素质过硬的新闻队伍，一个富于活力和创造力的团队，一个朝气蓬勃而卓有成绩的大学生记者团！

1、我团纳新“问君哪得清如许，唯有源头活水来”。新生力量是任何一个团队得以存在和发展的根本。在新学期开始，我团要善于用一双慧眼广罗良才，给自己注入新鲜的活力。本次招新将采取多种方式，广开思路，广纳贤才。尤其要完善进团考核制度，提高考核试题的质量。除了主动报名和面试笔试的形式之外，记者团还将采取推荐、引进等多种方式吸引人才。招新结束后将对新成员进行特别培训，使他们逐渐成熟。加强自身素质修养，充分利用新成员的活力，调动整个团队的积极性。

2、记者团新成员培训强成员自身建设，铸团队精锐之师。针对我团的工作特点，培训是一项保持稳定发展和创造成绩的保证。培训工作是记者团的一个重点工作，培训的质量直接关系到记者团队今后的战斗力和凝聚力。在新学期我们要努力推陈出新，从成员的需要入手，对成员学习和工作中出现的各种问题进行分析和改进，增强针对性。同时成员之间相互讨论，互相切磋，进一步提高成员的写作水平，提高学

生记者的思想意识。

3、本学年日常工作的重心是提升12级学生记者的写作能力，并让其做好接手记者团的准备。因此要求11级学生记者做好引导工作，通过日常交流把自己的经验教给12级记者，让他们快速成长起来，他们是记者团的未来。同时要做好监督和榜样的作用，及时督促12级学生记者写稿、交稿。

4、纪律要求。上学期因种种原因导致记者团纪律有些涣散，本学期一定要严明纪律，所谓无规矩不成方圆，做好违纪统计调查，实行淘汰制，提前淘汰不合适成员，为14届换届做好准备。11级要做好自己的本职，同时起到监督12级学生记者的作用。

5、加强团队凝聚力建设，一个优秀的团队除了和谐相处的队员之外还要有统一的目标和强的凝聚力。现阶段的记者团在凝聚力方面仍有很大不足，主要表现为，值班不积极，工作不认真，报纸发放不及时。因此要结合纪律要求从监管出发，提升学生记者集体荣誉感，同时把大部分写作机会交给12级学生记者，充分利用校报这一施展才能的平台，既能提升他们能力，又可以加强其对记者团的归属感。

6、外采风活动策划举办一次全团野外秋季郊游活动。目的是密切团各部之间、各成员之间的联系，增强记者团的凝聚力，促进今后工作的顺利开展和办事效率的提高。同时，在活动中开展一次郊游随笔，将自己在本次活动中的感悟以及对大自然和生命的热爱跃于纸上。既加深了成员之间的联系又提高了写作水平。

7、记者节庆典活动我团将在11月8日记者节这天，举办大学生记者团庆典活动，为新生颁发记者证，并对优秀记者颁发荣誉证书。

8、加强对外交流

(1)加强与其他社团之间的合作。团属各部门要拓展学习渠道，加强各部之间的学习和交流。特别是与其他兄弟社团一定要加强交流与合作相互讨论、相互学习，取长补短。同时，可以利用自身的特点，学习其他社团部门的优秀的方面，并且密切联系好其他社团的相关负责人，真正做到活动事先知晓、细节事先安排好。扩大记者团在校内外的影响力。

(2)加强与各系(院)的交流和合作。我团要加强与各系学生科和学生会的交流合作，密切联系各团员在完成所在部的工作任务同时，与所在院系学生工作组加强联系，防止学院新闻漏报现象，同时采取措施加强同校内各单位、各媒体的联系工作，如制作记者团联系卡片等。

(3)加强与各高校的联系与交流我团也要做好与省内各大高校记者团做好交流与联系，以弥补自身的不足之处同时也有利于取得其他高校记者团的工作经验来更好的发展本社团，开展与省内个大高校记者团的联谊活动建立深厚的友谊以共同推动社团发展。

