# 组长的工作计划与目标 部长的工作计划(汇总11篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-11-30

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。组长的工作计划与目标篇一...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**组长的工作计划与目标篇一**

1、本届学生共有12个班，596人。其中1—6班是重点班；7—12班是预录班。

2、选科组合情况：

物化：141人；物生148人；物地：47人；史政158人；史地102人。

3、选修学科情况：

物理：336人；化学：141人；生物：148人；政治：158人；

历史：260人；地理：149人。

4、选课班级分布情况：

物化：1、7、8班；物地：2班；

物生：3、9、10班；史政：4、5、11班；史地：6、12班。

5、中考分数情况：

本届高三当年的录取线为628分。其中：660分以上19人；650—659分：61人；640—649分：86人；630—639分：153人；620—629分：116人；610—619：70人；600—609：39人；600分以下52人。

6、文理比例情况：文科：43.6%；理科：56.3%

1、高二期末本科分数线：理科：本二：323分文科：本二：309分

物地：1人，进线率2.12%；史政：54人，进线率34.17%；

史地：37人，进线率36.27%

本二进线总数为220人。

高三毕业班教学工作是学校工作的重中之重，高三毕业班的高考成绩是学校教学质量的标志性工程。在江苏教育新政的背景下，以提高课堂教学效率为中心，以“三讲三会”为抓手，在教学精、细、实上下功夫，负重奋进，乘势而上，真抓实干，坚决完成20xx年的高考奋斗目标。

（一）学校管理方面

1、成立高三质管组：

组长：杨建明副组长：吴卫江

成员：徐学英徐永明庄德刚朱林陆永军

2、明确职责、分工：

吴卫江分管高三年级的总体工作；

庄德刚负责高三对外教学交流、主题活动

徐学英负责高三考务、分数汇总统计；

徐永明、朱林负责高三班主任、学生思想动员、宿舍管理工作；

陆永军负责高三年级日常管理工作布置；

班主任做好高三管理方面的信息反馈、督促检查。

3、继续实施行政人员蹲点班级、学科制度

4、学校管理层要抓好凝聚力、执行力，注重检查落实、整改、提高。

（二）教学管理方面：

1、准确定位语数外与选修课之间的关系。根据目前的形势，明确语数外的中心主体地位，适当处理好选修科。高分数需要高等级，一般本科生达b即可。

课时安排：语文：8/9+2；数学9/8+2；英语7+2；选修4+1。

2、要切实执行好“三讲三学”。三讲即教师讲清、讲透、讲活，学生对应的关系是学懂、学会、学通。教师讲清知识、方法，讲透知识本质；学生学懂知识、学会知识的迁移、学会基本的方法。

3、制定好高三各科复习目标。高三复习目标的制定要立足高三全年通盘考虑，要根据年级的现状、研究教学大纲、《考试说明》，详细安排好复习内容，复习进度，章节之间的课时比例分配。要详尽，不要流于形式。实际与计划要一致。

4、要进一步落实集体备课。根据上级精神，坚决反对以学案代替教案的做法。集体备课实行个人备课——集体研讨——再个人备课的模式。语、数、外教师个人备课于前一周的周三、周五分两次交校长室，周六进行集体研讨、个人修改，形成符合本班实际的教案。

5、构建有效课堂。明确课堂教学目标，复习立足基础，以能力培养为主，注重知识的梳理与知识网络的构建，注重知识的运用与思维方法的训练，加强学法指导，指导学生规范解题。上课力求互动、交流、对话，切忌以练代讲，切忌提前进行综合训练，一定要循序渐进，稳步扎实推进，学校质管组蒋加强随堂听课调研.

