# 内衣店202\_年工作计划(优选45篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-01-28

*内衣店20\_年工作计划1人力资源部的工作涉及到各个部门和公司工作的各个层面，日常工作中人力资源部还有许多不可预见的工作任务。此处其他目标是部门工作中比较重要的部分。包括：建立公司内部沟通机制。企业文化的塑造和宣贯。办公室管理等三部分。建立内...*

**内衣店20\_年工作计划1**

人力资源部的工作涉及到各个部门和公司工作的各个层面，日常工作中人力资源部还有许多不可预见的工作任务。此处其他目标是部门工作中比较重要的部分。包括：建立公司内部沟通机制。企业文化的塑造和宣贯。办公室管理等三部分。

建立内部沟通机制，促进公司部门之间、上下级之间、劳资双方的了解与合作，建立健康、和谐的内部关系，避免因沟通障碍而导致的人际关系紧张、工作配合度低、缺乏互信等不良倾向。企业文化的塑造与宣贯，企业文化的形成是一个不断累积、不断传承、不断发扬光大的过程，在一个拥有良好企业文化的企业，员工的向心力和凝聚力会不断增强，企业的团队精神和拼搏精神也非常明显。办公室的管理工作既是日常工作，也是人力资源部工作的难点之一。20XX年人力资源部将此三项工作进行有针对性的加强。

**内衣店20\_年工作计划2**

1。认真组织女工学习政治理论，树立正确的世界观、人生观、价值观，学习xx大精神。

组织女职工学习和、等，狠抓师德师风建设，规范从教行为，教书育人，为人师表，开展向优秀教师学习的活动，树立“爱岗、敬业、奉献”精神，开展“优秀教师先进事迹感召下”的主题征文活动，共老师事迹体会征文18篇。开展女职工读书活动。组织女职工学习等书，认真开展“四自”教育，增强女教职工争先创优意识。2.积极倡导女教职工进一步解放思想、更新观念、树立创新意识、加强对女教工的继续教育培训，提高她们的业务能力和科研创新能力，提高她们参政议政的能力。

3.培养和造就一批年富力强的各学科女教师骨干队伍，充分发挥她们的带头作用，并注意推荐、选拔那些思想素质好，业务能力强，职业道德好的女教师进入学校领导班子。

**内衣店20\_年工作计划3**

（一）主题活动

1、思想政治工作计划教育

1）对于学生群体，我们不能开展同一模式的思想政治教育。为把学生思想教育工作落到实处，我把学生分类，在进行统一的政治理论学习的同时，有重点的、分层次的对不同类型的学生进行教育。通过对学生们的不断观察，及时了解每位学生的情绪和思想状况，一旦发现学生有思想波动就及时找他们谈话，尽早解决他们的思想问题。

2）不断提高学生的政治觉悟和思想认识水平。通过政教课对学生的理想信念教育、民族精神培育、集体荣誉感等相关活动的开展，以及学院的“三风”建设工程的实施全面提高学生的政治觉悟和理论水平。通过组织学生观看一系列教育影片、讲座，加强学生的自我素质的提高，提高学生们的政治觉悟和思想认识水平。

2、新生军训工作和评优表彰

配合学院的新生军训工作的同时完成以下任务：

1）迅速了解班级，了解寝室的情况，遇到问题做到及时、迅速解决。

2）观察班级的班风形成，及早改正陋习，加强班级荣誉感。

3）督促《学生手册》的学习，要求人人过关。

4）帮助进行新生职业规划，制定3年的学习计划，尽早适应大学生活新环境。

5）配合学院组织的各项工作。以学生评优表彰的契机，树立典型、激励榜样，真正营造健康、积极的生活态度。

（二）学风建设

宽松和谐的环境能使学生心情舒畅，良好的班风能促使学生互帮互学，优良的学风能推动学生们刻苦学习，奋发向上。具体工作如下：

1、完成各班班级口号、班歌的征集。

2、组织同学们校纪校规学习，加强班级的学习风气。

3、同学们遇到学习上的问题及时与各班导师反映。

（三）文明修身工程

努力挖掘实现“目标激励与行为养成相结合”的具体形式，通过目标引导和激励逐步提高学生文明行为养成的自觉性和主动性。具体工作如下：

1、坚持20XX级学生的早操、晚自习的制度。认真做好学生的学习常规纪律检查和寝室卫生检查工作，养成学生良好的学习习惯、并有一个轻松干净的生活环境。

2、将制度管理和人文关怀有机的结合在一起，让同学们感受到学校对于他们的关爱，而不仅仅是对他们的各种限制。

3、组织各班级积极参加系内、学院组织的各项活动，同时观察每个人的特长，侧重培养。

（四）安全工作计划

1、做好学生的入学安全教育工作计划。

2、在每一次的节假日，提前做好班级学生的离校、留校情况统计。在节假日结束前要提前回来了解情况，知道各班级未返校人员名单以及原因。

3、配合学院宿管部的要求，每周至少三次深入寝室了解学生情况。不仅及时了解学生的生活状况，更能加深与学生之间的感情，同时对宿舍进行安全隐患排查。

（五）服务工作

1、配合学院的勤工俭学、助学贷款等工作的实施，统计各班级贫困生名单。

2、做好思想内向学生的思想跟踪教育和服务工作。

3、加强心里健康教育工作计划、丰富学生的日常工作。

4、及时协调学生的课程冲突、变化的问题。

5、加强与学生家长之间的联系，并做好相关记录。

6、对于学生提出的各类问题，及时解决。

**内衣店20\_年工作计划4**

要以新的课程理念为依据，努力完善课堂教学，以达到最佳的教学效果。

1、导读课：一、二年级的教师，要求以识字、汉语拼音及写字为主要内容。在教学中注重趣味性、灵活性。使学生养成正确的书写和读书的习惯。二年级要以指导学生朗读为主，训练的形式要多样。培养学生初步的语文能力，中高年级(三—六)的导读课，要求教师在原来自读自悟——交流讨论——读背说写思的训练结构的基础上，敢于创新和尝试摸索出适合本班学生的科学的教学方式和理论。

2、阅览课：这里主要是指(一—三)年级。教师要充分保证学生独立读书的时间，让学生自己读书，批画、查、问、写读书笔记。教师在阅览课上面向全班的指导要控制在最低限度。教师的主要工作是：推荐优秀读物，激发读书兴趣，组织学生汇报交流读书心得，检查学生的阅读情况，解疑释难，评价学生的读书效果。

3、习作教学：一、二年级要注重口语交际和初步的写话训练，一年级的第二学期要训练学生每日写一句话。二年级的习作教学重视口语交际课，一定要注意不能上成听说课，要充分挖掘教材，创设交际情境，在师生、生生的交流中提高口语表达能力。三—六年级要求教师培养学生自评自改、互改习作的.能力。三—六年级在完成课内一学期8次习作的基础上，要有随文练笔，而且要有专门的本子。三年级一学期随文练笔次数不少于10次，四、五年级不少于10次，既要看内容，又要看字的书写质量。

4、归类识字课：要求教师以激发学生识字的兴趣为线索，从各方面进行识字。可以用儿歌、插图、生活实际、小活动等来帮助学生识记字，使学生不感到枯燥乏味。

5、写字课教学：教师可利用教材和写字本进行教学和训练，学校在平时随机检查写字课上的质量，主要看写字课是否按时上，学生是否练的实，有成效。在学期末，把写字一项纳入教师的教学成绩考评。

5、校本课：我们要把校本课上出我校特色，要确定上哪些内容，然后再编写教学设计。要在上学期的基础上进行完善和改进，认真研究和探讨校本课的教学思路。一年级：校本阅览成语故事、光盘、书。二、三年级：校本是成语积累，阅览是古诗词欣赏。四、五、六年级：成语故事积累。

