# 最新年艺术培训学校工作计划(7篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-10-07

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。什么样的计划才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。年艺术培训学校工作计划篇1时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将2024的工作总结作如下...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。什么样的计划才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**年艺术培训学校工作计划篇1**

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将2024的工作总结作如下汇报：

一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，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，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势

三、努力经营和谐的同事关系

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

**年艺术培训学校工作计划篇2**

时间总是匆匆而过，刚刚还沉浸在紧张的复习中，转眼又到了自我总结的时刻，回首一学期的工作，有过喜悦也有过遗憾，但看到自己的学生在失败与成功中不断摸索前进，心中还是倍感欣慰。这是我担任本班班主任的第六个学期，通过六个学期的努力，班级管理已取得一定的成效，学生的行为规范基本上纳入正轨，班级情况也较正常。这一学期主要目的是强化班级管理意识，巩固几个学期的管理成果，将班级管理再上一个新台阶。

一、树立正确的学习观念，形成浓厚的学习氛围。

1、抓好课堂纪律，首先作好学生的思想工作，要求学生以同等的眼光看待每一门课。其次，采取相应的促使及奖惩。要求学生养成课前做好准备工作，上课要求学生学会倾听，及时掌控课堂秩序。让学生在书上学习记一些笔记，提高课堂的学习效率。同时加强与任课教师间的联系，了解学生的课堂表现，并由纪律委员、小组长记录学生的课堂纪律情况，及时了解反馈。对于违纪的同学给予一定的惩罚，并肯定学生的点滴进步，提高其重视度。最后，了解学生各学科的学习情况，针对个体制定措施，帮助其把学习成绩搞上去。

2、坚决制止学生抄作业和不做作业的bet365现象，我要求当天的事情当天完成，并且经常布置作业，提高学生的作业速度及效率。平时对学生奖勤罚懒，严格要求。在复习阶段，积极配合各任课教师辅导学生开展复习工作，培养学生良好的学习态度和习惯。

3、在班级中树立学习的榜样，让学生们向班里品行及学习成绩优秀的同学学习，每人为自己找一个小对手，树立近期目标和长期目标，增强竞争意识。经常进行学习评比，做好奖励工作。

二、激发学生的竞争意识

竞争是一股巨大的动力，只有在竞争中才能体现自己的能力以及发现自己的不足，从而达到共同进步。我主要抓住以下几点激发学生的竞争意识：

1、激发与平行班同学的竞争：主要在各项集体活动及竞赛的表现，班级荣誉的争取，其他任课老师对各班的评价如何。

2、设立定期评价制度：对学生个人和小组的各种表现定期评价bet365，。使每个学生和小组明确近期优缺点何在，在班上居何位置，从而增强警惕性和进取心。

3、建立互助组：以互助小组、1+1小组(一一对应的优生帮助差生形式)、小组帮助组员等等多种互助方式促使差生取得更大进步，共同实现个人、小组与集体奋斗的目标。

三、了解学生，亲近学生，做好问题学生的心理工作

我班有位同学叫邹丽莉，成绩相当不错，但其由于家庭的种种原因造成了其独特的性格。性格非常内向，心理承受能力特差，曾有一次去腾头实践活动，因与同学发生了一些矛盾，一气之下便逃了出去，害得老师同学找了半天也不见人影。据其他任课老师也反映，她有过激的行为，当她和同学发生冲突，老师处理时，她表现出来就是，低下头一声不吭，眼睛直愣着，非常敌意。有一次，真把我吓坏了。我无意去教室，见她趴在桌上哭，旁边还留了一张纸条，写着：我实在受不了了。我一见不妙，马上领她到办公室，叫他先静静心。我又回到教室，问清了事情的真相。原来，有同学在说她妈妈是神经病。于是我先作了全班同学的工作，我在同学面前分析了她的性格，我们应该顾及别人的感受，将心比心，别说别做伤害别人的话和事，并叮嘱他们在她面前要特别小心。随后，我有回到办公室做他的工作，我并没问刚才发生了什么事，见她没了刚才那气愤劲，我便跟她聊了其他一些事，与她开开玩笑，刚开始比较累，后来气愤慢慢缓和。我便与她说：“我也和你说了那么多我的事情，其实你也可以把好多事情告诉我的，别老憋着，不管是快乐还是委屈，我们可以一起分享。你不想说也没关系，我看你作文写得挺好的，也可以像刚才那样写下来给我看啊。”没想到她点点头。虽然要改变一个人不是那么容易的一件事情，但我还是看到了她的进步。

