

# 最新履约工作意思 销售目标工作计划(实用10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 履约工作意思篇一

迎新年，实现开门红，我们xx营业部举行了元月开门竞赛活动，为了能够调动起我们员工的积极性，营业部从上到下给予了我们来自各方面的鼓励以及提供了各种方便的条件。借着这次机会，无论说是从营业部发展的角度还是从我们营销人员个人的利益角度来讲，我们都应该拿出十分的热情和干劲。

下面我将对自己做出一个具体的营销方式和营销目标：首先营销方式来讲：

第一，银行的渠道方面一定要好好利用，每天去银行办业务的客户都是潜在的客户，不能放过每一个客户，要抓住客户办业务的时间和客户好好的沟通。尽量留下客户的联系方式，在尽可能短的时间里深入了解客户。给客户留下自己的联系方式。

第二，银行的内部人员一定要好好地利用，每一位银行的员工背后都会有一定的资源，可以和银行人员好好沟通，帮助我们介绍一定的客户。银行人员本身也要挖掘，而且是非常重要的客户。

第三，不能将营销的地点局限于银行这个有限的空间，要将

我们的营销地点扩大到我们身边的每一个地方。营销时间也要扩大，不只是工作的时间。要将我们营销做到随时随地都在工作，我坚信如果我们能做到这一点，我们的工作肯定会做的更好，也一定会有满意的业绩。

第四，我们的亲朋好友更是良好的桥梁，我们可以通过亲朋好友来帮助我们介绍他们身边的同事以及朋友。

以上是我主要的营销方式，但不是只局限与这几种方式，如果其他的同事有更好的方式我一定会谦虚的学习和请教。

营销目标：

第一，开户数方面，我们营业部的总数是700户左右，平均到我们每个人的身上大概30户左右。我争取做到不拖营业部的后腿，完成属于自己的那份。从个人的角度来讲，六个月争取做到四十户。

第二，从资产方面看，我们营业部的要求是6700万，我给自己定的目标是在这六个月时间里能达到300万。

以上是我的营销计划和目标，希望在各位领导的监督和指导能够顺利的完成。

## 履约工作意思篇二

20xx年新的一年，新的开端。对于明年的工作做了如下几个工作计划：

### 1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态方面

需要加强自己的职业素养，遵纪守法，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

## 2、专业知识、工作能力和具体工作方面

虽然已经在公司工作了一段时间，对工作内容有一定的了解，但并不是完全熟练。为了更好的工作，应多向领导请教、向同事学习，自己摸索实践，在短的时间完全熟悉了业务流程，明确工作的方向，进而提高工作能力。在20xx年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，继续开拓创新意识，为下一步工作打好基础。

## 3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的工作

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

## 4、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

## 5、工作质量成绩、效益和贡献方面

在开展工作之前做好计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习很多东西，不断锻炼自己，每周进行分析，对于需要改进的地方特别标注。

在20xx年里，我将认真学习各项政策，做好明年的工作计划，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

## 履约工作意思篇三

根据公司x年度深圳地区总销售额1亿元，销量总量5万套的总目标及公司x年度的渠道策略做出以下工作计划：

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。x年度内销总量达到1950万套，较20x年度增长11.4%。x年度预计可达到2500万-3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于洗牌阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及x年度的产品线，公司x年度销售目标完全有可能实现。20x年中国空调品牌约有400个，到20x年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到20x年在格力、美的、海尔等一线品牌的围剿下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20x年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20x年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在x年度计划主抓六项工作：

### 1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况分解。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系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

## 2、k/a代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司x年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况定期进行定期拜访，进行有效沟通。

## 3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20x年至x年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如格兰仕空调健康、环保、爱我家等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些路演或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

## 4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的06年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积

极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，（根据公司的展台布置六个氛围的要求进行）。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。（特殊情况再适时调整）

## 5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在x年04月—8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

## 履约工作意思篇四

\_\_年，\_\_街道紧紧围绕市委、市政府“四个基本建成”的目标定位，突出“转作风、勇担当、开新局”的工作导向，勇立潮头、实干争先、攻坚克难，以“落实落实再落实”的精神不断开创各项工作新局面，牢固树立四大“思维”，全力推动市委市政府各项工作在\_\_街道高效落地。

