# 上半年总结下半年计划通知(二十篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-07-27

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。我们该怎么拟定计划呢？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。上半年总结下半年计划通知篇一一、进一步加大反腐倡廉力度年初，向局机关...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。我们该怎么拟定计划呢？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。

**上半年总结下半年计划通知篇一**

一、进一步加大反腐倡廉力度年初，向局机关各部门及下属单位，制定下发了《司法局20xx年党风廉政建设和反腐败工作意见》，同时组织局主要领导与局分管领导、局分管领导与局机关各部门(下属各单位)都分别签订了党风廉政建设责任书，做到责任层层落实到专人，确保了各项工作任务落到实处。

二、深入贯彻落实市纪委开展的反腐倡廉宣传教育月活动在4—5月的宣传教育月活动中，我们重点落实“六个一”教育内容，开展了一系列活动：

一是组织召开了动员部署大会，制定下发了我局宣传教育月活动方案;

二是组织全体党员干部集中学习新颁布的《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》;

三是举办了一场“讲案说廉”的反腐倡廉专题报告会，特邀请市纪委副书记张百炼作主讲;

四是组织全体干部职工观看《周良洛受贿案》的警示教育片;五是出版了一期以《廉政准则》为主要内容的反腐倡廉宣传教育专栏。通过开展一系列的宣传教育活动，收到了较好的效果，达到了预期目的。

三、进一步加强了警务督察工作

严格贯彻落实省司法厅20xx年警务督察工作会议精神，制定下发了我局20xx年警务督察方案。我们成立警务督察工作组，多次下到市劳教所、市青少年法制教育中心等基层单位进行警务督察，促进了教育场所的持续稳定。

四、进一步加强了机关效能建设制定下发了我局20xx年机关效能建设实施方案，并加强对各部门落实机关效能相关规定进行了监督。

五、认真完成领导交待的各项临时性工作，配合各部门完成其它的相关任务。

下半年工作计划：

一、继续加强反腐倡廉宣传教育工作，抓好一些相关内容的学习。

二、认真贯彻落实市委办公厅、市政府办公厅开展的“制度执行巩固年”活动，进一步建立健全惩治和预防腐败体系的各项制度。

三、继续加强警务督察工作力度。计划调整成立警务督察工作组，下到基层单位对警容警纪、廉政风险点、节假日在岗在位等情况进行督察。

四、抓好机关效能建设，并认真做好年终绩效考评工作。

**上半年总结下半年计划通知篇二**

一、指导思想

科学发展观为指导，全面贯彻中央8号文件精神和党的教育方针，认真落实《中学德育大纲》，以“让每一个学生都得到全面自主发展”为宗旨，进一步确立“育人为首，德育为本”的观念;坚持教育优先发展、率先发展、加快发展、科学发展，紧紧围绕“率先基本实现教育现代化”这一总体目标，切实加强对学生的思想政治教育、品德教育、纪律教育、法制教育和心理健康教育;树立全员育人观念，抓住养成教育重点，提高思想道德建设的针对性、实效性，探索德育新途径，拓展德育新领域，努力开创德育新局面，为校庆60周年献礼。

二、工作要点

1.各班利用入学教育时间，组织学生学习上学期开学初下发的《江苏省昆山中学学生日常行为规范》、《教室管理细则》、《学生宿舍内务管理条例》、《宿舍管理制度》等一系列规章制度，在此基础上形成本班班规，促进学生自我管理、自我约束。以各班制定班规，争创文明班级、良好班集体为契机，着力班风、学风建设，强化“质量、竞争、发展”意识。德育处加强检查考核力度，继续做到一日一检查、一周一小结、一月一汇总，及时反馈、及时整改。尤其突出学生日常行为规范教育，关注学生行为习惯的自觉内化程度。

2.9月以 “文明礼仪教育”为主题，提高学生文明礼仪意识和行为习惯。校内从常规工作入手，抓好“五个一”的训练，即整顿“一个阵容”，抓好升旗仪式和课间操，塑造学生良好精神面貌;建立“一种秩序”，即课堂秩序、课间秩序和集会秩序的文明有序;养成“一种习惯”，即语言文明，待人接物大方礼貌;坚持“一项制度”，即包干区清洁制度，确保学校环境的整洁优美;树立“一个观念”，即遵纪守法，尊老爱幼，讲究团结，刻苦学习，做一个合格的昆中人。校外要求学生争做“三员”，即做一名宣传员，一位学生带动一个家庭，做好社会公德、法纪法规等的宣传;做一名文明员，文明乘车、文明行路，不进网吧，成为一名文明小公民;做一名志愿员(者)，积极参加力所能及的志愿者活动，为建设文明城市贡献一份力量。

3.以筹备并召开第39次学代会为契机，加强学生干部队伍建设。注重发挥学生干部的作用，引导学生积极参与学校管理，不断增强其自我管理、自主学习、自我服务、自我教育、自我提高的能力。在学生中开展“如何做一名合格的昆中人”、“如何做一名优秀的昆中人”的讨论，进一步提练昆中人精神。

4.10月以 “法制教育”为主题，重点对学生进行普及法律知识宣传教育，提高学生自觉遵纪守法的意识和自我保护能力。继续大力宣传“两法”(《未成年人保护法》《预防未成年人犯罪法》)，充分发挥法制副校长在学校德育工作中的作用，配

合有关部门做好综合治理工作。进一步加强安全教育，确保校园安全，师生平安。

**上半年总结下半年计划通知篇三**

一、指导思想

以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，全面贯彻中央8号文件精神和党的教育方针，认真落实《中学德育大纲》，以“让每一个学生都得到全面自主发展”为宗旨，进一步确立“育人为首，德育为本”的观念;坚持教育优先发展、率先发展、加快发展、科学发展，紧紧围绕“率先基本实现教育现代化”这一总体目标，切实加强对学生的思想政治教育、品德教育、纪律教育、法制教育和心理健康教育;树立全员育人观念，抓住养成教育重点，提高思想道德建设的针对性、实效性，探索德育新途径，拓展德育新领域，努力开创德育新局面，为校庆60周年献礼。

二、工作要点

1.各班利用入学教育时间，组织学生学习上学期开学初下发的《江苏省昆山中学学生日常行为规范》、《教室管理细则》、《学生宿舍内务管理条例》、《宿舍管理制度》等一系列规章制度，在此基础上形成本班班规，促进学生自我管理、自我约束。以各班制定班规，争创文明班级、良好班集体为契机，着力班风、学风建设，强化“质量、竞争、发展”意识。德育处加强检查考核力度，继续做到一日一检查、一周一小结、一月一汇总，及时反馈、及时整改。尤其突出学生日常行为规范教育，关注学生行为习惯的自觉内化程度。

2.9月以 “文明礼仪教育”为主题，提高学生文明礼仪意识和行为习惯。校内从常规工作入手，抓好“五个一”的训练，即整顿“一个阵容”，抓好升旗仪式和课间操，塑造学生良好精神面貌;建立“一种秩序”，即课堂秩序、课间秩序和集会秩序的文明有序;养成“一种习惯”，即语言文明，待人接物大方礼貌;坚持“一项制度”，即包干区清洁制度，确保学校环境的整洁优美;树立“一个观念”，即遵纪守法，尊老爱幼，讲究团结，刻苦学习，做一个合格的昆中人。校外要求学生争做“三员”，即做一名宣传员，一位学生带动一个家庭，做好社会公德、法纪法规等的宣传;做一名文明员，文明乘车、文明行路，不进网吧，成为一名文明小公民;做一名志愿员(者)，积极参加力所能及的志愿者活动，为建设文明城市贡献一份力量。

