

最新美业年度工作总结及下一年工作计划 (实用5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。我们该怎么拟定计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

美业年度工作总结及下一年工作计划篇一

一年来，在省市公司的正确领导下，在公司全体员工的不努力下，今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的年度营销任务，各项工作健康顺利开展。以下是我在过去一年中的成就和缺点的总结，以及我的详细职责。

积极实施省市公司对公司发展的一系列重要煽动，与时俱进，勤奋工作，求真务实，争创一流，带领各部门员工紧紧围绕“立足改革，加快发展，诚信服务，提高效率”这一核心，进一步转变观念，改革创新，面对临沂保险市场日益激烈的竞争，增强核心竞争力，开展多元化经营。经过艰苦努力，公司保持了良好的发展趋势。

加强各方面的学习，努力提高自己的专业素质、水温和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的主要职责和使命，公司的经营方针和政策需要我来贯彻执行。所以，我_学习和培养管理能力。注意以迷信的方式领导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员的整体素质水平。一年来，我一直把会展员工的专业素质作为团队建设的重要内容，并与经理室一起实施有针对性的培训规划，加强领导团队和员工团队的建设。

“不规则不是方圆”。为了使一个公司稳步发展，需要制定规范，加强管理。管理是一种投入，会带来收益。我是负责业务工作的，需要更多的管理上的好处。只有不断完善各种管理制度和方法，真正落实到行为中，才能取得成绩和效益。在企业管理方面，我主要做了以下工作：

1. 根据市公司下达的年度销售义务，制定各部门、办事处的周、月、季、年度销售计划。在制定计划时，我们会根据各种保险类型和客户的特点，判断各个部门和办事处的公平和可实现的目标。目标确定后，我坚持“一切执行，一切监督”的原则，通过加强对流程的治理和监控，确保各部门目标和计划的顺利实现。

2. 作为主管业务的经理，我非常注重各个展示部门的团队建设。时刻关注部门经理和部门成员的思想和业务素质教学。在过去的一年里，我多次组织情况发布会和业务研究会议，开展业务培训活动，组织大家学习常识，寻找经验教训，提高员工的整体素质。培训重点是学习保险理论和展示技巧，强调团队能量的培养。学习提高了每个团队的素质，为公司的持续稳定发展奠定了坚实的基础。

因为工作那么多，分管那么多业务，所以有时候在繁忙的工作中也会出错。比如有时候服务遇到麻烦，统计数据就有偏差。有时工作有浮躁情绪，有时工作急于求成，影响工作进度和质量；我不能轻易处理一些与工作相关的问题。

随着新年的到来，保险市场的'竞争将更加激烈。公司要想坚持更好的发展趋势，必须进一步解放思想，更新观点，突破自己，逐步加大营销力度！

美业年度工作总结及下一年工作计划篇二

1. 健全车队管理的机构，完善车队管理的分工与合作。

根据车队创建工作的要求，通过员工的民主选举产生民主管理委员会成员，相应成立综合治理、创建文明车队的各项管理机构；车队管理坚持“谁主管谁负责”的原则，建立起以责任制为中心的管理制度。

2. 根据车队推行管理和创模范车队的工作标准，加强车队工作的管理，每月(周)召开工作的会议，全面分析车队工作计划的进展情况。

3. 为更好地开展各项工作，明年创建重点要加强：

(1) 对队长助理的业务知识指导和监督；

(2) 加强对调度员、车组长的业务培训，提升对创建管理水平；

(3) 每周召开一次队务会议，全面总结车队制定创建计划执行情况以及调整策略；

(4) 创建工作的分工，达到分工不分家，全面落实创建计划。

针对年度发生交通(服务)事故频率及服务投诉的原因分析后，安全服务工作重点：

(1) 加强进行事故发生时间段的监控，复杂路段的蹲点，对驾驶员操作跟车指导；

(3) 加强行车安全路况指引的考核，提高对路况熟悉程度；

(4) 细化员工的分类管理，责任到人；

(6) 加强对新招驾驶员的专项培训与考核；

(7) 定期对交通事故、服务事故的案例分析；

(8) 组织员工观看安全学习vcd□每季度进行再培训工作；

(9)加强信息反馈，以家访的形式深入员工家庭进一步了解员工的真实需求。

1. 第一季度计划：结合春运及百日安全劳动竞赛活动进行重点对驾驶员的道路行车安全路况的专项培训并测试合格，对不合格的再进行再培训及测试到合格为止，由各助理负责落实；由于新招驾驶员对服务技巧欠缺，估计服务投诉率偏高；因此车队重点对新招驾驶员的服务技巧专项培训并进行测试合格才能上岗。积极参加公司组织的培训班及活动的各项措施。

2. 第二季度计划：结合“安全周”和“反三违月”活动；举办安服业务知识的有奖活动，提升对安全知识的掌握度；通过对事故安全案件分析让司机应从违章后果的危害性进行分析，使员工自觉提高到一个新的安全行车阶段，工作总结《车队年终总结工作计划》。