**内衣店20\_年工作计划5**

（一）课外体育活动：

1、早操：每期安排体育教师配合住校生管理员，组织学生早操锻炼。体育教师之间进行组织安排交流，尽可能使早操锻炼的组织合理化、规范化。如：

A.田径代表队早操。B.住校生早操。

2、课外辅导与锻炼：我们体育锻炼课、体育活动课作为体育课的延续，把体育课上的教学内容安排到体育锻炼课、体育活动课中来继续练习。能力强的学生进行教学比赛；能力弱一点的学生以班、组或男、女生，在由组长带领下的小组进行练习。教师在所有安排的组与组之间巡回检查并辅导。如：国家体育锻炼标准的实施；体育合格标准的实施；一年一度的成都市田径班级对抗赛。

3、群众性的竞赛活动：群众性的竞赛活动是由各个年级任课体育教师征求学生意见、提出学期竞赛活动方按、年级组配合、分管体育领导同意后进行的活动。活动中体育教师帮助和配合学生骨干组织各个体育项目的活动。如：

A.一年一度校田径运动会参加人次达到90%以上。

B.以年级各班为单位的SBA篮球联赛每年都有不同程度的提高。

C.以年级各班为单位的乒乓球班级赛学生自己就达到了组织、竞赛的水平。

D.一年一度的成都市田径班级对抗赛。

（二）课余体育训练：

1、运动队训练与管理：我校运动队训练与管理，由体育教研组组长陈红戈全面负责，对各运动队训练进行管理及监控。

A.男子篮球队：我校男子篮球队由于是国家级篮球（试点校）之一，又是四川省篮球重点学校之一，我校男子篮球队特聘四川省篮球优秀教练杨旋为主教练，体育干事黄海镝为教练，对我校男子篮球队进行篮球训练：训练时间为每周二、四、六下午；训练地点在我校一号篮球场（即将到我校体育馆进行训练）。

B.田径代表队：田径运动项目，是我校获四川?^v^传统体育项目^v^学校的重要项目之一，教练由陈红戈、金仁杰、姚曦（获成都市体育局颁发的，田径教练员资格证），分别担任跑、跳、投各单项的田径训练工作。训练时间为每周二（三）、四（五）下午；训练地点在我校田径场。

C.羽毛球代表队：羽毛球运动项目，也是我校获四川省^v^传统体育项目^v^学校的重要项目之一，教练由何绍虹（成都市优秀教练员；羽毛球国家一级裁判员）担任羽毛球代表队训练工作。训练时间为每周二、五（日）；训练地点在我校或租用场地。

D.棋类代表队：棋类代表队是我校近年来开展的项目，教练由蒲志宏担任。训练时间为每周一（二）、三（四）中午；训练地点在我校。

E、游泳代表队：游泳代表队是我校多年来一直开展的项目之一，教练由常汉中担任。训练时间为每周一、三下午；陆上训练地点在我校、水上训练地点在原无机校。

转眼间又要进入新的一年——\_\_年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了\_\_年度公司销售工作计划书，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有\_\_带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的`开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7。5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对\_\_年工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接x\_\_新的挑战。

**内衣店20\_年工作计划6**

营销目标是在前面目的任务基础上公司所要实现的具体目标，即服装产品营销策划方案执行期间，经济效益目标达到：总销售量为XXX万件，预计毛利XXX万元，市场占有率实现多少。通过市场分析，找出市场机会，提炼自身优势，确定销售目标。例如确定的目标市场：以行业销售为主（利润和稳定市场）、渠道销售为辅（提高知名度，扩大市场占有率）；行业主要主要系指工矿，交通，建筑，消防，制造，工厂等有一定采购规模的目标客户；渠道销售主要系指区县级的加盟或者代理商。

**内衣店20\_年工作计划7**

物业保安培训工作的总体目标是培养高质量的、合格的保安人才，岗前培训和在岗轮训是提高物业保安素质的重要途径。

1、每周一次的车辆指挥、队列训练、消防知识等培训，通过讲解、学习和培训使全体保安员在思想认识和日常工作中有不同程度的提升，从而增强保安队伍的工作能力。

2、定期对全体保安人员进行公司简介、发展方向、公司动态、公司精神的宣传教育，积极营造员工的荣誉感、上进心与责任感。

3、在日常工作中引导保安员提高服从意识、服务意识、文明执勤、礼貌待客，从而提高服务能力，在工作中尊重客户，教育员工从心里明白我们所做的工作，都是为了客户的满意。

4、合部门的实际情况对保安人员的仪容仪表、礼节礼貌、行为规范等问题进行不定期的检查，提高全员落实制度的自觉性。

5、每季度公司举行有针对性的军事队列、消防等比赛活动，从而激发公司各服务处保安队伍的团队意识和荣誉感，增强积极向上的工作热情和向心力。

**内衣店20\_年工作计划8**

内衣销售工作总结

内衣销售工作总结1

一名内衣合格的导购员首先要做到以下基本几点：

1.微笑(微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的)

2.赞美顾客(一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情)

3.注重礼仪(礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员)

4.注重形象(导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉)

5.倾听顾客说话(认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一，同样顾客也很尊重那些能够认真听取自己意见的导购员)

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的注意事项，是必须做到的。

针对货品销售方面，我们导购人员还必须注意以下几点：

1，熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐对衣服，吃的准衣服类型风格。

2，掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。

3，专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要做他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。

4，增加自己的知识面，多掌握与自己工作有关或与顾群相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客有形形色色，想和他们能融入到一起，聊到一起，因此这方面也是相当的重要，否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍，从而也影响了销售。

5，建立顾客档案，留下顾客的资料，最好能记住顾客的姓名，记得他买过的衣服，也体现了我们这个品牌对他的重视，这样子他也感到很有面子很开心，他有了面子，我们就有了票子，票子的来源是顾客，因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使，即便有时天使也有不开心无理取闹，也许是我们的服务没有到位，也许是我们的沟通出现了问题，总之多从自身方面找原因，多问自己几个为什么，我相信世界上每个天使的心灵原本都是美丽的。

我们遐逸品牌衣服款式相当多，颜色也相当丰富，目前库存有约3000件，虽然货品让我们眼花缭乱，但是我们都要求自己尽量记得衣服的货号、色号和价格，在客人指向一款衣服的时候，我们以最快的速度从仓库拿出他所需要穿的号码，并引领到试衣间试穿，这也涉及到导购员的三厚之一，“脚皮厚”，不厌其烦的很客人试穿，当顾客定下几件要购买的衣服时，要以最快的速度把票开好，而不是将客人穿在身上的衣服吊牌从里面拉出来，这样对客人也很不礼貌，因此熟悉货品是非常重要的。

现在的生意真的都很难做，相对以前，现在的款式越来越多，品牌也越来越多，竞争十分的激烈，因此抓住每一位客人是相当重要的。顾客形形色色，有的客人性格比较开朗，也很容易接近，这些客人每个导购员都很喜欢做他们的生意，但是一旦遇到比较“闷”的客人，主动招呼后看没什么反应就自动放弃或者是干脆直接放弃沟通的，有很多很多，这又涉及到另外三个字“脸皮厚”。下面可以提供一些我们在销售过程中总结的一些接近客人的方法：

一、提问接近法

您好，有什么可以帮您的吗?

这件衣服很适合您!

请问您穿多大号的?

