

最新夜场一天的工作总结和计划(优秀10篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

夜场一天的工作总结和计划篇一

我校于20xx年2月6日召开行政会，拟定了学校工作计划，学校工作重点，2月7日召开教师会，2月9日学生报到，目前学校教师38人，学生499人。

2月10日开学第一天，学校以整洁优美的环境迎接同学们的到来。校门口彩旗飘扬，教学楼上悬挂了迎接新学期的横幅，红领巾监督岗的同学在校门站好第一岗，迎接同学们的到来，同时，寒假期间学校无安全事故。

本学期，学校将以教科研为主导，教学为主线，在严格教学规范管理的同时，开展教学活动，不断提高教学质量，学校以古诗文诵读为龙头，结合科学、英特尔活动办出自己的特色。学校采取每周一诗集体诵读训练与分班级进行古诗文吟诵训练相结合，培养学生诵读能力和自学能力。学校还将结合校本培训（备好课）、教研活动、教学练兵活动，切实达到“两提”。

学校严格按照教育局规定的项目和收费标准收费，并将各年级收费情况进行公示。学校严格执行安徽省义务教育实验课程计划，规范教学时间和作息時間，保证学生在校時間每天不超过6小时。地方课程和综合实践活动设有：班队会、信息技术、综合实践、课外阅读、英语活动、数学实践、写字、体育活动、无重点班、未办课后班。

目前，我校在办学过程中，困难很多，主要表现在经费严重不足，教师待遇差，与邻近学校无法相比，办公设备差，条件差，同时生源划分极不合理，学校无任何收入，许多想办的事无法实现。

夜场一天的工作总结和计划篇二

经过案件专项管理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施方法》为依据，对基层支行在执行账户治理、现金治理及规范操作方面结合案件专项管理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的咨询题，有的放矢，寻觅了咨询题的症结，并对操作流程的各个方面，经过案件专项管理，进一步规范了信贷治理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确事情、贷款抵押率规范事情、担保手续合法事情、企业关联交易事情以及本行内部多行贷款事情等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范治理。

经过案件专项管理，寻准了内部操纵的关键点。案件专项管理过程中特别是总部集中检查时，我行按照查寻案件苗头，整顿规范操作，促进业务进展，增强防险能力的总要求，抽调全市50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了地毯式现场检查，寻出了内部操纵的关键点和薄弱环节，并经过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项管理工作，检查处理到位，责任追究到位，咨询题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

服务水平得到提升。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈而竞争的优势一方面体现在如今人才的优势上，另一方面体现在如今服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行各片总部，在7月份广泛开展了如果我是一具客户演说竞赛，对机关开展了如果我我在基层演说竞赛活动。演说从分析一具客户的基本要求动

身，从分析基层职员需求动身，实行换位考虑，积极探究新阶段农村金融服务的`新思路、新办法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地点银行活力，促进商业银行更快、更好进展。参加总部决赛的38名演说者，经过紧张激烈的演说竞赛，决出了一、二、三等奖共9名优胜者。竞赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演说竞赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

另外，以支行为试点的开放式服务在七月初正式亮相，运行初期就取得很好效果，深受广大客户地青睐和好评。开放式服务摈弃了营业大厅服务窗口上的铁栅栏，实行与客户面对面，心贴心的亲情化服务，从而拉近与客户的距离，使客户走进银行宛如走进家一样感到亲近、舒适。目前，营业点开放式服务正有序向全市推广。我们相信，经过设立开放式服务区来提供优质服务，方便客户，一定能更好地诠释离您最近，和你最亲的服务宗旨，为进一步扩大市场份额，提升行形象作出贡献。

夜场一天的工作总结和计划篇三

通过大队部的全面巡视和值周干部的检查反馈情况，现在我将今天的德育工作做以简要的总结，如有不周到的地方还请各位老师能够谅解。

一、纪律方面

新学期学生的自我约束能力有了很大改进，课间在教室内大声喧哗的少了，走廊内追跑、打闹的现象少了，上下楼，基本都能做到轻声慢步，靠楼梯右侧行走。见到老师和客人能主动打招呼、让路。虽然是刚开学的一两天，但是学生都能做到井然有序。课间秩序有了一个良好的开端。

