# 超市提出建议范文(推荐17篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-04-23

*超市提出建议范文 第一篇班委会和团支部只有搞好团结的义务，没有破坏团结的权力。搞好团结，讲话才有人听、做事才有威信。宽容是维系团结最好的纽带，懂得尊重和欣赏别人多姿多彩的个性，谅解和包容别人的缺点和不足，大事讲原则、小事讲风格，不揽权、不争...*

**超市提出建议范文 第一篇**

班委会和团支部只有搞好团结的义务，没有破坏团结的权力。搞好团结，讲话才有人听、做事才有威信。宽容是维系团结最好的纽带，懂得尊重和欣赏别人多姿多彩的个性，谅解和包容别人的缺点和不足，大事讲原则、小事讲风格，不揽权、不争功、不诿过，团结共事就会有一个坚实的基矗

团结是班委会和团支部管理班级的基础，是一个重要的问题。实践证明，班委会和团支部内部只有搞好团结，才能出凝聚力、出战斗力，讲话有人听、做事有威信;才能出智慧、出成绩，什么压力都可以化解，什么难题都可以解决;才能出干部、出人才，有健康成长的沃土，有成就事业的舞台。这样才能团结好班上的其他同学。大家在一起共事，是班级的需要、班主任的重托、同学们的期望。我们一定要识大体、顾大局，用高尚的人格增进团结，用坚强的性格保证团结，用共同的事业维护团结，像爱护自己的眼睛一样爱护团结，像珍惜自己的生命一样珍惜团结。

搞好团结，最重要的是按规矩办事，严格执行民主集中制。凡是重要的事情和大额度班费的使用，都要充分发扬民主，广泛听取同学们的意见，多沟通多商量，集思广益，择善而从，集体讨论决定，班长和团支部\*绝不能搞“一言堂”，一个人说了算。集体决策一旦作出，即便个人有保留意见，也要各负其责，不折不扣地贯彻执行，绝不能搞自由主义，发出“两种声音”。

就一个班来说，搞好民主集中和团结合作，团支部\*和班长最关键。团、班“一把手”都要有强烈的合作意识。必须明白，两个“一把手”是事业上的搭档，不是竞争的对手;是工作上的分工，不是权力的分配。各尽其职、分工合作，相互理解、相互支持，不揽权、不争功、不诿过，班级的和谐之路就会越走越宽广。

懂团结是大智慧，会团结是大本事，真团结是大境界。在团结问题上，最能看出一个人的修养，也最能看出一个人的品行。班委会和团支部成员的工作经历、认识水\*、性格特征各不相同，看问题难免有意见分歧，干工作难免磕磕碰碰。维护团结，还要加强性格修养，以高尚的人格魅力为班级营造心情舒畅、和谐共处的良好的学习环境，这样，大家的学习成绩才能更快的进步。

宽容是维系团结最好的纽带和粘合剂。班干部和团干部要有宽广的胸襟，懂得尊重和欣赏别人多姿多彩的个性，谅解和包容别人的缺点和不足，做到容人、容言、容事。要坚持大事讲原则、小事讲风格，使班委会和团支部成员之间成为学习上志同道合的同学、思想上肝胆相照的知己、工作上密切配合的干部、生活上相互关心的挚友。私心是影响团结的大敌，也是导致不团结的主要根源。

如果有什么问题可以来问，班级管理这方面可以为你解答。

好的开始是成功的一半。新学期的开始对于每一位学生和老师来说都是一种新的尝试，学生可以忘掉上学期学习的不如意，立志重新开始，勤奋学习，对薄弱科目重点攻克，优势科目再接再厉，更上一层楼。教师可以抛却上学期教学、工作上的烦恼，尝试换一种方式和态度去工作，以期取得更好的成绩。开局打好了，自信心增强了，对于后阶段的学习和工作有莫大裨益。而对于一个新班级(这里指初一、高一)的班主任来说，把新班级的开班工作抓好，不仅仅对班级在这个学期的后阶段工作有帮助，甚至对学生在整个初中、高中阶段的学习生活产生重大影响。所以，对新班级的开班工作一定要高度重视，争取在最短的时间内在班级创设一个良好的学习、工作环境，并将相关措施和规章制度贯彻执行和持续下去，将这一局面带至下一学年甚至高三结束。下面本人就如何做好新班级的开班工作提几点个人看法。

>一、尽快熟悉学生。对于一个新班级的班主任而言，他(她)的每一个学生都是一个陌生人，班主任所能接触的资料仅限于学生从低年级带上来的个人档案。而这些档案除了学生的家庭情况、学习成绩等比较客观的情况外，对学生品性的评价资料可谓少之又少，即使是以前班主任的评语也很多是一种套话，或是为了照顾学生在高年级给新班主任留下的第一印象，写的东西总是赞赏多于批评。还有一种情况是不能忽略的.，初高中生正处于思想定型前期，很多不确定的因素都会改变他们的人生观和价值观。或许他(她)以前在老师眼里是一个坏学生，学习不认真，整天想着打游戏机和追星跟风，但经过中考失败后认识到了自己的不足，决心在高中阶段痛改前非，认真学习。对于这样的学生，班主任就不能仅依靠旧班主任的评价来判定他们的好坏。也有些学生在初中阶段成绩优异，容易骄傲自大，上到高中面对新学校新同学整天兴奋不已，充满新鲜感，对学习麻痹大意，对这样的学生，班主任也要多加留意。总之，新班主任要尽量在短时间内熟悉班级情况，特别是学生的思想动态，以便在开展班级工作中加以利用。这里要注意的是，这种熟悉须经过仔细观察及参考学生档案而得，不能仅凭主观印象，也不能只偏信旧资料。

>二、做好新生思想辅导工作。上面说了要尽快熟悉学生，这里说的是思想辅导是在做好第一点的基础上而言的。新生的思想辅导包括全体辅导和个别辅导两方面。全体辅导是面向全班学生，这种辅导要求言辞一定要富有鼓动性，以期能够激发学生最大的学习兴趣，建议从学生比较关心的问题入手，如高考、就业、大学生活等方面，让学生明白学习的迫切性及重要性，在全班形成一个良好的学习氛围。在做全体辅导时应尽量少讲空话、套话，因为在经过多年的学生生活，学生对此类说法已经麻木甚至厌烦，换一种方式效果会明显些。个别辅导是针对个别学生的，这里的个别学生专指那些有心理阴影、心理问题的学生，对学习产生厌倦的学生，偏科特别严重的学生等等。对这些学生应该区别对待，但有一点是必须的，那就是工作要做得尽量细致些，必要时请心理老师配合开展辅导工作。还有就是班主任\*时须多关注中层生的发展，不能让中层生成为被遗忘的群体，其实有时中层生更渴望能得到老师的关注。多一些关注中层生，可能让他们有更多的机会和理由向尖子生迈进。

>三、认真做好首任班干的挑选工作。来到新的学校，新的环境，每位学生都想能够得到新班主任的赏识，于是他们会不自觉地做一些让班主任注意的事情，或者是故意与班主任多亲近。很多时候新班主任会凭个人喜好或短时间的接触来选择几个学生当班里的主要干部。本来挑选班干部主要是配合好班主任开展工作，选的当然是班主任喜欢的较好。但在这里有几个问题是不能忽略的。首先，这个学生是否有能力担任这一职位!?班主任不能仅依靠个人喜好问题来安排班干，因为有些同学比较文静、乖巧，容易讨老师喜爱，但他(她)的性格决定他(她)不适宜担任某些职位，如纪检等班干。其次，班委安排要充分考虑到内部团结问题。初高中的学生，特别是女生比较小心眼，容易形成小团体，在班委安排中不能忽略这一点，尽可能组建一个团结、稳定的班委。首任班委的挑选工作是新班主任开展工作的晴雨表，是衡量新班主任工作是否到位的一个参考值。因为如果首任班委能够各司其职，管理到位，那么班级的凝聚力就会增强，集体荣誉感也会加强，形成一种积极向上的精神面貌。但如果首任班委挑选不好，内部矛盾重重，外部管理不到位，那么班级的凝聚力就会变弱，卫生、纪律等也会变得松散，甚至会出现班干部集体辞职的现象，不利于班级建设。

>四、建立一套行之有效的班级管理制度并贯彻执行。正所谓无规矩不成方圆，凡事都要按一套严格的规章制度进行，那么班级管理就会变得轻松、简单，在制定这些管理制度的时候要细，即考虑问题要周全，尽量定得细微些。如上晚修讲话者要受到何种处罚，处罚量是多少等等，对各项处罚制度都要有一个量化的说明，让人一目了然。规章制度要在教室一个显眼的地方贴出并告知全班，这些规章一定要贯彻执行，不能只有三分钟热度，也不能朝令夕改，要保持一定的稳定性。

超市管理的意见和建议 (菁选2篇)（扩展8）

——托管班的意见和建议

**超市提出建议范文 第二篇**

我进入公司财政部门从事工作已经两年多了，今年我负责过乡镇财政所的家电下乡工作，在此我将对我目前做一个汇报和推荐。

一、市场存在的问题

1.市场问题：

1)销售渠道：

由于许多历史原因，我西安市场一向以来文具渠道没有比较大的核心的经销商，今年我们虽然自己在开发一些大的零售终端，做形象，提升知名度和影响力，但是对于整个市场来说，我们目前做的还只是点，我们真正的目的是要做到以点带面，但就我们目前现有的客户，已及我们自己的配送潜力和灵活性都还达不到这些方面的要求，所以目前及需要找一个渠道方面的具有配送潜力的经销商来配合我们开发零售市场，在资源方面集中投放。

2)市场价格：

从公司的角度出发，我们目前的价格体系是针对流通渠道来执行的，但是我们目前在进行市场部分的扁平化，那我们现有价格体系是不太适合零售终端市场的，零售终端都期望能很直接的享受到扣点，而不是以返利的形式返还，这样更有利用他们销售的用心性，鉴于这种状况我个人认为，在不超出公司价格大框架和不扰乱市场价格体系的前提之下，能否透过以下两种途径来解决这个问题，a)对于大一点的零售客户能否直接以低于我们正常结算价格的扣点来进行发货，取消正常返利，现款操作;b)能否在公司的系统内部，设立一个虚拟客户，将零星客户进行挂靠出货，由公司进行监督。

物流配送及费用问题：

1)库咳嗽焙团渌统盗疚侍猓耗壳坝晌颐前焓麓ψ⒒醯目突п冉隙啵?屑由衔颐窍衷谧约涸诓僮魇心诹闶劭突в远晕颐亲约旱呐渌湍芰?鸵?辛烁?叩囊?螅?蛭?闶劭突б话愣疾换嵫固?蟮目獯妫源蠖嗍焙蛞?醵际潜冉霞钡模且蛭?颐悄壳翱夥咳嗽辈还唬?渌统盗疽膊晃榷ǎ栽谑奔渖喜荒芗笆钡谋vぃ?贾驴突ф晕颐堑呐渌头?窈懿宦?狻

2)物流费用问题：室内零售客户大多都比较零散，送货距离也都比较远，虽然一向在要求客户加大单次要货量，但是还是不能保证每次的订货数量，这样就提高了我们的物流成本，我个人目前对这个问题比较矛盾。

二、意见和推荐

1.产品质量：

我们公司目前上市的一些点钞机和小机具类产品质量都不太稳定，尤其是点钞机，出现故障比较严重，导致客户对我们产品有很大的意见，同时也加重了我们的售后负担。

2.产品包装：

我们公司的产品包装一向都延续过去的包装，在好多材质方面都不适适应运输和客户的日常销售上柜，尤其是小文具类产品的外包装塑料膜，材质比较硬，容易破裂。另外公司在包转方面能否在进行创新和改善，使之更具有更好的视觉冲击感和新颖，

1.新品的开发的推广：

1)新品开发方面，公司虽然一向都在上市新品，但是大部分都是在原有产品线的基础上进行拓宽，这样并没有起到太大的市场推广作用，所以期望公司能开发出来一些新的品线和，不要在出重复的产品。能够开发一些具有针对性的产品。

2)新品上市推广方面，好多新品上市的定价都不太适应市场，推广难度比较大，所以要加强上市前的市场调研。另外能够做一些新品上市推广的优惠政策，提高新品上柜率。

2.广告宣传和礼品：

我们就应加大在广告宣传方面的费用投入。多做一些礼品，这样更有利于我们推广客户，提升客户的销售用心性。

**超市提出建议范文 第三篇**

>发挥学生干部自主管理的作用

充分发挥学生干部自主管理的作用。学生作为宿舍文化建设的主体，应充分发挥他们自我管理机制的作用。成立“学生宿舍文化建设指导委员”，本着积极支持、稳妥发展的原则，引导大学生组建宿舍文化协会和社团。通过宿舍文化建设会具体负责宿舍文化建设的设计和实施，团结更多的学生参与到宿舍文化建设中来，让广大同学真正成为宿舍文化建设的主力军。

>健全宿舍6s管理制度

建立健全并严格执行宿舍6S管理各项规章制度。应把学生在宿舍里的行为表现列入学生综合素质考核内容，并进行量化，督促学生自觉遵守宿舍6S管理规章制度。做到有章可循，是规范学生宿舍管理的第一步。同时要做到有章必依，违章必纠。要求辅导员、宿舍管理员、楼层长及广大学生进行学习，使大家都能熟知各项管理6S规定，做到知、懂、守、引。对于出现的问题，立即反馈到相关部门迅速处理、记录，并利用各种宣传载体及时在宿舍内公布处理结果，以儆效尤。

>重视宿舍文化建设，建立与实施科学的评价激励机制

一是成立学生宿舍文化建设指导委员会。宿舍文化建设指导委员会正、副主任对学生宿舍文化建设工作进行总体部署，并对宿舍文化建设中的重大问题进行决策和协调;委员和成员行使指导委员会赋予的职责，具体落实、指导各项学生宿舍文化建设活动的开展。

二是建立与实施科学的评价激励机制，对于学生宿舍文化建设活动的开展能起到明显的导向性功效。既要善于运用精神和物质的奖励手段，达到鼓励、调动学生的积极性和创造性的目的，也要合理运用反激励措施，加大处罚力度，惩罚违纪行为，达到教育、督促后进的目的。

超市管理的意见和建议 (菁选2篇)（扩展3）

——对工会的意见和建议 (菁选2篇)

**超市提出建议范文 第四篇**

一个良好的公司代表的一个良好的形象，为了让员工更好的发展与学习，本公司制定了一些公司制度，虽然要求严格，但是能培养员工优良素质，期望大家遵守公司制度。

良好的行为、举止、素质以及文化不仅仅是要个人做到的，我们大家要注意，公司不是一个人的，是靠大家维护起来的，不管走到哪里你都代表公司的形象。

一.我公司合理化推荐的实施和管理规定。

1.按时上下班，有特殊状况，要先请假。

2.外出办事要向部门经理或主管请示，获得许可，才能外出。

3.按照公司制度的作息时间为标准，不准迟到或早退。

4.员工要按时打扫卫生，按照公司职员卫生表上的执行。

5.注意节约公司材料，增效节资，充分利用公司材料，发挥员工的聪明才智。

6.公司此刻电脑数量充足，电量也加大了，杜绝不必要的资源浪费。7.安全措施，在公司吸烟者要注意不要乱扔烟头，避免引发火灾事故。8.交通安全，快快乐乐上班，平平安安回家。

二.我公司合理化运营。

1.明确统一的经营理念，使其深入人心。提出独特的企业精神，培养员工良好精神面貌，从而产生强大的凝聚力。

2.运用现代管理方法和管理技术，不断提高公司管理水平，提高企业经济效益。

**超市提出建议范文 第五篇**

>总部：

目前公司的培训工作还处在薄弱状态，目前还存在如下问题：

1、公司的管理人员的管理水\*和能力，已经跟不上公司的发展节奏，急需提高管理人员的管理技能和水\*；最终达到业绩提升。

2、公司没有专职的培训机构和培训人员；

3、门店员工、领班、店长的各项培训没有开展，内训也没有有效开展；

4、各门店领班、店长都比较希望能获得公司的培训和学习机会，以提升管理能力，服务门店；

5、目前公司的人才已经处在青黄不接状态，潜在的管理人员埋没在公司的员工队伍中；

6、没有良好的培训机制，员工在企业文化、制度、流程均处在摸索中，易造成工作影响；

所以目前公司建议采取的对策是：

1、对新员工进行集中化的文化、制度、服务礼仪等初级培训；

2、定期集中对领班级的培训和培养；

3、建立干部训练营，建立讲师队伍，编制培训课程，形成培训基础体系；

4、建立专门的培训机构，引进或选拔专业的培训讲师；

5、定期对店长实行集中的训练营式的培训工作；

6、建立报名选拔、晋升、考核与培训机制；

7、形成公司内部技能、理念、心态、企业文化具有公司所需的培训体系和培训课程，并实行考核上岗。

8、在选拔中发现人才，在培训中提升人才，在晋升的提升员工管理水\*和能力；

>目前存在的困难：

1、培训过程中的培训效果问题，如要达到培训效果，培训周期要加长，成本费用将上升；

2、培训讲师队伍较少，需要挖掘人才，特别是营运方面的人才；

3、培训课程的编制需要大量的人力和精力和时间；

4、营运手册的编制需要大量的精力和时间；

5、营运部的信任问题，主要是部门间的配合；

6、无论怎样所以可以就先简后繁，先建立简单高效的人力培训体系：

1、所有新员工由人力资源部负责入职培训；

2、领班级培训由人力资源部组织各部门进行定期培训，培训课件由人力资源部组织编制，讲师由公司聘请，给予适当补贴。

3、店长级培训由公司组织外部培训机构和内部高级管理人员进行黄辅军校式的培训，提升店长的管理水\*。

4、员工级的培训逐步交由店长实施，由店长负责门店的总体的培训工作；

>我们建立的目标：

以培训学校或培训中心的形成以基层入职员工以学习公司制度和企业文化、基础服务礼仪的入职培训，以优秀员工实施基层管理人员的管理晋升培训的中层管理人员的技能培训，以店长、副经理为级别的中高层管理人员的培训；以服务技能提升的服务技

能和流程的技能培训为主的培训管理体系。

**超市提出建议范文 第六篇**

学校合理化建议书范文

在工作已20xx年了，对我而言，早已不是一般意义上的一个工作单位而已，学校工作合理化建议。她像一位老师，磨砺着我的意志，增长我的见识;她像一位老友，陪伴我的生活，共享我的喜怒悲欢;她是一片热土，激发我对生活、对工作的激情和兴趣;她是一片沃土，给予我成长所需的所有精神养分!

可以说，我和所有同人一样，都早已是一个特别的xx人，一个有着特定人文性格的xx人，一个有着特别行为特征与工作方式的xx人。可以说，由我们组成，我们又代表实校

基于对爱与信任，对期待和憧憬，对现行工作提出如下建议：

一、对孩子的教育，向来就应是社会、学校和家庭三位一体的。

二、再谈谈学校工作的氛围。

我校从来就是一个和睦的大家庭，成员之间也能互相关心，鼎立相助。不过，教师是一种特殊的职业，承载了太多外人所不能道的压力与重负。今年体检中，许多老师健康状况不甚理想就可见一斑。希望学校能多组织老师们学习健康保健知识，多开展有益的体育文化娱乐活动，请心理专家为老师疏解心理压力，某些年龄段的老师应每年体检。让健康的老师们去培养健康的学生，健康的老师营造健康的教学工作氛围。

**超市提出建议范文 第七篇**

根据上海市烟草工会“关于开展我为‘中华’打造‘百年品牌’献一计专题合理化建议征集活动的通知”的要求，更好地实现“中华”品牌“百万千亿”工程目标和“五个上水平”战略任务，进一步调动广大员工参与企业改革发展的热情，自觉以主人翁的使命感和责任感投身企业各项工作，发挥自身聪明才智。为此，公司工会特以“建言献策促发展，凝心聚力耀‘中华’”为主题，开展“我为中华献良计、做贡献”的职工合理化建议征集活动。

一、推行合理化建议的动因

客观世界是普遍联系和永恒发展的，一个品牌的前行也遵循着这一客观规律。近年来，随着社会变革、行业发展、管理创新、市场变化等外部环境和内部自身矛盾的演进，促使中华品牌在谋求新一轮发展中，要有更深层次的思考、更切合实效的动作和更强大的动力支撑。而企业合理化建议平台的搭建，在一定程度上可以打通管理秩序的束缚，挖掘出实践中的真切问题，并在一个合力的基础上凝聚起员工的巨大能量，发挥每位职工的主动精神，为品牌发展谋点子、出方案，最终助推企业的前进。

二、开展合理化建议的活动请况

(一)领导重视，宣传动员

为“建言献策促发展 凝心聚力耀“中华”，公司召开了我为“中华”打造“百年品牌”献一计专题合理化建议动员会。会上公司公司领导作了专题报告，诠释了内涵，从为什么要开展合理化建议、意义何在、如何推进、注意事项等方面作了解读，同时又邀请青年员工以ppt演讲的方式向大家展示世界500强企业中品牌合理化建议机制的推广和运行情况。通过领导引路，职工参与，使广大职工群众在意识层面充分认识到开展合理化建议的重要性和必要性。

(二)明确步骤，开展有序

1.建议收集。各部工会根据“我为‘中华’打造‘百年品牌’献一计专题合理化建议征集活动”方案的内容要求，结合部门实际，组织职工通过电子信箱、专题会议、班组学习、组织生活等形式，让职工充分发表合理化意见与建议，并填写《申报表》。

2.建议上报。各部工会将收集到的合理化建议进行鉴别、筛选、分类后，进行内部评审与反馈。将优秀提案(前提必须是部门可以采纳或具有一定前瞻性和可操作性的)上报公司工会，并上报《部门汇总表》。

3.开展评审。由公司工会委员和相关部门人员工作组，收集、汇总合理化意见和建议，并根据建议的内容，由专业评审组进行评审。对部门采纳的合理化建议，由公司工会专业评审组在部门评审的基础上给予一定奖励。

4.表彰奖励。合理化建议按程序上报，由专业评审组进行集体评审，按作用大小、创新程度、推广价值，以及先进性、科学性、可操作性、效益性等要求，评定奖励等级，并对各部职工合理化建议征集活动逐条进行反馈。

(三)覆盖面广，影响力大

合理化建议推进的过程中，各部门认真贯彻落实实施方案，立足部门、立足班组、立足岗位，引导广大职工积极参与职工合理化建议活动。截止至8月底共收到合理化建议126条。其中上报公司工会建议数45条，营销部门共报27条，春天百货共报6条，专卖分局共报5条，公司本部共报7条。在所有合理化建议中部门采纳数14条;不采纳数67条。

(四)拓宽渠道，内容丰富

推进中，公司工会将合理化建议征集活动与岗位技能竞赛、读书活动、作风建设等活动结合起来，动员广大职工按照工作方法持续改进，工作成效不断提升的要求，为中华品牌献计献策。至8月底，公司工会共收到中华品牌类建议99条，包含要素有经营管理、品牌培育、精准营销、价格定位。上报公司工会建议中具体涉及工艺创新，品牌突破;提高售价，增加毛利;活动营销，体验文化;品牌组合，提升记忆;活跃包装，视觉刺激等。

非中华品牌类建议9条，包含市场监管，制度创新等要素，上报公司工会建议中具体涉及建立消费者信息库;增进行政处罚自由裁量权的运用;激励员工的技巧;中华零售大户认证;合理的商品流动是品牌生命力延续的基础等。

三、推行合理化建议的几点体会

(一)领导支持，鼓励建议

推进合理化建议工作只有领导高度重视，才能取得实实在在的效果。准备阶段，公司领导亲自作动员，打消职工顾虑，鼓励职工积极提出切合实际的建议。在活动推进阶段，领导又认真听取阶段性工作汇报，提出建设性意见。在汇总评定中，各领导班子又分条线，分业务，分部门，对报公司工会的合理化建议进行筛选、依据先进性、科学性、可操作性、效益性等方面，评定奖励等级，并对各部职工合理化建议征集活动逐条进行反馈。

(二)主动参与，职业自觉

“现场主动、职业自觉”要求我们树立立足本职、岗位奉献的职业精神，在企业中营造和实现积极参与、共同探讨、不断反思、努力践行的氛围和效果。在提出合理化建议的过程，正是职工建立职业自觉意识，优化流程控制，强化实效导向，调整自我，顾全大局，能够用发展的眼光看问题的过程。

(三)职工潜力，巨量无限

从此次活动的开展、参与、成果汇总情况可见，职工群众中所蕴藏着巨大的智慧能量和探索发现的精神。职工每日耕耘的岗位是企业发展最广阔的沃土。活动所搭建的合理化建议输出平台，激发了员工参与企业发展的热情，赋予了职工主人翁的地位。人才智慧是企业的力量源泉，只有充分调动好，用好这一资源，才能使企业在未来挑战的路上披荆斩棘，不断发展。

建议人：

日期：

**超市提出建议范文 第八篇**

一.总则

为充分调动全体员工参与公司管理的用心性，改善公司管理，提高经营效益，特制定本条例。

二.管理范围

以下范围的推荐是应鼓励和可理解的：

经营管理思路和方法的改善;

各种工作流程、规程的改善;

新产品开发、营销、市场开拓的推荐;现有产品、外观与包装的改善;

制造工艺、设备、技术的改善;

原辅材料节约、三废利用;品质的改善;

降低成本和各种消耗;安全生产;

加强政治思想工作和凝聚力;

其他任何有利于本公司的改善事项。

以下范围的推荐不予受理：

夸夸其谈、无实质资料的.

为完成合理化推荐的任务而无新意的;公认的事实或正在改善的.

已被采用过或前已有的重复推荐;在正常工作渠道被指令执行的。

针对个人及私生活的。

三.组织机构

公司成立一个合理化推荐委员会。该委员会可由企业总经理任主任(主席)，委员由各有关职能部门经理和工会、工人代表组成或任命。

在该委员会中还可设立专门小组，如推荐提案审查组、处理组、执行组，负责提案的征集、登记、整理、评审、传递、总评存档等日常工作。

在公司的下属分公司、子公司，可设立相应的合理化推荐委员会分会。

合理化推荐委员会职责范围：

⑴提出或修订公司合理化推荐活动的政策方针和总体规划;

批准合理化推荐活动的年度经费预算;

⑶制定和实施例题推荐活动的工作流程;

⑷审查和监督重大合理化推荐的实施;

⑸总结、评估、奖励每年的合理化推荐活动。

四.管理程序

公司合理化推荐委员会颁布实施合理化推荐活动的工作流程，并进行必要的培训。

公司员工均有权对公司经营管理运作状况提出推荐。该推荐可用较正规的提案表填写。提案表主要记载事项：

⑴推荐人姓名、部门、职务;提案日期;

提案原因或理由;推荐方案或措施;

预期效果及改善前后比较分析;

[4]其他事项。

员工推荐可送达提案(意见)箱或直接送到合理化推荐委员会办公地点。提案(意见)箱应及时或定期开启。

允许员工推荐是匿名或联名的。合理化推荐委员会也可公布若干经营管理问题或难题，征招推荐。收到提案后即进行登记、编号，同一资料以先提者为准，同一日提案视为联名。

经初步分类整理后送有关专家或被提案单位初审。不予以受理或暂保留的，应及时通知原推荐人。原推荐人准予申诉一次。初审认可后，委员会进行复审。复审中对提案划分等级，并落实提案执行部门和主办人。

提案依其重要性分为四级：

a级，重要的，多为创新性的;

b级，较重要的，多为改良性的;

c级，一般性的;

d级，反映在个别问题点上的。

对提案落实执行状况进行调查、追踪，协调解决存在的问题。对提案执行状况进行总结、效果评估、效益测算及相关资料归档保存。

将提案结果作成报告产拟订奖励方案，报委员会核准后张榜公告。提案改善结果所导致的专利、专有技术和成果，其知识产权属公司所有。

五.奖励

(一).奖励办法

凡1年内提出推荐累计3项，且均不采用的，发给奖金\_\_\_\_\_\_元。凡1年内提出推荐累计3项，且均为暂保留的，发给奖金\_\_\_\_\_\_元。对正式受理且分类为a类的，发给奖金\_\_\_\_\_\_元.对因改善而降低成本或增加收入的，按下列比例提取奖金：

年节约工新创价值100万元以上，按1%计算。年节约或机关报创价值50万元以上至100万元以下，按1%~计算。

年节约或新创价值10万元以上至50万元以下，按计算。年节约工新创价值1万元以上至10万元以下，按2%~3%计算。年节约或新创价值1000元以上至1万元以下，按3%~4%计算。

(二).提案改善结果导致注册了公司所有的专利、专有技术和成果，可给推荐人一次性个性奖金。

**超市提出建议范文 第九篇**

近年来，托管班如雨后春笋在学校周边的居民区里遍地开花。托管班可以负责学生接送、作业、用餐等问题。尤其每到上学、放学高峰期，我们便可以在学校周边发现许多托管机构举着托管的招牌到校门口接送学生。

托管班的存在似乎方便了学生及家长，但我们发现居民小区里这些托管班的存在极易引发系列社会问题：

一是食品安全问题。托管班大多都是由私人开设，绝大多数没有资质也未办理任何手续，食品的来源无法得到监管，学生的食品安全问题不能得到保障；

二是学生安全问题。许多托管班的管理人员都是请的临时工，对于学生的安全管理问题没有经过正规培训，安全意识淡薄，在安全方面留下了隐患；

三是教育质量问题。大多数托管老师大多都不是正规教育系统的老师，在教学方法方式方面没有经过专业培训，学生在托管能否得到有效的管理和教育效果很难保证；四是消防安全问题。托管经营的场所一般没有许多讲究，大多就是租个面积大的居民楼里房子，再将里面隔成小间的功能室，如：教室、卧室等，“小而拥挤”是大多数托管的共同特点，托管场所里学生消防安全令人堪忧。

目前，关于托管行业暂时没有专门的职能管理部门来对它进行规范，\*也没有出台专门的管理办法来对它进行约束，引发投诉多，职能管理部门互相推诿，难以依法处理，为加强对该行业的监管力度，以确保在托管机构中的青少年健康快乐地学习与成长，本人对此做几点浮浅的思考和建议。

一是由\*部门出台统一的学生托管行业管理规范和准入标准，明确托管机构审批程序及相关标准，明确管理主体和部门监管职责，为多部门联合执法提供依据。

二是各部门联动加强对托管班的监管。托管机构涉及工商、教育、消防、卫生、物价、税务、街道和社区等多部门，\*应该组织多部门联合执法，对学生托管经营户作全面摸查、清理整治，在摸清底数的`基础上开展经常性的监督管理。

三是规范托管班管理服务行为。为提升托管班管理服务质量，主管部门应联合食药、卫生、消防、工商等多部门共同制定优质托管班评估标准，并开展优质托管班申报与认定活动，提升托管班整体管理服务水\*。实施优质托管班公示制度，通过张贴公告、媒体宣传等方式对全市优质托管班进行公示，引导家长选择优质托管班。

四是鼓励企业、社区、街道、村庄、学校开设优质托管班，为学生提供良好的学习生活环境。

超市管理的意见和建议 (菁选2篇)（扩展9）

——校长评议意见和建议

**超市提出建议范文 第十篇**

各市、县（区）党委，\*潭综合实验区党工委，省委各部、委、办，省直各委、办、厅、局、总公司党组（党委），各人民团体党组，各大学党委：

为深入贯彻党的十七届四中、五中全会精神，进一步做好新形势下职工群众工作，更好地落实党的全心全意依靠工人阶级的方针，充分发挥工会在推动福建科学发展、跨越发展中的重要作用，根据省委八届九次、十次全会的要求，现就加强和改进新形势下党对工会工作领导提出如下意见。

>一、加强和改进新形势下党对工会工作领导的重要意义、指导思想和基本要求

1、充分认识加强和改进党对工会工作领导的重要意义。工人阶级是我们国家的领导阶级，是社会主义建设和改革开放的主力军，全心全意依靠工人阶级是我们党一贯坚持的根本方针。工会是党领导的工人阶级的群众组织，是党和\*联系职工群众的桥梁和纽带，是国家\*的重要社会支柱，是职工合法利益的代表者和维护者。各级党委要从贯彻落实科学发展观、提高党的执政能力、坚持立党为公执政为民的高度，充分认识加强和改进党对工会工作领导的重要性，把更多的资源和手段赋予工会组织，把党政所需、职工所急、工会所能的事更多地交给工会组织去办，努力推动我省工会工作提高到一个新水\*。

2、进一步明确加强和改进党对工会工作领导的指导思想。全面贯彻党的\*和十七届四中、五中全会精神，深入贯彻落实科学发展观，坚持全心全意依靠工人阶级的根本方针，坚定不移地走\*特色社会主义工会发展道路，引导全省各级工会自觉服从服务于全省工作大局，不断扩大工会工作覆盖面，增强工会组织凝聚力，团结动员广大职工为福建科学发展、跨越发展建功立业。

3、准确把握加强和改进党对工会工作领导的基本要求。把握工会工作的政治方向、指导原则、方针政策和根本任务，实现党对工会工作的思想政治领导和组织领导；保障工会在政治、经济和社会生活中的地位，充分发挥工会在组织职工、引导职工、服务职工、维护职工合法权益中的重要作用；加强政策制定、干部选配、宣传舆论和关系协调等工作，为工会工作创造良好的环境；支持工会从自身性质和特点出发，全面履行各项社会职能，依照法律和章程独立自主、创造性地开展工作。

>二、充分发挥工会在团结动员广大职工推动福建科学发展、跨越发展中的重要作用

1、组织职工当好福建发展主力军。各级工会要自觉地服从和服务于党和\*的工作大局，围绕经济社会发展目标，以科学发展为主题，以加快转变、跨越发展为主线，广泛实施为“十二五”规划建功立业劳动竞赛，努力把广大职工动员和组织到经济建设主战场上来。深入开展创建“工人先锋号”活动，推动企业技术进步，增强企业自主创新能力，提高企业核心竞争力，在深化改革、加快发展中充分激发广大职工的劳动热情和创造活力。大力弘扬伟大的劳模精神和工人阶级的伟大品格，认真贯彻尊重劳动、尊重知识、尊重人才、尊重创造的方针，为广大职工充分发挥主力军作用营造良好的社会氛围。

2、引导职工推进我省工人阶级知识化进程。各级工会要充分发挥“大学校”作用，加强职工思想政治工作，按照建设社会主义核心价值体系要求，引导职工树立正确世界观、人生观、价值观，增强社会公德、职业道德、家庭美德和个人品德修养。全面实施职工素质建设工程，着力抓好岗位练兵和技术比武，深入开展企业文化、职工文化建设，努力培养知识型、技能型、创新型职工队伍。建立健全职工技能培训机制，完善职工培养深造、考核晋级、提职提薪等激励政策，为职工勤奋学习、岗位成才创造良好条件。

3、服务和帮助职工解决好生产生活问题。各级工会要配合党和\*做好保障和改善民生工作，充分发挥在实施积极就业政策、推动分配制度改革、加强社会保障制度建设、改善职工生产生活条件等方面的作用。及时了解职工群众的困难和疾苦，通过形式多样的送温暖活动，为职工特别是困难职工、农民工提供就业介绍、技能培训、生活救助、医疗互助、法律援助和金秋助学服务，解决好职工最关心、最直接、最现实的利益问题，努力为职工排忧解难。

4、切实维护好职工群众的合法权益。各级工会要进一步突出和履行好维护职工合法权益的基本职责，以发展和谐劳动关系为主线，以维护职工劳动经济权益为重点，推动企业规范用工行为，积极履行社会责任，促进职工实现体面劳动。工会在协调劳动关系矛盾中要进一步发挥优势、积极作为，促进职工队伍团结和社会稳定。有关职能部门要密切配合，大力开展和谐企业创建工作，共同推动企业建立和发展和谐劳动关系、和谐环境关系、和谐社会关系。

>三、建立健全工会工作的领导体制

1、健全党委对工会工作的领导制度。各级党委要把工会工作列入重要议事日程，进一步完善党委定期研究工会工作制度。每届党委任期内至少召开一次工会工作会议，就新时期工会工作的重大问题进行研究部署；县以上（含县）党委常委会每年都要听取工会工作汇报，研究和解决工会工作中遇到的突出问题。把工会组织建设纳入党的建设的工作目标，做到党建与工建统一部署、统一检查、统一考评。深入开展党工共建、创先争优活动，坚持党建带工建，做到共建组织、共建队伍、共建阵地。

2、完善\*联系工会工作制度。各级\*及其部门要认真贯彻《\_工会法》（以下简称《工会法》）、《福建省实施办法》等法律法规，不断完善工会民主参与机制。坚持和完善\*与工会联席会议制度，每年至少召开一次会议，研究解决职工群众和工会组织反映的热点难点问题；坚持和完善工会列席\*有关会议的制度，在制定涉及职工切身利益的政策措施时听取工会意见；坚持和完善由\*人力资源和社会保障部门、工会、企业代表组织组成的劳动关系三方协商会议制度，协商解决劳动关系运行中的重大问题；坚持和完善\*相关部门与工会共同参加的维护职工合法权益联席会议制度，定期研究解决职工反映的突出问题。

3、拓宽工会宏观参与渠道。各级党委要支持工会建立向同级人大、\*通报情况的制度。人大研究、论证有关职工利益和涉及工会工作的地方法规草案应注意听取和吸收工会的意见，有计划地建立比较完善的职工权益法律法规保障体系，为工会依\*创造良好条件。重视发挥工会在人大议案、\*提案中的作用，为工会反映职工的呼声和要求提供更加有效的\*台。各级人大、\*开展的劳动法律法规执法检查和\*开展的专项视察活动，应邀请同级工会参加。确保\*、\*委员中职工特别是一线工人、工会代表的比例，使之与我省不断壮大的工人阶级队伍相适应。工会要依法做好\*中职工代表候选人和\*工会界委员人选的推荐工作。

4、发挥工会党组在工会组织中的领导核心作用。各级地方总工会党组要进一步突出学习型党组织建设，认真贯彻党的路线方针政策，加强思想政治建设和能力培养，坚持和健全民主集中制，做好工会干部管理工作，团结干部群众努力完成党委交给的任务，在领导工会工作中切实发挥核心作用。大力推动工会组织体制创新、运行机制创新和活动方式创新，努力适应新形势新任务的要求，把工会组织建设成为职工群众信赖的“职工之家”。

>四、进一步完善工会工作机制

1、完善职工民主管理机制。各企业必须依法建立以职工大会或职工\*为基本形式的民主管理制度。企业制定或决定涉及职工切身利益的依法应当经职工大会或职工\*审议、通过、决定的规章制度或重大事项，包括企业改革改制方案、职工裁减安置方案、集体合同草案等，应当依法办理；未经审议、通过或决定的，不得实施。国有、国有控股公司的董事会、监事会成员中职工代表的产生，应当严格依照公司法执行，国有控股公司的董事会成员中应当有职工代表，其工会\*和副\*可作为职工董事、职工监事的首选候选人，由工会提出，经职工大会或职工\*民主选举进入董事会和监事会。各企业、事业和机关要推行厂务（校务等）公开，保障职工群众的知情权、参与权、表达权、监督权。

2、完善协调劳动关系机制。构建职工利益协调机制、诉求表达机制、矛盾调处机制、权益保障机制，大力发展规范有序、公正合理、互利共赢、和谐稳定的新型劳动关系。依法督促用人单位建立劳动合同制度和集体合同制度，保证合同履约兑现。全面推行工资集体协商，建立工资协商要约制度，形成职工工资协商共决机制、正常增长机制和支付保障机制。劳动、税务等部门要采取相应措施推进工资集体协商工作。支持工会建立工资集体协商指导员队伍，着力提高开展工资协商的能力。支持工会建立和完善企业、行业和区域性劳动争议调解组织。

3、完善劳动法律法规的群众监督机制。支持工会建立健全劳动法律群众监督组织，开展工会劳动法律监督检查活动。上级工会可以派员深入企业，对企业执行劳动法律情况进行监督，就企业履行劳动合同、集体合同特别是执行用工标准、工资标准、劳动时间、劳动安全、职业卫生、社会保障福利以及女职工特殊保护等情况，提出意见和建议。工会对侵害职工合法权益的行为，可以向企业下达劳动法律监督意见书，企业要重视并切实整改；不予整改的，工会可提请劳动主管部门依法予以查处。建立人民法院与工会联系制度，各级人民法院要组成职工\*合议庭，依法调解和审判劳动纠纷案件。

**超市提出建议范文 第十一篇**

培训师。所谓想要一次有效果的培训，重中之重是得先有好的培训师，只有好的培训师才能把培训的效果达到最佳。

在培训时，要能带动全场气氛，能把培训人员的积极性激发出来。

在培训的过程中，所培训的知识不能是单一的，得能全面性的传授;

在培训时，能生动形象的，采用幽默式的培训方式，会让人记忆深刻。

>一、培训内容

1、针对不同部门进行不同的培训;比如服务人员日常要做的工作;领班人员日常要解决的问题;

礼仪方面，是否能真正的做到以礼待客?服务方面，是否能真正做到微笑服务，礼貌服务?管理方面，是否能真正的做到一视同仁，以公司的利益为首?等等方面进行细化的培训

技能方面的培训很重要。比如服务员如何能做到快速敏捷的满足顾客的需求;高管人员能有效的解决顾客提出的问题等。

>培训方式

表演式：针对各部门的服务性质，可以采用表演式的方式，这样可以让培训人员留下深刻的记忆;例如，服务员面对的是顾客，那顾客很挑剔，顾客心情不好，顾客故意找茬，培训人员可以通过一些场景来更好的剖析，然后制定一些解决这些问题的方案。

演讲式：培训过程中，可以要求培训人员采用演讲的方式来对所培训的内容进行文字理论的灌输，但是在演讲的过程中，不要死板的只对一些理论的传授，培训人员会觉得烦，听不进去。在演讲的过程中，适当的例举一些对培训人员有用，和跟所讲内容相关的例子。

>培训人员

分阶段性的培训，由下至上的顺序。首先先对服务员进行基本的培训，再对其领班级的进行深一步的培训;

到最后阶段，把全体员工都集中起来，进行一次集中式的培训。让大家都了解从培训中学到什么，得到什么，互相分享。

超市管理的意见和建议 (菁选2篇)（扩展5）

——五项管理家长意见和建议 (菁选3篇)

**超市提出建议范文 第十二篇**

我对公司下半年的培训有以下几点建议：

1、我们的培训内容要来源于工作，来源于工作中发生的案例!我们的培训师可以选择在我们公司工作年限较久，了解工作企业文化，各店一些业务比较熟悉、流程比较熟悉的高管作为我们的培训师，在我们的工作中我们的实践要强于理论，理论是指导实践用的，我们要加强实践的培训。

2、我们的培训要分阶段、分部门、分岗位进行针对性的培训，这样我们的培训才会有效果。

3、我们可以为员工做一些户外的拓展活动，拓展活动是一项能够考验员工、发现员工优缺点，增强员工团队意识有意义的活动，这项活动我们可以列入我们的培训内容之一。

到家：陈明祥(四川烹专毕业)

关于对公司下半年培训的一点个人意见

1、注重实用性：在专业知识讲解那块分部门进行。后厨可多进行实际操作演练，培训场地多在厨房内进行讲师现场演练示范效果更好。例如：讲五常法就带学员进厨房观看这样讲师讲解容易，学员也更好接受。讲一些和实际工作关系密切的课题，比如怎样简化工作流程，提高工作效率、、怎样实现标准化菜肴怎样装盘等。后厨培训可聘请专业厨师或烹饪教师做针对性训练，比如刀工的练习，热菜的烹制，凉菜调味等方面。

2、对于讲师一定要做好充分准备不能就做个PPT按部就班，要尽可能用自己语言表达出来让大家都能容易接受

加强学员与讲师的互动讨论环节。

4、培训完后的跟踪调查，对所学知识的实际运用情况消化吸收情况的调查反馈与改进。

南昌店：潘家雄(厨师长)

对公司培训的想法

1、讲师：有内涵，表达能力强，善于沟通与互动。内容：先让员工知道我们的企业文化，培训时针对性要强。

2、要让所有都知道今天要培训就是什么内容，基于我们行业人员的文化水\*不高，将的内容要通俗易懂、简单明了。又因为我们公司有两种不同的业态，又分为许多不同的部门。每种业态、每个部门需要专业知识都不尽相同，我个人感觉如果能分开培训，培训一些专业性相对强点的知识，效果可能会更好些。

3、方式：可以是通过看影片、做游戏、专业人员的分析讲解业可以是我们的员工自己工作体会、工作中总结出来的经验等。人员：有时有些培训只能是对某一阶层的人员进行，我们可以根据内容的不同来决定要培训的人员。

财务办公室：符丽贞(海南大学毕业)

培训师。所谓想要一次有效果的培训，重中之重是得先有好的培训师，只有好的培训师才能把培训的效果达到最佳。

在培训时，要能带动全场气氛，能把培训人员的积极性激发出来。

在培训的过程中，所培训的知识不能是单一的，得能全面性的传授;

在培训时，能生动形象的，采用幽默式的培训方式，会让人记忆深刻。

一、培训内容

1、针对不同部门进行不同的培训;比如服务人员日常要做的工作;领班人员日常要解决的问题;

礼仪方面，是否能真正的做到以礼待客?服务方面，是否能真正做到微笑服务，礼貌服务?管理方面，是否能真正的做到一视同仁，以公司的利益为首?等等方面进行细化的培训

技能方面的培训很重要。比如服务员如何能做到快速敏捷的满足顾客的需求;高管人员能有效的解决顾客提出的问题等。

培训方式

表演式：针对各部门的服务性质，可以采用表演式的方式，这样可以让培训人员留下深刻的记忆;例如，服务员面对的是顾客，那顾客很挑剔，顾客心情不好，顾客故意找茬，培训人员可以通过一些场景来更好的剖析，然后制定一些解决这些问题的方案。

演讲式：培训过程中，可以要求培训人员采用演讲的方式来对所培训的内容进行文字理论的灌输，但是在演讲的过程中，不要死板的只对一些理论的传授，培训人员会觉得烦，听不进去。在演讲的过程中，适当的例举一些对培训人员有用，和跟所讲内容相关的例子。

培训人员

分阶段性的培训，由下至上的顺序。首先先对服务员进行基本的培训，再对其领班级的进行深一步的培训;

到最后阶段，把全体员工都集中起来，进行一次集中式的培训。让大家都了解从培训中学到什么，得到什么，互相分享。

南昌店：唐文诚(早茶厨师长)

我认为我们下半年要培训的讲师应该是以各店部长级以上为主。

培训的内容主要有：

1、以各个部门的主管在工作中对工作的分析。加强培训厨房员工对五常法的理解。

2、培训厨房员工操作技能水\*。

3、培训员工对三大纲领和五大行为准则的理解。我认为我们以考试的方式对员工进行考核。我们所参加的人员以各部门的员工分组形式来参加。

南昌店：黄柏杰(四川烹专毕业)

我个人对培训的想法

讲师的培训对象：用分组的方式以各店的经理为组长，各店的组长自己组织你们的主要培训骨干为组员。

参加人员：有各店负责人自己组织安排参加。

培训的方式：以每天的讲师为主，进行互动的方式进行培训。

培训的主要内容有：

以各店总经理为讲师评委，对每天的主讲师讲完他的课，要进行讲解和纠正讲的不好及好的有哪些。

**超市提出建议范文 第十三篇**

>一、明确德育工作的内涵

要坚持正确的指导思想，树立正确的教育观、要明确德育工作的内涵，适应教育改革的新形式、新变化，适应素质教育，明确学校德育工作的紧迫性和重要性。“一个学校能不能为社会主义建设培养合格的人才，培养德、智、体、美、劳全面发展，有社会主义觉悟的、有文化的劳动者，关键在教师。”、“老师作为‘人类灵魂的工程师’，不仅要教好书，更重要的是育好人，各个方面都要为人师表。”揭示了教师对发展德育事业所起的主导性作用。为人师表，教书育人。

>二、营造良好的班级氛围

建设一个团结友爱、\*等互助、奋发向上的班级体，是小学班主任工作的出发点和归宿点。教师不仅从理论上对学生进行教育，而更重要的是要从实践中对学生进行教育，让他们从小事做起。教师要引导学生共同搞好班级文化建设，譬如，指导学生在教室内举办精心设计而又内容丰富的学习园地、优秀的作文展览、作业展览；教室内粘贴名言警句、班训、《小学生守则》、《小学生日常行为规范》、《课堂纪律》等，从字句间陶冶学生的思想情操；还开展学生栽花植树，爱护花草树木，让学校内的一草一木都成为教育的阵地；开展社会实践活动，于互动中创设优美的育人环境，使学生在潜移默化中受到教育、熏陶，提高思想道德素养。

>三、实施策略

（一）重源固本，狠抓规范。对于刚从进小学的学生，其学习生活往往有一个调整的心理变化过程。因此从入学的第一天开始，就可组织参观校史馆，进行革命传统教育，用校友中的先进人物典型事例来激励学生树立正确的学习目标；组织学生学习《小学生守则》、《小学生日常行为规范》等，使他们从进校的第一天就开始用小学生的规范来严格指导自己的今后行动，认清“诚、恒”的涵意，以此作为自己终身的行为准则。

（三）形式多样，循序渐进。班级德育工作的实施，不是一句空洞的口号，它必须通过多种生动活泼、行之有效、让学生能做得到的活动来实施。例如，配合学校的德育中心活动及班级工作计划的安排，开展班级师生见面会、班级值勤管理、学习经验交流会、弘扬“长征”精神等，做到寓教于乐，潜移默化，每次活动，都使德育工作上一个台阶，使学生认清作为跨世纪接班人，任重而道远，从小事做起，从我做起。

（四）抓好常规，多渠道评估。

常规管理抓实了，有利于良好的，学习环境的形成，而良好的学习氛围，又能促进常规管理健康的发展。在常规管理中，一是要实，把每一项具体要求，量化到人，每周小结评比，让每个同学能把常规要求对照落实为自己自觉的行为，并在自己的周记本上谈谈自己的心得体会，及对班级常规管理的建议和改进方法。二是要严。首先要严格要求班委，凡是要学生做到的，班委一定要做好表率，每一至两周召开一次班委会，让班干部进行批评和自我批评，并对班级德育工作中的不足和常规表现不佳的同学“解剖麻雀”，提出整改措施。三是一视同仁。班干部宽，对学生严，不利于班委督促同学，同学监督班委的严格的常规管理。

（五）身教重于言教。学生的优秀品德，要靠教师的高尚德行来熏陶；学生的坚定信念，要靠老师的崇高理想来启迪。教师要教育学生具有高尚的道德品质，除了理论上的说服，更重要的是以榜样的力量去影响学生。“身教最为贵，行知不可分”，为人师表是“无声的教员”。在教育活动中，无声的教，往往胜于有声的教。教师的言传身教、从我做起、从小做起，甚至老师的每一个细小行为、文明习惯，都会对学生的世界观和道德品质起到潜移默化的影响。苏联的教育家加里宁说：“教师的世界观，他的品行，他的生活，他对每一现象的态度都这样或那样的影响着全体学生。所以，他一个教师也必须好好检点自己，他应该觉察到，他的一举一动都处在最严格的监督之下，世界上任何人也没有受着这样严格的监督。孩子们几十双眼睛盯着他，须知天地之间再没有什么东西，能比孩子的眼睛更加精细、更加敏捷，对于人生心理上各种微妙变化能更富于敏感的了，在没有任何像孩子的眼睛那样能捉摸一切最微妙事物。”这点是应该记住。作为一名教师，要教育好学生，自己的先进思想、高尚品德、优美情操去感染学生，一言一行都会通过学生的眼睛在心灵的底片上留下印象。老师的表率作用，好比丝丝春雨，“随风潜入夜，润物细无声”。作为施教者，享有崇高道德威信，在学生心目中，我是“德行的指导者”，“行为、价值判断规范的榜样”。足见榜样的力量之无穷。

（六）尊重热爱学生。有哲人言：爱自己孩子的是人，爱别人孩子的是神。挚爱是师德之魂，作为班主任，要懂得热爱学生，教师对学生的爱和理解，可以使学生感到温暖、关怀，可以沟通师生之间的感情。教师的爱要撒在学生中，更应插在学生的心坎上，包括对优等生的培育、一般生的促进、对特殊生的关怀、对潜能生的偏爱。学生一句句亲切的问候，会感到欣慰，尤其是当不少学生把我称为他们人生路上的导航员时，我为之一震，骤生自豪之感，识到自身价值所在。如果教师善于运用恰当的方式，真心表达对学生的尊重、信任、支持、关心和爱护，就能对学生起到情感的激励作用。多用激发、勉励的词语与学生谈心，不仅能满足学生被注意、被尊重的心理需要，还能增强其奋发向上的斗志。

（七）加强与家庭的联系。“父母是孩子的第一任教师”。为避免“5+2=0”的现象出现，教师要加强与家庭的联系，通过家访活动，让学校德育走入家庭。只有家长督促，教师检查，才促进了学生自治、自理能力的提高。同时充分发挥家长的特长，让学生在不同的家庭，学会交往、学会合作、开阔视野、锻炼能力。

（八）改变评价方法，评价富于激励。教师对学生的评价要科学、公正、客观。由教师对学生的单独评议转向学生自评、互评、家长评议相结合。把学生\*时的表现、学习成绩、特长爱好、创新能力等综合素质全方位评价，以激励学生“修其心、净其魂、规其行”，引导学生逐步达到个人的追求与社会发展的同频共振。当然，我这里讲激励、表扬，不是说不要批评，适当的批评是不可或缺的；但批评要讲究方式，要因人而异，要让学生乐于接受并能自觉地加以改正。值得一提的是，对待学生要一视同仁，公\*激励，特别是要善待后进生，对后进生更要加以鼓励，因为他们比一般的学生要敏感，有时一个会意的眼神，一个恬静的微笑，一句温馨的话语，都可打开学生的心扉，激励他们积极向上，走向成功。

德育，一个充满温馨、和谐、人性化、积极向上的话题，无处不凸现。

**超市提出建议范文 第十四篇**

>一、按照员工入职时间长短和不同岗位专业知识技能掌握程度

随时关注并了解员工的培训需求，制定培训计划并组织实施。

>1、对新入职员工，组织实施入职培训。培训内容包括：

（1）公司概况、经营理念、组织结构、职业道德、员工手册、各项管理制度、沟通技巧、服务礼仪、企业文化等；

（2）安全教育、消防知识、急救常识等方面培训。入职培训结束，安排一次考试，检验培训效果；

>2、组织实施在职培训。

制订的培训计划、课程设计、组织实施、效果评估等工作。在职培训主要内容为岗位技能、员工思想教育，人力资源部进行监督。

>二、外送（聘）培训

这一点也是我们公司做的很不好的一方面，首先要创新就必须走出去和引进来，只有不断吸收新知识企业才不会落伍，才能有创新的基础。我们不能总是仅仅局限于公司内部，这样就会产生闭塞现象，不能与外界及时联系，掌握外界的变化，这样的话生命力和竞争力就会大大的减弱。其次，外送外聘培训也可以培养一批优秀的讲师，他们可以把新的知识、技能传授给广大员工，员工结合实际将其应用于生产，这样也可以达到良好的效果。所以，作为一个大型企业尤其是生产型企业必须重视这一点。

>三、根据岗位特征和员工知识技能背景的不同，积极探索各种不同的培训授课方式

培训工作与学校教育就内容上说，有本质的区别。知识的直接灌输、案例分析、互动研讨、现场训练等都是有效的授课方式。另外一点就是极大的丰富授课内容，在培训过程中：注重实践性和操作性。为公司培养具备丰富技能和良好职业道德的员工、积极宣传倡导公司企业文化。在今后的培训中，考虑到实际情况（员工的文化水\*、理解程度）关于技能方面的培训应把课堂设在现场，单独的在教室里面讲一些理论和书面上的东西，可以说大部分员工是没有效果的，所以说现场讲述、训练这样是比较直观和容易理解的。

>四、建立公司员工个人培训档案

档案内容：员工参加过的各种培训记录、每次考核成绩。目的是为了提高培训工作的.系统性和连贯性。

>五、培训要有针对性

结合安技服公司对消防产业的规划，进行有效的针对性的专业技能提高的培训；引入项目管理培训，消防产业现已出海作业为主，一般都是中小型海上项目，公司培养的人才也以项目管理人才为主，结合海上作业的特点，进行有效的项目管控为目标，进行针对性的培训。这样可以提高施工领队的项目管控水\*（安全、质量、进度、施工的管控），从而给公司创造更大的产值，给予业主更好的服务。

>六、培训补助方面的建议

对公司相关培训课程，各部门提供内部培训的授课讲师能给予一定的物资奖励，建议10元/课时。时间就是金钱这个概念可以说是人人都知晓的，在以前的培训过程中，我们也发现了一些这方面的问题，

比如说安排某个工程师来讲课，但是有时人家就很不情愿或有事推脱，这也让我们很为难。如果给予一定的补助的话，可以说是合情合理，也有利于我们工作的顺利进行，另一方面就是可以提高讲师的积极性和主动性，更好的发挥主观能动性去讲课。对于培训补助投入的成本与得到的效益来说那是相当的划算。

>七、发挥团队精神，增强企业凝聚力。

培训工作的实施当然离不开其他各部门的配合与支持，这一点希望我们发挥团队力量，共同来做好，在此，先感谢各位领导和兄弟部门的支持与协助，谢谢，合作愉快。

培训是提升企业竞争力的手段之一，是企业持续竞争力的“发动机”，同时也是调动员工积极性的有效方法，从而更好的服务于企业。对于培训工作，企业要足够的重视，因为它也是引人、留人、育人、激励人的有效途径，举个简单的例子来说，IBM是知名的企业，从IBM跳槽出去的员工一年内也有宁愿拿比同行低的薪酬而选择回到IBM继续工作的，就因为IBM他们培训工作做的很好，以利于留住了大量的优秀人才。开拓创新是我们的企业精神，那么创新靠的什么，就是不断的学习，在此，我要说明一点，要正确的理解培训的概念，培训不仅仅停留在课堂或讲课听课，俗话说处处留心皆学问。培训是创新的源泉，是企业发展的动力，是企业走向市场经济浪潮拼搏的有力军。培训是HRM六大模块之一，做好了培训人力资源其它模块的工作也相应的好做一些。建议企业领导以及相关单位能够重视培训，给予培训一定的投入成本。我们将在以后的工作中不断的寻求更好的方法，在我们的现实环境下，尽最大努力的去做好，为公司的发展提供更优质的服务。

最后顺祝公司发展蒸蒸日上！

综上所述，以上几点仅个人建议，如有不妥，还请各位领导批评指正，感谢！

超市管理的意见和建议 (菁选2篇)（扩展7）

——对班集体的意见和建议

**超市提出建议范文 第十五篇**

不知不觉时间就这样过去了，我在领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。

>一、加强学习，更新观念，努力提高自身素质

社会在不断地进步，新的教育理念在不断地产生。作为新时期的校长，只有加强学习，不断地提高自身素质，才能适应新时期教育的需要。

1、加强学习，认真开展创先争优活动，加强党性知识的学习，认真学习各种法律法规，通过形势教育以及各种新闻媒介，了解国内外时事，用先进的理论、思想武装自己的头脑。

2、注重自身业务素质的提高面对新的素质教育观，通过各种途径理解其内涵与实质，认真学习别人有关素质教育的科研成果，积极投身于教育教学改革之中。积极参加各种学术教研活动，汲取先进的教育思想。加强自身业务进修培训，认真参加教师继续教育的同时，积极进行学历提高培训。作为一个教育工作管理者，我还通过订阅如《中小学管理》《现代教育科学》《中小学校长》等经验杂志，学习先进的管理经验;根据实际，学习区内兄弟学校先进管理办法，努力提高自身的教育管理水\*。

>二、勤政务实，真抓实干，全力搞好学校工作

近几年学校管理工作的实践，使我深深体会到;要搞好学校工作，必须全心全意依靠教职工，带领行政一班人，团结一致，共同努力，依法打造稳定、积极、向上的环境，让教职工对校长、对学校政治上有强烈的信赖感，工作上有危机感和责任感。

1、认清形势，树立三种意识

针对我校师生比例差距较大的严峻形势，正确树立教师的竞争意识、生存意识、发展意识，探索试行符合校情的教师绩效考核制，形成正确的激励机制。具体做法有：引导教职工依据上级要求、国家政策，民主制定考核细则、日常工作细则，及时进行考评公开;监督实施民主管理，完善各项制度和考核办法，加大群众参与力度，保证考核公\*性、透明度;通过每周例会，充分发挥群众的监督保障作用，讨论决策学校重大事项;以师德培训为基础，加强团队的整体政治素质提高工作。

2、狠抓校风、学风、教风建设

3、强化安全教育和安全工作管理

成立安全工作领导小组，实行月检查、月公示制度;签订安全目标责任书;坚持专人负责记录当天学校的安全工作情况。坚持安全工作汇报制度和责任追究制度;杜绝瞒报、不报或迟报。开展丰富多彩的消防演练、紧急疏散演练、安全知识竞赛、防疫知识竞赛、安防交流会等安全教育活动。

4、积极推进依法治校进程

完善各项制度，认真做好落实，年度内分别与派出所、XXXXX律师事务所建立友好关系，加大师生的法制教育力度。

>三、廉洁自律，认真履行自身岗位职责

在各级领导的正确指导下，严于律己，廉洁行政，认真履行自身岗位职责，深入贯彻落实科学发展观，扎实做好干部作风建设年工作。

1、为了更好地严于律己，设立意见箱，在施教区域内公布\*电话与校长联系方式，定期公式收支情况;

2、坚决执行义务教育收费政策，不乱订“教材和教辅”，不加重学生经费负担;

3、耐心解释群众疑点问题。

4、认真做好上传下达工作，保证政令的畅通，建立上级文件接受、处理台帐，实现档案式管理，有效实现督察、督办。

5、认真贯彻党的教育方针、政策，坚持正确的办学方向，严格执行《省实施义务教育法办法》、《河北省普通中小学校管理规定》，依法行政、从严治教、依法治校，努力提升学校的整体办学水\*。

6、走“民主治校”之路，坚持“民主集中制”原则，切实推进校务公开工作，特别体现在完善和执行学校的规章制度时，做到共商大计，以班子会、教代会形成决议，从不搞\*。

7、学校的“评优、晋职、晋级”等事关教师切身利益的事，严格依据学校规章制度、考核办法，通过行政班子会、教代会，研究讨论后作出决定。

8、遵守重大事情的情况通报和报告制度，不仅向全体教职工通报，并及时向教育局及上级党政报告。

>四、存在的不足及发展思路

1、存在的不足。

本人治校经验欠缺，理论水\*还有待提高，只有不断地加强理论学习，积极吸取先进经验，广泛听取意见，才能不断地提高自己，完善自我，也才能更好地履行自身工作职责。

2、发展思路。

强化“合作—发展”办学核心理念。走师师、生生、师生、校校合作之路，以科研为指导，以改革为动力，以教师和学生的\'发展为目的，将课题研究与学校发展高度融为一体。使学校朝着‘学习化校园’的方向不断迈进。

不断改进和完善各项管理制，做到更科学，更有效地管理好各项工作。

超市管理的意见和建议 (菁选2篇)（扩展10）

——职工意见和建议

**超市提出建议范文 第十六篇**

我是本单位的一名普通员工，从万福源开业以来就在本单位工作。工作两年多来，对万福源的购物文化从内心中建立了深深的认同，对于在这里认识的同仁感到非常的荣幸，大家为了万福源的发展、壮大、辉煌，奉献着自己的青春和激情，这在本地其他的单位里是很难得的。同时，在这两年里也见证了万福源的成长历程。但是，随着工作的深入展开，对各项工作的日益了解，渐渐的发现了一些问题。对于一个正处于成长过程中的企业、公司，出现这样那样的问题和困难是在所难免的，重要的是我们怎样面对。我们自身追求卓越、突破，要求我们在原来的基础上做得更好。同时，本地出现了我们一家强有力的竞争对手——双燕，这又要求我们要发展得更快、更强大。我认为双燕的出现对我们是一个良好的契机，因为有竞争才会有压力、有动力、进而才会有长足的发展。在下面，我将自己的看法和一些问题的建议全部提出，我所表述的都是我自己的了解和看法，可能会由于信息不对称产生偏差或有些偏激，希望各位领导能够理解我对公司发展壮大的渴望：

首先，公司的晨操从我的理解，就是为了在广大员工当中建立企业文化及对企业文化的赞同。但是，我觉得这种活动并不能够真正起到这样的作用，很多人都是敷衍了事，以至于其只能成为一种浪费正常工作时间的活动，同时也不利于该时间段里休息的同事更好的休息。而从大家动作的标准程度，想来也并不能够起到锻炼身体的目的。如果此活动能够改变一下——夏季以运动会的形式、冬季店庆时以长跑的形式展开，一定能够收到更佳的效果，并且一定能够吸引更多的关注，进而在认同感和归属感上能取得更好的效果。该活动可能要更多地考虑资金和人员调度上的困难度，但是相对于企业文化的建立成本较低。

其次，人员的积极性、主动性的改善。曾经听男友说起在沈阳一家公司买电脑时的事情：半年内两次到一家电脑公司选购电脑及配件的情景。第一次时，该公司员工激情四溢，“谁是销售专员？”“谁是业务咨询？”给人扑面而来的激情。当半年后再去时，看到该公司正在举行开店前的店训，并且进行激情宣言。尽管如此，在工作中每个人的脸上已经没有了往日的激情。究其原因，除了没有建立归属感、对企业文化的认同外，很重要的原因就是没有持续发自内心的激励以及竞争意识培养和增强。对我们来说，我也有些相同的感觉，问题是我们怎样保持这种激情？双燕旗舰卖场的成立是教育员工增强竞争意识和责任感的良好契机。在不断教育的同时，激励是很重要的辅助手段。具体就是应该奖优惩劣，并且应该有能够持之以恒的政策作为保障，因为这样更能建立大家对政策的认同。另外，《把信送给加西亚》是典型的关于责任感的教育资料，《谁动了我的奶酪》教会大家面对竞争时应该持有的。健康的态度，在面对工作中困难时的心态。这些作为平时的教育资料，可以相互的传阅。从而达到建立竞争意识和摆正工作心态的目的。

再次，我曾经多次考察过沃尔马、家乐福等大型超市，第一个感觉就是商品的种类非常齐全。相比之下，我们由于所处位置、营业面积、公司资金等等方面的原因显得品种不多、种类不全，甚至有些品种、品牌单一。无论如何，这对于我们增强竞争力、满足消费者需求、企业长远发展都是不利的。鉴于此，我觉得公司有必要在种类上根据本地区的消费水平有选择的增加，在品牌上多选择质量好、价格优的品牌商品。在产品类型的增加上，比如：电脑作为现在人们生活中很常见的工具，其配件也具有广阔的市场。随着本地电脑销售量的增长、人们对电脑配件的需求增强，如果能够增加电脑配件的销售，无论对于满足需求还是对于增加销售额、利润都会大有裨益。

第四，对于我们这种类型的公司，营业面积决定了展示商品的数量乃至于销售商品的数量。随着公司的发展，供应商和商品种类的增加，渐渐地反映出营业面积的不足，这很不利于商品品种、种类、规格的增加和展示。一楼和二楼能够得到较为有效的利用，三、四层虽然也在使用中，如果不能投入到销售的前线——产生利润的关键部位，即使使用也不能够取得最佳的经济效益。考虑到三层四层现在的使用状态，建议可分步实施，首先腾出三层，待一段时间后考虑有无腾出四层的必要性和可行性。相信这对于满足各项要求、增强公司整体竞争力和扩大我公司的社会影响将产生重要作用。

第五，顾客就是上帝——这在我们服务行业中尤为突出。除了前面说到的满足顾客的消费需求外，最重要的就是服务质量。这包括我们销售产品时的服务态度、销售产品后的服务、为顾客方便考虑体现出的服务态度。

销售产品时的服务态度品质保证在于服务人员的工作能力和工作态度，包括对产品的了解、解答咨询时的专注程度。这方面取决于员工的水平、员工对我们公司的归属感的认同、激励教育等方面。

产品销售后的服务态度：主要取决于产品品质、我们对于不合格产品处理系统的建立和健全。在具体实施中要么每个管理人员都有权利和义务处理和解决、要么成立专门的处理系统，在确定使用不合格品处理系统时应该明确处理部门所处位置，不应该让顾客等候。

为顾客方便考虑的服务态度，考虑顾客生理可能需要，在洗手间挂明确标示；为带孩子的顾客安排专门地区，建议考虑二楼游乐园。（此考虑原因在于玩具销售处商品损坏较为严重，较多为儿童好奇心所致，如果其父母专门带孩子买玩具则会由于父母在身旁减少损坏程度。同时能减少父母对孩子的担心，更好的购物，体现出为消费者的方便考虑的服务态度。）

第六，员工作息时间的安排。工作这些时间以来，我感到如果能够在每月休息两个全天，会更有利于广大同仁处理私事同工作的关系、以及更好的休息，从而更好的集中精力在工作当中。

综上所述：我愿意为超市的发展贡献自己的才智和激情，我深深的渴望我们的超市能够不断的发展、壮大，那样，我将在别人问我在那里工作的时候，自豪地说：“万福源，不知道吗”。

**超市提出建议范文 第十七篇**

坚持学习、深入研究，对提高本次培训质量的几点建议:

各位校长们能在百忙中抽时间进行学习、思考，难能可贵。但学习中可能会遇到以下问题，现在与大家沟通。

一、学员提问题前要确定有没有仔细看视频资料。

二、学员提出的问题主题范围不能过大，因为复杂问题短时间难以说清楚。

三、学员写的体会(作业)、评论、不要过于简单，像小学生的答题，缺乏深入的思考，要出精品。

五、几点建议：

1、学习中，先看“主编寄语”，思考这一模块的内容、特点，主导认识和学习要求。

2、学习中，认真观看视频资料，边听边想。

3、学习中，认真看文字材料，特别是“综合评析”。

4、联系实际写自己的心得体会，尽可能多从理性角度思考，避免简单化。

5、提问题，注意模块的针对性。而且要特别注意学员之间的交流，有的问题，学员就能解决。

一、加强组织，拓宽特殊学校教师培训的形式、途径和覆盖面

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！