

2023年本年度工作计划工作会议记录(优秀8篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

本年度工作计划工作会议记录篇一

工作经历

我进入公司后，在公司内部接受到了彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体会到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是贵州，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

初到贵州，我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于20xx年11月30开展了20xx年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到人人换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由台湾教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌

共签单约200万，由于不是以，碧恩彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

我在贵州市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，碧恩彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握、碧恩彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

在这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢！

一、在销售方面，要努力加强自己对产品的专业度，提高自己的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自己赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

二、在讲课方面，要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自己独特的讲课风格。

以上就是本人20xx年度的年终总结以及新年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我一定会努力配合、虚心求教、善于发现并积极面对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。

销售人员20xx年工作总结和20xx工作计划

平时公司上门业务的处理，对产品推销过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

1全年推销任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

3确度，仔细审核；

4物的及时处理；

5的维系，并不断开发新的客户。

6每一件事情，坚持再坚持！

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与推销联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望推销人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

3购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品推销，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让推销人员非常难堪。

4应定期对推销却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉推销人员，期间推销人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

5门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让推销人员走了许多弯路。

6及派车问题。

7品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

销售人员20xx年工作总结和20xx工作计划

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我对自己的工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1. 我是xx年2月份到公司的□xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高!

1) 财务方面,我天天都做好日记账,将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司. 应收账款,我把好关. 督促销售员及时收回账款! 财务方面,因为之前没接触过. 还是有很多地方不懂. 但是我会虚心讨教,把工作做得更出色!

2) 至于仓库的治理,天天认真登记出库情况,铺货登记! 库存方面一般都是最低库存订货,但有时因为疏忽,零库存订货. 造成断货的现象,这点我会细心. 避免再有零库存订货的发生!

4) 认真负责自己的本职工作,协助上司交代完成的工作!

3. 以下是存在的问题:

1) 总公司仓库希望能把严点,. 自办事处开办以来,那边发货频频出现差错. 已经提议多次了. 后来稍微有了好转. 但是这几又出现了以前同样的错误,产品经常发错型号!

2) 返修货不及时. 给客户留下不好的印象. 感觉我们的售后服务做得不到位!

客观上的一些因素虽然存在, 在工作中其他的一些做法也有很大的问题, 主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的, 在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个, 加上没有记录的概括为20个, 6个月的时间, 总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

以上是我的总结. 有不对之处, 还望上级领导指点!

本年度工作计划工作会议记录篇二

第一阶段, 学习阶段:

等书; 其中写了五篇读后感, 非常敬佩他们的不怕困难, 敢于面对各种外界的挑战, 有着坚强的毅力, 善于思考。记得在自然传奇中有一句话让我感触比较深: “每一个生命都是一个传奇, 每一个传奇背后, 都有一个精彩的故事。”看了这些励志的书从中吸取的养分并不多, 还是缺乏毅力希望通过后期的努力来改善。

专科的论文在5月份已经完成, 6月底顺利拿到毕业证并获得了“三好学生”的称号以及“三等奖学金”的荣誉。非常感谢我们的辅导员以及代课老师对我们的教导, 希望我们在踏入社会的道路上走的更好。希望离开离开校园的我们永远保持着一颗真挚的友谊, 共同为自己的目标奋斗。虽然离开校园, 但是我的学习并没有暂停。我开始忙碌的计划着专升本的事情, 经过朋友的帮忙, 本科的相关手续顺利办好。本科选修的专业是市场营销, 希望在本科的两年学习中学有所成, 学有所用。

第二阶段，工作阶段：

在工作中，积极配合领导的工作努力做到团结同事，协助以及配合各部门的工作。争取做到有问题的设备不能出厂，严格把握产品质量。避免人为操作失误给公司造成的经济损失，对20xx年的工作内容我做了一个比较直观的分布图：我把第二阶段分成五个模块进行总结：第一模块：设备测试（28%）

