

最新村队每月工作计划(优秀8篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

村队每月工作计划篇一

- 1、进一步完善所《员工手册》，确定规章制度的各项内容，争取做到各项制度的科学适用，保证所在既有的规范中顺利运行。
- 2、完成各部门各岗位的工作分析，为年终评选及绩效考核提供科学依据。
- 3、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，增强企业凝聚力。
- 4、完善本部门组织机能，细化各员工工作职责，各项工作内容具体落实到人，定时定量完成，提高部门工作质量要求，圆满完成所交给的各项工作任务。

（一）规章制度的完善

规章制度引导员工工作规范，是处理日常工作中各项事务的依据，在一定程度上影响着企业的正常运行。然，本所迄今为止的规章制度严格来说是不完备的。鉴于此，行政财务部基于稳定、合理、健全的原则，在20xx年底首先应完成所规章制度的完善。

- 2、月报请主任律师审阅修改；
- 3、月份最终定稿。

实施目标注意事项

规章制度的制定应本着简洁、科学、务实的方针，注重可行性及可操作性。

目标实施需支持和配合的事项

- 1、需各部门提供最新版本的服务规范；
- 2、制度修订后需请各部门审阅、提出宝贵意见并须经主任律师最终裁定。

（二）各岗位工作分析

通过岗位分析既可以了解公司各部门各岗位的任职资格、工作内容，从而使公司各部门的工作分配、工作衔接更加精确，也有助于对每个岗位的工作量、贡献值、责任程度等方面进行综合考量，以便为制定科学合理的年终优秀职员评选奠定良好的基础。详细的岗位分析还给行政配置、招聘和为各部门员工提供方向性的培训提供依据。

- 1、月初拟定所年终优秀职员评选文件，报主任律师审阅后备案；
- 3、月底在主任律师的指导下确定各岗位综合考评依据，评选出所优秀职员。

实施目标注意事项

在信息搜集过程中要力求翔实准确，整理后的岗位分析按部门进行分类，以便日后工作中查询。

目标实施需支持和配合的事项

- 1、需参考各员工完整的岗位职责；

2、优秀职员评选依据及岗位分析资料须经主任律师最终裁定。

（三）员工福利与激励

做好员工激励工作，有助于从根本上解决企业员工工作积极性、主动性、稳定性、向心力、凝聚力及对企业的忠诚度等问题。行政财务部在20xx年底亦须一以贯之地做好员工激励，确保公司内部士气高昂，工作氛围良好。

2、计划激励政策：进行年度优秀职员评选表彰、员工合理化建议奖励等；

3、组织员工团体活动：中旬组织一次爬山、安排员工聚餐等。

实施目标注意事项

员工福利和激励是相辅相承的关系，行政财务部应站在长远利益的立场上，做好员工福利与激励工作。

目标实施需支持和配合的事项

2、福利与激励政策一旦确定，行政财务部应配合做好后勤保障；

3、各部门负责人同样肩负激励责任，日常工作中对员工的关心和精神激励需各主管以上管理人员配合共同做好。

（四）本部门组织机能完善

行政财务工作作为企业各项工作开展的动力及保障，自身的规范化建设也十分重要。因此，从本月开始，行政财务部将大力加强本部门的内部管理和规范，严格按照现代化企业行政工作要求，力求将行政财务部提升到战略性行政管理的层次。

3、提升本部门工作人员的专业水平：安排部门成员积极参加业务学习，进行礼仪培训，着手提高部门人员的综合素质和工作能力。

实施目标注意事项

行政财务部的自身建设关系到企业长远发展的方向和后劲，因此应着眼于未来发展，尽可能地将本部门建设做到公司发展的前面。树立危机意识，把工作做细做实。

目标实施需支持和配合的事项

- 1、行政档案的建立需所有员工的配合；
- 2、员工学习所需书籍材料需要经所批准后购买。

村队每月工作计划篇二

为了贯彻执行上级安全工作文件精神，认真落实市教体局精神，确保幼儿园的长期安全稳定，结合我园实际，继续完善幼儿园安全管理责任制，坚持“安全第一，预防为主”的方针，依靠全体教职员工联合社会各力量，切实做到幼儿园师生安全，防患于未然，保障广大师生人身财产安全和幼儿健康成长。

