

拓展店铺的工作总结 素质拓展部工作计划 计划优选(汇总5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。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。

拓展店铺的工作总结 素质拓展部工作计划优选篇一

由于素拓为新部门，各种经验不多，所以尝试性做出以下工作计划： 一：提升部长能力。现部门有3名部长，由于以前都是部长带着做事，自己自主工作的能力有欠缺，所以开学初先向前任部长进行部门工作方式的学习，活动举办的方式的学习等。

二：部门的建设。因为部门为新部门，缺乏一个有部门特色的活动，所以要多进行一些尝试建立一个特色活动。

三：部门内部培养与活动。（1）一学期举行两次部门内活动，例如聚餐等，增进部门内感情，方便工作时相互合作。（2）多给干事锻炼机会，特别是多部门间的活动，重点培养几个干事，为部门以后打基础。

四：本职工作与活动开展。（1）本学期部门将“心理辅导”作为部门本职工作，另外，一学期进行两次关于心理辅导的总结与活动，并随时与各班心理委员保持联系，将心理老师的建议意见传达各班。

（2）同时于不同时期开展“爱心之家”“爱心屋”“素拓月”

三个活动。

五：具体部门工作安排如下：

9月：（1）配合各部门做好迎新工作，积极服务新生。（2）招新时着重招一些能力突出的干事，为后续部门牵头组织活动提供条件。10月：（1）配合体育部做好运动会准备工作，在运动员训练时让干事提供帮助。（2）在适当时候组织一次部门干训课，顺便具体的介绍部门职能。（3）分出一名副部长主管心理辅导工作，并在这学期重视心理辅导，让其成为部门工作重点。

每月有一次和心理辅导有关的活动，可以和心理沙龙挂钩，由部门来提出，各个班来负责策划与执行，保证活动覆盖面能很广。

10月：对学院心理委员进行一次培训，并且让心理辅导的活动多样化，作为部门主抓的一个方面。

11——12月：配合体育部做好体育联赛准备工作及级准备活动，积极引导干事参加园游会的辅助工作。

2——3月：积极准备“爱心之家”活动，多联系一些学院，争取做个有影响力的活动。（到时根据情况看是否能让“爱心之家”活动丰富化）4月：着重点为“素拓月”活动，希望能继续上学期的计划，和土建经管等大学院一起搞这个活动，积极准备，地点初步定在107广场，后面在做调整。认真搞好。

5——6月：联系勤工助学中心，策划好“爱心屋”活动，争取做的比上学期更有实质性，更有效果。

另外，会在早起开会事，争取干事意见，有什么好的活动建议提出，合适就部门争取搞好，做出一些针对素拓这个部门的鲜明的活动出来，形成自己部门的特色。

还会尝试性的和其他学院多联系，做一些以前我们学院没做

过，但是其他学院做的比较好的活动，从而学习一些经验，也可以提升部门价值。

计科素拓

计算机科学与技术学院

素拓部

年工作计划摘要

拓展店铺的工作总结 素质拓展部工作计划优选篇二

服装销售月工作总结

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将十一月份工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

2、陈列问题的改进和创新

3、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出品牌最新货品品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

- 1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。
- 2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。
- 3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。
- 4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

开服装店经验总结

我01年做童装，03年转做男装，赚了一些钱后07年正式进军女装行业，现在想想都挺乱的呵，大家在深圳的店主朋友可能能体会，年那会的外贸服装疯狂到了什么地步，只要是在服装城里面有个档口的想不赚钱都难！不过在08年那会被人圈了30w来的货走了，再也找不到了，气的我现在都胃疼！相信有些朋友有和我相同的经历呵！不过现在还好，房子有了，车子有了，老婆孩子有了，说实话，过的确实很开心，很满足，自己也有几个店在请人打理，不在乎赚到多少，够用就行。

首先做服装是真的很赚钱的，这点大家一定要坚信，给大家爆一个内幕吧，知道服装批发价是怎么算来的吗？是在成本价*10*得来的！（大家可能会问为啥不直接成本价*3就行了，呵呵，行业术语是这样的！）也就是说，一件成本50块的衣服，厂家会成本价乘以10再打3折，得到的批发价就是150！