一、牢固树立发展思维，以时不我待的紧迫感拉长特色产业链，激发项目培育新活力

一是加快项目建设，全力夯实发展基础。同开发区紧密配合，加强培育以总投资x亿元的胶东智慧物流产业园为代表项目的现代物流产业链，以总投资\_\_亿元的艾美依航空装备制造、总投资x亿元的海尔厨电二期、总投资x□x亿元的海尔零部件产业园、总投资x亿元的富耐克智能换热装备为代表项目的装备制造产业链，以总投资\_\_亿元的舒驰新能源产业园为代表项目的新能源汽车产业链，以总投资x□\_\_亿元的中瑞氟化氢产业链延伸、总投资x□\_\_亿元的新世纪环保为代表项目的高

端化工产业链，强化服务协调，确保按期完成建设任务。二是提升项目引育力度，充分发挥研发机构功能。围绕新能源汽车、装备制造、高端化工三大产业链做好项目招引文章，积极对接针对山汽生产所需的\_\_家零部件配套企业、海尔生产所需\_\_家零部件配套企业，拉长产业链条。借助刚刚获批“省级新型研发机构”的盛华科技产业园，重点围绕新材料、创新医药等技术领域开展研发创新，发挥高层次人才集聚、金融资本密集优势，辐射带动一批科技型企业共同发展。三是加大中小微企业“孵化”力度，以项目产业链带动三产跃升。认真抓好利客来商业有限公司、伟铭商贸有限公司等企业上规升级、做强做大，配合开发区做好人才公寓项目建设，让企业招引的人才、企业员工有保障、留得住，同时形成二产提升三产、三产再反哺二产品牌塑造的良好循环。

## 二、牢固树立全局思维，以责无旁贷的使命感抢抓胶东经济圈一体化发展机遇，勇做改革创新“排头兵”

先行规划助力胶东经济圈一体化。以先天的地理优势做\_\_市推进“两莱”一体化的先手棋和突破口，从土地征用、房屋征迁等方面入手，提前进行谋划、设置解决方案，确保完成莱西x东路—\_\_荆山路的贯通。提前谋划水利提升工程。做好七星河水源地的保护与开发利用工作，推动打造“两莱”示范区北部的水资源涵养带，积极推进莱西高格庄、姜山等水厂与我街道集中供水管网的有效对接，进一步提升雨污分流、排水管网等基础设施建设。大力提升辖区内农民就地城镇化的能力。利用开发区改革后街镇区划调整、旧店村等村庄搬迁安置的契机深入实施新生代农民工职业技能提升计划，为“两莱”一体化提供人力保障同时促进我街道农民增收。

## 三、牢固树立为民思维，以舍我其谁的担当感推进乡村振兴，走出综合施治新步伐

高质量完成村两委换届工作，为乡村振兴奠定组织基础。培养政治素质好、德才兼备的村“两委”成员充实到领导岗位，

通过换届优化村两委班子进一步增强基层党组织的凝聚力、感召力和战斗力。建设生态宜居美丽乡村，打造乡村振兴的有力抓手。结合农村人居环境整治，依托青埠屯、天桥屯、蜡树庄、桃源庄四个核心村庄打造新时代美丽乡村建设新样板。拓宽途径壮大村庄集体经济，为乡村振兴提供有力支撑。分类引导各村党支部领办合作社，深挖曹家屯甜瓜、瓦屋庄小米、宫家庄蓝莓的特色农产品品牌潜力，依靠规上企业泓源木业有限公司大力推广肖家疃的木工技艺，激发青埠屯村集装箱运输第一村的新生活力，使得村庄产业从结构单一、层次较低向一二三产融合、品牌化特色化迈进。

一把不松的抓好防疫工作。既要不折不扣落实上级政策，又坚决杜绝“层层加码”，第一时间接收、处理有关部门信息推送，对有成员在境外工作、留学的家庭或单位主动对接，牢牢抓住防疫工作的主动权，进一步完善和发挥网格化在推进复工复产和各项防疫工作的作用。严格落实好企业的“大排查、大整治”工作。牢固树立“隐患即事故”的安全理念，以“全覆盖、无缝隙、精细化、零容忍”的工作态度做好安全隐患排查，筑牢安全防线，帮助企业健康稳定发展。牢固树立维稳工作大局意识。对不稳定人员进行“拉网式”排查，全面分析研判，面对历史遗留案件，主动作为，强化责任担当，加大积案化解力度，为辖区内群众创造良好的经济发展和生活环境，贡献应有的担当和力量。

