

iphone上有每日计划软件 个人每日工作计划(优质9篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

iphone上有每日计划软件篇一

曾经有个老同事教给我一套工作进步的方法，当时我还不认可，不过后来我在坚持了一段日子之后发现自己有了显著的进步。不只是能力和规律性更强了，同时也让我形成了好的意识和习惯，尽管这些变化已经让我十分欣喜了。可是后来由于我表现出色进步够快，一下子就被破格升职了，这也是对我后来创业影响比较大的一个启发。于是我在自己办公公司之后，就要求员工坚持做个人每日工作计划，虽然在短期不一定有成效，可要是长期下来影响会非常大的。不光有利于公司的效益，更对他自己有莫大好处，以下是我做的一份计划。

按理说我自己是不用亲自去管那些基层工作的’事，可是有些大的决策还得我来拿主意。我一个是要把管理层每天的任务给布置下去，拜会和宣传活动的进程我要亲自来督促，并且我要跟助理确定我自己的日程安排。这样才不会错过重要的活动，以及跟关键的合作伙伴之间的会面。

目前我们的项目涉及的非常广，各部分的进度都不一致，所以我在安排好个环节工作之后，我就要依据计划的内容来逐一审核。虽然有专门的人在监督和验收，可我还是要求亲自来审批进度，这样可能别人发现不了的问题，在我这就会显露出来，能够减少一些隐患。

就现在的行情来说我们公司的优势是绝对的，在本地区几乎没有任何竞争威胁，不过没有外患，也要防止内部腐烂。所以就算公司的效益多么好，我们的制度也是铁板一块，不管一个人给公司做过多大的贡献。但是要是居功自傲，不把管理和制度给放在眼里，我也要处理他，就算开除也不惜。

iphone上有每日计划软件篇二

2014年在一如既往地做好日常财务核算工作,加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划,短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订2014年的财务出纳人员个人工作计划。

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育。

首先参加财务人员继续教育,了解新准则体系框架,掌握和领会新准则内容,要点、和精髓。全面按新准则的规范要求,熟练地运用新准则等,进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后,汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理,做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况,进行业务核算,做好财务工作。

2、做好本职工作的同时,处理好同其他部门的协调关系.

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度,办理现金的收付和银行结算业务,努力开源结流,使有限的经费发挥真正的作用,为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐,编制出纳日报明细表,汇总表,月初前报交总经理留存,严格支票领用手续,按规定签发现金以票和转帐支票。

- 4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则,秉公办事,做出表率。
- 5、完成领导临时交办的其他工作。

三、个人意见措施要求财务管理科学化,核算规范化,费用控制全理化,强化监督度,细化工作,切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化,更能符合公司发展的步伐。

总之在新的一年里,我会借改革契机,继续加大现金管理力度,提高自身业务操作能力,充分发挥财务的职能作用,积极完成全年的各项工作计划,以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

iphone上有每日计划软件篇三

一、早会——仪容仪表检查,开心分享工作心得及服务技巧,昨日业绩分析并制定今日目标,公司文件通知传达。

二、在销售过程中尽量留下顾客的详细资料,资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。

可以以办理贵宾卡的形式收集顾客资料,并达成宣传品牌,促成再次购买的目的,店内到新款后及时通知老顾客(但要选择适当的时间段,尽量避免打扰顾客的工作和休息),既是对老顾客的尊重也达到促销的目的,在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、和导购一起熟知店内货品的库存明细,以便更准确的向顾客推荐店内货品(有些导购因为不熟悉库存情况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败)。

及时与领导沟通不冲及调配货源。

四、做好货品搭配，橱窗和宣传品及时更新，定时调场，保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。

指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体情况以便公司及时的采取相应的促销方案。

五、调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，积极愉快的投入到工作中。

销售过程中，店长和其他店员要协助销售。

团结才是做好销售工作的基础。

六、导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象大使，从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻保持良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解一定的颜色及款式搭配。