做了三年的班主任，我觉得自己还不是那么的稳重，有些时候还是容易急噪，做事后劲不足，但我想总结是为了更好地工作，虽然做班主任挺辛苦的，但多数时候还是快乐的!

**年艺术培训学校工作计划篇3**

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，又到了一年的终点。20\_年我们有过太多的辛酸经历，也收货了无尽的成绩和喜悦。在总行的正确领导与大力支持下，在分行的科学指导下，以及本支行的全力拼搏下，我们严格贯彻总行年度工作会议精神吗，确定目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，完成了年初的既定目标。

一、主要任务完成状况

截止\_月份，(完成状况)

二、主要工作开展状况

(一)加强对有价值客户的重点分析，开拓营销策略

透过仔细梳理，按照贡献度对本行有价值的大客户进行排行，并定时深入了解各层次客户的个人爱好，采取“锁定高端客户，带给贵宾式服务;针对中端客户，带给个性服务;对低端客户，带给大众化便民服务”的营销策略。

(二)加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。

为增强长期发展潜力，我们从年初开始就十分重视加快贷款营销工作，用心争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。透过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷;其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

(三)客户维护活动形式多样化

以答谢客户为目的，结合不同客户的特征，采取不同的维护方式。比如，在代发工资方面，透过与重点代发工资户开展联谊会、座谈会、回访等形式，一方面了解客户的实际需求，一方面向客户介绍我行的服务渠道和理财产品，对重点代发户每月至少访问一次，了解其对于我行的服务是否满意，对我行的金融产品或者服务是否有新的推荐。

加强与客户之间的沟通与交流，用心巧妙地将各种有利的情报带给给客户，包括最新的行业信息和政府信息等，增强客户对本行的了解。邀请客户参加多种形式有好处的活动，借此把握营销机会。

(四)善于反思和总结，积累经验

总结在必须程度上是工作前进的助推器。对每一次的工作进展状况及其完成状况都要做好总结，积累经验，为以后的工作奠定良好的基础，也便于及时发现问题，弥补不足。只有不断的总结才能把有益的东西积累起来，融会贯通，构成一种强大的工作手段和营销体系。

这一年，我们市场部的工作取得了必须的成绩，但应对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，我们还存在许多不足，一是存款结构不合理，部分存款过于集中与大户，容易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，手续过于复杂，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有利提升。这些都是我们今后要加以克服和解决的。

三、明年的工作目标和措施

在下一年里，我们还要继续认真贯彻落实总行年度精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升自身水平，努力提高市场份额，确保完成各项业务发展目标。

(一)多渠道、多手段吸收存款

加大存款营销力度。进一步提高工作的用心性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，不断跟踪了解同行水平，

提高具有市场竞争力的营销支持，充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移存款的现象发生。

有针对地开展各类营销计划。结合本地市场状况，制定实施细则，努力争取吸取上市公司和拟上市公司的一般性存款和募集资金，争取城乡结合部群众经济资金和拆迁资金的归集。

(二)提高信贷业务的收益水平

针对每个客户制定差别化营销方案，综合考量包括小企业业务、零售业业务的推动效力，综合分析收益来源，选取最有利的营销方向，重点拓展中小企业，生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力成为主办银行，努力提好信贷业务的收益水平。

(三)加大创新力度

坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户带给标准化的服务;二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。三是加大宣传力度，透过多种形式宣传我行的业务，提高我行的社会知名度。