## 履约工作意思篇五

外语系青年志愿者协会作为院里越来越重要的社团组织，健全组织机构，规范管理制度，提高成员素质，加强团队建设势在必行，在这方面主要开展以下工作：

### 1、对各部门加强有效管理。

本学期，首先对组织部进行有效的分工，使其部员各司其职，各尽其能，同时又能分工协作，使青协工作得到更好的发展。

2、举办业务素质培训，并适当开展内部小型活动。

为提高全体成员素质，增强青年志愿者协会的凝聚力，将组织开展基本志愿知识竞赛。

1、老人组：主要面向养老院、敬老院及社区的孤寡老人，重点与巢湖市社会福利院联系，定期走访实践基地，帮助护工护理残疾老人，整理环境卫生，陪老人聊天谈心，让他们感受到来自社会的关怀。

2、儿童组：重点与巢湖市聋哑学校建立合作，在恰当的时间和一些学校联系进行支教活动。用爱心点燃希望，用行动播撒阳光，让生长在同一片蓝天下的孩子们获得成长的欢乐。

3、公益组：主要在公共场合，开展一系列的公益性宣传活动。

本学期，我们继续分别在校内外加强宣传，增强青年志愿者的影响力和号召力。

1、在校内，把握机遇，与其他学院志愿者协会加强联系，扩大我系青年志愿者协会在其他学院乃至全校的影响力。通过进一步宣传，加大志愿精神在校园中的影响，感召更多的大学生投入志愿工作。

2、在校外，加强与其他社会志愿组织及社会媒体的联系，通过联系记者，积极投稿等方式，扩大影响力，引起社会对我系青年志愿者协会的关注，对志愿服务事业的关注。

3、对表现积极、突出贡献的志愿者进行表彰，及时树立学习榜样和先锋模范，提高志愿者志愿服务意识，促进志愿事业的发展。

1、多多搜集志愿服务信息，寻找丰富多彩的志愿服务活动，并将这些常规活动大众化，使更多的同学参与进来，并且有

利于我们积累，为以后做更多更高质量的服务活动打下坚实基础。

2、定期举办征文大赛和一些和志愿活动密切相关的知识竞赛，提高同学们的积极性。

3、做志愿活动前要做好活动方案、申请表、审批表、海报、展板等基础性工作。活动后，要备案，每次活动都要保留照片及其他的资料，便于后期使用。

## 履约工作意思篇六

为帮助学生掌握和巩固本学期所学的知识，进行全面、系统地给学生进行教学，并能学以致用，争取在期末考试中考出优异的成绩，打一个胜战。特制订本教学计划。

二年级(2)班共有学生35人。学生进入二年级后，在识字方面突破识记的难关，孩子们记字的速度加快，但由于识字量加大，同音字混淆有时会出现。主动识字的愿望非常强烈。

已基本养成良好的写字习惯，书写规范、端正。孩子们喜欢阅读，对阅读有兴趣，能流利、有感情地朗读课文。能阅读浅显的课外读物，能与他人交流自己的感受和想法。经常积累自己喜欢的成语、古典诗词、格言警句等。并愿意与人交流，能认真听别人讲话，能听懂主要内容。

在说话方面，能主动与别人交谈，讲述简短的故事和见闻。说话时态度自然大方，有礼貌。对周围的事物有好奇心，乐于观察大自然，能把看到的、想到的写下来，语句较连贯。识字教学加强已认识汉字的复现巩固，防止回生是本学期的重点。在本学期的教学中努力通过集体读、分组读、领读、男女学生对读、配乐朗诵、分角色朗读等多种形式，使学生在阅读实践中将课文读正确、读流利，并引导学生将自己当作课文中的人物去感受、体验、思考，去领会作者所要传达

