

# 业绩工资工作计划 烟草月工作计划送货业绩(精选8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 业绩工资工作计划 烟草月工作计划送货业绩篇一

### 一、主要所做的工作

(一)做好卷烟销售工作，确保年前卷烟销售任务顺利完成。

做好卷烟销售工作，确保年前卷烟销售任务顺利完成。任务顺利完成

1、经济指标完成情况:x月份共销售万支，完成市公司下达计划任务(6337万支)的,销售量与去年同期相比上升，其中一、二类烟增幅最大，分别销售万支和万支，一类烟同比增幅，二类烟增幅。三类烟的销量最大，为万支，同比增幅，占2月份总销量的`。四类烟有万支，同比下降。五类烟为 万支，同比下降。从以上数据可以看出，一、二、三类烟销售量同比上升，四、五类烟同比下降，我县(分公司)销售卷烟结构不断优化。电子结算户1590户,占比例,电子结算成功率。

通过引导，这些品牌的销量和上柜率都有所提高。

3、进一步加强规范了卷烟零售客户分类测评工作。并做好客户星级宣传、解释、引导工作。做好级别变动客户的解释、指导，并针对部分有潜力提升级别的客户做好指导工作，帮助客户保级别、提级别，规范客户经营。加强市场信息的采集，密切关注市场动态，及时反馈有关市场信息。

## 业绩工资工作计划 烟草月工作计划送货业绩篇二

20xx年公司工作计划(行政部助理)在主任的带领下，本人在20xx年度，基本完成了相关工作任务。今年，我将一如既往地按照主任的工作布署，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬慧康人“精诚团结，求真务实”的工作作风，全面开展20xx年度的工作。

### 一、人力资源：

#### (一)建立人力资源规划工作机制。

- 1、协助主任调查和分析公司目前的人力资源配置情况，为招聘、加班、合理配置、定员定岗、管理层的人事决策等提供依据。
- 2、根据公司发展规划，提出与之相匹配的的人力资源规划。(此为工作设想，根据公司实际情况而定)

#### (二)招聘与配置：

- 1、协助主任建立特殊人才(如售后工程师、研发人员、海外销售人员等)的储备机制及长期招聘渠道。
- 2、计划与国内重点高校建立优秀人才长期供应关系。
- 4、在实际应用中完善已制订的《员工招聘操作规程》、流程及相关表单。
- 5、协助各部门实施招聘。
- 6、建立招聘档案。

## 业绩工资工作计划 烟草月工作计划送货业绩篇三

今年，我局（营销部）在市局（公司）、县委、县政府的正确领导下，在各有关部门的大力支持配合下，始终遵循“以规范促发展，以服务增效益”的企业理念，以“四个一流”和“两个不坏”为目标，以规范经营为工作重心，狠抓结构调整，企业效益持续、稳定地提升，较好地完成了今年工作任务。

### 几项主要经济指标完成情况

1. 今年共购进卷烟大箱，较上年同期7049大箱增加箱，增长；
2. 销售卷烟箱，较上年同期增加339箱，增长；实现销售收入万元，同比增加万元，增长。
3. 今年实现毛利万元，较上年同期万元增加万元，增长；综合毛利率为，与去年同期相比增长个百分点；单箱毛利为元，与去年同期元相比，增加元，增长。

回顾半年来的工作，我们主要是从以下2个方面努力的：

一、进一步维护组织结构调整成果，注重学习，加强培训，强化监督，全力创建学习型企业，保障持续、健康、稳定发展。

为全面落实国家局“深化改革、推动重组、走向联合、共同发展”的主要任务，今年我局在正式取消县级公司法人资格，成立营销部以来，局（营销部）党组高度重视，多次召开会议进行研究、及时调整思路、研究对策和办法，并以此为契机，加强对局（营销部）人力资源的整合，利用召开会议、专题讨论、个别谈心等形式，完善和加强对月工作任务完成的考核，进一步增强全体员工危机意识、责任意识和效率意识，以饱满的热情投入到工作中去，确保“人心不散、步子

不减”。因此，半年来，单位干部职工情绪稳定，始终保持敬业爱岗、兢兢业业的精神风貌。

以人为本抓党员干部职工的思想教育。一是分层次及时传达、学习上级纪检监察会议精神；二是狠抓党员干部的职业素质教育，包括发放一些相关的书籍、组织专题党课教育等；三是注重正反事例的宣讲，重点收集了行业内发生的部分案例在局务会、党务会和职工大会上讲解；四是经常性地开展党纪规章制度的学习。5月初组织全体员工学习了“身边先进党员”感人事迹，并开展认真讨论，增强了员工的成才意识，掀起一股学先争先赶先的竞争热潮，使员工深刻体会到先进模范人物既可敬可爱，又可学可比。全体干部职工政治素养的不断提高，为我局（营销部）顺利完成今年经济指标任务提供了有力的思想保障。