就安全活动月为为契机，加大宣传教育的力度，形成安全宣传教育的长效机制，为广大幼儿健康成长营造良好的环境。通过“幼儿园安全教育月”系列活动，进一步强化幼儿园安全教育工作，提高全园师生应对事故的应急处理能力，帮助幼儿树立安全意识，掌握安全知识，提高自我保护和自救能力，动员全社会共同关注幼儿园安全工作，保证幼儿园的保教工作健康有序的开展。

组 长：张岩 副组长：王心光 成 员：李娜 王富盛 张吉祥 各

班教师2)重新修订园各项安全管理规章制度。针对当地出现的大雾、大雨等极端天气,不断修订幼儿园安全工作应急预案五、活动安排及措施(一)召开安全教育主题家长会,引起家长对安全工作的重视。利用教师集体学习机会,进行安全教育总动员,提高教师对安全教育工作的认识,认真落实“安全活动月”活动方案。

(二)加强宣传,营造“安全发展,预防为主”的浓厚氛围

(1)写一封告家长书,与家长或监护人签订安全责任状,引起家长对幼儿安全工作的重视。

(2)张贴“安全活动月”活动标语、图片,营造安全教育氛围;

(3)出安全教育宣传栏,宣传自救、自护常识。

(4)以安全教育为主的班级主题墙和家长园地,加大安全教育力度;(三)加强安全教育,提高师生安全意识1、利用晨间谈话、集体教育活动、活动区活动等途径,加强了对幼儿的安全预防教育,使幼儿接受比较系统的防溺水、防触电、防病、防食物中毒、防体育运动伤害、防火、防盗、防骗、防煤气中毒等安全知识和技能教育活动,集中上了一堂以安全教育为主题的教育课。播放安全教育宣传片:不懂安全的大灰狼,观看图书幼儿安全教育读本等开展安全教育活动,我们还组织孩子们通过安全绘画、制作安全内容的卡片、对亲人说一句安全内容的祝福话等形式,进一步巩固了对安全的认识。

2、结合安全全活动月,幼儿园结合自己的实际情况,组织了“放暴力演练”演练活动,进一步提高了老师和孩子的应急处理安全事故的技能。

3、日常安全教育宣传活动。我们通过例会、安全儿歌朗诵比赛、“幼儿园小广播”等形式,在幼儿园内加强安全宣传教育,并通过孩子的宣传,影响家长,提高大家的安全防范意识,掌握安全防范措施。

4、每月初进行安全知识讲座。给老师和孩子们进行安全、法律知识讲座，进一步提高大家的守法意识、安全自护常识。

（五）加强饮食卫生管理，确保饮食卫生安全1、加强对幼儿的饮食、饮水卫生安全教育。教育孩子不到外面的摊点上购买零食、饮料等，防止病从口入，毒从口入。

2、加强对伙房的管理。一是重组了幼儿园食堂膳食管理小组，由园长直接任组长，对食堂饭菜生产过程进行全程管理，做到天天查，时时查，真正落实食堂管理的各项制度。二是严把进货关，认真检查货源质量。三是对食品安全、卫生层层把关，要求食堂工作人员必须严格按照正确的食物操作程序进行操作，如蔬菜洗净后必须浸泡30分钟以上的时间，利于消除残留的农药成分等；所有盛放器具严格区分，分别盛放生、熟食，绝不混淆。

做好幼儿园安全隐患排查。各幼儿园成立了安全工作小组，针对校舍、治安、交通、消防、饮食等进行了一次大排查，对排查出的问题定出了台账，并定期整改，消除了安全隐患。各班班主任对本班级的用电线路和门窗进行一次检查，特别是检查窗户护栏，检查接口处是否离焊，玻璃边缘用手摸一摸，看看玻璃是否有松动现象。领导小组成员参加对幼儿园围墙、大门、厕所、楼房、外面用电线路等公共设施进行了一次安全大检查。

教育是安全的前提，安全是教育的目的。幼儿园要把安全管理纳入到目标管理之中，首先是要建立安全教育的长效机制，警钟常鸣，只有做到安全教育制度化、经常化、科学化，才能确保幼儿园小朋友在安全的环境中健康成长。

村队每月工作计划篇三

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20xx奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

