

最新部门暑假工作计划(模板7篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

部门暑假工作计划篇一

回顾过去的一年，我部在酒店领导关心下，各部门的配合下，我们在加强酒店的安全防范管理，完善种类制度，安全巡逻检查、创服务品牌、组织学习等做了一定的工作。

一、进一步健全和完善安全防范体系

1、组织落实

自从10月10日接手保安部以来，根据酒店治安、消防的需要，建立了防火委员会。现人员有变动，重新调整了防火委员会，总经理担任防火委员会主任，副总经理担任副主任，各部门经理任委员。按照“谁主管，谁负责”的原则，落实了三级安全管理目标责任书。

2、制度落实

为了确保酒店的安全，我们从酒店的实际情况出发，建立了一套安全防范的制度，使治安消防安全工作真正做到有章可循、有据可依。为此我们建立了火警火灾处置预案、各重点部位岗位责任制、大门岗职责、巡逻岗位职责、停车场岗位职责、突发事件保卫工作程序、消防重点部位档案等。同时落实了公安局、派出所规定的客人资料登记制度，做到认真登记，及时上传。

3、宣传教育落实

为了使消防、安全工作深入人心，增强员工的消防安全意识，我们采取有计划多形式地对员工进行消防安全的宣传、教育、培训，今年以来我部共培训员工怎么样使用灭火器150人次，消防安全知识考试170人次，观看消防安全影像资料140人次，同时将消防安全常识发放到各部门、租赁单位进行宣传。使员工懂得防止火灾的基本措施和扑救火灾的基本方法，提高预防火灾的警惕性。

二、落实安全检查，确保酒店安全

为了使消防安全工作落实到实处，我们贯彻落实酒店总经理、我部门每周一、三、五每次晨会强调安全防范的指示精神，布置安全防范的内容，加强安全检查。针对二楼餐厅装修的施工场地，时间长，任务重，我们落实重点防范，加强巡逻检查次数，在装修有几个月月中我们派保安专人现场进行监护，同时落实动火审批制度，做到不审批不准动火，没有操作证，不准动火，真正地把安全工作落实到实处。

接手以来，落实安全巡逻检查200余次，每半月组织安全大检查4次，同时安全检查发现不安全因素13起(例：1. 灭火器过期失效。2. 厨房操作间没有配备灭火毯。3. 消防栓缺少配件。)等情况。针对查出来的问题，我们都已下达了整改通知书，责令其限期整改，除部分灭火器未年审外，其余均整改完毕。

三、树服务品牌，抓学习、管理

1、组织学习

作为一个酒店，抓服务质量，首先是抓人，要抓自身建设，抓好员工的思想，素质。只有这样才能使员工真正懂得服务的目的。我们落实每月4次全体保安会议。充分利用会议与员工交流，剖解正反案例，灌输我们酒店为客人服务的宗旨。同时在会议时比较好的员工及时进行表扬，对表现不好的员

工进行严肃批评，同时对员工要进行要加强铁的纪律教育，尤其是我们大门岗的员工，接触人多面广，更加要做到这一点，例如：在今年11月9日那天，我们的领班__在大门岗看见一位客人乱停车，把汽车停在进口处，挡住了去后院的路，就去跟这位司机讲，不要停在这里，影响其它车辆进出，他一定要停在这里，再次跟他讲时，他不但不听，反而骂人，并动手打了我们领班两拳，踢了一脚，我们领班始终没有还手，后被拉开。当时对面移动公司的人看了也非常生气，对我们主管讲，你为什么不能帮你们员工打这位司机。从这件事看，正因为我们经常开会学习，强调铁的纪律，使得我们从主管到员工都能够做到这一点，能做到忍字。

为此在全体保安会议上大力表扬了领班__，同时剖解了这起案例：如果当时还手，心情得到平衡，但是损失会更大，会直接影响我们大门岗保安在客人及周围群众的声誉。甚至会对我们保安产生不好的看法，正因为我们有这样的保安，主要是酒店领导在平时教育，培养的结果。

2、人性化管理

加强对员工的管理，是我们部门要经常做的，如何加强员工进行管理，是我们部门更应关注的，对员工我们采取人性化管理只有这样，才能发挥出员工更好的积极性，在今后的工作中他们才能够用敬业来报答企业。