明白了吧，所以大家掂量一下手中的货大概是多少成本来的。所以说，服装行业的利润是有目共睹的。

拓展店铺的工作总结 素质拓展部工作计划优选篇三

工作计划

新的学期，意味着新的开始，在吸取去年的经验与收获的同时，素拓部也将迎来新的工作。为了使我们的部有一个良好的开端，能够圆满顺利地完成本学期的所有工作计划，现将本部该学期的工作作如下计划。

一、主要负责的活动

素拓部本学期主要负责的工作是做好创业大赛及创新创业大赛在本院的组织宣传工作，争取在创新创业大赛校内立项中延续去年的好成绩，在创业大赛中获得优异成绩。

宣传组织工作具体如下，1，2，利用好刚刚建设好的本院的微信、微博平台，多吸引本院学生做好对大二年级的宣传，大二学生是主力军，给各大二班参加，做好前期宣传。长开会，鼓励各班组织精英参加比赛，可以跨班组织人参加比赛。对大一年级的宣传，鼓励大一优秀学生与大二学长学姐配合参加比赛。同时本部部员要了解好比赛文件，方便咨询。

3，组织创业大赛的宣讲会，详细为参赛队伍介绍比赛规则及要求，同时邀请本院上届获奖队伍讲述比赛经验，为参赛队伍提供建议。

4，可以引导优秀参赛队伍和本院的相关老师进行交流。5，听从学生会主席的安排，做好协管配合工作。

6，培养好素拓部的接班人。培养干事写作能力。让干事深入

浅出，多写写学院相关活动的策划，广泛参与学院活动，多参与学院活动。学院举行活动时组织干事多参与，为以后的活动积累经验。希望在此过程中能发现表现好，能力突出的干事，多培养。这学期，我会尽自己最大的努力，完成学生会分配的每一项工作，和学生会的其他部门好好合作，共同完成各项工作，更好地为我院学生服务。

素质拓展部

2014年2月27日

拓展店铺的工作总结 素质拓展部工作计划优选篇四

*(杭州)某某集团公司是一家具有现代企业特点的大型企业集团，以生产经营现代中成药、保健品而闻名海内外。

然而，由于产品结构的老化，以及市场推广手段的单一，使得登峰公司的总体产品销售面临滑坡的危险。为了从根本上改变这一不利的局面经过周密的前期市场调查，决定借企业新品铁皮石斛颗粒的开发，引入外脑为铁皮新品的入市推广进行全案策划与推广。

- 1、初期主打市场为省城杭州，待杭州市场稳固后，再向省内其它地区或省外渗透。
- 2、通过8个月有效的市场策划与推广，使新品铁皮达到1500万的销售收入。
- 3、通过8个月有效的市场策划与推广，强化已有的终端销售队伍。
- 4、通过8个月有效的市场策划与推广，提升某某登峰的品牌形象与品牌信任度。

5、争取8个月有效的市场策划与推广，确立通过某某登峰铁皮的市场地位与声誉。

6、在完成铁皮产品的成功推广后，对其公司其它品牌进行包装与品牌整合。

用半个月的时间，对登峰现有180家终端进行了细致周密的调研；

用一个月的时间，对登峰数百名消费者进行了随机的访问；

对铁皮研制专家进行深度产品知识与市场趋势访谈调研；

对某某登峰公司全体员工思想动态进行深度访谈及问卷调研；

拓展店铺的工作总结 素质拓展部工作计划优选篇五

一、采取切实措施，完善工作制度，推动组织资金工作上新台阶。

为使全县组织资金工作有一个良好的开端，年初资金营运及时制订工作方案，使组织资金工作早部署、存款早动员、措施早落实，增强了工作的计划性，使组织资金工作取得了良好开局。

1、积极探索新的存款增长方式，努力扩大资金来源。为此，在全面总结去年组织资金工作的基本经验，详细考察存款市场的基础上，合理分解全年总体工作目标任务，改变经营理念，积极探索新的存款增长方式，进行政府攻关，争取地方政府的支持，经过努力[]20xx年县政府共协调资金万元；同时要求各信用社、部将发放支农贷款与吸储相结合，积极动员致富的农户将资金存入信用社，形成放贷吸储的良性循环。王庄信用社加大对传统经济农作物的信贷资金投入，支持开发新的西瓜、香瓜等品种，如：京新1号、京新王、四季先锋