的感情，进而通过自己的阅读表达出来。

1. 人教版新课标语文第四册教科书围绕着八个专题以整合的方式安排了教学内容：春天里的发现；奉献与关爱；爱祖国、爱家乡；用心思考、勇于创新；美丽神奇的大自然；培养优秀的品质；正确看待问题，善于思考；走进科技的世界。

每个专题的内涵都比较丰富，为学生知识和能力、方法和习惯及情感、态度、价值观的培养和提高，提供了广阔的平台。

略读课文只编排了两项课后练习；有识字任务，没有写字要求。

3. “语文园地”包括四——五个栏目，在上册教材四个栏目。

4. 八组课文之后，安排了六篇选读课文，供学生课外阅读。教师可作灵活处理。教材最后是两个生字表。生字表(一)是全册要求认识的字，有400个。生字表(二)是全册要求会写的字，有300个。要求认识和要求会写的字，分别在每一课的课后练习中标明。

除了随课文识字以外，在“语文园地”里也安排了少量要求认识的字，学生既可以利用熟字认识生字，也可以借助生活经验，在同类事物的列举中认字。

1. 继续复习、巩固汉语拼音，借助汉语拼音识字、正音。

2. 认识400个字，会写300个字。要求认识的字能读准字音，结合词句等语言环境了解意思。需要特别指出的是，要求认识的字不要作过细的字形分析，也不要求书写。

3. 继续使用音序查字法和部首查字法查字典，培养独立识字的能力。

4. 喜欢阅读，对阅读有兴趣。学习用普通话正确、流利、有

感情地朗读课文。能背诵指定的课文和自己喜欢的课文片段。在教师的指导下，学习默读，做到不出声，不指读。

5. 能联系上下文和生活实际，了解课文中词句的意思，在阅读中主动积累词句。

6. 能阅读浅显的课外读物，能与他人交流自己的感受和想法。养成爱护图书的习惯。

7. 学习使用句号、问号和叹号，体会所表达的不同语气。

8. 积累自己喜欢的成语、对联、古典诗词、格言警句。

1. 要注意把握同组教材各部分内容之间的内在联系。

2. 识字和写字教学应该注意的问题。

在识字要求的把握上，教师要尽量避免走入两个误区。第一，切莫忽视学生个体之间的差异，从而对所有学生做统一的要求。汉字学习是一个反复的、长期的过程，因此准许学生在一定的时间以内在识字数量、识字能力上有差异。第二，不必将学生是否能准确识记脱离任何语言环境的单个的字，作为衡量其是否掌握了要求认识的字的字的标准。

3. 阅读教学应该注意的问题。

阅读教学，首先要重视朗读的指导。通过集体读、分组读、领读、男女学生对读、配乐朗诵、分角色朗读等多种形式，使学生在阅读实践中将课文读正确、读流利，并引导学生将自己当作课文中的人物去感受、体验、思考，去领会作者所要传达的感情，进而通过自己的阅读表达出来。

4. 口语交际教学应注意的问题。

有些口语交际教学之前，要提早布置准备工作。在教学时，

应重视情境的创设，通过多种方式引起话题、激发学生的交际兴趣。

## 5. 开展丰富多彩的语文实践活动。

教师要努力开发、充分利用语文课程资源，开展丰富多彩的语文实践活动。实践活动应该与教材内容有一定的联系。

1. 让学生借助汉语拼音读准字音，分析记忆字形，看图或联系上下文理解词义。发挥创造性，设计活泼多样的教学方法，在游戏中、在活动中、在语言环境中巩固识字。注意纠正学生的写字姿势，培养良好的写字习惯。

2. 重视朗读指导，采用多种方法，每篇课文都要给学生充分朗读的时间，充分利用插图，联系生活实际，帮助学生在语言环境中理解词语和句子的意思。

3. 注意每组教材在内容上的联系，从整体上把握教材内容，设计教学方案，创造性地使用教材。

4. 教学时要充分发挥“学习伙伴”的作用，借以引导学生认真思考，展开丰富的联想和想象，积极参与交流、讨论和语文实践活动。将游戏、唱歌、猜谜语、表演等引进课堂，也可以带领学生走出校门，走进自然、社会，走进沸腾的生活，使学生在生活中学语文、用语文。