3.以筹备并召开第39次学代会为契机，加强学生干部队伍建设。注重发挥学生干部的作用，引导学生积极参与学校管理，不断增强其自我管理、自主学习、自我服务、自我教育、自我提高的能力。在学生中开展“如何做一名合格的昆中人”、“如何做一名优秀的昆中人”的讨论，进一步提练昆中人精神。

4.10月以 “法制教育”为主题，重点对学生进行“”普及法律知识宣传教育，提高学生自觉遵纪守法的意识和自我保护能力。继续大力宣传“两法”(《未成年人保护法》《预防未成年人犯罪法》)，充分发挥法制副校长在学校德育工作中的作用，配

合有关部门做好综合治理工作。进一步加强安全教育，确保校园安全，师生平安。

**上半年总结下半年计划通知篇四**

为了搞好20xx年下半年我们公司电脑的销售情况，特制定了这份20xx年下半年的销售工作计划书。我到金鹰电脑公司主要负责电脑市场开发和业务方面的工作。20xx上半年来，我已经完全的融入到了这个温暖的集体里。在一年里虽然存在着这样或那样的问题，我们都尽量的解决了，在接下来的半年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货;勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理;内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分-----培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率;员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，150万元，纯利润113万元。其中：打字复印10万元，网校13万元，计算机78万元，电脑耗材及配件45万元，其他：34万元，人员工资13万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润213万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在\*万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*万元;多功能电子教室、多媒体会议室\*万元;其余网络工程部分\*万元;新业务部分\*万元;电脑部分\*万元，人员工资—\*万元，能够完成的利润指标，利润\*万元。 在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

**上半年总结下半年计划通知篇五**

一、努力建设学习型党组织

一是以中心组学习、“三会一课”等党的组织生活为依托，完善党员经常性学习机制。按照上级党委部署，扎实开展系列学习教育，引导党员用党的理论创新成果武装头脑，用党章党规规范言行，切实增强党员干部职工的政治意识、大局意识、核心意识和看齐意识。二是围绕公路中心工作，针对机关、班站等不同实际，实行分类指导，着重在学习新知识、新技能上下功夫，不断创新和丰富教育培训方式，突出经常性教育，丰富学习内容。三是积极引导党员干部职工向书本、向实践、向群众学习，增强学习的系统性、针对性和实效性。紧密结合行业具体实际，积极参加技能竞赛活动，提高干部职工服务发展的能力。

二、进一步做好党建工作

一是以深化“1263”机制建设为抓手，抓好党支部党建责任落实。健全完善民主集中制，严格执行“三会一课”、组织生活会、党员党性分析、民主评议党员等制度。二是积极参加党务工作和党务知识培训，不断提高党建工作能力和水平。创先争优，宣传典型，树立公路部门基层党建工作新形象。认真开展“在职党员进社区”等活动，不断发挥基层党组织推动发展、服务群众、凝聚人心和促进和谐的作用。三是强化党员教育、管理和服务，号召党员干部关注“党员 e 家”、微信、易信等平台，做好新形势下党员教育工作。抓好发展新党员工作，督促党员按时足额交纳党费，开展党员组织关系排查，完善党员信息基础资料，对党员组织关系进行全面清理规范。强化服务党员意识，加强党内激励关怀帮扶工作。四是进一步深化领导、股室挂钩联系班站制度，加强调查研究，针对不同岗位的干部职工特点，探索更为行之有效的思想政治工作方法。加强人文关怀和心理疏导，及时掌握一线职工的思想动态，广泛听取职工的意见建议，积极做好政策的宣传解释工作。五是强化党建带群建，按照政治性、先进性、群众性要求，加大对群团工作的支持保障力度，引导干部职工、青年、妇女立足本职岗位创新创优。充分发挥分局工会组织桥梁纽带作用，关注、关爱一线岗位工作者。积极组织职工开展文体活动，增强职工凝聚力。开展青年志愿者服务活动，深化青年绿色生态路建设。继续做好离退休干部职工服务管理工作，落实好离退休职工的政治和生活待遇。

三、注重党风廉政建设和机关作风建设

一是落实党风廉政责任制，强化“两个主体责任”、“一岗双责”。大力加强廉政文化建设，开展多种形式党性党风党纪教育，贯彻落实《中国共产党廉洁自律准则》和《中国共产党纪律处分条例》、参加廉政知识竞赛等，不断筑牢党员干部拒腐防变的思想道德防线。二是强化机关作风建设。继续整改不严不实问题，强化立规执纪和制度刚性约束。强化单位内部的自我管理和自我约束，强化问责结果运用，提高督查问责的影响力和震慑力。继续落实好“马上就办、办就办好”，切实解决庸懒散拖慢问题，增强服务大局意识。

四、持续深化行业文明文化建设

一是大力普及“爱国、敬业、诚信、友善”等基本道德规范，提升干部职工道德素养。开展“我们的节日”等传统美德教育实践活动，引导干部职工自觉践行社会主义核心价值观。积极参与道德模范、“身边好人”等评选推荐、学习宣传活动，深入挖掘公路干部职工队伍中的典型模范，传扬好家风，汇聚正能量。二是扎实开展“第十三届市级文明单位”创建活动，争创更高级别的文明荣誉。充分发挥共产党员先锋模范作用，弘扬“奉献、友爱、互助、进步”的志愿精神，号召干部职工踊跃参加爱心慈善、社会救助、无偿献血等公益活动。三是立足公路行业实际，结合创建“美丽交通生态公路”、青年绿化带(路)、文明班站等具有公路行业鲜明特色的载体，开展形式多样的活动，营造向上向善的时代新风，树立公路新形象。

**上半年总结下半年计划通知篇六**

销售经理的主要职责：

1、负责销售部日常管理工作;

2、完成公司下达的销售部的各项销售指标和任务;

3、根据实际工作需要，落实各销售部人员安排及调动

4、负责销售部管理制度的审查及实施情况的监督;

5、制定项目营销体系和销售价格策略

6、业务工作的培训与考核

案前准备期

一、接手制定项目所有销售相关的资料：

1、客户置业计划

项目在推向市场时，不同的面积单位、不同的楼层、不同的朝向，总价都会不同。应事先制定出完善的客户置业计划，这样可以明确地告诉置业者不同付款方式和金额。

2、认购合同

在房地产销售过程中，当置业者选中了自己喜欢的单位，需交纳一定的定金来确定其对该房号的认购权，但此时还没有签订正是房地产买卖合同，这样就需要签定认购合同来保障置业者和开发商的双方的合法权利。

3、购楼须知

房地产属于大宗消费品，购买过程复杂，为明晰置业者的购买程序，方便销售，事前应制定书面的购楼须知。购楼须知内容包括物业介绍、可购买对象、认购程序等。

4、价目表

价格策略制定完成后要制作价目表，价目表可以按每套的单价，也可以按每套房的总价或单价和总价同时编制。

5、付款方式

房地产销售有不同的付款方式。如一次性付款、按揭付款、分期付款等。按揭付款有不同按揭年限、按揭成数的付款。在项目准备阶段，应制定出开发商可以接受的不同的付款方式。

6、银行住房按揭贷款所需材料(以选定银行为主)

7、收入证明

二、与营销总监讨论制定案场人员编制

销售经理一名，销售主管一名，置业顾问若干名

三、参与案场置业顾问的招聘

四、制定售前培训计划

(一)确定销售人员

房地产销售一般根据项目销售量、销售目标、广告投放等因素决定人数，然后根据销售情况进行动态调整。

(二)确定培训内容

为了达到一个预期的销售目标，在正式上岗前对销售人员的培训是非常重要的。同时在销售过程中也要不断结合销售中出现的新问题进行后续培训。对销售人员的培训一般有以下内容：

