医美业绩规划(精选8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

医美业绩规划篇一

严格执行公司各项规章制度，在与客户沟通时使用文明用语;诚信为本，不轻易承诺诺客户，承诺的事必须办到、办好;不可忽视细节问题;对着装、仪表、手势等需严格注意。

认真学习公司与品质有关各种体系流程和业务流程，以便随时应付客户提出的关于品质方面的各种问题，带着“多学习，多沟通，积极主动”的态度，深入到质量投诉的接收、与客户沟通、客户投诉的立即处理等各个工作中去，同时为客户提供质量三包处理(包修、包换、包退)

积极主动地把工作做到点上、落到实处，减少服务时效，当接收到客户质量投诉，应立即处理，减少客户因我司质量问题，产生的抱怨感，尽量减少不必要的损失，为顾客和公司带来更大的利益时务必在三天之内关闭客户的质量投诉问题。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，来更好的完成本职工作，同时也增强团队合作能力，来更好的服务于客户。

应即时反应给相关的制作部门(责任部门)，同时并填写客户投诉处理报告，针对质量投诉，制订纠正预防措施。每周对客户投诉情况进行统计分析，以便于更好的统计出质量问题的所在。每月月底将客户投诉以月报形式上报给上级领导，并送相关部门。

年上学期，学校教工团支部将在校党总支部、校长室和学校团委的领导下，高举邓小平理论伟大旗帜，以“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕学校教育教学工作的主线，全面深入贯彻学校、校团委等部署的各项工作要求，结合教育现状和新的教育理念，以提高青年教师的创新精神和教育教学实践能力为重点，切实加强教工团支部的自身建设，增强其凝聚力，进一步稳定、巩固和活跃学校青年生力军的工作。

1.加强校教工团的凝聚力。

2.加强团组织生活，丰富组织生活形式。

3.积极参与校各项活动。

4.提高教育教学实践能力和创新精神

1.本学期教工团的重心任务定为加强校教工团的凝聚力，使我校的教工团员彼此合作，互相学习，更快的成长为学校教育教学工作的能手。

2.加强团组织生活，丰富组织生活形式。结合教工团员的年龄特点，在本学期计划采取形式丰富多样的组织生活形式。

3.积极投身于学校的各项活动，结合本学期学校将要举行的重大活动，青年教师要积极踊跃参加。

4.提高教育教学实践能力和创新精神，积极参与新课程改革，确保教学质量稳步提高。

活动一：福鼎中学第二届青年教工乒乓球友谊赛。

活动时间：11中旬--12月底。

地点：综合楼五楼教工活动室。

参加人员：全体教师。

活动二：“迎新年，庆元旦”青年教师联欢会。

活动时间：元旦。

地点：待定。

参加人员：全体青年团员教师。

活动三：新课程公开课课件制作大赛。

活动时间：1月。

参加人员：全体青年团员教师。

医美业绩规划篇二

一、紧紧围绕市局20xx年工作重点，在市教研室的全面指导下，以课程改革为核心，根据学区实际情况，加强学区教研建设，整合校际间的教研资源，全面提高我区教育教学质量。

二、工作重点和目标

通过教研活动的开展，不断改革和创新课堂教学，深入开展大力倡导和运用自主、合作、探究式的学习方式，着力解决教师在教学中遇到的问题和困惑，使教师提升驾驭课堂能力和实施新课程的本领，力争教研工作有特色、有实效，教学工作上层次、升台阶。

1、通过教学研讨活动，力争使学区教学质量有较大幅度提高，在全市教学质量抽测中学生的合格率、优秀率等指数达到较高水平。

2、调动广大教师参与教研的积极性、主动性和创造性，提高教师教育教学的理论水平、教研能力及论文、总结的撰写能力，提高教师的教学业务素质，开创教研工作新局面。

3、探索“生本课堂”模式，打造高效课堂、魅力课堂，给学生创造轻松愉快的学习环境，促进学生幸福成长。

4、学区内各校都争取拥有一到两门优势学科、两名以上教研型名师，在全市有一定的`影响。

三、具体方法与措施

(一)制定计划，完善制度，明确职责

学区制定切实可行的教研工作计划，明确教研员的职责，制定《教研管理实施方案》和《教师队伍分层培养方案》，并将上述计划和方案落到实处，促进教学质量提高。

(二)打造高效课堂，提高教学质量

1、积极开展新课程标准下的有效课堂教学研究，提高课堂40分钟的效率。注重发现典型，总结经验，及时交流。

2、指导学区内教师优化上课环节，充分挖掘各种教学资源，培养学生的创新精神和实践能力，关注个体差异，营造宽松和谐的学习环境，激活学生的思维，使每个学生在每堂课上都学有所获。

