# 月工作计划方案范文7篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2022-08-25

*保证了工作计划的质量之后，我们的工作能力才会有更大的提升，详细的工作计划可以帮助我们更加有条理的完成工作的，职场范文网小编今天就为您带来了月工作计划方案范文7篇，相信一定会对你有所帮助。月工作计划方案范文篇120xx年公司的销售计划是由我具*

保证了工作计划的质量之后，我们的工作能力才会有更大的提升，详细的工作计划可以帮助我们更加有条理的完成工作的，职场范文网小编今天就为您带来了月工作计划方案范文7篇，相信一定会对你有所帮助。

月工作计划方案范文篇1

20xx年公司的销售计划是由我具体制定的，在经过公司领导和同事的修正改正后，正式的20xx年公司销售工作计划出炉。20xx年的工作中，预计主要完成工作内容如下：

1、增强自己的综合业务分析能力，学习和掌握产品技术知识，熟练掌握生产流程的相关知识，更好的应用于实际工作过程中。

2、根据客户订单及时制定和修改发货计划;负责发货计划的过程监控和具体实施;发货订舱以及相关事务的协调，保证产品的正常发货，并及时向领导反映过程情况。

3、对国外客户的信息收集、及时传递、及时处理，如：图纸、ppap信息反馈等等;并及时了解国际机械制造市场和外汇市场的消息，为公司的发展壮大提供信息支持。

4、理解、掌握本岗位所使用的质量体系文件，按照质量体系文件规定完成各项质量活动，并就涉及销售部的环节严格执行程序文件和相关管理规定。

5、按时完成全部发货所需要单据的缮制和交付和给客户单据的交付，包括发货单、装箱单、商业发票、运输合同、运输声明、原产地证等等。

6、及时就发货所涉及的相关事务与客户有效沟通。

7、参与公司新产品项目的生产评估和实施过程监控。如发放新产品评审图纸和进展过程跟踪。

8、本部门员工将一如既往的团结协作，协调处理本部门计划和预算执行过程中出现的问题，积极协助领导处理紧急事件和重大事件。

9、准确完成统计月度出口明细、月度应收汇明细，并和财务对帐。

10、向国外客户催要应付款项，包括在webedi生成asn和发票，制作纸质收汇单据等，及时回款，对未达帐项积极负责。

11、参加生产经营例会，进行会议记录，并履行会议的决议情况。

12、随时完成上级领导交给的临时任务等。

1.销售工作计划是各项计划的基础ハ售计划中必须包括整个详尽的商品销售量及销售金额才算完整。除了公司的经营方针和经营目标需要详细的商品销售计划外，其他如未来发展计划、利益计划、损益计划、资产负债计划等的计划与实行，无一不需要以销售计划为基础。

2.销售工作计划的内容ゼ蛎鞯南售工作计划的内容至少应包含下述几点：

(1)商品计划(制作什么产品？

(2)渠道计划(透过何种渠道？

(3)成本计划(用多少钱？

(4)销售单位组织计划(谁来销售？

(5)销售总额计划(销售到哪里？比重如何？

(6)促销计划(如何销售？销售总额计划是最主要的，销售计划的内容大致可涵盖在其中，销售总额计划经常是销售计划的精华所在，也是销售计划的中心课题。

在公司各个部门的积极配合下，预计在20xx年要达成发货量xx吨以上，销售额xx万美元以上的目标。

销售业绩入行船，不进则退。如果我们不改变我们以前的那种老式计划，不根据现在具体情况来工作的话，那么我们公司的业绩就一定会

出现滑坡，只有我们不断的认识到形式的迫切性，我们才会在不断猛烈的商业竞争中占得先机，这是我们永远追求的。

我相信在公司全体领导职工的集体努力下，我们公司的销售业绩一定会较去年去的长远的进步，公司的明天也会更加的美好、强大！

月工作计划方案范文篇2

根据公司xx年度深圳地区总销售额1亿元，销量总量5万套的总目标及公司xx年度的渠道策略做出以下工作计划：

一、市场分析

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。xx年度内销总量达到1950万套，较20xx年度增长11.4%。20xx年度预计可达到2500万—3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套—6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及xx年度的产品线，公司xx年度销售目标完全有可能实现。20xx年中国空调品牌约有400个，到20xx年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20xx年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

二、工作规划

根据以上情况在xx年度计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段的实际情况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、k/a、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“格兰仕空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置（配合业务条线的渠道拓展）

根据公司的06年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，（根据公司的展台布置六个氛围的要求进行）。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。（特殊情况再适时调整）

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在06年04月—8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