持续加强对员工业务技能的培训。今年，我们开支几千元购买营销、管理类书籍发给全体员工，利用双休日对员工进行客户关系管理、卷烟营销、专卖管理等方面的培训，并结合工作中的实际案例进行讲解，使之融会贯通。并推行痕迹管理，要求职工每天填写工作日志，在工作中发现问题，用所学的知识去解决问题。认真组织职业技能鉴定的申报工作，鼓励和支持员工参加学习，提高素质。同时，通过政策、经济形势教育，市场环境分析，营销工作点评等多种形式的交流学习，使全员综合素质有了一定的提高。

不断完善单位内部管理制度，强化监督考核。为了形成企业良好的工作氛围，员工良好的工作习惯，我局（营销部）在原有的规章制度上进行了进一步的修改完善，建立健全了责任到部门，内部考核细则细化到个人，考核结果与工资奖金直接挂钩的企业员工考核制度，编集成册，发放到人，并严格按细则要求加强对各项制度及任务完成情况的监督考核力度。同时，成立了考评领导小组，小组条块结合，分工明确，每月根据考核细则对各部门进行常规性或突击性的检查，发现问题，严格扣分，决不留情。并将每月的考核情况在职

工大会上进行通报讲评，使各项规章制度落实到实处，较好地起到了奖勤罚懒、奖优罚劣的作用，促进了员工责任意识和效率意识的提高，增强全体员工的工作自觉性。为企业的持续发展提供了秩序保障。

另外，单位还注重人力资源的梯级培养，给素质较高的年轻人压担子，勤督促，严要求，使其自我加压，自我约束，能尽快适应岗位需要，进入角色。今年机关党支部又将一名积极要求进步、工作能力强的入党积极分子吸收到组织中来，为单位的可持续发展提供人力资本支持。

## 业绩工资工作计划 烟草月工作计划送货业绩篇四

以下是小编整理的关于月销售业绩工作计划书，欢迎阅读。

20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。

所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

### 一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。

力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。

根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。

在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。

像这样的客户就可以列入主要客户群体里。

他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。

拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推

我们产品给他们的最好机会。

即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

### 三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。

当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。

很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

### 四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。

首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

### 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较

好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。

只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

## 六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。

虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。

同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。

这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。

由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的'领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。



20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。

所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

### 一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。

力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。

根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。

在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。

像这样的客户就可以列入主要客户群体里。

他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

## 二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。

拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。

即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

## 三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。

当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。

很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

#### 四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。

首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

#### 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。

只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

#### 六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。

虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高

自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。

同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。

这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。

由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

1、 9月份北大销售部共实现销售4台，其中解放卡车2台。

江淮和悦1台、江淮悦悦1台。

远远没有完成公司制定的销售任务。

2、 进行了多次市场走访工作，尤其针对延吉市内进行了不间断的市场走访工作，收到的效果良好。

经过不间断的走访成交了江淮和悦1台。

3、 本月实施了多次延吉市内的小型车展活动，在金达莱广场、彩虹桥广场、阿里郎美食广场等多个地点进行了小型车展活动。

特别是在阿里郎的美食节车展上成交了江淮悦悦1台。

取得了明显的效果。

4、 本月由于汽博会的举行，公司的客户进店数量又出现了下降，导致江淮汽车的销量不断下滑。

不过由于延吉高速铁路开工建设，本月的卡车咨询数量明显提高，但是长春等地的一级经销商互相争抢客户，价格都让到最低价，基本没有什么利润可言，使公司的解放销量也遇到明显阻力。

5、 分析销量低迷的主要原因，我认为还是出在北大店面的形象问题上。

很多客户还是不知道我公司经营江淮汽车品牌，我们已经上报的公司外部形象的设计样稿，希望公司领导如果觉得可行，请尽快批复。

如此进行下去，时间不等人，我们会损失很多客户的。

6、 本月公司商品车资源(江淮悦悦、瑞鹰、和悦)等资源严重不足，始终没有到货，尤其是悦悦车型，时间跨度太长。

迟迟不到车，会严重影响销量。

另外公司的调车流程混乱，库存控制力下降也影响着销量。

7、 公司目前的活动太少，屈指算来，跟去年同期相比，公司本年度的车展活动、巡展活动、市内展示等等活动基本没有，客户来电数量又不断下降，分解的销售部缺乏团结和向心力，这些都是目前急需解决的问题。