6、关于作业的布置。1—6班两门选修课，课外作业不超过半小时；7—12班不超过45分钟，其余时间均以语数外为主。

7、关于周练制度。周练时间的安排：数学每周二最后两节课；语文周三上午最后两节课；英语周四下午最后两节课。周一下午最后一节课是物理和历史；周五下午最后一节课是政治、地理、化学、生物。语数外每周必练，选修科目隔周练，另一周相关时间上相关科目。周练要提高试卷的命题质量，处理好新旧知识之间的比例关系，一般为7：3；用标准考场进行限时训练，晚上集中会议室（5）及时阅卷、输分，对错误率高的题目进行研讨。下周一及时完成统计工作。

8、晚自习的安排。5：45—6：30，周一、三、五英语教师到班，主要做单词、词组背默工作及进行适当统一练习；周二、四语文教师到班，主要做名言、名句背诵工作，并统一做适当练习；6：30—7：50数学训练，其中6：30—7：15做数学小练，其余时间学生做数学课外训练，数学教师及时批阅小练，对出现问题当堂评讲。教师值班时间为6：30—10：00。周练的监考选修科目老师适当多排。

9、双休日安排。周六上午交替安排好语、外老师值班与集体备课的时间，数学集体备课在周五的最后2节课，周六下午安排3节数学课。选修科目周六上午进行集体备课。周六以学生自主学习为主，语、数、外老师做好辅导工作，主要提高学生的自学能力。

（三）学生管理方面：

1、积极营造高三紧张学习的氛围。学校、班主任及任课教师要细致认真地做好学生的思想工作，了解学生的家庭、学习情况，激发学生内在的学习动力，形成紧张向上的应考氛围。

2、制定好高考目标奋斗书。召开学生动员大会，及时制定高考目标计划，高考奋斗目标数，计划一式四份，并将其张贴，起到激励的作用。

3、加强家校联系，形成合力。根据高三年级不同的阶段要求，及时召开各种类型的家长会，让家长参与学校的管理之中，让学生在亲情的关怀之中，努力奋发、积极进取。

4、继续抓好班级风、学风、宿风建设。加强对寄宿生的管理，切实推行寄宿生刷卡制度，确保学生有充足的睡眠时间。

5、开展形式多样的励志活动。根据高三不同阶段的要求，开展多种形式的励志活动，激发学生内在动力，营造向上的学习氛围，树立正确的人生观，激励学生为自己确定的人生奋斗目标而努力。

九月份：

（1）召开高三学生动员大会；

（2）高三摸底考试；

（3）高三摸底考试分析会；

（4）高三学生家长会。

（5）高三励志大会

十月份：

（1）高三临界生会议；

（2）高三教学情况调研；

（3）高三学生励志大会。

十一月份：

（1）高三高考报名工作；

（2）期中考试；

（3）期中考试分析大会；

（4）部分学生家长会。

十二月份：

（1）蹲点行政召开蹲点班级会议；

（2）高三临界生教学调研；

（3）听课、巡课汇报总结。

一月份：

（1）高三学生动员大会；

（2）期末考试（零模）；

（3）江苏“百校联考”。

三月份：

（1）一模迎考暨高考动员誓师大会；

（2）一模考试；

（3）一模分析会；

（4）临界生及部分学生家长会。

四月份：

（1）高考体检；

（2）口语考试；

（3）高三临界生会议。

五月份：

（1）高三二模；

（2）高三学生心理辅导。

六月份：

（1）高考动员；

（2）高考。

**组长的工作计划与目标篇二**

某年已经六个月了!感谢领导给我这次机会，让我担任生产厂长这一职务，在庆幸的同时，我也深深的感到责任的重大。我会在日后的工作中加倍努力，不辜负领导的信任，和自己身上的这这份责任。