二、卫生方面

各班的室内大多数都能做到地面、墙角无纸屑及其他杂物。门窗玻璃及窗台无灰尘、无印迹。但是，卫生工具(扫帚、水桶、纸篓等)一定要摆放整齐，在这方面做的比较好的班级有4.1, 4.2, 4.3, 4.4, 3.3, 其他班级的物品摆放要在一周内整理彻底。各位班主任老师有时间也可以到以上班级去参考和借鉴一下。大队部还要在下周重点检查室内的物品摆放。

另外，有室外院区的班级，我们一定要坚持每天早、中、晚各扫一次，每天7点10分前，要清扫结束。要有专人负责，按时清扫。开学第一天早上，分担区能及时清扫的班级有六年组、5.1, 5.4, 4.2, 4.1. 特别值得一提的是5.1。孙达老师早晨到校很早，而且亲自带领本班学生去清扫院区，虽然任务量大，却毫无怨言，清扫的彻底、干净。还有刘莹老师虽然刚接任班主任工作，但是，却能很快的进入角色，无论是室内的卫生、还是室外的院区，她都能亲历亲为。为学生做出了榜样。

但是，还有个别班级没有下来清扫，以后院区不下来清扫的班级，大队部要在黑板上公示不能及时清扫的班级。希望班主任老师能够督促学生。

还有各班的花还需要整理和填充。教室每个窗台两盆，走廊对应窗台一盆，个别班级没有买的要抓紧时间，已经枯死的花，抓紧处理掉，下周大队部要到各班检查。

清雪

学校清雪任务中，在校长的带领下，各小组组长的指挥下，全体教师都能按照学校的要求及时清扫，尽管天气很冷，可是仍然干得热火朝天，按照学校要求，能准时到、表现较为突出的有高校长、周校长、刘国忠、王福华、高波、郑建华、孟庆峰、王晶莹、马秀云、薛丹。还有个别教师没有参加，学校这里都有记录，在这里就不点名了。希望以后的集体活动大家都能积极参与。

三、眼操

扬的是路艳新老师，她能带领学生一起做眼操，给学生开了一个好头，做出了榜样。

但是，个别班级还有不做眼操的现象，还有的班级在姿势要领和节拍上还需要加强。希望班主任老师以后能够重视。

四、上、放学

开学第一天学生都来得很早，大多数学生都能按照学校的要求，穿校服、佩戴红领巾。进校门能有秩序的站好队进入楼内。放学时，各班都能按照学校要求，打班牌，排队按路线放学。各班班主任都能把本班队伍送至学校门口的放学区域。从明天开始，各班的副班主任要到各班跟着送排。班主任老师还要和学生讲下去，没有特殊情况，所有家长一律不准进校园。

最后，说两个通知：一个是我们的校园广播站下周正常播出，主题是，向雷锋同志学习。播出时间暂时调整到3月5日。以后每周四正常播出。请各班把稿件周五9点前上交到大队部。

二是班主任老师让学生买两本课外书。一本是适合自己年龄段的书，放到本班书架里。同学之间可以互相传看。还有一本是一二年段买西游记。三四年段，买水浒传。五六年段买三国演义。

夜场一天的工作总结和计划篇四

一、继续完善各项规章制度，推行规范化建设模式

企业要发展，管理是关键，企业管理是公司每天都要直面的问题，如何建立适应社会主义市场经济体制的现代企业制度，大有文章可做。公司在实施企业管理过程中，严格按制度管

人，依制度办事。在制定各项规章制度中始终贯穿以人为本的思想理念，发现问题及时改进和完善，初步形成了适用于本公司的人事管理，经营管理，后勤管理，财务管理，队伍管理等管理制度。克服了管理中的随意性和可操作性。大到经营决策、人事、财务管理，小到保安员的招收条件、培训时间、执勤要求等，做到有程序，有规定，有标准，有要求。达到了统一、规范、科学、有效的标准化管理。