长此以往，势必使公司受到损失。

1、 9月份北大销售部共实现销售4台，其中解放卡车2台。

江淮和悦1台、江淮悦悦1台。

远远没有完成公司制定的销售任务。

2、 进行了多次市场走访工作，尤其针对延吉市内进行了不间断的市场走访工作，收到的效果良好。

经过不间断的走访成交了江淮和悦1台。

3、 本月实施了多次延吉市内的小型车展活动，在金达莱广场、彩虹桥广场、阿里郎美食广场等多个地点进行了小型车展活动。

特别是在阿里郎的美食节车展上成交了江淮悦悦1台。

取得了明显的效果。

4、 本月由于汽博会的举行，公司的客户进店数量又出现了下降，导致江淮汽车的销量不断下滑。

不过由于延吉高速铁路开工建设，本月的卡车咨询数量明显提高，但是长春等地的一级经销商互相争抢客户，价格都让到低价，基本没有什么利润可言，使公司的解放销量也遇到明显阻力。

5、 分析销量低迷的主要原因，我认为还是出在北大店面的形象问题上。

很多客户还是不知道我公司经营江淮汽车品牌，我们已经上报的公司外部形象的设计样稿，希望公司领导如果觉得可行，请尽快批复。

如此进行下去，时间不等人，我们会损失很多客户的。

6、 本月公司商品车资源(江淮悦悦、瑞鹰、和悦)等资源严重不足，始终没有到货，尤其是悦悦车型，时间跨度太长。

迟迟不到车，会严重影响销量。

另外公司的调车流程混乱，库存控制力下降也影响着销量。

7、 公司目前的活动太少，屈指算来，跟去年同期相比，公司本年度的车展活动、巡展活动、市内展示等等活动基本没有，客户来电数量又不断下降，分解的销售部缺乏团结和向心力，这些都是目前急需解决的问题。

长此以往，势必使公司受到损失。

## **业绩工资工作计划 烟草月工作计划送货业绩篇五**

特色社会主义理论体系和\_精神的指引下，为继续解放思想，创新工作思路，促进工资福利退休科整体工作全面推进，确保各项工作按照上级要求及时完成，结合工作实际，拟定年工作计划。

### **一、日常工资审批管理**

(一) 根据国家工资政策规定，切实加强对机关、企事业单位工资管理。

1、严格按照上级人事部门要求，及时完成全市机关、事业单位工作人员考核正常晋升工资的审批工作。

2、按照工资政策规定，认真做好机关、事业单位工作人员职务、岗位（技术等级）变动后的增降工资和重新确定工资工作。

创新思路：为提高工作效率，避免工资经办人因数据报送错

误来回往返,采取以电子政务系统报送工资管理系统数据,确保工资管理系统数据及时更新、全面、准确。

3、做好全市机关、事业单位新参加工作大中专毕业生、工勤人员见习期(试用期)满后的转正定级工作。

创新思路:为提高工作效率,避免工资经办人因数据报送错误来回往返,采取电子政务系统报送工资管理系统数据,确保工资管理系统数据及时更新、全面、准确。

4、根据市劳动局的要求,在时限内认真完成全市参加工效挂钩市属企业工效挂钩预、结算工作。

5、就财政统发工资审核中涉及的问题,及时与财政部门协调,在每季度季首日前,按时完成全市机关、事业单位中参加财政统发工资单位的工资审核工作。

#### (一) 机关公务员津贴、补贴规范

机关公务员津贴、补贴规范工作,我们将严格按照省、市对此项工作的安排布署,在规定时限内及时完成。

#### (二) 事业单位绩效工资管理

1、强化职工的思想工作,要深入细致地宣传改革工资分配制度的意义,破除平均主义思想,树立争先创优的竞争意识,消除对改革的恐惧和抵触感。

2、做好绩效工资分配制度改革的基础管理工作。科学合理地定岗、定员、定工作量,建立健全考勤制度、目标管理制度、成本核算制度、质量评估制度等。充分考虑各岗位工作量、责任、风险等因素,制定测量业绩的方法和手段,科学地测算和制定岗位绩效工资分配系数标准。