3、精心设计作业，切实减轻学生负担，根据学生的实际，做到难易适度，减少机械重复的作业，减轻学生负担。

4、重视学困生辅导工作，制定好辅导计划，扎扎实实做好辅导工作，让学困生有实质性的进步。

(三)加强检查评估，促进教学质量的提高

1、学校领导及教研员要以常规听课、随机听课、跟踪听课等形式对教师的教学进行评价，并及时反馈。组织的听课要及时评课，做好评课议课工作。要求每个教师每学期听课不少于15节，校级领导和教研员每学期听课不少于30节。

2、根据学科特点开展学区内的教学质量检测工作，认真、客观地进行质量分析，及时向教师反馈检测结果，以改进教学。

3、学区对随时各校进行作业抽检，对作业批改进行进一步规范，发现问题及时指导，相关教师要及时进行整改，提高作业的效度。

(四)开展丰富多彩的教研活动，全面提升教师的教学水平

1、认真组织教师积极参加上级部门举办的教研、培训活动，外出学习的教师应做好学习笔记，回校后在学区内及时汇报交流。

2、组织学区内年青教师每学期上好1节研讨课，认真听取同行意见，不断改进教学方法，提高教学水平。

3、每学期上交一篇优秀教学设计，骨干教师每学期上交一个优秀课件。

4、组织骨干教师每学期进行一次专题讲座或观摩教学、研讨课。

5、开展“同课异构”、“赛课”、“说课”“观课议课”等教研活动。

医美业绩规划篇三

一、班级情况分析及工作重点

由于本班是大班，再过几个月孩子就要上学前班，意味着他们将跨入以学习为主要任务学习阶段。在这一阶段，孩子的各方面都将发生很大的变化。面对一个全新的未来，无论是孩子还是家长，心中都会有一些紧张和忧虑。根据本班实际情况，我班幼儿在常规习惯方面较弱。针对以上情况，本学期我们将重点以培养幼儿良好的常规习惯。在工作中加强个别幼儿的指导，通过把教育教学活动与日常的保教工作结合起来，让幼儿得到全方位的发展。

二、教学目标

(一)艺术

1、在成人引导下，能逐渐注意和亲近周围环境中熟悉的诸如花草树木，小动物等美的事物，并产生愉悦的情绪。

2、喜欢听音乐，能借助动作，语言等表达对艺术作品的感受。

3、尝试用自己喜欢的颜色、材料和工具进行美术活动，用画、剪、贴、撕等技能表现自己对美的认识。

4、用自然的声音唱歌，用身体动作自由地进行歌表演、做律动，喜欢打击乐活动，喜欢和老师、同伴一起做音乐游戏。

(二)音乐

2、发展幼儿创编歌曲的能力;

4、训练幼儿用动作、表情等多种方式，表达自己对音乐的感受;

5、能用较丰富多样的节奏型为歌曲、乐曲伴奏，提高幼儿打击乐的表演水平。

6、感受舞台、音乐、舞蹈的优美，喜欢芭蕾舞剧。

(三)数学

1、教幼儿学习6—10数的分解和组成。引导幼儿体验总数与部分之间的关系。

2、教幼儿学习10以内的加减，正确迅速掌握10以内数的加减运算，体验加减、互逆关系。

3、教幼儿学习等分实物或图形，并区别物体的高矮。

5、教幼儿认识球体、圆柱体，能根据形体特征进行分类，体验平面和立体图形之间的关系。

6、引导幼儿学习以自身为中心和客体为中心区别左右，会向左右转动。

7、教幼儿认识时钟，学着看整点和半点，学习看日历，知道一星期中每天的名称和顺序。

8、培养幼儿能清楚讲述操作活动的过程和结果。

9、培养幼儿积极主动的进行数学活动，学会迅速，有条理的摆放、整理活动材料。

(四)英语

1、让幼儿对英语产生学习兴趣，愿意参加英语活动。

2、听懂教师用英语发出与日常生活有关的简单指令，并能用动作做出反应。

3、准确地学会一些简单单词和短语的发音。

4、学会一些有趣的英语歌曲、儿歌，提高幼儿听说兴趣。

5、锻炼幼儿能在日常生活中大胆地用英语进行简单交流。

三、教育教学工作

1、做好新学期幼儿返园的情绪安抚工作

(1)做好家园联系工作，更好的了解幼儿在家情况，以便展开教育工作。

(2)给孩子提供一个温馨、舒适、有趣的教室环境

(3)教师以亲切、温和的态度对待孩子，吸引鼓励幼儿来园

2、培养幼儿养成良好的生活常规，提高生活自理能力，做到生活有序。

(1)正确使用自己的标记;

(2)用正确的方法洗手;

(3)能安静午睡，不吵醒别人;

(4)养成良好的进餐习惯。

3、培养良好的学习常规。

(1)愿意参加各项集体活动，注意力集中;

(2)爱护幼儿园的玩具，不与人争抢;

(3)能将玩具归类收好;

