

2023年供电公司下半年工作计划(优秀9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。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

供电公司下半年工作计划篇一

加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在13年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

提高服务工作质量，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20xx年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

巩固郑州市场占有率，扩大河南市场占有率。根据20xx年支公司保费收入万元为依据，公司计划20xx年实现全年保费收入万元，其中：计划将从以下几个方面去实施完成。

- 1、精心组织策划、坚决完成计划指标，为全年目标打下坚实的基础。

- 2、大力发展渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。

3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点。20xx年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。20xx年在员工待遇上，工资及福利待遇在20xx年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留的住人才，为13年的业务开展提供强有力的人力保障。

强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作的需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。20xx年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

供电公司下半年工作计划篇二

为确保各类设备可靠、经济运行，深入、有序开展用电检查

工作，有效打击窃电设施和窃电行为，规范用电秩序，有效为市场发展创造良好的供用电环境，增供增效，提高企业经济效益，特制定本用电检查工作方案。

(一) 一般检查

3. 检查客户电气设备各种联锁装置的可靠性和防止反向送电的安全措施；
4. 检查继电保护和自动装置的定期校验和高压电气设备的定期试验报告；
5. 检查客户操作电源系统的完整性；
6. 检查供电合同及相关协议的履行情况；
7. 检查电能计量装置及其运行情况，检查计量配置是否合理；
8. 检查电力负荷管理装置和调度通信装置的安全运行状况；
9. 检查接收端电压的质量；
11. 督促客户更新或改造国家明令淘汰的设备；
12. 检查客户电源线的完整性；
14. 检查客户各项规章制度和管理运营制度的执行情况；
15. 检查客户反事故措施的执行情况；
16. 对零度客户进行抽查，核实用电量；
17. 对上次检查中发现的客户设备缺陷的处理及其他改进措施的实施；

18. 检查电工进网资格、进网安全状况和安全措施；

19、检查电力设施保护相关制度的执行情况；

20、法律规定的其他检查、

(二) 特别检查

1. 特殊性检查:对于各级政府组织的大型政治活动，要保证供电，并对相应范围内的客户进行专项用电检查。

2. 季节性检查:每年根据季节变化对客户设备进行安全检查，如防污染检查、防雷检查、防洪检查、防小动物检查等。

3. 事故检查:客户发生电气事故后，对客户设备进行全面、系统的检查。

2. 每年至少检查两次低压非居民客户和电力客户；

3. 对于住宅照明客户，根据各配电变压器区线损完成情况合理安排检查时间和检查次数，每年至少集中检查一次。

1、检查人员应认真履行《电力法》赋予的职责；

2、检查工作必须由两人以上进行；

3、验电工作要注意安全，防止人身伤害事故；

4、验电必须持有有关领导签发的验电工作票；

5、现场验电必须做好验电现场工作记录；

6. 用电检查过程中严禁报告“通风”。

2、建立健全用电检查工作制度，落实工作计划；

4. 今年12月10日前汇总上报验电总结报告。

供电公司下半年工作计划篇三

xxx年下半年，保安部的工作目标是：紧紧围绕公司中心工作，全面落实公司基层建设方案与各项安全防范措施，加强军事与业务培训，加强自身学习，加强与公司各部室、管理处的协调，推行人性化与制度化管理，确保所辖小区（大厦）不发生重大安全事故，努力为保安队员创造良好的发展平台，打造一支规范化、专业化、有凝聚力、有战斗力、形象好的保安队伍，为公司的持续健康发展，提供强有力的安全保障。

第一项工作全力配合公司实行《保安队员绩效挂钩实施方案》，真正提高队员的工作积极性。

- 1、修改完善《保安队员绩效挂钩实施方案》。
- 2、与管理处一起做好绩效方案的宣传、动员、准备工作。
- 3、认真履行绩效管理的检查、监督职责，公正、公平处理问题，决不姑息违规队员，努力在保安队营造人人遵守公司制度的正气。

