

# 2023年创卫工作规划(汇总5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 创卫工作规划篇一

本合同双方当事人：

出租方(以下简称甲方)：\_\_\_\_\_

承租方(以下简称乙方)：\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国城市房地产管理法》及其他有关法律、法规规定，在平等、自愿、协商一致的基础上，甲、乙双方就下列房屋的租赁达成如下协议：

第二条 房屋用途 该房屋用途为\_\_\_\_\_。除双方另有约定外，乙方不得任意改变房屋用途。

第三条 租赁期限 租赁期限自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

第四条 租金 该房屋租金为(币)\_\_\_\_万\_\_\_\_千\_\_\_\_百\_\_\_\_拾\_\_\_\_\_元整。租赁期间，如遇到市场变化，双方可另行协商调整租金标准；除此之外，出租方不得以任何理由任意调整租金。

第五条 付款方式 乙方应于本合同生效之日向甲方支付定金

(\_\_币) \_\_万 \_\_千 \_\_百 \_\_拾 \_\_\_\_\_元整。租金按  
{ \_\_\_\_\_年 } 结算, 由乙方于每 \_\_\_\_\_年的第 \_\_个 \_\_\_\_\_  
月的 \_\_日交付给甲方。

第六条 交付房屋期限 甲方于本合同生效之日起\_\_\_\_日内,  
将该房屋交付给乙方。

第七条 甲方对产权的承诺 甲方保证在出租该房屋没有产  
权纠纷;除补充协议另有约定外, 有关按揭、抵押债务、税项  
及租金等, 甲方均在出租该房屋前办妥。出租后如有上述未  
清事项, 由甲方承担全部责任, 由此给乙方造成经济损失的,  
由甲方负责赔偿。

第八条 维修养护责任 租赁期间, 甲方对房屋及其附着设  
施每隔 \_\_\_\_ { \_\_\_\_\_月 } { \_\_\_\_\_年 } 检查、修缮一次,  
乙方应予积极协助, 不得阻挠施工。 正常的房屋大修理费  
用由甲方承担; 日常的房屋维修由\_\_\_\_方承担。 因乙方管理  
使用不善造成房屋及其相连设备的损失和维修费用, 由乙方  
承担责任并赔偿损失。 租赁期间, 防火安全、门前三包、  
综合治理及安全、保卫等工作, 乙方应执行当地有关部门规  
定并承担全部责任和服从甲方监督检查。

第九条 关于装修和改变房屋结构的约定 乙方不得随意损  
坏房屋设施, 如需改变房屋的内部结构和装修或设置对房屋  
结构影响的设备, 需先征得甲方书面同意, 投资由乙方自理。  
退租时, 除另有约定外, 甲方有权要求乙方按原状恢复或向  
甲方交纳恢复工程所需费用。

5. \_\_\_\_\_; 6. \_\_\_\_\_。 在租赁期,  
如果发生政府有关部门征收本合同未列出项目但与使用该房  
屋有关的费用, 均由乙方支付。

第十一条 租赁期满 租赁期满后, 本合同即终止, 届时乙  
方须将房屋退还甲方。如乙方要求继续租赁, 则须提前\_\_\_\_\_

个\_\_\_\_\_月书面向甲方提出，甲方在合同期满前\_\_\_\_\_个\_\_\_\_\_月内向乙方正式书面答复，如同意继续租赁，则续签租赁合同。

1. 擅自将承租的房屋转租的；
2. 擅自将承租的房屋转让、转借他人或擅自调换使用的；
3. 擅自拆改承租房屋结构或改变承租房屋用途的；
4. 拖欠租金累计达\_\_\_\_\_个\_\_\_\_\_月；
5. 利用承租房屋进行违法活动的；
6. 故意损坏承租房屋的；
7. \_\_\_\_\_□

第十三条 提前终止合同 租赁期间，任何一方提出终止合同，需提前\_\_\_\_\_月书面通知对方，经双方协商后签订终止合同书，在终止合同书签订前，本合同仍有效。如因国家建设、不可抗力因素或出现本合同第十条规定的情形，甲方必须终止合同时，一般应提前\_\_\_\_\_个\_\_\_\_\_月书面通知乙方。乙方的经济损失甲方不予补偿。