3、解除好职工的后顾之忧。单位在实行岗位绩效工资的同时以档案工资为基础及时足额的为职工缴纳养老保险、失业保险和医疗保险等，并根据相关法律法规完善劳动、学习、休假等相关福利制度。

4、加强成本核算，注意对单位成本的控制和分析，在确保社会效益的前提下，降低成本、节约资源、减少浪费，调动职工关注成本效益和参予理财的积极性，形成全单位“风险共担、责任共负、效益共创”的联动关系。

5、建立绩效工资约束监督机制，单位绩效考核方案要广泛征求职工意见，经单位职工代表大会讨论通过，并报主管部门、人事部门、财政部门审批备案，同时接受财政、人事、税务、审计、统计等部门的监督检查。

### （三）按照政策规定，及时做好各项补贴审批工作

1、做好退休人员高龄补贴、建房补助及遗属生活困难补助的审批等工作。

2、按照知补政策规定，及时认真做好机关、事业单位知识分子补贴的审批工作。

### 三、退休人员审批管理工作。

1、根据有关政策，认真做好机关、事业单位干部职工劳动能力鉴定、退休审批及对退休人员管理工作。

### 四、科技人才二次开发管理利用

为贯彻落实省、市人才开发工作的有关精神，实施人才强省、强市战略，按照贵州省人事厅《关于进一步组织退休专家开展下基层科技帮扶活动有关问题的通知》（黔人通152号）文件要求，结合我市实际，拟定《市年科技人才二次开发工作

计划》，重点做好两个方面工作：1、针对我市农村农民群众缺乏卫生保健常识、有病难治、缺医少药的现状，组织我市医疗卫生系统各大医院具有中级以上职称退休医师，利用赶集天为群众义务诊年在中国特色社会主义理论体系和\_精神的指引下，为继续解放思想，创新工作思路，促进工资福利退休科整体工作全面推进，确保各项工作按照上级要求及时完成，结合工作实际，拟定年工作计划。

## 一、日常工资审批管理

（一）根据国家工资政策规定，切实加强对机关、企事业单位工资管理。

1、严格按照上级人事部门要求，及时完成全市机关、事业单位工作人员考核正常晋升工资的审批工作。

2、按照工资政策规定，认真做好机关、事业单位工作人员职务、岗位（技术等级）变动后的增降工资和重新确定工资工作。

创新思路：为提高工作效率，避免工资经办人因数据报送错误来回往返，采取以电子政务系统报送工资管理系统数据，确保工资管理系统数据及时更新、全面、准确。

3、做好全市机关、事业单位新参加工作大中专毕业生、工勤人员见习期（试用期）满后的转正定级工作。

创新思路：为提高工作效率，避免工资经办人因数据报送错误来回往返，采取电子政务系统报送工资管理系统数据，确保工资管理系统数据及时更新、全面、准确。

4、根据市劳动局的要求，在时限内认真完成全市参加工效挂钩市属企业工效挂钩预、结算工作。

5、就财政统发工资审核中涉及的问题，及时与财政部门协调，在每季度季首日前，按时完成全市机关、事业单位中参加财政统发工资单位的工资审核工作。

### （一）机关公务员津贴、补贴规范

机关公务员津贴、补贴规范工作，我们将严格按照省、市对此项工作的安排布署，在规定时限内及时完成。

### （二）事业单位绩效工资管理

1、强化职工的思想工作，要深入细致地宣传改革工资分配制度的意义，破除平均主义思想，树立争先创优的竞争意识，消除对改革的恐惧和抵触感。

2、做好绩效工资分配制度改革的基础管理工作。科学合理地定岗、定员、定工作量，建立健全考勤制度、目标管理制度、成本核算制度、质量评估制度等。充分考虑各岗位工作量、责任、风险等因素，制定测量业绩的方法和手段，科学地测算和制定岗位绩效工资分配系数标准。

3、解除好职工的后顾之忧。单位在实行岗位绩效工资的同时以档案工资为基础及时足额的为职工缴纳养老保险、失业保险和医疗保险等，并根据相关法律法规完善劳动、学习、休假等相关福利制度。

4、加强成本核算，注意对单位成本的控制和分析，在确保社会效益的前提下，降低成本、节约资源、减少浪费，调动职工关注成本效益和参予理财的积极性，形成全单位“风险共担、责任共负、效益共创”的联动关系。