1、公司背景和目标

(1)公司背景、公众形象、公司目标(项目推广目标及公司发展目标)

(2)销售人员的行为准则、内部分工、工作流程、个人收入目标。

2、物业详情

(1)项目规模、定位、设施、买卖条件;

(2)物业周边环境、公共设施、交通条件;

(3)该区域的城市发展计划，宏观及微观经济因素对物业的影响情况;

(4)项目特点：

a、项目规划设计内容及特点，包括景观、立面、建筑组团、容积率等

b、平面设计内容及特点，包括总户数、总建筑面积、总单元数、单套面积、户内面积及户型优缺点、进深、面宽、层高等

c、竞争对手优劣分析及对策

3、销售技巧

(1)售楼过程中的洽谈技巧：如何以发问探寻客户需求及购买心里;如访问客户的需求、经济状况、期望等来掌握买家的心里，恰当使用电话;

(2)推销技巧、语言技巧、身体语言技巧。

4、签订买卖合同的程序

(1)售楼处签约程序;

(2)办理按揭及计算：

(3)入住程序及费用：

(4)合同说明或其它法律文件;

(5)所需填写的各类表格。

5、物业管理课

(1)物业管理服务内容、收费标准;

**上半年总结下半年计划通知篇七**

这一年多是我人生旅程中的重要一程，期间在领导的培养帮助、同志们的关心支持下我逐步完成着从校园到政府机关、从人民教师到国家公务员这种环境和角色的双重转变和适应。静心回顾这一年来的工作生活，收获颇丰，现将我这一年来的学习工作情况总结如下：

一、自觉加强理论学习，提高个人素质蜗牛在线学习者家园;

其次，在业务学习方面，我通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。以前我没有从事过农经统计、司法行政相关的工作，没有丝毫工作经验。我虚心向具有丰富统计工作经验的老大姐、具有渊博的法律知识和丰富司法行政工作经验的老前辈求教，很快熟悉工作职责及相关工作业务流程。

我努力学习统计、司法行政工作相关知识，并大量地翻阅了办公室、档案室的有关文件资料，虚心学习前任统计员、助理员们的经验、做法，大胆地进行工作尝试，将学习到的知识应用到实际工作之中。为尽快适应司法行政工作的需要，我自费购买了全套司法资格考试教材进行了系统的学习，不断积累自己的业务知识，业务能力得到不断增强。

此外，根据组织安排我参加了\_市为期二周的初任公务员培训并顺利结业。丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高：通过\_市经济发展状况及党委政府工作的介绍，使我进一步理解了我市\"一路三化\"战略、\"两地一中心\"奋斗目标，看到了我市经济腾飞的巨大潜力，增强了对我市的了解和热爱;通过公务员宗旨和行为规范的教育，使我树立了正确的权力观，增强了全心全意为人民服务的宗旨意识。

通过公文写作课程的学习，使我了解了公文写作的内涵，提高了办公室日常事务、文件资料的处理能力，为我更好的投入工作打下了良好基础。我还参加了\_市司法局组织的人民调解员培训，学习了有关人民调解的知识及技能技巧，并获得了重庆市人民调解委员会颁发的人民调解员证从而成为了一名合格的人民调解员;我还参加了众多与业务工作相关的统计、法建工作培训，业务工作能力得到了很好的培养与提高。

二、踏实肯干，努力完成好各项工作任务,我从20\_\_年3月来到\_镇，刚开始是从事农业生产统计报表工作，不久兼任司法所司法助理员，从20\_\_年1月起任专职司法助理员。通过自身不断的努力与学习以及领导和同事们的耐心指导，我在熟悉的基础上已经基本能完成担任的各项工作，期间我具体参与的工作主要包括以下几个方面：

第一，圆满完成\_镇20\_\_年各季度农业生产的统计及报表填报工作。通过积极参加市统计局的农业生产季报及年报统计工作培训会，弄清各项报表指标含义;认真组织镇内统计人员的二级培训，指导村级统计人员落实各项统计任务;坚持从社到村，从村到镇，实事求是的统计原则，严把统计数据质量关;认真分析各项指标间的逻辑关系，研究填报方式，不断创新统计工作方法…在领导的正确指导和各级统计人员的共同努力下，20\_\_年\_镇统计工作圆满完成，被\_市统计局评为优秀单位。

第二，认真做好司法所工作，落实司法所各项职能。20\_\_年是\"五五\"普法启动之年，我仔细查看、整理了\"四五\"普法以来的各种资料，协助所长落实各项法制宣传任务，收集、整理、规范普法资料，广泛开展送法下乡、法制赶场等活动，为\_镇被评为\"四五\"普法工作优秀单位及20\_\_年法制建设工作优秀单位尽了自己的一份力;加强了纠纷排查，协助所长调解了大量民间纠纷，为构建和谐\_，维护社会稳定作出了自己应有的贡献;对两劳回归人员进行了基本情况摸排归档，下乡调查核对，了解情况，积极帮助他们解决生活工作困难，赢得了群众好评等。

第三，认真完成领导交办的临时性工作任务。基层政府工作涉及面广，经常有一些临时性的工作需要突击，我服从领导安排，认真完成领导交办的各项任务。在去年\"二环路征地\"、\"电厂三期工程征地\"中，我与其它同志一起，起早摸黑，冒着漫天大雨在田地里测量面积，最终完成了领导交给的按时交地任务。

在全国1%人口抽样调查中，我与另外几个统计办的同志挨家挨户调查，白天没人就晚上去，工作日没人就星期天去，宁可辛苦点也坚持既确保调查质量又确保按时完成任务;我还积极参与了其它一些临时性、突发性事件的安抚处理工作中，尽力发挥自己力所能及的作用，为领导分忧，为群众服务。也从中锻炼了自己分析处理问题及应对复杂局面的能力。)

三、存在的不足及打算一年来，自己在各级领导和老同志的帮助下，取得一定成绩，但我深知自己还存在一定的缺点和不足，主要表现在以下几个方面：

1、政治理论基础不够扎实，理论与实践的紧密结合有待进一步提高;

2、与领导和同志们思想和工作业务交流不够;

3、自己的整体素质和业务学习还有待进一步提高。

在今后的工作和学习中，我将努力做到以下几点：

1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，向自己的工作生活实践学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气燥，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、继续提高自身政治修养，强化为人民服务的宗旨意识，努力使自己成为一名优秀的国家公务员!

**上半年总结下半年计划通知篇八**

三台县志办联系帮扶紫河镇石桥沟村，为深入贯彻落实省、市、县关于精准扶贫的有关精神，根据《中共中央国务院关于打赢脱贫攻坚战的决定》和中央扶贫开发工作会议的部署，《中共四川省委关于集中力量打赢扶贫开发攻坚战确保全面建成小康社会的决定》及市、县扶贫攻坚的部署安排，结合三台县紫河镇石桥沟村实际情况，特制定本计划。

一、石桥沟村基本情况

(一)自然资源情况。该村位于紫河镇南面，距紫河场镇4公里，全村面积2.427平方公里，现有耕地面积869亩，其中退耕还林面积17.2亩。村道硬化道路1.9公里，泥土机耕道1.8公里。村内现有毛渠3.3公里，其中硬化0公里，现有人畜饮水深井35口，堰塘2口。

(二)人口结构情况。该村现有总人口1398人，445户。其中劳动力人，常年外出务工人员389人，留守老人儿童共502人，贫困户92户，226人，五保户11户，低保户42户。

(三)经济产业情况。该村无支柱产业和特色产业，以种植传统农作物水稻、玉米、小麦、油菜为主。养殖以生猪、土鸡为主。20xx年，该村人均纯收入4050元，主要为外出务工收入。村社集体经济仅有1口堰塘每年承包费1千元。