(4)学习看书的正确方式，培养幼儿良好的前阅读习惯。

4、深入实践园本课程，将主题探究活动与区域活动结合进行，

从他们的兴趣入手，让孩子主动学习，从而获取各方面的经验，提高综合能力。

5、注重活动区活动的计划，做到学习有序。在活动时，教师将加强对孩子的观察与记录，及时发现问题、了解孩子。

6、丰富幼儿一日生活，充分利用每天的间隙时间，丰富音乐活动和语言活动的形式。

四、卫生保健工作

在卫生保健工作中我们将做到严格按园里的要求认真实施各项卫生保健工作。在工作中加强对幼儿的生活照顾，将幼儿的身心健康放在首位。给幼儿提供一个清洁舒适的活动环境，坚决杜绝传染病的流行，照顾好生病的孩子，定时定量给幼儿喂药，保证班级幼儿的出勤率。与此同时，坚持每天的户外活动。给幼儿创设一个宽松、愉悦的环境，建立良好的师生关系，将幼儿生理与心理结合起来，促进幼儿的身心健康，真正做到保教合一。

五、家长工作

(1)加强与家长的交流与沟通，以填写联络册、电话、接送时的交谈等形式，了解每位孩子的兴趣和爱好，以及家长的需求和是否愿意参加班上的活动。

(2)按时更换家长园地内容，让家长及时了解本班教学活动内容，取得家长的支持配合，并不断向家长提供新的幼教信息。

(3)鼓励家长积极参加亲子活动，参与助教，发挥家长的作用。

我们班级的老师将共同努力，带领孩子们学习生活，让他们快乐成长，幸福生活。

医美业绩规划篇四

（1）协助各部门做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

（2）做好了各类信件的收发工作。

（3）做好低值易耗品的分类整理工作。

（4）配合上级领导于各部门做好协助工作。

（5）做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

（6）做好办公室设备的维护和保养工作，

（7）协助上级做好节假日的排班、值班等工作，确保节假期间公司的安全保卫工作。

（8）认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

（1）做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

（2）做好员工服务：及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

（3）协助公司上级领导完善公司各项规章制度。

（1）积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

（2）向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

（3）通过个人自主的学习来提升知识层次。我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为公司就是我的平台，我一定会把握这次机会，使工作水平和自身修养同步提高，实现自我的价值。

（1）协助人力资源部做好各项工作

（2）及时、认真、准确的完成其它临时性工作。公司前台这个工作岗位是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

行政前台工作内容行政前台主要工作内容：

1、接听电话，接收传真，按要求转接电话或记录信息，确保及时准确。

2、对来访客人做好接待、登记、引导工作，及时通知被访人员。对无关人员、上门推销和无理取闹者应拒之门外。

3、保持公司清洁卫生，展示公司良好形象。

4、监督员工每日考勤情况。

5、负责公司快递、信件、包裹的收发工作

6、负责办公用品的盘点工作，做好登记存档。并对办公用品的领用、发放、出入库做好登记。

7、不定时检查用品库存，及时做好后勤保障工作。

8、负责每月统计公司员工的考勤情况，考勤资料存档。

9、负责复印、传真和打印等设备的使用与管理工作，合理使用，降低材料消耗。

10、负责整理、分类、保管公司常用表格并依据实际使用情况进行增补。

11、做好会前准备、会议记录和会后内容整理工作

12、做好材料收集、档案管理等工作。

13、协助上级完成公司行政事务工作及部门内部日常事务工作。

14、协助上级进行内务、安全管理以及各部门之间的协调工作。

医美业绩规划篇五

大家好!

带着丰收的喜悦，我们再度欢聚一堂。过去的一年里，你们牵手年幼的德诺一起走过无数难忘但不平凡的日子。在德诺蹒跚学步的日子里，因为你们的搀扶与支持，年幼的德诺走得稳健、有力;在农资市场群雄割据、竞争激烈的今天，新生的德诺却得以健康、茁壮的成长。德诺前行的每个脚印里，

都洒下了你们的心血与汗水，都倾注了你们的忠诚与真情。今天，在这里，请允许我代表德诺农资所有员工真诚地祝愿在座的各位健康平安，幸福如意;祝愿我们的父老乡亲们因为各位领导的大力支持、德诺人的诚实执著、威远人的踏实敬业以及在座各位零售商朋友们诚信负责的精神而更快地走向富裕，祝愿大家的生活节节攀升，红红火火!

一年来，不管德诺提出什么要求，从业务员提出申请到大区经理审批，再到推广部门策划运作都是一路绿灯、高效运行;从上到下，从里到外，从操作产品到运作市场，从业务方面到技术咨询，从资源管理到营销培训，从业务员、区域经理到公司高层、专家教授，每一位相识或不相识的来自威远的朋友都知无不言、言无不尽地对德诺倾心相授，都尽自己最大的努力给了德诺农资许多忠恳的建议和无私的帮助。