## 履约工作意思篇七

1、全面推行租赁经营服务工作，召开全体工作人员总动员会，明确租赁服务意义目的，统一思想，集体学习相关业务推广内容和业务办理操作流程，确保工作正常进展。

2、为提高费用收缴率，确保财务良性循环，以专题会议形式组织各物业助理、前台人员、领班级以上人员进行学习《各

种费用追缴工作流程》。

3、以专题会议形式，组织三个小区管理骨干及相关工作人员集体学习《案例通报管理制度》、《案例通报操作流程图》及相关作业表格，明确责任关系，杜绝各种同类负面案例再次发生，全面提高管理服务质量，这也是20\_\_年工作计划中的重中之重。

4、制定《保安器材管理规定》，包括对讲机、巡更棒、门岗电脑等，并认真队真贯彻实施，明确责任关系，谁损坏谁负责，杜绝各种不合理使用现象。

5、回顾三个小区从去年7月份以来各方面情况，以对比分析、寻找差距，为下一步工作提高作出更可行的具体措施。

## 二、\_\_华庭项目

2、督促管理处及时做好26-29幢摩托车位车牌的制作及安装；并督促管理处及时颁发通知，要求业主在5月20日前到管理处办妥租赁停放手续，该区域摩托车从6月1日起全面执行收费。执行前协调保安做好落实工作。

4、督促及时做好部份绿化带残缺空白补种工作。

6、做好个别岗位人员调整和招聘工作(如：绿化组长到位、管理处负责骨干到位等)，确保项目工作正常运行。

7、拟定“\_\_华庭首届业主委员会成立方案”及筹备会一系列工作措施，为创建“市优”工作打好基础。

## 三、\_\_居项目

1、对第三期部分摩托车不配合管理工作进行加强，发挥标识识别作用，强化凭办理租赁手续方可停放，加强收费工作。

- 2、加强第四、五期摩托车租赁办理管理工作，杜绝各种长期免费停车现象，维护秩序正常。
- 3、与财务协调，及时做好坏帐处理。
- 4、督促全面检测该项目红外报警系统情况，找出问题所在，并做好相应改善，确保系统的灵敏度和正常运行。
- 5、对个别业主在私家花园内乱搭乱建的屋棚动员拆除，以免影响整体观容。
- 6、督促完善该项目小区商铺的资料管理。
- 7、督促做好第一期、第二期部分楼梯个别部位的朽木处理，维护物业的完好。
- 8、督促做好第五期共7幢对讲机故障检修。

#### 四、\_\_项目

- 2、做好外围红线报警的使用与维护，包括内外围两侧绿化植物遮挡的修剪等工作。
- 3、制定安全警报现场跟踪与核实，并明确解除警报及记录操作相关要求，避免作业疏忽。
- 4、跟进落实好会所泳池的开张营业，并做好相应的管理与维护工作，包括门票发售、泳池水质处理等。
- 5、督促做好12-15幢相关附属工程，包括架空层车位地面栏杆的安装、车位产权面积的明确(公司要求架空车位出售)、园林绿化、保安室、监控室、仓库等工作的完善。
- 6、跟进做好小区健身器材的安装。

7、督促做好各种费用的追收。

8、跟进第7幢破裂玻璃门扇的安装。

9、跟进部分绿化植物的补种和改造等(如：大门入口处即将枯死的大叶油棕树3棵，应该更换)。

## 五、其它事项

1、\_\_“士多”招商登记等工作配合。

2、按公司《议事日程》要求开展各项日常工作。

3、协调相关部门完成好各项工作任务。

以上是我的20\_\_年个人工作计划，敬请上级领导审核指示。

## 履约工作意思篇八

根据公司x年度深圳地区总销售额1亿元，销量总量5万套的总目标及公司x年度的渠道策略做出以下工作计划：

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张[x年度内销总量达到1950万套，较20x年度增长11.4%.x年度预计可达到2500万-3000万套.根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套.中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%.