3. 第三季度计划：根据上半年的安全工作的实际情况及需要，有效及时地调整安全培训教育质量。进行组织有针对性的培训。如何预防车厢服务事故发生、交通法规的培训方案；举办bi培训活动，对服务技巧进行再培训工作。

4. 第四季度计划：安全重点是加强对交通事故、治安事故、服务事故、工伤事故的预防工作的综合培训；培训重点是对服务用语和试行“巾帼文明示范岗”活动。

由于外部环境的竞争；票价对比存在的劣势等因素的影响均对营运生产会造成负面作用，预计明年营运里程及营收增幅不大，车队采取一切措施力争求稳步增长；计划年完成营运里程万公里；平均每月完成万公里。计划完成营收万元；平均每月完成万元(营运生产分解计划表附页)。

1. 加强机务班的管理力度，确保一、二保维修质量，保证车辆技术状况良好。

2. 严格落实机务“航空式”服务，明确机务员的权责，提高机务的积极性和责任心，树立成本意识。

3. 增强零配件修复质量，控制材料成本消耗，定期对车辆尾气的检测，达到“净、畅、宁”工程的要求。

4. 落实每周“例检”与“三检”工作检查，避免出现走过场的现象。

5. 健全仓库管理，严格执行公司仓库的材料进、出帐记录和财务制度。

6. 全面推行6s管理，努力争创年模范车队。

1. 消防管理工作计划：车队成立应急分队、义务消防队、治保机构，应急突发性消防事故，实施积极有效的疏散方案，定期对消防巡查工作。

(1) 第一季度：举办消防基本常识讲座，讲述灭火的几种类型，“两知四会”的常识，怎样检查灭火器；场站用电情况的专项定期检查。

(2) 第二季度：举办一次消防实操演练活动，举办义务消防队的业务知识培训。

(3) 第三季度：对消防业务知识专项活动。

(4) 第四季度：重点培训防火工作的预防。

2. 治安管理工作计划：

(1) 第一季度：以学习《中华人民共和国治安管理条例》为重点。

(2) 第二季度：如何预防交通事故转化为治安事件的案例分析，提高员工的法制意识。

(3) 第三季度：正当防卫与日常服务工作的案例分析，推动员工学会利用法律维护自身的利益。

(4) 第四季度：如何预防治安事故的发生及善后处理。

1. 第一季度：发挥“职工之家”的作用，举办春节联欢晚会；举办转变员工思想观念座谈会；开展学习企业的规章制度，特别是对新的违章违纪尺度表的学习。

2. 第二季度：举办片区或车队之间的文体联谊会，初步计划开展足球、乒乓球、桌球、卡拉OK的比赛；开展职业道德学习。

3. 第三季度：举办党、工、团先进骨干的座谈会；举办一场以车组为单位的文体活动。

4. 第四季度：举办中秋、国庆联谊会；开展各项年终表彰会议。

通过对车队工作的计划，车队全体员工要求严格执行，要努力奋斗，达到预期目标。

美业年度工作总结及下一年工作计划篇三

今天是我来泰康的第29天，将近一个月的时间里我在这里学到了很多。下面我对四月份的学习年终工作做一个总结。

在学习过程中，我掌握了建立企业年金的流程，也了解了一些相关边缘问题，比如会计科目、信托法等等；同时我也遇到了很多不能自己解决的困难，得到了同事和领导的解答帮助，充分体会到了公司铸造团队，亲和诚信的企业文化。通

过这段时间的学习，我发现自己掌握的知识不够全面，做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程，我除了应该掌握年金方面的知识外，还应该加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识，用知识武装自己，以便能更好地展业。

领导为了让我们尽快学好基本知识，掌握营销技巧，4月下旬，我跟随黄经理和许经理出差茂名，在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁，同时也去见了两家客户企业：电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时，我发现，要想让客户信任你，必须要精通自己所作的业务，而不仅仅是熟悉。也就是说，一定要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得必须努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

培训课程中，给我印象最深刻的就是28号下午的通关考试，考试有三个环节组成：一、给定一个企业，通过前台找到人事部负责员工福利的经理；二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面；三、通过首次见面约到第二次见面。

这天的通关考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多，最后通关老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出最好水平。电话话术不停地练，一次次地通关，一次次地被拒绝到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来通关最后终于过了。

通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满；二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西；三、对产品和年金相关知识掌握不够；四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改进；五、平时年终工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

总之，电话年终工作现在还在继续进行。其中我有做的不好的地方就是没有对客户进行总结归类，会在这周内把这项年终工作完成。

总结本月年终工作，觉得自己不够积极；一些学习、年终工作进展速度缓慢，决定十月份从头赶上。

美业年度工作总结及下一年工作计划篇四

年终的到来也让银行的诸多员工变得忙碌了许多，当身为银行柜员的自己完成今年的工作任务以后也不禁想起过去努力的身影，通过努力工作的方式使得自己在银行的积累变得更加丰富一些才是自己应该做的，只有致力于银行的整体发展才会在一荣俱荣的影响下使得自己获得许多利益，为了更好地展开明年的规划还是应该针对今年的工作经历进行简单的总结比较好。

银行柜员的工作中良好的交际对于自身的发展是不可或缺的，所以我在今年的工作中常常在思考如何使自己的表达能够更加清晰地展现在客户面前，根据这方面的问题自己在平时的柜员工作中比较注重实践经验的积累，这样的话便能够从实际的工作中了解到前往银行办理业务的大多数客户的发音习惯，然后根据这方面的因素对自己的表达方式作出相应的调整以便于客户更容易理解，而且在办理业务的过程中自己比较注重礼貌性用语给予客户留下了较好的印象，通过这样的工作方式使得今年的柜员工作即将结束的时候自己已经彻底掌握了这方面的技巧。

对于新业务的学习也是自己今年工作中不可缺少的环节，有些时候银行内部也会根据时代的发展以及客户的需求推出一些新业务，对这方面的知识应该要有着适当的了解并尽快应用到实际中才行，实际上每次自己办理好当前业务的时候都会注意询问对方是否有新的需求，这样的工作方式也是为了让客户在感兴趣的时候为对方讲解新推出的业务，若是对方

不在意的话也可以尽量节省时间并给对方留下良好的印象。

根据未来的规划在柜员工作中不断调整才能提升自身的潜力，对于未来目标的明确是我在当前工作中比较注意的因素，毕竟即便自己身处于银行柜员的工作中也不能够因为满足于此而不去学习新的知识，若是将思维局限于此的话只会让自己满足于混日子而失去对工作的兴趣，所以自己在今年的柜员工作中便是采取这样的方式保持对银行事物的热爱与追求，而且若是有着明确的目标便能够为了将其实现而在过程中不断奋斗直至具备相应的资格。

总结今年的银行柜员工作以后才让自己明白这个过程中付出了多少艰辛，而且具备了这方面的工作经验以后也让我面对明年的挑战变得更有信心一些，对我而言只有将当前的银行柜员工作完成得更加圆满一些才能够为将来梦想的实现打好基础。

美业年度工作总结及下一年工作计划篇五

20xx年8月份，我成了齐鲁银行山大支行的一名柜员，做现金收付业务。由于业务不熟，我感到忐忑不安，生怕辜负了领导和同事们的期望。半年来，在支行领导的关怀与耐心指导下，在同事们热情的帮助下，刚刚走出学校大门的我很快适应了新岗位新环境，在学习和工作上取得了很大进步。现作如下汇报。

一、努力学习，尽快适应新环境新岗位。刚刚走出校门，踏入银行的大门，我感到很不适应，为了不辜负领导们的期望与信任，我下决心努力学习，切实提高自己的业务水平和工作能力。我积极参加了银行系统组织的各种培训，充分认识到：作为金融机构，安全防范工作是重中之重，不能有丝毫马虎和懈怠，也深感自己岗位责任重大，现金收付业务需要一丝不苟，不能有半点马虎。除了参加集体的培训，我还积极向领导请教，虚心向周围的同事们请教，逐步了解了业务

规范和业务流程，在实践中积累了初步的经验，同时也深感自己的差距，因此业余时间我参加了某某金融管理的自学考试，力争使自己的能力再上新台阶。

二、尽职尽责，扎实做好本职工作。银行柜员的工作是需要强烈的责任心和服务意识，需要一丝不苟的工作态度和吃苦耐劳的敬业精神。在工作中，我珍惜自己的岗位，强化了责任心和责任感，对于现金业务仔细认真，半年来从来没有出过任何差错。我直接面对的工作对象是客户，半年来我不断地提高自己的服务水平与服务意识，严格按照银行的操作程序和服务规范对待客户和工作，总是谦虚有礼，周到服务，做到了热心、耐心、贴心、诚心服务。对于领导交付的临时性任务，我都尽心尽力去做，保证高效完成。

三、团结进取，感恩银行和感谢团队培养。在工作中，我尊重领导，尊重老员工，团结同事，以奉献爱心帮助同事为乐事。因为我深知，我取得了这些进步，都离不开领导们的教育和指导，离不开同事们热心的帮助，离不开这个团结进取的团队文化的熏陶。我将以加倍的努力和实际行动来感恩银行的培养，感谢同事们的帮助。

虽然我很快适应了岗位，但和周围的同事比，还有一定的差距。主要表现在业务水平有待于进一步提高；服务意识和服务水平还有待于进一步提高，和客户沟通不够熟练不够圆满。今后，我将正视自己的不足，继续加强学习与锻炼，争取把工作做的更出色，让领导满意，让同事们放心。