比如，部官的仝亮，自己虽然不经销农药，但是却为德诺介绍了几个重要客户。经他介绍的五个客户，两个获得了我们今年的销售一等奖，一个获二等奖，一个获最佳回款奖，还有一个是今年新开的户，销售业绩也不错;零售商王新平，在年初曾对德诺农资提出了非常好的建议，并认真地写下来交给了我们，他的建议书至今保存在德诺农资的档案里;还有我们的村干部周宽亮、刘百兴，张店镇老书记乔章典等，为了引导村民使用生物农药，淘汰高毒农药，都身体力行，率先使用，为德诺农资及威远品牌的树立做了大量的推广宣传工作。在张店、部官一带，几乎所有的农民都知道了威远产品，很多农民们说，威远这么好的药，这些年都在哪儿啊，要是我们早用威远的药，每年桃果的价格肯定要高许多。今年，农民们普遍反映：用了生物农药后，苹果、桃的品质大大改善，果桃商品率也大为提高。我们的老百姓以他们的方式，对德诺农资提出了最真诚最朴素的建议，给了德诺农资最朴实的支持与扶助。

截止目前，德诺农资的回款率已达 98.6%。这中间，有很多客户，毫不犹豫地拒绝了有多年合作关系的老供货商的供货，

一心一意致力于德诺产品专卖，在我们强有力的品牌拉动下，除了销售额大幅增长以外，也将威远生物农药过硬的质量和德诺农资优质的服务带给了老百姓，在农民朋友中反响良好，使德诺农资与威远生化在平陆区域赢得了良好的口碑。

今年的销售过程中，接到零售商的电话后，我们曾多次专车赶到田间地头，实地查看农民们地里的虫害、病害，并现场咨询专家，以最快速度为农民朋友解决问题;在排库结账的过程中，对算错账的客户，都认真诚实地予以了纠正。有一回，南王的客户贾春蓉多付了我们200元钱但并不知晓，我们发现以后及时打电话予以纠正，避免了客户的损失;在给黑窑的吴帮元算账时，由于笔下误，使他多付了300多元钱，复查时发现后，我们专程赶到黑窑给以纠正等等;德诺要求每一位员工都严格要求自己：诚实第一，决不多收客户一分钱，决不与客户推诿扯皮。正是这种勇于承认错误，敢于承担责任的精神使德诺农资赢得了零售商朋友们的赞赏与信任，也赢得了农民朋友的信任与尊重，也成为威远生化值得信赖的合作伙伴，今年，德诺农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。

库存偏大的主要原因：

一是生物农药持效期长，往年，农民们在卖桃前普遍都要打一到两遍药。可是，今年，用了高甲维盐及除虫尿这套黄金配方药之后，后期卷叶虫没有再发生。直到桃区销售工作已经结束一个多月，地里也几乎没有虫害。所以各零售点都没有按预期计划完成销售，这是造成库存偏大的主要原因。不过，虽然我们库存偏大，但是农民朋友们尝到了用生物农药的好处，这是值得我们欣慰的地方。

二是对于果区来说，今年普遍是小年，加之部分地区出现不同程度的冻害，导致农民朋友对苹果管理重视不够，也是导致库存偏大的一个主要原因。

三是前期因为对产品了解不透，在小麦除草剂销售期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪销售出去以后，因为苯磺隆类产品见效慢，使得好多农民误以为买的是假药，影响了同期清园药的销售。

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题

德诺农资致力于为农民朋友提供一流的产品质量，一流的售后服务;致力于架起零售商与一流名牌企业合作的桥梁;致力于和实力雄厚并且视农民利益为最高利益企业的合作，从而打造优秀的农资品牌。德诺，永远是农民的德诺。让德诺品牌扎根深厚的土壤里，扎到农民的心坎里是所有德诺人为之奋斗的目标。

两年来，在座的每一位都为德诺农资付出了艰苦的努力和辛勤的汗水，我深深地感觉到：在你们眼里，德诺就像自己的孩子，你们对他寄予了纯朴的感情与深情的信任。从湖村王新平对德诺农资诚恳的建议书到西牛张晓玲夫妇的真知灼见;一次次感受到张郭村景保屯对销售出去的农药跟踪到底的执著精神;部官的苏全太说，他宁愿不卖药，也不会不负责任地将不合理的配方给农民，让他们反过来多花冤枉钱;还有一回，我听到东郑的赵增温说：用咱们药的户，地里都非常干净，我这些天天天在研究和琢磨威远公司到底是个什么公司呢，能做这么好……像这样的事情，很多很多。每一次下乡，看到老百姓信任而感动的眼神，我都会想起你们苦口婆心地讲解;听到老百姓对威远品牌的信赖与赞赏，我都会想起你们认真负责的工作态度。在农资市场极度混乱的今天，有缘接触农药行业一个非常优秀的品牌是我们大家的幸运，而亲手将一个优秀的品牌在这么短的时间内做到受百姓信赖又是非常难能可贵的。