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

内衣销售工作总结2

谈起内衣店导购员(也称为促销员或者店内顾问等)，所有的销售人员都不陌生，因为绝大部分企业/厂家/公司在销售终端都安置有相应的导购员，尤其是在KA卖场/超市更能体现出来，一个KA卖场/超市的导购员的数量远远超过该卖场/超市的正式员工，很多卖场的理货工作基本上就是各个厂家的导购员来完成的，而作为厂家的导购员，是厂家终端销售的一线销售人员，是直接代表厂家的，各厂家对导购员的培训也是很重视，导购员的重要性就不言而喻了，做销售的人员人人皆知。而就是这样一个目前比较庞大的且很重要的导购员队伍，她们/他们的工作现状让人担心让人忧。

一、大部分为女性，女性的特征导致了导购员工作的不稳定性

现在的导购员大部分都是女性，结过婚的可能相对会好一些，而更多没有结婚的女性，在其工作的过程中，难免要结婚，生子，而一旦她们结婚，就会很容易辞退工作，跟着老公回其老公的家乡工作或者生活;而有些结婚后很快就要生小孩子，这样的情况下，导购员就会辞退工作，这些女性生理上的特征导致了导购员这个群体工作的不稳定型，所以很多公司也很无奈，不得不面临这样的状况。

在一个A卖场的导购员，工作非常卖力，非常积极主动，不论与门店的客情关系或自己对产品的知识，还是自己的推销服务技能方面都是一流的，门店的销售也是第一的，在公司工作3年多了，一直都被评为公司的优秀促销员，但是有一天突然接到该导购员的辞职申请，原因很简单，她们家是外地的(省外的)，她需要回老家结婚，且自己的对象家在外地，结婚后就不会再回到这里上班了。对于公司，这么好一个导购员，就是因为客观原因而无法继续工作，对公司来讲是一个损失和遗憾。这样类似的情况数不胜数，所以对于未结婚生子的女性(导购员)来讲，自身的特征注定了今后的工作的不稳定性

二、大部分为低学历，低学历的特点导致了导购员工作的局限性

大部分导购员的学历只有高中学历，相当一部分只有初中甚至小学学历，这种情况，只能靠自己更多的体力来获取薪酬，当然了，这里讲的都是相对的，不是绝对的，也不是说低学历的导购员就没有前途，只是机会很小，且只有很少一部分人。这里谈的都是相对来讲的多数。

这部分导购员的特点就是学习能力差，公司对其培训的效果会大大折扣，这些人基本上对工作方面的文字总结能力较差，相当一部分人都不会对工作进行文字总结，这样就限制了其自身的发展。当然了若是能靠自己后天的努力勤奋刻苦的学习，善于总结，善于思考，还是很有机会的，但是这样的导购员少之又少。基于以上现状，导购员的薪酬一般都会偏低，拿不到好的薪酬，工作自然没有激情，没有激情就会陷入消极的工作状态，这样就导致了其工作的局限性。有一个厂家的促销员学历低，但是也在公司工作了3年多了，自己也没有什么追求，反正每个月都拿这样的工资，自己就慢慢的学会了耍“油条”，没事的时候就找很多理由向公司请假，甚至有时候欺骗公司(自己根本没有到卖场上班，而等公司打电话或者到卖场走店时问其他促销员时，其他人都会说该导购员去洗手间了等等诸如此类的借口)，而该厂家的销售人员又很少到该门店去巡查，所以该导购员到现在还是这样情况，经常不来上班，欺骗公司。

三、非正式员工，工作无发展前途，导致导购员不思进取 大部分公司对优秀导购员最多也是给予适当的物质奖励或者精神奖励，但是很少给予导购员一个发展或者提升的机会，这就会造成了导购员在一定程度上不思进取，做一天和尚撞一天钟-得过且过。导购员说的好听些是企业/公司在终端一线的销售人员，但是很多企业/公司根本就没有把导购员当成是自己公司的正式在职员工，基本上都是委托第三方进行管理和考核的，这一点就注定了导购员的职业发展没有太大的机会，而作为导购员，其实她们也很清楚公司都没有把她们当成是公司的正式员工，或者至少和负责她们的公司销售人员的隶属性质一样(都属于公司的正式员工)，所以她们从一进入该公司就没有考虑过自己的长远发展规划，而是能做就做，毕竟自己的学历，自己的家庭出身(相当一部分来自农村，都是出来短暂打工的)也注定了公司不会给自己太多的机会和发展空间。

无三金保障(养老/医疗/失业)，大部分企业/公司都是委托第三方或者自己的经销商进行导购员考核和管理，根本不会给导购员缴纳相应的三金(社保等)，这样对于导购员来讲就没有相应的保障。无用的培训。说这句话的时候我也是讲的相对，而不是绝对，因为大部分导购员对于公司各种各样的形式的培训不感兴趣，即使有一部分导购员培训时挺感兴趣的，过后也起不到相应的作用，非常简单，自己再怎么努力，再怎么进取，自己在公司没有发展前途，很少听说哪个公司给促销员设定了一个职业发展规划(如:导购员-理货员-销售代表-城市主管-城市经理-区域经理-大区经理-营销总监，至少作为笔者来讲，很少听说，讲的悲观一点，就从没有真正见到哪个公司有这样对导购员的职业发展规划。在这种情况下，导购员也都有自知自明，你公司再对我们进行培训，其目的也无非就是想让我们工作进取一些，销售多提升一些，即使有些培训对其人生态度/生活的启发进行专题培训，其实结合到她们自己现实的实际生活和工作，意义也不大，因为她们的很多自身因素和社会因素注定了她们不可能如培训师想象中的那样。

为什么这样说，因为笔者四年前也是这样认为:只要对导购员进行一系列的，系统的专业/专题培训(工作技能/产品知识/人生哲理/为人处世/生活态度等等)，导购员一定会发挥巨大的效应，而经过近1年的无数次的，各种各样的培训，其效果还是不大，老的导购员按部就班，该怎样还怎样，新促销员可能会相对好一点，但是时间一长也和老的导购员一样。唯一的办法，就是让各企业/公司对导购员从本质上重视起来，给予其一个发展机会和合理的发展空间，再加上各种培训，可能才会有一定的效果。

当然了，也不是任何培训一点用途也没有，只是没有公司/培训师们想象中的那么好而已。对于导购员的考核和管理更多的也需要一个合理的制度来完善。

四、工作强度过大，导致导购员频频跳槽

现在导购员的工作强度大是公认的事实，而强度大，主要大在了导购员帮助商场完成非自己品牌产品的工作，也就是说厂家的导购员身不由己，20%的时间给厂家工作，其余至少80%的时间为商场工作，商场为的是给自己节省人员开支，这样一来，商场每日盘点，每周盘点，每月盘点，每个季度大盘，都是导购员极其不愿意上班的时间，因为在盘点期间，基本上都是通宵达旦，且商场不给导购员任何加班费和补贴，甚至有些商场连到了凌晨的夜宵费用都没有，导购员的工作强度可见一斑，平时商场动不动就要调整货架布局，这也是导购员最害怕的一件事，商品需要搬来搬去，价格便签需要重新打印张贴……

很多新上岗的促销员，往往工作不到3天就因无法忍受巨大的工作压力而提出离职，这也是导致其频频跳槽的主要原因之一。

工作强度过大，因为自己的学历低等客观原因，自己也愿意忍受，可是有些导购员就是无法忍受商场那些正式员工对她们的那种态度，在很多商场里面，商场的正式员工往往不把导购员当人看，把导购员唤来唤去的，稍不顺从就破口大骂，甚至有些会被投诉到厂家，或者要求你离职……在这种情况下导购员也会选择从事其他行业。而这样一来就造成了现在导购员频频跳槽，工作极其不稳定的现状。

[内衣销售工作总结]

第1篇：内衣销售工作计划总结内衣销售工作计划总结内衣销售工作计划总结俗话说:“万事开头难”,千里之行始于足下,良好的开端是成功的一半,对于目前内衣市场的竟争格局来说,通......

内衣招商会策划对于内衣企业来说，招商会能否成功策划召开，对其开拓区域或全国性的市场，将起到关键性的作用。一方面，通过招商会，企业向潜在或意向加盟商传递企业产 品、营销、加......