某年我自己的工作计划具体

二、车间计划，针对目前我对车间运作和管理的细节还是不是特别具体的了解，车间管理我是这样打算的，过完年后开始的几个月先按部就班的去执行工作，先让自己更加的了解车间工作和运作情况，我会在适时得去提出些具体的小改进措施，争取在下半年开始进行具体计划实施。第一、建立定期物料统计制度，并根据统计结果和订单计划来制定车间生产计划细化工作计划，尽量减少车间一些没有必要的加班;第二、系统深入的分析地板铺装工艺，争取今年能在龙骨选材上有所突破，细致的分析目前地板出现的问题原因，并之逐步加以改进;第三、烘干工艺计划，综合考虑烘干出现的问题，逐步更改设备的更新，增加操作人员的责任感，可以更改烘干人员的工资分配方案，减少基本工资，增加奖金激励，但目前不能适用，等到设备更新到可以自行记录数据时，可根据记录于工艺差别进行奖金分配，第四、车间加工，根据加工工艺，从开始逐步改进设备，争取逐步提高加工精度;建立设备定期检修和定期保养制度;完善车间计件工资制度，细化计件到人头，渐进和适度的增加质量这一考核标准进入计件工资;第五、建立和完善奖罚制度，在车间没有都进行奖励辛勤工作的，惩罚好逸恶劳的，考核标准有车间人员内不进行无记名投票得出;第六、建立质量考核标准，从进料到铺装逐一工序分别进行质量检验工作，杜绝现在这样原料问题出现在最后的铺装环节上。

三、规范采购管理，第一、车间人员去采购地点块检有一个毛病，杜绝车间复检人员去块检;第二、规范块检人员素质，杜绝个个出去都是领导的派头，严禁采购出差时过量饮酒，减少车间工人的出差补助标准，可提高车间人员在出差期间的工资;第三、建立定期出差询价，掌握实时的木材价格行情，我个人认为如果不应该建立长期合作客户，原因是价格肯定将不下来，并且采购质量也会慢慢下降，第四、细化具体的原料检验标准，让利益和责任，成绩和质量挂钩。

四、营销管理，控制营销成本，制定营销计划，确立营销底线，杜绝现在这样，谈下只要一个工程就是成绩的现象，建立营销成本、合同利润和工程面积等综合因数考核办法。

五、财务建议，加强财务管理，明确和完善补助标准，重点加强合同管理，控制和规范公章使用，尽量完善合同加盖公章在财务科完成，并且财务人员在合同签订前应该进行审核过程。

上面只是我的个人想法，因为时间匆忙和个人工作经历的原因，其中一定有很多不切合实际想法和建议;当然自己还有很多想法并没有在上面提及，比如企业的一些横向和纵向的发展，周边产业的扩展等等，由于个人的目前能力和视野所限，等到考虑成熟也会逐步提出以便大家点评完善。

**组长的工作计划与目标篇三**

为发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的.“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作：

1、加强规范管理，鼓励员工积极性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

4、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

5、当日积极回笼公司货款，做到日清日结。为配合公司财务工作，按时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

6、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作。

7、当顾客光临时，要注意礼貌用语，积极热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象，靠周到而细致的服务去吸引顾客。

8、严格执行公司政策，确保产品价格的准确。杜绝员工私自打折。

9、积极拓展渠道，维护老客户，拓展新客户，只有提高服务质量，今后还将继续努力保持店内形象，维护店内卫生，完善专卖店各项制度的管理。

总之，树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

**组长的工作计划与目标篇四**

一，大学里，学习都是基础，无论何时，都应该放在第一位。所以要抓好班级一日常规，杜绝迟到旷课现象，抓好自修课纪律，提高效率。通过各种方式促进老师和同学之间的交流沟通，随时随地把班里的学习请况反映给老师，以便老师针对具体情况采取具体的教学方案，使老师达到多样教学，同学乐于积极参与，并做好课前预习，课后复习、以此提高课堂听课效率。

二、班委要以身作则，带头做好领导同学认真学习的工作。配合班长开展各项的工作，使班级工作能够更好的执行下去。对学校布置的突击性工作，调动各方力量，全力以赴，按时完成。

三 积极开展文体活动。在本学期开展一至二次文体活动，比如说诺热孜节、毕业生晚会等，还有，在期中组织一次集体出游，以此达到增强同学间感情及锻炼身体的目的。

增加班级的凝聚力！开展有益的文体活动，促使学生的身心健康发展。组织学生积极参与学校的各项活动，力争在各项活动中取得好成绩。例如，在天气暖和的时候，组织同学们来一次春游活动，这样可以团结集体，增强同学们之间的友情！