四、服务质量

1、经常性组织员工开会学习，培养员工对企业要有敬业精神，只有这样服务质量才会到家。

2、服务质量，大门岗停车场保安服务，做到客人车辆来去时，指挥车辆服务，指路服务。尤其是是在天寒地冻，日晒雨淋，他们始终站在服务最前沿，为客人服务。

部门暑假工作计划篇二

1、精心布置宣传阵地。加强对“红领巾广播站”、墙报等文化阵地的指导管理，在把好舆论导向的同时，力求主题突出，图文并茂，充分发挥宣传教育功能。

2、规范教室布置。各班教室的布置体现了各班的特点，营造了生动活泼、洁净素雅、健康文明、催人奋进的良好育人氛围。

3、积极做好了迎接“区三星级队部室”复检工作，使校园文化具备与教育要求相适应的吸引力和情感号召力，逐步形成了以“体验活动”为特色的少先队文化，凝聚高品位的校园文化精神。

4、大力推进“生命书旅”校园特色进程，以优美的环境氛围，高雅的校园文化，给人以奋进向上的力量，学校发挥环境育人的作用，创设一个“时时受教育，处处受感染”的德育环境。我校有健全的教育阵地，如：宣传栏、黑板报、广播站、少先队活动室等。学校长期坚持不懈地开展升旗仪式活动，每天中午广播站定时播音，每天的经典诵读已形成我校的特色。这些活动都充分体现了学生参与的全体性、教育目的的素质性、教育形式的多样性，使学生在这样的教育环境中，陶冶情操，健全人格，促进学生实践能力和创新精神的发展，为成为“品质校园”助力，为培养“品质少年”奠基。

1. 丰富少先队活动促进养成教育。认真学习贯彻《小学生守则》、《小学生日常行为规范》和《第四小学学生日常行为规范》。同时深入开展了文明礼仪教育、法制教育、安全教育等等。

2. 加强班级文化建设。我们要求班主任积极思考，加强班级制度建设、班风和学风建设，营造良好的班级氛围，树立班级形象，争创班级特色，争创“文明班级”。

1、办好家长学校，增进家校联系。我们坚持定期召开家长会，通过听讲座、进课堂听课等形式，丰富家长学校活动。同时，坚持通过电话联系、家访、经常性地与家长沟通，充分利用有效的教育资源，推进家校联系，提高了家教水平。

2、我校一直注重寓教育于活动之中，我们组织了一系列的活动：如开展了以“爱心墙”、“歌唱祖国”等为主题的教育活动；布置宣传橱窗，让学生及时了解了国际、国内及校园大事。

3、我校非常重视家庭教育工作，成立了家长委员会，定期开展活动，使学校教育和家庭教育步调一致。通过家长学校向家长介绍学生基本情况、学校发展规划及对学生的要求和家长的希望。希望家长和学校密切配合，用正确的方法教育好孩子。提高家庭教育效果，转变家长中存在的错误的教育思想和教育方法，为推进“品质家长”营造氛围。

以“樵山教育，有为品质”为己任，尽己之力努力协助各部门开展工作，以实现六大品质为最终目标。

1、进一步加强师德建设，充分发挥全体教师的育人作用，明确教育责任。

2、加强德育科研，探讨新形势下德育工作的针对性、时效性、实效性。加强德育课题研究工作，进一步提升教育管理水平，把研究成果及时应用到学校教育工作中去，成为四小的“品质课题”。

3、继续营造良好的教育氛围。树立全体教师皆为班主任的教育管理思想，使全体教师能共同教育培养学生自觉遵守《小学生日常行为规范》和学校各项规章制度。以严要求、高标准加强学生的组织纪律。

4、在原有工作经验的基础上从学校实际出发，不断更新观念，

努力使少先队工作迈上新的台阶，特别是对“南海区少先队品牌招标项目”大力打造今后，我们要进一步结合我校德育工作中的新情况、新问题，结合少年队员的年龄特点，加强教育理论的学习，不断提高教师的科研意识，为早日实现“樵山教育，有为品质”的品牌活动出谋献策。

部门暑假工作计划篇三

1、三年来，我的工作在全局党组的领导和支持下，在兄弟科室的配合下，在全体办公室同志的团结协作下，个人取得了一些成绩，也获得了一些荣誉[]20xx年获全省农业系统先进工作者[]20xx年获国家公务员三等功奖励以及全市党委办公室系统督查工作先进工作者，近三年年度考核均为优秀。在总结成绩的同时，也清醒地认识到自己还存在一些薄弱环节，在服务意识和服务态度上还有不尽人意之处。在今后的工作中，我将进一步发扬成绩，克服不足，认真履行好工作职责，服务领导决策，督导工作落实，保证机关运转，为全面完成各项工作作出新的贡献。

