# 关于下半年教师个人工作计划简短

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-08-01

*关于下半年教师个人工作计划简短一1.腹泻的护理(1)评估相关因素，去除病因。腹泻常见原因是饮食不当及肠内感染，应停止食用可能被污染的食物以及可能引起消化不良及过敏的食物。感染引起的腹泻可按医嘱用抗感染的药物。(2)观察并记录排便次数、性状及...*

**关于下半年教师个人工作计划简短一**

1.腹泻的护理

(1)评估相关因素，去除病因。腹泻常见原因是饮食不当及肠内感染，应停止食用可能被污染的食物以及可能引起消化不良及过敏的食物。感染引起的腹泻可按医嘱用抗感染的药物。

(2)观察并记录排便次数、性状及腹泻量，收集粪便送检。

(3)做好消毒隔离，与其他患儿分室居住。食具、衣物、尿布应专用，护理患儿前后要洗手，对腹泻患儿的粪便，被污染的衣、被进行消毒处理，防止交叉感染。

2.体液不足的护理

(1)防止体液继续丢失通过调整饮食和按医嘱用药控制感染;呕吐重者可按医嘱应用止吐药。

(2)按医嘱补充液体纠正脱水

口服0rs液：适用于轻、中度脱水而无严重呕吐者。累积损失量按轻度脱水50m1/kg、中度脱水80～100m1/kg喂服，于4～6h喂完;继续损失量根据排便次数和量而定。一般每1～2min喂5ml(约l小勺)，稍大的患儿可以用杯子少量多次饮用。若呕吐，可停10min再喂，每2～3min喂5ml.注意事项：①服用0rs液期间应让患儿照常饮水，防止高钠血症的发生;②如患儿眼睑出现水肿，应停止服用ors液，改用白开水;③新生儿或心、肾功能不全，休克及明显腹胀者不宜应用0rs液。

静脉补液：适用于中度以上脱水的患儿。

①定量：补液总量包括三部分，即累积损失量、继续损失量及每日生理需要量。以上三部分合计液量，在禁食情况下，入院第一天应供给液体总量为：中度脱水120～150m1/kg;重度脱水150～180m1/kg.上述补液量适用于婴幼儿。

②定性(输液种类)：根据脱水性质而定。低渗性脱水用2/3张溶液;等渗性脱水用1/2张溶液;高渗性脱水用1/3或1/5张溶液。上述混合液的配制方法参见第五节小儿液体疗法的护理。

③定速(输液速度)：要根据脱水的程度和性质确定。重度脱水伴有周围循环衰竭时，应首先迅速滴入或直接静脉推注等张含钠液，以迅速扩充血容量，纠正休克，然后再继续输入液体。低渗性脱水时输液速度应稍快，高渗性脱水时速度宜稍慢。一般累积损失量(约为补液总量的1/2)应于8～12h补足，滴速约为每小时8～10m1/kg.继续损失量、生理需要量则在补充累积损失量以后的12～16h内均匀滴入，滴速为每小时5m1/kg.在补液过程中还要随时根据患儿病情的变化调节输液速度。

④注意事项：

a.输液速度过快易发生心力衰竭及肺水肿，速度过慢脱水不能及时纠正。

b.补液中应密切观察患儿前囟、皮肤弹性、眼窝凹陷情况及尿量，若补液合理，3～4h应排尿，表明血容量恢复。若24h患儿皮肤弹性及眼窝凹陷恢复，说明脱水已纠正。若尿量多而脱水未纠正，表明输入的液体中葡萄糖液比例过高;若输液后出现眼睑水肿，说明电解质溶液比例过高。

c.及时观察静脉输液是否通畅，局部有无渗液、红肿。

d.准确记录第一次排尿时间、24h出入量，根据患儿基本情况，调整液体入量及速度。

3.营养不足的护理对轻型腹泻患儿可继续进食日常饮食，暂停添加辅食;重型腹泻按医嘱暂时禁食，待症状减轻尽早恢复喂养。母乳喂养者继续哺喂母乳，暂停辅食;人工喂养者可停喂牛奶和辅食，4～6h后逐渐恢复进食，但要注意由少量逐渐增多、少量多餐，可等量米汤、水稀释牛奶、米粥或面条。病毒性肠炎患儿有双糖酶缺乏，改为豆制代乳品或发酵乳。腹泻停止后继续给予营养丰富的饮食，每天加餐一次，共2周，可赶上正常生长水平。营养不良、慢性腹泻恢复期需更长时间。

