

2023年金融部融资工作计划书 银行债券 融资工作计划(模板5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

金融部融资工作计划书 银行债券融资工作计划篇一

各级各有关部门要充分认识推进企业直接债务融资工作的重要性，加强服务意识，坚持政策引导，积极采取有力措施推进工作开展，不断优化我市企业直接融资环境，推进全市企业上规模、上档次、上水平，努力增强我市经济发展后劲。党的十七届五中全会明确提出，要加快多层次资本市场体系建设，显著提高直接融资比重。近年来，短期融资券、中期票据、中小企业集合票据等直接债务融资工具已逐步成为企业直接融资的重要渠道和资源配置的重要平台。着力推进企业直接债务融资工作，多渠道提高企业直接融资比重，有利于缓解企业特别是中小企业融资困境，增强企业核心竞争力；有利于完善企业法人治理结构，提高企业经营业绩；有利于培育壮大产业集群，扩大就业、改善民生，促进我市经济实现跨越发展。

二、强化政策扶持

(一) 加大财政资金支持。财政预算内安排中小企业集合票据专项支持资金，用于垫付中小企业集合票据发行前期评级、审计、法律等中介费用。对于在存续期内的中小企业集合票据，由市级财政给予1%贴息优惠，降低企业融资成本。支持拟注册发行直接债务融资工具的中小企业申报高新技术企业、中小企业专项资金经费等政策性扶持资金。

（二）妥善处理遗留问题。对于企业注册发行短期融资券、中期票据、中小企业集合票据等直接债务融资工具过程中需要理顺和规范的有关问题，各县（市）区政府及有关部门要落实有关政策措施，依法帮助企业妥善处理。

（三）搞好融资项目支持。企业进行直接债务融资募集资金所投项目符合国家规定和产业政策的可优先安排土地利用年度计划指标，优先办理项目核准或备案手续，优先办理环评、规划、节能评估等手续。

三、完善推进措施

（一）储备企业资源。市工信局和市^v^要筛选融资意愿较强的优质企业资源，分别针对短期融资券、中期票据产品和中小企业集合票据产品建立优质大中型企业资源库和中小企业资源库，并定期对库内企业资源进行更新。各县（市）区政府也要相应建立辖内企业资源库，并重点做好对辖内中小企业群体集合融资的组织筹备工作，及时上报推荐企业特别是拟发行中小企业集合票据企业名单。

（二）加强宣传培训。市金融办和人民银行中心支行要积极开展全方位、多渠道的宣传推介活动，通过组织业务培训、学习考察、交流研讨会、银企对接会、印发宣传资料等方式进一步加大对直接债务融资工具的宣传推介力度。每年至少召开一次全市重点企业培训和银企对接会，对重点企业经营者进行专题培训，推动银企交流合作。

（三）健全担保体系。做大市级融资性担保机构，建成几家区域性核心担保机构，建立长期合作机制，为企业融资提供担保和反担保服务。尝试设立财政偿债基金，为企业直接债务融资提供资金担保。加强与国内大型专业机构的合作，积极探索多样化的担保措施以保障企业直接债务融资工作顺利开展。

四、加强组织领导

（一）建立协调机制。由市金融办牵头，市发改委、市财政局、市工信局、人民银行中心支行等部门和有关金融机构组成协调小组，定期召开会议，协调解决企业直接债务融资工作中的困难和问题，研究探讨促进我市企业发展的规划和措施。

（二）落实工作责任。各县（市）区政府要明确牵头部门，指派专人联系，帮助企业解决实际问题，加大人力、物力、财力投入力度，为直接债务融资工作顺利推进提供组织保障。

金融部融资工作计划书 银行债券融资工作计划篇二

1、公司简介

主要内容包括公司成立的时间、注册资本金、公司宗旨与战略、主要产品等，这方面的介绍是有必要的，它可以使人们了解你公司的历史和团队。

2、公司现状

在此将您公司的资本结构、净资产、总资产、年报或者其他有助于投资者认识你的公司的有关参考资料附上。如果是私营公司还应将前几年经过审计的财务报告以附件形式提供。如果经过审计请注明审计会计师事务所，如果未经审计也请注明。

