# 最新档案工作计划及目标

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-11

*重大赛事档案工作计划一创建文明行业，培养和建成行政执法和社会服务示范窗口，在全市执法系统争先进位。创建文明单位，攻坚克难，坚持硬件和软件同步发展，巩固成绩，继续保持位次靠前。一是在长效管理上有新突破。从组织领导机制到协调配合机制，从工作行动...*

**重大赛事档案工作计划一**

创建文明行业，培养和建成行政执法和社会服务示范窗口，在全市执法系统争先进位。创建文明单位，攻坚克难，坚持硬件和软件同步发展，巩固成绩，继续保持位次靠前。

一是在长效管理上有新突破。从组织领导机制到协调配合机制，从工作行动机制到督促检查机制，从保障机制到激励机制等，不断改进完善，与时俱进，实现精神文明建设靠制度机制保障健康运行、深入发展，不断夯实创建机制基础；加快推进数字城管\*台建设，大力开展环境综合整治工作，积极推行智慧城市管理，推进生活垃圾分类收集和废旧物资回收工作，从源头抓起，减少城市生活垃圾的产生量，形成“污染者付费”的理念，提高人居环境质量；落实“门前三包”责任制，强化企、事业单位和全体市民参与环境保护的责任意识。

二是坚持以人为本的`创建理念。时时处处把群众的满意度作为评判创建工作的依据，在城市建设和管理中，倾注人文关怀，切实把市民的利益放在心上，把创建工作的着眼点放在为民办好事、办实事上，从小处着眼，从细微处入手，从市民最关心的事情抓起，认真解决市民亟盼解决的建筑噪音污染、渣土乱倾倒、校园周边环境卫生等问题，使创建工作真正做到贴近生活、贴近实际、贴近百姓，使市民成为创建工作的受益者，从而使市民主动关心创卫、自觉参与创卫，充分调动他们的积极性和创造力。

三是继续加大宣传发动力度。加大城市管理工作的宣传力度，发挥新闻媒体的宣传报导作用，强化市民的城市意识、环境意识、公德意识；广泛发动所有机关单位、部队、人民团体、企业以及全社会方方面面的力量，积极参与，协同作战，做到人民城市人民建、人民城市人民管；实施创建宣传发动工作，在新闻媒体设立创建栏目（节目），做到“电台有声、电视有像、报纸有文”。在市区和主要出入口，利用电子屏幕、公益广告宣传创建，在全社会营造浓厚的创建氛围，促进创建工作深入开展。

**重大赛事档案工作计划二**

满足用户合理需求、减少用户抱怨、降低用户投诉、提高用户满意度、确保不发生媒体曝光事件、保障市场稳定，确保顺利渡过xx年度“3·15”消费者权益保障日，提升上海xx汽车美誉度。