第十四条 登记备案的约定 自本合同生效之日起\_\_\_\_\_日内，甲、乙双方持本合同及有关证明文件向\_\_\_\_\_申请登记备案。

第十五条 违约责任 租赁期间双方必须信守合同，任何一方违反本合同的规定，按\_\_\_\_\_年度须向对方交纳\_\_\_\_\_年度租金的\_\_\_\_\_%作为违约金。乙方逾期未交付租金的，每逾期一日，甲方有权按\_\_\_\_\_月租金的\_\_\_\_\_%向乙方加收滞纳金。

第十六条 不可抗力 因不可抗力原因导致该房屋毁损和造

成损失的，双方互不承担责任。 第十七条 其它 本合同未尽事宜，由甲、乙双方另行议定，并签定补充协议。补充协议与本合同不一致的，以补充协议为准。

第十八条 合同效力 本合同之附件均为本合同不可分割之一部分。本合同及其附件内空格部分填写的文字与印刷文字具有同等效力。 本合同及其附件和补充协议中未规定的事项，均遵照中华人民共和国有关法律、法规执行。

第十九条 争议的解决 本合同在履行中发生争议，由甲、乙双方协商解决。协商不成时，甲、乙双方同意提交当地人民法院仲裁。

第二十条 合同份数 本合同连同附件共\_\_页，一式\_\_份，甲、乙双方各执一份，均具有同等 效力。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 创卫工作规划篇二

乙方：\_\_\_\_\_

### 第一条 租赁位置、面积

1.2本场地采取包租的方式，由乙方自行经营管理。

### 第二条 租赁期限

2.1租期限为叁年，即从20\_\_年4月5日起至20\_\_年4月5日止。

### 第三条 租赁费用及支付

3.1租赁费用为每年17万元，租赁期限内不得涨价，租金以一年一付的方式交清。

## 第四条保证条款

4.2甲方保证出入场地的道路畅通无阻，不存在阻碍交通的情况发生；

4.4甲方在乙方进驻前，应路通、水通、电通；

4.5甲方保证不干涉乙方在所租赁场地有效面积内自由支配；

4.8乙方保证及时足额支付租金，逾期不支付愿承担相应的违约责任；

4.9乙方保证经营的合法性；

4.10因乙方原因无法继续经营，且承租期限未满，乙方在保证甲方利益的前提下，可转让第三人。

4.11如若在承租期内由于当地政府拆迁，乙方将承担实际租期内的租金，甲方需偿还乙方因搬迁造成的全部损失。

## 第五条其他条款

5.1本合同生效后，除甲、乙双方一致同意或不可抗力外，双方应认真履行，不得违约；

5.2本协议未尽事宜，双方另行协商，同意后可另签补充协议；

5.3本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力。

## 创卫工作规划篇三

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划模板，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

## 2018年工作计划模板

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作：

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招聘与评定薪资、绩效考核提供科学依据；

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

## 二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

## 三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

## 四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

## 六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

## 七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的`前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。

把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018个人工作计划



转眼间又要进入新的一年-2018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。出来工作快3个年头，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理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。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工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》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。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营造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(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，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2018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[xx]年取得更

好的成绩，全面提高自己。

## 创卫工作规划篇四

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

### 2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；xx年对自己有以下计划

1：每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

## 一、市场分析

二、营销思路。营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领,是营销工作的方向和“灵魂”,也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点,李经理制定了具体的营销思路,其中涵盖了如下几方面的内容:

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。营销策略是营销战略的战术分解,是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势,结合自己多年的市场运做经验,制定了如下的营销策略:

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业

资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

4、促销策略,在“高价位、高促销”的基础上,开创性地提出了“连环促销”的营销理念,它具有如下几个特征:

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

二、连环的促销方式至少两个以上,比如销售累积奖和箱内设奖同时出现,以充分吸引

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,\*\*\*万元,纯利润\*\*\*万元。其中:打字复印\*\*\*万元,网校\*\*\*万元,计算机\*\*\*万元,电脑耗材及配件\*\*\*万元,其他:\*\*\*万元,人员工资\*\*\*万元。

## 二、客户服务部获得的利润途径和措施

## 三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈, 我们可以从服务、维修创造利润, 比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

## 六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

## 2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标,厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足,结合目前公司发展状况和今后趋势,人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作:

1、进一步完善公司的组织架构,确定和区分每个职能部门的权责,争取做到组织架构的科学适用,三年不再做大的调整,保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析,为人才招聘与评定薪资、绩效考核提供科学依据;