3、股东实力

股东的背景也会对投资者产生重要的影响。如果股东中有大的企业，或者公司本身就属于大型集团，那么对融资会产生很多好处。如果大股东能提供某种担保则更好。

4、历史业绩

对于开发企业而言，以前做过什么项目，经营业绩如何，都是要特别说明的地方，如果一个企业的开发经验丰富，那么对于其执行能力就会得到承认。

5、资信程度

把银行提供的资信证明，工商、税务等部门评定的各种奖励，或者其他取得的荣誉，都可以写进去，而且要把相关资料作为附件列入。最好有证明的人员。

6、董事会决议

对于需要融资的项目，必须经过公司决策层的同意。这样才更加强了融资的可信程度，而不是戏言。

1、项目的基本情况

位置、占地面积、建筑面积、物业类型、工程进度等，都是房地产开发的基本情况，需要在报告中指出。

2、项目来历

项目来历是指项目的来龙去脉，项目的上家是谁，怎么得到的项目，是否有遗留问题，是如何解决的等情况。

3、证件状况文件

项目是否有土地证、用地规划许可证、项目规划许可证、开工证和销售许可证等五证的情况。需要复印件。

4、资金投入

自有资金的数额、投入的比例、其他资金来源及所占比例、

建筑商垫资情况、预计收到预售款等情况等，方便了解项目的资金状况。

5、市场定位

指项目的市场定位，包括项目的物业类型、档次、项目的目标客户群等

6、建造的过程和保证

项目的建筑安装过程，如何得到保障可以如期完工。而不会耽误工期，不会导致项目无法按期交付使用。

1、地方宏观经济分析

房地产是一个区域性的市场，受到地方经济的影响比较大。而表征一个地区的经济发展的指标等数据和经济发展的定性说明等需在本部分体现。

2、房地产市场的分析

房地产市场的分析比较复杂，而且说明起来可繁可简。简单说需要定性分析本地区房地产市场的发展，平均价格，各种类型房地产的目标客户群等。复杂些说明则需要的时间数轴上表征价格的走势波动，但是，因为很多地区没有进行常规的价格跟踪，所以，严格数据的分析很难完成，但是可以通过典型项目的分析来代替。

3、竞争对手和可比较案例

分析现有的几个类似项目的规划、价格、销售进度、目标客户群等，同时，也需要罗列一些未来可能进入市场竞争的对手项目情况，以及未来的市场供应量等情况。

4、未来市场预测及影响因素

未来的市场预测很难预料，但是可以通过市场的周期的方法和重点因素分析法等分析方法做出预测。

1、人员构成

公司主要团队的组成人员的名单，工作的经历和特点。如果一个团队有足够多经验丰富的人员，则会对投资的安全有很大的保障。

2、组织结构

企业内部的部门设置、内部的人员关系、公司文化等都可以进行说明。

3、管理规范性

管理制度，管理结构等的评价。可以由专门的管理顾问公司来评价和说明。

4、重大事项

对于企业产生重要影响的需要说明的事项。

一个好的财务计划，对于评估项目所需资金非常关键，如果财务计划准备的不好，会给投资者以企业管理者缺乏经验的印象，降低对企业的评价。本部分一般包括对投资计划的财务假设，以及对未来现金流量表、资产负债表、损益表的预测。资金的来源和运用等内容。

其中，对于企业自有资金比例和流动性要求较高。

1、融资方式

(1) 股权融资方式（注：股权和债权方式是两种最主要的方式，但是，还有很多不是某一种方式所能解决的，而是几种

方式在不同的时间段的组合。这部分是解决问题的关键，是否能够取得资金，关键在于是否能够通过融资方案解决各方的利益分配关系。)

方式：融资方式将以融资方（包括项目在内）的股权进行抵押借款

这种投资方式是指投资人将风险资本投资于拥有能产生较高收益项目的公司，协助融资人快速成长，在一定时间内通过管理者回购等方式撤出投资，取得高额投资回报的一种投资方式。

操作步骤：签订风险投资协议书

a□对融资方的债务债权进行核查确认

b□签订风险投资协议书：确定股权比例、确定退出时间、确定管理者回购方式、确定再融资资金数量及时间、确定管理上的监控方式、确定协助义务。

c□在有关管理部门办理登记手续

（2）债权融资方式

方式：投融资双方签定借贷合同进行融资，确定相应固定利率和收回贷款的期限。

（3）债转股的融资方式

投融资双方开始以借贷关系进行融资，投资方在借贷期间内或借贷期结束时，按相应的比例折算成相应的股份。

（4）房地产信托融资

（5）多种融资方式的组合

在不同的时间阶段用不同的融资方式。在项目的初级阶段主要以股权融资方式为主，因为对融资方来说这个阶段的资产负债情况不会有很大的压力；在中后期阶段可以运用股权、债权方式，这个阶段融资方对整个项目有了明确的预期，在债务的偿还上有明确的预期。