**内衣店20\_年工作计划9**

二月：

1、召开工会委员会议；

2、继续做好校务公开工作；

3、双周五下午4：20-5：00工会活动。

三月：

1、三八节外出活动；

2、师徒拜师会；

3、双周五下午4：20-5：00工会活动。

四月：

1、举行教工踏青联谊活动(结合爬山，烧烤等)；

2、双周五下午4：20-5：00工会活动；

3、课堂教学中的困惑与反思(沙龙的形式)。

4、五一庆祝活动

五月：

1、组织教职工外出参观学习(三天)；

2、举办交谊舞培训；

3、读书交流活动；

4、规范学校工会资料管理。

六月：

1、全校教职工羽毛球比赛(分四组进行)；

2、举办社区校际联谊会；

3、简笔画板书设计比赛。

七至八月：

1、期末教职工联谊会；

2、组织教师暑假期间外出学习。

九月：

1、组织庆教师节活动；

2、参加教育系统劳模报告会。

十月：

1、组织庆国庆登梧桐山活动；

2、学习工会文件；

3、筹备并召开第二届第二次教代会。

十一月：

1、开展教职工综合性体育比赛(分年级组进行)；

2、教职工拖拉机比赛。

十二月：

1、庆祝元旦活动；

2、举行全校教职工篮球比赛；

3、工会总结工作。

**内衣店20\_年工作计划10**

自从我社全面推行信贷资产风险分类工作以来，基本达到了科学计量风险、摸清风险底数、加强信贷管理的效果。但在实际工作中各社还不同程度地存在着一些问题：一是思想认识不到位，对风险分类的重要性、艰巨性认识不足；二是人员素质不匹配，距离准确运用风险分类的方式方法识别、防范和控制信贷风险还存在较大差距；三是风险分类基础性工作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范；四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。对于上述问题，xx年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

20XX年安保部在公司领导的指导下，将围绕公司的总体安全经营发展目标，加强安保部门管理，增强保安员的岗位责任、安全意识，进一步提高保安员的服务水平，全面做好公司的安全保卫工作，为公司创造良好的经营管理环境，全面总结去年安保工作薄弱环节和不足，制定保安部20XX年度工作计划。

**内衣店20\_年工作计划11**

在教学常规管理方面，突出“五个环节”，加强“三个研究”，严把“一个关口”。

“五个环节”即备课、上课、作业、辅导、测试。各环节要点：

备课：个人备课和团体备课相结合，加强教研组的合作交流，在共享团体备课教案的基础上，突出个性化教学设计，从教材处理、教学策略、拓展练习、课后反思四个方应对教学方案进行原创而富有个性的设计，突出教师的教学风格和教学优势。

上课:课堂教学实践以打造有效课堂为方向。从教学目标、教学资料、教学方法、课堂信息反馈、教学行为规范、互动评价等方面进行系列研究，切实提高课堂教学有效性20xx年小学教学工作计划工作计划。定期不定期组织教师进行听课、评课活动，对授课教师的基本功及课堂驾驭本事进行全方位点评，促使教师不断改善完善自我，提高课堂教学水平。

作业：进一步规范教师作业的布置和批改，制定《和平小学作业布置与批改要求》，加强作业质量监控。要求教师批改作业要做到及时认真，作业批改坚决做到“五有”，即有发必收、有收必批、有批必评、有错必纠、有批改记录和必要的评语，切实提高反馈矫正和评价的有效性。教导处采取检查和抽查相结合的办法，每月至少全面检查各班级检查作业一次，做好记录，及时反馈。

辅导：各班级针对实际情景，本着“让后进生基础过关，让优等生有所提高”的目标，针对班级学困生问题多管齐下，进取构筑教师、同学、家长全方位帮扶体系采取教师引导、同学帮扶、家长交流、表扬奖励等方式切实加强学困生的辅导，扎实有效地开展培优补差工作，促进教学质量的全面提高。

测试：

(1)加强质量监控，做到规范操作，认真分析反馈，采取有效的措施，逐步缩小年级和班级之间的差距，使学校教学质量整体提高。

(2)单项抽测、期中考试由教导处组织命题，跨年级流水批阅，做好学科质量分析。

加强“三个研究”即加强教师备课与教案编写实效性的研究;加强课堂教学有效性的研究;加强科学布置作业与减负增效的研究。把三个研究资料与课题研究有机整合。

严把“一个关口”，即：严把教学常规检查关，进一步建立健全常规检查制度，做到严格检查、认真记载、及时反馈。

采取措施：

1、制定并落实巡课、随机听课制度。

巡课主要由校级班子和教学主任落实。校级班子不定时巡课，教学主任每一天至少巡课两次，主要检查教师是否在上课铃响到达上课地点;教师课堂教学行为是否规范;课堂教学组织是否有序等现象。巡课人员认真做好巡课记录，教学校长及时总结反馈。

随机听课由学校教导处落实，每周教学校长和教学主任随机听课不少于5节，采用推门听课与适当提前告知相结合的形式进行。经过检查性随机听课、指导性随机听课，掌握学校常态下教学的亮点和不足，从中找出带有共性的现象和问题并加以研究解决。

2、注重教师“四本”检查，把具体要求转化为教师日常行为。

学校每月集中利用最终一周的时间，分别对教师的教案(坚持一周余案)、教学随笔(每月不少于3篇)、听课笔记(每月不少月4节)、学生作业进行检查、评价与交流;同时，在一月之中不定时对以上四本进行某一学科或某一年级的抽查，及时通报检查结果，杜绝教师平时不按时完成”四本“，学期末突击补的现象，将教师的日常教学行为落到实处。

“四本”检查负责人：

教师教案：高x数学、语文教案张x科任学科教案

教学随笔：张x

听课笔记：谭x

学生作业：孙x、喻x

**内衣店20\_年工作计划12**

1、作风目标：坚持做好每件小事就是成功的理念，把该做的事做好，不求名，不求花，实实在在，重视检查结果反馈，实现教导处工作由检查督促向示范引领的转化。

2、教学质量目标：20××年中招我校取得优异成绩，256人参加中招考试，一中上线人数18人，五中上线60人，升重点人数89人，升重点率全区第二，中招七学科中，历史和化学，全区第一名；语文物理和政治，全区第二名；综评全区第二名。全体毕业班老师圆满完成计划目标，向学校，家长和社会交了一份满意的答卷，被评为卧龙区教育质量先进单位，受到教体局的表彰和奖励，20××年全体毕业班教师将再接再厉，再创佳绩，实现毕业班毕业合格率100%，中考中力争化学、政治、历史等三门以上学科全区第一，总评全区争一保二，升重点人数135以上，超过去年36。6%争取全区第一，理化生实验加试优秀90%以上，体育加试合格率90%以上。非毕业年级争取两门以上全区第一，其它全区第二。

3、团队建设目标：切实加强教研活动和集体备课建设，进一步浓厚教学集体研究氛围，提高教研组、备课组活动的实效性和针对性，充分发挥教研组、备课组在整合教育资源、激活集体智慧、提升整体教学质量、培养青年教师和构建特色教学模式等方面的积极作用，努力克服教师在教学活动中单兵作战、各自为阵的局面。

4、课程改革目标：按照卧龙区新课程改革要求认真进行语文、数学、英语学科的课改实践；积极推进分层教学、因材施教的教学策咯，增强学生学习的自信心、积极性和主动性；积极探索永威课改经验与我校教学实践相结合，努力探索出适合我校实际的有效教学模式，以课改促质量。

5、课程建设目标：按照语文学科课改规划，继续在各年级开设阅读课程，做好语文阅读教学改革和英语有效教学改革的经验总结及推广。

6、规范资料订购工作，使资料订购工作公开透明，切实减轻学生过重课业负担。

7、功能室建设目标：进一步加强功能室管理，增强功能室为教学服务的职能，提高功能室对教学服务的水平。

**内衣店20\_年工作计划13**

1、建立内部沟通机制。

①人力资源部在20XX年将加强人力资源部员工晤谈的力度。员工晤谈主要在员工升迁、调动、离职、学习、调薪、绩效考核或其他因公因私出现思想波动的时机进行，平时人力资源部也可以有针对性地对与员工进行工作晤谈。目标标准为：每月晤谈员工不少于5人次，并对每次晤谈进行文字记录，晤谈掌握的信息必要时应及时与员工所在部门经理或总经理进行反馈，以便于根据员工思想状况有针对性做好工作。

②设立总经理信箱。人力资源部在元月31日前在公司办公室设立总经理信箱，并保证此信箱的安全保密程度，取得员工信任，保证此信箱除总经理外其他人无权开启。员工可对公司建设各个方面、公司内部每个工作环节提出个人意见和建议。总经理每周开箱一次，收取员工的信件，对投递信箱的员工信件不做特殊要求，提倡署名但不反对匿名。对总经理根据员工反映问题和意见交人力资源部处理时，做到处理及时、反馈及时。

③建立民主评议机制。人力资源部计划在20XX年对公司部门经理、公司领导进行民主评议。原则上计划半年一次。对部门经理和公司领导的工作作风、工作能力、工作效率、工作成绩、模范作用、员工信任度等德、智、能、勤方面进行综合评议。评议结果作为年度部门经理绩效评价参考依据之一。

通过评议建立一个对部门经理的监督机制，也可以避免公司对部门经理的评价的主观性。长此以往，部门间的信息传递多用口头传达，容易造成因一方忘记而导致工作疏忽和责任不清，从而造成个人误会与矛盾，不利于工作的开展。人力资源部在20XX年元月31日前完成对使用工作联系单的规范。

④其他沟通机制的完善。如员工满意度调查、部门经理会议等传统人力资源部将继续保持和完善。

①制订《员工手册》，将企业理念、企业精神、企业发展简史、企业宗旨、企业奋斗目标等内容增加进《员工手册》，并在第一季度内完成此项工作。交付印刷保证每位员工人手一本。

②加强对优秀员工、好人好事的宣传力度，弘扬正气。

③对所有新进员工，在正式上班前，不仅做好人事培训和工作培训，还要做好企业文化的培训。做到让每一位新人都热爱腾牛，让每一个非腾牛人都向往腾牛。

3、办公室管理。由于历史遗留的`原因，目前办公室的管理工作属于交叉管理，但由于责任界限不清，目前管理还存在许多问题。人力资源部计划在20XX年对办公室管理的力度进一步加强。建议把办公室管理划归人力资源部负责。办公室管理的难点主要是中层管理的模范作用不佳，各部门只注重工作任务的管理，未进行本部门职员的内部办公秩序和纪律遵守的管理。

**内衣店20\_年工作计划14**

（一）督教

1.对教务处、科研室的管理与服务。调查、了解三年规划、学期工作计划、有关政策的贯彻落实情况，提出改进建议；对教学改革（特别是“绿色指标”的落实）、课程建设、师资培养、教科研工作等情况进行督查。

2.对课堂教学和教学质量进行监控。特别是“教案”的方法、手段、考核评价等开展督查、评估和指导；经常性走动式巡视课堂；组织干部听课并汇总、公示听课信息。

3.对任课教师的“备、讲、批、辅、考”五个环节进行督导检查，做出客观评价，提出建设性意见，并及时向当事人、相关部门反馈意见，促进教师改进教学工作，不断提高教学质量。

（二）督学

1.对德育处的.管理与服务。指导德育处梳理学校的德育特色，不断完善具有各校特点的民族精神教育校本教材，打造学校的德育“一校一品”。

2.通过问卷调查、个别访谈、召开师生座谈会等形式，及时了解学生的学习效果、对教师的要求、对学校教学管理的意见、建议等。

3.通过随机查课，检查学生的课堂学习状态；通过抽查学生的作业、课堂笔记等检查学生的自觉学习状态。及时向相关部门反馈教师在教学方面、学生在学习态度方面的信息。

（三）督管理

1.认真学习相关教育教学理论，努力提高自己的督导水平。深入到教师和学生中去，倾听教师的心声和意见，了解学生对教师的评价和要求。及时将教师的想法和领导的要求进行沟通，和谐干群关系。

2.督促、督查职能部门做好学校布置的素质教育工作。分析汇总部门月工作执行和创建任务落实情况；监督和检查学校各职能部门的协调、配合及支持、服务教育、教学工作的情况。对发现危及师生安全的隐患问题，及时督促学校和相关部门处理。

3.以教研组、年级组为单位，展示师生自我风采、发现优点、寻找亮点为目的级组评估来明确教师发展方向，扬长避短，促进教师持续发展，提升师生精神面貌。

4.对每所学校实施经常性的督导每月至少1次。认真填写各种表册，搞好学校管理及教育教学督导原始资料的积累工作。

**内衣店20\_年工作计划15**

1、收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

2、每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。

3、每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

4、每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

5、每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

6、各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

7、严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。

8、不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9、仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签（款号，尺码，价格），凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10、做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

11、库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题（如受潮或损坏等），及时的用书面的形式向有关部门汇报。

**内衣店20\_年工作计划16**

a、做好课堂引领，继续坚持周三文，周四理教研活动。

b、小组使用方面引领，推广八年级柳娜小组合理经验，七年级杨锐恒小组合作学习方面的经验，鼓励学生教学生。

c、使用小组解放老师，让教师尝到甜头，激发课改热情。

（3）出台十四中课堂十项规定，旨在控制课堂时间、堂堂清、周周清方面有新突破。

（4）课改小组加快课堂研究步伐，周三文科组，周四理科组的讲评课活动，在授课质量、评课、研讨课上再上新台阶。

（5）语数外学科课题研究要融入洋思课堂活动中去，真正做到课题来自课堂，研究服务课堂、回归课堂的目的。

（6）总结推广英语和语文课改经验，与洋思模式相结合探索出我校特色的洋思课改模式。

2、依托课改做实事常规

为配合洋思课改，在教学常规方面，做好以下工作

（1）上课要求教师严格控制授课时间，语数外学科后10分钟不讲

课，留足训练时间，政史地学科前7分钟提问测试，后10分钟记忆。

（2）备课根据新学期课改要求，在备课上要体现洋思模式，书写洋

思模式教案，即学习目标、学习指导、先学后教（精讲），课堂训练（考试）即堂清，政史地学科还应包括前7分钟提问，当然根据学科特点，自学部分可灵活掌握。加强年级主任对集体备课的管理力度，保证集体备课的时间，完成周考计划及考后分析，交流，作业和教案的检查及反馈等任务，保证集体备课取得良好效果。

（3）作业为切实减轻教师负担和学生课业负担，积极配合课改，要

求每位教师精心设计课堂作业和课后预习，课堂作业：即后10分钟训练，题量适中，批改及时。课后作业：即资料作业，教导处严把资料关，严禁教师让学生购买教辅资料，提倡分层作业，课堂作业和一本资料作业全批全改。教导处与年级目标结合，定期对教师作业批改情况进行检查，并及时公示考评检查结果。

（4）设置年级主任听课日，保证课堂监控的效果，即每周组织本年级

主任在本年级听课1——2节，听后检查教案，课堂反馈1节，保证听课质量，监控课堂效率。设置校长小助理和周报告制度。

（5）做实周考和教导处的周清

考试是教学质量监控的重要手段，因此教导处每周对各年级自行组织的周考进行检查。具体措施十考试评讲后试卷交教导处，为督促备课组内工作的落实，期末要评出优秀备课组进行奖励，并及时继续进行周周清，周周清结果除纳入年终考评外，并及时解决考试中反映出来的问题。

（6）组织好考后分析和家长会

通过考试和深入细致地分析，使每位教师对自己所在的班级所任学科有更深刻的认识和了解，从而更好地弥补自己在考试中的薄弱环节，主动调节考试策略以达到提高学生成绩，提高教学有效性的作用。通过严密的考试及考后分析，合适有效的课堂及课后训练，不仅提高了教学成绩，更规避了风险。

**内衣店20\_年工作计划17**

团结就是力量，团结能产生力量，首先我们班子能搞好团结，大家要有团结的意识，维护^v^门的整体形象，要强化集体主义观念，在工作中注意沟通协调，有事多沟通多商量，其次同志们之间要求增强信任，不要相互犯忌，多一些换位思考，增强协作意识，配合意识，并要求每个班子成员都要严格要求自己，以自己的人格修养影响人，要下决心把机关事业保险处的工作抓紧、抓好、抓出成效，以实际行动落实“一创双优”集中教育活动。弘扬新风正气，抵制歪风邪气，努力实现工作作风的进一步转变，使保险处的工作在新的一年里有一个新的开端和起色。

1、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。

2、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、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、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。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。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。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、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。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对xx—xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3、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。

4、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。

20xx年财务、发展、审计中心分工会全体女工在公司党委和公司工会及机关党支部的领导下，充分发挥先锋模范作用，认真贯彻落实党的xx大和全国总工会会议精神，落实公司女工委工作任务，组织全体女工学习李家顺董事长“两个报告”“七一讲话”，认真领会精神，积极组织女党员参加“保先”教育活动，充分发挥基层女工委的管理职能，始终坚持“以市场为导向，以效益为目的，以科技为先导，以人才为根本，把沱牌做强做大”的指导思想，紧紧围绕年度生产经营目标开展财务、审计管理活动，全心全意为公司生产经营服务，为公司职工谋福利，组织全体女职工参加“爱岗敬业、增强信心、提高业务技能”的岗位劳动竞赛、提出合理化建议等活动，引导女职工钻业务、比贡献、强管理、创效益。不断提高业务管理水平，为全面完成公司生产经营任务和增收节资做出显著成绩，充分发挥半边天的作用。

一、积极组织女工参加在全党范围内开展以学习实践“三个代表”重要思想为主要内容的保持^v^员先进性教育活动

“保持^v^员先进性”教育活动是党的建设的一项重要举措;是中国^v^面向新世纪，集中解决在思想、组织、作风等方面存在的问题，着眼于保持党员队伍的先进性纯洁性，增强党组织的创造力、凝聚力、战斗力的重大举措;是提高党的执政能力建设的基础工程，意义重大而深远。我们在公司党委的领导下组织会员以饱满的热情和积极的态度投身到这项活动中来，前后3个月的时间共经历了“学习动员”、“分析评议”、“整改提高”三个阶段，经过工会各成员及全体^v^员的努力，支部的“保先”活动开展顺利，通过党员先进性教育活动，全体党员的思想政治有了明显提高，业务骨干中党员的比例大幅度上升，有力地推动了财务、发展、审计中心各项工作的进展。

二、强化公司民主管理，全心全意服务企业，充分发挥员工的主人翁作用

1、坚持参加职工代表大会制度和执行厂务公开制度

2、积极参与民主评议中高级管理人员制度和建立学习制度

财务发展审计工会根据公司制订的《职代会民主评议中高级人员实施办法》和《职代会民主监督中高级管理人员程序》等一系列制度，引导员工积极、大胆参与管理，从“德、勤、能、绩、廉”等方面对管理人员进行民主评议，注重对管理人员进行“保持^v^员先进性教育”、“廉洁自律”、“讲学习、讲政治、讲正气”的教育，并按公司规定组织副科级以上人员参加者公司党委组织的政治学习。落实岗位职能职责、《尽职尽责管理办法》等约束管理人员自觉在职权范围内先行使职权，规范管理者的言行必须代表广大员工的根本利益。设立合理化意见箱，及时将员工的意见和合理化建议反应给领导和讨论落实，增强了员工的主人翁责任感。

三、维护员工的合法权益，监督实施各项员工保护措施

1、协助做好员工劳动保险、保护、劳动安全工作，保障职工的正当权益。

财务、发展、审计工会配合人力资源中心做好每月公司员工的工资、奖金和各种津补贴的审批和发放，并按财务制度、劳动工资规定支付员工在公休假、法定假、婚假、产假、探亲假、丧假和依法参加社会活动期间的工资福利待遇。审批和发放因工作需要而影响员工休息的加班加点工资和奖金。并配合相关部门对员工的德、勤、能、绩、进行考核和对各种违纪违法行为进行处罚，充分体现同工同酬、按劳分配、效益优先的原则。同时配合有关部门做好了员工的劳动保险和社会保险及劳动安全等工作，合理保障员工的正当权益。

2、协助做好女工保护、生育、家庭等工作。

财务、发展、审计工会做好女工的“五期保护”和“三查措施”，并认真贯彻《妇女儿童保护法》，充分发挥妇女能顶半边天的作用，同时协助工会做好了计划生育，调解家庭矛盾，组织女工开展“三八”游园活动，交流思想，鼓励女工爱岗敬业，奉献沱牌，当好家，理好财，争创“五好家庭”。分会每期上报女工信息，及时反映女工思想动态，年终对女工信息工作进行全面总结。

四、加强工会自身建设，增强凝聚力和吸引力，做员工的表率

1、建立健全工会工作制度，完成上级工会布置的任务。

加强工会自身改革和建设就是建设好强有力的基层领导班子和高素质的管理队伍。基层工会组织根据企业改制的需要，切实做到“随改随建”，严格按《工会法》、《工会章程》的规定选举产生工会委员会、女职工委员会、工会经费审查委员会，工会班子真正向年轻化、知识化、专业化方向发展。工会建立了工作制度和政治学习制度，组织会员学习“^v^理论”、“三个代表”、“会计法”、“统计法”、“审计法”、“合同法”等。坚持党的基本路线，坚持自查自纠，廉洁自律，热心为群众服务。工会还积极完成上级工会布置的各项任务。

2、坚持“双增双节”，严格工会经费支出和经费审核工作。

财务、发展、审计工会为公司维护公司利益，为保护全体员工的合法权益，严格控制各项非生产性费用支出，完善业务招待费、电话费、小车使用费的定额，建立健全货款回笼制度和资金使用计划，统筹安排资金，保证了生产经营、技改顺利进行。审计中心在今年的专项审计活动^v^审减基建、财务等项目金额2100余万元，使公司“双增双节、挖潜增效”活动进一步深化，为公司开源节流积极创收作出了贡献。

五、开展岗位劳动竞赛，提高员工素质，建设四有员工队伍

1、积极开展岗位技能竞赛，培养员工爱岗敬业精神，增强从业信心。

今年根据“五一劳动竞赛”的安排，财务、发展、审计工会财务中心组织财会人员学习财会制度、会计法并进行电算化系统操作和统计比赛，评选出劳模母士君、标兵江帆、黎春兰;审计中心组织人员进行审计知识考试，评选董秀英为

标兵，他们受到了公司表彰和奖励，用先进的思想鼓舞人，用榜样的力量感召人，增强了员工的从业信心，培养了爱岗敬业精神，提高了工作效率。

2、组织参加文体活动，提高员工政治思想觉悟财务、发展、审计工会利用“三八”、“五一”等节日和公余时间，开展篮球、卡拉0k、象棋、扑克等多种形式业余文化活动，丰富了员工业余生活，增强了员工团结协作精神，增强了凝聚力。

总之，财务、发展、审计工会在公司党委和上级工会领导下，在各部门领导支持下，建立了一个符合现代企业管理要求，密切连接群众的工会领导班子，有一支具有年轻化、知识化、专业化的热心为员工服务的以党员为核心、以团员为骨干的工会积极份子队伍，组织员工学习政治理论、业务技能、管理知识，积极开展了劳动竞赛和文体活动，实施了员工劳动保护措施，合理维护了员工利益，强化了企业的民主建设，加强了工会自身建设，培养了“四有”的员工队伍，在依靠员工办企业中发挥了积极的作用。我们将立足管理，不断探索，锐意进取，扎扎实实地搞好工会各项工作。

一、服装的陈列

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。

二、提高服务质量：

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。

为进一步促进各学校教风和学风的根本性好转，加强对分管学校管理工作和教育教学质量的检查、评价和指导工作，确保教学质量的稳步提高，特制定本学年教学督导工作计划。

**内衣店20\_年工作计划18**

这一部分是作为服装产品策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。

为进一步贯彻区教育工会女职工委员会工作要点精神，学习落实《上海市妇女权益保障法》,《上海市女职工保护条例》等法律法规，努力探索新时期妇女工作的新方法,维护女职工的基本权益,丰富女职工的精神文化生活，20xx年学校女工工作计划主要如下:

一、指导思想

以“三个代表”重要思想和党的xx届四中全会精神为指导，紧紧围绕区教育工会的中心工作，在学校党组织的领导下，充分发挥女教职员工的工作作用，调动女教工的积极性、主动性和创造性。

二、加强理论学习，继续提高自身素质

在新的历史条件下，全面提高妇女素质，是全党全社会的共同任务，也是学校工会的重要职能。最近强调指出，“各行各业妇女，要坚持加强学习，努力提高自己的素质和本领”，“抓好这件大事，应成为各级妇联的一项经常性的工作。”通过抓政治理论学习，促使广大女教工的思想道德素质、科学文化素质和心理素质有明显提高，在参与学校建设和维护妇女的合法权益的能力上有明显增强。

三、围绕中心工作，开展有益活动

1、维护女教工合法权益，切实为女教工办实事。围绕区教育工会女职工委员会的中心工作，在校领导的关心下，通过女工委员与卫生老师的共同努力，关心女教工的身心健康，继续做好妇女病普查和女职工保险工作的落实，做好对女教工的“四期”权益的维护，以及做好对单亲和贫困女教职工的物质和精神援助工作。

2、以“三八妇女节”为契机组织系列活动。学先进树典型举办《和田十佳》橱窗展。开展好主题教育“加强师德修养，提升自我形象”征文、心得交流活动。

3、充分发挥女教职工参与民主管理学校的积极性和主动性，积极为学校的发展献计献策，年底召开女教职工工作总结会和女教师迎春茶话会。

在学校党政及工会领导下，充分发挥女教职工半边天的作用，使我校女工工作在新一年里再上新台阶，为学校内涵箭射、特色发展做出贡献。

一、指导思想

在校工会的领导下，女工工作要紧紧围绕教育教学中心工作，认真贯彻《妇女权益保障法》、《婚姻法》，依法维护广大女教职工的合法权益，努力提高女教职工的整体素质，带领全校女教师继续深入学习，促进女教师思想业务素质的提高，切实维护女工的合法权益，加强女工组织的亲和力、凝聚力与感召力。以服务维权为主线，维护女职工的特殊权益;以加强妇女组织的自身建设为抓手，不断增强女工的创造力、凝聚力、影响力，引导广大女教工为全面实施素质教育，完成学校各项任务贡献智慧和力量，共同创造师生共享的幸福校园。

二、主要工作

(一)以深入学习党的xx大会议精神为主题，积极引导女教工为学校发展贡献才智，提升自身素质。

1.内强素质，提高教育教学水平

我们将组织全校女教师进行政治业务学习，充分发挥女职工的主人翁意识，鼓励广大女职工勤奋学习，专研业务，发挥全体女教工的积极性、创造性，提高女职工思想素质，促进教学质量和管理水平的提高

2.外树形象，搞好家庭文化建设

结合学校教育现代化提升工程建设和学校文化建设，加强教师师德建设。教育全校女教师发扬“自尊、自信、自立、自强”的精神，不断进取，超越自我。按照精神文明建设要求，鼓励女教职工在做好本职工作的同时经营和睦幸福的家庭，搞好家庭文化建设，努力提高家庭成员的思想道德素质和科学文化素质，做到家庭和睦，邻里关系好，社会影响好，树立健康、积极向上的社会形象，为学校的建设和发展多作贡献。

3.立足岗位，投身现代化建设

组织女教职工学习优秀教师的先进事迹，形成爱岗敬业、关爱学生、严谨笃学、勇于创新、淡泊名利、志存高远的高尚师德。鼓励女教职工致力岗位学习、岗位创新、岗位成才、岗位奉献，为加快推进我校教育现代化进程发挥积极作用。

(二)以深入建设女教工维权工作机制为重点，切实维护好女教工的特殊权益，为女教职工的健康发展办实事。

1.继续做好帮困送温暖工作。我们将在生活上关心生病住院的女教职工，学校及工会及时慰问;遇到其无法解决的困难时，学校要出面协调帮助解决。

2.全面关心女教职工身心健康，普及科学保健知识，培养女教职工健康习惯，提高女教职工的生活质量。切实依法维护女教职工的合法权益和特殊利益。把促进解决女教职工的权益保护作为维权工作的重点，切实维护好女教职工所应该享受的权利。

3.做好学校计划生育宣传工作。女工委员会要创造适当的机会继续宣传计划生育政策，向未婚未育的女教职工宣传优生优育的好处。

4.开展丰富多彩的文体活动。我们将结合学校实际，开展丰富多彩的文化娱乐活动，展现女工的风采。女工在自己的岗位上发挥“半边天”作用时，在文化建设方面发挥独特的作用，使女教职工队伍成为外中一道亮丽的风景线。

三、活动安排

1.制订女工工作计划

2.开展庆祝“三八”国际妇女节系列活动

3.组织女职工进行身体健康检查

4.组织女教职工心理健康辅导讲座

5.女学生健康知识讲座

6.开展“我和我的学生”师德征文活动

7.开展暂差女生“三助一”帮扶活动

8.组织女教职工培训学习

9.协助团委开展“麦田计划”

10.组织女教职工参加市教职工田径运动会

11.女工工作总结

12.开展评语评先活动

第一、第二的大卖家实际接触时，发现他们的实力和想象的差了很远，大多是一、二个人。大部分的店主是女性，她们对自己现在的状况已经是很满足了。她们对什么发展计划一点兴趣也没有。

**内衣店20\_年工作计划19**

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于x月x日印发了省农村信用社贷款分期还款暂行办法。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于xx年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

**内衣店20\_年工作计划20**

（1）考试工作中高招成人自学期中、期末考试。

（2）理化生加试，体育加试及九年级四次模拟考试。

（3）中招报名、志愿填报及录取。

（4）职教工作。

（5）期中家长会及表彰。

（6）数学、英语竞赛。

20XX年办公室工作紧紧围绕全局中心工作，充分发挥办公室参谋助手、协调综合、服务保障等职能作用，力争使办公室各项工作迈上新的台阶。

**内衣店20\_年工作计划21**

1、加强学习，提高工会干部和广大教工的思想素质。

组织学习“三个代表”重要思想，切实树立政治意识、大局意识和服务意识。有针对性地学习《中国工会十四大报告》、《工会法》、《中小学教师职业道德规范》、《教师法》、《未成年人保护法》、《常德市教育局关于进一步规范办学行为的若干规定》等有关法律法规，提高教职员工依法执教和依法维护自身权益的能力，提高人文素养和开拓创新能力。

2、参与学校民主管理，加强教代会自身建设。

充分民挥教代会和全体教职工的作用，定期组织教代会代表学习，提高教代会代表参政、议政能力。做好教职工的思想工作，鼓励教职工积极支持、配合学校落实各项措施，自觉做到个人利益服从国家和集体利益，局部利益服从整体利益，眼前利益服从长远利益。继续深入抓好校务公开监督工作，办好校务公开栏，让全体教职员工充分关注学校的重点、难点、热点问题，对学校的各项工作做到心中有数，以进一步畅通教职工和学校行政领导的交流渠道，为学校的稳定做好协调工作。

3、围绕学校中心工作，努力提高教职工业务能力。

教育教学工作是学校的中心工作，也是教职工的本职工作。今年，工会工作要进一步配合行政，紧紧围绕课程改革，加大力度开展教师继续教育，大力提高教师教书育人的能力，工会要积极配合教研组、备课组，搞好教研活动；要在教职工中广泛开展读书活动，大力倡导终身学习理念，积极创建具有校园特色的学习型工会组织，倡导将学习、研究与教育教学实践相结合，促进教师从实践型向学者型、科研型发展，努力提高教育教学质量，为推动学校发展做出实质性贡献。

4、增强工会凝聚力，促进教师队伍建设。

教育工作在学校党总支的领导下，以师德教育为核心，青年教师培养为重点，配合学校开展岗位练兵活动和教学交流研讨活动，提高教师素质，树立教师形象，提升学校声誉。

5、组织丰富多彩、健康向上的文体活动

通过活动，使教师身心得到放松，能以饱满的精神、满腔热忱投身于学校的教育教学活动。在“五一”期间，将组织棋类比赛活动，在“十一”期间将举办教职工书画比赛。在活动中相互交流沟通，增进友谊和团结。在教师节时我们将举行青年教师演讲比赛。

6、做好“献爱心、送温暖”工作。

学校工会要深入了解每位教职工家庭情况，及时探望患病的教职工，为他们送去集体的温暖和大家的关爱，尤其是特困教职工，要帮他们渡过生活难关。今年将继续组织教师参加意外伤害保险、补充医疗保险和女教职工“两癌”保险，组织教职工参加身体健康检查。工会还将开展“手拉手、结对子”济困扶贫活动，资助贫困学生解决问题。要继续维护女教职工的特殊利益，关心女教职工的工作、学习和生活。

**内衣店20\_年工作计划22**

售后部门的工作对汽车销售的整个过程说重要吧，又不是关键的一环，说不重要吧，跟客户直接沟通的就是我们。公司对我们售后服务部的工作要求还是挺高的，相关的培训少不了，我要是要尽快的熟系自己的工作流程，已经相关处理问题的办法，参加培训是的选择，保证自己的参加培训时的心态，保证自己是以学东西的态度参加的，而不是敷衍搪塞领导的借口。我现在还不从得知培训之后的考核难度有多大，但是我此刻是立志要做秀的那个，这样才能让领导对我有印象，我之前是没有过类似的工作经历的，所以我要付出比别人更大的努力。

**内衣店20\_年工作计划23**

随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及，企业的财务管理对财会人员的素质提出了越来越高的要求，在新的一年时在，我将进一步加大学习的力度，提高自己财务业务水平，特别要结合企业行业发展及自己的岗位工作需求，加强相关业务方面的学习，使自己的财务业务能力不断提高，以适应工作的需求，特别要积极参加公司组织的各项业务培训，还要参加一些重要的会计培训部门组织的专家培训，使自己的财务业务水平更上一个新的台阶。

**内衣店20\_年工作计划24**

随着素质教育的全面推进和教育改革的不断深化，对教师队伍的整体素质提出了更高的要求。为此，我们围绕建设一支高素质的女教工队伍，以发展优质教育，建立终身教育体系为目标，以镇教育工会女工委提出的“巾帼育人创新”活动为主题，结合我校的实际，倡导女教职工专一门、会二门、学三门，引导广大女教职工在教育改革中不断提高自身素质，为我镇教育事业作贡献。

1.引导女教职工转变教育观念，更新教育内容和教学手段，不断增强创新意识，增大知识储备。主要通过抓好继续教育工作，积极支持和鼓励女教师参加各种培训和进修，提高女教师学历层次和业务水平。学校在课程安排上也给予大力支持，大大调动了女教师参加培训、进修的积极性。全镇45岁以下的女教工全部参加了计算机培训。

2.鼓励女教职工积极参加科研教改，不断提高女教工的业务素质和能力。结合我校实际，以教书育人为核心，鼓励女教师在本职岗位上刻苦学习、勤恳工作，科学育人。开展岗位建功立业活动、鼓励女教工岗位成才。培养女教工竞争、进取，为教育事业努力拼搏、无私奉献的精神。由于目标明确，使女教工在工作中找到自己的位置，现在，我们的在岗女教师普遍达到精一门、会二门，部分女教师正学三门。在全国、省、市举办的各学科说课、课件制作、教学论文、优秀课评比、辅导学生参赛等活动中，女教师成绩显著。她们在我镇教育、科研、教改中发挥了重要作用。

**内衣店20\_年工作计划25**

一月份：

展开送温暖活动，慰问离退休及患病教职工。

二月份：

1、制定本年度工作计划。

2、组织教职工学习贯彻教育局文件

3、展开中青年教师基本功大赛

三月份：

1、庆“三八”中青年教职工基本素质展示

2、配合区教育工会组织教师参加互助保险

四月份：

1、组织部分教职工参加区级技能大赛

2、配合学校展开高校课堂观摩

3、组织部分教职工参加市教育工会羽毛球比赛

4、组织教职工参加城区教职工运动会选拔。

五月份：

1、“庆五一”组织离退休教职工与老年公寓的老年人展开联谊活动。

2、组织部分教职工参加区第十一届教职工运动会。

3、评选优秀年级组

六月份：

1、配合党支部展开民主生活会

2、教职工才艺大比武活动

七月份：

1、配合党支部展开庆“七一”活动

2、组织教师参加区级普通话测试

3、展开教职工综合考核及师德考核。

4、组织教职工展开各类培训

九月份：

庆祝“教师节”活动。

十月份：

1、教育工会工作论坛，上交教育工会调研论文。

2、国庆节庆祝活动。

十一月份:

特困教职工调查。

十二月份：

1、迎新活动。

2、五届五次教职工代表大会

3、“教工小之家”及工会积极分子评比活动。

4、年度总结。

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的.特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

为加强对店面、店员有效管理，使店长工作正常、有序的履行，避免出现无章可循的状况，特制定此计划。

一、早班：按店规规定穿工作服上班，早八点半开门后，安排一人打扫卫生，一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红（时间不超出五分钟），后轮换。八点四十五分安排早班工作，具体为根据店内圈圈账制定配货清单，交给业务经理，整理样面（橱窗模特、灯模三日一换）。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店员和负责人之间出现扯皮、推诿状况，二人应分清所负责片区。

注意要点：因早班相对客流较少（除节假日外），将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流（但不能影响销售）、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

二、午间交接：下午班店员九点进店后，店长和副店长进行现金、账目的交接，店员进行货品的交接，交接后店长和副店长在工作日记上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕，应协助店员点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存，另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

三、下午班：下午接班后，主要注意四个问题，应于店堂无人时逐次检查。

销售灯光卫生样面

至晚七点整，开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点：下午班时，由于工作时间较长，顾客流为时断时续，必须注意调节好本人和店员的精神状态。临下班时，同中午交接班一样，必须要四十五分钟内独立完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

四、月末盘存：每月最后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作，第二日作好盘存报表交给会计。

五、整店销售：不要把视野局限于个人利益或只思考为老板创造多少利润上。

**内衣店20\_年工作计划26**

(1)协助人力资源部工作。

(2)解决其它临时性工作。

公司前台工作岗位是琐碎、繁杂的。我将情况分工、安排，岗位责任制，工作井然有序；我注意办事到位而不越位，服务而不决策，真正的参谋助手，上、下沟通的桥梁。

指导思想

紧紧围绕院党委确定的工作思路，以组织女工参与医院发展建设，以联系女工、服务女工、维护妇女合法权益为根本任务，依法维权推动和谐，凝聚妇女共建和谐，认真履行职责，扎实工作。

工作任务

一、健全女工组织，规范女职工工作制度。

目标：完善女职工工作体系，发挥女工组织作用，履行“联系女职工、代表女职工、服务女职工”的职责。

措施：组织健全：各级工会建立健全女职工委员会，全院建立4个基层工会女工委员会。

2、干部配备到位：院设立女工委员会，女工委员会配一名专职女工主任，女工主任为同级工会常务委员会委员，基层工会配备一名兼职女工主任，各科室设一名女工委员，负责女工工作，及时补选缺额女工干部，保证工作正常运转。

时限：3月25

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！