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理,完善员工薪资结构,实行科学公平的薪酬



制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内

按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

## 六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

## 七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认

同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

## 2018年工作计划格式范文【三】

为进一步抓好医疗护理质量，提高护理人员业务技术水平。今年的护理工作要以抓好护理质量为核心，围绕医院的发展规划，本着“以病人为中心”，以“服务、质量、安全”，为工作重点的服务理念，创新管理方式，不断提高社会满意度。制定2018年护理质量工作计划如下：

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1. 不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的

重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

## 创卫工作规划篇五

第一条 为了进一步规范学校全日制普通本科招生工作（以下简称招生工作），维护考生和学校合法权益，切实做到“阳光高考”，根据《中华人民共和国教育法》《中华人民共和国高等教育法》等相关法律以及中华人民共和国教育部的有关规定，结合商洛学院实际情况，特制定本章程。

第二条 学校名称：商洛学院，英文名[shangluo university]学校地址：陕西省商洛市商州区北新街10号，邮编：726000，学校网址[http://]学校国标代码：11396，在陕招生代码：8032。学校性质：陕西省省属公办普通高等学校，

办学层次为本科院校。

第三条 商洛学院是教育部批准、陕西省人民政府举办的全日制普通本科院校，坐落于秦楚文化交汇地、革命老区、中国当代著名作家贾平凹故乡——商洛市。商洛位于陕西省东南部，地处秦岭南麓，距离省会城市西安110公里，东临河南，东南接湖北，地跨长江黄河两大流域，历史文化源远流长，气候温和四季分明，交通区位优势便捷，生态旅游和物产资源丰富，享有“秦岭最美是商洛”“中国气候康养之都”之美誉。学校现有3个校区，占地900余亩，在校学生12000余人。现设有11个二级学院和体育教学研究部。开办38个本科专业，涵盖法学、教育学、文学、历史学、理学、工学、农学、医学、管理学和艺术学10个学科门类。2014年被列入陕西省首批转型发展试点高校，2017年入选国家发改委、教育部、人社部确定的全国百所产教融合发展工程应用型高校。

第四条 学校招生工作遵循“公平竞争、公正选拔、公开透明、择优录取”的原则，实施高考“阳光工程”。

## 第二章 组织机构及职责

第五条 学校设立招生工作委员会，领导学校的招生工作。招生工作委员会负责学校招生章程、招生政策、招生计划、招生制度的制定和招生重大事项的决定。招生办公室具体负责实施招生日常工作。

第六条 学校招生工作接受纪委·监察专员办公室的全程监督，并保持与新闻媒体、考生、家长以及社会各界的沟通。

## 第三章 招生计划

第七条 学校拟面向天津、河北、山西、内蒙古、辽宁、吉林、黑龙江、江苏、浙江、安徽、福建、江西、山东、河南、湖北、湖南、广东、广西、海南、重庆、四川、贵州、云南、

陕西、甘肃、青海、宁夏、新疆、西藏等29个省（市、自治区）招生。

第八条 学校招生计划由教育部批准，分省分专业招生计划以各生源省（市、自治区）招生考试主管部门公布为准。学校预留计划不超过年度普通本科计划总数的1%，主要用于调节各省（市、自治区）统考上线生源不平衡和解决同分考生的录取问题。

#### 第四章 录取规则

第九条 学校招生工作执行国家教育部和各省（市、自治区）招生主管部门制定的录取政策和有关规定。

第十条 学校根据各省（市、自治区）生源情况和招生政策规定确定投档比例。按照梯度志愿投档的批次，在第一志愿生源不足的情况下，将按照考生投档成绩由高到低择优录取非第一志愿考生。若符合条件的非第一志愿考生生源仍不足，可进行志愿征集。按照平行志愿投档的批次，未完成的计划可进行志愿征集。征集志愿仍不足则将剩余计划调剂到未投档省份完成招生计划。

第十一条 学校按照省级招生办投档顺序录取，进档考生专业确定办法依据执行“专业清”录取原则，即按照第一专业志愿分成不同的专业队列，专业队列内按照分数由高到低依次录取，对于第一专业志愿未能录满的专业，依次从第二、三、四、五、六专业志愿以及服从专业调剂考生中按上述方法进行录取，满额为止。考生分数相同时按照所在省（市、自治区）排列的位次先后顺序进行录取，若所在省（市、自治区）没有排列位次的，依次按照语文、数学、英语、综合的单科成绩由高到低排序录取。考生所有专业志愿都无法满足时，若服从专业调剂，可将考生调剂录取到其他缺档专业，否则，作退档处理。