**年艺术培训学校工作计划篇4**

去年的八月我有幸被分到急诊部，在急诊工作的这一年中对我的成长来说有很大的帮助，下面就我在工作中的一些感触和大家说说：

大家都知道抢救室是一种什么样的工作性质，与时间赛跑，与死神搏斗，病人的病情比较重、复杂，变化比较迅速。刚被分到急诊抢救室的时候，自己很多时候的状态是站在那里，像个木头，我的老师们也是第一次接触男同事，这种状态也是很微妙的，但通过老师们的耐心、细心的教导，自己虚心的学习，我很快的掌握了一些常见病的急救技能。

记得刚入科不久的一个中午，我们抢救室值班的医生是位身材比较苗条的女性，120送来一位身宽体胖的患者，送来的时候已经呼吸心跳停止，需立即进行抢救，可摆在面前最困难的问题不是抢救而是怎样将这位患者搬到床上，这时，我们男同事的优势是显而易见的。可在进行胸外心脏按压的时候问题又同样摆在面前，女医生的按压对这么一位身宽体胖的患者来说实质是无效的。胸外心脏按压的抢救技能我也只是以前在书上看过，根本就没有实战的经验。

此时也不容我再去想的太多，一边想着书上的步骤要领，一边进行抢救，凭着那份自信，这位患者通过我们集体的努力，抢救最终获得成功。在洗手的时候，老师们说：“今天幸好有我们的小刘在，不然今天我们肯定救不了他，而且我们小刘的动作也很标准”。对于一位男同事来说，感到这是对我从事的事业最好的肯定，也让我对自己有了更多的自信。我想对在坐的男同仁们说声，我们在工作中不仅要掌握扎实的理论知识，而且还要有那份将事护理事业做的更好的自信!

在工作中，我得到了老师们的肯定，对于患者及其家属来说，能得到他们的肯定，也不是说说就能做的到的：在刚工作的很多时候，病人及其家属看我的眼神，一个字：怪，三个字：怪怪的，好像看到的是个“魔鬼”，哈哈!不过这些感觉都在我的工作中天天变化着：有一次120送来一位男士，补液已经配好，当我要给这位患者进行静脉穿刺的时候，这为男士看了看我的胸卡说：“啊!男护士呀，呜莱塞!呜莱塞!还是让你老师来吧，我从来没有见过男护士，男的不如女的细心……\_\_医院有男护士了……”

面队这样的患者我不能每次都是选择默默的离开，我要找回那份自信。通过我的说服，最终同意我为他静脉穿刺。当我细心为他排好气，消好毒，并一针见血穿刺成功，正要贴贴膜时，他说：“啊!已经打好了，不错么，一点也不痛，比小姑娘的技术还好，也很细心……”。最后，我也回敬\_\_一句：“看到了，这就是我们\_\_医院!\_\_医院的男护士!”。\_\_不由的伸出了大拇指!

刚轮转到补液室的时候，我正准备要为一位中年女性患者静脉穿刺补液的时，这位患者说：“还是让你的师父来吧，男的不行……”。我和老师也没有将她说服。过了大概四天，我给一位患者静脉穿刺结束后，突然有位中年女性患者拉着我的胳膊说：“小弟，还记得我么，前几天，我没有让你给我打针，不好意思噢，我这几天观察，你打针打的不错，我歉你一针，今天是我最后一次打吊针了。”偶而在路上见到一些给我打招呼的人“你不是\_\_医院的男护士么?还记得我么?上次是你给我爸褥疮换的药，你是换药中最仔细的一位。”“上次我妈生病的时候是你帮我妈打吊针的，其他人都没有打进去，多亏了你呀。”听到这些的时候我感觉到的不仅仅是一个赞许，更是一个鞭策，男护士是护理事业的新生力量，或许我们的一小步就能给护理事业带来一大步的跨越。