第二模块：信息更新（39%）

在信息更新这一块，要及时更新生产设备的软硬件信息，今年在信息更新的这一块投入的比例占到总比例的39%，可见信息的整理与更新是至关重要的。文档信息的整理上感觉有些地方做的还不够，设备在维护后有些信息的保存明显有疏漏。在电子档上的信息更新也不是很及时（1，旧的信息和新的信息混合记录；2，生产紧张的情况下，对信息的整理不及时；3，在部门内部的协调以及分工上有不妥的地方），对于出厂化的设备信息及时发送给售后以及市场专员。信息准确率达到99%，对于出错的信息及时更正与更新，定期检查产品出厂设备信息表。第三模块：接受培训（2%）

在这一年中，公司给员工培训的次数很少，所以占的比例只有2%。主要是我们的供应商给我们的培训[1]supermicro（美超微）主要介绍他们目前销售的最广泛，性价比高的几款机箱产品以及raid性能的相关知识；2，公司内部关于bugzilla平台使用的培训[bug状态][bug处理意见(resolution)]一个bug基本流程[bug严重状态(severity)]问题描述[3]adaptec技术交流培训（主要特点 5系列的产品采用的是intel的处理器芯片，而6系列采用pmc处理器芯片，性能更高，速度更快；5和6 series在功能和管理上几乎相同，不同的是drive完全不同；闪存功能的详细讲解[max cache功能举例讲解]）。

第四模块：售后沟通（16%）

今年在售后沟通中主要围绕两个方面进行的。

1，出厂设备信息表的更新反馈，积极配合售后工程的顺利实施。在信息表的整理上与售后进行沟通，及时改进信息表内容以及售后需要的信息。

2，在生产配件很难买到或停产的情况下，及时通知售后，让售后准备以后维护的配件；在售后实施过程中，售后工程师遇到不能判断或解决硬件上的问题，及时协助售后排查问题，解决问题。

第五模块：自主学习（15%）

今年在自主学习上的时间和经历远远不够，所占比重只有15%。在工作上没有很好的结合存储功能上的优势来加强测试，测试的方法单一，不能达到存储最优的性能测试。对于测试的学习不够深入，往往测试出来的数据或者效果不好。另外，部门的沟通太少，不能很好的形成一股团结的精神氛围。部门的自主学习性不高，不熟悉linux操作系统。希望在今后的工作中加强学习。

第三阶段，交际阶段：

20xx年在人际交往方面投入的时间不多，主要的交际圈在大学同学和同事之间。交际的形式单一交际圈小，很难扩展自己的视野面和知识面。在交谈中有时候找不到切入点，多半以听为主，说的少。在大学同学中基本上畅谈的比较活跃，切入点比较多。但在同事或者是比自己年龄大的人交谈起来，很多时候就找不到共同的话题。总结出来大概有三点：1，自己的知识面不广，找不到谈话的共同点。2，在交谈中比较害羞，不敢大胆交谈。3，交谈中的灵活性不高，缺乏说话的技巧性。

本年度工作计划工作会议记录篇三

第一：沟通技巧不具备. 每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐. 语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好. 确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

第四：开拓新客户量少. 今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识的时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次. 当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好. 望公司领导和同事共同监督我. 一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一：每周每天都写工作总结和工作计划. 一周一小结，每月一大结. 这样工作起来有目标，不会盲目. 并且把今天工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改进. 多加以动脑思考问题。

第二：每天做好客户报表. 并且分好a□b□c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情况，以及下一步的跟进计划. 同时每天早上来公司，第一先大概浏览一下昨天的客户报表，然后对于今天的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通. 把a□b□c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把a级意向客户变成真正的客户。把b级客户变成a级客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三：每周给自己订一个目标：争取每天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每天不断反思和不断总结。

第四：加强业务知识和专业知识. 在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的建议。

第五：每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好. 并且有什么苗头及时跟领导反映。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省

之后，在年后更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善.望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

本年度工作计划工作会议记录篇四

白杨农业站工作总结及工作计划20xx年在县农委和场党委的正确领导下，白杨农业站认真贯彻上级文件精神，围绕服务三农目标，开拓创新，积极进取，努力工作，认真履行自身职责，工作取得一定成绩。