5、建立绩效工资约束监督机制，单位绩效考核方案要广泛征求职工意见，经单位职工代表大会讨论通过，并报主管部门、人事部门、财政部门审批备案，同时接受财政、人事、税务、

审计、统计等部门的监督检查。

（三）按照政策规定，及时做好各项补贴审批工作

1、做好退休人员高龄补贴、建房补助及遗属生活困难补助的审批等工作。

2、按照知补政策规定，及时认真做好机关、事业单位知识分子补贴的审批工作。

三、退休人员审批管理工作。

1、根据有关政策，认真做好机关、事业单位干部职工劳动能力鉴定、退休审批及对退休人员管理工作。

四、科技人才二次开发管理利用

## 业绩工资工作计划 烟草月工作计划送货业绩篇六

我与学尔优的故事

对我来说是人生最重要的一年，放弃了生活了六年的北京，选择回到故乡；也正是在这一年，我完成了人生的一件大事，那就是成家。古人讲究：“先成家，后立业。”我完成了第一件，在婚后的一个月內，我遇到了学尔优。初到学尔优八分校，它刚刚成立，一切都还不那么完善，一切都还不那么成熟，每天只有四个老师和几个学生，但我们乐在其中。

八分校是一个历经沧桑的校区，八分校是一个快速发展的校区，八分校是一个团结的校区。在进入八分校不久后，两名老师离职；半年后，两名主管离职。面对四分五裂的校区和分散的人心，坚守却变得那么难能可贵。

也正是在这个时候，马利来到了八分校，撑起了这片天。

渐渐地我们的教师队伍稳固起来，慢慢地我们的学生多了起来，一切都向着好的方向发展。在这一年的寒假，我和周老师组建了我们的英语学习俱乐部，帮助我们的孩子更加深刻地进行英语学习，娱乐娱教，乐此不疲。不久后，我有了我的小宝宝，开始了我的休假。

但是两年后的今天，当我回归到这个大家庭的时候，它蓬勃发展，成为了锡林浩特最强、最大的一家教育机构。

学尔优第八分校

南文慧

我与学尔优教育的故事

记得我才来时，因为教师节没有收到礼物而失望至极。而现在，孩子们见到我绽开的灿烂笑容成为了我最珍贵的礼物。

我喜欢孩子。喜欢小学的孩子，他们天真烂漫。他们真诚纯洁。还记得第一次跟小黄套近乎。我说你属鼠，老师属狗，狗咬耗子多管闲事。他捂着嘴笑了，悄悄地说，老师。狗搞不好是吃屎的吧！留下我在风中凌乱了很久，还是他，考试没考好时，垂头丧气的走进教学部，进了我的教室，抱着我伤心的哭了，我摸着他的头，告诉他继续努力，过了一会，他又开心地笑了，如今小黄已经成了大黄，总会在我们回家是对我们说老师祝你一路顺风，老师很幸运。能分享你成长的喜怒哀乐，也谢谢你你总是用你的纯真善良感动着老师。

我喜欢孩子，喜欢中学的孩子，他们有时乐观善变，有时叛逆暴躁，我有一个小可爱，她会在看见你时，马上冲上来给你一个大大的拥抱，即使是天天见面，那种感觉，开心，满足，得意。在你训斥她时，她也会撅起嘴来跟你生气，甚至有时也会顶上几句，那种感觉，失落，难过，挫败。但是下一次，又是一个大大的拥抱，让所有情绪一扫而光，你看，

孩子就是有这样的魔力。

叛逆中的孩子情绪是那么的不可控，面对淘气的小伙子，我一个手无缚鸡之力的女老师又有什么办法呢，毕竟打不过，和妈妈闹情绪了，那我们就做一个有关于母爱的阅读吧，老师让你自己去体会母爱的伟大，走的时候，我跟他说，回去跟妈妈好好说话，他认真地点了点头。我们总是说，他是个孩子，他懂什么！你看，他什么都懂。

人生中会面临很多选择，在我们作选择时，总是在问对还是错，选择学尔优，选择这些孩子是我做的最正确的选择，多幸运啊，看着他们越长越高，看着他们越来越懂事，那种成就感，是别的工作所不能给予我的。

走在这条路上，可能教学的手段会越来越“强硬”，请孩子们理解，那是老师为了让你们能获得更好的成绩不断优化出来的秘籍，反之，老师的心会越来越柔软，因为你们的可贵之处就是你们最真实的样子，也是老师最想为你们保留的东西，希望在你们成长的路上，我既是你们的良师，也是你们的益友。