二、制订学习计划。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

村队每月工作计划篇四

一、学生基本情况分析

我班现有学生 人，其中男生 人，女生 人。总体上观察，我班的学生男女人数相差虽不大，但部分男生有厌学现象，学习目的不明确，自觉性较差，课堂纪律涣散。全班在个别方面，如团结协助、展现自己的勇气、敢于创新等方面仍有待锻炼和培养。

二、工作目标

我们班的班集体建设主题：“优秀是一种习惯”

这句话是古希腊哲学家亚里士多德说的。我们的一言一行都是日积月累养成的习惯。我们有的人形成了很好的习惯，有的人形成了很坏的习惯。所以我们从现在起就要把优秀变成一种习惯，使我们的优秀行为习以为常，变成我们的第二天性。

我们班的班集体建设目标：学习勤奋有上进心

言行文明有感恩心

做事勤恳有责任心

做人踏实有自信心

据此，全体同学都能树立明确的学习目标，形成良好的学习风气；建立一支有进取心、能力较强的班干部队伍；培养学生良好的行为规范，弘扬正气，逐步形成守纪、进取、勤奋的班风，构建一个团结、向上、文明的集体。

三、具体措施

贯彻“德育为先，以人为本”的方针，坚持德育为先，切实抓好学生的思想品德工作。

- 1、抓好班级一日常规的管理，实施培养学生良好习惯的养成教育，制定“班级量化管理”评定细则。
- 2、提高宣传栏、墙报质量，营造良好的班级氛围，构建良好的班级文化。
- 3、通过各种的校会、班会、晨会，组织学生学习《中学生日常行为规范》、《中学生守则》，促进良好的班风、学风的形成。
- 4、通过学校和班级的各种活动，培养学生自信心和主人翁意

识，增强班级凝聚力。

5、结合常规教育，培养学生的良好的学习习惯，建立学习组，掀起竞争活动，促进学生共同进步，定期开展学习活动，培养学生良好的学习态度和方

6、开展有益的文体活动，促使学生的身心得到健康全面的发展。

7、以各个节假日为契机开展各种活动，进行思想教育。结合教师节，开展尊师重教，文明有礼的活动；结合中秋节，进行民族传统的教育；结合国庆节，进行爱国主义教育；结合元旦节，进行传统文化的教育。

8、利用课余、周记本等与学生谈心交流，了解学生的思想动态，及时疏导、解决学生的问题。

9、切实抓好本班的卫生保洁工作和包干区的清洁工作。重视学校的大扫除和值周工作，创造清洁卫生舒适的学习环境。

10、做好学生心理的辅导，做好生理、心理健康卫生的教育、宣传工作。

11、利用班会课、墙报、宣传栏等途径对学生进行各项安全教育，如交通安全、用电、防火、自我保护、食品卫生等安全。

12、定期召开班干部会议，培养一批能力强，责任心强，能起带头作用的学生担任班干部。充分发挥班干部及积极分子的模范带头作用，以他们为班的核心力量，推动整个班集体形成良好的班风和学风。

13、学校教育与家长教育相结合。合理利用“立交桥手记活动表”，平时通过电话、家访等途径加强与家长的联系沟通，

使家长对孩子在校表现做到心中有数，请家长协助鼓励或帮助学生，作好学生的思想工作，同时，向家长了解学生在家的表现，及时找到问题所在，对症下药。结合本班情况开好家长会，针对学生的现状，与家长共同探讨解决问题的方法，并对下一步工作做好安排，尽快形成家长、教师、学生三位一体的教育模式。

14、加强与科任老师的联系沟通，及时发现问题、解决问题，共同教育好学生。

15、多巡堂，多查午休，时刻留意学生的情况。

四、具体工作安排

九月份：

1、做好开学的各项工作，对学生进行学前教育，同时，开展各项安全教育。

2、选出班干部，召开班干部及各种学生会议。

3、结合教师节、中秋节开展尊师好学及民族传统的教育活动。

4、完善清洁卫生制度，搞好课室、包干区的环境卫生。

5、出好第一期墙报。

6、召开“迈好中学第一步”的主题班会。

十月份：

1、结合国庆节，召开主题班会对学生进行爱国主义、集体主义的教育。

2、组织学生积极参加兴趣小组活动，全面开展素质教育。

- 3、组织学生参加学校各项活动。
- 4、出好庆国庆墙报及学习园地。
- 5、对学生进行各项安全教育。

十一月份：

- 1、开展讲文明、树新风、团结协作、增强集体荣誉感的教育活动。
- 2、召开班干部及不同层次学生会议，深入了解学生情况。
- 3、做好中测的学习动员和复习工作，考风考纪教育。
- 4、召开中下生会议，深入了解情况，鼓励及指导学习，转化后进生。
- 5、对学生进行各项安全教育。