最主要的是要不断的提高导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

七、做好与店员的沟通，对有困难的店员即使给予帮助和关心，使其更专心的投入工作。

做到公平公正，各项工作起到带头作用。

八、工作之余带领大家熟悉一些高档男装及男士饰品（如：手表、手包、皮鞋、男士香水、）甚至男士奢侈品品牌的相关知识，这样与顾客交流时会有更多的切入点，更大程度的赢得顾客的信赖。

iphone上有每日计划软件篇四

- 1、严格执行现金管理和结算制度，每日认真核对现金与日记账账目，发现现金金额不符，做到及时查询及时处理，每月按银行对账单做好对账工作认真做好未达账项调节表。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金现象。
- 3、根据会计提供的依据，及时发放职工工资和其它应发放的经费。
- 4、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不予付款。
- 5、为配合公司发展需用，协同本部门主管一同完成了，银行还贷工作，以及开立银行承兑汇票账户及保证金账户等。
3. 根据记账凭证，逐笔收付后在记账凭证签章，并加盖“收讫”或“付讫”戳记，做到合法准确、手续完备、单证齐全。
5. 按规定填制各种支票、授权支付凭证等银行结算凭证，数字准确；
6. 妥善保管有关印章、票据等，做好有关单据、账册、报表等会计资料的整理、归档；
7. 定期和不定期向财务部经理报告工作；
9. 完成财务部经理临时交办的其他各项工作任务。

iphone上有每日计划软件篇五

上天都会把机会安排给有时间准备的人，一些人总是过得比

较悠闲，没有了明确的目标，所以我们需要把每天的时间安排的满满当当的，这样就没有空闲的时间去胡思乱想了，每一天的时间都会过得比较有意义，首先我们需要把工作流程记录下来。

对于工作的管理人员来说，工作表第2天就是需要写好的，首先我们需要把第2天要办的事要见的人放在第1位，比如说跟某客户约定好了第2天去干什么，所以我们需要在双方约定的时间要提前赶去安排自己的工作时间，这样才能让业务更好的完成。

计划并不是把所有的时间全部都给了工作，千万不要把时间计算的小心翼翼的，比如说下午3点打算去见一个客户，这中间需要一个小时的车程，我们不能把时间安排到2:30才能行动，至少要留出一个小时的空隙，万一路上堵车了呢，提前到达现场确实能够让顾客对我们更加满意。

随身携带写好的工作表，以便我们随时查看接下来的工作是什么，虽然不能每天像复制一样去工作，但是有了工作表，我们更好的了解自己的工作是什么。

大部分的公司都在上午8:30~9:00开展会的，因为展会是为了培训我们员工的工作能力，把所有的工作人员聚集在一起，如果各个部门规模比较大，可以每个部门每个部门的开会，每天安排主持人和讲师，每个人都可以当讲师和主持人，给大家提供一个内部学习的机会，大约在半个小时就可以了。

在9:00~10:00的时候，我们刚刚参加完培训会议，需要跟经理或者是负责人单独沟通，把顾客的消息告诉负责人，同时也要监督人力资源派遣的业务经理在出差的时候，千万不能因为自己的工作繁忙而忘记了客户，这样才能更好的协调客户和我们的关系。

在上午10:00~12:00的时候可以通过电话联系顾客，一般来说

过了10点以后，顾客一天的忙碌期已经过去了，这个时候打电话正是好时候，业务员在公司里打电话，一方面是可以查询电话记录，另一方面就是顾客如果需要工人的话，也可以跟人力资源随时联系顾客，有了新的想法，可以直接跟公司的员工沟通就行了。

下午2:00~5:00的时候，这期间是我们联系新顾客的，培育出属于我们自己的顾客群体，单位要根据我们的实际情况来决定，如果工业区需要的话，我们可以去看一看，早会可以不去开电话也可以不打，在晚上回公司的时间，必须要有相关的规定。

在下午6:00~7:00的时候可以给公司工作人员打电话，如果我们收集到了不少顾客的电话号码，早早的回公司，跟公司的业务经理商量着在这段时间打电话是最理想的。

iphone上有每日计划软件篇六

时间飞逝，马上就要迈进20xx年的时光机了，我从事电话营销工作已经三年多的时间，从刚开始的拒绝率达到90%以上，到现在我已积累几百客户。其中的滋味真是一句话难以形容。正因为这些拒绝让我的心态变得更好，更成熟，能有今天的成就我感谢这些客户。以下是我做出的20xx年电话销售工作计划：

在年度销售工作计划里我主要将客户信息划分为四大类：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更多客户信息。

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相结合。

四;今年的销售工作计划我对自己这样要求:

- 1: 每周要增加5个以上的新客户, 还要有5到10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: 见客户之前要更多了解客户的状态和需求, 再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 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。
- 9: 和公司其他员工要有良好的沟通, 有团队意识, 多交流, 多探讨, 才能不断增长业务技能。
- 10: 为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的销售额, 为公司创造更多利润。 以上就是我这一年的工作计划, 工作中总会有各种各样的困难, 我会向领导请示, 向同事探讨, 共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

iphone上有每日计划软件篇七

没有工作目标和每天时间安排的人, 总是很悠闲, 而有了明确的目标, 对自己每天时间安排得比较满的人, 是没有空闲

时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对人力资源派遣业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。最好在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在附近工业区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排(仅供参考)

1、早会培训学习(8：30—9：00)

我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和经理集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

2、业务跟进(9：00—10：00)

业务员参加完早会培训以后，要与经理进行单独沟通，业务员可以将客户的新消息、新要求、新想法向人力资源派遣业务经理汇报，同时也要督促人力资源派遣业务经理的工作，以免人力资源派遣业务经理因自己的工作繁忙而耽误你的客

户，与人力资源派遣业务经理沟通做到更好地协调与客户之间的关系。

3、打电话(电话拜访、电话跟进)(10:00—12:00)

与人力资源派遣业务经理沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了十点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员最好在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要工人，也好及时与人力资源派遣资源部取得联系，客户有新想法也可直接与人力资源派遣业务经理进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、(12:00—14:00)吃饭加睡午觉。

5、到附近工业区展开行动(14:00—17:00)

这一段时间主要用于联系新客户，培育自己的客户资源。当然也要根据实际情况，如果附近工业区需要工人，就要提前去附近工业区，早会可以不开，电话可以不打，晚上回公司的时间也可早可晚。

6、回公司打电话(18:00—19:00)

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

7、晚上要进行客户分析

业务员晚上下班后，要养成对自己白天所联系的客户进行分析的习惯，可以结合公司推出的《客户分析表》，只有对客户进行准确分析定位，才能找到与客户进行更好沟通的技巧和突破点。第二天早上，要将客户分析的内容与人力资源派

遣业务经理或主管进行沟通。

8、晚上要列出当天名单(客户、人际关系)

希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结识朋友的信息，完整地进行登记，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。 8、22点准时睡觉。为了第二天的作，一定要休息好！

iphone上有每日计划软件篇八

1. 制订人力资源计划

根据组织的发展战略和经营计划，评估组织的人力资源现状及发展趋势，收集和分析人力资源供给与需求方面的信息和资料，预测人力资源供给和需求的发展趋势，制订人力资源招聘、调配、培训、开发及发展计划等政策和措施。

· 人力资源成本会计工作

人力资源管理部门应与财务等部门合作，建立人力资源会计体系，开展人力资源投入成本与产出效益的核算工作。人力资源会计工作不仅可以改进人力资源管理工作本身，而且可以为决策部门提供准确和量化的依据。

3. 岗位分析和工作设计

对组织中的各个工作和岗位进行分析，确定每一个工作和岗位对员工的具体要求，包括技术及种类、范围和熟悉程度；学习、工作与生活经验；身体健康状况；工作的责任、权利与义务等方面的情况。这种具体要求必须形成书面材料，这就是工作岗位职责说明书。这种说明书不仅是招聘工作的依据，也是对员工的工作表现进行评价的标准，进行员工培训、调配、晋升等工作的根据。

4. 人力资源的招聘与选拔

根据组织内的岗位需要及工作岗位职责说明书，利用各种方法和手段，如接受推荐、刊登广告、举办人才交流会、到职业介绍所登记等从组织内部或外部吸引应聘人员。并且经过资格审查，如接受教育程度、工作经历、年龄、健康状况等方面的审查，从应聘人员中初选出一定数量的候选人，再经过严格的考试，如笔试、面试、评价中心、情景模拟等方法进行筛选，确定最后录用人选。人力资源的选拔，应遵循平等就业、双向选择、择优录用等原则。

5. 雇佣管理与劳资关系

员工一旦被组织聘用，就与组织形成了一种雇佣与被雇佣的、相互依存的劳资关系，为了保护双方的合法权益，有必要就员工的工资、福利、工作条件和环境等事宜达成一定协议，签定劳动合同。

6. 入厂教育、培训和发展

任何应聘进入一个组织（主要指企业）的新员工，都必须接受入厂教育，这是帮助新员工了解和适应组织、接受组织文化的有效手段。入厂教育的主要内容包括组织的历史发展状况和未来发展规划、职业道德和组织纪律、劳动安全卫生、会保障和质量管理知识与要求、岗位职责、员工权益及工资福利状况等。

为了提高广大员工的工作能力和技能，有必要开展富有针对性的岗位技能培训。对于管理人员，尤其是对即将晋升者有必要开展提高性的培训和教育，目的是促使他们尽快具有在更高一级职位上工作的全面知识、熟练技能、管理技巧和应变能力。

· 工作绩效考核

工作绩效考核，就是对照工作岗位职责说明书和工作任务，对员工的业务能力、工作表现及工作态度等进行评价，并给予量化处理的过程。这种评价可以是我总结式，也可以是他评式的，或者是综合评价。考核结果是员工晋升、接受奖惩、发放工资、接受培训等的有效依据，它有利于调动员工的积极性和创造性，检查和改进人力资源管理工作。

8. 帮助员工的职业生涯发展

人力资源管理部门和管理人员有责任鼓励和关心员工的个人发展，帮助其制订个人发展计划，并及时进行监督和考察。这样做有利于促进组织的发展，使员工有归属感，进而激发其工作积极性和创造性，提高组织效益。人力资源管理部门在帮助员工制订其个人发展计划时，有必要考虑它与组织发展计划的协调性或一致性。也只有这样，人力资源管理部门才能对员工实施有效的帮助和指导，促使个人发展计划的顺利实施并取得成效。

9. 员工工资报酬与福利保障设计

合理、科学的工资报酬福利体系关系到组织中员工队伍的稳定与否。人力资源管理部门要从员工的资历、职级、岗位及实际表现和工作成绩等方面，来为员工制订相应的、具有吸引力的工资报酬福利标准和制度。工资报酬应随着员工的工作职务升降、工作岗位的变换、工作表现的好坏与工作成绩进行相应的调整，不能只升不降。

员工福利是会和组织保障的一部分，是工资报酬的补充或延续。它主要包括政府规定的退休金或养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、节假日，并且为了保障员工的工作安全卫生，提供必要的安全培训教育、良好的劳动工作条件等。

1. 保管员工档案

人力资源管理部门有责任保管员工入厂时的简历以及入厂后关于工作主动性、工作表现、工作成绩、工资报酬、职务升降、奖惩、接受培训和教育等方面的书面记录材料。

1. 制订人力资源计划

根据组织的发展战略和经营计划，评估组织的人力资源现状及发展趋势，收集和分析人力资源供给与需求方面的信息和资料，预测人力资源供给和需求的发展趋势，制订人力资源招聘、调配、培训、开发及发展计划等政策和措施。

· 人力资源成本会计工作

人力资源管理部门应与财务等部门合作，建立人力资源会计体系，开展人力资源投入成本与产出效益的核算工作。人力资源会计工作不仅可以改进人力资源管理工作本身，而且可以为决策部门提供准确和量化的依据。

3. 岗位分析和工作设计

对组织中的各个工作和岗位进行分析，确定每一个工作和岗位对员工的具体要求，包括技术及种类、范围和熟悉程度；学习、工作与生活经验；身体健康状况；工作的责任、权利与义务等方面的情况。这种具体要求必须形成书面材料，这就是工作岗位职责说明书。这种说明书不仅是招聘工作的依据，也是对员工的工作表现进行评价的标准，进行员工培训、调配、晋升等工作的根据。

4. 人力资源的招聘与选拔

根据组织内的岗位需要及工作岗位职责说明书，利用各种方法和手段，如接受推荐、刊登广告、举办人才交流会、到职业介绍所登记等从组织内部或外部吸引应聘人员。并且经过资格审查，如接受教育程度、工作经历、年龄、健康状况等

方面的审查，从应聘人员中初选出一定数量的候选人，再经过严格的考试，如笔试、面试、评价中心、情景模拟等方法进行筛选，确定最后录用人选。人力资源的选拔，应遵循平等就业、双向选择、择优录用等原则。

5. 雇佣管理与劳资关系

员工一旦被组织聘用，就与组织形成了一种雇佣与被雇佣的、相互依存的劳资关系，为了保护双方的合法权益，有必要就员工的工资、福利、工作条件和环境等事宜达成一定协议，签定劳动合同。

6. 入厂教育、培训和发展

任何应聘进入一个组织（主要指企业）的新员工，都必须接受入厂教育，这是帮助新员工了解和适应组织、接受组织文化的有效手段。入厂教育的主要内容包括组织的历史发展状况和未来发展规划、职业道德和组织纪律、劳动安全卫生、会保障和质量管理知识与要求、岗位职责、员工权益及工资福利状况等。

为了提高广大员工的工作能力和技能，有必要开展富有针对性的岗位技能培训。对于管理人员，尤其是对即将晋升者有必要开展提高性的培训和教育，目的是促使他们尽快具有在更高一级职位上工作的全面知识、熟练技能、管理技巧和应变能力。

· 工作绩效考核

工作绩效考核，就是对照工作岗位职责说明书和工作任务，对员工的业务能力、工作表现及工作态度等进行评价，并给予量化处理的过程。这种评价可以是我总结式，也可以是他评式的，或者是综合评价。考核结果是员工晋升、接受奖惩、发放工资、接受培训等的有效依据，它有利于调动员工的积

极性和创造性，检查和改进人力资源管理工作。

8. 帮助员工的职业生涯发展 人力资源管理部门和管理人员有责任鼓励和关心员工的个人发展，帮助其制订个人发展计划，并及时进行监督和考察。这样做有利于促进组织的发展，使员工有归属感，进而激发其工作积极性和创造性，提高组织效益。人力资源管理部门在帮助员工制订其个人发展计划时，有必要考虑它与组织发展计划的协调性或一致性。也只有这样，人力资源管理部门才能对员工实施有效的帮助和指导，促使个人发展计划的顺利实施并取得成效。

9. 员工工资报酬与福利保障设计

合理、科学的工资报酬福利体系关系到组织中员工队伍的稳定与否。人力资源管理部门要从员工的资历、职级、岗位及实际表现和工作成绩等方面，来为员工制订相应的、具有吸引力的工资报酬福利标准和制度。工资报酬应随着员工的工作职务升降、工作岗位的变换、工作表现的好坏与工作成绩进行相应的调整，不能只升不降。

员工福利是会和组织保障的一部分，是工资报酬的补充或延续。它主要包括政府规定的退休金或养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、节假日，并且为了保障员工的工作安全卫生，提供必要的安全培训教育、良好的劳动工作条件等。

1. 保管员工档案

人力资源管理部门有责任保管员工入厂时的简历以及入厂后关于工作主动性、工作表现、工作成绩、工资报酬、职务升降、奖惩、接受培训和教育等方面的书面记录材料。

iphone上有每日计划软件篇九

1、上半年基本能完成公司各部门所需的人员增补计划，满足

各部门人力资源需求，人事行政专员工作计划。下半年由于客观因素造成人员紧缺，不能满足各部门人员需求量。

2、近期我司人员流动较为频繁，公司职(员)工人员鼎盛时期达到389人，现在人数是356人。与过去相比，人员流失比例为8.5%。究其原因，分析有二：1)人心向背;2)春节返乡。针对此问题行政部及各部门管理人员应从多方面查找原因。并要多和员工进行交流、沟通，尽量减少人员流动量。

3、关于新进员工入厂的相关培训只是口头培训，未做到文件化。

4、尽量和各部门人员合理协作，对于关于财务方面的房租水电尽力协作。

5、今年也加强了员工的消防、安全方面的知识培训和现场模拟，同时对于公司的消防和安全设施和设备也进行了不定期的检查。

6、在20-年同时公司也倡议所有员工参与到“抗震救灾”的活动中，把所有员工的爱心也奉献给同胞。

7、关于现阶段宿舍管理评分制度没有继续执行，导致宿舍管理及清洁卫生不是很理想。