9、加强领导干部的教育社团干部是社团工作的主体，只有保证了社团干部队伍的先进性，才可能有社团工作的先进性。如果团干部不负责任，工作不认真不塌实，思维懒惰，缺乏主动积极思考的工作意识，就会严重影响了团工作效率，同时也影响了团的发展。因此，开学初期，记者团要把对干部的教育当一项很重要的工作。落实不好，将很严重阻碍本学期各项工作的开展。可以通过开展培训活动、各部负责人之间互相交流经验等方式提高领导干部的能力10、学期总结元月份，记者团召开年度大会，总结本学期工作中的取得的成绩与存在的不足之处，并总结经验布署下学期工作。

1、积极配合组织宣传处的工作紧密围绕学生处(团委)今后的工作进行迅速及时的宣传报道，弘扬和谐警院主旋律，繁荣校园文化。

2、定期召开全团例会每月定期召开全团例会，由各个代表轮流上台演讲，内容包括采访工作中所遇到的难题和得到的经验等，成员之间相互探讨学习，提高今后采访工作的效率。

3、定期召开部门工作例会每周二下午2点半准时在记者团召开例会，回顾上周采访及写稿情况并做好下周工作计划，同时也要做好各成员的考勤及会议记录。各部门负责人也要定期召开会议已做好各部门具体工作共同推进本团发展。

4、定期开展团内征文比赛征文比赛不但可以提高成员的写作能力，还能促进成员间的交流与合作。并设相应的奖励机制，提升成员写作的积极性。

1、精心安排，积极参与记者团的职责之一是组织团内活动，安排团内相关事宜，在宣传与发展并重的情况之下，要进一步积极组织开展活动，加大记者团在校内外的影响作用，加强号召力，同时也提高团内成员的社会实践能力。

2、加大力度，完善宣传记者团作为展示我院风采的重要平台，只有在宣传自身取得成功后，方能发挥宣传我院的功能，随着校园新闻的变化，其发展空间进一步扩大。要把新闻与师生的内在联系重视起来，根据校园需求，采取灵活的报道方法，在校园新闻报道的时候，加大力度，广泛宣传，确保记者团的影响力处于上升状态。

3、严格治理，规范组织我团的影响号召力逐步扩大，点多面广，记者团管理的突出矛盾是各项工作之间的相互协调和团内成员的积极配合。工作能否协调，班子成员能否各负其责，相互配合，取长补短，拾遗补缺，就不会顾此失彼。所以要坚持做好例会考勤工作，加强团内成员的工作纪律，使其增强对记者团的责任感和使命感，加强对发放报纸和值班的检查和监督，各部门轮流做好统计，统计结果作为考核之一。

4、主动完善，倡导写作各部门要加强交流合作，完善记者团

的交流与合作思想，并且用发展的眼光去审阅记者团的章程或管理制度，力争在短期内使其达到新的高度。除此之外，全体成员会积极写作和交稿，为记者团的新闻报道提供资料，为记者团的发展创造条件。

5、扩大新闻采集工作，努力提高新闻写作能力我团成员要积极寻找新闻线索，扩大新闻采集，更全面地展示我院的各类风采。为了进一步提高新闻质量，要努力学习新闻写作知识和专业素养，了解新闻报道、采访等不同类型文体的写作方式和技巧，加强自我培训和增值，保证稿件质量从而增强自身竞争力，为完成记者团的工作打下坚实的基础。五、计划后记以上是记者团下学期的工作计划，具体实施举措将根据实际情况有少量变动，我们将在编辑部的指导下积极、快速、及时的报道院内热点事件和活动。同时积极探求更好的管理模式，开展实践创新活动，注重提高成员们的写作水平和业务知识。使每位成员都能在团内的工作和学习的过程中得到锻炼，获得新知识，提高办事能力和效率。继往开来，记者团将会用自己的坚持不懈、锐意进取的精神培养新的一批素质过硬的新闻人，营造一个积极向上、开拓进取的繁荣新气象。