2、融资期限和价格

融资的期限，可承受的融资成本等，都需要解释清楚。

3、风险分析（任何投资都存在风险，所以应该说明项目存在的主要风险是什么，如何克服这些风险。）

对投资融资双方有可能的风险存在作出判断。

a□投资方的投资资金及收益风险在项目无法启动的情况下将一直独立承担投资资金成本，及追加资金成本。

b□投资方不能有效监控好管理者的经营从而产生新的债务而产生的连带风险。

c□破产风险

d□融资者对投资者的信用没有得到确定而产生无法回购的风险

e□融资者为掌控全局经营，在回购时利益出让增加风险。

f□融资者提前回购而付出的资金成本风险。

风险化解方案

a□投资方对是否资金进入后可以完成计划要进行评估和测算。

b□投资方对融资方的项目进程进行监控，并按照进程需要分批进行投资款的专款专用。

c□投资方对融资方的相关项目所签订的合同进行核审后，评估其付款和还款能力。

d□资方审核融资方的还款计划可行性，一旦确定后将按还款计划回款。

4、退出机制（绝大多数的投资都不是为了自用，而是为了获利，因此都涉及到退出机制问题，所以，需要在此说明投资者可能的退出时间和退出方式。）

a□股权方式融资的退出

项目进行过程中投资方退出；

b□债权方式融资退出

项目进行过程中投资方退出，可以用违约金的形式控制；

项目完成投资方退出，按时还本付息；

5、抵押和保证

在涉及到投资安全的时候，投资者最关心的是如何保障投资的安全。而最有效的安全措施就是抵押，或者信誉卓著的公司保证。

6、对房地产行业不熟悉的客户，需要提供操作的细节，即如何保证投资项目是可行的。

长篇的融资报告是提供给有融资意向的客户来认真读的，而对于在接触客户的初期阶段，仅需要提供报告摘要就可以了。报告摘要是对融资报告的高度浓缩，因此，言简意赅就非常重要。

金融部融资工作计划书 银行债券融资工作计划篇三

2022年度优化营商环境工作开展情况报告范文近年来，在市委市政府的正确领导下，在各级人大及各位市人大代表的大力支持和监督下，某某市金融工作局积极依法履职、依法行政，将营商环境作为全局的中心工作来抓，并结合当前开展的“万人助万企”活动，切实做好相关金融服务工作。现将工作开展情况报告如下：一、主要工作及成绩去年以来，我市金融机构存贷款余额数、新增数、保费收入等多项金融数据创下历史佳绩；金融机构为全市企业、个体工商户、城乡居民等减费让利某亿余元；资本市场直接融资指标屡创新高；以智慧金服为核心成功申报某某省首批新型智慧城市建设试点市；建立全省首家不良贷款清收中心；继虞城签约后，某某市又与智慧金服开展深度合作，“某某模式”的复制推广再次迈出重要步伐；发挥智慧金服平台特色，打造我市金融纠纷诉调对接中心；积极践行党史学习教育活动安排，荣获全市庆祝中国^v^成立100周年歌咏比赛一等奖。截至某月底，全市金融业实现税收某亿元，占全市税收比重的某%，全市新增融资达到某亿元（其中，直接融资某亿元，间接融资某亿元），环比增长某%。

抓好工作统筹安排。充分发挥市金融工作领导小组室职能，联合人行某某中支、某某银保监分局等单位共同做好获得信贷营商环境评价。成立合法权利度指数、企业融资便利度、信用信息深度指数、征信机构覆盖面等某个专题组，抓好各项工作的落实落细。

新增存贷比分别为某%、某%，其中，余额存贷比位居全省第某位，信贷资金利用效率提升明显。

直接融资水平再上新台阶。市投资集团已成功发行两期共计某亿元的小微企业增信集合债，总规模某亿元的创新基金债已递交发改委，总规模某亿元的焦投绿色产业投资基金已完成工商注册；市建投集团总规模某亿元的私募债首期某亿元已成功募集；某某城市发展投资集团某亿元的公司债首期某亿元已成功募集。上市公司龙鳞佰利、风神轮胎、多氟多分别通过定向增发募集资金某亿元、某亿元、某亿元。截至某月底，全市直接融资较年初增加某亿元，环比增长某%。