第二项工作强化对正、副队长的培训，全面提高正、副队长的综合素质。

- 1、制定正、副队长培训方案
- 2、从x月份开始每个星期二天，一共进行为期十天的正、副队长强化培训。
- 3、在x月中旬就培训内容分别进行业务与军事考核。

第三项工作加强对保安队员的日常培训，提高队员工作水平。

2、认真落实培训计划，半年集中搞一次军事训练比赛，条件成熟考虑搞一次安全知识竞赛。

3、摸索培训经验，形成一种长效机制。

第四项工作规范对新聘保安队员的培训，使新队员尽快熟悉工作。

1、制定新聘队员培训方案。

2、结合公司实际情况，由保安部对新队员进行三天的业务培训后，由保安队长对新队员进行实际工作辅导与军事、消防训练一个星期，八天后由保安部考核，考核合格后纳入常规训练。

3、在今后的工作中，对每个新聘队员依此进行规范培训。

第五项工作加强业务学习，提高自身业务素质。

1、贯彻公司的学习制度，每月至少组织二次学习。

2、二次学习中至少一次扩大到队长层面。

第六项工作做好本职工作，加强对各保安队的检查监督，积极与管理处沟通，共同做好保安工作。

1、对照部门职责与岗位职责，做好日常工作。

2、加强巡查岗亭，特别是管理处下班以后的时段。

3、就了解到的情况、问题与管理处共同分析研究，认真解决。

第七项工作多方位了解保安队员，认真做好保安队后备干部的培养工作。

- 1、实事求是地对所有队员进行能力评估。
- 2、建立后备保安干部名册。
- 3、将后备保安干部人选按照对正、副队长的要求进行培训。

第八项工作认真完成公司领导交给的其它任务。

供电公司下半年工作计划篇四

在学校党支部和上级工会的领导下，围绕学校中心工作，切实行使工会维护、参与、教育和建设四大职能，团结广大教职员在开展教学教研，参与学校校务监督、民主管理中，发挥工会组织的桥梁纽带作用，增强学校工会的吸引力和凝聚力，为创建和谐校园作出应有的贡献。

二、主要工作

1、加强学习，提高广大教工的思想素质。切实树立政治意识、大局意识和服务意识。有针对性地学习、《工会法》、《中小学教师职业道德规范》、《教师法》、《教育法》、《未成年人保护法》等有关法律知识，提高教职员依法执教和依法维护自身权益的能力，提高人文素养和开拓创新能力。结合贯彻《公民道德建设实施纲要》，开展争创五好文明家庭、巾帼建功和工会评比等活动，为促进学校精神文明建设争作贡献。

2、参与学校民主管理，加强教代会自身建设。充分发挥教代会和全体教职工的作用，定期召开教代会，认真落实教代会的各项决议，督促学校行政对教代会提出的提案予以落实和执行。定期组织教代会代表学习，提高教代会代表参政、议政能力。继续深入抓好校务公开监督工作，办好校务公开栏，让全体教职员充分关注学校的重点、难点、热点问题，对学校的各项工作做到心中有数，以进一步畅通教职工和学校

行政领导的交流渠道，为学校的稳定做好协调工作。

3、开展劳动竞赛和技能训练，促进教师队伍建设。配合学校开展岗位练兵活动和教学交流研讨活动，积极开展创建学习型组织，争做知识型职工活动，引导教职工争做学习型、知识型、专家型职工，提高教师素质，树立教师形象，提升学校声誉。

4、做好献爱心、送温暖工作，增强工会的凝聚力。继续做好走访慰问工作，深入了解每位教职工家庭情况，及时探望患病的教职工，为他们送去集体的温暖和大家的关爱。继续维护女教职工的特殊利益，关心女教职工的工作、学习和生活。

5、组织丰富多彩的文体活动，促进学校精神文明建设。通过活动，使教师身心得到放松，能以饱满的精神、满腔热忱投身于学校的教育教学活动，同时也促进教职工之间的相互交流与融合。