四、培养良好的工作作风，建立完善的工作制度。明确各个班委的职责，各司其职，当然在有些时候还需要大家的通力配合。 深入广大同学中，认真听取同学的建议、意见和要求，为同学服务。 班委有责任在课堂和活动中积极表现，做好带头作用，为班级营造一个良好的竞争学习氛围。 如：班长、团支书及副班长、副团支书既要分工明确又要相互配合，坚持每周开班委会，针对班内出现的新问题制定新的对策。班委会由班长或团支书主持召开，应积极准备，保证开会效率。另外，对于班会负责人要做好纪录，以便开展工作。

五、完善考勤与请假制度。需请假时一定写出正式的假条，如：病假，必须是校医院的假条；事假必须有班主任的签字。由纪律委员保存。凡点名时无故迟到或未到的均记录留底。凡点名后又请假者，坚决无效。考勤记录会在年终上交给辅导员审查。

六、为了大家能够更好的沟通，定期召开班会，在班会之前要提前召开班委会。班委会在个月举行，所有班委必须准时参加，如有事必须请假，不请假者，按旷课处理；实行班务公开。设立班务公开日（一月一次），是班级事务更加公开化、透明化，使班级里的同学人人都可以参与到集体事务中来。同时，广泛采纳同学们对班级事务的意见，集思广益，争取使班级工作更上一层楼。

七 对于班费的管理，使各项收入和出纳透明化，在班会中向大家说明班费的用处，并规定班费的报销制度，使大家了解班费支出情况。

八、 在已建立班级群的基础上，创建班级校友录或主页，在网络上展现班级的风采。班级校友录或主页也可以作为同学们心与心交流的无限空间，让大家更好地溶入到班级体这个大家庭中。还可以建设成为宣传班级形象的阵地，提高班级影响力，方便今后组织交流及活动通知，并有利于先进班级的评定。还要建立个人档案、个人简介，向来访者展示水政班每位同学的独特魅力。可能的话，还将成为日后用人单位认识本班同学的窗口。

以上就是我作为班长在本学期的工作计划。总而言之，在这个学期，我要好好工作，努力为同学们服务，使同学们更加团结、友爱，使我们的班级更加优秀。

最后，我相信，在班上这么多优秀的同学的共同努力营造下，会走的更好、更加团结，有更好的.竞争和学习氛围！ 也相信我们班的每一位同学在“厚学养德”的校训中都能够把握自我，以四班为家，又能够向外走的更高、更远！做一名个性的、优秀的大学生！

**组长的工作计划与目标篇五**

落实科学的教育发展观，根据xx市教育局有关家长学校的指示精神，努力办好我校家长学校，扎实推进“学习型家庭”，以提高家庭教育水平。

1、传授家庭教育知识以及实际操作办法，使家长在提高家教理论水平的同时，提高家教水平。

2、创建“学习型家庭”。

3、了解家长的需求，解决家长的热点意见。

4、加强家校联系，注重信息反馈

一年级至六年级学生家长

家长课程教学内容主要从《牵手两代》相应学段的教材中选取。另外，班主任和授课教师也可以根据本班实际情况，结合教材确定授课主题，拓展授课内容。

一年级：学习从习惯开始。

二年级：好孩子是怎样“炼”成的。

三年级：慢慢走，欣赏孩子哟！

四年级：孩子的问题，教育的契机。

五年级：孩子的烦恼，你知道吗？

六年级：为孩子的明天做准备，

（一）开辟多种渠道，夯实\"家长学校\"的管理。

1、家长委员会管理扎实有效。本学年，我校将在上学年成立家长委员会的基础上，进一步加强与委员们的联系，通过开展丰富多彩的活动，研究当前家庭教育，学校教育，社会教育的动态，商讨办好“家长学校”的措施和方案，及时反馈家教信息，收集并反映家长对学校工作的建议和意见，协调并参与学校管理，进一步提高管理的实效。

2、落实“家长学校”的上课时间。原则上每学期举行2次，每次上课时间不少于3小时。并有计划、有层次的开展活动。每次课后，均安排班主任、任课老师与家长见面，交流教育子女的信息，使学校教育与家庭教育同步协调。