（一）重点用户的排查及处理：

1）用户的背景特殊性（电台、报社、记者等）。

2）用户直接致函、电至新闻媒体（电台、报社等）。

3）用户因同一性故障（包括一般性的故障维修）投诉800热线两次以上且问题未处理完毕。

4）重大责任事件（如火灾、事故等），但迟迟未完全处理完毕。

6）保修期内同一辆车单月索赔次数在3次以上的；

7）三包期内非正常损坏的同一故障，在二个月内更换过二次以上的。

8）用户将车放置服务站内拒绝维修的。

所有上海xx汽车用户（包括美鹿、杰士达用户）。

级别分类

**重大赛事档案工作计划三**

（一）建立健全档案管理制度，切实做好执行工作。

1、界定档案范围。公司档案是公司在各项活动中形成的全部档案的总和。（详见附《各专业档案分类及管理要求》）

2、建立与档案管理相适应的组织结构和管理制度。使档案管理有章可循，落实责任人和责任，界定档案管理权限。

（二）高管重视及各部门密切配合。

将档案管理工作同企业现代化发展同步考虑，列入企业发展和年

度工作计划，纳入领导议事日程。增强各部门助理、秘书责任感，促进文件资料、会议纪要等进行收集、整理、送交行政部存档。

（四）加强硬件建设。设立专门档案保存区域，添置档案柜等相关设备，并且具备良好的卫生环境和防盗、防火、防尘、防虫等安全措施。

**重大赛事档案工作计划四**

人生就像是一个闪闪发光的舞台，想在舞台上秀出自己就必须得先付出汗水跟努力才有收获;每登上一个台阶就意味着你离成功的脚步已越来越近，指引着你走向那发亮的舞台。在今天这个人才竞争的时代，职业生涯规划开始成为在人争夺战中的另一种利器。对企业而言，如何体现“以人为本”的人才理念，关注员工的人才理念，关注员工的持续成长，职业生涯规划是一种有效的手段;而对每个人而言，职业生命是有限的，如果不进行有效的规划，势必会造成生命和时间的浪费。我现在是一名大一新生，我学习的`专业是学前教育。我立志于幼儿教育，并笃信自己有对这个职业高度的热爱和热情，我会将我的能力在幼教事业上尽情展现。我知道，在求职的路上会有鲜花暖日，但也会有荆棘风雨，我要时刻做好面对机遇、挫折、挑战的准备，也需要有一定的目标和方向，那就十分有必要做好我的职业规划，找准职业生涯的道路，为日后能够逐步走向成功找到准确的方向、做足充分准备。

(一)个人性格分析

个人性格：我性格活泼开朗，但我并不缺乏稳重。平时态度积极、认真，有责任心，考虑问题比较周全。但是有时做事比较犹豫，情绪化。这都是我要改正的。

(二)职业性格分析

职业性格：我在班级担任过一些职务，在组织和动手等能力上有过培养，在工作中认真负责、有创新思想，并有一定工作方法和能力，我相信我在从事幼教职业中保持我的优点，改正不足，发展我应有的水平，并不断学习新的知识，探索新的事物，跟上时代的脚步。

(三)我的优点

1、责任心强，有爱心、耐心;

2、态度积极认真，工作努力负责;

3、学习成绩好，有一定的学习方法，乐于学习;

4、思维活跃、精力充沛，积极上进乐于思考和行动，并有创新的能力;

5、在文学、唱歌、画画等方面有一定的特长。

6、身为学生会成员能以身作则，管好自己;

7、为人自信、正直、想法多。

(四)我的缺点

1、考虑问题不够全面，做事不够果断;

2、有时比较任性;

3、个性较强，固执;

4、缺乏时间观念，做事易拖拉。

(五)家庭环境分析

当关心和爱护，但不过多的过问我的学习和活动情况。我的哥哥对我要求严格，从哥哥那里我学会了每个人都要严格要求自己，母亲给我的影响较大，我学会了诚恳待人，诚信做事，敢于追求为，热爱生活。

(六)社会环境分析

现在社会对幼儿教师这一职业的需要是很大的，大量幼儿园的兴办，还有一些办园较早的幼儿园也开始办分园，这样幼儿园对幼儿教师的需求大大增加，同时给我们很多选择的机会。现在幼儿园对幼儿的教育要求提高了，专业化的院校毕业的学生更受用人单位青睐，但院校的学生毕业率高，所以对工作的竞争也是很激烈。

(七)职业环境

幼儿园的环境很单纯，和社会无太多关系，无危险、无职业病危险，环境状况舒适，在园内无勾心斗角的现象，无权力的争夺，而且富有童趣，职业从各个角度来看都还算轻松，但责任重大，孩子是我们服务的主要对象，对幼儿的教育是全面的，那就要求我们首先要全面发展，对这个职业要有爱心，本职业的就业前景还是十分可观的。

(八)自我认知小结

1、“我是谁?”

我是一个做事认真负责，以别人之乐为乐的人

2、“我喜欢什么?”

我喜欢从事有挑战和充分发挥个人能力的工作

3、“我能够做什么?”

我能够发挥我的特长，从事学前教育。

4、“我看重什么?”

我看重是否能尽力挖掘自己的潜力，施展自己的本领，有创新的工作

优势：

(一)我的优势

2、做事特别认真、踏实，态度积极，责任心强;

4、多次在校活动中及评优中获得荣誉证书;

5、多次实习，拥有丰富经历。

(二)优势的使用

1、知识掌握较为全面，并有一定特长，很受用人单位欢迎;

2、做事的态度能受到大家的信任;

3、组织管理能力对于幼儿园十分重要;

4、大量证书在面试及申请工作时能够突出，很占优势;

5、丰富的经验能很快适应工作及环境。

劣势：

(三)我的弱势

1、有时比较固执，情绪化;

2、考虑事情不够周全;

3、考虑事情不够周全;

(四)弱势的弥补

1、多听听别人的意见，稳定自己的情绪;

2、遇事要从多方面、多角度考虑;

3、多找找自身过失，改正不足。

机会：

(五)机遇

1、毕业前的各种招聘活动;

2、进修拿本科学历;

3、实习给老师和园长留下较好的印象。

(六)机遇的把握

1、我会慎重考虑是否要靠关系，这所园对我的发展有帮助吗?