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于洗牌阶段，品牌市场占有率将形

成高度的集中化。根据公司的实力及x年度的产品线,公司x年度销售目标完全有可能实现□20x年中国空调品牌约有400个,到20x年下降到140个左右,年均淘汰率32%。到20x年在格力、美的、海尔等一线品牌的围剿下,中国空调市场活跃的品牌不足50个,淘汰率达60%□20x年度lg受到美国指责倾销;科龙遇到财务问题,市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响,市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20x年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响,市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱,团队还比较年轻,品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在x年度计划主抓六项工作:

## 1、销售业绩

根据公司下达的年销任务,月销售任务。根据市场具体情况进行分解。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系统及各个门店,完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上,提高销售业绩。主要手段是:提高团队素质,加强团队管理,开展各种促销活动,制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动,强势推进大型终端。

## 2□k/a□代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护,对各个k/a客户及代理商建立客户档案,了解前期销售情况及实力情况,进行公司的企业文化传播和公司x年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束

后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况定期进行定期拜访，进行有效沟通。

### 3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20x年至x年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如格兰仕空调健康、环保、爱我家等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些路演或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

### 4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的06年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

### 5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在x年04月—8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的'产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

## 履约工作意思篇九

### 一、指导思想：

着力提高全园保教人员的业务素质和专业水平，提高幼儿的生活质量，保障他们的健康成长。认真组织学习保健保育知识，做好幼儿园各项保健保育工作，不断健全幼儿园保教质量。

## 二、工作目标：

1、把安全工作放在首位，加强安全工作管理力度，落实各项安全制度和安全措施。防范于未然，杜绝责任事故，做好意外损伤事故的预防和处理工作。

2、抓好食品卫生工作，加大食堂管理工作力度，把好食品卫生关、进货关，严禁不符合卫生要求的食品进入园内，杜绝食物中毒事故。同时要在保证幼儿平衡膳食的基础上想方设法降低成本，努力克服物价上涨等不利因素，保持伙食收支平衡。

3、严格按照《无锡市幼托机构卫生保健工作标准》的要求，在市妇保所指导下，规范各项卫生保健工作，使保健工作上个新台阶。

4、落实卫生保健制度，做好班级日常保育管理的各项工作、加强安全健康教育。

## 三、具体措施

### (一)做好幼儿一日生活常规的培养

1、加强对保育工作的检查、督促，加强跟班指导，定期召开保育员工作例会，学习保育业务知识、卫生保健常识，反馈工作情况，指出存在问题，总结经验，提出更高要求，不断提高保育员的业务素质。

2、努力做好保中有教、教中有保、保教结合，加强对幼儿生

活各环节的管理，培养幼儿良好的生活、卫生、学习习惯。加强保教人员的保育意识，认真学习“保育员工作职责”，明确保育工作目标。保教人员要做到人到、心到、眼到、口到，在组织活动中，注意观察幼儿的神态、情绪，发现异常及时询问。保教人员认真做好每周一次玩具的清洗消毒工作，活动室、午睡室空气消毒等。平时做到每日一小扫，每周一大扫，园内无纸屑、果壳，室内物品摆放整齐，窗明地净，走廊、楼梯地面整洁、无死角，厕所无污垢、无臭味，节约水电，勤俭持园。

3、在管理幼儿的午餐、午睡等保育工作中，要因班而异，因人而异采取一些行之有效的方式方法，要注重幼儿良好行为习惯的培养。纠正幼儿偏食、挑食、边吃边玩等问题，要注重以饱为先的正面教育。幼儿进餐时，保教人员要精力集中，注意观察，精心照顾幼儿，轻声地、和蔼地指导和帮助幼儿掌握进餐的技能，培养文明行为习惯和吃完自己的一份饭菜。根据幼儿的进餐情况向伙食委员会提出合理的意见和建议。提醒幼儿多喝开水，学会节约用水，让幼儿学会使用、收放自己的物品。指导幼儿用正确的方法洗脸。饭前、便后要將小手洗干净，不吃不干净的东西。精心照顾好幼儿午睡，做到不离岗，及时帮幼儿盖被子等。在各种活动中激发幼儿的活动兴趣，加强幼儿的自律性，培养幼儿良好的活动习惯。

4、继续根据上级保健要求做好幼儿的保健工作，消毒要按时到位，做好对多发病、传染病的防范工作。加强对幼儿一日活动的观察。重视幼儿生活常规的管理，继续抓好对幼儿生活常规的检查与评比工作。