3、精心挑选“家长学校”的上课教师。学校将精心挑选在教育教学方面有相当教学经验，并热心于教育科学的干部和教师担任家长学校的老师，保证师资质量，而且上课内容提前确定，认真备课，力求课上得精彩、实用，并成系列化。

4、保证“家长学校”的学员的参与率。每次上课前一周以内，由校方发出书面通知，并及时信息反馈，家长可提前请假或调休，保证出勤率，并加强点名制度。为进一步推进家校联系，开家长会时，学校还将下发调查问卷，来了解家长对学校教育的评价与建议。

1、本学期初，根据学校工作安排及工作的连续性，周密制定好教学计划，做到有序实施。

2、按计划认真实施。能注意理论联系实际，通过座谈，问卷等方式来加强调查研究，进行客观分析，并将改进措施落实到以后的工作中去。

3、开展咨询，对家长提出的在家庭教育中遇到的疑难问题给予较好的解决或号召大家共同研讨，提高研究水平。

4、做好家长的思想工作，提高家长的参与积极性，开展“家长开放周”活动。

第一次开课时间：20xx.4.23 8：30——11：30

第二次开课时间：20xx.7.2 8：30——11：30

第三次开课时间：20xx.11.19 8：30——11：30

第四次开课时间：20xx.1.14 8：30——11：30

**组长的工作计划与目标篇六**

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。

营销方面：

1.利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知明度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2.建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3.牢牢抓住小六汤包的企业餐饮文化，从餐厅的.装修装饰风格和高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，程度的展现这种小六汤包的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

**组长的工作计划与目标篇七**

作为班中的一个班长,就应该配合好每位委员和课代表,虽然班长这一职很辛苦,但我一定尽我的能力,为

班级

做好每件事。

在学期期间,我班的工作计划如下:

1.配合团支部:在这学期当中,我想让班中每位

同学

都能成为团员(团员人数:13人,非团员:22人)；并且做好团组织各项活动。

3班中让差的同学和好同学结对子,互帮互助,促进他们

4.宣传文娱委员:我班是一个特殊的班级,因为我班是石化股份有限公司中涤纶和腈纶两大部门,所以我班的宣传方面要比例的班特殊,体现出石化3班的特色。

5.配合劳动委员:班级就像一个家,在这里要有一个舒适的环境,要把我们这个教室打扫的干净整洁,使大家在一个良好的环境中学习。

6.配合纪律委员:在我班级中,男同学占我班绝大多数,所以在班级管理方面比较难一些,况且有一部分是从机电科过来的,毕竟以前在机电科中懒散一点,而现在是在化工科比以前要严格。现在,希望和纪律委员一起整顿班风。

一、班长工作计划指导思想：

明确职责，力求创新，依靠集体，集思广益，脚踏实地，实现目标。

二、班长计划书工作要点：

1、加强自身作风、制度建设。

活动，创造活泼、\*\*\*的`校园氛围。

3、主持发行一份具有“市四”特色的校刊。

4、协调各部之间的工作，营造各司其职、团结协作的氛围。

5、落实完成学校交办的各项工作。

三、班长计划实施战略；

1、组织、配合各部门、社团加强自身建设，培养良好的工作作风，建立完善的工作制度。

2、发行一份有新意，受喜

爱

，能代表“市四”广大师生思想的校刊。

（1）利用网络（校园网）与书面形式同步发行。

（2）出售校刊时附赠有特色，有纪念意义的礼品。

3、在开展的活动中融入更多的互动元素,使更大范围内的同学感到学生工作给他们带来的快乐。

4、进一步挖掘社团潜力，开辟广大同学喜闻乐见的活动，充分利用网络资源，占住这片新阵地。

5、加强与团委的沟通，争取团委的支持。协调好学生会各部之间的工作，营造各司其职、团结协作的氛围。

6.对学校布置的突击性工作，调动各方力量，全力以赴，按时完成。

大学班长工作计划任期虽已过半，但我会再接再厉，吸取经验、锐意创新，与时俱进。学生会将在校方的支持下、在指导老师的教导下、在各方力量的努力下，积极工作，争取在“市四”的历史上留下值得回味的印迹。