十二月份：

- 1、组织学生筹备庆祝元旦文艺活动，出好墙报。
- 2、组织学生开展主题班会：学习经验交流
- 3、对学生进行各项安全教育

一月份：

- 1、做好复习动员工作，认真制定复习计划，做好期末复习考试和总结工作。
- 2、做好学生评语及成绩入册等工作。

3、对学生进行假前法制和各项安全教育。

村队每月工作计划篇五

一、消防安全

4、开展消防普法教育，提高员工消防法律意识

二、治安管理

3、做好区域的治安保卫任务，做到预防为主，防止突发事件的发生

三、队伍建设及培训

3、树立保安部员工的整体形象，特别是对顾客服务、礼节礼貌方面要做到主动，仪容仪表干净整洁、言语文明，维护企业形象，但对违法犯罪分子绝不手软！

四、日常工作

五、内务卫生

1、个人卫生必须保持干净整洁，有良好的个人形象

2、杜绝三长出现(头发、胡须、指甲过长)

3、衣物必须勤洗勤换，员工必须勤洗澡，身上不能带异味

4、上岗前不吃带异味的东西

20xx企业保安工作计划

新的一年，保安部将紧紧围绕“形象要有新变化，服务要有新变化，礼节礼貌要有新变化，安保要有新变化”的思路，

突出“变化”二字，树立保安部新形象。

村队每月工作计划篇六

20xx年度即将结束，为了更好地开展新年的工作，根据公司的要求并结合20xx年度的实际情况做了20xx年度的财务部门的工作计划。

一、 20xx年度工作简要回顾

总体来说20xx年度的财务工作基本满足了公司内外的需求，但是存在很多问题，有很多可以提升和改善的空间。

- 1、 会计核算工作形式上满足了对内、对外的报表需求，每月按时申报，但是核算的准确性有待提高。
- 2、 财务管理层面还停留在比较低的层次，对内管理报表没有形成制度、完整的报表体系。
- 3、 财务对很多业务环节监管还存在很多不到位的地方，包括对成本核算落后于实际业务需求、对库存物资、固定资产管理缺失等问题。
- 4、 资金管理有待于更细、周期更长的计划安排，对收支安排制度化、表格化。
- 5、 财务对公司全员的财务基础知识培训不够，内部控制有待更规范地去执行，相关财务制度没有有效的推广。

村队每月工作计划篇七

(1) 这是计划的灵魂。计划任务而制订的。是计划产生的导因，计划奋斗方向。，计划应需要与，规定出在内所的任务和应的要求。任务和要求应该，还要定出、质量和要求。

(2) 措施。要何时和任务，就制定出的措施和办法，这是计划的。措施和方法主要指既定需要手段，动员哪些力量，条件，排除哪些等。总之，要客观条件，统筹安排，将“怎么做”写得，可行。

(3) 这是指计划的工作程序和安排。每项任务，在过程中都有阶段性，而每个阶段又有许多环节，它们之间常常是互相交错的。订计划胸有全局，妥善安排，哪些先干，哪些后干，应安排。而在实施当中，又有轻重缓急之分，哪是，哪是，也应该。在安排上，要有总的时限，又要有每个阶段的要求，人力、物力的安排。使和人员知道在的内，的条件下，把工作程度，以便，有条不紊地。

希望，需在正文的最后写出，为计划的结尾。这的内容，要看情况决定要不要。

村队每月工作计划篇八

每月工作计划模板，在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备，下面带来每月工作计划范文，欢迎阅读参考。

(一) 营销部总监

岗位名称: 营销部总监(director of marketing department)