5、合理安排饮食，每周合理制定菜谱，必须每两周有新花样。和食堂人员也要经常讨论，研究出符合幼儿需要的菜谱。做好膳委会记录，平时把反馈的情况传给家长，提高菜谱的质量。

(二)幼儿的户外活动是增强幼儿身体素质，提高身体抗病能

力的重要活动。要确保幼儿活动的时间，保证活动的质量，增强幼儿的体质。坚持在活动前给幼儿带好汗巾，活动中及时帮幼儿擦汗，根据气候的变化为幼儿增减衣服。

(三)强化安全防范意识，确保幼儿安全。开学前，全体教职员工对大型玩具、桌椅、床、玩具等进行全面检查，发现问题及时改进，并落实各项安全措施，强化及时的防范意识，杜绝事故隐患，让家长放心。认真做好晨检工作，做到一问二看三摸四查，并作详细记录。坚持早、午、离园时的检查工作，发现不安全因素及时处理。有病的幼儿及时通知家长，做好有病幼儿的隔离工作。做好体弱幼儿的护理，按时填写出勤报表，做好各项卫生保健的记录工作并做到按时上交。每月坚持清洗幼儿的被褥，进行消毒。

#### (四)保教措施经常化

1、做好幼儿常见病、多发病、传染病的预防检疫工作，把好幼儿入园关、防治关、隔离关。按照物品消毒常规要求定期进行消毒，控制疾病发生率。贯彻“预防为主”的方针，做好经常性的疾病预防工作。

2、期初做好幼儿预防接种的统计工作。

3、及时了解疫情，发现情况及时报告，做好早预防，早发现，早报告，早诊断，早隔离，早治。采取及时正确的检疫措施，对所在班级进行严格彻底的消毒。对接触传染病的儿童立即采取必要的预防措施。

4、建议家长在传染病流行期间不带幼儿到公共场所去。

5、加强体格锻炼，增强幼儿体质，提高对疾病的抵抗力。

6、加强体弱儿的日常管理，对他们的衣、食、睡、行等给予特别照顾和护理。

7、落实健康教育的内容，全面做好保育工作，重点做好幼儿卫生习惯、一日生活管理、班级日常卫生、班级日常消毒等项工作。检查抽查相结合，提高保育管理的水平。

#### (五) 家长工作

采用多种方式同家长加强联系，争取家长配合，定期开家长会，经常向家长宣传幼儿卫生保健知识。建立健全儿童接送制度，幼儿接送严格使用接送卡，以防止发生幼儿接错、丢失现象。

#### 四、具体工作安排：

##### 二月份：

- 1、清洗、消毒、整理幼儿的各种生活用品、餐具等；
- 2、配合防保部门做好插班生的体检工作；
- 3、稳定插班生的情绪，初步培养幼儿的卫生保健意识；
- 4、配齐厨房用品，幼儿餐具，各班添置幼儿用品；
- 5、保健室补充药品，深入各班检查药箱的药品补充情况，及时补充；
- 6、制定出各项保健工作计划；
- 7、做好各部门的财产登记工作。