地方机构实力壮大。20某某年，某某中小担保公司在全市融资担保行业中率先开展工程履约担保项目，首笔保函金额某万元，此次非融业务的顺利落地，为我市担保行业拓展新业务奠定了基础。某月底，我市已成功新设某家注册资本约某亿元的小贷公司，进一步完善了地方金融组织的行业结构、提升了资本规模。

企业获得感不断提升。结合“万人助万企”金融服务活动，建立“首席金融官”机制，确保每家企业配备一名金融干部，专项为企业提供金融服务。截至目前，已先后帮助某某电子等企业解决难题十余件。印发《万人助万企融资服务手册》和《防汛救灾专项金融产品手册》千余册，进一步便捷企业获知更多金融产品。暴雨灾情发生以来，及时为金融机构和企业提供排涝泵和不间断电源两项服务，切实保障金融机构稳定运转、帮助企业快速恢复。协调金融机构为我市累计捐赠防汛救灾资金某万元。全市银行业机构已发放汛情贷款某亿余元，全市保险公司预计将赔付某亿元。

企业办事成本全面压解。进一步深化简政放权，我市地方金融组织年审工作由每年一次全覆盖调整为每年选取1/3、三年内实现全覆盖。严格落实限时办结制度，今年以来，地方金融组织审批、备案等业务平均办结时间缩短至某天，切实实现了让企业少跑腿、不跑腿的目标，推动了管理与服务综合质效的显著提高。

二、存在问题及原因一是项目和企业规模制约信贷投放力度。一方面，我市存在重大基础建设项目少、大型招商引资项目少、大型技改项目少等情况，影响了银行业机构的信贷投放规模，也在一定程度上造成了我市信贷资源的外流。另一方面，部分企业存在财务信息不透明、信用意识淡薄等问题，加大了银行贷款风险，同时受当前灾情和疫情的叠加影响，银行整体不良贷款率偏高，资产质量整体承压，在一定程度上影响了银行对企业的扶持。

二是企业上市进程面临“瓶颈”。部分县（市）区没有充分发挥属地责任，对企业上市工作重视不够，企业上市新增数量停滞，在一定程度上限制了地方的经济活跃度。我市新三板、四板、辅导备案企业挂牌奖励资金（20某某—20某某年）近某万元尚未兑现，涉及企业近四百家，严重影响企业上市挂牌积极性（去年以来，全市未新增一家三板、四板企业），同时也影响企业对全市营商环境满意度的评价。

三是融资担保行业发展受限。我市政府性融资担保机构新增数量有限，部分机构担保能力不足。县域多数机构注册资本金不足，难以达到某亿元的省定考核要求。因资本金补充机制缺失，担保机构缺乏持续降低担保费率的基础，无法很好发挥支小支农普惠金融作用。另外，我市尚未设立政府性融资担保基金，在一定程度上限制了新型融资担保行业的发展。

三、下步工作及目标（一）强化信贷服务，助力企业发展。引导银行机构主动对接省、市重点项目和灾后恢复重建项目，进一步简化审批环节，提高贷款投放效率。指导银行机构加大信用贷、无还本续贷投放力度，确保实现应延尽延，对受灾疫情影响暂不能营业但有发展前景的企业，不得盲目抽贷、断贷、压贷。支持银行机构围绕灾后重建，开发创新金融产品，积极开展线上线下政金企对接会，便捷企业获取资金支持。确保年底新增贷款某亿元，余额超过某亿元，增速达到某%；继续组织政金企融资对接活动，力争全年银企对接会不少于某场。

（二）深化资本市场改革，增强内生发展能力。抓住全面实行股票发行注册制、新三板创新层转板上市等利好政策机遇，集聚各方力量推动江河纸业早日完成辅导验收并递交上市材料，加快某某上市工作进程和某某山旅游、某某耐火辅导备案步伐。积极引进外地上市企业，设立上市孵化基金，构建良好资本市场生态环境。全力助推某亿元的基金债和某亿元的产业投资基金早日落地。

（三）完善融资担保体系，助力地方经济发展。协调各县（市）区人民政府加大对担保机构的财政支持力度，强力补齐短板，确保今年年底县域担保机构注册资本提升至某亿元。积极拓展非融新业务，维持担保机构较低费率，推动地方金融组织进一步聚焦支小支农主业，积极参与全市重点项目建设融资。积极与中原再担保集团对接沟通，加大合作力度，争取尽快建立一支市场化运作、规模约某亿元的融资担保基金，整合全市融资担保资源，彻底化解逾期担保问题，提升全行业的担保能力。