新闻记者年度工作计划篇四

商业物业是房地产业里经济价值最高的物业形态，在动态的经济大环境中，商用物业疲惫的活跃着——高回报刺激着巨资开发；而经营的艰难加大了风险。要让商业物业从“炙手”向“可热”转化，就要在分析大的物业环境下，结合项目本身，步步为营，攻克风险的城堡。商铺时代的来临，催化了商业市场的竞争，加速了城市商业的繁荣，新兴商圈挑战传统商圈，随着城市改造步伐的加快和商铺概念的深化推广，市中心商圈和洪城大市场的商圈的局面被打破，香江、鸿顺德纷纷涌现。本项目要在激烈的商战中占据最高点，就要做好工作中的每一环，而招商在工作环中是关键的一环，它赢与否关系着销售战的再打策略。要做好招商工作就要有

一个好的招商策略来指导。我们的招商策略在“赢了再打”的总策略下，各工作环节环环相扣，做好“赢”的工作后，然后“再打”下一战役。项目要生存，必须做好招商工作，积累前期客户；而招商的成功要有一个好的策略才能得以保证。但策略不是凭空而生的，是在市场的基础上，对商业准确定位后，在概念上创意不行，在经营上还要有思想。

本项目不是一个简单的商业地产或商业经营项目，因而在对它进行评介和探索其商业价值所在时，是在宏观区域市场范畴和大流通领域里寻找恰当的出路。前期报告在充分的市场调查基础上，深入研究了南昌市的商业发展格局，并创造性的提出了“批发mall”的市场形象定位概念和物流中心定位。但是在市场定位方面，报告并未提出更多可供参考的选择。没有能够充分体现出本案的相对市场优势，“批发mall”的市场定位同样无法全面体现本案的核心竞争力，缺乏足够的市场引爆力。鉴于此，我们针对前期市场调研报告中的部分内容进行了深度分析。由于南昌市批零售业总体竞争环境在不断恶化，商战一触即发。为避免正面火拼，寻求更高层次的‘边缘性竞争优势’，本项目在前期报告中采取“洛克菲勒不淘金”策略，跳出圈外，在产业选择方面独辟蹊径，针对市场特点和本项目自身的优势，为加强市场引爆力，我司在原方案的基础上进一步对物流中心定位提升出主题物流概念。

本项目立足于服务周边市场，集批发、零商品展示交易、物流配送功能等为一体，具有强大辐射的大型现代化的主题物流中心。

展示、交易功能区该功能区是本案的主功能区。展示功能与交易功能区，形成了前“展”后“店”的格局，依托南昌对于江西极强的辐射作用，通过动态的展览展示提升本项目的辐射半径。同当前批发市场的主要差异表现在：集中主题规划，导购便利（吸收零售商业的优点）；增加了展示的设计，为交易提供了一个动态的展示平台（有利于展示商品的风采，便于看样定货）；经营产品以品牌商品为主导（通过展览展

示为品牌企业提供一个推广新品和展示企业的平台，有助于吸引品牌企业进入本项目，体现本项目的中档商品交易中心的定位）；销售形式以开架式销售为主，统一结算，营造了良好的购物环境（良好的购物环境有利于吸引品牌或名牌企业进入、扩大零售和批发交易量；减轻经营人员工作压抑，营造舒适的工作环境）#61548；对于小的代理商可将仓储和批发、零售一体化，但需达到展示功能要求（设计标准模式、类似街面专卖店）；可配计算机，进行客户管理，仓储管理[mis系统）—预留管线。

新闻记者年度工作计划篇五

在这学期中，记者团在老师以指导下，本着“为同学服务”的信念，努力扮演好“关注热点的舞台，宣传报道的领地”的角色。在过去一学期的工作中，我们始终坚持在成长中学习，学习中发展，坚持正确的舆论导向，努力提高宣传报道的质量，也积极配合学院记者团做好宣传工作力求做到全心全意为同学服务，达到丰富校园生活的目的。