(四)基层组织情况。该村党支部下设6个党小组，党员48名，60岁以上党员29人，占党员总数60.4%。现有支部委员3人、村委委员3人，两委班子成员平均年龄52岁。村级活动场所系“5.12”地震后党费援建项目，面积达标，设施完善，作用发挥较好。

(五)阵地建设情况。该村村容村貌较好，村活动场所院坝进行了硬化，建立了远程教育活动中心、广播室、农家书屋等工作阵地，阵地作用发挥较好。

二、贫困的原因分析

(一)基础设施建设滞后。该村村道路虽然基本已经硬化，但另有2.3公里断头路没有硬化。20xx年社道路硬化3个社，无一事一议资金补助，总长1.9公里，资金缺口22.3万。这种情况不仅影响了群众日常出行，更让一些有意向进入该村发展的企业，见到基础设施投入大、成本高、回快慢的显示而望而却步。

(二)劳动力缺乏，思想管理陈旧。该村现有劳动力人口610人，常年在外务工的就达389人，在家从事农业生产的多为老年人。群众文化程度不高，发展意识不强，生产方式传统，主要种植水稻、玉米等传统农作物，亩产量不高，种植业收入少。

(三)贫困家庭脱贫难度大。该村贫困家庭普遍存在“两多一少”、“两低一少”的情况，脱贫难度大。一是贫困家庭人口“两多一少”。即：人口数量多，病号多，劳动力少。特别是60岁以上的老人和6岁以下的儿童比重明显偏高，贫困家庭人口健康状况堪忧，长期患重病的人数较多。二是贫困家庭劳动力“两低一少”。即：劳动力占家庭人口比重低，文化程度低，参加农业科技知识培训少。该村贫困户中劳动力的文化程度普遍偏低，缺少职业技能培训，农技知识匮乏，发展意识不强。

三、具体规划内容及措施

(一)村级基层组织建设方面

1、村级班子建设。一是强化村两委班子团队意识。村两委班子成员都是村各项工作的“推动者”、“落实人”，发展的“领路人”，都是村上的“顶梁柱”，对村两委实行民主管理，不搞“一言堂”，通过交心谈习心等方式，加强班子成员之间的沟通，确保形成工作合力。二是强化学习。建立村委会、党员大会会前学习制度，加强对两委成员和党员群众的教育学习力度，提升其政治素养和致富带头能力。

2、党员发挥工作。将农村发展能手和有一定文化水平的优秀青年作为重点培养对象，成熟一个发展一个，力争每年能发展一名党员。

(二)产业发展方面

1、发展养殖业和种植业。20xx年计划发展养羊养猪养鸡专业户4户，其中养羊2户共500头投入资金60万、养鸡1户共10000只资金投入20万、养猪1户共50头能繁母猪资金投入25万。

2、20xx年计划种植藤椒300亩，计划投资18万，争取扶贫资金9万，农户集资9万。

3、发展中型养殖业。20xx年在石桥沟村5社培育中型养殖大户1户，主要从事肉鸡养殖，力争每户年出栏肉鸡10000只，实现纯收入5万元。按照大户带小户的方式，带动其他农户发展养殖业。

(三)基础设施建设方面

1、村内社道路建设。20xx年计划硬化6社道路0.5公里，2社0.2公里，8社0.4公里，5社0.88公里，7社0.3公里，共计2.28公里，总投资69万余元，群众集资34.5万元，缺口资金34.5万余元。

2、水利设施建设。一是20xx年在6社三湾堰除淤泥，面积16亩，总投资12万元，争取扶贫资金12万元。二是20xx年建立电灌站一处，受益人口三百余人，灌溉面积百余亩。总投资三十万余元，群众集资九万余元，争取国家补助资金21万元。

(四)村级活动阵地建设

综治阵地建设。20xx年在村办公场地制作不锈钢宣传展板1个，网格化公示牌1个，调解室等职责、流程、制度牌22个，调解室等门牌9个，总投资2万元。

四、保障措施

我办将坚持贯彻落实中央和省市县关于脱贫攻坚的决策部署，把扶贫开发作为重大政治任务，严格执行脱贫攻坚一把手负责制，加强领导，落实责任，形成齐抓共管的局面。村成立扶贫攻坚工作领导小组，支部书记、驻村第一书记任组长，村委会主任任副组长，村两委其他成员为领导小组成员。同时发挥党员、村民组长的模范带头作用，教育和引导村民积极参与扶贫攻坚，理清发展思路，充分调动村民的积极性、主动性和自力更生的能力。

加强对上争取。整合资源，加大投入项目建设力度，通过积极向上争取建设项目，建设资金进行捆绑使用，从人、财、物上给予大力支持。同事争取政策支持，加大公共财政向农村经济发展的覆盖范围。指导石桥沟村实施年度脱贫规划，落实干部帮扶责任，完成贫困户年度脱贫计划和任务。

加强监督管理。项目设施及资金使用实行“四议两公开”管理，做到规划民主、决策民主，确保扶贫一次成功一次，实施一种见效一种。

加强对接扶贫。协调定点扶贫单位积极参与帮扶，制定定员帮扶扶贫规划，想尽一切办法为群众解难题、办好事、办实事，尽可能的提供强有力的帮助。

**上半年总结下半年计划通知篇九**

作为西安餐饮行业的知名企业，西安小六汤包在x年取得了令人瞩目的成绩，x年已经到来，餐饮行业的竞争将更加激烈，如何保持下流汤包的竞争力成为今年的工作重点，我觉得应该从以下方面着手提高我们餐厅的知名度和美誉度。

第一、餐厅内部管理方面：

1.参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

2.根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

3.制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

4.抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

5.安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

6.至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题;听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。7.与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

8.建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9.抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

**上半年总结下半年计划通知篇十**

踏入高等专科学校，来到了我们10级护理1班，并荣幸的当上了我们班的第一把手，感到非常荣幸和激动，也深深体会到我肩头的担子是重大的!要想带理好一个班级自然要有一个完整的计划!

在新学期里我们的工作具体安排如下：

一、分析班级的班风，学风和班级凝聚力等问题，经班委会会议讨论以往经验，取长补短。继续发扬优良的经验，改正补充不足的方面，吸取其它班级经验并向其它优秀班级学习。

二、加强班级凝聚力，加大各班干部之间的沟通交流，提高班干部的工作效率和工作热情。监督各班干部做好以身作则，做好带头作用，再以各班干部为中心监督其周围同学遵守学校班级的各项规章制度，带动全班同学的集体荣誉感。

其中，对于班上纪律，学习，卫生等其它方面都有全面计划。

1、卫生：组织班上同学认真打扫好卫生，积极进行义务打扫。班上同学还要养成爱卫生的良好习惯并做到不乱丢垃圾，爱护环境的美好品德。

2、纪律：针对班上纪律不是很好的现象，我们一定要组织班干部负起责任，行动起来，认真管理好班上纪律。可借以学校迎评之风抓好班上纪律。在班委会议上促使大家对迎评引起重视，使大家思想上达成共识，以身作则。

3、学习：能让同学们很认真的认识到学习的重要性，认真听课，做好笔记并积极发言，遵守上课纪律，不讲小话，不玩手机，与老师处成良好的学习关系。

班干部还要认真组织好班上举行的每一个班会活动并积极带动全班同学参加学校活动，力争第一。体现我们护一团结向上的奋斗精神!

希望通过以上计划能够尽快改变班上目前较为松散的学风，提高同学们的学习热情，促进我们的学习效率。为学校举行的迎评做出一份我们力所能及的贡献并能通过全班的共同努力能将护一带成为一个文体德都具备的优秀班级!