4.预防皮肤受损的护理选用清洁、柔软的尿布避免使用塑料布包裹，注意及时更换，每次便后用温水清洗臀部，蘸干，涂油，保持会\*及肛周皮肤干燥，预防臀红。局部发红有渗出或有潜在溃疡者，可采用烤灯、理疗促使创面干燥愈合。

5.电解质紊乱的护理

(1)补液后密切观察患儿的精神、肌张力及腱反射等变化，注意有无低钾血症或低钙血症的表现;遵医嘱及时采血做电解质分析。

(2)根据医嘱及时补充钾、钙、镁等电解质。输液后有尿时即可开始静脉补钾，氯化钾的浓度不超过0.3%，滴速不宜过快，严禁静脉推注，以免引起心跳骤停。若补液中出现抽搐，可静脉缓慢注射钙剂，时间不得少于10min.镁剂需深部肌肉注射。

6.代谢性酸中毒的护理密切观察酸中毒的症状和体征，遵医嘱采集动脉血、补充碱性溶液。

7.对症处理

(1)眼部护理重度脱水患儿泪液减少，结膜干燥，昏迷病人眼睑不能闭合，角膜暴露容易受伤引起感染。可用生理盐水浸润角膜，点眼药膏，眼罩覆盖。

(2)发热的护理监测体温变化，体温过高应给予物理或药物降温，应及时擦干汗液，更换潮湿衣被，多饮水，做好口腔及皮肤护理。

(3)腹痛护理可轻轻按摩患儿腹部做好腹部保暖或热敷，转移患儿注意力，严重者可遵医嘱应用解痉、镇痛药物。

**关于下半年教师个人工作计划简短二**

6月30日\*\*公司开业至今，公司的各项工作均已基本上走上轨道。但仍有许多方面需要不断完善。就公司现状，围绕下半年的工作任务，公司将狠抓生产管理，逐步拓展市场、增加经济效益。其主要工作重点抓以下几个方面：

一、生产管理方面

〈1〉保证生产正常化

从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面种种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

〈2〉设备尽快完善到位

由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量最高已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。车间里现有的设备仍有未吃饱、开足的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

二、内部管理方面

〈1〉降低生产成本，提高企业竞争力

降本节支这也是企业增效的一种手段，\*\*公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种主人翁意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争力。

〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关

强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的最大作用。

完善各项制度，明确工作职责范围

无规矩不成方圆，任何组织的建立都离不开制度的约束，同样刚组建的润浦型钢，在制度的建立方面也须不断的完善。公司成立至今，各项规章制度、职责范围都在逐步的建立之中，但肯定有许多制度、职责，还不够完善、不够明确，这就需要我们在今后的工作中不断摸索，不断改进、不断完善。

〈3〉加强员工培训

1.思想上的交流

由于目前公司刚刚组建，员工也都是新引进的。员工之间缺乏默契、缺乏交流、缺乏了解。在这种状态下，很难让企业的内部达到最大的团结化，缺乏凝聚力。近阶段公司的行政事务要把活络公司员工之间的关系作为工作任务来干，公司各层领导应当多深入基层了解员工的需要，并给他们排忧解难，让所有员工都能真正感受到自己为润浦大家庭中的重要一员。

2.操作培训

目前公司除了原先从上海过来的近百员工为熟练工以外，其它员工对钢厂仍很陌生，大多数是门外汉。员工人数虽然日趋增多，但并未真正提高效益，主要原因也就在。这就要求我们应当加大对新进员工的培养，要加快以老带新的步伐，加大操作培训的力度。使新进员工能尽快胜任自己的工作，尽快发挥出他们的作用。

三、拓展销售市场、加强资本运行

1、目前销售形势看好，但仍不容太乐观，因为产品之间的差价，并不算太高。要想加真正达到效益的增加，必须加大销售的量，拓展更广阔的销售市场。在这同时还要提高销售质量，一定要严格控制应收款的增加，更要杜绝的出现呆账、死账。