·销售主管工作计划·销售部工作计划·房产销售工作计划·20xx年销售工作计划

6、团队建设、团队管理、团队培训

团队工作分四个阶段进行：

第一阶段：8月1日—8月30日a、有的促销员进行重点排查，进行量化考核。清除部分能力底下的人员，重点保留在40人左右，进行重点培养。b、制定相关的团队管理制度及权责分明明晰和工作范围明晰，完善促销员的工作报表。c、完成格兰仕空调系统培训资料。

第二阶段9月1号—xx年2月1日第二阶段主要是对主力团队进行系统的强化培训，配合公司的品牌及产品的推广活动及策划系列品牌及产品宣传活动，并协作业务部门进行网点扩张，积极进行终端布置建设，并保持与原有终端的有效沟通，维护好终端关系。

①培训系统安排进行分级和集中培训

业务人员→促销员

培训讲师＜促销员

②利用周例会对全体促销员进行集中培训

9月1日—10月1日：进行四节的企业文化培训和行业知识的培训

10月1日—10月31日：进行四节的专业知识培训

11月1日—11月30日：进行四节的促销技巧培训

12月1日—12月31日：进行四节的心态引导、培训及平常随时进行心态建设。

xx年1月1日—1月31日：进行四节的促销活动及终端布置培训

xx年2月1日—2月29日：进行全体成员现场模拟销售培训及现场测试。并在每月末进行量化考核，进行销量跟进。

第三阶段：xx年2月1日—2月29日

①用一周的时间根据网点数量的需求进行招聘促销员工作，利用10天的时间对新入职促销进行系统培训、考核、筛选。对合格人员进行卖场安排试用一周后对所人的促销再次进行考核，最后确定定岗定人，保证在3月1日之前所有的终端岗位有人。

②所有工作都建立在基础工作之上

第四阶段：xx年3月1日—7月31日

第四阶段全面启动整个深圳市场，主抓销售所有工作重心都向提高销售倾斜。

第一：跟随进货源，保证货源充足，比例协调，达到库存最优化，习题尽量避免断货或缺货现象。

第二：招聘培训临时促销员，以备做活动，全力打造在各个环节都比较有战斗力的团队。

第三：严格执行公司的销售策略及促销活动，并策划执行销售促进活动，拉动市场，提升销量。

第四：跟进促销赠品及赠品的合理化分配。

第五：进行布点建设，提升品牌形象。随访辅导，执行督导。

第六：每月进行量化考核

第七：对每月的任务进行分解，并严格按照wbs法对工作任务进行分解做到环环相扣，权责分明，责任到人，工作细节分到不能再细分为止。

第八：利用团队管理四大手段：即周工作例会；随访辅导；述职谈话；报表管理。严格控制团队，保持团队的稳定性。

第九：时时进行市场调研、市场动态分析及信息反馈做好企业与市场的传递员。全力打造一个快速反应的机制。

第十：协调好代理商及经销商等各环节的关系。根据技术与人员支持，全力以赴完成终端任务。

以上是xx年度的工作计划，如有考虑不周之处，请领导多多指导！！

月工作计划方案范文篇3

时间总是转瞬即逝，在xx公司工作已经工作一年了，我的收获和感触都很多，任职以来，我努力适应工作环境和前台这个崭新的工作岗位，认真地履行了自己的工作职责，较好地完成了各项工作任务。现将一年来的学习、工作状况总结如下：

一、在实践中学习，努力适应工作

这是我毕业之后的第二份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮忙，工程设计让我在较短的时间内熟悉了前台的工作资料还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。都说前台是公司对外形象的窗口，一年的工作让我对这句话有了新的认识和体会。前台不是花瓶，一言一行都代表着公司，接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚……点点滴滴都让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

二、学习公司企业文化，提升自我

加入到xx这个大群众，才真正体会了“勤奋，专业，自信，活力，创新”这十个字的的精髓，我想也是激励我们每个员工前进的动力，我从领导和同事的敬业中感受到了这种文化，在这样好的工作氛围中，我也以这十个字为准则来要求自己，以用心乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时地和部门沟通，争取把工作做好，做一个合格，称职的员工。这也一向是今后工作努力的目标和方向。

三、拓展自己的知识面，不断完善自己

一年的工作也让我产生了危机意识，单靠我此刻掌握的知识和对公司的了解是不够的，我想以后的工作中也要不断给自己充电，拓宽自己的知识，减少工作中的空白和失误。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时思考得更全面，杜绝类似失误的发生。

这段工作历程让我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深感骄傲，在今后的工作中，我会努力提高自我修养和，弥补工作中的不足，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量！