二、强化保安服务管理

社会需要保安，保安需要规范，公司将规范化纳入到保安员的日常管理中；全面实行招聘制、培训制、考核制、持证上岗制、岗位责任制，奖惩制和淘汰制。对于新招聘的保安员，按照规章制度，严把形象关、政审关、素质关和岗前培训关。新保安上岗后，必须由驻勤点的班长或保安骨干带领实习三天，熟习驻勤点的情况和自己的职责后才能正式上班。对于在岗保安员，严格按照仪容仪表、服务态度、处理问题的应变能力等制定的达标标准，做到奖惩分明。

在部队，班长被誉为“军中之母”。在保安队伍中，班长同样是兵头将尾，发挥着不可替代的作用。公司要求人防部平时从细微之处入手，从貌似平常的事物中找出下属不凡的特质，细心识别真假人才，对于好夸耀的人不予重用，华而不实，言而无物的人不予使用，采取由人防部推荐，驻勤点保安员选举，公司考察相结合，从保安队伍中培养和选拔优秀人才来担任各驻勤点的班长；并针对班长及骨干人员文化修养，专业知识和管理能力等综合素质高低不一，参差不齐的现状。

在今年的_月份，专门对现任保安员班长及骨干分子__人进行__天的基础队列动作训练和业务管理能力的培训，着力提高保安班长及骨干的执行力、控制力、纠错力和凝聚力。保安督察是保安队伍日常管理重要一部分，从内务卫生、执勤情况、仪容仪表等开始督察，以不定期、不定时的方式，检查保安员的着装形象、台帐记录、环境卫生、礼节礼貌，并

经过夜间查哨、查铺，了解保安员的到位、巡逻等落实情况。通过客户单位监督反馈、公司抽查、人防部自纠自查和保安督察。

夜场一天的工作总结和计划篇五

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的各项手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司的各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

硫普罗宁注射液在昆明也只有一个客户，云贵高原地区虽然经济落后，但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州省市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户，就3月份拿了二件货。贵州省市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州省市场份额也不到三分之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。

（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

总之，未来要扩大市场，争取业绩翻番。

夜场一天的工作总结和计划篇六

几天没有写日记了，因为最近几天特别的忙，过的也很充实的。

今天也不想分享什么销售技巧，就review一下我销售工作的

一天。通过review来总结自己的不足之处，以后改正。

工作日早上6:30起床，每天也是闹钟响了，起来坐都要坐10分钟，再洗漱出发上班。

虽然咱一个男人，但是也一定要洗漱的时候加以整理自己的形象。如胡子是否刮干净了，衣服是否穿戴整洁。特别是皮鞋是否擦干净了，这个特别重要。

咱做销售的，说不好什么时候就要去见客户。一个好的形象特别的重要，也是对客户的一种尊重。

一般我都提前半小时到公司，再次整理一下昨天晚上计划的客户，每天晨会讲一下今天的计划，重点讲解自己今天重点跟进的客户。这样团队成员及老大可以给出一些建议。

这里重点想说一下，做为一个销售，必须找出一天工作的重点。因为我们团队没有分工那么细。要打电话，做售后，约客户，跟进客户，做方案等。

如果不找出今天工作的重点，你就一天忙到晚，但没有任何的成果，一个月下来发现每天都在忙，为什么就是就是出不了单。

当你找出你的重点工作后，其它的事虽然也重要，但不紧急的工作就可以往后推一下。一心一心的把重要且紧急的事处理完。

特别的重点的客户，要花更多的心思去分析，去研究，去跟进。这有这样你才会忙的有成果。

如今天有个客户，我就是要跟进逼单，其它的事我可以都不做，我也要想尽一切办法去跟进这个客户直到成交。

一个人的精力是有限的，当你不找出工作的重点，没有成果，你的工作就是无效的。

其实咱们销售工作说简单，确时很单纯。所以在工作过程中，要以销售的思维贯穿整个工作，什么是销售思维，就是卖的思维。

所以我们做的一切工作都是为了销售，为了成单。

在工作中，特别要注意时间的浪费问题。以前就是开完晨会，打几个电话，同事间闲聊几句，就到了10点多钟，大家都开始点外卖了，挑选个外卖估计就要花上一个小时，不知不觉一上午就过去了。吃完饭午休到2点，再清醒一下，就到了3点左右，再联系几个客户，一天就过去了。

