

2023年养生会所规划(优质7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编帮大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

养生会所规划篇一

没有工作目标和每一天时刻安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每一天时刻安排得比较满的人，是没有空闲时刻的，每一点时刻都会过得很有好处很有价值。因此，我们要养成每一天制订工作流程表的习惯。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你必须就要结合双方约定的时刻和地点来安排自己的行程。最好在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时刻，不能把时刻计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时刻排到下午1：30分才行动，至少就应留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每一天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

1、早会培训学习（8：00—8：40）我们推荐每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一齐，如果部门较大，也能够单开业务部门的早会。早会每一天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时刻不能开得过长，半个

小时到40分钟就行，资料能够循环推进。2、设计跟进（8：40—9：00）

3、打电话（电话拜访、电话跟进）（9：00—9：20）

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员最好在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每一天跟进客户的习惯。

4、到小区展开行动（9：30—17：00）

5、回公司打电话□17□00—18□00□u2

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我推荐下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时刻打电话的效果最理想。

6、晚上要进行客户分析;su!

7、晚上要列出当天名单（客户、人际关联）期望你每一天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结将近朋友的信息，完整地进行登记，每一天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

养生会所规划篇二

提高团队素质，加强管理，制定奖罚制度和激励方案，此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，定期拜访和沟通建立良好的关系。根据公司**年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

- 1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。
- 2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。
- 3、选好、选对作好活动的代理
- 4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。
- 5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

随着**经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。

加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品，通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们

的服务工作。在平时的工作中耐心受理客户的查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公司的新形象。

作好离网用户挽留与维系：

- 1、由前台营业人员对来办理退网业务的用户进挽留。
- 2、对准离网用户进行及时的电话回访，根据实际情况对用户进行有针对性的挽留。
- 3、对不能挽留的用户经用户同意，并出具证明后，对其卡号进行二次销售，降低离网率；

1、普通用户维：

- 1) 定期对用户电话回访或短信拜访；
- 2) 节日祝福(短信)；

2、高端用户、重点用户的维护通过平时的积累将高端用户、重点用户作为维护的重点

- 1) 做到每月电话回访或短信拜访一次(根据用户的要求)，回访要有内容，有落实，最大可能的方便用户。
- 2) 话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。
- 3) 生日祝福、节日祝福(针对不同用户，要有实用的东西)。
- 4) 挖掘高端用户消费潜力，做好存量市场的二次及多次开发。
- 5) 亲情服务。(根据不同用户的需求，为用户提供帮助)
- 6) 定期的上门走访。

建立一支高素质的客服队伍是当前工作的重要保证，为此公司在全员范围内开展了技术大练兵活动。我们从“立足岗位、注重实效”出发，依照“干什么、练什么、缺什么、补什么”的要求，针对当前客服现状，明确客服经理的职责，明确分工，强化约束机制，突出考核力度，切实落实首问负责制，全面提高客服人员的素质与工作效率，切实做到“内强素质、外树形象”。结合结对子工作，做好星级年度考核，减少与市分客服口的差距。做好客户经营与维系，加大对客户服务的连续性及延续性以服务在我心征文及星级营业厅申报为契机强化员工整体服务意识，真正做到用心服务。

- 1、制定一套适合我经营部自身的内部管理制度，并严格执行。从自身做起，树立公司形象，抛弃过去一些懒散作风，做到责任明确，任务具体，还要协调好各部门之间的联系，加强每个员工的责任心，充份调动大家的积极性和创造性，使公司形成一个团结协做的集体。
- 2、在公司内部深入大练兵活动，真正的落实到位，严格按岗位大练兵计划实施。
- 3、加强公司文件的管理与归档工作，才能在需要的时候有数据可查、有记录可签、有依据可寻、有经验总结、有教训可取。
- 4、加强内控工作，目前我经营部对内控认识不够，内控流程没有具体到每个流程责任人，更没有认真组织学习过内控流程相关内容，这就使员工防范风险意识不强，对流程风险点，控制措施理解不够，因此，要全员加强内控流程及体系文件的学习，并落实到人，使之认识到内控的重要性。

养生会所规划篇三

天津是华北地区最大的钢材集散地，具有得天独厚的采购与销售优势：天津周边的河北山东两省的钢产量占据了全国的23，

聚集了大量的大中小钢厂,可选择面广,具有良好的采购基础;同时天津及其周边的山东河北内蒙古辽宁河南山西又是钢材的主要消耗区之一,所以,天津市场客户集中,资源流动性强,具有其他地区不可比拟的优势。