直接上司: 酒店总经理

直接下属: 客户经理、美工、部门文员

职务概述

全面负责营销部的管理工作, 负责制定及落实酒店营销策略方

案,通过公关宣传、营业推广及各种方式的促销,以确保达到酒店所下达的的既定经营预算指标。

岗位职责

- 1、负责拟定酒店市场营销计划及营销策略。
- 2、负责拟定市场拓展及推广工作的行动计划。
- 3、负责酒店的广告策划宣传工作。
- 4、负责组织实施酒店既定的营销方案,并根据市场的变化作相应的策略调整,以达到最佳销售效果,定期向酒店总经理汇报工作进度。
- 5、负责酒店销售公关资料的收集、积累,文件、材料的整、编写等工作。
- 6、负责与房务部、餐饮部等部门协调共同制定客房、餐饮等价格方案及优惠规定,并每年对合同协议进行一次修订。
- 7、负责与财务部协调审核客户挂账的方式、限度和信用情况,并协助催收帐项。
- 8、负责每年定期参与重要的国内外旅游行业展销会,加强酒店对外宣传。
- 9、负责建立合作紧密、高效能的营销队伍,充分发挥每位成员的潜能。
- 10、负责制定及修订营销人员工效挂钩方案,督促销售部员工开拓有潜质的新客户并签定商务合约。
- 11、广泛开展市场调研,收集顾客意见,制定最佳营销方案及优惠规定等。

12、每周召开由总经理、各经营部门负责人及销售人員参加的营销例会,以便协调、修订、检讨有关改善酒店的经营状况,全面做好营销工作。

13、坚持向下级提供长期性培训,加强营销人员的信心与效能。

14、有计划推出各种形式的公关活动,并撰写供传媒使用的宣传稿件。

定期邀请记者采访,以扩大酒店的知名度。

15、负责组织酒店宣传材料的编写、摄影、录像、印刷及宣传,并与媒体建立良好关系,取得他们的支持和帮助。

16、负责检查酒店的广告宣传内容有无差错、是否美观、设计是否高雅、与酒店格调是否相符等。

17、负责建立公关销售业务档案,以便查阅。

18、负责与有重要客户保持良好的商务往来,定期拜访旅游代理机构要员、大中型企业客户接待部门负责人、政府部门的重要客户,征求客户的意见,增进了解、加强合作。

19、负责组织和参加vip客人的接待。

20、了解和掌握市场信息与同行业销售方针,定期向总经理上交市场报告,并提出相应对策。

21、根据酒店的近期和远期经营目标和规划,负责整体销售工作,招揽客源,负责商务市场的业务拓展和方案实施。

做好市场周密分析,选好销售市场和销售对策。

22、协调好营销部与酒店各部门的关系,使各个工作环节顺利

运转。

23、 亲自迎接所有大型会议之主办人。

24、 利用一切机会和场所进行公关活动,如在宴会、酒会、茶话会、展览会、洽谈会、座谈会、纪念会、庆祝会等一切社交活动。

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。

基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。

制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。

4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。

服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。

正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。

挑起其购买欲望。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单

价等。

了如指掌

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。

克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

自10年03月入职以来，不觉已半年有余。

在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多问题与不足。

适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。

下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

201*年可谓白酒行业的“新”挑战

挑战一：中青年消费者的理性消费对白酒市场容量的致命打击；

随着人们生活水平的提高，对健康与品味的要求也越来越高。

消费者在消费中考虑更喝好点”成为真正的白酒消费趋势，

也就是只存在一定的中高端市场份额。

在很多情况下，国家的宏观政策影响着能够决定一个行业的发展命脉。

自九十年代中后期起，国家为了顺应消费潮流以及考虑到资源、环保方面，国家先后制定了计价、计量征税，纯粮固态发酵白酒行业规范等等宏观政策调高进入门槛等方针政策限制高度酒的发展。

白酒行业特殊，如果国家的政策真正落实到位的话，白酒企业将至少一半以上面临倒闭。

消费者同样很难看到白酒行业的新面孔的出现。

蛋糕越来越小，肥肉也变成烫手山芋。

白酒行业在未来五年中，很难出现新的真正意义上的“黑马”。

白酒行业的竞争将是建立在以资本为核心的整合营销竞争，更多的区域“实力”企业将在资本大鳄面前败下阵来，白酒行业“比得是实力”更为凸现。

201*，白酒行业发展“新”格局

受近年宏观政策以及白酒消费者消费行为的影响，国内白酒企业为规避从价、从量复合计征的白酒消费税，纷纷压缩、减产中低档白酒。

在目前的税收体制下，白酒企业必然会面临这样一个选择：若谋利，则须断臂图存，砍掉低档酒，“另谋高就”。

这其实便为白酒的高端市场或奢侈白酒的兴起铺就了一条必然之道。

有竞争必然有输赢。

适者生存的游戏规则在白酒行业更为显著。

综合以上所说，我们泸州老窖精品头曲将处于一个挑战极大，竞争市场激烈，但同时存在有好多机会的状态。

面对本年顺德的350万销售任务，感受到无比的压力，在压到纷天黑地的同时我们又存在希望的光明，最要取决于我们团队合作及公司的策略。

有明确的发展战略，并根据战略采取适时的营销策略。

任务侧不难达到，在遇到更强大竞争对手面前，也不会退出这场洗牌运动。

以安徽口子窖为代表的徽酒“终端为王”的市场操作，以金六福为代表的文化营销，以五粮液为代表的品牌营销，以郎酒为代表的商超营销模式无不在激烈的白酒市场取得了不俗的业绩。

“赢在模式”是近五年白酒行业的主旋律。

我们应该也以“终端为王”的市场操作来操作。

一个显而易见的真理是：绝大多数消费者是在商店中购买商品的，如果厂家无法使消费者在零售店中看得到、买得到、乐意买、愿意再买，那么，产品就永远卖不出去。

以终端场所带动影响渠道的销售，从而增加产品的销售，以达成销售量的效果。

首先把350万的任务细分开来：剩下10个月的时间，每月做好销量拆分，准确清楚自己的工作内容和状态。

(7月 万，8月 万，9月40万，10月40万，11月50万，12月45万，1月45万，2月20万，3月30万，4月32万，5月30万，6月25万) 面对这些重大的任务量，我们必须要把再将它拆开做到每镇每人每客户。

01财年在不知不觉的已经走过2个月，剩下的只有短短的10个月时间，任务之大、时间之短令到我们感受到无比的压力。

9月工作重点是中秋节前的促销活动。

让酒楼，酒行，分销商和经销商都充分利用好活动进货。

10月必须把勒流和龙江2个镇开发出来，为旺季的销量做好准备工作。

增加业务人员2名，配备促销下姐4个，以作为新开发区域拉动新开发场所拉动之用。

加快场所的动销，陪合好销售业务的良性发展。

做好调价后的善后工作，了解客户的反应。

11月开始踏入旺季，将有销量的场所再搜一遍，把所有的销售机会都挖出来。

开展黄、白金场所打造竞赛，采用末位罚，第一赏的原则刺激个兄弟的工作积极性，提高士气。

增加场所的销量，打击其他竞争对手，巩固重点终端的销售量；

12月强势的终端拜访，客情增加，做好元旦的小旺季准备工作。

一年工作下来，很多企业都用年底这个月的时间去跟客户做

拜访、答谢等等，所以围餐的机会不断增加。

所拜访发烧友和烟酒行促销在本月是一项重点工作。

1月全年重头戏的时候，为春节促销做好充分的准备工作。

一年之计在于春，新的一年，新的开始。

鼓励和刺激伙伴们的工作士气，提高他们的积极性。

安排促销员循环拉动场所，消化库存；

2月保持假期时候不断货，迅速恢复工作状态，。

了解客户的库存，永远保持于安全线上。

失去的销量将永远无法补回来；

3月天气还比较冷，将网点的库存再清点一次，清出销量。

4月清明时节雨纷纷，狠拿围餐。

5月5.1黄金周，天气开始转热，开始调整状态。

关注其他竞品在淡季时场的动作，做好知己知彼，百战百胜。

6月总结全年，将一切有可能产生销售量的机会都把握好，尽最大的可能完成公司下达的销售目标。

全力以赴，做到最好；

以上是我01财年的一个具体工作安排，请公司领导审批指导工作。

希望在以后合作的日子面有其他意见不合跟还有进步空间

的地多多指教。

为了完成以上的销售目标我们必须制订更多的奖励方案，刺激兄弟们的工作积极性，提高工作的效率，完成目标。

终端网点必然是我们完成任务的主战场，要完成我们也必须赢在终端才是我们正确的选择出路的方向。

建立好完善的终端管理制度，帮助各伙伴完成各自的销售任务，提高弟兄们的收入，从而增加他们的积极性和配合性。

1.每月工作计划表模板

2.个人每月工作计划

3.网络推广每月工作计划

4.每月工作计划表格

5.每月工作计划怎么写

6.每月工作计划表

7.会计每月工作计划表

8.办公室每月工作计划