农业站上划到农委管理后，我站及时召开了会议，会上大家对文件认真学习，并进行了热烈讨论，最后统一了认识，就是：认清形势，理清思路，明确目标，积极做好本职工作。

县农委十分关心我站工作，今年春天给我站配齐了办公桌、椅、柜及电脑，场党委又给我们腾出了一间办公室，彻底解决了办公场所问题。我站全体同志深受感动，一致表示：只有认真工作，勤奋敬业，才能报答领导对我们的关心。为此全站人员在学习上十分认真，工作上十分努力，分工负责，责任明确，精诚团结，朝气蓬勃，精神面貌焕然一新。

围绕全场农业生产，积极做好技术服务工作。一是推广优质品种11个，其中小麦品种2个，玉米品种3个，棉花品种2个，大豆品种2个，花生品种2个；二是推广高产栽培技术17项，其中小麦4项，玉米5项，棉花4项，其它4项。为做好推广工作，全站同志分片包干，对各自业务承包的村负全责，落实技术服务。

推广农业技术与实施农业项目相辅相成，我场共实施7个项目，分别是小麦良补、小麦高产攻关、玉米良补、棉花良补、科技入户、配方施肥、新型农民科技培训。

(1) 良种补贴项目实施顺利我场小麦良补实现全覆盖，主推

优质品种烟农19，采取分村负责、责任到人的办法，做好技术服务。良补区小麦亩产均超过500公斤，由于做到公开、公平、公正，没有出现任何问题；玉米良补实施5000亩，占玉米面积的60%，灾年取得亩产500公斤的成绩，远比其他杂牌品种高的多，群众有了较好的亩收益，农业部门也获得了良好的社会效益，切实改变了农户对玉米品种选择随意的现象，为明年顺利实施玉米良补打下了坚实的基础；棉花良补实施了1000亩，推广的品种灾年表现不错，让广大棉农十分放心。

(2) 科技入户项目效果明显我场7个村1个场部社区共80个科技示范户，对小麦和玉米种植进行技术指导。小麦科技入户推广4大技术，即主推1个高产品种、科学播种、配方施肥、病虫害综合防治；玉米科技入户做到一增四改，即增加密度、改种耐密品种、改为麦后铁茬直播、改用配方肥、改用机械作业。按照科技人员直接到户，良种良法直接到田，技术要领直接到人的要求进行服务，并要求每个示范户带动20个农户共同落实高产措施。由于技术人员服务到位，示范户认真带动，科技入户工作成绩显著。示范户小麦单产550公斤，带动户小麦单产525公斤；示范户玉米单产530公斤，带动户500公斤。县对我场科技入户工作进行了表彰。

(3) 小麦高产攻关项目顺利过关我场在20xx年—20xx年度实施小麦高产攻关2万亩。全部种植烟农19，适期科学播种，全部配方施肥，病虫害综合防治；实行统一供种、统一机耕、统一机播、统一田管、统一机收。每次田管前，我们都认真进行调查，针对存在的问题，认真分析，及时加以解决，采取召开广播会、发放明白纸、直接入户等措施，确保田管及时到位。由于天帮忙、人努力，全场小麦高产攻关田平均单产1100斤，超高产攻关田单产近1200斤，为此，我场小麦高产攻关活动受到市县奖励。

(4) 配方施肥项目规模扩大配方施肥项目在我场小麦高产攻关田全部实施，每亩节约成本15元，氮肥后移每亩增收60元，合计亩节本增收近80元，2万亩攻关田节本增收近160元；在

玉米上实施配方施肥5000亩，亩节约成本10元，重施穗肥增收50元，亩节本增收60元，5000亩玉米节本增收30万元。配方施肥项目的实施已深入到我场农户心中，为将来的项目实施打下了良好的基础。

（5）新型农民培训项目顺利进行重点是围绕小麦生产，配合县农技中心做好各项服务工作，确保项目顺利实施。

我场农业产业化重点是为优质小麦生产提供优良种子。在此过程中，我站同志围绕产前、产中服务，推广精少量播种、配方施肥、病虫害综合防治、防杂保纯等技术。在种子生产过程中按技术规程操作，使得我场种子达标率近100%，面积扩大到1.2万亩，给我场农户增收180万元。由于质量保证，公司、农户双方互利，推动规模进一步扩大。