6、重视工会宣传和工会台帐资料的建立健全工作，完善工会文档资料的管理，把争创优秀教工之家活动落在实处。

三、主要活动安排

__年9月

1、开展师德师风建设宣传教育系列活动。

2、开展庆祝教师节活动。

__年10月

1、开展迎国庆宣传。

2、组织教职工学习《工会法》和新的《劳动合同法》。

__年11月

继续开展每学期一次的趣味运动会活动。

__年12月

1、学校工会工作总结。

2、各类先进评比。

供电公司下半年工作计划篇五

加大房地产项目招商力度，积极引进知名房企提高项目打造的质量和水平，进一步推动城市综合体、纯商业、纯住宅等房地产项目连片发展，提高宜居水平，推进我县房地产业转型升级。加强房地产市场形势研判，稳定企业和购房者预期，尽力缓解经济波动引起的下行压力，确保全年目标任务顺利完成。

在把好工程质量、专项资金和建设过程安全“三”的前提下，加快工程进度，确保完成20xx年300套公租房项目分配安置和加快续建、新建公租房项目建设。通过在具体操作中设定不同的收入、住房申请条件、采用市场定价、租补分离、梯度保障的方式，实现廉租房与公租房并轨运行。廉租房住户审查不合格但符合公租房保障条件的调为申请公租房，有效解决保障房类型单一、“只进不出”等问题。

进一步完善全县棚户区改造项目计划，深入研究项目实施的稳定风险和可行性，加大项目资金争取力度和融资力度。充分借鉴“曹家巷改造模式”以及其他先进地区的经验和有益做法，结合我县实际，进一步完善和出台优惠政策，调动群众参与改造的积极性，切实改善棚户区群众居住条件。20xx年7月上旬，在完成xx棚户区改造一期项目已启动区域的模拟搬迁前期工作基础上，加快推进模拟搬迁协议签订工作，确

保全年改造任务的顺利完成。

突破传统房产营销模式，谋求更加贴近市场、更加合理有效的办法深化城市营销和房产促销工作。重点以优惠促销、资源团购为切入点，突破xx□xx在内的西北市场的团购渠道，实现城市营销效果的化。借力我x重大节庆活动，集中展示精品房产，开通看房直通车，吸引更多人在我县购房置业。

完善全县房地产市场监管工作机制，推动建设、工商、税务□xx□银监等部门联动，清理整顿房地产开发建设、商品房销售、中介服务机构的违规违法行为，严查各种违法违规行，规范房地产业开发销售及售后服务流程，重点加强预售资金监管、房地产广告发布、公示系统在线情况等监管，确保我县房地产市场有序运行。同时，建立健全物业管理长效机制。充分落实县级部门、辖区乡镇政府、社区（村）管理责任，通过以奖代罚的方式，激励各部门各乡镇参与物业管理的积极性和工作责任的有效落实；制定物业企业准入机制，严格物业企业资质备案及合同备案制，实现退出备案率达100%。

以推动部门联动落实促建工作任务为目标，以解决企业实际困难、促进房地产项目加快建设为重点，进一步提升政务服务质量，积极协调各部门落实解决房地产项目在筹备、建设、销售、交房、办证过程中存在的问题和困难，推进项目加快建设。同时，加强尚缘国际、成阿新城、水城学府等问题项目的稳定风险管控，积极协调、会同相关部门解决项目遗留问题，切实降低维稳压力和行政风险。

严格按照全县统一要求，不打折扣，不搞变通，认真落实第二阶段和第三阶段各项具体工作，把党风廉政建设和正风肃纪工作作为群众路线教育实践活动的重要内容。紧密结合房管工作实际，进一步用好“三视三问”群众工作法，建立健全群众诉求解决机制，实行台账管理、问题管理，大力解决密切关系群众切身利益的问题、联系服务群众“最后一公