等的大批量种植，新品种投放市场深受欢迎，销量很好，信用社组织人员上门服务，加班加点整点零币，仅5月份就吸储近500万元。作为全国育种基地，湖西信用社信贷全力支持地方特色农业的发展，使稻种等大丰收，销往全国各地，农民收大大提高，信用社及时上门、上村吸储，仅十一月份就增加存款1000余万元。

2、灵活的机制促进了组织资金工作的开展。及时掌握组织资金工作的主动权。联社第1号文的形式下达了制订了首季“组织资金竞赛活动”考核办法，各单位接通知后迅速行动起来抓住春节这个组织资金的黄金时机，取得了工作主动权，年初联社重奖存款任务完成突出的单位，在奖励金额上拉开档次，不搞平均主义，充分调动了全体干部职工吸收存款的主动性和积极性，灵活的经营机制促进了组织资金工作主动性的提高，使存款有了大幅增长，提高了我社的资金实力，降低了经营风险。

3、细分存款市场，深挖储源，各项存款实现超常规增长。面对我县金融系统日益激烈的竞争，积极动员各信用社、部深入开展“存款立社”的教育活动，各信用社注重市场调研，大力推行个性化服务，根据社会不同客户的需要结合当地实际情况和工作需要增加业务品种，一方面，积极开办中行代签银行承兑汇票业务及信用社自签银行承兑汇票业务，仅此一项，就为信用社增加定期存款万元，其中向阳楼信用社开办此项业务后，定期存款比年初增加了万元；另一方面，建立储源信息档案及时了解掌握储源信息，把登门服务与预约服务结合起来，加强对存款信息的分析工作，进一步使组织资金工作有形化、信息化、规范化，加大对黄金客户的系统集中公关，促进了各项存款工作的迅猛增长。向阳楼分社及时掌握黄金客户的生产、经营周期变化，利用自身优势吸引了大批客户到该社办理存款业务，由于工作到位，存款超额完成全年任务。

4、加强宣传与搞好服务并重，着力打造农信社服务品牌。牢

固树立信用社良好的社会形象，重点宣传农村信用社的社会地位、资金实力、支农助农的服务功能等，把宣传工作延伸到千家万户；积极拓宽业务范围，积极开办信用卡业务，利用农村劳动力外出打工的机会上门宣传信用卡的相关知识，全面宣传信用社的业务范围，使更多农民愿意到信用社办理业务，截止年末共发卡多张，信用卡存款达到万元。

二、加大投放力度，积极支持“三农”发展。

今年以来，我们在增加信贷投入的同时，严格把握贷款投向和投量，遵循区别对待、优化结构的信贷政策，以支持“三农”为重点，坚持把广大农户、个体私营经济、中小企业作为最基础客户，全面支持农村经济发展，推动了农村小康建设。截止到20xx年末，全县信用社各项贷款余额万元，较年初净增贷款万元。其中：农户小额信用贷款余额万元，比年初净增万元，农户联保贷款余额万元，比年初增加万元，农村工商业贷款余额万元，比年初增加万元，农户贷款余额万元，比年初增加万元。

1、在思想上进一步增强支持“三农”经济发展的光荣感，在经营上进一步增强支持“三农”经济的责任感，努力为辖区内广大农村党员干部和农民群众提供优质、高效的金融服务，积极做好农户小额信用贷款和农户联保贷款的发放与管理，大力扶持党员农户、专业大户、个私工商户的发展，培植发家致富能手，发展经济能人，带领农民走上脱贫致富奔小康的道路。截止到20xx年底，我社农户小额信用贷款和农户联保贷款余额为万元，比年初增加万元，占新增贷款的%。在20xx年8月份资金营运部在原联保贷款操作管理办法的基础上，重新整理和规范了农户联保贷款操作规程，按照“自愿联合、多户联保、分期还款、风险共担”的办法成立的联保小组，与每位成员签订联保协议，核定最高金额和期限，发放给贷款证，有效地解决生产经营正常的专业大户、个体工商户的资金需求。