##### 三月份：

- 1、把好晨检关，做好春季传染病的预防、防治工作。
- 2、保育员做好常规消毒工作，营养员做好食品安全工作，防

止食物中毒的发生。

3、开展食品卫生检查。

4、配合做好庆“三八”活动。

5、保健常规工作(体弱儿管理、营养分析、保健知识宣教、公布幼儿卫生、午餐、午睡、出勤率等)。

6、对全园幼儿进行身高、体重的检查。

7、协助市妇幼保健所做好预防龋齿工作。

四月份

1、向家长宣传有关春季卫生常识，做到家园配合，控制春季流行性疾病的传染；

2、坚持把好晨检关，杜绝一切传染源入园；

3、根据上月的营养膳食情况，调整本月的食谱；

4、组织全园教职工学习卫生保健知识；

5、天气转暖，做好午睡室被褥调整工作；

6、做好体弱儿及特殊幼儿的家园联系；

7、保健常规工作。

五月份

2、根据营养分析的情况，调整菜谱；

4、检查各班户外活动开展情况；

5、根据检查情况，组织教师、后勤人员学习相关的卫生保健知识；

6、配合防保部门，做好“六、一”体检工作。

## 五、七月份

1、查看各项资料的填写情况；

2、测量全园幼儿的身高、体重、视力，并作出评价公布；

3、做好灭蚊灭蝇的工作，清扫整理园内的每个角落；

4、各班组织幼儿学习有关卫生知识，并做好防暑降温工作；

5、整理资料，做好卫生保健工作总结；

6、指导班级做好幼儿的餐具，日常生活用品、及教玩具的收集整理；

7、做好放假前的安全教育；

## 履约工作意思篇十

一、要转变经营思路，吸收全新理念。根据联社今年的工作部署，对营业部提出了全新的要求，我感觉与往年相比的变化是要求我们每个人都要转变思路，要大胆打破经营、营销瓶颈，不在墨守成规。一些好的想法和建议得到了联社领导全力支持。今年将在联社领导的带领下，挑选网点几名员工对\_\_区\_\_银行\_\_分行、\_\_村镇银行、中行\_\_分行银行等几家商业银行网点进行观摩学习，全面提升营业部的对内对外形象。今年除参加联社会议外，营业部还准备每周一实行周会制度，对一周的工作存在的问题、下周的工作打算进行讨论，所有员工每周轮流主持，体现民主，及时发现问题及时处理

改正。

二、要开拓创新市场，发掘新客户群。联社营业部做为全县业务的主力军和排头兵，自身的压力比较沉重，责任也十分重大。我记得在联社办公楼有一句标语“没有完美的个人，只有完美的团队”，我坚信我们团队的每一分子都能在开拓创新市场，发掘新客户中群策群力。今年将把发展新客户做为个人考核的一项重要指标，希望每个人都能动起来，发挥潜能。

三、要巩固自身份额，强化忧患意识。存款是立社之本、贷款是生存之源。在巩固好基础存款和优质客户的前提下，继续挖掘低成本存款、开立对公存款。开辟贷款新市场，积极做好优质客户的营销工作，做实做细贷款调查、发放、事后检查等工作。全面拓宽中间业务市场，努力完成利息收入、不良清收任务，坚决做好抢夺市场的准备，不断强化忧患意识。在与联社领导沟通后，决定率先在联社营业部推行末位淘汰制试点，对在管理中各项业绩完成差、不适应新思路、依旧按老步调我行我素、偷奸耍滑的员工实行坚决淘汰(根据季度考核进行排名，对连续两个月排名靠后的员工，将上报联社进行坚决调整)。

四、要改善内部环境，提高服务素质。要想在县城银行中站立头角，业绩不容说是第一位，但环境和服务质量、员工素质一样都不能或缺。今年按照联社要求，营业部将会向创建“金牌网点”的目标靠拢，从现在起坚决执行联社制度，上班统一着装、微笑服务。20\_\_年将对营业室实行小的改造，装点一些花草、增设大堂经理、饮水机、座椅等便民措施。积极与综合部协调，争取培训机会，重点加强员工的业务、服务礼仪培训，真正让顾客有种宾至如归的感觉，从一些细节入手彻底改变网点环境。制度和形象在于一如既往的执行，今年员工请假、上下班时间、着装都将纳入考核，这几项考核情况将由\_\_经理全权负责，随后\_\_经理将宣读具体考核内容。

五、要提升警觉意识，未雨绸缪。安全问题一直以来是银行的高压线，今年在全面完成各项任务的同时，每位员工要加强安全知识及防范措施的学习，加强印章、卡证等管理、准备配合联社保卫部举办一次“防抢劫演练”，张贴安全警示提示、杜绝家属、非工作人员进入营业室，加强夜间值班巡查和制度，防患于未然。

20\_\_年对营业部来说，将会是一个崭新的篇章。同时，20\_\_年的工作头绪很多，亟待解决的问题也很突出，我们是一个团队，众人拾柴火焰高，除了需要大家敬业精神外，我想要的是大家的抱团精神和能看到大家拧成一条绳的力量。今天由于时间关系，有些地方没有提到，我想在今后的工作尽力完善。借此机会，我在这里给领导和同事们表个态，20\_\_年的营业部将会是一个由我们\_\_人组成的充满活力、充满干劲的全新的营业部。