**上半年总结下半年计划通知篇十一**

敬爱的党组织：

为深入贯彻落实“三个代表”重要思想和党的xx届五中、六中全会精神，进一步做好新时期发展党员工作，省委、郑州市委有关会议精神，结合我市党员发展的实际情况，制定本计划。根据党支部党建工作的要求，结合本人具体情况，特制定了xx年度党员个人工作计划。：

一、思想方面：

1、要热爱祖国，热爱中国共产党，拥护党的领导及路线、方针、政策;不断学习党的各项理论知识，积极参与党组织的各项活动，坚决服从组织安排。

2、提高认识，增强紧迫感、时代感、责任感，适应发展要求，强化“六个意识”：第一，强化自我充电意识;第二，强化科研意识;第三，强化信息网络意识;第四，强化合作意识;第五，强化创新意识;第六，强化服务意识。

二、积极贯彻学校的办学理念方面：认同学校争创浙江省一级重点中学的目标和“学生满意、家长满意、社会满意”的办学思路，贯彻“制度第一”、“精细管理”的原则，带头实践学校办学理念。牢牢把握学校发展良好开端，进一步凝聚师生合力，开拓创新，扎实工作，为学校持续，健康，快速发展提供有力的思想，政治和组织保证。

三、教学方面：在新的一个学期里，面临着同时教三个班的巨大挑战，我一定会尽心尽力，不辜负学校对我的信任。

四、工作方面：积极参与支部提出的“五个一”活动：读一本好书、做一件好事实事、联系一名学生、联系一名非党教职工、争创一项荣誉。

要不断探索发展党员工作的新机制、新方法。做好新形势下发展党员工作，既有新机遇，也有新挑战。各级党组织要不断强化创新意识，坚持在实践中探索，在继承中创新，进一步增强做好发展党员工作的积极性、主动性和创造性，以改革的精神积极探索发展党员工作的新机制、新方法，努力把全市发展党员工作提高到一个新水平。

五、追求高境界：为了学生的发展，为了学校的发展，为了培养优秀人才，牢记为人民服务的宗旨，牢记为人民的教育事业为共产主义奋斗终身是我们每个共产党员的誓言。讲奉献，不斤斤计较个人得失，不要求自己所做的每一件事都要得到回报。宽厚待人，善于和勇于同不同意见的同事相处，公正无私处理每一件事，对待每一个人。

总之，我会认清形势，明确任务，努力发扬“解放思想、实事求是，敬业爱岗、开拓创新”的精神，为完成学校提出的各项目标而奋斗。

**上半年总结下半年计划通知篇十二**

根据局年度工作计划及各科室上报，201x年4月份工作计划安排如下：

一、财政金融审计科

(一)继续实施县教育局财政收支审计并提出审计报告;

(二)提出公务支出公款消费审计报告;

(三)实施同级审;

(四)实施税收征管审计;

(五)实施学前教育政策落实情况专项审计调查。

二、行政事业审计科

(一)继续实施县法院财政收支审计;

(二)浙商回归审计调查项目审前准备工作及赴上虞区审计调查;

(三)协助宁波审计局来三门浙商回归审计项目工作;

(四)完成领导交办的其他任务。

三、经济责任审计科

(一)继续实施县国土资源局财政收支审计;

(二)继续实施县公路管理局经济责任审计;

(三)派出俞颖燕参加省厅审计。

四、企业投资审计科

(一)继续进行洋市涂围垦工程的跟踪审计;

(二)完成农业观光园区大冲巷生态整治工程审计;

(三)实施纪委交办武曲村办公楼工程审计;

(四)完成纪委交办峋岩村办公楼、道路工程审计;

(五)实施石洋溪综合整治工程审计;

(六)实施亭游溪王村至前楼栏杆工程审计;

(七)开展“五水共治”跟踪专项审计调查。

五、固定资产投资项目审计中心

(一)完成三门金鳞体育中心主体育场暖通工程审计;

(二)继续实施三门金鳞体育中心主体育钢结构工程审计;

(三)继续实施三门金鳞体育中心主体育膜结构工程审计;

(四)继续实施三门县大湖塘新区c—41地块拆迁安置房工程审计;

(五)继续实施三门县人民医院迁建工程一期工程项目跟踪审计;

(六)继续实施三门县滨海新城滨经十一路一号桥工程审计;

(七)实施三门县滨海新城视频监控系统工程审计;;

(八)实施三门县沿赤卫生院整体搬迁工程一期门诊楼项目室外工程审计;

(九)实施三门县三和江景花苑周边景观工程审计;

(十)实施三门县农特产品批发交易市场(市政、道路硬化、绿化景观、给排水)工程审计;

(十一)实施三门县大湖塘新区c-41地块拆迁安置房工程审计;

(十二)实施三门县城乡供水工程净水厂景观工程审计;

(十三)实施三门县城乡供水工程滤头、滤板不锈钢设备工程审计;

(十四)实施三门县城乡供水工程阀门、堰门工程审计;

(十五)实施三门县城乡供水工程高低压配电设备工程审计;

(十六)实施三门县城乡供水工程水泵等设备工程审计;

(十七)实施三门县城乡供水工程浓缩机、吸泥机设备工程审计;

(十八)实施三门县城乡供水工程离心脱水机设备工程审计;

(十九)实施三门县城乡供水工程自控系统工程审计;

(二十)实施三门县清溪综合整治(一期)工程(清溪生态环境修复项目)审计;

(二十一)实施三门县沿海工业城二期道路绿化工程审计。

六、办公室

(一)组织工会疗休养活动;

(二)征集内审论文、案例;

(三)完成局领导交办事项;

(四)其他日常事务。

**上半年总结下半年计划通知篇十三**

xx年是我们广告部业务开展的开局之年，做好xx年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的好处，做好xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊好处。因此，我要调整好工作思路、增强职责意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

透过xx年各项工作开展状况的总结，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我计划xx年做到如下几点：

一、制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的状况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长状况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大\*公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的状况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一节劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就能够逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际状况、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的工作思路。争取把广告额度做到最大化!

二、制订学习计划。做市场开拓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。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的资料，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还期望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在xx年年末的时候，我报考了\*大学的专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强职责感、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务潜力。

**上半年总结下半年计划通知篇十四**

转眼又是一年走过，作为---房地产的一名销售员工，在过去一年来的工作中，我以思想和热情作为动力，在20--年里拼搏奋斗，并严谨的完成了这一年来的工作目标!

对于自己在上一年来的工作收获，我是感到满意的。不仅仅是因为我完成了这一年来对自己的目标要求，更是我能在20--年，收获更多额外的成绩和经验。对比自身的目标，这才是更加因该追求的收获!

如今，年末的总结中，大家都对自己的成绩和收获了更清楚的了解，分析自己在工作的中的收获，我对自己的成绩也渐渐的冷静了下来。尽管在领导和团队的帮助下，我们每个人在工作中都取得了更高的成就在，但对比那些优秀的同事，我依旧还有很多不足和遗憾。尤其是回顾了一年来在工作中没能抓住的机会，这份遗憾就更重了。为此我在这里对新一年的工作做如下计划和目标：

一、思想完善

销售的工作中，比的就是你争我夺，客户的资源是有限的，但房地产的销售却不在少数。我们不仅要在公司内部比拼竞争，更要支起整个团队，与其他的公司竞争!