2、加强企业资本运作

目前，钢材市场起伏不定，变化无常，市场价格瞬息万变。看准市场行情动态，在原材料上做文章,降低生产成本。另外，我公司对原材料(轧辊、导卫)的储备要求又相当高。备品备件资金达20xx万元左右。所以加强企业资本运作，形成良好的资本流通渠道，是企业的命脉。

**关于下半年教师个人工作计划简短三**

转眼间20\_\_年已过半年，做为一名品牌负责人和区域负责人。在这半年中，业绩不是太理想，工作没有一个明确的目标和详细的计划。当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。下半年我将一如既往地按照公司的要求，本着多沟通、多协调、积极主动地开展工作，确立工作目标，全面开展xx年下半年的工作。现制定工作划如下：

一、厂家太多，品牌太多，态度要和谐，要用心和客户交谈。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，多沟通。稳定与客户的关系。在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、不会再和原来一样被动的接电话、接订单。加强销售意识，有计划、有步骤的去和客户交流。

四、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，促使潜在客户从量变到质变。上午重点安排发货。下午积极回访老客户报计划。做到一周一小结，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。

五、对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识,为公司树立更好的形象,让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

六、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。

七、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。

八、上半年的销量不太理想，华东厂上半年销售额才5100多万，离今年的最低目标还差8800多万，下半年每月我要至少完成1500万才能完成销售任务。(最近华东生产出现问题，现在停产，个别花纹磨具迟迟上不去，很影响发货);区域上半年销售额1.18亿，离最低目标还差1.72亿，下半年月销量至少2800多万才能完成预计目标。虽然还差很多，我相信只要大家积极努力配合，这些都不是问题。我会很努力的。

以上就是我半年的工作计划，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。

**关于下半年教师个人工作计划简短四**

设定明确的目标，激励自己不断提升，规划好自己下半年的工作计划，期望自己获得理想的利润。

作为公司的工作人员，公司也在不断改革，制定新的规定。作为公司的一名员工，在遵守公司规定的同时，有责任全面开展项目管理。

1.明确所有员工的责任和任务。所有员工必须履行工厂员工的义务和工程部管理职责中规定的职责。他们的任务可以根据公司部门的需要，随时得到上级的分配和支持。

2.制定部门员工管理规范，强化员工自觉约束自身工作松懈等不良行为的意识，鼓励员工养成文明修养，积极爱岗，使其日常工作符合公司的职业规范和要求。

3.所有员工都应该准时参加。如果他们未经工程部主管批准而请假，将根据工厂出勤记录作为旷工处理。在正常工作时间内，发现留工作风松散的当事人，应书面警告并检讨；

4.工作方法的改进:加强部门间的合作与沟通，营造和谐进取的企业文化氛围，出现异常情况尽快到现场了解、分析和解决问题，针对工程及相关部门的工作反馈制定符合实际情况的改进方案和方法，建立培训计划，加强技能培训和心态教育，稳定人员流动。

5.在工程设计管理过程中，要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，组成审查小组，对有争议的问题进行认真论证。如果有任何疑问，我们将寻求第三方(客户或技术开发人员)的论证。

明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真倾听他人真诚的意见。更加努力工作，努力学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理的道路。

谦虚是正确的态度。和同事相处，要虚心学习。你们在三人行的时候，一定要向我学习。但是，做事情要敢于突破，敢于创新。

那是我下半年的工作计划，希望通过自己不断的积极进步，早日实现目标。

**关于下半年教师个人工作计划简短五**

新年伊始，万象更新。自从20xx年上半年将工作的重心放在企业erp系统实施的工作中时，在公司领导的关怀和指导下，在公司部分同事的大力支持下，对erp相关工作作出了初步的整理。

20xx年公司全面壮大，各项规章制度逐步健全，尤其是x月份xx总部的成立，给公司员工提供了优质的工作环境和广泛的发展空间。俗话说的好：“笨鸟先飞！”想要在20xx年之后的工作有条不紊、顺利的完成，就应该先行一步，做好下半年度的工作计划。