2、确保创建质量，努力改善信用环境。创建信用户、信用村（镇）工作，资金营运部坚持创建与降低信贷风险相结合，坚持成熟一个发展一个，确保信用村（镇）创建工作质量，从根本上解决了农民贷款难问题，优化了农村信用环境，密切了社群，银政关系，促进了信用社自身发展，是一项“利国、利民、利社”的“民心工程”，广大农民从小额农贷中充分体会到了党的富民政策的温暖，推创工作的开展被广大农户誉为看得见的“三个代表”。

3、积极做好国家助学贷款的发放与管理工作。农村信用社发放助学贷款是解决“三农”问题的组成部分，为确保不让辖区内一位大学生因家庭贫困而辍学，我部每年组织基层信用社信贷人员对所辖区内参加高考的和在校大学生进行全面摸底调查，建立健全学生家庭综合信息档案，对符合国家助学贷款条件的大学生，依据国家助学贷款实施管理办法积极办理，及时解决困难大学生的学费问题。截止到20xx年末，助学贷款余额为万元，比年初增加万元，累计发放国家助学贷款笔，金额万元。

4、集中信贷资金规模，积极支持个私经济发展。今年以来，我们牢固树立“得私营个体经济市场得天下”的理念，对我县私营个体经济呈现出的产业化、区域化生产模式因地制宜，合理调整投向，突出投放重点，支持了已形成一定规模、经营平稳的私营个体大户的发展。对农业龙头企业、科技含量高、附加值高、前景好的新科技项目，积极给予支持。20xx年，有针对性地在全县范围内，对产权明晰、资金实力强，企业发展前景好、信用好、管理好、符合国家产业政策的私营企业给予信贷支持，截止到年末，累计投放工商业贷款万元。

（二）创新工作思路，积极拓展新业务，不断培植信用社新的利润增长点

1、积极拓展票据贴现业务。为克服农村信用社中间业务经营范围狭窄的现状，我部积极与有关部室配合，在完善手续的

前提下开办票据贴现业务，全年全县共有家信用社办理贴现业务，累计办理贴现万元，累计实现贴现收入万元，沛城信用社、杨屯信用社、向阳楼信用社、城镇信用社主动向客户推荐贴现业务，在最短的时间内使客户使用到资金，赢得了客户的好评，大大拓宽了信用社业务范围，增加了收入，也加快了工商企业短期融资的速度。

2、积极开办城区门面房抵押和质押贷款的业务。为进一步优化信贷结构，培植优良客户群体，抢占抵、质押贷款市场占有率，降低信贷资金风险，对质押贷款凡属本系统存单在手续合规合法的前提下，贷款优先办理，贷款利率享受优惠；积极与房产、土管、司法等部门协调，对城区门面房抵押贷款申请，主动上门调查，对符合规定的积极予以办理，截止年末，我社门面房抵押贷款余额万元，比年初增加万元。

（一）科学测算、分析，合理制定五级分类实施方案

根据上级文件精神，参照其它兄弟联社的经验做法，结合我社工作实际，组织相关人员经多次研究讨论，制定了《农村信用合作联社贷款风险五级分类实施细则》，并严格按照省联社规定大额企事业单位贷款余额不得少于企事业单位贷款总额的70%，小额自然人贷款余额不得超过自然人贷款总额的50%的规定，细分了我县大额企事业单位贷款和大额自然人贷款的余额。

（二）精心组织培训和学习，全面提高信贷人员的综合能力
贷款五级分类工作，是一项技术性要求较高的工作。20xx年度贷款五级分类工作有了新的要求，为了增强全县信贷员对贷款五级分类工作有更新的了解和认识，提高工作的积极性，资金营运部于2xx年月日和月日先后组织了期贷款五级分类培训，邀请了我县资质较深的会计师对财务分析、非财务分析、担保分析和现金流量分析进行了讲解，我社法律顾问重点对担保分析进行了讲解，联社分管信贷主任带领参训人员，认真学习相关文件，要求各基层社组织自学，要学深、学透，

吃透文件精神，掌握分类依据，把贷款按照五级分类工作要求分实、分细。

（三）做好督导检查工作，加强检查辅导力度。为保证基层社贷款五级分类工作的顺利开展，资金营运部成立了贷款五级分类工作督导组，负责对全县五级分类工作的检查和业务辅导，确保各信用社能按进度序时完成任务。