也正因此，我们必须在思想上严格的保持积极性和竞争性的，要在实现上重视起竞争，要有紧迫感，有目的性。

在新的一年里，我要联合自身的目标加强自我的思想，让我能在工作中不断的提高自身的追求，提高工作的积极性和团体性，更好的去完善自己，为团队贡献。

二、业务能力的提升

在销售的工作的提升上，首先我要加强自身的知识储备，提高对---公司目前房型的了解，并去分析市面上其他出售的一、二手房，考虑产品的性价比和优势。此外，更要及时的跟进市场发展，了解市场的需求。分析出自己的计划和目标。

在这一方面，我要大力拓展自己对知识的储备，并扩宽消息渠道，做到在工作中的知己知彼，能更好的掌握行业的变化。

其次，要加强基础能力。沟通、销售、服务等方面的完善，积极提高本身基础素质，并能认真做到公司的要求和目标，完善个人工作。

新的一年即将到来，在销售的工作上，除了做好准备和计划，每个人在实际的工作中还是要各凭本事，我会更多的在实战中加强自己，锻炼自己，努力将今年的工作做到更好!

**上半年总结下半年计划通知篇十五**

1.背景和问题

互联网和万维网(www)已经成为世界范围内的“信息高速公路”和电子商务市场的支柱。由于万维网使用者的数量飞速增长，对于最终用户来说，随着可供使用的主页和网上信息的数量的爆炸性增长，最终用户间的交互性越来越差，传统意义上的交互已经无法满足用户的需求，举一个简单的例子，即使是在世界杯的决赛期间，一个普通的足球迷也很难立刻从网络上找到聊天的对象。用户需要真正意义上的全新的互联网交互协作软件。

2.目标和解决方案

我们的“软件名称”将为您解决这个问题。在网上冲浪的人们不论处于何方，总是可以看见周围的人们，就像现实生活中的一样。“软件名称”既是一个最终用户使用的万维网上的协作软件，又为企业提供了无限的商机

“软件名称”以多种便于使用的方式为用户提供了一个交流的平台。

“软件名称”为企业提供了一个发布广告和商用信息的平台。

3.产品：为全互联网用户提供简洁方便的交互平台

“软件名称”为最终用户提供一个免费的交互平台，同时又为商业用户提供了一个宣传和销售的渠道。

4.公司和管理

暂缺。

5.业务体系：以广告和商用信息收入为主

调查数据显示，有超过六百万的互联网用户会成为“软件名称”的潜在最终用户，同时有超过一百万的商业用户会成为“软件名称”的潜在商业用户，而且这个数字还在高速增长，这个数字对任何企业都是极有吸引力的，由于软件和服务对于最终用户来说是完全免费的，而商业用户只需要及其低廉的费用就可以想所有最终用户发布广告信息和商用信息。假设每年平均从每个商业用户获得100rmb的收入，则全部的市场收益将会超过1亿rmb。而100rmb的年租对企业是微不足道的。“软件名称”这个项目对于其雇员和投资者来说也一定会盈利。

6.融资：第一轮的投资者将会有68%的内部收益率(irr)

增长预测显示，在第五年“软件名称”将会有6000万rmb的销售额，且税后净利占销售额的21%。到那时，“软件名称”将会覆盖全国，员工90人。创办人将提供500，000rmb的初期投资，“软件名称”正在寻找通晓此领域并且能主动参与创办此项目的投资人。在第一轮的筹资中，“软件名称”将给投资500万rmb的投资人60%的股份，这部分资金主要用于服务器和网络架设费用及初步广告费用。12个月后，将需要1000万rmb的再投资，主要用于市场开拓费用。在这之后的12至15个月，还将需要500万rmb的投资。在运行五到六年之后，就可以考虑首次公开上市。按照我们的价值计算，对于第一轮的投资者将会有68%的内部收益率。

**上半年总结下半年计划通知篇十六**

一个好的房地产营销方案必须有一个好的计划书，以在整体上把握整个营销活动。

市场营销计划更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销计划。

1.房地产营销计划的内容

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括

1.计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。

2.市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。

3.机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。

4.目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。

5.市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。

6.行动方案：本方案回答将要做什么?谁去做?什么时候做?费用多少?

7.预计盈亏报表：综述计划预计的开支。

8.控制：讲述计划将如何监控。

一、计划概要

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

二、市场营销现状

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

1.市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

2.产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

3.竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

4.宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

三、机会与问题分析

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

1.机会与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

2.优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则是公司要改正的东西。

3.问题分析

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究果来确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

四、目标

此时，公司已知道了问题所在，并要作为与目标有关的基本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

有两类目标-----财务目标和市场营销目标需要确立。

1.财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

2.市场营销目标

财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，则其必须售出90套房屋。

**上半年总结下半年计划通知篇十七**

本学期将有25位孩子与我们共同步入小班的生活，我们班组成的三位老师本着同一个目标，让每一个孩子健康，愉快地生活，全面发展成为会学习、会思考、会交往、有创造性的新一代儿童，以\"尊敬幼儿，尊敬家长，一切以幼儿利益为优先的原则\"开展各项工作，根据小班的情况制定出以下的个人工作计划：

环境创设：

随着教育改革的深入，我们越来越意识到环境在幼儿一日生活中的重要性，这主要包括：为幼儿的探索活动创造宽松的精神“环境”和为幼儿各项活动创造丰富的物质“环境”。后者具体在活动材料的准备、区域的布置、幼儿作品的展示。从环境入手，充分利用好教室的每个地方，注重空间的运用，丰富个区域活动材料的提供(包括孩子和教师自制的玩教具和区域活动材料)，幼儿作品表征的手段、方法和展示，增设角色区，为幼儿多提供真实的活动材料，加强幼儿扮演活动的开展与指导。

教育教学：

本学期的教育教学工作主要是主题探究活动，选择与幼儿发展和生活经验紧密结合的教育内容，在文学、音乐、体能等活动方面仍然采用结构教学，选择适合本班幼儿需要并与本地区资源、文化相适应的活动，从不同方面共同促进幼儿的全面发展。教师制定目的性明确的各种检核表，做到能及时整理和分析观察记录。

语言领域：

1、能听懂普通话。

2、愿意安静地倾听，能听懂简单的语言指令并按其行动。

3、愿意与老师、同伴交流，会使用礼貌用语。

4、能用简短的语言回答问题，表达自己的要求和想法。

5、喜欢念儿歌、听故事，在教师引导下，初步理解文学作品的主要内容。

6、爱看图书，会一页一页地翻书，会独立辨认图书中的人或物。

社会领域：

1、初步形成良好的自我意识，有自信心、自尊心，提高独立性及最基本的自我控制与应变能力。

2、了解父母、老师、同伴和周围的社会成员，逐渐学会同情、关心、帮助他人，有爱周围人的情感。

3、积极与人交往，掌握互助、合作、分享和谦让等基本社会技能。

4、逐步适应并喜欢集体生活，产生对集体的关心、喜爱之情。

5、对周围环境感兴趣，了解环境的变迁及与人们生活的关系，有初步的保护环境的责任感。

6、感知多样的文化，激发对民族及世界文化的热爱。

艺术领域：

1、愿意参与集体音乐活动并体验快乐。

2、喜欢歌曲，初步理解和表现简单的儿童歌曲的形象、内容和情感;学习用正确的姿势、自然的声音歌曲;学习倾听前奏，整齐地演唱歌曲。

3、喜欢韵律活动，感受乐曲，感知和理解韵律活动内容、情感;能按照音乐节奏、节拍自然地、大胆地做简单的模仿动作和基本动作;体验随乐运动和与同伴交流的快乐。

4、认识几种打击乐器，熟悉它们的音色，初步掌握基本的演奏方法;在集体中随熟悉的歌曲或乐曲有节奏地演奏;看指挥开始和停止演奏，体验操作乐器的快乐。

5、喜欢倾听音乐，初步感受形象鲜明单纯、结构短小明晰的歌曲或乐曲;感受和理解音乐形象。

卫生保健：

卫生保健工作不仅是要给幼儿一个安全、清洁的环境，还要给幼儿良好的生活护理、健康的精神环境，因此这项工作并不是保育员老师个人的工作，而是班级教师共同的工作。

1、保持幼儿活动室、睡室和周围环境的干净、清洁。

2、按幼儿园的要求进行消毒(玩具、用品等)。

3、加强对幼儿的生活的照顾(喝水、进餐、午睡、大小便增减衣服等)，减少孩子不必要的等待时间，提高幼儿自我服务(喝水、穿脱衣服、洗手等自我生活照料)及自我保护的能力，减少以外伤害。