正如\_\_老师说的那样：作为一名护士必须要具有细心、耐心、爱心、虚心胆大心细的按照医疗护理常规做好自己本职的工作，就肯定能够做一名合格的护士，能够实现自己的职业理想。

去年的这个时候，我还是一名新职工，现在新人换旧人了。去年我们三个还像是汪汪海洋中的一叶孤舟，而如今，我看到的是好多和我们一样的男同仁坐在下面。我曾经看到一篇文章说：“有一智者曾问他的弟子：一滴水如何才能不干涸?弟子摇头，智者说：要融入大海”。是呀，一个人的力量是有限的，走不远，飞不高，好比一条小渠，如果不汇入江河，永远也不能汹涌澎湃。因此，我们男同志们要团结在一起，发挥我们集体作用，为我们的\_\_医院添砖加瓦，奉献我门微薄的力量。

“往事已矣，来者可追”，新的一年里，我期待着与大家一路同行，分享最多的喜悦，分担最少的痛苦。

**年艺术培训学校工作计划篇5**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\_服装超市的一名员工我深切感到\_服装超市的蓬勃发展的态势，\_服装超市人的拼搏向上的精神。2024年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

20\_年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在\_，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。现将一年来的工作总结如下：

努力做到无论顾客货比多少家，我们\_服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。2024年我柜组完成销售任务……我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了\_的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成2024年销售计划立下了汗马功劳。

20\_年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

20\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20\_年我们柜组将继续本着\"以人为本\"的工作态度及\"顾客的高度满意是我们的最终目标\"的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在\_的理念进一步得到拓展，让\_美名誉满十堰，让更多的顾客再来\_!

**年艺术培训学校工作计划篇6**

自从进入公司，不知不觉中，一个月的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。以下就是这个月的工作

心得体会

。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

在这一个月的时间里有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作。

因为店员并不是我心目中长期的工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻练人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度等等，些都将影响销售，而店员的形象也代表着公司形象，店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

在工作中，我也学习、体验了一些销售策略，现分享如下：

我把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有明确。第二种客人，闲逛型的客人：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的客人，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。

闲逛型的客人不一定是说不会购物，遇到她喜欢的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的客人闲逛型的客人占大部分，同时将越来越多，闲逛型的客人的接待和目的型客人接待是不同的。闲逛型的客人进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。

接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的客人进了店，我正确的服务动作就是寻机，在迎宾之后，对于那些三三两两闲逛的客人，保持距离，用你眼睛的余光去观察客人的举动，给客人一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候，才进入到接待介绍工作中去。

我今后的努力方向：

一、落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务;努力完成销售中的各项要求;积极广泛收集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项

规章制度

;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成其它工作。

二、明确任务，主动积极

积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三、经营和谐的伙伴关系，提高团队精神和力量

由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

**年艺术培训学校工作计划篇7**

我，1\_\_9年12月认定为助理工程师，先后工作于河北省第二工程建设有限公司、唐山现代建筑工程有限公司，\_\_年9月在唐山现代建筑安装工程有限公司技术质量科任科长。在此期间，我努力钻研专业技术知识，在技术治理过程中努力推行“新工艺、新结构、新材料、新设备”，对科技创新和技术进步倾注了满腔热情。任助理工程师专业技术职务以后，先后在丰南市国税局群体住宅小区工程和唐山一中第二教学楼工程中担任技术负责人，这两个工程竣工以后均被评为唐山市优质工程，而且唐山一中第二教学楼工程在评为市优工程的基础上又被评为\_\_年度河北省优质工程。

在施工一线锻炼的几年中，通过理论联系实际，在大学期间所学的专业理论知识迅速转化为了业务能力。作为公司的技术和质量治理部门，在公司经理和公司总工程师的直接领导下，对技术治理一丝不苟，对工程质量从严控制。经过数年的努力，公司已建立了严格的治理体系，并且获得了国际承认的建筑施工企业的三大认证：质量治理体系(iso9001)认证、职业安全健康治理体系(oshms)认证、环境治理体系(iso14001)认证，是河北省第一家获得三个认证证书的建筑施工企业。五年来，在为公司的发展贡献自己的聪明才智的过程中，也使个人的专业技术能力得到了充实和提高。总之，五年来自己做了一些有益的工作，但也存在着很多有待提高的问题。