全场春季植树重点是淮北大堤两侧林带建设，堤内20米宽，堤外10米宽，全长5.5公里，成活率98%以上；在曹移路、刘周路等通村公路两侧及其它地段也完成植树任务，成活率非常高。在林业生产中，我们按林业规划及安排，做好分配给我站的工作，认认真真，一丝不苟，林业生产通过县林业主管部门的验收，场林业工作被县表彰。在林改工作中，全站人员当好参谋，认真摸清情况，积极工作，既当指导员又当战斗员，圆满完成县下达的林改任务。

本年度工作计划工作会议记录篇五

坚持“党要管党、从严治党”的方针，以加强党建工作为重点，推动经济工作上新台阶；以争创优秀党支部和群众满意机关为目标，深入开展争先创优活动；以加快推进海峡绿色腹地旅游建设为中心，不断增强我局支部的创造力、凝聚力和战斗力。

2、落实党风廉政建设责任制，把握好责任分解、责任考核、责任追究三个重要环节，不断强化党员、领导干部的任意

识，形成反腐败的整体合力，推动反腐倡廉工作深入开展。

1、认清形势，从多个环节抓好反腐败工作。一是加强工作的透明度，从源头上杜绝腐败。二是抓好各项制度的落实坚持标本兼治。三是着力解决群众反映强烈的突出问题，迎难而上，自觉进行专项治理，着力纠正损害群众利益的不正之风。

2、认真学习，以思想建设促进作风建设。一是深入学习和深刻领会中央、省、市、区纪委全会精神。二是开展专题调研，积极献计献策。三是加强动态跟踪，做好机关干部职工的思想工作。四是落实民主集中制，认真开展反腐倡廉工作。

3、加强宗旨责任意识，扎实推进作风建设。一是增强责任意识，在保发展上抓落实，在保稳定上抓落实，在保民生上有突破。二是以民为本，深入学习实践科学发展观，着力保证科学发展贯彻落实。三是认真落实党风廉政建设责任制，把党风廉政建设和反腐败工作纳入整体工作格局。

具体措施是：

（一）加强廉洁从政学习教育

1、认真学习贯彻《廉政准则》。为深入贯彻落实好中央、省委、市委、区委关于加强广大党员干部的廉洁从政的部署，我局党支部认真组织广大党员干部学习《廉政准则》全文，做到熟知《廉政准则》的主要内容，掌握《廉政准则》的精神实质，并结合贯彻落实科学发展观和党的十七大、十七届四中全会精神，进一步强化党员领导干部的廉洁从政意识。局支部集中时间专题学习《廉政准则》，要求局班子成员要发挥在学习中的表率作用，带头遵守并贯彻《廉政准则》，维护其严肃性和执行力，在全局党员干部中树立榜样。同时，还分别组织股级以上干部参加工委举行的贯彻《廉政准则》辅导、全体党员干部共同学习了《廉政准则》。

2、上好一堂廉政党课。局长、支部张书记强调：就机关党员干部就如何学好、用好《廉政准则》讲了一堂党课，使广大党员干部切实弄清新形势下学习贯彻《廉政准则》的重大意义和目的要求。

3、组织《廉政准则》知识测试。5月27日科级以上领导参加区纪委组织的贯彻《廉政准则》知识测试以后，6月7日，我局又组织全局党员干部进行《廉政准则》及党纪政纪条规知识测试。测试以《廉政准则》为重点，包括惩防体系建设、党风廉政建设责任制等，做到真学真考，不走过场。

4、组织一次警示教育活动。认真组织全局党员干部观看了反腐倡廉警示教育片，增强了廉政意识和纪律意识。

（二）继续加强行业队伍建设

3、强化职业道德教育，牢固树立旅游执法部门“公正、廉洁、高效”的行业形象。

（三）加强机关制度建设

对局机关内部管理制度重新进行了修订，建章立制，堵塞漏洞，一是建立起学习贯彻《廉政准则》的长效机制；二是建立《区旅游局干部廉政档案》，并将廉政、勤政和实绩结合，发挥廉政档案作用；三是严格党内生活，强化内部监督，坚持领导干部述职述廉和干部职工自查自纠制度；四是继续推行干部廉洁自律诫勉谈话制度；五是健全和落实岗位责任制、首问责任制、限时办结制、过错责任追究制等规章制度，并形成长效机制。