现在想想，出现这种情况，还是由于工作计划没有做好。

工作计划就是联系客户，这一天也是照计划在做事，联系客户啊。

所以计划是我们销售工作中，非常重要的一个环节，有了好的计划，就是执行力了。

好的计划+好的执行力+好的方法论，没有做不好的销售。

晚上5:00钟的夕会，汇报一下今天的工作情况，重点客户的跟进情况，分享一下心得体会☐

以前认为天天开会，就是浪费大家的时间。现在不这么认为了，会议在销售工作中特别的重要。

第一，可以让自己对今天的工作有一个好的小结。

第二，通过工作的回报，也能锻炼一下个个的表达能力。

第三、通过大家的相互讨论及老大的点评，分析，可提高团队的士气，同时也确时能帮我们更好的认识自己的客户。下班后，第一件事就是去跑步锻炼身体，一般我们是5公理左右。一周最少是三次。

销售人员虽然没有做什么体力活，但身心的压力都很大，锻炼身体特别的重要。可以毫不夸张的说，到这个公司我最大的收获就是养成了锻炼的好习惯，使人受益非浅。

晚上睡觉之前，一般我会对明天工作的做一个详细的计划。

有人可能会问了，天天计划，会不会特别的麻烦。

我要说其实计划很简单，我们又不是做管理工作，要长篇大论的。

无非就是列出明天重点跟进的客户，以及跟进的策略，也就那么几件事。

最后就是学习，现在每天都在不断的学习销售，以及销售所需的知识。这个同锻炼身体一样重要。

做为一个销售人员，必须要不断的丰富我们的谈资。

看到自己这一天满满的安排，让我体会到，要想做一个优秀的销售人员必须付出更多。

做销售必须对自己狠一点，今天的付出，为了明天更好的生活。

夜场一天的工作总结和计划篇七

一、继续开拓会议市场

营销部认真贯彻酒店领导关于重点保障__系统接待的指导思想，同时加大系统外会议的促销和开发，在每月初及时了解本月的会议信息，注重加强与__单位的联系，定期拜访，对会议的各项要求进行落实，与相关部门进行及时沟通、协调，认真接待好每一次大中小型会议，精心细致地做好每次会议的接待工作，得到了领导的一致好评。在系统外会议市场的开发上，加大信息捕捉，量身度势，加大会议接待的宣传力度，上半年逐步开拓了一批新的商务会议客源，同时注意加强了与会展酒店、会议代办机构和旅行社会议接待中心等的合作，充分利用他们的会议接待平台和业务销售，进行宣传自己，同时争取了一定的会议客源。

二、稳定旅游团队市场

在过去的半年里，通过严谨细致的市场调查后，结合酒店的实际情况，制定了相应的接待价格政策和接待方案，加大了与协议旅行社的回访和联络，提高了客房入住率，弥补了酒店在会议淡季的客房闲置，带来了一定的经济效益。同时，使酒店的知名度也随团队的大量入住而提升。

三、拓展协议单位市场

协议单位市场一直是酒店的一个销售弱点，近些年，__酒店业市场的迅猛发展，可以说已经到了一个群雄逐鹿的局面，“僧多粥少”的现象更为严峻，为开发这一市场，销售人员通过登门拜访、传真等方式进行了宣传工作，特别是对现有协议客户的维护和管理方面，通过对客户档案资料的整理，销售人员定期对客户进行拜访，一方面加强联系，另一方面及时掌握客人反馈信息和客户的消费动态，争取更多的客房入住。

网络订房现在已经成为各类型宾客公务出差、旅游、商务活动的选择入住宾馆的方式之一。为同网络订房中心实现资源共享、市场共拓，宾馆拟让利的方式，选择了几家网络订房

中心，尝试性的进行合作，如__等知名订房中心，力求在利用网络信息资源，开拓一条有利于酒店经营发展的营销渠道。

五、加强内部管理和培训工作

面对较为频繁的销售人员流动，我们有针对性地对新任人员加强了培训工作，使他们能最快的速度进入角色，同时也加强了内部员工的学习与交流，使团队的战斗力得到了一定的提升。