2、利用自己的优点和特长，充分展示自己，参加一些好单位的招聘;

3、参加多种考级，提高自己的学历和知识;

4、认真考虑所实习单位是否值得留。

制约点：

(七)我面临的威胁

1、幼儿园薪酬不够高;

2、学历不够高，大学毕业后，我能获得专科毕业文聘;

3、英语水平较差，影响国际交流。

(八)威胁的排除

1、多学习，参加高校的高考，进修本科;

2、将心态平和，以学习及积累经验为重;

3、从现在开始就开始好好学习英文，多和别人用英文交流。

(一)外部环境分析

1、家庭环境分析：

家庭期望：希望成为一名公务员

家庭影响：从小父母的为人影响了我，他们教会我做人做事都勇于敢于挑战自我，脚踏实地，一步一个脚印，用拼搏赢得掌声。

2、学校环境分析：

(1)我校以往就业情况分析

在同等院校中就业率居中等，但今年学校各专业的毕业生就业情况在稳步前进。但专业之间的就业率差距大，部分专业毕业生就业的单位质量不高。

(2)我的专业就业情况分析

(3)社会环境分析

目前就业形势较好，且在今后若干年将会持续发展

(二)目标地域分析

1、我的就业目的地分析

2、目标职业分析：

(1)目标职业名称：幼师或幼儿教育者。

(2)岗位说明：从事幼儿的教育事业。

(3)工作内容：保育相结合的教学。

(4)工作场所：教室。

(5)危险性：无危险，无职业危险。

3、职业胜任测评

(1)我的优势及使用优势：

优势：自学能力较强、有上进心，在大一了解本专业知识，为大二学习打下坚实的基础;敢于挑战自我，积极参加校园活动。

优势的使用：申请专业类工作时，占优势;对专业知识了解更为突出，在面试中占有先机，更善于重视教学的合作与帮助;有一定的实习经验，能更好地适应工作。

(2)我的弱势及其弥补：

弱势：专业成绩有待提高。

弥补：多努力学习专业知识。

(3)我的机遇及其利用：

机会：学前教育前景好;学校有现场招聘会;有机会参加各种等级考试

(4)我面临的威胁及其排除

威胁：幼儿园对艺术科较重视，艺术底蕴好的人较多

(三)职业认知小结：

**重大赛事档案工作计划五**

转眼间，20\_年又过半了，回顾这半年来的工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。通过10个月来在档案室的学习与工作，我对本职工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。现对下半年档案室管理和文印室管理工作制定以下计划。

1.积极掌握并了解档案管理相关制度，贯彻并认真执行公司档案管理制度，做好公司档案的收集、整理、归档、编目、统计，对现有已入档文件进行重新全面整理和检查，并实时对公司档案实行集中统一管理(将现存档的塑料档案盒全部统一化换成牛皮纸档案盒装置)。做好公司档案资料的接收，确保档案资料借阅完整无损，分类清晰、无缺损。

2.在整理过程中，确保公司档案完整安全，标记出缺失文件的档案，尽力查找其借阅历史，若属于尚未归还状态应及时督促相关部门归还。在整理已有档案的同时，对新入档案的保存要做到及时有效，确保其规范性。

3.通过对档案室及办公室档案的排查整理，对档案进行目录管理的同时，要力争做到对公司档案做到心中有数，确保在需要时能快速、准确地查找到相关档案，对现有工程或者经常借阅的文件档案要做到熟知，建立公司及各项目档案资料的电子信息化编制、随时备查，编制汇编、检索工具和档案参考资料，提高档案利用率，提高效率。

4.严格按照公司档案管理制度借阅、浏览档案，在确保档案管理规范、安全的同时，想出更加快捷、方便、安全的借阅程序，做到档案存入借出有据可查，对出入档案文件做好手头记录，要稳、准、细。