对我们来说，渠道包括供货渠道及销售渠道。德诺农资的供货渠道大家都非常清楚。德诺农资保证所有产品都是平陆区域总代理，封闭运营的方式最大程度地杜绝了假冒伪劣农药

的流入，最大限度地提升了零售商朋友的利润空间。拿威远生化来说吧：据非常可靠的消息，威远产品这些年来没有因为任何药害事件做过赔偿。除了威远产品外，德诺农资在进货渠道方面，把关也是非常严格的。我们保证所有的产品都是正式登记的产品，都经过农业局执法大队的验收，保证经销商朋友放心经营，绝不会因为一时不谨慎给经销商朋友带来任何的不利影响。除了产品质量过硬以外，两年来，为了给农民朋友寻求到真正视农民利益为最高利益的企业，我们不断地拒绝再拒绝。红太阳、克胜制药、瑞德丰等等一流企业都三番五次地找过我们，但是，在我们商谈的过程中，没有一个企业能像威远生化这样，舍得付出，舍得在农民身上大力度地投入。每一回，当德诺农资提出需要支持的意向时，威远生化从来没有算计过这样的投入到底值不值，每次他们都是尽心尽力地去做，而同样是大厂家，别的厂家就做不到。他们的支持力度都无一例外地视我们的销售情况来定。在他们眼里，利益永远是第一的，利润永远是第一的。今天，德诺选择了威远，威远选择了平陆，这样的机会，对于我们来说，真得是非常宝贵，非常难得的。德诺只是一个桥梁，实际的情况是：一个实力雄厚的优秀企业就站在我们的背后，随时为我们提供强有力的品牌支持。牵着这个国内一流企业的手，我们一定能走得更稳更远。

目前的农资市场非常混乱，生产企业之间、代理商之间、零售商之间的恶性竞争使得大家为了赢得市场，不得不通过赊销途径来提高市场占有率。但是，任何一个企业，想要健康发展，首先必须要有良好的销售回款。没有良好的现金流，再美好、再有前途的事业都终将走向夭折。除了农资界，现在，国内一流的名牌企业都已经意识到这个问题，努力杜绝赊销现象的存在，转而将工作的重点放在售后服务及技术推广方面，通过强有力的品牌策略以及优质超值的服务来占领市场。

我们运城地区有两个曾经显赫一时的农资企业，都企图通过大规模的赊销力度来占有市场，刚开始，似乎还轰轰烈烈了

一阵，可是，好景不长，现在都已经是生存艰难。大额度的赊销，表面看来，似乎处处都充满了诱惑。但是，在诱惑的背后，潜藏着诸多的风险。而随着国家惠农政策越来越好，农民维权意识也越来越强，假冒伪劣农药越来越难以立足。这种情况导致了未来的农资市场，需要品牌;消费观念越来越成熟的老百姓需要品牌。可是，在我们接触的生产厂家中，名牌厂家几乎都是不赊欠的。所以现款操作，是农资行业必然的趋势。

这方面，我相信，通过我们努力，这个问题会逐步得到改善解决。我们应该学习名牌企业的做法，努力做到质量硬，价格硬，回款硬。只有良好的回款，才能让我们赢得名牌企业的信赖，才能为我们争取到更多更好的服务支持。也只有这样，我们才能在农资市场立于不败之地，我们的事业才能形成良性循环，才能健康发展!拿今年销售第一名的苏全太来说吧：去年，他是第一年经销农药，当年的销量是6000元;今年，他自己的努力目标是2万元。3月份，他筹集了2万元提前交到公司。提前交付的这两万元使他得到了什么呢?第一，他获得了836元的现金红包;第二赢得了最佳回款奖;第三因为他交了2万元，我们肯定要帮他卖到2万元。因此，我们为他搞了一次大力度的促销，在促销现场，仅2个多小时的时间，就帮他销了一万多元的货，使他的销售收入及利润空间大大提高。

所以，与德诺农资打交道，我们大家不要害怕吃亏。积极的回款只会让您得到更多意想不到的收获!在这么好的机会面前，我希望我们的零售商，不是一年到头只想赚点自己家的用药钱。我希望，在不远的将来，有更多的零售商，因为结缘德诺，因为牵手名牌企业，能踏实的赚钱，轻松地赚钱，在我们年老体弱、干不动农活时，依然能享受到与名牌企业携手合作的利益与快乐!

现在每个村子里，都有好几家卖药的，我们最基本的工作就是让老百姓不再为辨别真假药而茫然困惑，不再为经常上当受骗而不知所措。统一零售价就是要求我们对每一个老百姓

都做到诚实无欺，不允许有愚弄百姓的事情发生。

大家都知道：如果我们买一样东西，比别人买得贵了些，哪怕只贵几毛钱，心里就很生气，感到被欺骗。常会想到，以后再也不去他那儿买了。所以，我们要坚决杜绝此类事件的发生，赢得每一个乡民的信任。决不乱价销售，扰乱市场。很多零售商朋友都感慨：你们的药好是没说的，但就是价格贵。对于这个问题，我觉得，觉得张店、部官一带的零售商们做得非常好。