一、积极推广使用“四新”技术，营造建筑精品

1\_\_9年12月，我在唐山一中第二教学楼工程项目部任技术负责人。工程质量是建筑施工企业的生命，而要想获得好的工程质量，就要求技术治理人员要具有创优良工程的先进意识，作为该工程的技术负责人，由我牵头，首先着手建立、健全项目部的有关技术、质量治理制度。按照项目工程施工方法，以我为首，将工程质量目标分解到各个专业技术岗位，在按照技术岗位的要求组织施工。先后建立了技术复核制度、工程质量检查制度、隐蔽验收制度以及质量通病控制措施和半成品保护措施等一系列有益于保证工程质量的治理制度。根据本工程大开间及混凝土浇筑量大的特点，模板支撑选用工具式快拆体系，配合使用覆塑竹胶合大模板，保证竹模板间隙不大于1mm;接缝高低差不大于1mm，表面平整度不大于2mm，顶棚可取消抹灰工序，既可以节省水泥用量，又可以彻底根除顶棚抹灰空裂的质量隐患，取得了经济效益和社会效益的双丰收。

内外墙瓷砖表面平整、洁净、色泽协调一致，接缝填嵌密实、平直、宽窄一致，颜色一致;屋面防水层细部均经过精心处理，做法一致、美观;门窗表面洁净，无划痕、碰伤，涂胶表面光滑、平整、厚度均匀，无气孔;楼梯踏步相邻两步宽度和高度差不超过10mm，齿角整洁，防滑条顺直。施工过程中严格按照设计施工图和国家规范、规程和通用图集的要求施工，并按照创精品工程细部做法要求精心完成每一个分项工程，实现了“创高标准优质工程”的质量目标。通过对该工程技术工作的直接参与和控制，使该工程的质量、进度和效益都收到了较好的效果。唐山一中第二教学楼工程荣获\_\_年度优质工程(金牌奖)及\_\_年度河北省优质工程奖。

二、努力钻研专业技术业务，做好本职工作

自从到唐山现代建筑安装工程有限公司工作以来，各项工作干得更是出色。调任技术质量科科长之后，恰逢公司建立iso9001质量治理体系，由于时间紧、任务重，该同志自愿放弃个人休息时间，一心铺于质量治理手册、程序文件以及作业指导书的编写和修改工作中，加班加点，毫无怨言，充分体现了一个青年专业技术人员应有的先锋模范作用。在总结我公司建立质量治理体系的相关经验，我形成了《浅析建筑质量治理体系》一文，并获得河北省建设系统科技技术论文一等奖。

在日常工作中，该同志凭借扎实的专业知识和理论基础，工作中如鱼得水，从施工现场的技术指导和质量检查验收到施工技术资料的核查和治理，各项工作样样精通。在工作中形成的技术性文件和各种申报资料做得结构严谨、术语规范、见解独特、论断精僻，送到市里交流的技术性文件多次受到唐山市建设局、唐山市质量监督检测站有关领导的表扬，为企业赢得了荣誉。

随着公司治理体制改革的逐步深入，公司领导决定启动oshms职业安全健康治理体系认证和iso14001环境治理体系认证。在上述两个治理体系建立的过程中，该同志又一如既往地投入到体系文件编写、初始状态评价、重大危险和环境因素辨识、治理方案的制定等工作当中，为企业顺利通过注册认证作出了突出贡献。

在参与建立企业质量治理体系、职业安全健康治理体系和环境治理体系的过程中，我个人也学到了国际通用的许多治理方面的知识，同时作为三个体系的内审员也时刻为三个治理体系的持续改进做出艰苦的努力。

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