5.不断完善档案管理制度，按照档案管理制度要求对各部门的档案认真检查，不定期对公司各个部门的档案情况进行汇总，做好协调工作，共同保证公司档案的完整和安全。

6.随时进行档案大事记的更新，做好大事记的记录、汇总工作，及时收集材料并归档。按时准确记录公司大事，能够当时闭合的当时闭合，需追踪结果的及时跟踪，确保大事记准确完整。

7.恪守档案管理员职业道德，做好保密工作，平时工作要有计划、有措施、有成效，熟练自身业务。加强档案管理工作的学习。

8.按进度确保每日两个档案柜的文件核查工作，将档案室文档排序整理，确保与目录相匹配。完成办公室档案柜整理之后，对档案室文件进行逐步核查。

9.营业执照的年审工作，及时的了解工商局的年审政策信息。

先前文印室的耗材物品领用过程混乱，管理无序，对此，我们采取了一些新的措施：一是重新制定新版物品领用单，补充了过去领用单上的一些不足和不完善的地方;二是对于物品的领用必须要有办公室领导签字同意的方可领取(特殊情况除外)，堵塞漏洞;三是打印机加粉及更换硒鼓要求文印室人员全程跟随，确保不出问题;四是做好日常文印耗材的登记工作，定期清点、统计上报领用情况，节约使用文印耗材。

在文件资料复印或打印中，能够认真执行保密制度，文件底稿能够妥善保管，及时把作废的文件底稿销毁，在复印方面一些带密级的文件未经领导批示，一律不打印复制。如有需要印制涉密文件的，我们都要求各部、室人员做好相关登记。能够做到该看的看，不该看的一律不看，该说的说，不该说的一律不谈。

对文印室的机器设备，我们能熟练掌握使用这些机器，爱惜设备，严禁不正规的操作方式，能排除其出现的一般故障，并定期督促专业人员做好机器的保养工作，避免机器出现故障，影响正常工作。在印制材料过程中设备出现不能解决的问题，及时的联系维修人员进行维修。

在认真做好本职工作的同时，也要不断学习新的知识，在向书本学习的同时，要注重理论与实际相结合。在提高知识的同时，还要保证实际操作能力。培养良好的心理素质、身体素质，让自己得到全面提升。

以上，是我对20\_年下半年工作的一些设想和计划，可能还很不成熟，希望在工作中不断完善。我会通过在工作过程中不断地学习和积累经验，逐渐熟悉工作环境和职责，熟练自身工作，逐步完善自己，提高工作能力。我会更加努力、认真负责的去对待每一个工作，相信自己会完成新的任务，能迎接接下来的挑战。

**重大赛事档案工作计划六**

我作为一名青年历史教师，自从20xx年9月参加工作以来，在学校领导的大力关怀下，在历史教研组经验丰富的老教师的“传、帮、带”帮助下，我的各方面的能力得到了提高，专业也得到了成长。这学期我担任高二以及高一6、7、8班的历史教学工作。由于教学经验尚浅，因此，我对教学工作不敢怠慢，认真学习教育理论，不断深入研究教法，虚心向前辈学习。经过一个学期的努力，获取了很多宝贵的教学经验。 以下对我参与高中历史新课程教学改革实践工作做一简要总结。

一、在高中历史新课程学习实践过程中推动教师的发展与教学理念的转变。

1、在学习实践中的发展：

自新课程改革实施以来，我积极参加各级各类新课程培训，撰写学习笔记和总结。通过学习培训，历史教师的新课程教学理念和素养有明显提高。同时学校和历史教研组利用校本培训、公开课、集体备课讨论、自主学习等交流研讨等形式组织历史教师进一步学习新课程目标、理念、教学要求。通过在学习中实践，在实践中学习，在学习实践中提高，我的新课程教育教学理念，历史课堂教学能力，专业素养都有很大提高和发展。

2、历史教师新课程学习和教学实践中理念的转变和实践

新课程改革首先要求教师转变教学理念。高中历史新课程阐明了课程的六个方面的理念，指明了课改的方向和要求。在高中历史新课程改革中，我在学习和教学实践中积极转变教学观念，探索教育教学规律，努力用新理念指导教学：坚持“为了每一位学生的发展”的指导思想，促进学生全面、健康成长；激发学生学习兴趣，培养学生终身学习意识；以学生发展为中心，重视学生主体地位；关注个体差异与不同需求，实现全体学生的共同发展；良好的师生关系，和谐、民主化的课堂是新课程教学成功的基础；良性的、多元化的、以综合素质为目标的教学评价是促进学生学习的动力；历史教学的主体功能是引导学生学会学习、学会生存、学会做人；教学中运用多样化手段和方法，力求三维目标的统一；注重教学反思。教师把新课程的教学理念不同程度地在教学当中加以运用，初步形成了师生互动、合作探究、历史感悟、情景体验、学生主体、师生\*等、民主和谐等为特点的新型课堂教学氛围。

