

最新零售业工作计划 零售工作计划(模板5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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

零售业工作计划 零售工作计划篇一

- 1、延续09年公司业务和个人业务联动的合作思路，发掘公司业务中潜藏的个人业务的商机。如代发工资业务、信用卡业务、个人消费信贷业务、代理保险、代售基金业务等等。依托对公客户资源，实现行内公司业务和个人业务的客户资源共享，带动个人业务的发展。
- 2、加强营业部、大堂、个金科的团队协作，发挥营业部在一线与客户现场接触的优势，强化主动营销的观念，提升柜面营销能力，上下形成合力，促进各项业务均衡发展。
- 3、借鉴去年做二手房按揭与房产中介合作的成功经验，与各类房产中介、售楼处、评估机构及产权登记中介机构甚至要加强与证券、保险等单位的合作，建立起牢固的合作关系。
- 4、立足区域，利用多种渠道，加强对我行个人银行业务品种的宣传与推广。我们可以充分利用或尝试利用我行的电子显示屏、邮政广告、柜面资料、街头咨询等手段，全方位进行宣传、介绍特色业务品种，提升我行在区的社会知名度和影响力。
- 5、我认为这是最主要的一个方面，就是要更进一步的强化全员营销意识，并转化为每位员工的自觉行动，我们每一个人都象整个机械装置中的一个齿轮，哪个部件出了故障就可能

会影响到机器的高速运转。

下面我分六个方面对各项个金业务的具体计划和措施作一个汇报。对于储蓄存款业务我认为这是一个贯穿我们所有业务始终的一个最最重要的一个方面，我在下面相应的各项具体工作中会有所说明，对这一项工作就不再单列出来向大家汇报了。

1、个贷业务：这项业务09年度在全行上下各条线的通力合作下，取得了一定的成绩，其主要的的原因就在于公私业务的联动和优势互补再加上全行上下的兢兢业业工作。在20xx年，我们认为这项业务应该往纵深发展，尽管在09年设想以个贷业务带动的其他个金业务的发展的理念已经有所显现，但是由于实际工作中多种原因的制约，成效还不是太大，今年，我们准备个贷综合贡献度要围绕着各项个金业务的轻重缓急来做，对各类档次的按揭业务要有所侧重：高端——着重开拓以存抵贷，代发工资、储蓄业务。而对中低端的楼盘去谈以存抵贷和代发工资业务就有点对牛谈琴了，而应着重营销信用卡和三方存管业务。

客户陆续打电话过来要预约还款，去年新发放的一些个贷，有的客户是由于有年终分红，有的私营业主的应收账款在近期已回收，还有一些是客户不愿负债和多贷的心理的多重影响，纷纷要求部分提前还款。所以，我们认为：今年的个贷业务的发展要在去年的基础上，继续加强与各开发公司和售楼处的合作，另外还要有针对性地开展1-2个新的楼盘，同时加大对世贸中心直客式业务的营销力度。

2、三方存管工作方面：对于三存管工作，我个人认为，去年动员亲朋好友的开户的方式可以推广，但是更要强调的是有效户，我们真正需要的是在完成下达任务的基础上，取得储蓄与理财客户资源，更多的是应该考虑它的可持续发展，因为三方存管这项业务是一个需要经年累月去营造的工程，今年的任务完成了，明年还是要继续。我们要做的是要让证券

投资客户在锡山这块土地上，要我们这里获得一种稳定的归宿感，借以聚集投资人气，带动以本地区为主的客户的开户量和资金留存。

证券公司在我行驻点二个礼拜下来，前来咨询自己手中持有的股票的人是有一些，但是靠这种传统的方式来带动我们三方存管工作的开展的成效并不会是很大，真正靠这种方式开户转户的人不多。节前，我和行长一起与证券市场部的老总作了深入的探讨，我们认为银行和证券的利益是共同的，就是大家全是为了扩大客户群，增加有效户的含金量，利用双方的资源取得双赢，但是没有一个有效的载体，要想达到这种目的是非常困难的，因为我们的地理位置首先就制约了我们与证券公司和股民的合作，开户转户不便。

现在我们与证券达成一致意见：一个是利用他们的专业水平利用我们以前曾经驻点现在经常有客户来我们银行来咨询这一便利逐步把客户挖过来。另外设想利用股市沙龙的形式来吸引一部分开户前来交流与开户，这个沙龙场所的设定既要兼顾到方便客户开户，又要有一定量的人气来聚集，我们准备利用我们的会议室定期举办一些诸如理财投资沙龙的方式来发掘新股民，扩大我行三方存管客户的开户量，具体方式在近期内定下来，力求能取得一定的效果。视情况，我们设想再在其他证券公司之间推广。