自身建设方面：由于自己参见工作时间比较短，自身经验和处事能力、人际关系方面都需要全面提高。一方面，自己认真努力完成工作，并对自己的工作进行自查，自我监督。

另一方面，离不开公司领导的关怀指导和公司同事的帮助。“三人行必有我师”，我会虚心向领导和各位同事请教相关问题。

对于我们公司来说，erp――k3系统，还是一个比较新鲜的事务，虽然我们每天都在说k3，但是，现在k3系统在我们公司运行上线还处在初步的阶段。目前，只有仓储部――仓存模块和财务部――总账模块、应收应付和存货核算，对系统实施了比较全面的应用，第一期计划范围内的公司供应链中的销售模块和采购模块，还只是用了一些皮毛，公司其他部门还没有实现信息化。

另外，公司现行的k3系统编码方案规则不合理，存在中文、英文、字母和希腊文字共同组成的编码以及重码。编码权限下放，造成编码规则不能很好的执行，编码混乱。公司试用一段时间的条形码也不是国际通用，给人造成产品不入流的假象。还有，因这是一期遗留项目问题，我个人对k3的相关经验不是很多，实施起来需要xx公司的配合。但目前看来，配合还是有些问题需要协调。

针对上述公司erp运作方面出现的公司现实存在的状况，整个七月份，拟计划七月底完成公司k3系统物料编码的调整工作，实现新旧代码的转换以及一期项目中的销售模块和采购模块的培训，实施和上线后相关问题的解决维护。

1、物料编码的调整：

因年前相关工作的调整，物料编码的调整推迟了一个月，中间旧的物料编码又新增了很多，给这一块的工作造成了一定的难度。整个物料编码的相关工作会贯穿整个七月。这中间需要相关部门的配合。我个人这方面同时做新旧代码对照和新代码审核及每天新增编码的修改，工作内容、工作量比较大，需要增加短期配合工作的工作人员和我一块工作。

另外，因为本人一直从事公司办公室、后勤等相关工作，对公司的生产线、产品不甚熟悉，中间可能有很多产品物料编码方面的问题需要和相关部门同事进行沟通交流，希望本着为了公司的长足发展，能够得到领导和同事的配合。

2、销售和采购模块的实施：

通过与xx相关实施人员的协调联系，在七月份订出时间，请实施人员过来对我们这两个模块的相关使用做一下培训并跟踪指导，同时对我们的物料编码工作进行指导配合。上线实施后，相关软件操作、运行方面出现的问题进行跟踪解决和系统维护。

定期做好k3系统服务器的维护、备份工作。保障k3系统的正常运行。针对单机用户使用k3系统出现的问题，进行处理。

针对公司战略决策中的时间安排对20xx年内需要实现信息化的部门进行调研。将第二期计划中需要上线的系统模块分四部实施：

首先，与系统上线运作相关部门组成相关的项目小组，对项目进行分析、调研，把相关的业务需求整理并确认实施方案。

其次，将系统能够实现的相关业务需求，对业务流程进行梳理、微调（企管部、相关部门配合），并对系统上线模块进行培训和技术指导。

在次，对上线相关模块进行测试运行，出现的相关问题有针对行的解决和完善。

最后，系统正式上线运行期的维护以及运行期问题的反馈和总结，给以后系统实施提供宝贵的工作意见和经验。

1、除了工作重点k3项目外，还有其他几项工作安排配合人力资源部把xx人力资源系统全面运行上线，实现系统化发展。

2、配合网管对公司的办公自动化系统和邮件服务器拟定计划，实施。

3、公司的网站进行页面的更新维护和公司的网站服务器的建立。

4、领导交办的其他工作。

**关于下半年教师个人工作计划简短六**

财务部秉承“降低成本、工作做细、提高效率”的宗旨。根据公司领导20\_\_的工作指示和公司具体情况制定了20\_\_年的工作目标。

第一部分，各项目标

一、制度建设目标

1、财务工作符合会计法和其它财经法律或法规。

2、财务违法乱纪行为为零。

二、财务工作目标

1、财务效益指标：提高应收账款催收力度，提高公司回款率、资金收益率。

2、及时提供财务报表分析和预测报告，为公司提高整体利润率奉献力量。

三、成本控制目标

1、完善成本控制制度，提出成本控制措施，年度企业成本比上年度降低。

四、会计核算管理目标

1、会计核算资料准确及时完整，会计报告及时。

五、资金管理目标

1、降低企业资金管理成本，提高企业投资收益率。

六、部门管理目标

1、部门工作完成率100%，部门人员考核合格率85%以上。

七、精神文明目标

1、工作状态饱满积极。

2、工作认真负责。

八、业务培训目标

1、加强培训，队伍综合素质不断提高。

财务部各岗位目标分解：

管理岗位目标：(会计主管)