（四）深化科学民主管理

2、强化社会监督，聘请政风行风评议员和监督员，进一步拓宽来信来访渠道，做到行政公开透明。

3、健全党内情况通报制度，增强常务工作的透明度。

(一)通过学习，提高认识。通过对廉政准则及相关文件的学习，我局全体党员、干部提高了思想认识，局领导和各科室负责人能按照文件精神，结合实际，认真贯彻执行廉洁自律各项规定，从源头上防止了奢侈浪费行为发生。同时我们还向社会公布了监督电话，强化多途径监督。

(二)常抓不懈，自查自纠。局支部定期组织学习相关文件，专项研究部署廉洁自律工作。并制定了《区旅游局年度廉政建设工作方案》并下发至各科室，要求各科室组织学习，认真开展并及时上报贯彻情况。同时，在机关管理上，把有关活动和接待通过事前报告，强化审批，财务人员严格控制报账等方式，做到从源头解决实际问题，共谋发展大计。

(三)尽职尽责，促进发展。

2、努力创建xx国家4a级旅游景区。今年以来我局指派专人跟踪、指导，集中精力抓景区创建工作，严格按照4a级标准要求对号入座，力争年底前完成申报工作。同时引导景区“大干150天”，抓住契机，用好救灾资金，精品复建，提升档次，实现新一轮发展，把xx建成名符其实的省乡村游示范点，旅游富民的典范。

3、积极引进区湖豪华游船项目。一是进一步加强与市国资委的合作力度，推动南商集团有限公司投资开发区湖豪华游船等水上旅游项目。二是在考察学习浙江等地区游船项目先进经验和做法的基础上，积极推动市政府及有关部门尽快重新编制完善《区湖旅游总体规划》和《区湖旅游码头修建性详规》，出台系列优惠政策，大力扶持区湖豪华游船等水上娱乐项目开发建设。三是积极促进“九峰号”游船加强安全、环保、卫生管理，力求游船经济、环境和社会效益并举。

4、力争灾后科学复建旅游景区。一是多渠道筹资重振三千八

百坎闽赣古道雄风。采取面向社会寻找“新世纪王堂选”和争取省以上部门支持投入重建古道等举措，力求通过两年左右时间，修复古道——三千八百坎受损路段。二是策划新颖独特的旅游招商项目。从石佛山灾毁现状的实际出发，科学策划、规划，拟将石佛山作为“华东泥石流大观园”进行包装策划。

(四)量力而行，关注民生。

本年度工作计划工作会议记录篇六

1、pa部自开荒以来，部长级人员皆是从原pa员中提拔，充分调动了员工的积极性。

2、室内绿化工一直空缺，一直以来都是由中班部长担任，人力配置方面做到了充分利用。

3、部门编制四名部长，我们充分和前厅、楼层配合，省去晚班人员，节约人力。

4、安排三名部长轮流做专业课程培训，锻炼了基层管理人员的胆略和口才。

2、同“四害”消杀公司进行协调沟通，每月平均杀虫三到四次，每月底和各部门进行沟通，对他们反馈的意见及时处理和落实。

2、开业前期部门整理出一套绿化教科书，要求部长级人员都好好学习，员工可根据个人实际情况进行选择，尽量让多人参与到专业之中。

1、定期组织骨干成员或全体人员外出聚会，增强团队的凝聚力；

2、协助各营业部门的营业区域，做好开荒工作及前期的保养工作；

4、接手宿舍楼公共区域的清洁管理工作，为行政部减压；

5、组织酒店全员学习“六常法”知识；

6、协助楼层完成地角线的改换收尾卫生工作。

2、对培训的课题、方式、课时还要多元化、科学化，相信培训的力量；

4、做好公共区域卫生检查的“三级制”，提高卫生的检查和清洁质量；

6、加强机械保养方面的监督和跟踪，做到专人、专用、专管理、专保养。

7、做好同楼层、前厅人力资源共享，力争提升部门整体的服务形象；

9、抓好最基本的微笑服务。

相信只要部门上下一心，大家心到、手到、管理到位，部门的整体工作质量一定会上一步新的台阶！

本年度工作计划工作会议记录篇七

在过去的半年工作中，有成功的，也有失败的，有做好的，也有做的不好的，不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品，我的口号是：不为失败找借口，只为成功找方法。我的季度个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结，多思多悟多解决，勤动脑，勤拜访，必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

下半年工作计划如下：

一、市场swot分析

(1)优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二、产品需求分析

1、童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2、休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3、家具产业：主要是：五金类家具。

4、体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5、金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6、造船业等等。

三、下半年工作计划如下：

2、对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3、在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4、加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，

准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5、多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟进。

6、掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四、对自己工作要求如下：

1、做到一周一小结，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。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3、对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4、客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5、要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6、要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7、到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8、十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

五、在以后的销售工作中采用：“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

本年度工作计划工作会议记录篇八

市考指标已全面完成：

1. 棚户区改造新开工xx套任务已完成。
2. 全年完成集体土地棚户区改造投资xx亿元，占年任务1亿元的xx%□
3. 国有土地棚户区改造启动2个项目房屋征收已完成□xx巷（北门-小北门段）和人民西村2个棚改项目均已启动征收。

1. 加强沟通，多方寻求技术指导与支持。

上半年，由于人员调整，加上工作重点放在处理xx遗留问题及重点户的稳控上，导致指标完成落后。下半年对各指标逐项进行细致分析，同时加大与市城改办和相关部门的对接，对项目推进中遇到的难题进行了请教。由于“洒金桥-莲寿坊”项目受“中优”政策影响和土地手续的制约，无法启动，最终协调将项目进行了替换。经多次与大兴和区住建局进行对接，将草阳小区和人民西村项目纳入新开工统计。

2. 攻坚克难，全力做好遗留问题处理。

一是打赢了xx攻坚战□xx项目开发商因资金链断裂停工烂尾，区政府清盘审计后对外招商□20xx年5月签订合作协议□20xx年7月底全面复工□20xx年12月9日开始陆续交房，目前已完成了9栋共xx户的交房工作。二是完成了中堡子二期1栋安置楼竣工交房，同时全力推进剩余3栋楼的建设。

3. 统筹兼顾，加快棚户区改造工作步伐。

20xx年全力加快项目建设，截止年底xx三期项目完成评估xx户，交房xx户，签订协议xx户，占总户数的71%□xx项目桩基施工已完成，正在进行打垫层□xx东段项目完成了控规编制，正在编制改造工作方案□xx巷棚改项目已完成评估xx户。

4. 强化监管，不断规范工地管理和施工。

在全力推进项目建设过程中，安全、环保监管不放松。一是年初与建设工地签订了责任书，对目标任务层层分解，工作落到实处。二是加强培训和演练，全年无安全事故发生。三是加大对工地的巡查力度，发现的问题及时纠正解决，全年下发整改通知书60多份。四是按照铁腕治霾工作有关要求，实施红黄绿牌挂牌督办制度，严格按照执法权限对不符合要求且拒不配合的项目单位进行处罚，确保工地做到“6个100%”和“7个到位”。

5. 形成合力，做好集体产权制度改革工作。

为贯彻落实中、省、市农村集体产权制度改革有关决策部署，稳步推进我区农村集体产权制度改革，确保改革工作顺利推进，成立了莲湖区农村集体产权制度改革领导小组，制定了实施方案，定期召开例会，35个城中村中32个已完成清产核资、29个已成立合作社。

1. 加强与市城改办、规划等职能部门的沟通，加快项目手续办理□20xx年全面开展xx巷（北门-小北门段）棚户区改造项目房屋征收工作，力争启动洒金桥-莲寿坊棚改项目的房屋征收工作。

2. 20xx年完成棚户区改造投资2亿元。

1. 加强与xx街道的联系□20xx年启动xx村2个城中村改造项目

的搬迁工作。

2.20xx年完成城中村改造投资4亿元。

1. 力争完成xx北段棚改项目剩余户征收工作，尽快启动安置楼建设。

2. 全力以赴确保xx项目3、4号楼交房及其他后续工作按计划推进。

3. 定期到项目进行督促，确保中堡子二期项目按计划进度建设。