4、积极开展户外活动，增强幼儿的体质，预防疾病的发生。

5、在园保健医生的指导下，与保育员老师配合做好预防和减少传染病、心理保健的工作。

家长工作：

1、密切与家长的联系，树立全心全意为家长服务的意识，及时将幼儿在园活动内容及发展情况及时向家长反馈。

2、充分运用家长资源，开展家长助教活动，发挥家长的特长，使家长参与到教育活动中去。

3、结合主题定期开展亲子活动，家长开放日活动。

4、不定期召开家长座谈讨论会，与家长共同分享育经验。

5、对个别特殊的幼儿及时与家长联系并进行特殊照顾。

自身修炼：

教师自身首先应该成为一个终身学习者，不断地学习，不断地自我成长，提高自己的专业化水平，才有可能为儿童一生的长远发展打下良好基础。为实现自我超越和促进个人成长，将偶然性组织学习和单循环组织学习向双循环组织学习过渡：交流互动，反思成长，读书学习，交流互动。作为建构学习型组织的一分子，团结协作。与时俱进，决不掉队。内化幼儿园管理理念、园本课程建构理念及幼儿园“三三发展规划”的学习，强化新的教育观。推动同事之间、师生之间、家园之间的交流与互动。

**上半年总结下半年计划通知篇十八**

一个悠闲快乐又短暂的假期生活已经结束了，小朋友们又回到熟悉的幼儿园中。新的学期新的知识，为能够更有效更好地做好幼儿园教学工作，我详细做出了幼儿园中班工作计划：

一、班级情况分析

大部分孩子已经在幼儿园生活和学习一年多了，他们的自理能力都有了很大的提高，基本都能自我服务，学习上有了自觉性，主动性，探索性，生活行为习惯好，尊重老师，团结同伴，能和睦相处，但是仍存在一些问题，如继续加强幼儿午睡的自觉性，继续加强幼儿安全，卫生知识，提高幼儿自我防范，自我保护意识。但我们也看到存在的一些问题，幼儿的语言表达能力欠佳、自主操作能力较弱、幼儿的行为常规还需加强。认真规范幼儿的一日常规，加强纪律教育，努力做好班级保教工作。

二、保教工作

保教工作中，规范幼儿的一日活动常规，增强幼儿体质，做好品德教育工作，发展幼儿智力，培养正确的美感。促进幼儿身心和谐发展。

1、保育工作

为了做好幼儿园保育工作，督促生活教师搞好班级卫生，每天做好清洁、消毒、通风工作;预防传染病的发生;严格执行幼儿的一日活动作息制度，合理地安排好幼儿的一日生活;整理好室内外的环境布置，为幼儿创设一个清洁舒适、健康安全的生活学习环境。

为培养良好的生活卫生习惯。教育幼儿注意个人卫生，不能把脏东西放入嘴里，以防止病由口入。加强幼儿自理能力的培养，学习做一些力所能及的事情。

2、教育教学工作

在教课的过程中，尊重幼儿在学习活动中的主体地位，根据中班幼儿的兴趣和发展目标结合我们新的建构式课程内容增加五大领域的教学内容，制定好每月、每周、每日教学工作计划，有计划有目的地组织实施，开展丰富多彩的教育教学活动，合理利用、整合各方资源。充分发挥幼儿的主动性。在活动中注重对幼儿进行语言智能、自我认识智能、人际关系智能、等的发展。

进行赏识教育，留心每个幼儿身上的闪光点，对他们进行适当的表扬，对于那些较内向、安静的幼儿多为他们创造表现的机会，对他们的进步更应及时表扬，增强他们的自信心和荣誉感。常规的好坏直接影响教学秩序，从而影响孩子的发展。通过晨间谈话、随机谈话、离园前谈话等，向幼儿讲清常规、要求，并采用多种形式对幼儿进行训练，严格检查常规执行情况，逐步培养幼儿能自觉遵守各项规则。

重点培养幼儿的阅读能力、提高幼儿的讲述能力。帮助幼儿掌握阅读的方法，能逐页翻读、学习用完整的话表达每一页的大致内容。训练幼儿讲述故事的能力，利用空余时间开展故事比赛活动。

三、安全工作计划

我们始终都要把安全工作放在首要。加强日常活动中的安全管理。重视幼儿一日活动中各个环节的安全管理工作，如晨间安全检查、餐前餐后、午睡前后及午睡间的巡视，保证幼儿一日活动不脱离老师的视线。在日常活动中穿插安全教育、加强幼儿的安全意识、帮助幼儿掌握一些自我保护技能。提高自己的责任心，细心排除一切不安全因素。对幼儿上下楼要加强管理，扶上扶下 注意安全，我们要让幼儿在安全的环境下健康成长。

四、班级管理工作

1、每月定期召开班务会，对上个月的所有情况进行工作总结，共同讨论自己工作中遇到的困难，找出解决的办法。布置好本月的工作内容。

2、认真制订好月、周、日计划。严格按计划开展各项活动。幼儿一日活动科学合理、动静交替地安排好。

3、认真督促填写幼儿请假登记表和交接班记录。

4、管理好班级财物，每天检查门窗是否关好;不让班级财物丢失;平时注意节约用水、用电以免造成不必要的浪费。

五、家长工作

目的：做好家长工作，提高家园共育的效果。

1、请家长按时接送孩子，确保幼儿来园、离校安全。

2、根据中班具体情况，有针对性地做好家园共育栏目，及时向家长宣传有关幼教知识，让家长及时了解幼儿在园情况。

3、利用早晚接送幼儿的环节，及时与家长沟通。

4、通过家访、电访和电子邮件等形式与家长保持密切联系，及时交流幼儿的生活学习情况。

总之，我班两位教师将继续努力、团结一致、同心协力把班级工作做好，争取取得更好成绩!