在张店的岭桥、张郭、连沟、下牛坪，在部官的上牛、中牛、下牛、后月等村，老百姓对威远的药已经不关心价格的问题了。因为，大家认准了威远这个牌子，都知道威远的药在全县的价格都是统一的。所以，这些村的老百姓拿药时基本上不问价格，只关心是不是威远的药。所以，我觉得，解决这个问题其实很简单：那就是正确的引导我们的农民，用好药，减少用药次数，拒绝用药风险，提高果品品质，最终做到降低成本，增加收入。

下乡时有的零售商会说，你们应该进点小厂家的药，因为有的农户来了就要便宜的药，我们没有，人家就走了，造成客户流失。对这类问题，我们的原则是宁可不卖药，也不能心存侥幸地去卖没有质量保证的药。再便宜的药，终究是要花钱的，但如果效果不好，农民可不会说他买的药便宜，他会说，我们给他提供的药不好，甚至是假药，这样子，一传十，十传百，最终，我们的路会越走越窄直到穷途末路。

我们大家有缘接触了名牌企业，又有幸让品牌农药在我们手里做起来，那么，现在我们就一定要有强烈的品牌保护意识。否则，我们辛辛苦苦付出的努力就会付之东流。

一个大型农药生产企业的新产品，从策划研发直到真正投入市场，少则三五年，多至七八年甚至更多，而一个小厂子的产品可能只需要三两天换个标签就可以上市了。所以大厂家

的任何一个新产品投入市场时，刚开始都有一个市场指导价和保护价。而当我们费尽心血将新产品推开以后，市场上很快就会有类似的产品甚至完全一样的产品出现。

这样的产品一旦流入我们的销售区域，常常会通过恶意砸价来赢得客户。所以，我们在销售过程中，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个销售过程中，我们不但要提供给他们更多超值的服务，还要不断跟踪服务，指导他们正确用药，这样，即使一时流入市场的少量产品价格低廉，却不一定能够赢得农民的信任。为什么?因为小厂子的货，它是没有计划的进入市场的，能打开销路好，如果打不开销路，就打一枪换一个地方，实在不行，大不了换个标签，从头再来。遇到这种情况，就需要我们所有的零售商联起手来，共同抵制窜货砸价事件的发生，维护我们大家共同的利益。

品牌的成长，是需要我们每一个人都精心呵护的。只有这样，我们才能享受到品牌带给我们长远的、巨大的经济效益。

对于威远生化没有的少量产品，由德诺农资负责调配。所供药品全部经农业局执法大队检查验收，严格把握供货渠道，确保威远生化不会因此承担连带责任。

致力于无公害农药在我县的推广与使用，使我们这个以经济林为主的国定贫困县的老百姓早日尝到使用无公害农药的甜头。

目前，我们已与常乐坪高村初步确定了建设示范村的意向。明年，我们将专门配备专家队伍，为该村三千多亩果园提供全程的技术指导，逐步将该村果区建设成生态型果区。另外，在每个有销售网点的村建一到两个样板示范园，引导村民正确用药。

在德诺农资健康发展、销售额稳定增长的前提下，继续努力搞好德诺农资“爱心工程”工作，与在座所有的朋友一起，

尽我们最大的努力，帮助更多的农村贫困家庭走出困境。

最后，我代表德诺农资对在座的各位郑重承诺：德诺农资将继续坚持诚信经营，坚持品牌战略，坚持为零售商争取更好的品牌支持及优惠的销售政策，坚持为农民朋友提供最好的产品，最好的服务，坚持诚实无欺地对待每一位农民朋友。为所有的老百姓早日摆脱贫困，早日走向富裕，为早日建设起一个健康、富裕、美好、和谐的新平陆而不懈努力!

谢谢大家!

医美业绩规划篇六

综合办公室是公司总经理室直接领导下的综合管理部门，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，工作也千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、人事管理、薪资管理、采购管理等。工作虽然繁杂琐碎，综合办公室三名人员各司其职，分管行政、人事、采购工作，人员虽然很少，综合办公室人员工却分工不分家，在工作上相互鼓励，相互学习。

过去的一年，综合办公室在公司领导的关心和帮助下，在全体员工的不懈努力下，各项工作有了一定的进展，为09年工作奠定了基础，创造了良好的条件。为了总结经验、寻找差距，促进部门各项工作再上一个台阶，现将20__年工作总结汇报如下。

一、综合办公室行政管理工作：

1、认真做好综合办公室的文件整理工作

20__年1月至11月，按照公司要求拟定综合性文件、报告96份;整理对外发文x7份;整理外部收文125份，综合办公室已认真做好相关文件的收、发、登记、分发、文件和督办工作，

以及对文件资料的整理存档工作。

2、协助公司领导，完善公司制度

根据公司运行工作实际，协助公司领导相继完善了《规章制度汇编》、《员工手册》等规章制度。通过这些制度，规范了公司员工的行为，增加了员工的责任心。

对在公司召开的会议，会前做好签到本、茶水、椅子、会议通知、车辆接送等各项准备工作，保证会议按时召开。会后完成记录报总经理室。对在公司外召开的会议及接待，及时按照通知要求做好酒店、车辆等预定工作，并做好相关费用的结算工作。