里”的问题等，着力建设一支为民务实xx的房管干部队伍。

供电公司下半年工作计划篇六

一是按局党组的安排，做好局机关搬迁工作，确保安全、平稳、顺利迁入新址办公。同时配合财务审计科做好固定资产登记，确保国有资产不流失。

二是加强政务服务工作，努力抓好局机关综合服务，确保协调督办有力，确保机关工作高效运转。

三是深入做好文秘、信息（简报）、宣传、机要、保密、档案及日常信访工作。规范档案管理，力争20xx年达到省一级标准，信息宣传达到全xx市前3名以上。

四是协调综合性文件、材料起草及重要会议的组织服务工作，确保会议达到预期效果。

五是切实做好综合治理、计划生育、安全保卫、环境卫生、物业管理等事务性工作，争取20xx年全市综合治理先进单位、计划生育先进单位、卫生工作先进单位。

六是做好机关后勤保障工作，车队管理规范，车辆调度及时。加强制度建设，推行规范管理，进一步修订相关管理制度，规范接待、招待服务，厉行节约，努力减少日常开支。

七是加强民政法制建设，推进依法行政工作，开展好“六五”普法宣传教育。

八是统筹协调各业务科室交叉性工作，及时反馈业务科室提出的需要局党组解决的问题。

九是做好“阳光民政”行动的总结工作，进一步理顺办事程序，并在网上公开。

十是按时完成局领导交办的其他各项工作。

供电公司下半年工作计划篇七

转眼间又进入新的一年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始，也是我非常重要的一年。

出来工作了一段时间，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管人，为自己创造一个美好的未来。

在此，我订立了20xx年年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1、明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行员工应尽义务和工作管理职责规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

2、制订部门职员工管理规范，加强职员工自觉约束自己工作散漫等不良行为的意识，促使其培养文明修养，积极爱岗的精神风貌，使其日常上班工作符合公司职业规范和要求。

3、各职员工应按时出勤，未经负责人批准，请假将依工厂考勤记录为准作旷工论处；正常上班时间被发现窜岗逗留作风散漫当事人需作警戒和书面检讨。

4、工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改

善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5、工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证。

正确认识自己，纠正自己的缺点，认真听取他人忠恳意见，更加勤奋的工作，刻苦的学习。努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，征取更好的工作成绩。

以上是我针对20xx年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破，取得更好的成绩，全面的提高自己。

供电公司下半年工作计划篇八

在将近2个的时间中，经过我们团队的共同的努力，使我们公司的产品知名度在湘潭市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。

这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是我们新聘团队近2个月的销售情况：

.....

从近2个月的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

在湘潭市场上分红险产品品牌众多，中国人寿.平安.由于比较早的进入湘潭市场，分红险产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

新聘团队是今年5月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有200个，加上没有记录的概括为270个，总体计算xx销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结 和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在湘潭市场分红险很多，但主要也就是人寿.平安.新华等.公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

市场是良好的，形势是严峻的。

在湘潭九华市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半是大有作为的半年，假如在下半年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做九华这个市场。

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的'失败。

在河南市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河

南市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。

鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说的来说要比郑州小一点。

外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。

在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四.20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。

造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。

并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20xx年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

供电公司下半年工作计划篇九

我是x年xx月x号来到xx男装专卖店工作的，在不断的学习xx男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

1，严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

2，结合个人业绩分解，明确本日工作的内容及重点，调整心情至最佳状态，充满自信的面对每一位顾客。

3，服从店长的安排，休息与外出要以店柜集体利益为重。

4，工作时积极主动，争取在完成完成销售任务的基础上提高销售业绩。

5, 检讨自己今天工作的情况（包括业绩的完成情况、贩售状态、发生的事情处理是否恰当等），并主动提出自己的解决意见，做到今日事今日毕，决不将当天能解决的问题遗留到明天。

我相信在今后的工作中，我将做得更好、更完善！