六、存在的问题

销售队伍不稳定，由于种.种原因销售人员紧缺，特别是有销售经验的人员，而且对销售人员的培训力度也亟待加强。信息的捕捉和处理能力有所欠缺，缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有一些有效的信息在我们身边流过，但是我们没有抓住。缺乏信息的交流，使很多有效的信息白白流失和工作的被动。在今后的工作中，应采取有效的措施，发挥信息的作用，加大信息的交流，提高信息的处理能力，强化内部信息的沟通。宣传力度不够大，有待提高。市场营销策划活动较少，特别是针对性的节假日、重大活动等期间的策划。

在充满挑战的下半年，营销部全体员工在酒店领导的正确领导下，立志以前瞻的视野，超前的营销，勇于创新，迎难而上，勤勉工作，全身心投入酒店的经营发展，在确保完成酒店下达的目标任务的前提下，塑造营销部的新形象、新境界！

夜场一天的工作总结和计划篇八

文/高万泰

一、早开始的早读

一日之计在于晨，抓好了早读等于调整了学生的学习状态。学校规定七点二十开始早读，但针对学校的这一作息时间表，我班有这样一个规定。

- 1、原则上7:10分到校，7:15以后为迟到。
- 2、7:10—7:20分之间学生亲自将作业交至第一排同学座位处。
- 3、7:10—7:15分课代表根据作业多少择时务必开始早读。
- 4、7:15分前值日生必须结束清洁工作。
- 5、7:25分第一排同学轮流在《作业上交登记表》上记录作业未交名单。

在所列条目中，第一条中看似是一个“原则”的定义，但是因为有了第三条的早读开始的督促，“原则上”无形中成了大家自觉遵守的一个作息习惯时间。

今天早上只有三科的作业，于是课代表在7:10校刚过即开始组织早读。为了能让早读早开始，学生早进入一天的学习状态，一般情况下我都会在7:10分左右到校。

二、整理卫生工具柜

每天早读，我都会在教室巡视一两圈，看看有没有亟待解决的问题。今天，当我转到卫生工具柜旁的时候，发现其两扇门关不上了。当我拉开半掩着的工具柜时，发现有几个球鞋盒塞在里面。这时，我才想起来，前几天因为足球比赛有些同学忘记了把球鞋带回家塞在了里面。可是，这是卫生柜不是球鞋柜。于是，我趁着早读暂停的间歇让几位“球星”把鞋子拿回了座位处。

拿走了鞋子，我亲自将部分卫生工具进行了归位后，两扇门才整齐地关上了。在这一点上，我秉持的原则是以身作则。

班级管理中我有一个原则，一定要让班级放置卫生柜和垃圾桶的地方干干净净，因为这个地方最容易“受伤”。只要这个地方干净了，别的地方自然会整洁。

三、随意抽查作业

一般来说，因为有《作业上交登记表》，作业的数量基本属实。但是，作业的质量还需要班主任去监督。在7:15—7:25分之间，我会不定期不定时地对某一小组的作业质量加以监督。挨个翻开小组内每一位同学的某一科作业，及时找出应付、精心的作业本，并当面提醒。当然，对做得认真细心的作业一定也会当面表扬，对做得特别好的作业还要等到早读结束前在全班进行表扬。我知道，对班主任来说，表扬的声音越大越好。

今天，在早读抽查作业的时间段，我检查了第一小组的物理活页作业，大家做得都很认真。

四、《手机管理制度》的落实

临下课五分钟前，我再一次把在周二说过的“手机管理”之事进行了落实。在周二的早读时间，我强调了不能合理利用手机给自己造成的不良影响，并且当场让大家举手表决相关的决议。

我知道，班主任在学生手机管理这件事上是最头痛的。但是，必须去面对和“斗争”。仅仅过了三天，我想了解一下学生在这件事上的“反复”情况。于是我通过再一次举手调查能按照周二时的决议执行的同学名单。毫无疑问，与先前相差将近百分之二。我知道做好这件事不可能一次到位，还需要慢慢地要求。接下来，我没有去详细地调查哪一位同学没有执