**上半年总结下半年计划通知篇十九**

一、总体目标

1、在基础材料方面进行适当升级。

2、重新整合品牌资源，适应新的市场竞争态势。

3、定位高端，打造与之相适应的资源配置，提高核心竞争力。

二、竞争态势

1、上半年竞争烈度明显减弱，金融危机产生两极分化，受金融危机的影响，上半年与对手间的竞烈度相对较小。各竞争对手均在想方设法应对疲软的市场，开始显现两极分化迹象，以拜占庭，东易、好易居三家公司较为稳定。策略得当、根基稳固应是根本原因。

拜占庭是同行业里面劲的对手。其竞争优势主要表现为：

品牌美誉较高，口碑较好;

定位高端，口号鲜明

材料使用有鲜明的卖点

工程一直保持高质量

工地管理、包装、售后一直能维持较好状态

设计师善于将自身鲜明的卖点与对手比较

2、新的竞争对手

与往年不同的是，新业态的加入使经受金融危机影响的上半年市场更加雪上加霜。如百安居的“包清工”、“一条龙”的模式吸引了大批客户的目光。其月产值均能在200万—300万之间。百安居的市场定位明显较低，其主要目的是销售材料，多属中低档装修。但在初期的市场作为中，作为一种新的模式，对高端客户也会有一定的影响。

三、营销策略

1、新材料的引进和适度推广，新材料更多是一种放心和信心的保证。对基础板材适当升级，提供给客户更多选择，并进行适度的推广，形成差异化卖点。

2、架构新的品牌梯队，形成以a6工作室为标志的高端设计实力。成立a6工作室，以适合青岛的模式进行运作，以a6作为着力点，通过对a6的市场推广，提高品牌含金量，打造高端设计实力的象征。

四、市场分析

金融危机将得到有效控制，下半年市场将有所回暖，但总体市场空间并未达到理想状况。房地产业经过一年的调整期，一批新盘在下半年开始动工，但对今年的装饰市场影响不大。尽管如此，大波次的集中签单行为并非不可期待，因金融危机而暂缓装修的业主将积累至8月份左右而能形成相对集中的签单高峰，并有可能提前来临。

五、分阶段计划

1、9月为传统旺季，适度进行系列促销活动，整体活动以“东易家装节”贯穿。主要活动有：优秀作品巡回展，设计咨询，户型发布，家装讲座，样板间活动等。家装节期间推出新材料工地参观、展示，a6高级设计师咨询等活动形式，同时推出适当的优惠项目。

2、7月份扎实做好客户资源储备工作，利用看房活动、小区咨询等方式增加咨询量。着手新材料的引进和试用，做好相关培训工作。进行a6模式探讨，架构定型。7月营销主题为：夏日精品家装游，我到工地看一看，主要推广手段为：

推出精彩工地系列软文

在6月户型设计发布的基础上，将热点小区完工样板间进行推介。

仍采用软文+新闻的形式，新闻主要从品牌建设的角度进行采编。

工地参观活动，大量使用价格低廉的栏花广告，发布看工地活动。

各大报纸均推出数目不等的栏花广告，品牌和一句话活动信息。

在都市报家居版推出小版块工地查询列表：“东易精彩工地搜索引擎”，预约选择小区工地参观。

3、8月份做好迎接小旺季的准备，主要是针对上半年因非典暂缓装修的客户。

启动a6推广，并进行新材料的相应推广。

结合a6，注重品牌形象的推广，为旺季储备品牌张力

8月中旬后举行一些促销活动，以设计咨询为主。看工地活动照常举行。

主要推广手段为：

软新闻，对a6、新材料的适当炒做。软文精品样板间推介。

结合a6的品牌形象广告，促销活动信息。

金融危机虽然对我们公司影响很大，但是我们应该认识到，金融危机虽然把我们公司逼到了绝境，但是只要我们把握好自己，我们全体公司员工只要努力，那么我们的公司就一定会迎来一个新的高潮发展期。金融危机是挑战，也是机遇，就看我们是怎么看待的了。只要我们认真努力的工作，那么我们就会迎来一个新的爆发。

不过我们现在时破釜沉舟的战略，只有置之死地而后生，我们才会迎来新的爆发，我想我们会凭借我们的危机感战胜一切。因为我们没有退路了，如果我们的计划失败，那么我们公司就会十分的被动，所以我们大家一定要全体努力，共同战胜困难，迎来公司的美好明天!

**上半年总结下半年计划通知篇二十**

一、深化理论教育，加强党员干部思想政治建设

1.加强政治理论学习。

2.开展“两学一做”学教活动。在全体党员中开展“学党章党规、学系列讲话，做合格党员”学习教育。以党支部为基本单位，以“三会一课”等党的组织生活为基本形式，以落实党员教育管理制度为基本依托，带着问题学，针对问题改，推动党的作风不断好转。

3.抓好业务法规理论知识的学习。为更好更快地推进全区经营性用地做地、储备、出让工作，领导带头、以上率下，加强相关业务法规理论的学习，全面掌握履行职责所必需的各种业务理论知识，进一步增强党员干部依法行政意识，不断提高依法行政水平，不断强化自身法纪观念，确保各项工作依法依规。

二、补短板树标杆，扎实推进党的组织建设

1.开展查补党建工作短板。贯彻落实区直机关党工委关于在区直机关党组织中开展“补短板、树标杆、促发展”专项活动的通知要求，通过召开党员大会、交心谈心座谈会、发放意见征求表等形式集思广益，广泛征求全体机关干部的意见建议，齐心协力找准找实机关党建工作存在的问题和短板，针对党建工作薄弱环节，补齐短板，全面提升我办党建工作整体水平，助推机关党建更好地融入中心工作。

2.开展党员“二联三关爱”活动。“二联三关爱”即班子成员联系普通党员干部，支部委员联系非党员干部，对机关党员和非党员干部工作、生活、思想三方面给予关爱，及时传递组织关爱，感受集体温暖，进一步增强党支部的凝聚力和党员的归属感。

3.深化“三联三促”服务项目化管理。结合单位部门职能特点及所联系社区实际，安排党员到“三联三促”的结对社区，拓展活动载体和服务内容。组织机关党员干部走出机关，走向基层，走进群众，认真倾听基层群众的意见建议，力所能及地帮助基层解决实际困难，在活动中提高党员服务群众能力，完善党员服务群众、服务基层的长效机制。

4.加强机关党组织自身建设。加强以党支部为核心的党员队伍建设，提高队伍凝聚力、战斗力，充分发挥党支部的战斗堡垒作用。选优配强机关党务工作人员，将党性强、作风正、热爱党务工作的机关党员干部充实到机关党支部班子中来，增强队伍活力。重视党务干部培训，改进培训方式，提高党务干部履职能力，为加强党的建设提供组织保障。

5.树立“党建+”理念，助推中心工作。探索党建工作与中心工作融合的新模式，构建以党建为引领、统筹推进各项工作的新机制，进一步增强党建工作实效。舞动党建这个龙头，通过机制联动、组织联建、资源共享实现党组织与工青妇等群团组织同频共振，最广泛地把群团组织动员起来、团结起来，坚持党建带群团，把群团组织建设作为党建工作的重要组成部分，积极支持工青妇等群团组织发挥各自优势，创造性开展工作。

三、坚持从严治党，切实抓好机关作风建设

1.做好党员教育管理工作。推进从严治党，坚定不移的把从严治党要求落到实处。积极探索建立科学有效的党员教育管理制度，努力实现党员管理规范化、党内生活制度化。规范发展党员工作，坚持党组理论中心组学习、“三会一课”、“党员轮训”等工作机制，定期开展党员干部理想信念和宗旨意识教育，加强机关文化建设，努力营造积极向上的工作氛围。

2.切实推进党风廉政建设。严格落实“两个责任”，明确党风廉政建设责任制分工，全面落实党风廉政主体责任，实行“一把手”负总责，做到党风廉政建设与业务工作两促进，两不误。加强廉政风险防控体系建设，加大勤政廉政思想宣传，筑牢思想防线，严格执行区直机关制定的党风廉政建设和反腐 败工作计划，增强党员干部廉洁意识，强化党员干部廉洁自律能力。

3.加强作风与效能建设。以“两局一场”、区委“十个严禁”、工作作风与工作纪律为主要内容，以每一个节假日为重点时段，深入持久地开展“清风行动”和正风肃纪专项行动，采取定期检查与专项抽查相结合的方式，除对党员干部工作纪律执行情况进行自查自纠外，对机关全体人员的考勤纪律、办公纪律进行全面督查，加强党员干部队伍的“八小时以外”的监督和管理，不断释放“作风建设永远在路上”的强列信号，切实增强党员干部的忧患意识和行动自觉，不断深化作风建设。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找