1、积极配合记者团做好宣传报道工作，这一学期，我们继续加强宣传报道工作。由于我们的新闻意识在老师的指导下有了大大提高，新闻报道的时效性与质量大大提高。我在记者团中由负责摄影到系部写稿等工作，稿件经过审核会及时向学院报送，加大新闻报道的影响。2、积极参与系趣味运动的宣传，我系召开趣味运动，我们积极参与其中，优质完成任务。达到了良好的宣传效果，很好的展现了我系的精神风貌。

3、自从成为记者团的一员后，身上就披上了神圣的使命，随时关注身边大大小小事，让同学能够及时更好的了解系部以及学院你的动态信息。通过锻炼，大部分团员的写作、采稿水平得到很大的进步。同时，记者团还向蓝鸟通讯社学习，新闻报道质量高，获得老师的好评。

2、创新方面还不足。

受在就业工作学生主题团队工作习惯的影响部，我在记者团的工作以沿袭原有活动为主，缺乏创新性。没有及时了解各方活动的状况。对工作不够重视。在写稿方面报道模式较为单一，缺乏多样性和创新性。

新的一年，新的气象；新的一年，新的征程；新的一年，新的发展；新的一年，新的意义！在新的一年里我想在记者团将重点还是写稿兼顾摄影：在记者团中待了一个学期的时间了，经过这段时间的锻炼与磨练，我的进步老师也看在在眼里，我的能力也算得到了各位老师的认可。下面就以我本人的观点对下学期的工作做出计划。不足之处请大家指出，以期更大的进步。

新闻记者年度工作计划篇六

xx年我团支部将紧紧围绕公司党总支和团工委的工作重点，以“凝聚青年、服务企业”宗旨，以“我为世博作贡献”为主题，结合团组织的实际情况，引领广大团员青年为xx世博会贡献智慧与力量。

1、共青团员作为中国共产党的助手和后备军，加强团员青年正确的人生观、世界观和价值观，通过对党的理论知识及一系列相关知识的学习，提高团员青年政治素质和理论修养，做好党的助手。

2、团支部以服务为重点，加强团的阵地建设，确保团组织工作的有序开展，努力创造机会，充分发挥党员身份的团员的作用，承上启下做好当间带团建工作，适时组织团员青年，特别是入党积极分子学习党的历史，及最新精神，充分感受现今我国在中国共产党领导下的伟大变化，坚定共青团是共产主义先锋队的作用及信念。

3、继续推荐优秀文艺作品助青年树立正确的世界观、人生观和价值观，明确肩负的历史使命，立足本职，奋发有为。

1、严格按照上级团组织的有关工作部署，响应号召，充分发挥团组织作用，积极完成上级团组织布置的各项工作任务。

2、同时，结合本支部实际工作，围绕党总支的中心工作，当好党的助手，向党组织推荐和输送优秀青年，为培养青年骨干打好坚实的基础。

1、学世博知识，展xx风采。广泛宣传，围绕“城市让生活更美好”主题，组织团员青年进一步学习世博知识，做好东道主，为xx增光，为xx增色，为企业添彩，为团旗增辉。

2、学礼仪，讲文明。组织团员青年学习必要的日常礼仪知识，提升团员青年的礼仪水平，并将礼仪知识推广到所在岗位、运用于日常生活中，同步提升自身素质，培养高雅素质。

3、学专业知知识，做好世博志愿者工作。为更好的做好世博消防志愿者工作，将为团支部团员志愿者开展消防知识培训，并按照上级单位要求参加相应的志愿者培训。适时按照世博会要求，参加世博会相关活动，为世博会做贡献。

1、针对团员青年工作地点分散的特点，探索新模式的支部工作方式。团干部尽可能出去，多了解基层团员青年的情况，制定出适应的团员沟通方法，确保工作场所分散，团组织不分散。