月工作计划方案范文篇4

随着新学期的到来，每个部门都面临新的挑战与机遇，工协宣传部工作计划书。宣传部，由于其工作的性质和本身的功能，决定了它不仅要遵循社团的旨意，而且要配合其他部门开展各种活动。面对新的机遇与挑战，本部门活动计划及工作展望如下：

一.新生见面会1.活动形式：组织部门新成员去吃夜宵。2.活动目的：与部门新成员见面，让成员认识部长及成员之间互相认识，让成员了解宣传部的工作，感受到部门的亲切，对我们社团未来的发展起到了积极的推动作用。3.活动经费：100~140元。

二.组织部门活动1. 活动形式：形式可以多样，如：组织大家去溜冰，去湖光岩玩等。2.活动目的：通过组织本部门活动促进成员积极性，提高部门成员联系，培植成员优良的人际关系以及团队合作精神。3.注意事项：活动期间应注意安全，活动中注意调动部门成员的积极性。

三.工程设计制造协会作品展览1.活动主题：展现奇妙设计，感受工协魅力2.活动目的：丰富校园学术文化氛围，使新生更加了解工程设计制造协会的内涵。3.活动时间及地点：(1)、地点：图书馆底层 (2)、时间：待定(在招新过后)4.活动准备：(1)、申请场地(2)、准备展览用具(3)、收集展览作品5.活动内容：(1)、向新生介绍协会的具体情况(2)、组织新生参观作品6.预算：(1)、打印作品：10元;(2)、作品夹子：10元;(3)、塑料泡沫垫板：15元; (4)、彩带绳索：5元;总共：30元

四.对“第五届cad/cam软件设计大赛”的宣传1.宣传的准备工作：制作宣传板(由08届带动09届画宣传板)2.宣传的主要工作：(1)、用宣传板来宣传大赛的报名方式、大赛的内容、参赛规则等主要内容;(2)、在各个饭堂摆点派发宣传单宣传;(3)、在工协网站上宣传;3.宣传的注意事项：(1)、发宣传单的时候要看准对象再发，节省资源。(2)、宣传工作要及时有效。(3)、宣传所需要的经费待定。

五.其他工作1.强化本社团黑板报、宣传栏、海报等本职工作。2.负责本部门举办活动以及所有的其它部门工作的具体时间、地点、内容的通知，积极配合各部门组织的各项活动，全方位多层次的开展宣传工作。3.提高本部门各成员自身的工作能力和素质，在提高工作质量的同时提高工作效率，使宣传部的工作开展得更加顺利。4.适时开展书法、板报、绘画等形式灵活的比赛，充分挖掘成员的宣传才华，加强社团文化氛围，开发出一片新的宣传阵地。宣传部的工作任务在社团各部中是相对比较繁忙的,我们将会在指定时间内完成各项活动的宣传工作，宣传部各个成员将在工作中,努力提高自身素质并积极主动的工作，丰富宣传形式，在工作中推陈出新不断提高自己,努力完善宣传部自身的建设,把宣传部建设成一个团结积极向上的整体!以上就是宣传部对工作的计划、展望。

月工作计划方案范文篇5

前台工作，有些人或许觉得简单，不起眼，但是对于我来说，首先我尊重这份工作，其次我知道自己乐观、开朗、积极的性格适合这份工作，同时我也觉得在前台可以学到与接触的东西是很多的。学校前台作为学校涉外窗口，须经常性与家长，学生接触，具有较重大的责任，前台接待直接代表学校形象和服务质量。

下面我从四个方面谈谈本学期工作目标。

一、我知道在前台工作，是一个服务性的工作，所以我要时刻热情、积极、主动。只要在工作我时间，就要保持一个良好的精神状态，让每一位来学校的家长都能感受到热情的服务，这会使他们增加对学校的好感。同时作为前台接待，另一方面也代表学校形象，所以，这份工作的重要性就彰显于此了。

二、态度决定一切，我尊重并喜欢这份工作，那么我在做好吃苦耐劳的准备的同时，也要注意工作中的变通，注重细节，让每一位来访者都能感受到新希望的热情周到服务。

三、任何工作都是相通的，职责明确不代表各做各的，互不相干。既然一起工作，大家就是一个整体，只要是学校的事，我们都有必要去处理好，学校的任何一分子都要以学校的总体大局为重。