会计岗位工作目标(总账会计、往来账会计)

出纳岗位工作目标(出纳)

仓管岗位工作目标(仓管)

再一次感谢公司领导对财务部工作的支持，感谢其他部门同事对财务部工作的帮助和配合。财务部门既是管理部门又是服务部门，在加强严格管理的同时又要做好热情服务工作，这是两种不同角色的转换，在严格管理的同时不失笑容，在热情服务的同时不失原则，这就是我们工作的要求。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

四、存在的问题和困难

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部拟从以下几方面进行改进和提高：

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广;帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源。管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

**关于下半年教师个人工作计划简短七**

我们区又开始了下半年的工作计划。在半年里，作为一名销售员，为了做好下半年的工作，我现拟定一份下半年工作计划，力取在下半年干出漂亮的成绩。

在竞争日趋激烈的时代，商家为了吸引消费者的眼球，提高销售量，应该在每个细节上力求做到于众不同，在原有硬件设施设备的条件下除了店铺的设计，橱窗的造型外，软件服务尤为总要。服务提升销售业绩才会随之提高，如何提升服务重点有以下几方面：

在卖场除了店铺的设计和橱窗的造型外，需要在服装的陈列上表新立异，以求强烈的视觉冲击力，营造成一种商业空间的销售环境，以浓重的设计烘托自身的卖场氛围，以独特的个性确立商圈的形象，以争取更多消费者的光顾，来获取更大的利润。因此，服装陈列也越来越受商家的注意，成为销售系统的重要环节。作为营销系统中重要的一环，如何陈列商品，有以下几点建议：

1。叠装陈列

（1）首先强调视觉，在色块掌握上，原则应是从外到内，有浅至深，由暖至冷，由明至暗，因为这是人观察事物的`习性，这样也能使消费者对商品产生兴趣，从注意、吸引、观察、购买等几个环节进行购物。

（2）同季节同类型同系列的产品陈列同一区域。

（3）叠装区域附近位置尽量设计模特，展示叠装中的代表款式，以吸引注意增进视觉，并且可以摆放相应的服装的海报，宣传单张，以全方位位展示代表款。

2。挂装陈列

（1）每款服饰应同时连续挂2件以上，挂装应保持整洁，无折痕。

（2）挂装的陈列颜色应从外到内，从前到后，由浅到深，由明至暗，侧列从前到后，从外到内，由浅到深，由明至暗，这些得根据店铺的面积与服装的主推风格来定。

3。模特服装的陈列，二到三天则须更换一次，这样给顾客保持新鲜感，吸引人流进店。

在细节决定成败的今天，商家想在激烈的市场竞争中，立于不败之地，就得从细微处入手，作为服装销售的专卖店，有三个因素决定着专卖店开得是否成功，一是硬件，二是其货品陈列，三是专卖店的员工素质，服务质量提高销售量也必将随之提高。

服装导购代表工作的目的不尽相同，有的是为了收入，有的是为了喜好，有的兼而有之，不论是那一种目的首先工作就必须具备工作责任心及工作要求，好的服务必将赢得顾客认同，获得顾客认同也必将提高销售量。

1。自身工作要求

（1）保证积极的工作态度，在工作中持有饱满的工作热情。

（2）善于与同事合作，精诚合作发挥团队销售力量；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。

（3）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。

（4）对自己严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，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。

（5）善于做出工作总结，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，学会自主严格要求自己。

2。客户维系要求

（1）知道顾客的真正需求，在了解顾客的需求同时，满足顾客提出的合理要求，提高与顾客之间的信任度，这是维系客户所必要的条件。

（2）建立客户资料，对客服的喜好要清楚了解，客户电话必须详细记录，在每季有新产品上架时可以通知客户。

（3）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。

（4）对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。了解客户最需要的服务质量，尽自己最大的努力做的更好。