3、代发工资方面：对于代发工资，我们的打算是这样的，也是要立足区域，首先是与营业部和信贷上对在我们开户的一些企业作一个梳理，列出清单来。对于目标企业，腾出一些时间与精力分别与他们沟通，事实上这项工作，我们在节前已经着手去尝试着去做了，节前我与张总在办公室详细地谈过这个业务，他们拥有100多员工，又是在本地区，对于代发工资业务我们已达成初步意向。另外象一些企业虽然人员不多，但是与他们有合作基础，应该不是十分为难的事，就通过这种方式我们可以积少成多，这也是在公司业务方面值得去尝试着做的事情。我相信做成功了一家二家，以后这项业

务的合作就会越来越顺利。

4、信用卡工作方面：这项工作，我觉得还是要群策群力，毕竟众人拾柴火焰高，贷记卡的发行，是需要一个单位共同努力才能完成的一项工作，一个人很难独立完成。在确保千斤重担众人挑，人人肩上有指标的前提下，注重信息搜集，工作有的放矢，主动营销。在信用卡的发卡方面，我们要充分挖掘信贷资源，在贷记卡发行难度越来越大的情况下，大家可以多提供一些信息渠道，象去年一样通过与营销中心合作的方式去完成这项任务。但是要把握好亲访亲签，注意办卡过程中的欺诈风险。

养的，要最大程度地满足和开发客户的金融需求。二是要加强柜面等一线营销的力度，通过培训要让大家熟悉自己推销的产品特点。优点、缺点、价格、品种、宣传促销等等。尤其在客户面前要注意显示对产品非常熟悉。我们甚至可以参照其他银行奖励到人的做法，作为我们个金条线上要以上线的客户管理系统为依托，加强对贵宾客户信息的搜集工作，不断完善贵宾客户资料，加强对存量个人中高端客户在基金定投方面的营销，广泛宣传我行代销基金、保险及相关理财产品的理念，提升我行代销基金、保险及其理财产品的影响力。我们不敢保证这么做会有多大的成效，但是我们认为，要做好这几项工作，首先是要让客户晓得我们有这些业务的存在，不要让客户误解成我们银行只是存存钱的地方。前台柜员在推介金融产品的同时，也是在销售银行形象和文化，一线员工为客户提供卓越的服务之后，银行品牌就会深入客户心中。情感营销、口碑营销，是最稳定也是最难以复制的。

6、理财业务方面：我还是觉得这是一项令我们觉得很头痛的事情，有句话叫酒香不怕巷子深，我们行里现在的情况是酒是不香，这条巷子倒是蛮深的，这句话怎么讲呢，我认为产品要营销成功，营销的方式和手段固然重要，但是你没有一个好的产品，你有再好的手段也是没有用的。没有好的产品这是银行目前的致命伤，总行还是要加快产品创新步伐，

为客户提供个性化的能真正为客户带来收益与实惠的产品，当然我们的营销手段与能力也是有待提高的，在10年的理财产品销售中，我们还是要配合上级行的理财产品的发售，促进贵宾客户的增长和储蓄存款的增加。上面是我们对10年度个人业务工作的一些想法，当然计划的预期效果还是要有待于全行上下的通力合作，还是需要实际工作中的检验及需要做相应的调整。

零售业工作计划 零售工作计划篇二

你知道怎么写关于国庆节后班主任工作计划吗？学校的工作大多是以班级为单位开展的，班主任是整个班级的领导者和组织者，班主任的领导组织能力对学生的学习和生活有着重要的作用。下面是小编为大家收集有关于国庆节后班主任工作计划，希望你喜欢。

一、指导思想

以学校和年级组的工作计划为指南，认清形势，鼓足勇气，乘胜前进，坚持以人为本的可持续发展观，全面积极推进教育教学的改革，全面实施以培养学生创新精神和实践能力为重点的素质教育，稳步走进新课程，探索新教法，总结经验，并进一步将此先进理念贯切和落实到班级管理当中，如尊重学生的人格，关注个体差异，满足不同学生的学习和生活需要，营造良好的学习氛围，加强前途理想教育，激发学生的学习积极性，培养学生掌握和运用知识的态度和能力，使每个学生都能顺利实现从初中向高中的过渡。

二、全班情况分析

本班现 人，男生 人，女生 人。

三、奋斗目标

让优秀成为一种习惯 让_班成为一面旗帜

四、工作重点和措施

(一)熟悉班级每一位学生，掌握详细的第一手材料，为计划提供现实基础。利用各种机会，从不同的渠道了解每个学生的情况，特别是性格特点和心理健康状态，与学生建立感情和融洽的师生关系。

(二)、加强班风(制度)建设，营造良好的学习环境。

一个崭新的班级的成立，首先班风的建设是重中之重，所以应该尽力营造平等、团结、和谐、进取的班级氛围。我计划主要从以下几个方面入手：(1)制定班规班约等，让学生具有较强的团队意识和纪律意识。(2)加强班级文化建设。(3)通过让学生轮流当值日班长，让学生参与班级管理，培养学生的组织能力和责任心，使每个学生都有成功的机会和成就感。培养学生的参与意识，提供显示学生才华的机会，在潜移默化中逐渐形成自理自治能力，体现学生的主体地位，发掘创新精神。

(二)、指导培养班团干部，培养他们的管理能力。

班团干部是班主任的左右手，而且高中阶段许多学生的管理组织能力开始显露，积极培养这样的人才，不仅有利于班级建设，而且也可以极大地发展他们的潜在能力。所以要认真选拔干部，同时要精心培养干部。第一，帮助班团干部树立威信；第二，鼓励班团干部大胆工作，指点他们工作方法；第三，严格要求班团干部在知识、能力上取得更大进步，在纪律上以身作则，力求从各方面给全班起到模范带头作用，亦即“以点带面”；第四，培养干部团结协作的精神，要能够通过班团干部这个小集体建立正确、健全的舆论，带动整个班集体开展批评与自我批评，形成集体的组织性、纪律性和进取心，亦即“以面带面”。

(三)、积极配合各门学科的教学工作，形成较浓的学习氛围。

高中阶段最大的任务还是让每个学生都能各尽其能，各尽其材，使得他们的潜力充分挖掘出来，打下一个扎实的知识基础，考上理想的院校。而班级阶段则是提高他们学习积极性、打好学习基础的关键时期。所以，作为班主任，我会积极配合各学科教学工作的进展，使整个班级形成一个积极向上的学习气氛。

(四)、引导学生学会做人、学会学习、学会健体。

1、加强安全和法制教育。

2、根据学生年龄特点对学生进行青春期心理卫生管理教育，经常和学生交流谈心，准确把握学生思想动态，因材施教，因势利导，促进学生身心健康发展。

3、组织学生参加各种考试和竞赛，加强考风考纪建设。平时抓好学生心理素质教育和遇挫承受能力训练，培养学生的竞争意识和积极心态。结合实际情况，特别关注学生的挫折心理和考试焦虑心理问题，切实做好心理辅导工作，保证学生顺利过度。

4、结合本班学生的性格特点和实际情况，加强自修纪律管理和卫生检查以及宿舍管理，引导学生养成良好的学习习惯、劳动习惯和作息习惯。

5、结合学校每月的工作重点和教育专题召开主题班会，加强德育教育并结合本班实际情况，组织好学生参加学校和级部开展的各项活动。

五、班级建设安排

1、班委竞选、组建班委，重点培养班委的工作能力，完善班

级的各项规章制度，对班委进行具体分工，责任落实到每个班委；同时明确学习目标，制定合理的学习计划，营造班级良好学习氛围，养成良好的学习习惯。

2、各项规章制度强化教育。为月考做准备，加强对学生心理辅导，引导学生正确认识考试。

3、加强学风班风建设，为迎接期末考做准备。

一、指导思想

以关于教育工作的重要讲话为指导，以全心全意为学生服务为，以做一个好老师宗旨，加强前途理想教育，世界观、人生观、价值观的教育，加强学习方法的指导，培养学生中考的应对能力，使全班学生都能顺利完成九年义务教育，并取得毕业证书，更多的学生能升入高中。

二、工作目标

1、加大班级管理力度，以提高班级整体素质。要明确努力的方向和目标，为中考打下良好基础。

三、工作措施

(一)加强前途理想信念教育

初三学生是人生观形成的重要时期。关心时政，关心国家民族的前途命运，希望自己一生有所作为是他们的共同特性，教育学生懂得自己是国家的希望，是民族的未来，是社会的脊梁，其价值取向是社会发展、国家进步的“晴雨表”。他们强大，则中国强大；他们豪情，则中国豪情；他们智慧，则中国智慧；他们坚定，则中国坚定；他们拥有怎样的理想信念，则中国的未来将拥有怎样的国家命运。要建设社会主义强国，实现中国梦，就必须树立理想信念，通过升旗仪

式、班团会、反思课等形式加强叫，不让学生“思想缺钙”一定要在他们的心灵土壤里，种下这颗“理想信念”的种子。

(二)鼓舞学生信心

对于初三学生来说，面临毕业，面临中考，树立自信心尤为重要，自信心是成功的一半。

1、树立榜样：个人修养的榜样，学习刻苦终成大器的榜样，敢于拼搏的榜样，成绩先居劣势后终于赶上来了，取得了好成绩的榜样，伟人，名人，民间故事中的典范，特别是他们的已毕业校友的先进事迹。

2、实事求是地指出学生的优缺点，帮助他树立目标，取长补短。

3、面对挫折实事求是地分析失败的原因，指出成功的道路，和他这时具备的优势条件，并鼓舞他的斗志，强调人不应只重视一城一地的得失，而应着眼于人生的全局。讲清一时的努力不会换来立时的好成绩，必需长期努力。

(三)培养学生正确的学习方法

1、加强学习方法的指导，提高学习效率是班主任经常的一项工作，也是差生转化的中心，班主任讲清一般的学习方法，特别是它的作用和意义，并要逐步培养学生正确的学习方法，课前预习，认真上课，课后及时复习，反复复习，适当练习。要反复布置，了解后再采取措施纠正，直到这个学习习性养成，还需要针对每科的具体情况对具体科目的学习方法全方位的指导。

2、加强科学用脑的思想教育，个人心理调适，科学的休息法，记忆法，科学的身体锻炼，营养搭配，脑科学最新成果。

3、创造条件让差生补习，让他们感受到老师在同全班同学共同努力，营造一种努力争先，不畏艰难的氛围。

4、强调学习时间的投入，基础差要追赶上来只有刻苦，只有艰苦的劳动才有巨大收获。

5、加强课外阅读指导，拓展学生的知识面。要教育学生既要重视课内知识的学习，又要重视课外知识的吸取，课堂内与课堂外的知识是相辅相成的。学习方法的养成是差生能否转化和学生能否进步的核心。

四、帮助学生解决好几个问题

1、学好化学——初三新增化学学科，化学在整个初中阶段学习一册书，不管其他学科的学习状况如何，化学都是有可能学好的，并且新课程学好了，学生的自信心就提高了，对其他学科的学习都能起到一个积极促进的作用。反之，如果一开始不着急、不重视，等到发现问题的时候就要花双倍甚至几倍的时间去补，大大降低了复习效率，影响总体成绩。

2、紧追不舍——初三三年级，为中考复习留出更多的时间，学校老师会赶进度，课程讲得比较快，稍有懈怠就会比较吃力，很多学生出现“旧账还没补上，又欠了新账”的情况，整体忙于应付，无法针对自己的弱项进行强化，到了下学期综合复习的时候，就会是一锅粥。所以，一定要紧追不舍、及时复习，化解疑难问题。

3、查缺补漏——初中的课程已经学完了2/3，自己要有计划地开始针对自己的弱科和薄弱知识点进行重点突破，不要把所有问题都堆积到中考前夕。利用开学初还不是最紧张的阶段，要把初一、初二各科的知识点在脑海中过一遍，把以前没有掌握的挑选出来，查缺补漏，为中考打下良好的基础。

4、压力调节——随着中考的临近，学生和家长都会或多或少

有一些压力，压力不全是坏事，但是压力过大就会影响学生的正常学习、生活，也影响考试时的正常发挥。家长要多关心孩子，能够观察到孩子的变化和不安，可以请这方面专业的人给孩子帮助。

总述：初三考前冲刺期，整体知识框架的综合性梳理和灵活运用，同时提高应试能力，集中力量抓紧一切时间查漏补缺，扬长避短。

一、指导思想

以关于教育工作的重要讲话为指导，以全心全意为学生服务为，做一个好老师宗旨，以提高学生道德素质，文化素质和身心素质为目的，以学校开展的各项活动为契机，以树立良好班风和学风，增强班级凝聚力为主要任务，努力完成学校交给自己的工作任务，使全班学生在德、智、体、美、劳等各方面都得到发展。

二、工作目标

- 1、按照学校工作计划提出的，加强树德立品的教育和构建生态课堂，分组互动的学习方式，努力把学生培养成身心健康，会学习的阳光少年。
- 2、根据初二学生的心理和生理特点，加强学生心理健康教育，提高心理健康辅导水平。
- 3、加强学法指导，培养独立学习能力和抗挫能力，克服学生的厌学心理。

三、工作措施

1、言传身教

我们要求学生做到时，我们自己应该首先做到。不断加强自我修养，不断汲取新知识，扩大知识面，注重自身良好品德的形成，以身作则，一视同仁，让学生信服，增强自己的亲和力，使自己的非权力性影响持久而深远。

2、尊重学生

按照提出的“做一个好老师”的要求：“经师”和“人师”的统一，既要精于“授业”、“解惑”，更要以“传道”为责任和使命。爱”是教育的主旋律。爱学生，尊重学生人格、兴趣、爱好，了解学生习惯以及为人处世的态度、方式等，然后对症下药，帮助学生树立健全、完善的人格。

人格尊严是平等的。努力做到能象一个真正的朋友一样，重视、欣赏学生，学会倾听学生意见，接纳他们的感受，包容他们的缺点，分享他们的喜悦。被尊重是学生内心的需要，在日程工作中把自己的认识润物细无声的转化为学生的内在动力。

3、加强青春期教育

初二学生已经进入青春期阶段，青春期是一个比较敏感的时期，是一个身体和心理迅速发展的时期。

作为班主任要对学生尊重、关怀。热爱和信任，消除它们的猜疑和对抗，促进心理相容。加强心理健康教育辅导，对叶学生出现的心理偏差，做到循循善诱，因势利导。

4、家校联手，形成良好的教育合力。

(1)结合每月考试成绩，开好每次的家长会，针对学生的现状，与家长共同探讨解决问题的方法，并对下一步工作做好安排，尽快形成家长、教师、学生三位一体的教育模式。

(2)平时，把学生在校的各方面的表现反馈给家长，及时与家长沟通，使家长对孩子在校情况作到心中有数，请家长协助鼓励或帮助学生，作好学生的思想工作，同时，向家长了解学生在家的表现，及时找到问题所在，对症下药。

5、加强对学生的安全工作计划与法制教育工作计划

作为班主任，我们应该充分利用“两会”（班会、班务会）阵地，加强对学生的食品安全工作计划、交通安全工作计划、上下楼梯安全教育工作计划，加强对学生的防火防盗意识教育，加强突发事件处理方法和发现安全隐患及时报告的教育，坚决贯彻执行学校的安全首视责任制。

以上是本学期的班主任个人工作计划，自己有决心不让计划成为一纸空文，在工作中一定按计划完成各项工作。争取自己的班级管理和学生的学习成绩学期末再上一个新的台阶。

新学期开始了，本学期根据学校的统一要求，结合本班实际情景，特制定如下班主任工作计划。

一、指导思想

以学校总体工作计划为指导，以深入开展素质教育和创新教育为目标，围绕学校主题教育活动，提高学生的思想素质和科学文化素质、以爱国主义教育为主线，以学生的行为习惯的养成为主要资料，注意培养和提高学生的基本道德。上好每一堂课，规范班级日常管理工作，开展丰富而有意义的少先队活动，实施切实有效的学生心理健康教育。努力探索班级工作的新特色。

二、本班学生现状分析

品德方面

本班学生热爱学校、班集体，团结上进、思想端正、遵守纪律、尊敬师长、热爱劳动。能按照《小学生守则》来规范自我的言行。但由于种种的原因，部分学生身上仍存在着以自我为中心，纪律观念淡薄等现象，能够经过团体教育来转化。

学习方面

本班学生热爱学习，有良好的学习习惯。上课专心听讲，发言进取，作业美观大方。个别学生学习习惯不好，上课不能集中注意力听讲，需要进行个别辅导和异常的关注。总的来说，班内学生的学习水平比较整齐，但容易浮躁，需在认真与扎实方面继续培养。

身体素质

本班大多数学生的体质较好，热衷于体育活动；有少数学生体质较弱，易得感冒等传染性疾病。学生平时体育锻炼较少，需加强体育锻炼。

班级构成情景

班内学生来自农村。家长均是农民。家长能支持教师的工作，但不重视家庭教育，期望与教师进取配合，共同教育好孩子。

班级特点

本班学生爱学习、守纪律。男生活泼、好动，爱表现；女生文静、可爱，不爱张扬。总的来说，班级特点比较稳，但稳中有活。

三、常规管理措施

(1) 建立健全评比制度，班里建立全方位量化评比栏，取名叫“我最棒！”。学生在某一方面表现好就能够随时加分，学

生每得到20分，就能够换一月亮。随着红花个数的增加，证明学生在各方面都有显著的提高。这样，学生一学期的整体表现情景可一目了然。另外，班里还将定期评选“优秀小组”，对每个小组的学习、纪律、卫生情景进行评比，鼓励学生团结合作，培养团体荣誉感。

(2) 建立本班的“学习小组”，前后位四个同学为一组，选出小组的组长。“学习小组”中的四位同学要互相帮忙，团结协作，共同努力，才能取得好成绩，这一方法培养了同学们的团结协作精神，也是转化后进生的一条有效途径。四人小组的组长不是终身制，而是竞争上岗，谁的奖章多谁就担任，如果下一次评比你超过了组长，那就能够取而代之，这也培养了学生的竞争意识。

(1) 学生在到校、课堂上、课间、两操、放学等方面表现好的发奖卡，不好的适当减奖卡，由每组的组长记录。

(2) 定期对学生进行“十个道德行为”的教育。

(3) 利用“优秀小组”的评比，要求小组中的每一位组员都要规范自我的行为，齐心合力才能成为“优秀小组”。

(1) 进一步对卫生小组长进行培训，指导他们如何分工，职责到人，增强小组意识，起到模范带头作用。

(2) 卫生委员和每一天的环境小卫士分工明确，把教室内外检查整理干净，警告卫生习惯不良的同学，做好记录。有大问题及时向教师汇报。

(3) 利用上午间操的时间，由卫生委员检查个人卫生。

(4) 综合各方面表现，结合卫生委员的记录，每周评选一次“卫生标兵”。

1、搞好班级的育人环境，在班内张贴“团结、勤奋、求实、创新”的校风标语。让课程表、学生座次表、环境小卫士值勤表、作息时间表上墙。利用壁报栏展示学生的个性特长、美化环境，利用评比栏鼓励学生提高。

2、培养班干部同学的职责心，号召他们进取帮忙后进的同学。班主任本着“抓两头，带中间”的原则，不忽视中间学生，让他们同样受到教师的关心，有进取上进的动力，从而也成为优秀的学生。

3、班主任要“学高为师，身正是范”，时刻做学生的表率，身教重于言教。

五、学生安全教育

1、经常教育学生要轻声慢步，不能够在走廊里追逐打闹。告诉学生上下楼梯的正确位置，不要拥挤。

2、对学生进行安全教育，增强安全意识和自我防范意识，在学习和生活中自我保护本事，以确保学习任务的正常开展和学生在学校的安全工作。

六、家访、来访工作的开展

由于五年级班级人数不多，本学期我打算对全班学生进行家访，利用双休日的上午或下班以后的时间进行。家访中，向家长汇报学生的在校表现，表扬孩子的优点，委婉地说出孩子存在的不足，并给予合理的提议。对于家长的来访，我会热情地接待。

一、班况分析

新年过去了，我们迎来了小班的第二学期。现如今，我们班幼儿29名，其中一名新生经过两周的学习生活情绪基本已稳

定。原来的幼儿在经过一学期在园的生活和学习之后，都愿意上幼儿园，同时能积极参与老师组织的各项活动；在生活自理方面养成了良好的习惯，会自己动手吃饭，并注意将餐具轻轻放，午睡时在教师的帮助下，能穿脱衣服；在学习游戏方面也形成了一定的常规。

上课时，能安静坐下来，举手回答问题，积极动脑；游戏时能听教师的指示进行游戏，主动参与活动；但是，还有不足之处需要我们不断完善。孩子们很喜欢参加体育活动，做游戏。但毕竟还是小班幼儿，同伴之间由于年龄的差异和能力的强弱，所以自控能力较差，卫生习惯也不好，争抢东西现象时有发生。幼儿在上课时插嘴现象也比较严重，针对幼儿各方面的表现，制定新的教育教学目标，促进幼儿的全面发展。

二、工作计划

对幼儿进行常规教育和生活习惯的培养，努力丰富幼儿的一日生活，把五大领域有机结合起来，并融入日常生活，以各种教育手段和教育方法，激发幼儿的学习兴趣和求知欲望，培养幼儿的语言表达能力，形成良好的班级常规和卫生习惯。

对年龄较小的幼儿进行特别的爱护，尽多的给他们鼓励和帮助，帮助他们树立自信心，结合其特长给予其适量的指导，坚持保教结合，做到教中有保、保中有教。重视开展区角活动，把区角活动融入到幼儿的生活中；重视幼儿的常规教育，细致耐心的做好个别幼儿工作。培养幼儿独立性和社会适应能力，发现每位幼儿的特长，并给予适应的指导。开展各类游戏，让幼儿能适应幼儿园的环境、班集体生活，建立起良好的生活、学习常规，喜欢上幼儿园。

三、发展目标

(一)健康领域

- 1、适应幼儿园的集体生活，巩固独立进餐和入厕的习惯，能自己穿脱衣、裤；学习坐、站、行的正确姿势。
- 2、了解简单的保健卫生知识，认识五官及主要功能，懂得并学习保护；乐于接受疾病预防和治疗，懂得健康的重要性。
- 3、爱吃多种食物，养成主动喝水的习惯。
- 4、知道并学习避开日常生活中的电、火、车辆等不安全因素。
- 5、愉快参加体育活动，发展走、跑、跳、钻、爬等动作。

(二) 语言领域

- 1、学习注意倾听，理解日常用语；继续学习用普通话，能用简单的语言回答别人的问题，表达自己的愿望和需要；听懂日常用语并能按语言调节自己的行为。
- 2、喜欢念儿歌、听故事、看表演、看图书，并乐意表达自己的感受。
- 3、继续学说普通话，学习完整地表达自己的要求。
- 4、在语言活动中学会大声表述，在日常活动中不叫喊。

(三) 社会领域

- 1、在成人启发下学习关注他人的情绪并做出安慰、关心、助人等简单行为。乐意招呼熟悉的人，学习有礼貌地求助和感谢他人的帮助。
- 2、喜欢和同伴一起游戏，学习分享、等待和交流，体验与教师、同伴共处的快乐。
- 3、逐渐接受老师的建议和指示，巩固幼儿的良好习惯，知道

遵守集体生活中的基本规则。

4、观察周围生活环境极其变化，能接触新鲜的事物。

5、喜欢参与各种节日活动，体验节日快乐的氛围。

(四) 科学领域

1、喜欢操作、摆弄，能坚持较长时间，尝试提问和表达自己的所见所闻。

2、乐意用多种感官感知周围的物品、现象，感知事物的特征，学习进一步的分类、比较。

3、引导幼儿在熟悉的生活中形成初步的数概念。

4、亲近大自然、喜欢并学习爱护周围的动植物。

(五) 艺术领域

1、在成人的引导下，能注意和亲近周围环境中熟悉的树木花草、小动物、交通工具等美的事物，并产生愉悦的情绪。

2、喜欢听音乐和观看美术作品，能借助动作、表情、语言等表达对艺术作品的感受。

3、尝试用自己喜欢的颜色、材料工具进行美术活动，学习用画、折、搭、剪、贴、撕、揉、捏等技巧，只有大胆的表现熟悉物体的粗略特征。

4、学习用正确、自然的声音唱歌，告诉难受音乐的旋律、节奏和情绪。

四、家长工作

1、认真填写《宝宝成才记录》，并通过家访、电话联系或家校路路通等方式向家长反映孩子的变化和异常，了解家长的教育方式，寻找原因，共同探讨孩子的教育方法，并达成共识。

2、利用孩子接送的时间，与家长进行面对面地交流，真实反映孩子在园情况，了解孩子在家情况，争取家长的支持和理解，从而在教育孩子方面达成共识。

3、出好《家长园地》，让家长及时了解幼儿园的活动安排、孩子在园情况、成功育儿经验、本班孩子的成长摘记等，增强家长的参与意识，提高了可看性，发挥横向互动作用，使《家长园地》成为教师和家长之间沟通的桥梁。

4、推荐家长加入家委会，成为家委会成员。

五、每月工作安排

二、三月份

1、做好开学幼儿报名、收费工作，建立正常的教育教学工作。

2、加强幼儿常规教育和安全教育。

3、更新《家长园地》，布置活动室环境。

4、认真制定各类计划并及时上传。

四月份

1、结合主题，组织幼儿踏青。

2、做好环境布置工作。

3、认真对待中心来园调研。

4、更换区域活动材料，提供半成品和废品。

5、举行幼儿韵律操比赛。

五月份：

1、举行庆“六一”

亲子运动会。

2、常规调研。

3、做好幼儿“六一”体检工作。

4、继续做好幼儿一日常规管理活动。

六月份：

1、欢庆“六一”，举行幼儿文明礼仪儿歌朗诵比赛。

2、做好夏季卫生保健工作，预防肠道疾病等。

3、做好学期结束工作。

4、对通式课程进行梳理存档。

一、常规教育

玩了一个寒假，很多孩子的生活作息已与之前完全不一样，同时今年也加入了一些新成员，稳定他们的情绪是我们首要做的事情同时避免老生也闹情绪的现象我们准备了大量的游戏，引起他们对幼儿园生活产生兴趣。为了让孩子最快的时间融入幼儿园的生活，我们将按时间作息表实行一日生活习惯，我们以通过时时渗透式方式加强幼儿的常规教育，也以表扬的形式鼓励幼儿遵守幼儿园规则。

二、教育教学

学习《幼儿园教育指导纲要》，结合建构式教材以开展幼儿的五大领域，同时也参考新时代版教参中的理念，使之孩子真正做到全面发展。纲要指出幼儿园教育应尊重幼儿身心发展的规律和学习特点，充分关注幼儿的经验，引导幼儿在生活和活动中生动、活泼、主动地学习。

本学期我们将语言类作为托班段的特色课程，其中以儿歌作为重点。我们发现这一时期的孩子很容易害羞，让他们叫他人时总会躲到家长身后，所以我们以发展幼儿语言时培养幼儿的自信，鼓励幼儿大胆上台表演。除了建构式课程中的儿歌外我们将参入新时代版中的儿歌或其他儿歌。除儿歌，还有故事，讲故事的目的在于发展幼儿的倾听能力、坚持性。培养他们的理解能力使之他们的言语得到提升。

除了语言，律动仍然作为重点，一周一节律动课发展孩子与同伴能一起娱乐、表演、创作。使他们越来越自信。

这学期我们的主题墙环境布置结合新时代版教材来创设相应符合小孩子的主题墙。而外墙的布置仍然以幼儿的作品为主要内容。待小朋友都熟悉融入幼儿园生活后我们将重新布置区域环境，使他们有一个更美更实用小环境。

三、家长工作

- 1、通过家长会，与家长讨论幼儿在园和在家的教育方式等育儿经验。
- 2、通过门口的家园联系栏，及时的更新，让家长了解宝宝在幼儿园的学习情况或者一些保育知识等。
- 3、以网络形式我们开通了校讯通□qq平台等让家长了解到宝宝最新的情况，家长与老师零距离的交流达到家园共育。

4、本学期我们继续通过幼儿的成长档案做到与家长共同关注宝宝的成长脚步。

5、日常利用家长接送幼儿之机，与家长联系、沟通幼儿情况，增进彼此间的联系。

四、安全工作

安全是所有工作的第一任务。只有在孩子安全的情况下我们才能正常开展一日活动。所有我们要培养幼儿的日常常规习惯。教育幼儿基本的安全知识，本学期我们以每月的安全日上相适应的课和继续以语言形式开展幼儿的安全教育课从而使孩子学会安全知识。

五、本学期的工作计划

二月

1、家园联系栏、主题墙更新。

2、稳定新生情绪。

3、幼儿信息的完善。

4、第二周特色课程的开展。

5、健康档案的上交。

6、消防安全教育。

7、托班家长会。

三月

1、“我爱妈妈”三八主题活动。

- 2、交通安全教育。
- 3、托班踏青活动。
- 4、绿色3.12种植活动。
- 5、月主题墙创设，外墙的更新。

四月

- 1、清明节主题教育活动。
- 2、森林防火教育。
- 3、参加“金太阳”杯诗歌朗诵比赛。
- 4、月主题墙创设。
- 5、开展五一主题教育。

五月：

- 1、安全教育：防溺水。
- 2、月主题墙创设。
- 3、托班家长开放日活动。

六月：

- 1、庆“六一”主题教育活动。
- 2、月主题墙创设。
- 3、暑期安全教育。

4、落实各课程活动。

5、上交各类计划。

零售业工作计划 零售工作计划篇三

xx年是我们杂志广告部业务开展的开局之年，做好xx年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大***公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些

投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。 以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。xx年下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好下半年工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

零售业工作计划 零售工作计划篇四

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与

顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。
- 5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。
- 6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我

们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

- 1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和-谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

零售业工作计划 零售工作计划篇五

每天都要检查你所管辖的工作的一切工作部分。但不要每天都在同一时间检查同一内容，要变换时间，也要变换检查的内容。有时在上午检查，有时在下午检查，如果要两班倒的话，夜晚也要检查。不要让任何人置于监督之外。

2、在你检查工作之前，仔细思考一个你要检查的重点

在你检查工作之前，要反复琢磨一下你的检查重点，那样你就不至于白忙，员工也不见得能对付过去。你总要表现出很内行的样子，实际上你早已不是这方面的专家了。你每次检查的内容不要少于3项，但也不要多于8项。每天都要变化，这样，用不了多长时间你就会把全部店内工作程序、服务流程、顾客满意度和工作任务都检查到了。

3、要有选择地检查

你在检查工作的时候，不要泛泛地检查，在有所选择地检查几项，其他方面就不必看了。不要想在一天里把什么都看到，

实际上你也做不到。这种检查制度要坚持下去，不要让任何事情分散你的精力，也不要让任何事情打断你的例行公事。这样你所管辖下的整个店内工作都会有条不紊的顺利进行。

检查时你要按照你选择的重点进行检查，而不是按照你的员工为你提供的重点进行检查。如果你没有自己的重点，那你就可能被员工牵着鼻子走。你时刻不要忘了谁是检查者，谁是被检查者。

4、永远要越过权力的锁链

这一点是绝对的必须的，毫无例外。没有其他任何类型的检查是会令人满意的。不要问你员工的管理人员他们工作得怎么样，你知道他们会怎么回答。你必须亲自到工作场地去了解实情，只有这样你才能看到你想知道的东西。作为一种礼节，那个部门的管理人员肯定会跟你，但你不要问他任何问题，你要对他管辖下的员工提一些问题，这是你能够得到直接回答的途径。

5、要多问问题

要记住，你检查日常工作是为了更多地了解情况，而不是让别人了解你。所以你要多问，细心听取回答，让你的员工告诉你他们怎样改进了自己的工作。如果你让他们说，他们是会告诉你的，毕竟大多数的人还是希望把工作做得更好的。

6、重新检查你发现的错误

如果你不能采取必要的行动改正你曾经发现过的错误，那么这样的检查就没有太大的价值。既然发现了错误，就有必要重新检查。为此要建立一个制度，要对你下达的改正命令实行监督，以便能够得到贯彻执行。

切记，一个命令如果缺乏监督和检查，那么和没有这个命令

毫无区别！

店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。因此，切忌让你的员工折扣命令，大有裨益，至少是：统一观念，集中精力，有序工作，明确方向，逐步完善。没有命令，员工就会成一盘散沙，美容院、发廊就会失去措施和方向。因此，命令是使美容院、发廊上下一致，同心协力的规范措施，理当重视，不可忽视，不可视为平常；否则你就是在让命令自惭形秽，易失去管理者的。命令就是，服务于管理。请你成为一个管理！