四、工作中我大概需要做的事：接听电话、来访人员咨询接待、对外宣传、前台整理、星币兑换和奖品管理、仓库整理、耗材发放工作等等。

我觉得，其实工作本身或许并不难，但我要注意的是时刻保持热情，保持微笑，举止文明、大方，礼貌用语。相信在公司员工的共同努力下，xx的明天将更加辉煌！

月工作计划方案范文篇6

根据市区教育行政、业务主管部门工作计划精神，加强德育队伍建设，在班主任常规教研培训的基础上，举办新任班主任培训班;召开班主任专业化培训总结表彰大会，启动新一轮班主任专业化培训;充分发挥 清风徐来 网络工作室的功效，拓展创新德育工作网络社群模式;注重心理健康研究工作，召开通乡小学心理健康教育交流会;在已有的名优班主任经验总结的基础上深入研究论证班主任育人风格。同时根据基层学校的需要制定本学期工作计划。

一、常规教研培训

(一)继续抓好班主任专业化培训、心理健康教师培训、德育主任学校德育工作及自身素质提高的培训。

1、班主任专业化培训

从本学期开始启动新一轮的班主任专业化培训，在原有班主任专业化培训的基础上，根据当前德育工作的现状，精心选择贴近班主任教师实际工作需要的培训内容，改变传统的集中培训方式，充分利用网络优势，使班主任培训工作更具有实效性，时代性和前瞻性。并充分发掘我区名优班主任的优质教育经验和资源，为名优教师搭建自我展示和自我提升的平台，本学期将安排20\_\_年香坊区优秀班主任东北师大高级研修班的优秀学员及参加省级培训培训者培训的优秀教师为全区班主任进行学习汇报，把专家的思想和观念与实际工作有机地结合起来，为班主任教师提供自身专业发展的具有实效性的资源，并激发教师的思维，促进学校德育工作的开展。本学期班主任专业化培训按要求安排8次，培训内容重点放在班主任教师日常教育行为生命化效能。

2、心理健康教师培训

(1)切实加强心理健康教研工作的实效性，为心理健康教师提供优质、可借鉴性资源。

本学期，继续以 心理教师专业社群 为依托，开展常规教研活动。为避免中小学全体心理教师参加教研活动时教研内容与教师所教学段脱离，针对性有偏差，实效性不够强等情况，本学期，以心理社群为依托，分小学组、中学组二个层级，计划组织6次教研活动。分层级、有针对性的为教师创设教研活动新形式，使同一学段的教师群体产生积极的、及时的良性互动效应，把可借鉴性的教育资源发挥到最大化，使教师自主参与和自我成长需求相结合，并分组进行研讨、展示、交流，以提高心理教师开展心理健康工作的实效性。

(2)加大力度普及学科专业知识，使心理教师辅导咨询能力、学科授课能力得以提升。

在工作中，我们发现心理健康教师专业化程度不高已成为制约学校心理健康教育进一步发展的瓶颈。本学期，立足常规教研，依托心理专业社群，搭建平台继续夯实心理健康教师的专业技能。心理学科教师掌握必要的学科专业知识是开展工作的有力前提和保障，将心理学科专业知识与学生实际情况相对照，做到理论与实践相结合，有针对性的发挥学科作用，做到有的放矢，为教师创设专业化成长环境。

3、德育主任培训

由于近两年基层学校德育队伍变动很大，新任德育主任的数量逐年递增，因此对新走上德育工作管理层面的德育主任的培养就提上了日程，本学期通过培训让他们尽快熟悉德育工作的特点，了解基本的德育工作的内容，掌握基本的德育工作的方法。同时让他们对德育研修部的一些常规的培训工作和内容有更多的了解。拟开展校际之间的德育主任德育工作的交流活动。为全区德育工作的整体发展提供帮助。

(二)新任班主任培训

4月份，我们将根据香坊区教育局制定的关于《香坊区中小学德育队伍培训方案》的具体要求，坚持以\_\_\_\_\_\_\_\_\_为统领，以全面提高我区中小学班主任队伍素质为核心，以促进班主任队伍建设为重点，对全区中小学20\_\_年9月份上岗至今的新担任班主任岗位的教师(含在专业化验收活动中年限不够未获得任职资格证书的班主任)进行集中持证上岗培训。通过培训，全面提升我区新任班主任的专业化水平，努力建设一支符合时代精神的师德高尚、业务精良、充满活力和创新能力的新任班主任教师队伍。(具体要求见培训方案)

二、班主任专业化培训验收总结表彰大会

班主任专业化培训第一阶段的验收工作已经结束，上学期我们又将三年的班主任专业化培训进行材料汇编，共汇编--《清风徐来水波不兴--经验汇编》、《执子之手与子偕行--名优集萃》、《百舸争流千帆竞技--课例推介》、《细雨无声铅华洗却--案例精选》、《上善若水心海扬帆--心理探究》等五本书。3月末我们将召开香坊区班主任专业化培训验收总结表彰大会，总结经验，提供借鉴，并启动新一轮的班主任专业化培训，围绕 班主任的每一天、班主任的每一学年、班主任与每次活动、班主任与每个班级、班主任与每个学生 为线索，充分发挥 清风徐来 网络工作室的功效，拓展创新德育工作网络社群模式，通过案例教学展开深入学习、交流和研讨。