第十二条 实行新高考改革省份的录取办法严格按照学校提前公布的选考科目要求和所在省（市、自治区）公布的方案及有关办法执行。

第十三条 各专业无男女生比例限制。对往届生和应届生一视同仁。对考生身体健康状况的要求按照教育部、国家卫生健康委员会、中国残疾人联合会印发的《普通高等学校招生体检工作指导意见》及有关补充规定执行，我校不做额外限制。学校认可各省（市、自治区）依据教育部文件制定的当年高考加分或降分投档有关政策，并按加分（降分）后成绩排序录取。

第十四条 艺术类专业录取办法。承认各省组织的艺术类专业课统考（或联考）成绩，录取原则为专业课成绩和高考文化课成绩均达到考生所在省控制分数线，按照专业课统考（或联考）成绩由高到低，择优录取，专业课统考（或联考）成绩相同的考生，按照文化课成绩及位次择优录取。艺术类专业各省招办（或省教育考试院）如有统一特殊规定，则执行各省招办（或省教育考试院）的相关规定。

第十五条 报考职业教育单招本科的考生，须参加我校与联盟院校组织的对应专业技能考核且考核成绩合格，按文化课成绩由高到低录取，若文化课成绩相同，按照专业技能考核总成绩由高到低录取，文化课及专业技能考核成绩均相同，则按照文化课考试的语文、数学、外语成绩顺序，由高到低录取。

第十六条 中外合作办学项目“电气工程及其自动化”专业[080601h]的录取原则为仅招收有志愿考生。

第十七条 中国教育国际交流协会“icc国际创意学院”国际创意课程项目“会计学”“财务管理”“音乐学”“护理学”“学前教育”专业的录取原则为仅招收有志愿考生。

第十八条 学校各专业原则上对考生外语语种不做限制，但是公共外语课只开设英语课程。非英语语种考生须谨慎报考。

第十九条 考生可以通过各省级招办（或省考试院）查询我校的招生计划和个人的录取结果，也可以登陆商洛学院招生信息网<http://>查询。

## 第五章 新生入学

第二十条 按照国家招生政策规定，经上级主管部门同意，被我校录取的新生，应当持录取通知书等相关材料，按学校有关要求和规定的期限，到校办理入学手续。因故不能按期入学的，应当事先向学校招生部门请假，并附相关部门出具的请假证明，请假期限一般不超过两周。未请假或请假逾期者，视为自动放弃入学资格。

第二十一条 新生入校后，学校将在3个月内进行新生入学资格审查，凡不符合录取入学条件者，一律取消入学资格；凡弄虚作假者，一经发现立即取消入学资格或学籍。

第二十二条 学校严格按照陕西省价格主管部门规定的标准收取学费和住宿费。

第二十三条 学生修满规定学分，并达到毕业要求，毕业时颁发给商洛学院毕业证书，符合学士学位授予条件的毕业生授予商洛学院相应学科学士学位证书。

## 第六章 助学体系

第二十四条 学校为了保证思想品德好、学业成绩优秀、经济困难的学生顺利完成学业，建立了“奖、助、贷、补、减、勤、医、帮”助学体系。具体内容详见商洛学院相关规定，网址<http://>



第二十五条 学校设有国家奖学金、国家励志奖学金、国家助学金、学校奖学金、单项奖学金、国家生源地助学贷款、勤工助学、特殊困难补助、学费减免、新生入学绿色通道等资助内容。同时，学校不断拓展资助渠道，与驻地爱心企业积极联动捐资助学，设有国网商洛电力助学金、商洛联通“沃校园”助学金、商洛电信天翼助学金、商洛移动“和莘情”爱心助学金、贵州茅台“树人”爱心助学金、广东校友会“正德笃行”奖学金等社会奖（助）学金。

## 第七章 附则

第二十六条 学校不委托任何社会中介机构和个人参与招生工作，不收取国家规定以外的任何费用。对以商洛学院名义进行非法招生宣传等活动的中介机构或个人，学校保留依法追究其责任的权利。

第二十七条 本章程解释权归商洛学院招生委员会。

第二十八条 本章程自发布之日起执行。

第二十九条 商洛学院招生办公室通讯方式为：

地址：陕西省商洛市商州区北新街10号 邮编：726000

学校网址□[http](http://)□//

招生办网址□[http](http://)□//