学尔优第三分校

尹楠楠

学尔优文化在我心中

大学毕业后，我就来到了学尔优，我的主管给我介绍学尔优的企业文化愿景.使命.价值观。我最感兴趣的是使命——为孩子和家长的幸福助力。开始我不懂，怎么给孩子和家长的幸福助力？又不可能给他们买房子买车！况且我家又没矿。后来，经过一年的时间，我慢慢的懂了，因为心里多了两个沉重的词语——责任.使命 肩上担责任，心里有使命。

什么是责任？就是我对自己的课堂、学生及他们的学习成绩和学习能力负责，责任是促使我做好工作的动力，可以把“不可能完成”的任务出色完成，选择了学尔优，成为了教育人，就要担的起这份责任。

使命，我亦理解为信念，就是把知识、良好的学习意识、生活意识传递给每一个人，在他们自己人生的白纸上添加炫目的色彩。

责任心和使命感从哪来？学生中来，学生的成长呼唤着教师的责任心与使命感。教师工作具有很强的示范性，而学生又有一种特殊的向师性，所以面对学生，我们要谨言慎行。孔子曰：其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。当家长把孩子交给我们，就等于把希望寄托在我们每一个人的身上，要想赢得家长的信任、社会的赞誉、提升自身的价值，就必须在平凡、普通、甚至琐碎的日常工作中的每一个细节中让每一个来学尔优的学子得到成长。

有那么一些人生下来是有使命感的，这些人也许是你，也许是我，我们都在不断的摸索与探寻。但有一点不用寻找那就是在学尔优，我们的使命是——为孩子和家长的幸福助力。

学尔优第十四分校

张丽敏

在学尔优做教育人，我骄傲！

其实在刚接到需要上台演讲的通知时，我的内心是拒绝的，因为当时我的大脑一片空白，但当我真的静下心来想这个演讲题目时，我脑海中跳出来的第一个词就是骄傲！

我的第一个骄傲是我的学生的成绩有所提高，非常清楚的记得我的一个学生从63分提到91分时，当时她眼睛里的喜悦和

激动，也非常清晰地感受到他从最开始上课时的怯懦到后来的自信满满！我认为做为教育人的`我们不仅仅是改变了孩子的成绩，同时也改变了他们的精神状态，改变了他们在遇到困难、面对不自信的自己所做的选择。所以，当我意识到我正在参与并有可能影响一个孩子的一生时，我想说我是骄傲的！

我的第二个骄傲是我所在的学尔优正在变得越来越强，曾经有人和我说公司是一个教官，成熟的公司会教会你成熟，而不成熟的公司会教会你成长，来学尔优的一年里，通过一次次的团建和内训活动，我荣幸的见证了它的规章制度越来越完善，它的规模越来越壮大而又精品化，见证了一个个学尔优的教育人们一天天的变得更加职业化！我知道它在改变，变得越来越好，越来越强！这一刻，我想说我是骄傲的！

前路漫长，学尔优刚刚过了它十岁的生日，相信在未来的日子里，学尔优还会有二十岁，三十岁，甚至更多更多的生日，那时，使我们学尔优教育人骄傲的就不仅仅是改变了一个孩子的成绩，而是改变了整个锡盟、甚至整个内蒙的教育环境，就不仅仅是变的越来越大越来越强，而是在全中国做到最大，最强！

## 学尔优第四分校

王智慧

## 我和学尔优教育的故事

，毕业之际，属于大学生的迷茫和失败几乎让我失去信心，就在我对自己的人生价值产生怀疑的时候。是我的一份简历，是学尔优的一个电话，让我有了一份解决困惑的工作——教书育人。

很幸运，我被安排在三分部，担任语文教师一职，如果说学



尔优是一个大家庭，那么三分部就是一个小家庭，三分部里的每一位老师都是我最亲的家人。

本就听说社会复杂，职场如战场，所以在心里对就业便有所恐惧。()但是来到学尔优，同事之间的和睦，师生之间的平等，将我对职场的顾虑一扫而尽。在这里，老师是学生的良师益友，我们用最真的感情，最好的方法，来传授最全面的知识。在这里，同事之间是促进彼此进步、成长的手足。大家志同道合，众志成城，培养一个又一个优秀学子是我们的共同目标。