行先前的决议，而是再一次给他们算离高考的时间，讲优秀的意志品质该如何去培养。

早读结束后，我走到两个经常带手机的同学处跟他们又进行了短暂的交流。

五、最辛苦的化学老师

早上第三节课即将要下课时，班上男生m突然出现在了办公室。看着他低头的样子，估计是犯了什么错误被老师揪出来找班主任的。

原来m在化学课上做别的作业被老师发现了。化学老师身怀六甲，再有三个月就要生产。因为先前在班上讲过不能惹化学老师生气之事，所以对m的到来我比较生气，开始对其讲起了该如何认真听课之事。

下课后，化学老师上完课回来了。当着化学老师的面，我给m提出了一些具体的要求，并且安慰化学老师不要再生气。

六、听《藏在书包里的玫瑰》主题班会

本周为我校主题班会开放周。下午第二节，我去兼课班听了《藏在书包里的玫瑰》主题班会。与会者有学校领导、兄弟学校中的部分邀请班主任和我校部分班主任老师二十多人。

我兼课班的学生活跃、开朗，只要是学校组织的各类活动没有少拿奖。

对此次自主设计的班会主题，兼课班的孩子们组织得井井有条。从班级“恋爱倾向调查”切入“安安的日记”，再到实拍“微电影欣赏”，气氛活跃，秩序井然，收到了预期的效果。

我认为，在高中阶段，作为班主任很有必要对学生的青春期

问题进行引导。感谢此次班会带给我的别样的启发和感悟。

七、守望自习

下午第三节课是自习课，为了让学生上有质量的自习课，我把周记本抱到教室批阅了进来。

不经意间，我发现就在我抬头扫描教室的时候，坐在最后一排的z和h两个同桌的男生在观察我的动向，并且带着不正常的眼神。经过这样的两三次调试，就在他们不注意我时，我快速地走到了他们身旁，发现桌面的文具盒旁放着一个有两个火柴盒大小的精致“苹果系列”产品。原来他们两个正在偷看电影《神话》。

落实了是h的电子新产品后，我将其叫到了办公室进行批评教育。h平常是一很听话的孩子，谈话中h深刻认识到了自己的错误，并且向我表达了他内心的一些真实想法，我抓住时机及时地进行了引导。过两周还应该就其“真实想法”进行疏导。

但是，电子新产品仍然按照正规在我抽屉里锁一个月。

八、放学前的提醒和改进

最后一节课是我的辅导课，临下课前两分钟，我对班级一件事进行了提醒，一件事进行了布置改进。

1、为了早读前节约时间，提醒值日生下午放学后利用一点时间将部分值日工作提前完成。

2、因为最近教室多媒体出现了一些故障，投影帷幕很难升降，影响学生第二天落实上交作业的科目。因此从即日起将原来写在白板左边的提醒上交作业的科目改写在右边。

九、晚上接到辅导员的电话

晚上，正在电脑上写这篇文章的时候，班级辅导员打来了电话联系明天班会主题之事。经过沟通双方达成了共识，期望明天的班会在辅导员的组织下开得有声有色。

随着这篇文章接近尾声，这一天的班主任工作结束了。明天是周末星期五，将会有更多的班级事务去面对和处理。

夜场一天的工作总结和计划篇九

我从20xx年x月加入深圳人人乐商业连锁集团有限公司，成为一名公司旗下崇尚百货xx店的一名营运课长，我感到非常荣幸。

，深感自己是一名最终端的经营者。主要职责是，维护整个一楼现场经营秩序的有序运行。具体日常工作内容，主要有员工规范管理，商品售后服务等。

半年来，在各位领导的关心，同事们的支持配合和员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，并成功把***品牌服装招商进常基本完成了领导交办的各项任务。

的工作中，加强了监督与执行力度。特别是一楼中厅的羽绒服专柜，营业员多数是临时招来的，人员调动特别勤。这些新员工纪律意识淡薄，上班窜岗，吃东西，带小孩现象时有发生。我从开始的提醒，到警告，最后的罚款来提高员工的纪律意识。使部分新员工较快地进入工作角色，养成良好的职业习惯，维护了商场的良好形象。

夜场一天的工作总结和计划篇十

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完

成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

__行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过__行业、__相关行业、__口碑等信息中搜集。渠道包括：__机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，__市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广

上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：__广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，__宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。