说明:

1、几种采购方式根据市场状况交叉进行。

2、在保障盈利的基础上,加快周转。

团给与300万-500万元资金支持,计划年终净利200万元。

项目数额(元/月) 人员工资7000 办公费用3000 车辆xx

养生会所规划篇四

过两年大学生生活的锻炼,我们步入了大三。我班团支部在这两年中稳步发展,开展了形式多且富有意义的活动,取得了诸多样成绩。当然,这些都离不开全班广大团员对我支部工作的支持和配合。

我们携手面对风雨,走过光辉,共同见证07小教本一团支部的成长。紧张而繁忙的大三已经开始,我们在学好专业课程的同时更需要把握好正确的思想方向,提高政治觉悟。为使各项活动有条不紊地展开,把团支部建设提高到更成熟的层面,特制定了本学期的工作计划,以此鞭策。

高举十七大精神伟大旗帜,深入贯彻落实科学发展观,以促进团支部和谐发展为主线,引导全班争先创优,开创支部特色。

深入贯彻《中共中央国务院关于进一步加强和改进大学生思想政治教育的意见》以及“全国加强和改进大学生思想政治

教育工作会议”上的讲话和两会工作报告，以理想信念为核心，以爱国主义为重点，以本道德规范为基础，以全面发展为目标牢固构筑青年一代的强大精神支柱。

贯彻落实学校以及学院关于青年和共青团工作的部署，不断加强团的能力建设，求真务实、开拓进取。

本学期将在上一学年的基础上继续以思想建设为重点，在理论学习、活动和日常生活学习中时刻注意提高同学们的政治觉悟。以思想建设带动“学风”建设；以“学风”建设促进思想建设。并且不断鼓励同学们积极向党组织靠拢。

1. 组织支部成员认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论；关心时事，正确认识党的路线、方针、政策；积极参加校、院、班组织的活动，遵守政治纪律，培养浓厚的学习氛围。

2. 明确团支部工作制度，定期召开各类会议。根据校及院团委要求和社团团建工作委员会工作任务及思路，结合本学班特色定期召开团支部会议，加强团支部成员之间的思想沟通，广泛征求班级成员意见和建议，确定下一阶段团支部的活动。

3. 集体意识是工作的灵魂，团支部成员要团结一起，培养支部成员强烈的责任心和集体荣誉感；要树立以集体注意为核心的价值观。密切联系同学，起模范带头作用，要有对工作忠诚的责任感、对广大同学高度负责的热情和用语克服困难的精神，能够以自尊、自爱、自信、自立、自强的热情，真正成为班级“自我教育，自我管理，自我服务、自我约束”的核心。

4. 抓住建国60周年、“129”运动，冬季招聘会等契机，依据团委工作的指导思想深入开展团员意识教育活动，积极参与、配合学校开展各项工作，努力培养学生各方面能力，活跃校园文化。充分发挥每个团员的特长，开展生动、活泼、健康

的科技、文化、体育、娱乐等第二课堂活动，做到“寓教于学，寓教于乐”，达到既锻炼学生能力有提高素质的目的。

5. 做好入党积极分子及预备党员的考察和发展工作，积极向党组织靠拢。

（一）9月份，新学伊始团日活动目前暂定主要涉及三项内容，一总结过去，展望新学期。鼓励全体同学对自己的学习及事业发展方向进行规划；二是倡导积极锻炼，健康饮食，铸造良好的体魄以更好地回馈社会；三是开展秋冬护肤保养讲座，加强我们班广大女生的护肤保养意识。缤纷女生，多彩生活。

（二）10月份，以中华人民共和国成立60周年，特别是改革开放30年的辉煌成就为活动契机，开展爱我中华系列团日活动。增强班级广大团员青年为祖国强盛而奋斗的决心。通过举办此次系列活动充分展现07小教本一全体同学热爱校园、朝气蓬勃、健康向上的精神风貌。形式可丰富多样，内容视情况具体安排。

（三）11月份，利用节假日组织团员青年到北雁荡（暂定）游历，欣赏自然风景，开展野炊野餐、对诗联句等精彩活动，增强班级凝聚力，并让全体同学在活动过程中得到思想上的升华。

（四）12月份，拟以冬季招聘会为契机，组织同学服务工作现场，感受就业压力。鼓励同学积极复习迎考，加强考试诚信教育。并且作好本学期总结以及团支部的总结工作。

一个班级的思想建设无疑会影响到这个班的整体面貌，这给我们团支部提出了更高的要求。新任团支部如一股新鲜“血液”，有其优势，也有其不足。这以后的工作中，我们将积极听取大家对我们学会团支部的意见，服务大局。在老师、同学们的大力支持和鼓励下，我们有信心把我班团支部建设成为“文化素质好，思想觉悟高，各方面综合素质优秀”的

优秀团支部。我们也正朝着这个目标而不断地努力着！

养生会所规划篇五

- 1、财务核算
- 2、财务管理与监督
- 3、组织架构与岗位职责
- 4、财务培训计划
- 5、工作重点和难点

6□xx年主要经济指标预测。各部分分别叙述如下：

一、财务核算工作

1、会计电算化。

会计电算化是搞好我司财务工作的必要前提之一。为了保证会计信息的快速准确，靠传统的手工来记帐、汇总、分析数据，满足不了公司的发展需求。财务部门既是一个职能部门、同时更是一个信息部门，要求随时为公司的决策提供准确的参考信息或决策依据。在xx年年初我司财务部已经着手会计电算化的工作，各方面的基础工作均已具备，但由于合作单位浪潮国强软件公司的不合作，使此项工作进程耽搁较久。

针对浪潮国强不合作现状，我司计划重新寻找合作软件商，初步确定为金蝶或用友软件。目前正在洽谈和比价之中，预计xx年11月可以确定软件商和软件版本□xx年12月总公司财务部着手财务软件的切换工作□xx年1月开始在部分分（子）公司推广，在xx年6月份之前，所有下属公司实现会计电算化。

2、会计报表体系

1: 我司目前的会计报表体系主要包括（总公司和分公司一致）

日报：资金日报表、应收帐款日报表、在途资金日报表

月报：资产负债表、损益表、费用预算表、实际费用汇总表、往来明细表

年报：资产负债表、损益表、现金流量表、费用预算表、实际费用汇总表、往来明细表

初步计划是在xx年增加一个报表，即“商品销售利润明细，该表要求各下属公司对不同商品的销售收入、销售成本、销售费用、销售利润等要素的计算分析，按月上报。总公司财务部需要同样进行此项工作，然后按月将所有下属公司及总公司的销售利润明细表合并调整，从而对我司所有销售商品的销售利润状况有一个准确的了解。此项工作量非常大，在下属公司实现电算化后，可以交好的完成。

第二个计划是在xx年的财务人员考核中增加一个项目，即会计报表数据准确性的考核。并以此作为衡量其工作质量的一个重要指标。对工作质量较差者实行淘汰，比如末位淘汰制，以促进财务工作质量的提高。

3、下属公司财务信息监控下属公司均在深圳以外的地区，总公司对下属公司财务状况需要及时准确的掌握。随着下属公司的增加，这项工作的必要性和难度日益突出，如何更好地解好该问题，是财务部当前的工作“重中之重”。主要方式有以下几点：

第一、上述的报表体系是总公司与下属公司沟通的途径之一，毫无疑问，报表体系的不断完善和准确十分重要。

第二、借助银行的结算网络，加强我司资金的管理和控制。目前总公司财务部已经和银行分别商谈。从我们的要求有以下几点：

3、总公司能够通过电脑系统（以某中方式与银行部分信息系统对接）借助银行的信息，实现对全国下属公司资金的实时监控。从接触的几家银行看，目前招行的“网上银行”系统结算、监控均不错，但其资金实力不够强，且部分下属公司所在地招行没有网点，已基本否定。工行和建行资金实力不错，但目前尚没有开通“网上银行”，无法对下属公司进行实时监控。天音与工行正在开始合作，我司计划视天音的合作效果选取合作银行。

第三、实行分级工作报告制度。按照财务部的人力架构计划□xx年设置区域财务经理，每个区域财务经理协助总公司财务经理分管3—5个下属公司。要求下属公司财务负责人定期向区域财务经理书面报告，区域财务经理定期向总公司财务经理书面报告。作为一项制度，每月至少一次。除了定期汇报，区域财务经理也可以不定期向总公司财务经理随时汇报工作情况，以保证上下信息的沟通流畅。如果总公司财务经理一人面向所有下属公司财务负责人，从个人精力和能力均无法保证把工作做好。

二、财务管理与监督

从资金所处形态分包括：批发系统资金和零售系统资金。

目标：通过与银行的合作，搭建安全、快捷的资金结算网络。通过内部管理控制，合理筹措、统筹安排运用资金。

先谈批发；从批发系统看，资金管理主要包括：存货的管理、应收帐款的管理、在途资金的管理三个方面。

存货的管理包括两个内容：存货的安全性、存货的合理性。

存货的安全通过规范商品进出库流程，严格出货管理制度，加强仓库安全设施等手段从根本上来保证。作为必要的辅助措施商品运输保险和仓储保险工作不可不做。存货的合理性我司主要是通过合理的定货计划和合理的分货计划来保证。但作为一个全国的手机代理商，迫于种种原因，在一定时期会存在库存的不合理，这方面我司能做的就是进一步增加融资渠道，确保资金能够满足库存需求。另一方面可以考虑加强与供应商的沟通，尽量减少不合理的库存压力，并尽量争取适量的信用额度。

应收帐款的管理，我司已经有一个专门的信用政策。财务部在xx年的信用管理方面的工作起到了应有的作用。在xx年将根据4公司实际发展状况，进一步完善信用政策，并采取更有力的手段减少应收帐款，降低经营风险。比如现金折扣政策的运用等，我们要再进行认真测算，决定受否采用，比率多少等等。在途资金的管理也就是结算手段不断改善的过程。确定了主要合作银行以后，对下属公司的开户行会基本统一。那么关键的问题就是下属公司与客户的结算问题，包括银行帐户的结算、存折的结算、现金结算等等。在选取结算方式时财务部的原则是：资金的安全性第一、结算的快捷性服从于安全性。这方面的工作，我从同行业先进单位取得一些经验，今后还要继续摸索完善。

零售：零售的资金管理的重点两个：一是自营店的管理、二是加盟零售店的资金结算方式（安全性、快捷性），包括加盟费的收取和货款的回笼。这里的难点是加盟零售店的货款结算，由于各地银行结算手段的不同，需要根据当地银行系统的先进与否，采取不同的结算方式。在这个方面我们没有经验，也没有现成的经验可以借鉴，仍是需要在时间中逐步学习和总结□

2、财务预算按照财务人力架构，将设置一财务主管职位，其主要职能就是负责财务预算、资金调度和协助融资工作。预算包括：商品销售预算、商品订购预算、费用预算、应收帐

款预算、应付帐款预算、现金（货币资金）预算、其他收支预算等。在本月财务部针对费用预算工作已在着手布置到各部门和下属公司□xx年11月财务部将会对所有预算工作进行督导和跟踪，以配合总公司xx年的工作计划。

预算类别主办督办汇总审批跟踪执行资金安排

销售预算销售部财务部财务部领导销售部财务部

订购预算采购部财务部财务部领导采购部财务部

费用预算各部门财务部财务部领导各部门财务部

应收账款预算财务部财务部财务部领导销售、财务财务部

应付账款预算财务部财务部财务部领导采购、财务财务部

货币资金预算财务部财务部财务部领导财务财务部

其他收支预算财务部财务部财务部领导财务财务部

在其他有关预算的具体规定□xx年11月之中财务部陆续下达，作为年度预算我们不可能作的十分准确，但要在xx年11月中，把预算的制度真正建立起来，预算的工作程序明确，各部门和下属公司的预算工作任务清楚，为以后的预算工作顺利开展奠定基础。

3、费用管理在财务预算工作中包含了费用预算的工作，但费用管理不仅仅是通过一个预算就可以达到预定目标。这里主要原因是对非常规的费用如何管理、对超预算的费用通过什么程序和方式审批、对分（子）公司的业务招待费管理等等。财务部已经有一些不成熟的想法，基本原则是：公平性、公开性、可操作性和程序简单化。方案草稿将在近期提报给有关部门和人员，征求多方面的意见，形成尽可能合理并可行

的方案，为xx年公司总体目标服务。

三、组织机构与部门、岗位职责

财务部xx年架构：见附表16

本架构与现行架构的区别主要在于增加了区域财务经理的岗位，这也是公司发展客观需要。对区域财务经理的岗位职责财务部也有一个初步的想法，但有一个如何授权的问题，尚没有成熟的做法。一方面在实践中总结，另一方面和人力资源部共同探讨，给予适当的责、权、利，是区域财务经理顺利开展工作的必要前提。

区域财务经理计划xx年3月份以前配置齐全，基本考虑从优秀的子公司财务经理之中提升。内部提升最大的好处在于熟悉公司内部的运做，可以较快的进入工作角色，并且对公司所有其他财务人员也是一个激励。

在架构中另外一个小的区别是，原来财务部副经理将专心承担零售连锁加盟的财务重担，总公司财务部计划招聘一名经理助理，协助财务经理的工作。在xx年11月分财务部需要配置的人员主要有：经理助理（补）、会计主管（一直空缺）、以及石家庄子公司财务负责人。由于财务工作的特殊性，上述人员的重要性，人员较难到位。财务部的原则是宁缺毋滥，也希望人力资源部协助财务部多方面想想办法，财务人员尽快到位，保证我司xx年财务工作顺利开展。

财务部部门、岗位职责，主要包括以下内容：财务部部门职责、总公司财务部岗位职责、区域财务经理职责、下属公司财务部岗位职责，详细内容见附件1。

四、财务培训计划

财务部xx年培训计划主要包括以下几个方面；

- 1、新入职员工培训。此项培训工作是一个制度性的常规培训。所有新入职财务人员必须按照财务部制订的培训计划进行《财务部新员工岗前见习规定》习培训。具体见附件2：
- 2、相关部门财务知识培训。由于财务工作涉及到公司所有部门方方面面，财务工作要想做好必须得到公司各部门全体人员的支持和合作。财务部对相关部门人员的财务知识培训十分，见重要。在这方面财务部制定了一个《财务制度培训纲要》附件3，可以作为今后财务知识培训的基本内容。
- 3、财务人员在岗培训。主要采取内部人员讲座和外部人员讲座两种方式。内部培训一般结合公司实际情况选取课题，如：销售收入的确认、销售折扣的帐务处理、费用管理的细化（分项目、分单位部门等），采取培训和探讨结合的方式，计划xx年每二个月进行一次这样的培训。外部培训主要是请外部专家进行专项培训，比如有关税务风险防范培训、有关新会计准则培训等计划xx年每季度一次。
- 4、财务人员外部培训。采取送到天音公司财务部或其他培训机构学习的方式进行培训，视具体情况而定。
- 6、财务例会。每周一次，总结工作、计划工作、同时也是一次学习和提高。

五、工作重点与难点

- 1、增加资金投入：资金需求计划和融资计划在后面xx年主要财务指标预测中有具体数据。根据我司xx年的销售计划，资金缺口比较大，如何更好地与银行合作，取得银行的资金支持是我司xx年总体目标能否实现的关键。在这个问题上财务部感觉压力特别大，如何多方位拓宽融资渠道，保证公司高速发展所需资金，是财务部的工作重点和难点。
- 2、招聘、培训并吸引优秀人才。“成亦萧何、败亦萧何”，

所有的工作成败的关键还是在于人。公司发展 to 一定程度，所有的工作必须纳入整体系统运做之中。一个系统的运做靠个别人是不可能有任何作为的，使系统发挥最大作用就需要一大批优秀的人才。财务工作也是如此，当前最缺的是优秀的人才□xx年度财务部在人才的招聘、培训方面要下更大的力气。如何留住优秀的人才，需要公司高层领导进行方向的指导，需要人力资源部对公司员工的职业生涯进行规划，对员工的激励机制更加得力。最关键的是使每个员工在爱施德工作有一定的压力引导其不断进进取，同时也有一定的安定感、归宿感，甚至更高层面的成就感。

六、xx年主要财务指标预测

xx年主要财务指标预测包括以下几个方面：

1□xx1年费用预算

2□xx年销售收入及成本预算

3□xx年固定资产预算

4□xx年低值易耗品预算

5□xx年其他现金预算

6□xx年现金预算

7□xx年预计损益表

8□xx年12月预算资产负债状况

养生会所规划篇六

班级作为一个集体，宣传工作不容忽视。在这学期我担任了经济班的宣传委员一职，通过各种途径的宣传，就是为了让班集体良好学习作风和其他各种值得学习的地方更好的被外界所了解和知晓，所以做好我们班各方面的宣传工作是我作为宣传委员义不容辞的责任和义务。我要以服务班级同学为宗旨，做好每次宣传工作为目标，在每次活动当中，落实自己的工作，尽到自己责任。不辜负辅导员和同学们对我信任和支持，同时在这个职位上好好的锻炼自己的能力，提高自己的水平。以下是我的宣传工作计划：

- 1、要积极配合辅导员的工作，落实其工作要求，将具体工作要求、精神通过一系列宣传传递给同学。
- 2、积极配合班长搞好班级班风建设，认真负责的布置班里的宣传任务，让同学们更多的关注本班活动。尽可能早的了解班级、年级、学校即将举办的活动，进而让同学们更好地参与。
- 3、协助好团支书搞好思想建设和组织建设，负责团员的思想政治工作，协助组织班级团员学习马列主义、毛泽东思想，学习政治理论、时事政策、团的基础知识，提高班级各团员的思想作风。
- 4、宣组委员不仅是配合老师的工作，还是调节班级气氛沟通班级同学之间感情的桥梁。利用过节或节假日之余组织班级同学在一起聚会，开了几个小型的联欢会，让所有同学都尽情的展示个人才华，同时也使大家更加的了解、熟悉。
- 5、对于自身能力问题，还要尽可能提升，多看一些关于宣传的书，多向以前担任宣传委员的师兄师姐学习，借鉴其方法、经验。

养生会所规划篇七

不知不觉，大一就这么过去了大部分。这段时间里，看着各班委忙碌的身影穿梭在各活动之中，深深的感动了我，让我也想尽自己的能力去为金融一班这个大集体服务。而今在大家的支持下，我获得了为班级服务的机会。我知道团支书的工作是比较繁忙的，但既然我选择了，就会尽自己的努力去做好每一项工作。现在，就让我来简单说一下在下学期有关工作的开展：

第一：团组织生活。

第二：入党推优大会。

第三：收集团员团费

第四：其他工作

具体工作的开展如下：

1、每个月的团组织生活。首先是活动前期的准备工作。召开班委会，确定活动的主题，在经过与各班委讨论活动的内容后，认真的写好活动策划书（这方面我会多向你们咨询）。策划书完成后再开始准备活动的开展，把活动的一部分工作具体分配下去，班委间一起合作，培养默契。尽量在活动形式上多创新，吸引同学们的参与兴致，例如多举行一些户外的团组织生活及有趣的室内活动，这方面我也会多找班委一起讨论，拿出好方案来。活动期间，我会注意在场下调节气氛，尤其是游戏环节，多调动大家去玩，同时注意现场动态，及时处理好一些突发情况。活动结束后，与班委一起整理会场，回去后整理好活动的资料，并认真的写好活动总结书。这样一方面可以更好的完成工作，另一方面可以增强同学们之间的感情。其中的很多细节方面的东西，我不懂也会尽量询问筱燕，争取每次活动都能圆满举行。

2、推优大会。我相信每一个同学对党都具有积极的态度，充满热情。大会前做好宣传工作，鼓励同学们参加，向党靠近。活动前确定主持人，统计好上台推优的同学人数，做好通知工作及教室的申请。活动期间维持好现场秩序，严肃认真的对待。推优结束后保存好票单，把这些资料都整理好。

3、收集团员团费。每学期收取一次，每次六元。每次做好通知，提醒大家上缴团费。我会保证在规定上缴我们班团员团费的限期前收齐，并按要求做好记录存档。

4、其他工作。主要是学院举办的一些大型的活动，比赛之类的。我会积极的向大家宣传，调动大家参加活动的积极性，详细、耐心的向大家讲解活动的重要性及其意义。（）组织大家参加活动并争取去的好成绩。通过这些活动来形成班级团结、积极向上的优良班风，增强班级的凝聚力。还有就是有一些评优活动，这方面我会按照学院上面都要求及结合同学们平时的表现，在与班委讨论基础上选出名单，做到公开，公平，公正。

大概的工作就这些了吧，因为刚接手，计划书也很少写，所以不足之处请见谅。待指出后，我会认真修改。以后工作中还有很多事情要麻烦你们，客套话不多说啦，你们辛苦啦，我会加油的。