2、为了能够适应建设现代化文明劳教所和实现我所会计电算化的目标，年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能力；通过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

3、总的来说，一年来，通过扎实的工作，深入实际，深入基层，我镇纠风工作达到了如期效果。各部门和行业切切实实做到了行为规范，运转协调，公正严明、廉洁高效的要求，促进了部门和行业的风气明显好转，为我镇的经济建设和社会各项事业的健康、协调发展创造了良好环境。

4、虽然我镇的残联工作取得了一定成绩，但离上级要求还有一定差距，今后还要继续努力，认真做好方方面面工作，特别是当前我镇正在认真学习贯彻十七大会议精神，认真开展城市环境整治为主要内容的工作。我们今后的残联工作，主要是工作抓落实，把残疾人的好事办好、实事办实，促进我镇残疾人事业持续、健康、向前发展。

5、总之，通过一年来的干部培训工作，广大卫生干部在三个方面都到提高：一是学习的自觉性主动性不断提高。促进了干部的学习，形成了自觉学习、勤奋学习、善于思考的新时尚。二是理论水平和业务水平不断提高。通过培训，广大卫生干部增强了思想素质，增加了见识，开阔了视野。三是分析和解决实际问题的能力不断提高。通过培训，使广大卫生干部的思想认识不断适应发展变化的新形势、新情况、新问题、新技术，用学到的各种理论知识，全面、客观地审视我们的各项工作，积极探索解决这些问题的有效途经和办法，把学到的知识运用到我县的经济和社会发展中去，从而推动了全卫生系统各项工作的开展。

6、通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

部门暑假工作计划篇四

根据公司部门岗位的实际需要，有针对性、合理地招聘一批

员工，以配备各岗位。规范了各部门的人员档案并建立了档案，严格审查全体员工档案，对资料不齐全的一律补齐。同时要加强内部的培训管理工作。

本年度进行了两次验厂活动，主要出现在目前公司厂地面积窄小和现场员工访谈的培训不够使得验厂结果要求改进。搞好iso再认证工作，确保iso认证通过，通过这次iso在认证，让我们认识到了我们的管理上还存在着诸多的不足□iso的覆盖不全面，来年行政部需加强各部门iso管理体系的培训于学习。对后勤保障工作做到让员工用上健康、卫生的食品。

顺应市场的发展，依照公司要求，制定相应的管理制度。完善公司现有制度，使各项工作有法可依，有章可寻。在日常工作中，及时和公司各个部门沟通。逐步完善公司监督机制。有一句话说得好：员工不会做你要求做的事情，只会做你监督要做的事情。基于这个原因，本年度加强对员工的监督管理力度。

加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的公司新形象。搞好明年的高质量、高效率、确保安全生产，减少安全事故发生。充分引导员工勇于承担责任了解职责。要逐步理清各部门工作职责，并要求各人主动承担责任。

懂得事情轻重缓急，完成领导交代的工作，做到了“上传下达”。与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作；工作适应力逐步增强，对后期工作垒积了许多经验。

由于行政部工作常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得，但由于人力和精力有限，不能把每件事情都做到尽善尽美。对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参

谋助手作用发挥不够。抓制度落实不够，公司事物繁杂，基本检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。

对公司其他专业业务学习抓得不够。这些都需要我在今后的工作中切实加以解决。工作细心度仍有所欠缺；工作效率虽有所提高，感觉有时各部门之间的配合仍有所欠缺，工作效率并非是最快的！接下来的个人工作计划中会根据以前工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说今年的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许多的不足，但这一切的一切相信也会随着明年的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我们工作的支持。在下一年，我们会做得更好，发挥得更加出色！

部门暑假工作计划篇五

这个暑假，怀着一份让自己的暑期生活变得更充实的心态，我加入了学院的社会实践。在刚刚入学的时候，就听师兄师姐不断得在说他们实践过程中的开心而又难忘的'故事，让我好羡慕。现在，终于有机会亲身体会一番了。

回忆准备工作阶段，辛苦的排练伴随着紧张的复习。这个阶段我的工作算是比较多的。有《歌舞青春》要排练，另外要负责教会那些男生《青花瓷》。一下子要记好多舞蹈动作，对我这个记性差的人来说还真不是件容易的事。但是自己没有放弃过，一直坚持着把两个节目都搞定了，虽然辛苦，却觉得很充实，很值得。