5、组织安排各项活动

x年综合办公室组织安排了各种形式的活动，得到了各部门、项目部的支持。元月份组织各部门、项目部员工参加抗雪救灾活动;4月份在指挥部领导下组织了公司团员参加了植物认养活动;5月份起组织全体员工向地震灾区捐款的活动，三次募捐共筹得善款一万三千余元，物资若干;6月份组织员工参加迎奥运火炬方队，为奥运圣火在合肥的顺利传递贡献了自己的力量，同期，组织各项目员工开展从细节入手，提高服务质量大讨论活动。

二、综合办公室人事管理工作

1、根据需要，及时做好人员招聘及现有人员潜力开发工作

人员招聘是综合办公室人事管理工作中的重点□x年随着政务区各项配套设施的建成，物业基层人员处于一人难求的局面，为打破僵局，综合办公室采用多元化招聘手段，与劳务公司签订基层员工用工协议;与周边街道办事处联系输送街道辖区内适龄人员。2月份，公司顺利接管天鹅湖畔小区，综合办公

室迎难而上，高效、及时的完成了小区基本人员配置。截止11月份，公司目前在岗人员941人。

3、加强档案、考勤管理，确保劳资无误发放

x年下半年，在外借一人的配合下，对公司相关的员工档案、考勤卡等进行了整理，目前档案管理工作基本能达到领导的要求。在劳资管理方面，综合办公室人事管理人员一丝不苟，对公司各部门、项目部送交上来的考勤表、加班表反复核对，发现疑问及时汇报，不造含糊不清的帐表，按时将工资表送交财务。

4、做到合法用工，完善劳动合同签订和社会保险入户、转出工作

x年1月1日新的劳动合同法实施，这就要求，对每位新入职员工都须签订劳动合同。改变了以往一贯试用期后签订合同的做法，新的规定在无形中加大了劳动合同签订和社保办理的工作量，综合办公室人事管理人员在日常工作仔细核对每位员工的信息，以保证在劳动合同签订和社保办理中不出错。

由于物业公司一线员工众多，自我保护意识欠缺，在日常工作中经常会出现一些意外伤害□x年申报工伤20余起。另，公司于5月份顺得通过公司员工的各项保险基数核定工作。

5、加强绩效考核，制定了合理的办法

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总经理室、财务部、律师办、采购全参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

三、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

20__年度综合办公室采购围绕控制成本、采购性价比最优的产品的工作目标，在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在合同价位的基础上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。

进一步加强对供应商的管理协调

缩减采购时间，力争项目所需特别及时到位

综合办公室采购在总经理室的大力支持下，缩减采购时间，及时无误的将天鹅湖畔小区所需物品采购到位;完成政务综合楼、体育中心外墙清洗工作、绿怡、汇林小高层电梯维保工作以及各部门、项目部所需物品的的采购工作。

2、对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

3、抓制度落实不够，由于公司事物繁杂，因而存在一定的重制度建设现象。

4、公司宣传力度有待加强。

5、对公司其他专业业务学习抓得不够。

一、加强沟通，抓好宣传工作

x年综合办公室将根据公司工作实际需要，制定相应制度执行情况反馈表，并时时跟踪，对相关制度进行修改、完善，使其更加符合公司工作实际的需要。

二、完善绩效考核制度，使之更有序进行

20__年公司试行绩效考核以来，截止目前，取得一定成效，也从中得到一定的经验积累。但在具体操作中，还有许多地方急需完善。20__年，综合办公室将此目标列为本年度的重要工作任务之一，其目的就是通过完善绩效评价体系，达到绩效考核应有效果，实现绩效考核的根本目的。绩效考核工作的根本目的不是为了处罚未完成工作指标和不尽职尽责的员工，而是有效激励员工不断改善工作方法和工作品质，建立公平的竞争机制，持续不断地提高组织工作效率，培养员工工作的计划性和责任心，及时查找工作中的不足并加以调整改善，从而推进企业的发展。20__年，综合办公室在20__年绩效考核工作的基础上，着手进行公司绩效评价体系的完善，并持之以恒地贯彻和运行。

三、完善培训、福利机制。

企业的竞争，最终归于人才的竞争。目前公司各部门、项目部的综合素质普遍有待提高□x年综合办公室将根据实际情况制定培训计划，从真正意义上为员工带来帮助。

同时，20__年7月份开始的全体员工大体检活动，在广大员工中得到了认可，增加了员工对企业的信任及肯定□x年综合办公室将希望继续为员工能争取到此类的福利活动。

四、完善x年各类物品的采购招标工作

走向市场，了解市场行情做好采价准备，对所有采购物品要严把质量关，设备、工具类一定要做好售后维修保养，积极听取相关专业人士对所购物品及采购工作所提出的良好建议意见。

以上总结计划妥否，请领导批示!