三、组织参加哈市 水保杯 德育实践活动课大赛

参加哈尔滨市教育研究院德育教研室与环保局联合举办的 水保杯 哈尔滨市德育实践活动课大赛。具体时间我们会根据上级部署进行安排。

四、心理健康教育工作

本学期以 聚焦有效教学、构建生命课堂 为主体工作宗旨，发挥 心理健康教师专业社群 总体优势，从加深学科教师专业技能入手，整合心理健康教育资源，优化教研活动内容及形式，以提升教师的专业素质，进一步推进心理健康教育工作的开展和深入，为心理健康教育的可持续性发展做好基础，为打造一批高素质、精业务、强能力的心理健康教师专业化队伍提供保障。

1、充分利用网络资源优势，继续完善 百合心理工作室 及 心理教师专业社群 建设，发挥其辐射作用。

继续完善 百合心理工作室 建设，发挥网络资源优势，做到资源共享、传播迅捷、实时互动，为一线教师提供优质的心理健康教育资源，使其真正成为全区中小学心理健康教师自我研修及自我展示的平台。

心理教师专业社群 建设方面，继续发挥广泛交流、拓宽视野、相互监督的作用，在心理教师群体里形成一种良好的.拓展专业知识，提高实践、反思、探究能力的态势。本学期各专业社群要定期组织开展3次专项社群活动，本社群针对共性的问题自设主题，由组长统一安排部署展开活动。

2、结合 心理教师专业社群 模式，定期开展心理健康学科划片教研工作。

在常规教研活动的基础上，以 心理教师专业社群 (5个)为单位，定期开展划片教研工作。带领学科教师深入中小学，做到重心下移，加大心理调研力度及针对性，真正走进学校、走近学生，创设互动交流共享的氛围，增强实效性。

3、积极筹备省第二届 龙心杯 心理健康活动课大赛。

积极做好省第二届 龙心杯 心理健康教育大赛准备工作，对参赛教师进行全面培训，使参赛教师在省级赛课中展示出我区心理教师的风采。

4、开展香坊区 心理情景剧 展示活动。

5月下旬进行香坊区 心理情景剧 竞赛展示活动。

5、 心育 讲师团，阳光送爱心。

6月中旬对我区成高子镇大嘎哈小学、和平小学进行 心育讲师团阳光送教 活动。

6、为进一步规范心理咨询室的常规建设提供技术支持，力争90%的学校达到市教育局规范化心理咨询室的标准。

五、德育科研课题研究

进一步规范德育课题的研究，提高问题意识和研究意识，注重问题的实用性和研究过程实效性及优秀成果的推广。对课题学校进行阶段性检查与验收，使课题研究规范化。重点开展国家级课题 开发心理健康潜能，提高学习效能 等课题的研究。开展省级重点课题 中小学班主任队伍专业化建设的对策研究 、 在活动中增进教师心理健康方法的研究 等四项课题研究。本学期协助省市组织通乡小学省级课题区域成果展示活动。

五、发挥网络培训优势

继续发挥网络培训优势，做好德育部各个网络工作室的正常运转工作。加强香坊区德育工作网络社群活动的监督指导。开展行之有效的社群活动。根据德育工作网络社群的运行情况，在6月中下旬开展德育工作校际之间交流观摩活动，充分为学校提供德育工作的展示平台，每个社群推荐一所学校进行展示。同时学期末将对德育工作室、网络社群工作进行总结表彰，进行德育工作网络社群的各项评选工作。

月工作计划方案范文篇7

随着山\_\_区市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。05年，销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为我山\_\_区销售经理，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大。

着眼公司当前，兼顾未来发展。20\_\_年，在总经理的领导下，在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

一、销量指标：

至20\_\_年12月31日，山\_\_区销售任务560万元，销售目标700万元(20\_\_年度销售计划表附后);

二、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售总体计划》;

2、年终拟定《年度销售总结》;

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

三、客户分类：

根据20\_\_年度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

四、实施措施：

1、技术交流：

(1)本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会;

(2)参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会;

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

(1)为与客户加强信息交流，增近感情，对vip客户每月拜访一次;对一级客户每两月拜访一次;对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间;

(2)适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我05年工作重点。

3、网络检索：

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

4、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

本年度我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩!

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com