二、课程教学实践

1、以集体备课和课程整合实现课堂教学设计的优化。

2、努力贯彻新课程教学理念，采用多种教学方法和手段优化历史课堂教学。

递书本知识作为主要教学任务和目的，而是把精力放在如何教学生“学”上，使学生“学会学习”。以教材为载体，让他们看到更精彩的世界，学到更广泛的知识，掌握更科学的方法，培养能力，增长才干。在教学中更多地运用双向互动的教学方式，加强师生之间的交流。使教学活动更多地体现民主性。充分发挥学生的能动性，让学生自己去分析问题，提出解决问题的方法，让学生更多地获得探索新知识的经历和获得新知识体验。教学中注重知识与技能、过程与方法、情感与价值观三位一体的课程目标，注重学生经验、学科知识和社会发展三方面内容的整合。

**重大赛事档案工作计划七**

(一)细分(乡镇安置帮教工作计划)目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强 等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展 结算优质服务年 活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高 动户率 和客户使用率。

深入开展 结算优质服务年 活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

**重大赛事档案工作计划八**

通过电气自动化技术专业岗位实习，更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强自身对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践潜力，缩短我们从一名学生到一名工作人员之间的观念与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础。

一、实习目的

为了将自己所学电气自动化技术专业知识运用在社会实践中，在实践中巩固自己的理论知识，将学习的理论知识运用于实践当中，过来检验书本上理论的正确性，锻炼自己的动手潜力，培养实际工作潜力和分析潜力，以到达学以致用的目的。透过电气自动化技术的专业实习，深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的潜力。

透过实习，了解电气自动化技术专业岗位工作流程，从而确立自己在最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。透过实习过程，获得更多与自己专业相关的知识，扩宽知识面，增加社会阅历。接触更多的人，在实践中锻炼胆量，提升自己的沟通潜力和其他社交潜力。培养更好的职业道德，树立好正确的职业道德观。

二、实习单位及岗位简介

1、实习单位简介

xx科技有限公司，本公司是一家专业带给电气自动化领域解决方案的高科技公司，主要面向于污水、纯水、脱硫、脱硝、化工等行业，为客户带给专用控制器，变频器以及传感器等产品，并为客户带给完整的电气控制系统的解决方案。xx科技有限公司自成立以来，始终坚持以人才为本、诚信立业的经营原则，为企业带给全方位的解决方案，忙企业提高管理水\*和生产潜力，使企业在激烈的市场竞争中始终持续竞争力，实现企业快速、稳定地发展。本公司主要从事于污水处理工作，为客户带给设计、编程、安装、调试、维护、维修等一系列一条龙服务，直到客户满意为止。

2、实习岗位简介（概况）

参与电气自动化技术岗位的日常工作。

在工作过程，跟同事一齐透过与客户的洽谈，现场勘察，尽可能多地了解客户从事的职业、喜好、业主要求的使用功能和追求的风格等。努力提高客户建立良好关系潜力，给客户量身打造设计方案。

响应领导号召，贯彻、实施有关规章制度。确定自己在电气自动化技术专业岗位的工作职责与任务，定期进修和业务相关的知识，不断提高业务水\*和工作潜力。

三、实习资料

1、学习岗位所需的知识。在实习过程中，我深深体会到“活到老，学到老”的深刻内涵。在电气自动化技术专业岗位上实习，要不断学习与自己业务相关的知识。在课堂上，老师传授给我们电气自动化技术专业的理论知识，教给我们专业技能。但是，这些都来自课本，源于前人的研究总结。在课堂上听老师讲授的有太多是抽象的东西，没有经过实践，不易理解把握。

有句名言“学老师给予我们的仅是一棵鱼竿，如何钓到鱼是我们务必思考的问题。”的确，在知识经济迅猛腾飞的这天，在终身教育时代已经来临的时代，一个人要想在走出象牙塔、跨入社会后有所作为，那么此刻就得学会求知，自觉主动去求知，敢于去探索钻研，个性是需要与时俱进的电气自动化技术专业。