在文娱工作的准备阶段，我和很多队友都培养了深厚的友谊。因为跟进了多个节目，跟每个节目的成员都有接触，所以很快就跟整个实践团的人混熟了，看来文娱工作还帮了我不少忙。在文娱工作方面还德到了很多人的帮助，在这里要谢谢

他们了。至于文娱组那群家伙就更不用提了，大家打成了一片，一起工作，很是开心。

实践的最后一个晚上，就是我们的文娱晚会了。晚会在《街舞》秀中开场了，虽然演员都不是专业，但是动感的舞姿却赢得了观众的片片掌声。双胞胎姐妹用她们优美的歌喉展示她们《手心的太阳》，《鸿门宴》和《青花瓷》将晚会推向了高潮，在一曲《朋友》歌声中，所有惠来的朋友们一起高歌，一起铭记我们曾经相聚在惠来这个美丽的海滨城市。晚会由此落下了帷幕，但我们的友情却得到了升华。

在惠来，我还负责了去敬老院的演出工作。当时决定了要迎合老人家的兴趣，发挥我们在广工学习太极拳的优势，表演一个太极拳。结果到了前一天晚上，发现几乎没有人记得太极拳是怎么打的。当时晓通很想帮我，很努力得回忆动作。最终这个节目还是被取消了，仍然很感谢晓通帮忙。去敬老院之前，我还被团长派去买水果慰问敬老院。但当时买水果的时候也很为难，觉得各种水果都不适合，有得水果过酸，有得水果过硬，有得容易上火。当时考虑到老人牙齿不好，所以特地买了香蕉。结果回来后，团长告诉我，有些老人不能吃香蕉的。虽然说水果只是我们对老人们的一片心意，但事实上意义并不是很大。而且老人们还说不希望我们这些学生为他们破费什么，能来和他们聊聊天就已经很好了。老人们虽然年纪大了，却还能为我们着想，值得我们敬佩啊。在敬老院，由于语言上的不通，虽然我很想做点什么，却似乎帮不上什么忙。只能帮忙打扫一下卫生，其他的也做不了。刚好我们打扫完后不久便是老人们的冲凉时间，所以之前准备的小表演也就取消了。只有那些会讲潮汕话的队友能跟老人沟通了一段时间，我在旁边听他们交谈，听得是一头雾水。

在义教方面，我收获颇大。与我一起搭档的是来自华农的yc□她是学商务英语的，所以在英语方面也特别厉害。她的讲课也非常的精彩，我从她身上学到了不少的东西。当然，我自己也有投入到义教工作当中去。第一次义教，由于一些临时

的变动，剩下给我的时间并不是很多，所以临时又对我要讲课的内容作了一些调整，只是利用前面的教学内容，跟小朋友们玩了个游戏，结果效果是很好的，至少充分调动了小朋友开口说英语的积极性。希望他们以后也会多开口，这样对他们的英语提高会有很大的帮助。英语，我实在不怎么擅长，但是这一次，我不仅大胆得说英语，更大胆得去教学生说英语，这种感觉实在是太棒了。

第二次，我是以教小学生唱歌的形式，教他们以另外一种方式来记忆单词。因为我之前听说小朋友们记单词都只是死记硬背，所以想到希望以此教会小朋友们学会记单词不仅仅是死记硬背，记单词需要的更多的是方法：联想记忆法、归类记忆法、图物记忆法、比较记忆法等等。这样以后单词多了，才不会措手不及啊。

但是，第三次主题班会的时候，尽管yc在上面讲得很精彩，但小朋友们还是不买她的帐。一个上午下来，气氛都不是很好，但是我觉得在场的每一位“老师”都已经尽力了。在下面，我也向其中一个同学了解到，这个班是刚刚组织起来的画画班，学生彼此间都不熟悉，有一批比较活跃的学生还被调到隔壁班去了，想要调动学生们的积极性，的确不容易啊。

在最后一天去葵春学校教那些高二的学生，我们进行的是一对二的辅导。临走之前，有个男生说我讲解得特别好，他有一种豁然开朗的感觉。听到这些，我真的很高兴，因为我的付出得到了认可。