**组长的工作计划与目标篇八**

1、公司营业店的代表人

从你成为店长的一刻起，你不再是一名普通的员工，你代表了公司整体的形象，是公司营业店的代表，你必须站在公司的立场上，强化管理，达到公司经营效益之目标。

2、营业额目标的实现者

你所管理的店面，必须有盈利才能证明你的价值，而在实现目标的过程中，你的管理和以身作则，将是极其重要的，所以，营业额目标的实现，50%是依赖你的个人的优异表现。

3、营业店的指挥者

一个小的营业店也是一个集体，必须要有一个指挥者，那就是你，你不但要发挥自己的才能，还要负担指挥其他员工的责任—— 帮助每一个员工都能发挥才能，你必须用自己的行动、思想来影响员工，而不是让员工影响你的判断和思维。

1、指导的能力

是指能扭转陈旧观念，并使其发挥最大的才能，从而使营业额得以提高。

2、教育的能力

能发现员工的不足，并帮助员工提高能力和素质

3、数据计算能力

掌握、学会、分析报表、数据]从而知道自己店面成绩的好坏

4、目标达成能力

指为达成目标。而须拥有的组织能力和凝聚力，以及掌握员工的能力

5、良好的判断力

面对问题有正确的判断，并能迅速解决

6、专业知识的能力

对于你所卖西饼、面包的了解和营业服务时所必备的知识和技能

7、营业店的经营能力

指营业店经营所必备的管理技能

8、管理人员和时间的能力

9、改善服务品质的能力

指让服务更加合理化，让顾客有亲切感，方便感，信任感和舒适感

10、自我训练的能力

要跟上时代提升自己，和公司一起快乐成长

11、诚实和忠诚

1、 越级汇报，自作主张（指突发性的问题）

2、 推卸责任，逃避责任

3、 私下批评公司，抱怨公司现状

4、 不设立目标，不相信自己和手下员工可以创造营业奇迹

5、 有功劳时，独自享受

6、 不擅长运用店员的长处，只看到店员的短处

7、 不愿训练手下，不愿手下员工超越自己

8、 对上级或公司，报喜不报忧专挑好听的讲

9、 不愿严格管理店面，只想做老好人

四、店长一天的活动

1、 早晨开门的准备（开店前半小时）

c：昨日营业额的分析：具体的数目，是降是升（找出原因）、寻找提高营业额的方法

d：宣布当日营业目标

2、 开店后到中午

a：今日工作重点的确认今日营业额要做多少

今日全力促销哪样产品

d：今天的营业高峰是什么时候？

3、 中午轮班午餐

4、 下午（1：00~3：00）

a：对员工进行培训和交谈、鼓舞士气

b：对发现的问题进行处理和上报

c：四周同行店的调查（生意和我们比较如何）

5、 傍晚（3：00~6：00）

a：确认营业额的完成情况

b：检查店面的整体情况

c：指示接班人员或代理人员的注意事项

d：进行订货工作，和总部协调

6、 晚间（6：00~关门）

a：推销产品，尽力完成当日目标

b：盘点物品、收银

c：制作日报表

d：打烊工作的完成

e：作好离店的工作（保障店面晚间的安全）

**组长的工作计划与目标篇九**

大学对于我们来说又是一个新的起点希望莘莘学子能在起跑线上做好准备工作，为自己的人生铺一条精彩的道路。当上我们班的副班长我感到万分荣幸，我不会辜负老师和同学的期望，会好好珍惜这个机会。以下是我的工作的几点计划：

1.协助班长做好班委会的各项日常工作，着重抓好学习、生活、劳动、卫生以及群众活动。

2.负责全班的安全教育、节能工作、发现问题及时向学院有关部门和辅导员汇报。

3.在班长不在时，代行班长的职责。

4.完成辅导员、学校交代的各项工作。

5.加深同学之间的友谊，使全班同学互相帮助、团结友爱，成为一个和谐又凝聚力的班级体。

6.努力为班集体服务，与同学们互相讨论、互相学习、共同进步。

7.要保持良好的生活习惯，朋友之间要相互了解、互相帮助、互相帮助、处理好交际友谊。

8.严格按计划行事，对每个细节进行监督。

9.加强精神文明建设，抓好班风、学风建设。

10.以身作则，工作积极，态度认真，带领全班同学积极进取。

以上工作计划我会努力完成的，希望大家积极配合，我不要做的最好，职要求做的更好!

