# 2024年年度工作计划及总结(四篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-05-07

*年度工作计划及总结一在认真审视公司经营的优势和劣势、强项和弱项(swot)的基础上，公司发展战略中心对当前行业的竞争形势和趋势作出基本研判，将20\_\_年的经营方针确定为：灵活策略赢市场，扩大规模增实力，加强管理保利润。经营方针是公司阶段性经...*

**年度工作计划及总结一**

在认真审视公司经营的优势和劣势、强项和弱项(swot)的基础上，公司发展战略中心对当前行业的竞争形势和趋势作出基本研判，将20\_\_年的经营方针确定为：

灵活策略赢市场，扩大规模增实力，加强管理保利润。

经营方针是公司阶段性经营的指导思想；各单位、各部门和各级干部的各项经营、管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须始终不逾地围绕经营方针展开、贯彻和执行。

二、20\_\_年的经营目标

(一)核心经营目标

20\_\_年，公司的核心经营目标是：

年度销售收入6500万元，增长率93%，保底销售收入5000万元；年度税后利润780万元，增长率338%，税后利润率12%，资产回报率20%，保底利润360万元。

在核心经营目标中，利润是能够反映公司经营质量的唯一指标，也是评价和考核经营团队的“核心之核”。

(二)销售目标细分

三、主要经营策略

(一)市场策略

要实现销售收入的大幅度增长，扩大市场覆盖面、扩大实质客户群，进而大幅提升订单量，是必然选择。因此，公司将20\_\_年确定为“市场拓展年”，投入巨大投资开拓市场，发展客户、争取订单。对此，应采取下列措施：

1.全公司必须以市场为导向，以营销为龙头开展经营和管理活动。公司制订相关政策，鼓励全体员工参与营销工作。

2.国际贸易中心和中国区营销中心必须整合各项资源，在20\_\_年上半年，采取一切措施，集中精力做好海外客户和国内经销商的开发、签约工作。

3.海外市场的主攻方向是北美洲和俄罗斯市场，并以“发展中东客户，继续开拓大洋洲及欧洲市场”为目标市场策略。

4.国内市场应以“强势推进、快速占领”的策略，集中力量发展渠道经销商(计划66家，力争120家)，应以“稳步发展、适度调整”的策略发展直营市场。

(二)产品策略

市场策略需要产品策略和价格策略的强力支撑和支持。

20\_\_年公司的整体产品策略是“亲民路线”，即：在确保品质的基础上，在设计、选材和价格上，始终围绕客户需求，以客户需求为出发点和归属点，以适销对路为原则，降低单套产品利润，提升总体销量，实现利（)润总量最大化。为此，应采取下列措施：

1.国际贸易中心应调整主打产品，从实木产品向现代产品过渡，以做辅助材料为主(如柜身及门板)。

2.中国区市场的产品策略按产品系列推进：

1)针对橱柜产品，应“加强研发、推陈出新、完善细节”，为满足二、三级市场，适度扩充2、2、3系列，必要调整4、5、6系列，少量改进7、8、9系列，增加低价位烤漆系列、中价位实木系列，新上石英石项目。

2)针对衣柜产品，推行“整合资源、全新导入、量力扩展、同步推进”的策略，以行业中等价位推广产品。

3)针对浴柜产品，以“依据需求、适当投入，力推国贸、淡对国内”为策略，以出订单为主，以适度利润为目标。国内市场除非承接大量工程订单，否则，以较少精力投入。

3.生产中心应根据上述策略和业务实际需求，制订产品的开发、采购和品质保证的相应计划，采取必要的行政措施，确保产品开发结构和生产结构的调整到位。

(三)品牌与招商策略

品牌是产品营销的催化剂和拉动力。

经过近十五年的经营，“\_\_”已经成为行业的优势品牌，具有较强的号召力；同样，经过多年的运作，“\_\_”也已成为“\_\_”旗下的优质品牌，在市场上和消费群中具有良好的美誉度。因此，20\_\_年，公司必须集合品牌资源，区分目标客户群，综合运用平面、电波、网络等通路，集中力量向海外市场和中国区市场推广“\_\_”和“\_\_”两大品牌。为此，相应措施如下：

1.国际贸易中心应以“\_\_”为主打品牌，以展会、网络等通路为手段，以海外建材商、采购商和经销商为目标大力开展招商活动。

2.中国区营销中心应在中国区市场主推“\_\_”品牌，采用以商招商、广告招商、专员招商、展会招商等手段，面向橱柜业、家电业、建材业、卫浴业和意向投资者五类潜在客户展开强力招商活动。

四、实现目标的保障措施

(一)生产资源保障

1.公司新增投资400万元，增加生产设备，扩大生产场地，确保产品生产6500万元和各项营销策略的实现。

2.生产中心作为二线部门，理应成为国际贸易中心和中国区营销中心的坚强后盾，必须始终围绕客户要求而非生产要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际定单需求，组织设计开发、物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。

3.按时交付合格产品，始终是生产管理的不容置疑的核心任务。生产中心应订立适宜的品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为经营一线准时提供合格产品。

4.生产成本特别是材料成本的控制，将是考验生产中心各级干部的关键所在，必须列入各级干部的首要议事日程，必须以非常手段克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量、采用计件计酬方式为基本点，带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低，使主营业务的材料成本控制在46%以内。

(二)人力资源保障

“服务、支持、指导”是人力资源管理永恒的宗旨，保障一、二线部门的后勤供给，构建体系、理顺管理，指导核心部门改善人力资源管理，是人力资源中心20\_\_年的三大任务。为此，必须从以下四个方面做好人力资源管理工作：

1.加快人才引进：以《20\_\_年人力配置标准计划》为基础，加快新增人员中的关键职位的引进和流失人力的补充，确保一、二线用人需求；建立人员淘汰和人才储备机制和计划，在20\_\_年6月31日前将应淘汰人员全部淘汰完毕，将储备人才全部引进到位。

2.加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，对公司员工和加盟商进行系统的培训，提升员工和合作伙伴的职业和经营素质。

3.建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、红利在内的分配体系；并在施行中不断地加以检讨和完善。

4.建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由人力资源总监牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则，20\_\_年1月1日起，总经理对公司经营团队实施考核；至迟于20\_\_年4月1日起，各中心对中层干部(部门)和基层干部(作业组)施行考核；绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

(三)综合管理保障

市场竞争特别是出口贸易竞争的加剧，必然在技术壁垒上体现，客户必将更加关注体系认证等技术性措施；公司将20\_\_年定义成为未来3—5年的经营发展奠定基础的“管理基础年”，高效顺畅的管理是公司核心竞争力的一个核心。

1.由人力资源总监主导，集合内外资源，自20\_\_年3月1日起，公司推展“建构管理体系，增强公司体质”活动，用6个月时间，建立起包括营销管理、生产管理、技术管理、品质管理、经济管理等在内的顺畅的、高效的管理体系。

管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实战性、阶段性与前瞻性的有机结合，为必要时的体系认证打好基础。

2.按照分权管理的原则，由经营团队成员负责，大力推进管理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

(四)财务资源保障

20\_\_年，公司将为一线部门提供优势财务资源，在广告、人力、费用、收益分配等各项投入上向一线倾斜。与此同时，财务中心必须从下列四个方面加大监测和监控力度：

1.逐步下放费用审批：在20\_\_年已经下放部分权限的基础上，财务中心按“责任中心”和“成本中心”的思路，将各类费用的初审权下放给各业务中心总监(厂长)，以便形成权责对等机制；财务中心在费用流向的合理性等方面加强监测。

2.主导成本降低活动：在设定成本降低目标的基础上，财务人员必须更多地“走出去”，直接参与市场调研，或组织各类专项活动，协助、指导相关部门降低成本。

3.整合多个公司资源：由财务中心主导，对奥米尼、米尼、新得宝、德国华伦西尔等公司资源的工商、银行、税务、海关资源进行整合，为一线部门提供便捷的财务交流和结算通道。

4.健全财务监测体系：财务中心必须积极参与“建构管理体系，增强管理体质”活动，理顺、健全财务监测体系，重点关注物流活动背后的财务信息流。

(五)组织管理保障

1.由董事长(总经理)负责，与经营团队签定《目标经营责任书》，明确各责任中心的目标、责任和相应的权利。

2.由各责任中心总监(厂长)负责，20\_\_年2月12日前，对各项目标进行层层分解，并与各级干部签定《目标管理责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级干部的《目标管理责任书》统一汇集于人力资源中心，实施归口管理。

3.由财务经理负责，20\_\_年2月12日前，出台《财务预算和成本责任控制办法》，明确各类责任人的成本控制项目、目标、责任和奖惩事项，并每月组织检讨和通报等工作。

4.由人力资源总监负责，20\_\_年2月12日前，以董事长(总经理)为授权方，与各责任中心总监(经理)签定《安全生产责任书》，明确年度安全生产特别是工伤预防的目标和责任等，确保年度重大事故控制为零。

5.由营销总监负责，组织每月/季“经营目标达成检讨会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

五、总体要求

公司高层清醒地认识到：20\_\_年的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是一个充满机遇和机会的计划，也是一个具有挑战和风险的计划；要将这一理想变为现实，需要全体员工的共同努力。

(一)更新观念，创新管理

公司认为，要达成20\_\_年的经营目标，首先要更新观念，各级干部和全体员工必须彻底摈弃“因循守旧、得过且过、小步前进、作坊经营”的思想观念，以宏观的立场，树立“产业洗牌、不进则退”的危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在生产管理的流水作业、产品开发的结构系列、采购管理的成本降低、订单评审的菜单管理、后勤保障的服务品质、财务监测的深入一线等等各方面，创新经营思维、创新管理模式，为公司经营从作坊工厂向现代企业的彻底转型奠定良好的基础。

(二)切实负责，重在行动

行动，是一切计划得以实现的首要；执行，是一切目标得以达成的关键。没有行动和执行，一切都是空谈。

公司要求，各级干部和全体员工以“负责任”的态度做好各项工作，特别是经营团队和中层干部，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得仍有“功在我责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：干部和员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有干部，对于那些纸上谈兵、不尚作为的干部和员工，将列入员工淘汰计划的首选，首先予以淘汰。

(三)业绩优先，奖惩落实

追求利润最大化，永远是企业经营的灵魂；任何企业的首要社会责任，都是赢得市场，扩大经营，收获利润。

利润是20\_\_年公司经营指标的“核心之核”，销售是实现利润的载体性指标。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，也就是，经营团队以利润为核心指标与公司实施紧密捆绑，中/基层干部和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的干部(包括团队成员)和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有得宝从业人员，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，投身“打造高效得宝，实现业绩翻番”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献！

**年度工作计划及总结二**

营业员是在营业场所从事商品销售、服务销售的人员。以下特制定了个人工作计划，以方便在日后的的工作有条理的进行。

一、熟悉工作环境

1、熟悉楼层主管的工作职责，楼层主管日常工作流程和相关工作的协调部门；

2、熟悉本楼层的管理人员及员工，向他们了解他们所在工作岗位的情况；

3、熟悉本楼层的所有专柜，包括专柜名称、具体位置、经营商品的性质、经营方式及经营状态。

二、发现当前工作中的问题

1、根据上一阶段的工作，找到当前工作流程中的漏洞，比如是否有本部门无法解决的问题，是否有需要相关部门协助解决而没有具体的人和方法来落实的问题；

2、所有本楼层的员工是否清楚本岗位的工作职责及相应的工作流程，是否有能力做好本职工作及所在岗位需要帮助解决的问题，是否按照相应的要求来做好本职工作；

3、了解本楼层专柜经营中需要解决的问题，例如灯光照明、商品陈列、库存积压等等。

三、解决当前工作中的问题

1、完善工作流程与规章制度，向上级寻求帮助以解决本部门需要上级支持才能解决的问题，与相关部门沟通协调解决需要相关部门协助才能解决的问题；

2、对本楼层的员工进行培训，使其具备所在岗位必备的能力，并能按公司要求做好本职工作；

3、与各专柜沟通协调，解决其需要帮助解决的问题。

以上工作为主要工作计划，在具体的日常工作管理上须如此进行：

1、管理本楼层销售工作计划；

2、清楚掌握本楼层各专柜销售及货品、人员情况；

3、负责柜长、营业员工作分配、考勤、仪容仪表、行为规范；

4、帮助下属解决工作上的问题；

5、培训下属并跟进检查培训效果；

6、处理顾客投诉；

7、严格执行公司各项规章制度；

8、及时准确地将商品信息及顾客需求和建议反馈公司；

9、负责楼层环境清洁、灯光、道具、维修、安全；

10、按时更换、检查卖场陈列；

11、跟进公司促销活动的执行、宣导；

12、负责每月楼层盘点；

13、定期检查、抽盘后仓货品；

14、根据卖场实际情况，做适当人员调备；

15、负责下属工作质量及工作进度；

16、负责本楼层物料陈列、道具、管理；

17、拟定市场调查工作计划及实施；

18、对各专柜按公司制度进行管理并与其业主沟通协调来处理好双方的不同意见；

19、销售业绩分析工作。

**年度工作计划及总结三**

20xx年是我中心成立的第二年，趁着社会工作大发展的春风，机构将继续秉承\"扎根社区，服务社群，助人自助\"的宗旨，在各方的大力支持下，以继续建设好一个凝聚爱心，服务社群的专业社工组织为目标，致力打造扬帆社工服务品牌，扎根xx，服务xx。20xx年度中心工作计划如下：

xx社工事业现在正处于起步阶段，作为xx第一家专业社工机构，我们有义务为社工事业的发展尽一份力。虽然在过去的一年中，我们通过开展青少年、老人服务，让服务走进社区、走进居民家庭，不断推进社工 义工的服务模式，但是居民对社会工作的认知程度仍不高，各级部门对社会工作专业服务的内容、方法和意义还缺少认识。

今后的中心工作，我们将以加强xx乃至xx社工人才队伍建设，发展社会工作为己任，继续坚守社会工作的专业理念，按照社会工作服务程序，运用社会工作的专业技巧，解放思想，克服困难，大胆探索，在社会工作知识的培训、宣传，还是社工岗位的开发、社工专业服务的介入方面，进行积极的尝试，探索本土化的服务模式，积累可推广的经验。

（一）自身建设

20xx年，我们将继续完善中心在管理方面和服务方面的建设。管理方面，继续建立健全与严格执行规章制度，树立中心的品牌意识，打造中心的品牌文化。服务方面，加强项目规范，建立更加丰富的资源库，同时加强与广州等高校社会工作系的联系，挖掘优秀的社工人才，并加强粤港台社工督导的沟通，打造专业的品牌团队。另外，加强员工的培训，提升员工的项目管理水平和服务技巧，提升服务质量。

（二）社工宣传

社会工作作为中国大陆新兴的一个事业，并不为广大群众所完全认知与接纳，为了更好地开展服务，对于社工的宣传也是现阶段的一项重要工作。

中心将通过深入社区宣传、报刊、网络等途径进行社工知识宣传。

1、深入社区：中心将在节假日不定期到社区举办活动，让居民在参与活动中对社工有深刻的认识。过去的一年中心在南桂、桂园社区的成功充分表明了这一途径的可行性，今年我们将加大力度，扩大范围宣传。

2、媒体：争取与《xx日报》、《珠江时报》《xx电视台》等xx本地媒体合作，发布中心的活动通讯、宣传社工文化，让居民在日常活动中对社工有进一步的认识。

3、网站：在新浪等网络媒体上开通了博客、微博，定期、及时更新中心的活动、项目开展情况。并争取在今年内完成中心网站的建设。

4、宣传专刊：通过活动宣传单张、项目通讯、月刊、年报等各类宣传手册，及时传递服务信息，加强中心服务动态介绍。

（一）以养老机构为载体开展为老服务

老龄化社会呼唤专业服务的介入，养老机构的老人需要社工的慰籍。经过对xx老人服务的现状评估，整合中心的现有资源，中心在xx市、xx区民政局的指导下，将为老服务定位为以养老机构为载体，深入开展老年社会工作服务。

一是开展桂城长者颐乐中心社工人才队伍建设试点项目。在获得桂城关爱基金的资助下，中心将在桂城长者颐乐中心开展专业服务。包括建立社工部，开设社工岗位、建立社工服务的各项规章制度，打造院内社工文化，开展员工专业团队建设、开展长者专业服务等。通过整合院内外的志愿者、场地设施、设备等资源等，为长者提供充足的资源服务；协助长者建立自助互助组织，满足长者的需要，提升长者的生活质素。

二是开展西樵福利中心的社工督导和培训。在西樵镇政府的支持下，采取了政府派驻社工，机构派驻督导的1 1合作模式，整合港台的社工专业资源，为西樵福利中心的员工提供系统专业的培训。派驻专业督导定期为西樵福利中心社工提供专业指导，为西樵福利中心设立社工岗位、制定规章制度、打造院内文化、培养专业团队、开展专业服务提供及时有效的专业支持。

三是拓展其他的养老机构服务。继续与xx其他的养老机构加强沟通，探讨服务模式，寻求可合作的途径，建立扬帆为老服务的专业品牌。

（二）以学校为阵地开展青少年服务

在过去的一年中，我们开展的430动力快车、阳光伙伴励志营项目经验分享，对中心开展青少年的服务区域有了重要的认识。学校是青少年学习生活的重要场所，对孩子的学习、情绪、智力、人格都有重要的影响。学校也是联系家庭和社区的纽带，为专业服务的介入提供了空间和条件。因此，今年中心的青少年服务采取驻校社工的形式，开始一个新的服务模式的探索。

策划\"阳光动力\"助学与助长计划，争取关爱基金的支持，在桂城的两所中学（一所农村、一所城市）开始试点。一方面研究农村、城市学校的教育教学模式、青少年行为特征等，借助专业手法为青少年提供学习、生活、情绪等方面开展专业性辅导工作，探索不同的驻校社工服务的介入模式；另一方面探讨社工与教师、家长的沟通合作模式，总结社会工作的介入途径。同时，通过社会工作专业服务，帮助有需要青少年得到及时的服务，推广\"爱己及人，助人乐己\"关爱精神，培养活力健康新一代。

通过驻校社工服务，进一步推广学校社会工作，关心青少年的全方位发展，实施培养青少年的\"全人计划\"，协助青少年学生能够正视生活现状，挖掘自身潜能，培养良好的人际交往能力，促进其全面健康成长，并能在活动中成为桂城义工中的一分子，参与\"爱家、爱桂城\"的行动。

（三）以培训为手段加强社工人才队伍建设

加快本土社工人才建设，进一步推动社会工作的本土化是中心今年的另一重要工作。一是通过社会工作职业水平考试考前辅导，帮助应考人员把握考试大纲规定内容，加强对教材的理解，提高应试能力，提高通过率，加快人员转型；二是通过专题培训，进一步普及社工知识，提高工作效能，推广社会工作服务理念和技巧；三是通过业务考察、交流，实务训练，拓宽本土服务人员的专业服务手法，加快社会工作专业人才队伍的建设。

要提升专业水平，保证专业服务品质，必须要做好四项工作：

（一）预估策划：加强对服务人群和区域的调查研究，借助访谈提纲、问卷等工具，通过社区探访、焦点访谈等形式，深入一线了解服务对象的需求。制定各类服务人群的访谈提纲和问卷，完善调查研究的手段和方法，加强项目策划的培训和指导，继续策划出符合市民需求、政府需要的专业服务项目。

（二）项目实施：在现有的服务项目中，将进一步规范服务的流程，建立服务的标准，规范各类文书档案，形成一套制度化、规范化的可复制的经验模式。按照项目书的内容和进程，坚持专业服务的原则，有序开展各项专业服务，确保项目进度和服务品质。

（三）评估反思：根据项目要求，做好20xx年度关爱基金资助的三个项目、西樵山复退军人医院社工人才队伍建设试点项目结项工作。做好项目的自评、项目服务的文书、图片、音像资料整理、分档保存工作，各项规章制度和财务审计报告等，做到管理规范、材料完整、交代清楚，确保项目评估顺利通过。同时，要加强项目服务的`反思，及时弥补不足，积累经验。

（四）总结研究：要充分利用中心的专家团队，加强对项目服务的模式研究，不断总结本土化服务的经验，推广本土社会工作专业服务模式。今年，要在各级刊物上发表专业的研究性文章，并总结介入服务案例，在合适的时机结集出版，进一步宣传社工专业服务。

新的一年，中心将按照社工服务的专业要求继续完善各项工作流程和规范，加快中心团队建设，努力做好已开展项目工作。在时机合适的情况下，将在新的领域、新的项目上进行拓展，为共同打造社工事业的春天而努力！

**年度工作计划及总结四**

20xx年工作计划

所谓茗新，即是如初生的新茗般充满着朝气与希望，作为一个新生的社团，我们干劲十足、精神饱满。在新的一年里，茗新茶艺社中的每一分子都有信心并致力于将我社团工作再上一个新台阶。

新的一年里，我们应该不断提高各部门工作效率，优化部门工作形式，丰富工作内容，锻炼部门干部与干事的工作能力，完善部门的工作制度更好的发挥我社团作用，共创新佳绩。

茗新茶艺社将以认真、负责、至善为工作理念，积极引导、服务协调、各部门工作和学校社团之间的关系，组织我社团广泛开展丰富多彩、健康向上的学术、文化、实践及公益活动，传播好茶艺文化茶道精神。

在校团委的领导下，围绕全校工作的具体安排，以社团发展为核心，以满足广大会员爱好为目标，以保证广大会员权益为目的，以开展社团会员为手段，以社团稳定发展为基础，组织丰富多彩的社团活动，满足学生的精神文化需求，服务校园文明建设。

（一）提高干事自身专业素质与能力（二）扩大社团知名度与影响力

（三）抓紧与其他社团之间的联系交流工作（四）招收新干事（五）社团开学注册（六）社团招收新会员

（七）社团管理层转轨工作（八）社团文化艺术节

（一）三月份：联系茶艺学校，对主要干事会员进行茶艺专业培训，提高各自能力与素

（二）四月份：为学院文化节做准备，积极参与“桂林八大高校樱花节”的活动，并至少出台一份高质量作品。在协会中普及茶艺知识，扩大协会在学院及各大高校间的影响力。

（三）五月份：加大对会员干事的培训，提高大家对协会的主人翁意识与责任意识。具体方式可有讲座，干训，交流会等形式。

（四）六月份：对本学期的工作做好收尾，以及经验总结整理，着手换届交接工作。

（五）九月份：在开学之初就大力扩大社团在新学员中的影响力，招收新生力量。

（六）十月份：协会级别升级到院级社团。新会员档案资料的整理备份，工作重点在对于新干事的带领，换届。

（七）十一月：对新一批主要干事的专业培训，把培训上升到一个固定而专业的层面，以便于协会的长久性与认真性。

（八）十二月：加大协会与学院内主要社团之间的沟通认知，积极参与学院活动，创建出自己独立而显著的品牌意识，提高社团内部人员的责任感与荣誉感。（九）一月份：做好本年度收尾工作，各个部门的学年总结，经验交流。

每周五晚上对协会会员会干的专业知识培训

每月至少组织一次协会活动，如交流会，干训，知识竞赛，茶艺表演等与兄弟社团之间的交流学习，并互相支持其工作的顺利开展

根据团委、学生会本年度工作要求，我社团现设立部门分配如下：

宣传部、外联部、信息部、策划部、秘书部、培训部，在新的学年里，各部门不仅要在其位谋其政，负责好自己专职工作，更要做好各部门的联系工作，争取让我们的茗新在未来的道路上越走越好。

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！