义教结束，很怀念当老师的那份感觉。在惠城这边是每天每天都给不同的学生上课，与学生的感情，自然不如其西埔那边的好。但是，当第二天听到前一天的学生叫我的名字的时候，我感到发自内心的高兴。至少，有学生记得我的名字，至少我讲的课，给学生留下了深刻的印象。在学生一个个找我签名的时候，真的特别自豪。

时间过得很快，转眼间，实践就结束了。但是相信每个人都怀念在惠来那段特别的日子。实践虽然没有回家舒服，但却收获很多，也很值得。在增长见识之余，我们收获了友谊。虽然一切都结束了，但我们会将实践的快乐一直延续下去。

部门暑假工作计划篇六

增强，切实有效的采取了各项措施、支持企业稳步发展。

业都作为重点服务对象，每月都深入各企业进行调研，各企业也都于每月25日前向镇政府部门服务企业领导小组办公室报送运营情况和问题处理进展情况。

针对如何为企业发展提供良好的服务，我们主要建立以下两项机制：

一是企业长效服务机制。即在思想上树立为企业服务长期性的意识，不仅是在全球金融危机时为企业服务，而且把时时为企业服务作为政府职责，积极探索建立为企业服务的长效机制。

二是项目跟踪服务机制。在该镇无论项目大小都有镇领导分包，每个项目都建立有台帐，从项目协商、达成意向、合同签订、具体实施、建成投产等环节都有镇领导、站所负责人全程跟综服务。

为使服务企业工作取得实实在在的效果，我镇将工作重心放在了各项优惠政策的落实上。一是认真落实中央、省、市已出台的支持企业发展的各项优惠政策，并对落实情况进行全面检查；二是加大产业结构调整、服务业发展引导资金等专项资金争取力度，对国家、省、市财政对企业专项扶持资金积极申报争取；三是积极争资引项，加紧引进项目资金落户我镇，更好的促进我镇经济发展。

经济的有序发展离不开一个良好的经营环境，对此，我镇从优化发展环境着手，大力营造良好的经营环境。主要采取以下举措：一是严格清查各项收费项目，坚决取缔不合理收费；二是严厉查处各种名目的乱收费、乱罚款、乱摊派、乱检查等行为，对必须进行的检查活动尽量减少或合并执行；三是大力整治经营环境，严厉打击破坏、扰乱企业经营的行为。

部门暑假工作计划篇七

主要是根据上级部门或主管的指令对物流组装进行组织、安排、管理，以达到按时、按点的完成相关的工作任务。

保质保量的完成上级安排的组装、发货任务。

由于所辖的工作区域广阔并不具备独立性导致‘5s’管理困难。非本岗位职责的问题比较头疼□smc各种板材的生产供应问题□smc模具保管生产问题、仓库物资供应问题□smc框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难。

管理业务水平有待提高，要戒急戒燥，学会忍耐，不要得罪他人，做好自己的分内之事，学会眼不见心不烦，嘴不多，脚不闲，保持跟同事和睦相处。学会等待，时间不是我一个人的，是整个生产过程中各管理人员的客户服务意识决定的。整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标。求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的流入最后的组装工序——问题的沉积、返工、推迟发货等。现场管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次数和总距离以及工序的时间间隔性。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动性。管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。老板花钱清理来不是让你来制造问题的而是（来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指令。”结果上道工序的生产

问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己无能的“雄心”。没有调查，就不要下指令。有本事将自己的生产和计划搞好，不要让我们做一些返工的工作。

1、计划的实施控制必须加强，生产产品与所需物料必须核实。生产管理和协调者加强对定单所需物料的正确认识，提高协调的针对性和可靠性。

2、注意减少不必要的加班和组织浪费。

3、生产协调不是看生产者表面的现象而是看生产工作的实际内容和效果，分清重要紧急，重要不紧急，次要紧急，不重要紧急、不重要不紧急的生产先后顺序，成套性生产和生产计划的`灵活性以及现场管理的核实性。

4、熟悉工序管理的基本原则：生产的配套性和时间性，物资供应配送的时间性。

1、针对上月存在的问题加强自身的业务学习。努力提高自己的综合素质。

2、按上级的工作指令尽职尽责的组织好物流组装的工作事宜，保质保量的完成上级安排的工作任务。

3、按定单和生产计划调整和组织其他临时性工作。

4、努力做好“5s”的日常工作。

5、加强与同事之间的团结合作。

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要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

已有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习劲霸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。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个***，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

- 2、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十七万营业额的

前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。