医美业绩规划篇七

(一)个人优势

工作踏实，热爱教育事业，热爱学生，在工作上能够积极完成学校领导布置的各项任务;与同事关系融洽，能和同事和睦相处，乐于助人;善于接受别人的不同意见，虚心向他人学习;有一定的教学经验和理论知识;能够积极参加各类教研活动和教师继续教育学习。

(二)个人存在问题

教学经验不够丰富，教育教学手段和方法略显落后，教育科研能力薄弱，课题研究和论文写作能力有待进一步提高;驾驭教材的能力、设计课堂教学的能力和教师语言水平有待进一步的提高，在专业素养和专业知识上有许多不足，尤其缺乏对学生心理状态、和对他们的调查研究，教育科研方面，往往停留在感性经验的层面。

1、教育理念得到更新，能够以发展性眼光来看待学生与教学，具有一定的创新精神及教研意识。

2、进一步钻研学习现代教育理论、钻研新教材，掌握基本的教学规律，努力提升专业素养和教育教学能力。

3、探索生本教育理念下的新型课堂教学模式，构建自主、合作、探究的学习方式，树立正确的教育质量观。

4、通过系列的学习与研究，使自己成为一位“爱岗敬业、为人师表、教书育人、与时俱进”的新型教师。

(一)、师德方面：

作为一名教师，本人坚决贯彻执行党的教育方针和政策，做

到既教书又育人。严格遵守教育法规、师德规范对教师的要求，遵守学校规章制度，规范自己的道德言行，不断提高自身的师德素质。

(二)、专业知识学习：

1、读书：认真制定好三年读书计划，并严格按要求执行。每学期完成一部教育专著的阅读，三年至少阅读6本，并撰写一定的读书笔记或读书心得。密切联系数学教学实际，努力学习比较系统的专业知识、教育科学知识，认真阅读学校现有的教育类报刊杂志，不断提高自己的师德修养，丰富自身的人文底蕴。

2、听课：积极争取参加各级各类组织教研、观摩等活动，虚心向他人学习，多和他人沟通和交流，不断充实自己，每学期听课学习不少于15节，积极参加各级各类组织的教研课、观摩课活动，争取取得好名次。

3、反思和交流：积极撰写读书笔记和学习心得，认真写好教后感和教学反思，利用各种场合和形式积极与同行和学生交流沟通，及时获得反馈从而及时反省和总结。

4、培训进修：积极参加教育局举办的各项培训学习活动，认真参加学校组织的校本培训，努力争取机会走出去学习，各项考核和测试确保合格。利用课余时间学习新课程改革方面的文本知识，并在教育教学实践当中不断提高自己的教育教学水平。

1、积极报名参加各级各类教育教学竞赛，认真准备，力争好成绩。

2.在学校范围内多上一些研究课。在平时的教学中，在平常课中开展研究，对于学生的发展才最为有利。厚积薄发，平常课锻炼出了水平，公开课竞赛课才更能把握好机会。

3、积极学习新课程，钻研新教材，上好每一节课，打造有效课题，备好个案、熟练运用多媒体，课件的制作、试卷编制等的综合能力。

4、积极摘抄业务知识，撰写教育教学论文和经验总结，把自己的专题研究从实践层面提升至理论层面，不断提高论文质量，每学期争取至少有一篇论文获奖或发表。

在未来的三年里，我将珍惜一切机会，努力提高自己的专业素养和专业技能，更好地服务数学教学。

医美业绩规划篇八

一、搞好校园足球的普及

1体育课加大足球教学的比例

把足球运动作为课程纳入校本课程，全校每班每周安排一节体育课开展兴趣足球课。除此之外，体育老师在基本保证原有体育课程实施的前提下，根据不同年龄学生的特点，通过体育课渗透足球教学或专题足球课等方式，结合不同年龄学生的特点进行足球基本知识、基本技能等方面的教学与训练。

2 开展相关系列活动

如足球活动课时间遇天雨、或平时利用部分班会等时间，各班可在教室内开展与足球有关的系列活动。如：传球、颠球单项比赛、观足球比赛或讲座、裁判知识的学习、侃足球、说球星以及其他与足球结合的游戏活动，以此培养学生对足球的兴趣爱好。

二、提高校园足球的比赛水平

1学校足球队的训练

将校级男子足球队，分为a□b□c三个梯队，进行有针对性的的足球训练。

2建立班级足球队并搞好训练

全校所有班级，由班主任负责，成立班级男、女足球队。班主任教师要注意安全教育与防范。通过班级的内部训练比赛，为年级联赛运行和学校足球队后备人才的组建打下基础。

3加强校园足球活动交流

走出去、请进来。派出校足球队到其他优秀学校参加足球交流活动

三、校园足球的联赛组织

1积极参加校级以上联赛

根据我校现在实际情况，积极参加市区各级足球比赛，结合比赛加强反思、训练，逐步提高比赛成绩。

2认真组织校内足球联赛

班级间足球联赛是推进我校校园足球活动的良好途径，也是我校的传统比赛。每学年都开展同年级的班级间足球联赛。