2、运用网络、通讯等现代沟通方式，提高沟通效率，及时传递上级团组织的工作要求和精神。

3、继续做好“沉静书香、人人参与”的读书活动，并通过交流，让大家认识到青年人要养成读书好习惯，提高自身修养和内涵，做一个在精神上充裕的人。

4、挥团员青年的个人技术能力，适时开展专业知识共享，在团支部内营造浓厚的学习气氛；采用“头脑风暴”发扬集体

的力量，解决具有共性的疑难问题。

5、进一步鼓励团员青年进行“自充电”，更新知识结构，夯实理论基础，为今后发展做好准备。

6、继续做好团员青年谈心工作、物业之窗的投稿工作，加强团员青年爱岗敬业的精神。

新闻记者年度工作计划篇七

在我上任后我会加强对酒店知识的学习，酒店管理的学习，加强自己的各种人际交往能力，在每天的工作中更加认真，对每天维修单任务进行全面的修理和审核，同时也要加强自身的素质和技术能力，提高对各种突发事件的处理能力。

首先决定清洗和维护锅炉，对我们的全自动燃锅炉进行一次系列性全面的保养工作，同时为节省燃油和减少锅炉的维害，我们将对水质进行全面处理。

近期我将带领工程部所有员工对发电机和高低压配电系统进行系统的检查维护、修复工作，发电机和配电线路从酒店建起到现在已经好多年，每一分钟都在工作，每一年都在保养维护如今又到了该维护的时期了，这些系统都已有部份的磨损和损坏，所以我们必需在近期展开对发电机和配电系统的检查、维护、清洗、修复和加强管理和训练等工作。

酒店一、二楼已开始将由外包工建筑工司进行紧张的改建，我和工程部所有成员将会对这些工程进行质量和技术监督检查，并从中协助在新年黄金周前使其顺利完工。

为加强自身技术和管理能力也为更好的和各部员工勾通、联系、配合，在今后我会更积极地去对待工作，同时展开对新进员工进行电脑的正常使用时及简单故障排除和各种常用家电设备技术上的培训。

对酒店各部门电脑系统和周边设备进行检查、保养、修理。

另外由于洗衣房设备老化，又在高温和各种酸咸水中工作，经常出现故障，我也将会在今后的工作中加强管理和维护让其能保持工作正常。

由于太阳能的老化和表面污垢，一到冷天或太阳不好就会热水不够用，客人时不时提出水不够热，为了减少这种情况，我也将在后期的工作中进行检查和处理，并在近期会对其进行玻璃表面清洗工作。尽量改善水循环系统。

水泵房的电机控制系统的已有一些失灵，或是损坏，也需要一个技术能力比较强的人去检查修理。

紧跟而来的是对弱电消防系统进行全面系统的检查及故障处理，众所周知酒店的消防报警监控系统都有很大程度上的损坏，为了明年的消防安全和酒店所有人员的人身安全，急需进行更换和修复，让其能保持正常的工作状态。

在此，工作中我还会不断的学习、借鉴，提高自身素质、技术、管理水平，以求完美。

展看未来，我对自己充满信心，对工作我全身充满精神和力量，在锦鹏酒店有我理想和美好未来的憧憬。

我会用我的知识技术，管理技巧，把酒店的设备设施搞得更好，同时为了走向现代化、新时代，适应新潮流，酒店会如我所说的每间客房都有新的改进和变化，实现网络化、数字化、自动化，让客房就是一个高档办公室也是一个温馨家。

以上我也提到了锅炉和热水的'问题，为了达到更理想化，我也在构想着能不能我们自己研究设计一个自动电加热水箱系统。这样在天上没有太阳热水不够用或是不够热时我们就可以用电加热而不再用昂贵的燃油了；另由于洗衣房的启用，

所以每天都得用锅炉烧蒸气，我们用自来水直接注进锅炉，没有经过特殊的水质处理，从科学角度看多少会对锅炉产生一定程度上损伤，所以我也在构想着，研究设计着是不是能用已经报废的过滤水箱来做一个大型的水质处理器，让我们都报着成功的希望吧。毕竟这些都是一种美好的设想，如能把这些构想变成事实那么对我们的工作，对酒店的成本和服务上都会有很大的改善。

我对这次主管评选充满希望，我所有所有的设想将在这次评选中得以实现，所有的技术才华会得以展示。我一定会胜利！