因循守旧，得过且过，不思进取，胸无志，注定要在转眼间被时代淘汰。之，与时俱进，自主探索，自觉学习，不断创新，才是成功必由之路。为了能够融入到职场、融入到社会，我们务必不断学习，多进行社会实践活动，敢于去艰苦的地方磨炼自己，挑战自己，造就自己。

2、适应电气自动化技术专业岗位工作。为期三个月的毕业实习是我人生的一个重要转折点。校园与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着思想观念、做人处事等各方面的巨差异。从象牙塔走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整和适应。我在电气自动化技术专业岗位慢慢的熟悉工作环境和工作同事后，逐渐进入工作状态，每一天按照分配的任务按时按量的完成。在逐渐适应岗位工作的过程中，我理解了工作的艰辛与立自主生活的不易。在工作和同事相处过程中，即使是一件很\*常的琐碎小事也不能有丝毫的意，也让我明白一个道理：细节决定成败。

3、实习期间主要是跟着企业指导老师学习，并到常熟一家材料厂进行长达一个月的出差。出差时工作资料主要就是对材料厂的污水处理方面进行设计、调试。其中使用了g\_works2软件进行三菱plc的编程，并使用ifi\_软件做人机界面进行控制和监控。此次出差，使我受益匪浅。

在实习过程，我有幸认识了\_届的学长\_\_同学，也就是我在实习单位的师傅，他跟我谈了许多从事电气自动化专业需要的技术和态度，并教了我很多应届毕业生所必需的经验，使我受益匪浅。并让我虚心地向那些辛勤地在电气自动化技术专业工作岗位上的前辈学习，在遇到不懂得问题后要用心请教前辈。

四、实习心得体会

如果学比作象牙塔，那么社会就竞技场，而毕业实习便是学生从象牙塔走进竞技场的预热阶段，透过这次毕业实习让我认识到了真正的职场，带给我很多难得的社会经验。透过这次毕业实习带给的社会实践锻炼舞台，上演学生向职场人士的转换的舞台剧，在这场舞台剧中我学会了如何转变主角、如何为人处事，而我学到的这些经验，相信会让我终生受益，并使我在学毕业后更好更快的融进新的社会环境做好了强有力铺垫。

**重大赛事档案工作计划九**

制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区完成。

今年上半年，市场部根据公司领导要求，在省公司下达的全年收入计划基础上，制定了全市收入计划，并分解到各县区。根据县区市场发展潜力不同，分解了各项业务发展量计划。为确保业务收入和发展量计划顺利完成，市场部根据形象进度把每项计划分解到季度、月，每月统计完成情况，与县公司一起讨论完成较好的经验以及未完成计划的原因，发现问题和困难，与县公司共同解决。

截止6月份，全市共完成业务收入xx万元，绝对值排名全省第xx位，完成形象进度的xx%。宽带终端新增xx户，宽带专线新增xx户，有人值守公话新增xx户，普通电话新增xx户。

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训,召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

二、基础管理方面：

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过xx万元，达到5月份的xx元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

**重大赛事档案工作计划篇十**

20xx年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜;市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在公司的各项市场活动中，公司资源整合过程中，不断进步。

二、【工作思路】

1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕营业部转、担当营业内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

2、驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。(此工作策略需建立在市场部有较宽松及多余的自由支配工作时间及较合理的人员配备条件下开展实施)

市场部驻点必须完成六方面的工作：

a、通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案;

c、指导市场做好终端标准化建设，推动终端门店健康稳定发展;

d、针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

组长：市场部经理副组长：营运部总监顾问：副总经理

执行队长：营业部经理组员：门店主管

备注：各项规范制度由整个品牌小组共同协商制定，经总经办批准确定后长期执行，后期门店运营管理中，品牌小组中成员每次对门店进行巡店均为一次稽核过程，稽核内容如上，稽核过程中会根据各项稽核内容对门店店长及责任人进行现场评分(相应巡店表格及评分标准会附带于各项规范制度中)，最终由门店店长及责任人现场签字确认奖罚。

三、【管理团队】

1、合理配置人员：

a市场信息管理员一名负责市场调查、信息统计、市场分析工作;协助相关品牌推广活动的执行。

b策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编;宣传方案制定等;。c设计师一名负责公司日常宣传品的设计、跟单、下发监督使用等。

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