1。对销售任务的细化分解，将每月的任务量分配至每周、每天，每日当班工作结束后核对任务完成情况，总结工作得失。

2。于老客户保持良好关系，在周末时发送祝福短信，让客户感受到被重视。

3。新品上架或换季活动时主动通过电话通知顾客，邀约顾客到店消费。

在日益激烈的竞争环境中，我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、提高自身素质同时加强客户维系量。当稳定的客户群体带动散户消费群体，确保销售量稳定才是面对竞争的利器。

**关于下半年教师个人工作计划简短八**

目前，客运市场的竞争日益激烈，总站也面临着巨大的压力，旅客对出行的要求也变得越来越高，这就对我们客运经营者提出了更高的要求，结合上半年的工作情况，在下半年的工作中，为了更进一步地搞好服务营销，实现全员营销，提高总站的经营效益，经我们班组成员共同讨论研究，决定下半年在服务的基础上更好地做好营销工作。制定了如下服务营销计划：

一、当前我站所将面临的两点矛盾：

(一)外部矛盾，即和铁路、航空、私家车之间的残酷的竞争，历来铁路及航空是我们公路运输的强劲对手，在多年的较量中公路运输以其独特的机动性、灵活性在旅客运输中占有一席之地。但通过各种案例显示，市场的竞争是相当激烈的。

(二)是同行业间的竞争，如随着凤城车站扩建更新，也逐步的形成一种较强的竞争事态。所以，鉴于以上两种矛盾，阳光服务班认真讨论并制定了下半年的具体服务营销计划。

二、服务营销计划：

1、继续深入扎实的做好班组建设及培训工作

服务营销的概念告诉我们服务营销是一种为达到顾客满意所推出的一系列的活动的行为。当然这种行为也就是说我们班组每一个员工应当熟知并积极贯彻的，这就需要我们班组在进入到下半年的工作中通过各种学习、培训或会议来不断地灌输这种思想，使我们的服务营销能够深入人心，从而更好地执行这种服务营销的计划，这是基础。

2、一对一的传播

我们班组的每个成员都是一个传播者，我们利用这种途径对乘客进行一对一的传播，即利用为乘客检票时、或为旅客提拿行李时、或为旅客倒水时、或为旅客答复咨询的问题时，都应当主动地做好我站的宣传，宣传一个号码“96596”通过不断地灌输这个号码，让更多的乘客知道，“\*\*\*\*\*”就是老百姓的出行专家，通过长期的宣传逐步地将这个号码变成一个出行百事通的代名词。

3、搞好节日的宣传

这里的节假日，应当细化到周末，每当客流高峰的时候正是我站搞好宣传的大好时机，班组将制定详细的各种宣传活动方案，例如利用一些中国传统的节假日或者是国际的节日来搞好我们的营销课题，通过节日活动本身公益性的内容附带宣传总站的一些文化理念、相关信息。

4、品牌宣传进社区

树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。利用每个班组员工分散居住的特点，逐步成立个大社区或居民区的宣传服务网络，由各个社区的网络员，定期更新或张贴我站的新开通班线、新增设的服务项目或总站动态、运行情况，如果在进行细化，可以细化到某个线路是否增加班次。

5、努力宣传新开线路，形成新的利润增长点

如：新增开的自助游班车、济南东站、济南机场都有着较为巨大的发展潜力，所以，我们利用社区网络员进行宣传。

6、定期开展“班组文化开放日”

组织旅客深入到我们的工作后台，让广大旅客了解更多总站文化，体验班组建设，使更多的旅客对我站的形象、能力及素质产生较高的信赖，从而培养成我们忠诚的客户。

7、深化班组建设，坚持以人为本

“没有满意的员工就没有满意的旅客。”对于总站来说，拥有优秀的员工是赢得忠诚旅客的关键。“没有忠实的员工作基础，是不可能拥有忠实旅客的。”班组将把员工视为内部旅客，为员工的自我实现服务。引导员工以旅客需求为导向。以此来保证员工同旅客之间重要的、但常常又很短暂的接触能产生令人满意的结果。以满意的员工提供给旅服务，最终赢得旅客的满意，达到岗位营销的目的。

8、继续开展往年做的好的服务营销活动

继续做好往年的服务营销工作，例如往年我们成功开展的几项营销活动：学子直通车、各大院校以及旅游景点的宣传营销。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！