**组长的工作计划与目标篇十**

为了让手机店的销售额回暖，不再像往年一样平平无奇，我作为店长必须做出改变，为手机店做出工作计划，并且不能有一点的差错，我的任何一个决策都关乎着店里的收益，是蒸蒸日上还是业绩堪忧，都在我的一念之间，所以我所做的工作计划都是经过我慎重思考过后的结果，以下就是我今年的工作计划：

作为手机店，这一块可谓是重中之重的，全年80%的收入都是来自于此，我要做的有三点。

1、跟各大手机商家达成协议，能让他们出的最新款手机能第一时间在我的手机店跟大众见面，一定程度上吸引顾客的到来，在他们官方没货的时候，我能保证我的店里有现货的存在，因为现在手机品牌的繁多，我必须尽可能的满足顾客们的需求，让那些大众所熟知的品牌手机，在我的店里都能够找到，所以第一步就是要去跟各大手机品牌负责人洽谈。

2、既然是手机售卖部，那么工作人员也是非常重要的，所以要在年初做好安排，对手机销售的所有成员进行培训，尽可能的提升他们的专业素质和工作能力，让他们能更好的为顾客服务，能够精准的掌握顾客想要的机型以及提供更周到的服务，这一点也是至关重要的。

3、我们不能固步自封，让自己的观念一直停留在过往，我们也很有必要在手机售卖点，新增用户体验区，对于那些大品牌新出来的手机，可是会吸引很多热衷粉丝前来观摩的，我们得放真机在柜台之上，让他们可以直接的看到里面新出的功能，以及外观上的革命性进步。

作为这么大的一个手机店，对于卖出去的手机，我们一年内无责免修，过了保修期，但是仍然来我们这修手机，我们也能有优惠。维修部的员工人数还是质量还有待提升，必须进行招新。保证顾客的售后手机出现问题后能及时且顺利的解决，让他们没有任何的后顾之忧，我们不仅要把顾客的手机修好，该清理灰尘的也要清理灰尘，该补漆的也要补漆，我对于维修部的要求就是，尽可能把顾客的手机恢复到购买时的状态。

这是我一直没有重视的一个部门，但是我现在也发现了这个部门的问题所在，多个曾在我们手机店购买过产品的顾客说联系不到我们的售后服务人员，经常手机出现一些小毛病了，但是却不知道如何解决，比如说对手机卡套餐还仍存在疑问的，对手机的功能还仍不知道在哪的，对手机的用材问题存在疑问的等等，所以我会在今年好好的让这个部门进入工作序列当中，能够第一时间为顾客解惑。

**组长的工作计划与目标篇十一**

在新一届社干部和各社团的负责人的共同努力下，上个学期我们顺利地开展了“丽江师范高等专科学校暨首届社团联谊会”，虽然圆满完成，但是还存在着一些问题需要我们进一步反思，让社团部在总结之前的经验及教训后，更好的带领各社团本着为同学服务，丰富同学课外生活，为我校培养各种优秀的人才，用激情、用创新、用团结，打造属于我们大学生的美好校园。

三月

3月9日召开新学期第一次例会安排本学期社团部对本学期的

具体工作

3月25日召开例会重点针对各社团本月工作总结

3月30日召集各社团参与，初步评选《我校第二届社团文化节》

晚会的表演节目

四月

4月1日确定社团文化节最后参演节目

5月25日召开例会主要总结颁奖晚会过程中的得与失六月

6月1日召集各社团举办《评选优秀社员大会》

6月25日召开例会总结各社团的在校团委举办的两个大型活动

中的经验教训

6月30日开展社团间的各种经验交流会，主要是向优秀社团学

习先进的管理知识，吸取有用的经验。

七月

7月1日召开例会要求各社团对本学期工作做最后的总结、注重互动和总结

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn