# 个人周工作计划模板精选7篇

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-04-24

*工作计划可以帮助我们更好地控制成本和资源利用，通过制定工作计划，我们可以更好地安排工作顺序，提高工作的连贯性和效果，以下是小编精心为您推荐的个人周工作计划模板精选7篇，供大家参考。短暂的寒假已经离我们而去了，在新的××年里我们即将迎来新的挑...*

工作计划可以帮助我们更好地控制成本和资源利用，通过制定工作计划，我们可以更好地安排工作顺序，提高工作的连贯性和效果，以下是小编精心为您推荐的个人周工作计划模板精选7篇，供大家参考。

短暂的寒假已经离我们而去了，在新的××年里我们即将迎来新的挑战。各项工作已经紧锣密鼓的展开，所以不论怎样，宣传部总是充当着一个鼓号手，一个开路先锋的作用，我们宣传部也将饱满的精神面貌做好新学期的部门工作。为了在去年的工作基础上再进一步，我作出了宣传部新学期的个人工作计划。内容如下：

一、工作目标：

1.加强宣传部的纽带作用，积极配合个方面的工作。

加强各部门的联系，积极主动的行使宣传职能，为我校社联的宣传工作再添亮点;

2.充分利用好展板，做好活动宣传工作，办好每一个重要节日的宣传版面;

3.把宣传部建设成一个人性化的温暖大家庭，融洽和谐的相处，真正做到“相亲相爱一家人”。

二、加强部门自身建设(只有内部建设搞好，才能够顺利开展活动)和部门间的交流：

1.严格要求自己，按照内部的规章制度办事，多听取他人的意见和建议，不骄不躁，努力提高自己的工作积极性，提高工作质量。

2.积极与其他部门成员交往，了解其他部门信息，借鉴他人的`好方法，协助其他部门工作的完成，以更好的起到宣传作用。把“高调做事，低调做人”牢记于心。

3.认真做好每一次的会议记录，无论是社联例会还是部门内部会议。

总结当时会议上大家的发言和后来的一些说话，写下自己的感想，努力向更高的层次提升自己。

4.积极行使自己的职权，积极配合本部门的工作。要尽职尽则，要尽心尽力，要以饱满的热情，要以端正的态度去做好每一件工作.

对于学校举办的一些活动，我们将全力对活动进行周密详细的策划，让同学们在第一时间里对每一次活动有深刻的了解，以利于他们能针对个人的能力充分展现自我。我部将积极的配合其他部的工作，团结各部以及各成员去应对本学期即将到来的挑战。在今后的工作中肯定会现很多困难，也会遇到很多大型的活动，但这些不是某个部所能独立完成的，它需要各部的亲密合作，它需要全体成员的共同努力。

我们必须坚定信心！

为了使宣传部的工作取得更好的效果，在新的一学年内有大的进步，争做优秀，为创建优秀的部门做出我们自己应有的努力。我相信，只要社联宣传部能够上下同心，共同努力，在各部门的协助下，宣传部会越走越远，越走越好。

这就是我在新的一年的工作计划，我想我们一定会在过去半年的基础上，为学校和同学做出更大的贡献，这是我们的初衷和最终目标，我相信我们宣传部能够做到，而且还能做的很好，我们一起加油！

财务科负责分公司财务管理、资金管理、资产管理、成本管理、会计管理、各项目部及实体的成本管理、兑现审计工作。

1、严格执行集团公司的规章制度。对本部门工作负责，制定并落实部门工作计划。

2、负责编制并上报分公司年度财务收支计划和月资金收支计划；编制并上报分公司机关费用指标计划，按照集团公司审批结果，进行控制和管理。

3、负责编制和上报集团公司财务会计报表及各种资料。

4、负责财务会计核算和项目成本核算的管理。配合项目部工程价款回收工作。

5、负责分公司固定资产的管理，按规定计提折旧费。

6、组织各项目开展增收节支活动。搞好会计核算、项目核算和成本分析，降低工程成本，降低费用支出，并会同相关部门建立工程项目经济档案。

7、负责对项目经理部实施审计监督。负责分公司的财务电算化管理。

8、负责“卓越绩效体系”的财务科各种资料的准备及复验工作。

9、负责工程投标保函、履约担保、银行信贷额度等手续办理工作。

10、负责集团公司对分公司工作联查财务各种资料的收集、编制工作。

11、负责上报分公司年度财务收支计划和月资金收支计划；编制并上报分公司机关费用指标计划，按照集团公司审批结果，进行控制和管理。编制分公司年度财务收支报表。

12、负责核对清理债权帐务及内部单位之间的往来帐目。

13、执行对操作人员的管理和计算机档案管理职责，对会计软件的运行进行日常维护，保证计算机软件及硬件的财产安全。

14、对项目经理部经营管理制度和内部控制制度是否健全，运行机制是否正常进行监督。对项目经理部实施财务审计、承包及兑现审计。

分公司与项目部及经营实体，相互占用资金的确定额是：项目部及经营实体上交的资金与应交分公司的管理费和分公司代支付银行的各种保函的资金部分相抵的差额为基数，按同期一年贷款月利息0.66%计算。

1、项目部欠分公司的管理费的计息方法：按月完成量计算的上交分公司管理费累计总额的80％为基数，乘以0.66％利率。每月计息一次,划转项目部并同时项目部记入财务费用。计息时间是从收取管理费的月份的第三个月末开始计息划帐。

2、分公司为项目部办理投标保函和履约保函的、工程预付款保函等工程保函所交银行的保函现金部分从办完保函月份的第二个月初开始计息，每月以0.66％的利率计息。由分公司划帐项目部，项目部记入财务费用。

3、分公司与项目部的往来帐目中，如果分公司的往来帐余额（扣除项目部利润亏损额）欠项目部的，同样以每月以0.66％的利率计息。由分公司倒划给项目部。

为了强化财务管理，规范经济行为，杜绝工程成本的各项潜亏因素的存在，保证分公司健康持续的发展，要求各级领导及财务人员在支付各种款项时，帐面有欠款的可以支付，否则坚决不予支付。如果双方签定合同约定有预付款的可以预付，但预付款项不得超过合同限定数额。要求严肃执行，若有违反行为追究当事人和领导责任。

在付款的同时严格审查收款签字人是否与财务帐面、合同签字人一致，否则坚决拒付，实属情况特殊，但必须办理本人委托证明书、委托人和受托人的身份证复印件并同时附在付款凭证后面。委托证明书如果双方是企业单位的必须有双方企业单位盖章后有效，如果是个人的必须有双方当事人签字并同时按手印和双方的身份证复印件附后有效。事后避免经济纠纷。共4页，当前第1页1234建筑财务个人工作计划

根据国家财经制度规定、集团公司的严格要求、结合我分公司的路、桥工程施工特点，制定单位相关人员，因公暂借“备用金”的管理办法：

1、暂借“备用金”的人员范围：分公司经理、书记及付经理，项目经理及付经理，机关各科室正、付职，公用小车司机，机关材料处及项目材料采购员，详细人员名单经分公司经理确认后再定。

2、“备用金”借用限额：

（1）、分公司经理、书记及付经理、项目经理“备用金”借款限额最高10000元。

（2）、项目付经理、机关处室正付职、公用小车司机“备用金”借款限额最高3000元。

（3）、机关材料处及项目材料采购人员“备用金”借款限额最高xx元。

3、“备用金”借用审批权限：在分公司借“备用金”由分公司经理审批，在项目部借“备用金”由项目经理审批。在“备用金”的使用过程中，杜绝超过规定限额并及时归还“备用金”，严格控制人员范围，

4、每年借用“备用金”必在本年12月25日以前还清，如不还清者在次年1月开始扣工资，扣清为止。

会议决定：为了强化财务管理，规范各项经济行为，杜绝工程成本潜亏因素存在，保证路桥分公司经济活动健康持续的发展，结合分公司施工特点,对有关经济行为规范的内容，作如下强调要求：

1、各级财务人员在支付各种款项时，核对账面欠款情况，坚决杜绝超付款。若双方签订合同约定预付款，但付款不超过合同内规定的数额，付款时并索要单位收款收据或个人收款条。收款人与合同签订人应相符一致。若不是同一人，必须办理委托，否则财务拒绝付款。

2、 财务部门对外结算的机械租赁费、周转工具租赁费、分包商（具有法人资格的企业，可出示财务公章的收据）的结算费用凭发票和结算单入帐。如果对方不能提供或不能及时提供发票，财务部门暂时按照总结算金额与当地税率计算出应交税金额可以挂帐，等提供发票后按照相应发票的金额同等比率足额退回。分包商如果领用项目部或分公司材料(依据财务入帐领料单据)和使用机务队机械台班费用(依据财务入帐的单据),可以从每次结算中扣除后计提税金挂帐.

3、 人工费承包或执行任务书，按计件工资形式办理，不需另办理建筑市场开出的票据，按内部职工工资控制。

4、购置各种材料、工具、设备、仪器、办公用品等必须索要发票后入帐。

5、 各项目部及经营实体、各种经济收入上缴记入财务账户，由当地税务出票据外，财务统一对外办理收据发票，严禁坐收坐支。

6、 各经营实体，涉及经营收入栏目，与分公司单独定立账户，以上缴资金的责任指标形式出现，因涉及收入纳税问题，不再出现销售收入和租赁收入项目。

7、强调分公司机关的管理费开支，单独建立账户。原列入机关支出的竣工工程所支出的费用，单独列支，隶属于分公司整体核算。

8、 分公司和各项目部及经济实体对外发生的业务招待费、市场开发经费必经分公司经理批准签字后财务部门方可报销入帐。

1、建立完善专项基金台账：职工公积金、职工养老统筹、职工医疗保险、职工失业保险台帐。

2、“应收帐款”科目要进行帐龄分析，帐龄达到三年以上为不良资产，结算是否及时，债权人的债权期限为两年。债务人是否存在，单位是否注销，诉讼期限是否超过两年，债务人是否足额给款。预期债务是否有证明，证明超保权期限是否。预期不能收回的“应收帐款”全额提取坏帐。

3、坏帐准备金的预提方法，是以“应收帐款”和“其他应收款”的年终“借方”期末余额按比例提取，同时也可以按单个分析计提，但是必须在财政局备案并批准。（财务制度规定为会计科目“借方”金额的`1%）。

4、xx年要建立“应收帐款”明细台账：

（1）、已竣工结算的工程的台账内容：业主、工程名称、竣工时间、结算时间、结算金额、累计报量、收款总额、末笔收款时间、现拖欠款。

（2）、已竣工未结算工程的台账内容：业主、工程名称、竣工时间、合同价款、报出结算时间、报出结算价款、累计收款、累计报量、报量与收款差、报出结算与收款差。

（3）、在建工程的台账内容：业主、工程名称、开工时间、合同价款、累计收款、累计报量、报量与收款差。

5、“应付帐款”—“暂估材料帐款”：年底有余额的（本科目不能出现“借方”余额，如有要追究当事人的责任），要依据年底财务帐面金额分别以工程项目、暂估时间、供应单位、货物名称、规格、数量、单价、总价，编制“货物暂估明细表”并注明未及时冲销的原因。

6、各分包队的付款方法：责任划分明确，付分包队款时如财务帐面不欠款的超付款，必须是以借款的手续办理后付款，在“其他应收款”科目反应。所谓超付款是指：（1）超完成工程量超付款。（2）超业主所付款的工程款（扣除管理费后的超付款）。（3）超结算款的超付款。

7、其他供应货物单位的超付款（是以财务入帐为准）也必须是以借款的手续办理后付款，在“其他应收款”科目反应；有供货合同约定予付款的，付款时在“预付帐款”科目反映。

8、从财务帐面看已形成对包工队、机械租赁费、人工费、材料供应商超付款的部分金额，到xx年6月底以前必须办理原付工程款转借款手续，财务部门依据原付工程款转借款手续进“其他应收款”的相关明细科目。

9、“其他应收款”、“其他应付款”的长期挂帐业务要及时清理，以便形成呆帐。

10、“内部单位核算往来”“集团内部往来”要于集团公司与分公司、分公司与分公司之间、分公司与项目之间的财务往来帐年底必须无未达帐项，如年底审计查出未达帐项按分公司本年度潜亏处理。

11、备用金要逐个落实，年底清理完毕。

12、“待摊费用”“预提费用”要有充分的依据财务才能入帐，无依据入财务帐的凭证，经查处按违犯财经制度论处。

13、依据承包协议据实搜集资料，按权责发生制核算。

14、项目成本按实际价格核算的，材料差异不能出现“贷方”余额。

如果有“借方”材料差异必有业主核签的证明资料财务方能入帐，审计查处无证明资料的按本年度成本潜亏。共4页，当前第3页1234建筑财务个人工作计划

15、挂靠工程的成本报表不能有降本。如有按本年成本潜亏。

16、税金要足额提取进“其他应付款—预提税金”科目

17、根据集团公司相关规定提取坏帐准备金，xx年《集财字（xx）第6号》文件规定提取工程维修保证金。

18、xx年的质量奖，按当年签订合同总额的1%预提进成本。

19、项目成本核算要依据法律、法规、企业规定进行。对分包队伍的帐务核算时，如果有供应商的发票可以抵冲应税计提额。

xx年分公司施行项目部财务人员派出制，财务人员派出的目的是更好的贯彻、落实国家、集团、分公司的各种制度和规定，同时进一步服务好项目部的财务工作。

目前，分公司资金的压力非常大，投标保证金、保函保证金占用万元，工程拖欠款 亿元，主要原因是分公司给项目部的前期启动资金和项目部应上交的管理费不能及时收回，等业主全部付清工程款后才能收回此款。根据以上的情况，经分公司领导研究决定：

由分公司派出项目财务人员为主责，及时与项目经理沟通，等项目部收到工程予付款后首先归还分公司垫付的前期启动资金。其次，按本月完成工程量计算应上缴分公司管理费的数额，下月上缴资金，依次类推。如派出财务人员没有完成以上两项资金上缴的任务，月末25日以前以文字的形式上报分公司财务科一份，财务科收到后及时上报分公司经理。

一、抓好教研室建设，开展好教研活动

1.制订20xx年度工作计划和每学期工作计划，精心安排，扎实落实。

2.坚持每两周一次的教研会议，组织好业务学习，正常开展教研活动。

3.教研活动（会议）做到事前有安排、活动（开会）有记录、学期有小结、年度有总结。

二、完成全年教学任务

1.按照人才培养方案，完成会计专业在校学生的课堂教学任务和课程实习任务。

2.做好20xx级会计专业顶岗实习的`相关教学工作。

三、做好日常教学管理，不断提高教学质量

1.依据人才培养方案，完成在校各班级全年授课任务的制定和落实工作。

2.组织教师制定好授课计划及实训计划，并完成初审工作。

3.做好本专业授课教师教案的检查、审定、评比等工作。

4.做好本专业所开课程《课程标准》的修订和完善。

5.配合教务处和院领导做好对本教研室的教学情况检查。

6.鼓励本教研室教师之间相互听课，互相学习，取长补短，提高教学水平。要求每人每学期听课不少于8节。

7.抓好教师对布置、批阅学生作业情况的检查和统计。

8.组织做好本专业考试的试卷命题、审查、阅卷、登分等工作。

四、做好专业建设与课程建设

1.组织教研室的教师进行专业调研，根据区域经济和社会发展的需要，结合我院的办学条件，有针对性的确定好本专业办学的新方向，并积极做好新专业的申报工作。

2.做好20xx级人才培养方案的修订工作。

3.办好会计专业“雨润班”。

4.做好精品课程建设，申报一门院级精品课程。

5.做好所开专业教材的选用工作，积极参与规划教材的编写，鼓励教师自编院本教材，做好校企合作开发教材工作。

五、加强实训基地建设

1.积极组织本教研室教师到相关企业进行考察调研，筛选并确定本专业的院外实习基地。

2.按计划做好已立项的校内实训基地建设工作。

3.配合营销专业，做好校内实训基地----彩虹惠购的营运工作。

六、提高学生职业资格证书的获取率

1.积极同相关部门取得联系，为学生考取职业资格证书搭建平台。

2.做好宣传工作，鼓励学生参加职业资格证书考试，组织学生参加相关技能比赛。

3.做好职业资格证书考试的辅导工作，不断提高毕业“双证书”获取率。

七、定期举办学术讲座

1.每学期安排1次学术讲座。

2.搞好新生专业教育活动。

3.邀请本专业院外专家或学者来院讲座1次。

八、加强师资队伍建设

1.招聘会计专业硕士以上学历教师2名。

2.做好本专业客座教授的推荐工作。

3.鼓励本教研室教师到企业挂职锻炼，增强实践能力。

4.做好本教研室教师在职攻读硕士学位，考取职业资格证书，参加相关学术会议等工作。

九、做好科研教研工作，增强教学实力

1.做好动员工作,鼓励教师积极申报相关科研教研课题。

2.督促已立项科研教研课题按期结题。

3.要求教师每年在公开期刊上至少发表1篇论文。

十、开展丰富多彩的专业活动

1.每学期至少组织1次专业活动。

2.做好活动的策划、宣传、动员、组织、指导等工作，保证专业活动的顺利开展。

3.专业活动与学院大型活动和学生正常学习相结合，努力培养学生的参与意识，巩固学生的专业思想。

十一、做好学生顶岗实习和就业指导工作

1.安排好会计专业学生的首次顶岗实习。

2.积极做好学生顶岗实习期间的教学指导，每名学生在实习前确定1名校内实习指导教师。

3.做好本专业毕业班学生毕业论文（或实习报告）的写作的指导和审核工作。

4.加强本专业毕业生的就业指导工作，使学生树立正确的就业观，以良好的心态面对形势。

5.积极做好学生的就业推荐工作。

十二、完成好几项重点工作

1.扎实做好评估整改相关工作。

2.积极参与学院省级示范高职院校创建活动，圆满完成各项任务。

3.积极协助学院做好招生相关工作。

为了更快的完成领导下达的工作任务，我们需要事先规划好下一阶段工作了。当我们忙起来时，容易忽略一些环节，工作计划可以起到提示的作用。好的汽车销售工作计划是什么样的呢？工作总结之家小编特地为大家精心收集和整理了“有关汽车销售主管工作计划”，大家不妨来参考，希望您能喜欢！

过去的××年，在领导的带领下，在公司同仁的大力支持下，销售部各项业绩指标都有了突飞猛进的提高，汽车销售部工作计划。为了让今年的销售工作在创佳绩，现将销售部20xx年下半年工作计划安排如下。

20xx年下半年工作计划：

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采劝确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市常中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。xx年年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。xx年年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，

及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率，深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

完善结算产品创新机制。一是要实行产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要成为收集、研发产品的主要承担者。二是建立信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司定期组织联系行、重点行召开产品创新业务研讨会，集中解决客户关心的问题。

提高财智账户品牌的市场认知度。今年要继续实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在统一品牌下扩大品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品及时进行品牌设计，制定适当的品牌策略，纳入到统一品牌体系中。加强财智账户品牌的推广力度，做好品牌维护，保持品牌影响力。

发展第三方存管业务。抓住多银行第三方存管业务的机遇，扩大银证业务占比，发挥我行电子银行方便快捷的优势，

加大新产品推广应用力度。各行部要加强对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，明确职责，加强考核，形成触角广泛、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务具体、激励有效的新产品推广机制，增强市场快速响应能力，真正使投放的新产品能够尽快占领市尝取得盈利。今年将推出本外币一体化资金池、单位客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

(四)抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养xx部门人才

要加强人员管理，实施日常工作规范，制定行为准则，建立和完善工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度以及信息反馈制度。

加强业务培训。今年分公司将继续组织各种结算和现金管理业务、电子银行业务培训和营销技能培训，尝试更加多样化的培训方式，通过深入基层培训，扩大受训人员范围，努力提高业务人员素质，以适应现代商业银行市场竞争需求。

(五)强化流程管理，提高风险控制水平

要以风险防控为主线，积极完善结算制度体系建设。在产品创新中，坚持制度先行。要定期通报结算案件的动向，制定切实的防范措施，坚决遏制结算案件发生。加强对结算中间业务收入的管理，加大对账户管理的力度。进一步加强监督力度，会计检查员、事后监督要要注重发挥日常业务检查监督的作用，及时发现、堵塞业务差错和漏洞，各网点对存在的问题要进行整改。

本文由百分网提供，原文地址 首先1、销售顾问培训：在销售顾问的培训上多下功夫，现在销售员业务知识明显匮乏，直接的影响销售部的业绩，08年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月一次培训以外，按需要多增加培训，特别针对不同时期竞争车型上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

2、销售核心流程：完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是刘经理常教导大家的话。在08年的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

3、提高销售市场占有率：⑴、现在万州的几家汽车经销商最有影响的“百事达”“商社”对车的销售够成一定的威胁，在07年就有一些客户到这两家公司购了车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售车是没有优势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性(更好的使用了解车辆)、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。⑵、通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。⑶、结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。3、当好一个称职的展厅经理，做到销售部带队的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

新一年我们团队的汽车销售工作计划以上三点都已列出。在工作中我会做好自己并带领好团队去克服种种困难，为公司的效益尽到最大的努力。

一、目前的医疗药品市场情况

目前,天下都正在进行着医疗药品行业的整改阶段,但只是一个刚刚开始的阶段,所以现在还处在一个没有特定的规章制度之下,市场过于凌乱，医药行业业务员20xx年工作计划。我们要在整改以前把现有的企业规模做大做强,才能立足于行业的大潮之中。

现在,各地区的医疗药品公司以及零售企业较多,但我们应该有一个明确的成长方向。现在是各医疗药品公司对待新产品上,不是炎热中。而对待市场上卖的开的品种却卖的很好。但是在有一个特点就是要么做医院的品种买的好,要么就是在同类品种上价格极低,这样才能稳定市场。抓住市场上的大部分市场份额。

现在,医疗药品行业的弊端就在于市场上同类以及同品种药品价格比力混乱,各地区没有一个统一的销售价格,同样是炎虎宁各地区的以及个生产厂家的销售价格上却是不一致的,这就极大的冲击了相邻区域的销售事情。使一些本来是忠诚的客户对公司掉去了决定信念,认同感以及依赖性。

以前各地区之间穿插,各自做各自的业务,业务员对相连的区域销售情况不是很了解,势必会对自己或者他人的销售区域造成冲击。在药品的销售价格方面,在同等比例条件下,利润以及销货数量是成正比的,也就是说销量以及利润是息息相关。

二、20xx年岁情计划

总结这一年,可以说是自己的学习阶段,是\*以及\*给了我这个机会,我在单位大家都当我是一个小老弟,给予了我相当大的厚爱,在这搭道一声谢谢。

自从做业务以来负责\*以及\*地区,可以说\*以及\*把这两个非常好的销售区域给了我,对我有相当大的期望,可是对于我来说却是一个相当大的考验。在这过程中我学会了很多很多。包括以及客户之间的言谈举止,自己的口才得到了锻炼,自己的胆量得到了很大的提升。

可以说自己在这一年中,自己对自己都不是很满意,首先没能给公司创造很大的利润,其次是没能让自己的客户对自己很信服,有一些客户没能维护的很好,还有就是对市场了解不透,没能及时掌握市场信息。这些都是我要在20xx年的事情中首先要革新的。

20xx年,新的开端,\*既然把\*、\*、\*、\*、\*五个大的销售区域交到我的手上也可以看出\*以及\*下了很大的决心,因为这些地区都是我们的按照地，为我们公司的成长打下了坚实的基础。

三、底下是我对下一年岁情的设法：

1、对于老客户,以及固定客户,要时常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或者宴宴客户,好稳定与客户瓜葛。

2、在拥有老客户的同时还要不停从各种媒体获得更多客户信息,包括货站的基本信息。

3、要有好业绩就得增强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技术向结合。

四、各地区的综合情况

1、\*地区商业公司较多,都是一些较大的具备潜在力量的可在开发型客户资源,现有商业公司属于一类客户,较大的个人属于二类客户,个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业公司仍需要\*的大力帮助。帮我维护好这些客户资源在一点儿点的转接过来。

2、\*地区现有的客户中除几家商业外,还有一些个人,在个人做药中,各地区都没有开发出大量的做药个人,这些小客户其实能给我们创造相当大的利润。我应该时常的在当地的货站,药店等周边找寻新的客户资源,争夺把各地区的客户资源都超过百名以上。

3、\*地区距离沈阳较进,物价相对来说较低,只有时常的以及老客户沟通,才知道现有的商品牌价。这样才能一直的拉拢老客户。在新客户的开发上,要从有优势的品种谈起,比如\*,还有就是\*方面。还有就是当地的.商业公司一定要看紧,看牢。

4、地区,一直不是很了解,但是从侧面了解到\*地区是最难做的一个地区,但是这也是一个足够大的挑战。商业是很多,可是做成的却很少。这是一个极大的遗憾。在这一年中一定要多对这些商业动手才能为自己的区域多添加新鲜的血液。

5、\*属于\*区域,此区域有一些品种要及其的注意,因为是属于\*的品种,但是我会尽最大的能力去开发新的客户资源,虽说这个地区欠好跑,但是我也一定要拿下。没有翻不过去的墙,走不过去的莰。

结合以上的设法,底下是我今年对自己的要求：

1、每月要增加至少15个以上的新客户,还要有5到10个潜在客户。

2、每月一个总结,看看自己有哪一些事情上的掉误,及时改正下次不要再犯。并及时以及内部工作人员沟通,得到单位的最新情况以及政策上的支持。

3、见客户以前要多了解客户的状况以及需求,再做好准备事情才可能不会丢掉这个客户。

4、、对所有客户的都要有一个很好的事情态度,但是对有一些客户提出的无理要求上,决不克不及在低三下气。要为公司树立良好的形企业形象。

5、客户遇到疑难题目,不克不及充耳不闻一定要尽一力帮助他们解决。要先做人再做事,让客户相信我们的事情实力,才能更好的完成使命。

6、要对公司以及自己有足够的决定信念。拥有健康、乐观、积极向上的事情态度,这样才能更好的完成整年使命。

7、与其他地区业务以及内部工作人员进行交流,有团队意识,这样才能更好的了解最新的产品情况以及他们方式方法。才能不停增长业务技术。

以上就是我这一年的事情计划,事情中总会有各种各样的困难,我会向带领请示,向其他的业务员探讨,以及\*研究客户心里,共同努力克服,为自己开创一片新的天空,为公司做出自己最大的贡献。

20xx年度销售工作计划中共有三方面的内容：

第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在××年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

第二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过××年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在××年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在××年6月之前完成××营销服务部、yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

第三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据××年中支保费收入××××万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。××年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入××××万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，××年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在××年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。××年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议， ××年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

岁月不可回头，我们只能径直往前走，也许前方我们会遇到一些磨难，或者遇到一些让人难以承受的坎坷，但是我们没有回头的余地，只能往前不断的走，只有往前不断的走了，我们才能有更好的选择，也才可能看到更多的希望和光明。向前走永远都是解决问题的关键，而此次我想为我将来一年的工作做一次计划，也希望今后一年我可以在这条道路上继续勇往无敌，创造惊喜。以下是我接下来一年的计划。

一、从小点出发，树立每月的目标

我在公司工作的这几个月，让我感觉到了销售工作的煎熬，也让我感受到了社会的压力之重。但我也很清楚的是，我们付出多少就必然有多少的回报。我们销售就是看业绩吃饭的，这也和自己的能力和努力挂钩的，因此在我们日常的工作当中，我想为自己每个月都树立一个小目标，然后沿着目标慢慢的实现，培养自己的业务能力，不断地优化自己，改变自己。这样的我，也许是一个更好的我，也许也是一个更有目的和想法的我。所以未来一年我会按照这样的方式在每个月的工作中加以实行，也会在自己的工作中不断突破自己，实现自己价值最大化，也实现利益最大化。

二、注重工作总结，查缺补漏

我们销售工作，从一定层面上来说，其实也是一个需要细致的工作，从我们的一举一动到我们的一些微表情，我们都需要给自己做总结，然后也找出一些办法进行调整。我从事这份销售工作也已经两三年了，从中我也整理了一些方法，在平时的工作中都可以用上。其次我也在注重工作质量的同时，找出自己的一些缺点，加以改善，以便今后更好的去工作，更好的完成工作任务。未来一年我会继续为自己的工作作出总结，我也会继续在这份工作上拼尽全力。

三、提高个人能力，完善自我

销售工作并不是一件容易的事情，我平时有很多时候都非常疲惫，甚至有时候会感到很悲丧。这样的日子虽然不少，但是我也找到办法进行解决了。这一点上我也认识到我们需要提高个人能力，去完善自己，争取不断的优化自己，让自己走向一个更好的明天，也走向一条更有意义的、更有价值的道路。今后的每一天，我都会培养自己的工作能力，尽量在这条路上不停止，勇敢往前。

随着人民生活水平的提高、对生活质量的追求，越来越多的老百姓有了私家车。根据中国社会科学院发布的《中国汽车社会发展报告20xx~2024》，目前全国私人汽车保有量达到1.07亿辆，其中大众系列车型占比达更是名列前茅。

伴随着汽车保有量的持续性增长，汽车零配件及相关用品也实现了快速增长，规模以上生产厂家6359家，全行业年度总产值1.5万亿元。那么，做什么样的规划、什么样的实施方案、什么样的市场服务体系来完成我们全国的市场销售行为？

一，目前市场状况

20xx年公司主要销售上海汇众生产的底盘件产品，目前在汽配行业已有一定的客户网络。上海市场两大汽配城（东方汽配城和吴中汽配城）中较有实力的客户基本上都与我司展开了合作；外地市场中，如江苏、浙江、安徽、北京等，都与相关公司负责人展开了联系及前期洽谈。

在过去的5个月中，销售部在工作中也面临了一些问题：

1， 目前汽配市场鱼龙混杂，副厂件较多；

2， 大部分汽配经销商走的是“假货经济”的路，做大众车型的尤其严重，甚至胆大妄为到采取出货打大众标的方式；

3， 部分跟我司合作的客户都畏惧我司的打假证，也就是说从我司少量走货同时照样卖假货，从我司走货量太少；

4， 公司的订单周期较长，订单执行还存在不到位的情况。

面对以上问题，希望公司领导加强打假力度，满足部分经销商的观望心态的同时予以强力威慑。

二，市场规划

公司将于20xx年上线恒域汽配网络平台，这样我司将做到线上线下完美结合。

（一） 线下业务扩张

目前在上海市场我司已有一定的影响力，年后将会有更多的经销商从我司走货。针对汽配行业这个全国性的大饼，我们必须将视野放大：一是先以周边省份如浙江、江苏、安徽作为突破口；二是大众车型保有量大的北京等其他省份。

（二） 线上业务开展

借助我司的网络平台，客户可以更好地推广自身公司及产品。这类客户可以分为四类：一是汽车4s店、二是汽车配件生产厂家、三是汽配经销商、四是汽车快修店和美容店。根据杨总的总体思路和部署，市场部需要将精力放在网站平台的推广上，为了短期内能达到更好的效果和经济收益，建议采取以发展省级代理商为主、地市级代理商或者单个经销商为辅的推广政策。

三，计划的实施及方案

（一） 前期准备工作

线下客户沟通继续保持，具体的合作一切按照公司的流程和政策走，来沪的客户可以随时做出接洽安排。在网络平台3月份上线前注重于内部人员的整合工作，做好新人补替并进行政策和体系的强化培训，适当的时候可以考虑把已经成熟的人员派遣到外地市场区。新进的同事强化培训，迎接3月份即将进行全国市场招商工作。需要掌握的主要基础部分：

1、 强化个人能力，主要体现在语言组织能力，逻辑能力，对公司网络平台的了解及对销售政策的掌握；

2、 掌握渠道开发路劲和流程，及市场服务体系；

3、 强化团队意识，沟通交流，发现并指出工作中存在的问题，及时解决。

（二）市场开发方式

1， 线下客户的发展

上海市场的线下客户基本上都拜访过，及时暂时没有达成合作的也在保持着良性互动， 1

年后肯定会从我司走货。同时，市场部同事也需要在适当的时机向客户介绍我们的恒域汽配网络平台，为平台上线后尽可能快地增加商家进驻量。

外地市场，安徽的华盛昌、北京的爱意世纪等外地客户加紧联系，尽快达成合作。同事，其他省份也必须加紧寻找有实力的合作伙伴。

2，线上客户的发展（网络推广与电话销售相结合）

（1）、网络推广：发布信息内容包括企业信息，企业网站，产品图片，企业相关资质证书，公司邮箱，公司固定电话等联系方式；

a、 对指定区域内做网络推广，推广目标主要包括行业性、城市门户类、招商代理类等网站

推广；

b、 微博、博客推广，通过微博群等推广；

c、 q群推广，包括行业群，创业群，销售群等；

d、 对相关需求代理加盟项目信息做整理统计；

e、 通过各类网站帖子进行回帖

（2）、电话销售：对指定区域内客户信息做电话沟通，告知公司信息、产品信息、行业信息等；

a、对从网络推广获取的资料信息进行电话沟通；

b、利用公司提供的搜索软件，对相关关键词搜索（如汽车、汽车美容、汽车配件等），整理

当地客户资料，进行电话沟通；

c、对原今目标指定区域内咨询客户资料进行梳理。

（3）、完成公司规定的报表统计，如每日工作统计表，客户信息表，今目标工作日志等

（4）、注意事项

（1） 网络推广

a、 对所发信息网站进行主观判断，避免无效网站信息发布的时间浪费；

b、 对发布信息的网站进行及时更新，包括所发信息的标题、内容、图片等；对

无人流量或者24小时仍未审核通过的网站列为无效网站；

c、 及时沟通推广过程中遇到的问题，或者好的推广方式。

（2） 电话沟通

a、 简单了解电话沟通的流程，对公司产品的性能优势熟练掌握，有一定的知识积累如国家

相关的政策，行业信息，同类产品信息等，保持良好的沟通心态，注意用词、语速；

b、 对电话沟通对象做详细了解，如对方的姓名、联系方式、所属城市（市区还是县级市）

目前从事行业、对公司产品的了解程度、评价，对当地城市的了解及操作本项目的意见，可能遇到的市场问题，需要公司扶持等；

c、 在电话沟通过程中，不涉及公司的规划、项目的合作模式、支撑模式，产品的价格体系

等；

d、 保持一定的沟通姿态，按照公司相关规定，不要轻易回答任何一个问题，给对方留下不

专业印象，对合作意向合作兴趣强烈客户的问题不能把握的，提交相关人员沟通；

（3）工作日志，工作报表必须按时认真完成，已达到信息汇总、工作方式能及时调整的目的。 2

（5）、工作计划

渠道开发人员在掌握工作流程后，为了让自己的积极性更高，目的性更强，必须要有日工作计划、周工作计划；日工作总结，周工作总结。根据各同事指定日计划，周计划，渠道部指定渠道销售日计划及周计划。

（6）、奖惩制度

为了鼓励员工的工作积极性及工作热情，强化工作责任心根据公司员工守则相关内容，结合公司薪资待遇表格的规定进行奖励和处罚，做到赏罚分明。

（7）、其他

为了让公司能够及时掌握工作情况，渠道部同事之间能够及时交流，每日下午16点30分于公司会议室进行每日例会，要求每人做好准备，及时沟通各自的意见和建议，对发现问题及时整改，为次日工作打下良好的基础。

3

一、加强对销售工作的认识

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识汽车各行业各档次的优秀产品提供商，以备客户需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持友好的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从或其他渠道多搜集些项目参考，并为客户出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。

新的学年已经开始，为了使班级各项工作得以有条不紊地顺利开展，使幼儿发挥最大的潜能，获得最大的发展，现特制定大班级工作计划如下：

班级概况:升入大班，我们班有了很大的变动，首先是老师的变动，其次是孩子的转学和新生的加入。他们对我们这个集体还不熟悉，正在适应阶段。面对这种情况，我们必须尽力使每个孩子都尽快地适应变化，让孩子们和谐地融合在我们的大家庭中。

培养孩子间的相互学习、自主性和决策的能力，建立一个共同探讨的\'团体。营造一个充满爱的班级氛围，让幼儿有安全感，培养幼儿的责任感，并形成初步升小学的意识。帮助家长具备正确的儿童观、教育观、知识观，明确幼儿期教育重心是个性能力的培养，使家长认同熟悉我们的教育宗旨、目标和课程形式，并支持参与幼儿园的教育活动。

目标：更新观念，实现“幼儿园像我家”这一理念，逐步实现特色班级。

保育工作是做好教育教学工作的重要前提条件，要求班上每个老师了解每一个孩子的生活习惯以及身体素质等方面的情况，以确保

大家在今后的保育工作中能做到更有针对性地去开展，有的放矢，常抓不懈。

加强安全意识，杜绝安全责任事故发生。

（1）严格执行接送制度，防范于未然，要求家长用好接送卡。我们老师要具有高度的责任心，时刻让孩子在自己的视线范围内，排除一切不安全因素。

（2）经常检查班上各项设施，杜绝不安全隐患，及时上报及时处理，把安全工作放在第一位。利用一日活动中各个环节，随机进行安全教育。

（1）在教学上我们发现幼儿在绘画、交往、观察、讨论、解决问题的能力，都有了不同程度的提高，但幼儿在数学水平、书面语言水平相对于其他方面的能力来说是稍弱的，所以本学期，还将加强幼儿数学能力、书面语言能力的培养，把数学活动和语言活动作为单独的活动来开展。

（2）把数学也融入到幼儿生活和游戏中，尝试运用已有的知识经验及数学方法解决某些日常中简单的问题，如走楼梯时进行数数练习，找找我们身上藏着的有趣的数字，使幼儿明白数学的重要性。从数学的趣味入手，加强个别指导，减少能力差异。

让家长放心自己的孩子在园的生活和游戏，及时向家长反馈幼儿的在园情况，通过面对面交谈、利用家长园地向家长公布幼儿今日在园的变化。对个别幼儿家访，听取家长的意见和建议。

沙梁幼儿园：刘梦雨

20xx.9.3

大家好！我是\*，现任\*科计划员。非常感谢处党委给这次竞聘的机会，我将客观地说明具备的应聘能力和对岗位的认识，请大家批评指正。

我是1995年大学毕业分配到\*的，在\*担任一年保管员后调入科室，一直从事供应工作，十余年的工作实践，我在能力和工作能力上有的优势和条件，能够胜任调度科责任经济师的职务。有几个：

我从1996年开始在科室工作，至今已18年，分别在\*科、\*科、\*科、\*科工作过，是在\*工作三年，我计划、采购，在工作中独当一面，与用户和供货商 的沟通，随时生产，计划进度，统筹，了生产物资供应。xx年来的工作经历，使我对采购、计划、资源、合同等各岗位工作流程了然于心，熟知制度和要求，更积 累了的工作经验。我，\*科责任经济师，应该熟悉物资供应流程和制度，对物资供应的应该。基于多年的工作历练，我应该具备了的能力，能够地新的工作角色。

调度科是左右、内外的中枢系统，工作千头万绪、涉及方面，需要很强的上下沟通、能力。多年学习和锻炼，的技术能力、组织能力、判断分析能力、组织能力 都，我能够在工作中组织、统筹运作、妥善解决问题，交办的工作任务。我处事稳重、善于沟通，有强烈的责任心和事业心，能够以充沛的精力，全身心地投入到调 度工作中去。

从事供应工作多年来，我深深体会到供应工作简单的体力劳动，而是一项需要的责任 心和敬业、奉献精神的职业，而调度科是供应的中枢系统，更需要较高的专业、的工作责任心和严细的工作作风。在工作生活中，我向上、进取的心态，在工作中向 有经验的同事学习，在工作之余向书本学习，钻研、刻苦学习，使的理论和专业知识。

参加工作，我参加过几次培训，xx年就被聘为经济师。我 清清白白做人、老老实实做事的人生坐标，在工作中自觉遵守\*和干部廉洁自律规定，严于律己，清正廉洁，努力自重、自省、自警，以一名党员、干部的标准要 求，精益求精、无私奉献，用踏踏实实的工作回报供应，回报企业。

是我竞聘的优势条件，假如我有幸竞聘，优势将有助于我地工作，我还打算在几个努力：

摆正心态，敢于担当。在新的工作岗位上，我要尽心尽力、踏实工作，用出色的工作回报的信任，要求，把耐得平淡、舍得付出、勇于担当的准则，在工作中严 谨、细致、、求实。我会认识自身的工作和价值，苦与乐、得与失、个人利益和集体利益的关系，脚踏实地、忘我工作、甘于奉献。在工作中以制度、纪律规范的一 切言行，遵守规章制度，尊重，团结同志，谦虚谨慎，虚心向和同事请教，、工作，工作作风。

上下联络，搞好综合。规范运转，无缝衔接的理念，尽 快熟悉调度工作流程和规则制度，对日常管理统筹安排，讲求，要善于弹钢琴，工作，保障工作运行顺畅。在科室内部要与同志们团作，与大家心往一处想、劲往一 处使，既分工、责任到人，又协作，密切，工作有条不紊、高效运行。

锤炼，努力学习。

学习是人知识、本领、工作的手段。调度工作我 来说是新的起点，我还需要努力的学习，更多的知识，学习，积累，在学习的基础上创新，把学习创新工作进步技术进步的永恒主题，贯穿于工作的。勤奋学习，在 学习中求进步，在学习中求创新，在实践中锤炼，，的聪明才智，迎接挑战，以满腔的工作热情、的敬业精神本职工作。

各位，感谢你们给了我展示、检验和挑战的机会，我将心悦诚服地各位的评判，认可我的能力，我将不辜负的期望，在岗位上努力的成绩；我未能竞聘上岗，说明我还，我将向优秀的同志学习，在本职岗位上踏实工作！

一年的工作匆匆结束了，但是我对我往年的工作表现并不满意，最直接的体现就是我没有在银行的年终表彰大会上得到银行领导的赞扬，我就可以认为我这一年的工作是平平无奇的，我也是在银行工作的两年的员工了，前年我没有拿到荣誉，可以理解，至少我还是一个新员工，工作上出现失误，比不过别人这在情理之中，但是这次我也没有，那我就不得不从自身寻找原因了，为了我在今年的工作中能有所成就，制定了一下的工作计划：

我在银行身为客户经理，我以往几年的工作，都是把银行的利益放在第一位，如此看来我真的是大错特错，我经过领导的指点之后，醍醐灌顶，我应该在工作中把客户放在第一位，其他的都要靠边站，我要在今年的工作中，不再把客户当客户，尽可能的相处成朋友，兄弟之类的，反正要尽可能的消除客户形状的顾虑，使其放下戒备，这样才能真正做到对银行有益，我的个人工作能力还是能达标的，我之所以我不能让跟单的客户跟我行达成共识，就是我一直都让他们觉得我是有所图谋的，所以一直都做不到让客户真正的放下戒心，所以才让自己的业绩订单寥寥无几。

正所谓只有真正了解自己的产品，真正的对银行的业务有信心，这样才能让客户第一时间选择相信我，随着新的一年的来临，银行的各项业务都得到了极大的整改，不少的业务已经被删除取消了，当然也增加了不少的业务，都是跟着这个时代在变化的，所以我的脑子里的专业知识也应该随之而更新，这样才能让客户第一时间从我这里接触到最新的业务，选择性也会更多，正所谓一起我都客户卡看到我的诚意了，难道还有拒绝之意吗？

我不难发现，我在以往的工作中，一直都是我行我素的状态，一直没有一个工作重心，总是没有跟着银行领导思想走，我比如说去年银行的工作重心是大力增加银行存款，其他的同事们都是努力的引导客户了解预存款这个业务，但是我确实只是偶尔的提到这回事，我的确在其他方面有过重大的表现，但是没有用啊，银行的工作重心都不在这边，所以我的所做所谓只不过是徒劳而已，我将在今年的工作中认真听从领导的工作安排，绝不再自己做自己的，只有跟着银行的工作方向走，我才不会走错路，就好像银行给了我们一条路让我们员工看谁先跑到终点，但是我却没有心思在在这条路上比赛，而是自己一个人一条路，就算我第一个到达终点那又如何？

新的学期刚刚开始，为了提高自己的业务水平做到一切以幼儿为主，具体计划工作主要有以下几点：

要遵守园里的规章制度，积极认真地投入工作，要平等对待每位幼儿，认真参加园内的政治学习，以学习精神为工作的动力，以饱满的热情参加新的工作。

在做好自己本职工作的情况下，加强教育教学学习，提高个人教学质量，使幼儿在德、智、美、体等方面发展，并让他们能够从玩中学，学中玩，加强职业道德教育，加强责任心，规范言行，用自己的一言一行，一举一动去潜移默化幼儿，业务上精准求精，平时在工作中遇到问题能和班级人员共同商量，认真参加教研活动，树立“终身学习”目标。

对工作做到主动、积极、踏实，对幼儿有爱心、耐心，跟幼儿建立一种平等关系，视孩子为自己孩子，对家长热情，并向家长反馈幼儿在园的表现，做到对每个幼儿心中有教，上班做到不迟到，不早退，认真填写幼儿生活记事本，做好安全、卫生工作，强化安全管理，加强“安全第一”意识，做到时时处处讲安全，对幼儿进行自我保护意识教育，做好交接班工作，培养幼儿生活自理能力，组织幼儿户外活动，如：散步、跑步或做游戏等。并且保证幼儿户外活动量，促进幼儿身心发展。

1、及时与家长反馈幼儿信息，加强互动。

这就是我这学期的工作计划，我一定在今后工作中不断地充实自己，扬长避短，再接再劢！

老师：xxx

年 月 日

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！