以前我的快乐是成功的做熟一顿饭，完整的读完一本书，及时地写完一篇论文，甚至是闲暇时赢得的一局游戏。现在，陪伴我的是厚厚的学科知识，是一本本汉语字典，是一张张语文试卷，是密密麻麻的教案，更是一个个天真可爱的求学孩子。从此，我的快乐变了，不再是那些简单的琐事，而是听懂我课后孩子舒展的眉头，是在我指导下完成一篇作文后孩子满意的笑脸，是考试成绩从五十分上升到八十分后孩子兴奋的欢呼声。同时我也多了一些以前不曾有的烦恼，我开始担心自己的知识不够全面，担心自己的教学方法不够纯熟，担心一节课不能让孩子学到更多，所以在课堂上我循循善诱，不断地启发孩子，下课后利用课余时间进行磨课，不断的充实自己，让每一位学生学到更多的知识是我工作的宗旨。

感谢那日清晨自己投出的一份简历，感谢学尔优教育对我的认可。来到这边是我职业生涯的开始，我会对这份事业付出十二分的努力。用我的热血和汗水浇灌出最美的花朵，愿不负所望，砥砺前行。

学尔优第三分校

武志丽

温暖在我心中

当提到学尔优这三个字的时候，我的内心是温暖的，就是这种温暖牵引着我，让我放下不到俩个月的宝宝回归到学尔优大家庭。

十五分校是在的8月建校，我是在20的12月满怀教学热情的加入十五分校的教学团队，那个时候的十五分校属于建校初期，学生少，师资力量薄弱，我是那一年入职的并且愿意留下来的唯一的教师，可以说这一路走来，我见证了十五分校的成长。

可能你会问我：是什么东西让你坚持留下来的？

是温暖，对，是温暖。

在我入职不到一个月的一天中午，孟庆龄老师和王玉敏老师对我说：闫老师，今天中午你有事儿吗？如果没什么事儿的话，咱们一起吃顿饭吧，那顿饭因为一个写着“闫老师，生日快乐”的生日蛋糕而使我至今记忆犹新，那一天是我入职申请表上填写的生日，虽然我过得是阴历生日，但那个生日因为有关怀而有着特别的意义。在这里，因为有关怀，使我内心充满安全感、存在感和幸福感，那个时候我就告诉自己，学尔优一定是我职业生涯中最好的归宿。

从3月开始，我的学生越来越多，我的课时也越来越多，因为深受学生、家长的认可，以及主管老师的信任，使我的个人价值得以体现，也是从那个时候开始，我的心中有了更强的归属感。直到现在，我一直特别感谢孟老师和王老师，是在她们的带领下，我走进了学尔优这个温暖的大家庭。

因为我们是学尔优教育人，在我们身上都散发着温暖的光芒，先温暖自己，再温暖别人。

学尔优第十五分校

闫玉晓

常怀感恩之心，多做利他之事

人生的意义是什么？人生的目的在哪里？这是困扰很多人的问题。很多人为欲所迷，为欲所困，诚然追求丰衣足食是无可厚非的，但我们要知道主宰人生的两只大手，一只叫做命运，一只叫做福报。做工作也是一样的，只有具备为企业、为员工尽力、豪无私心的目的，才能使企业快速成长，独占鳌头。智老师为我们提出“分享分天下，做一个温暖利他之人”的文化价值观，是因为她没有任何私心杂念是为自己牟利，我们都知道，智老师爱学习，善学习，勤学习，乐于学习，并且会将自己所学之获毫无保留的分享给我们。起初，我并不知道什么是非暴力沟通；不懂得要经营关系；不知道我们是在做经营，要善于管理；更没有意识到我们肩负着几百组家庭的温饱问题；是智老师不断的分享，一次又一次带入和带出学习，才有了今天站在这里的我，所以，我非常感谢智老师，如果没有她，就没有我们的企业文化，更没有我们今天站在这里践行文化的机会，当然，我也相信爱拼才会赢。

利他思想其实就是勇于奉献自我，小到为干渴路人送水，为邻里做点小事，这些都是利他文化的开花结果。

利他思想也并非与生俱来，他需要我们不断去修炼自我，并教育我们的下一代，其实在帮助别人和关爱他人之时，也纯净了我们的心灵。我们要有这样的思维方式，它是我们的心态和对待人生的态度，那什么是正确的思维方式呢？其实就是积极向上，有建设性，有感恩心，有协调性，善于与人共事，性格开朗，勤奋，知足，不自私，不贪欲等等。

感恩之心是幸福的源泉，在我们的文化指导下，愿我们学尔优教育人勤奋工作，感恩，知足，为企业，为社会，为全人类做出最积极的努力！

学尔优第十一分校

## 业绩工资工作计划 烟草月工作计划送货业绩篇七

为推进事业单位收入分配制度改革，切实做好我单位绩效工资分配工作，根据《山西省事业单位工作人员考核暂行办法》和《大同市市属事业单位实施绩效工资办法》及11月23日全市事业单位实施绩效工资工作部署会议精神，结合我单位的实际情况，制定绩效工资分配实施方案。

我单位是财政拨款(财政补助、自收自支)单位，主要职能是人员编制数为xx名，在岗正式职工xx名。其中：专业技术人员xx名，管理人员xx名，工勤技能人员xx名。

### (一)指导思想

事业单位实施绩效考核和绩效工资，要适应事业单位改革的总体要求，以增强活力和提高服务水平为导向，以建立科学的绩效考核机制、工资水平合理决定机制和有效的激励约束机制为目的，通过绩效考核规范收入分配秩序，逐步完善事业单位分配制度，促进我单位创新发展。

### (二)基本原则

- 1、坚持按劳分配，多劳多得，优绩优酬。
- 2、坚持统筹兼顾，综合平衡。
- 3、实行总量调控，内部搞活。

实施范围：我单位在编、在职、在岗正式职工。

实施时间□20xx年4月1日。

充分发挥绩效工资分配的激励导向作用。分配中坚持多劳多得、优绩优酬、与考核挂钩的原则，重点向关键岗位、业务骨干和成绩突出的工作人员倾斜。绩效工资总量分为基础性绩效工资和奖励性绩效工资，其比例为7:3(6:4、5:5)，基础性绩效工资按照专业技术人员、管理人员、工勤人员所对应的职务、级别，按市人事局、市财政局统一核定标准，按月发放。奖励性绩效工资根据在岗、在编人员工作任务完成情况、工作量和实际贡献等因素，年底根据考核结果，在市人事局、市财政局核定的绩效工资额度内核定。

## (一) 考核内容

### 1、德(xx分)

学习贯彻党和国家的方针、政策，服从领导，听从安排；遵守职业道德和社会公德，忠于职守，顾全大局。

### 2、能(xx分)

熟悉本职业业务及相关政策法规、理论知识和专业技术，工作能力强，业务素质高；善于协调各种关系，具有创新精神和处事能力。

### 3、勤(xx分)

遵守规章制度、考勤制度，积极参与单位组织的各种活动和参与单位管理。

### 4、绩(xx分)

按照岗位说明书，从以下几方面考核：

工作作风：责任心强、扎实主动、团结协作、尽职尽责；

工作任务：圆满高效完成本职工作任务情况；

工作质量：完成工作质量高、协调能力强；

工作效率：快捷、稳妥、效益明显。

## 5、廉(分xx)

廉洁自律、遵纪守法、执行党风廉政建设相关规定。

### (二)考核程序

1、个人总结、自评；

3、将职工个人考核结果进行公示；

4、公示无异议后，参照考核分数，发放奖励性绩效工资。

(一)xxxx

(二)xxxx

.....

我单位将认真执行国家规定的事业单位绩效工资制度，奖励性绩效工资专款专用。在市人事局、市财政局、主管局等相关部门的指导下，严格把握政策和程序，做好实施绩效工资中的各项工作，维护稳定，促进和谐，推动单位事业又好又快的发展。

## 业绩工资工作计划 烟草月工作计划送货业绩篇八

(一) 为跟踪清欠工作进展，做好阶段性情况汇总

积极配合^v^下发清欠工作，定期对民营企业欠款情况检查，做到底子清、数据真实，截止至20xx年底，逾期账款总额万元，已全部清偿。

## （二）加大对隐患企业监控，严禁新增欠款

根据^v^减负办、市减负办及市^v^要求，仔细梳理、核实本公司对民营企业的应付账款情况，对于新发现的逾期款积极推进，做到能清早清，能清尽清，解决有分歧账款的清偿。

（一）由于排查工作量大、排查范围广，短时间内全面准确掌握拖欠情况还存在一定难度。

（二）建筑行业的行业特性，如何缩短收付款周期，及时收付工程款是工作重点和难点。

公司应成立清欠小组，健全长效机制，完善相关制度，对拖欠行为、支付责任、处罚措施做出明确规定，加强项目审批、资金落实、结算条款等前置条件约束，大幅提升债务违约成本。对出现严重拖欠问题，依据相关规定实施惩戒措施。