金融部融资工作计划书 银行债券融资工作计划篇四

一、思想汇报

自进入20xx年以来，我部门成员认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着公司的成长，特别是我策划部门所参与的各项实际工作，我们都能够时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，年轻的我们参与着建设年轻的公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我们都得到了领导的正确引导和帮助，使得我们的工作能力逐步提高，方向愈加明确。从而，对我部门乃至公司的发展打下了良好的基础。

我部门的工作内容，要求了我们必须不断的接收新思维、新

知识，跟上时代的潮流。每一天对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受。自来到公司，同在一个办公室中工作，在思想上早已有了共通点。

首先是心态，态度决定一切，有了正确的态度，才能运用

正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，才能充分的体会到其中的快乐。通过实际工作中我部门各成员的分工合作，我们更加充分的认识到，只有对业务的努力探索和发现，找到工作的乐趣，才能毫无保留的为其尽我们最大的力量。可以说，懂得享受工作，才能懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一年来投身到实践工作中的我们，能力再次得到了很好的锻炼与提高，两种能力也得到了很好地协调发展和运作。

三、主要工作业绩

1、开拓融资渠道

继续保持与工行、中行、平安、民生、中信、兴业及华能贵诚信托等金融机构的积极沟通，密切关注国家金融政策，并与**建设、**城建等大型企业建立战略合作意向。

2、项目推进情况

(1) 编写《河北***项目及融资平台简介》；

- (2) 编写《***关于赴北京与**公司座谈情况的报告》；
- (3) 编写《河北省*****地块合作开发协议》；
- (5) 编写《***商住项目合作开发方案》；
- (6) 编写《***地块房地产开发价值分析报告》；
- (7) 编写《***开发改造项目可行性研究报告》；
- (8) 编写《***项目情况报告》
- (9) 编写***项目《销售包装策划建议方案》。

3、公司及部门建设

- (1) 制定《投融资部工作流程图》、《投资决策流程图》。
- (2) 编写了《公司投融资发展探讨》，初步确定了公司业务框架，即把***做为公司未来发展的支柱产业。
- (5) 编写了《公司金融服务业发展探讨》，对公司未来发展金融服务业业务初步探讨。

四、20xx年计划、展望

本着公司重点发展业务板块，为更好的完善公司整体业务结构，我部门明年将着力从发展**业务开始，逐步涉足于金融服务行业，实现公司金融业务起步，为公司进一步做大金融服务业夯实基础，积累经验。

公司开展金融服务业可更好的服务石家庄金融发展及实体

经济，保证更好的完成政府交予的政治任务，符合
□20xx-2013河北省金融产业发展规划》及《河北省金融产

业“十二五”发展规划》未来几年致力于合理规划河北省金融产业布局的总体要求。

公司计划发展***、***、***等金融服务业，但由于对开展金融业务风险控制、监控考核、发展环境等方面了解的不足，急需建立、完善开展金融服务业的内部体系和管理结构，避免较大风险，积累行业经验。结合自身实际及河北省金融发展环境，经过斟酌比较，公司决定选择从担保行业开始，待取得一定成绩，形成一套投资、预算、监控、考核体系和管理模式之后，逐步发展其他金融业务。

公司将顺应金融行业发展规律，推动担保公司金融业务经营与管理实现专业化、规范化、市场化，着重秉承“规范、创新、协同”的经营管理理念，强化风险防控、创新管理方式，积极发挥与公司实业板块协同发展的优势，以优化企业机制、扩大企业规模、增强企业实力为重点工作目标，以预算、监控、考核为重要管理手段，在不断优化资产结构的同时，逐步提高担保公司的市场竞争力和影响力，努力打造值得信赖的金融品牌。

人力资源可持续发展机制奠定基础，使公司逐步发展成为实力较强的专业担保机构。

未来经济又好又快发展将为金融产业发展提供新的空间。近几年，我省经济规模不断壮大，呈现增长较快、结构优化、效益提高的良好态势。今后一个时期，我省经济将保持10%左右的年均增长速度，人口将保持千分之六的年均增长率，企业融资将逐步走向多元化，规模迅速扩大，为金融产业发展提供巨大商机。

省金融生态环境改善为金融产业发展提供了广阔的前景。省委、省政府高度重视金融工作，把发展金融业放在突出的位路，作为一个重要的主导产业来发展，打造新的经济增长极。在加强金融生态环境建设上，连续出台了一系列政策措施，

强化诚信建设，化解金融风险，整顿和规范市场秩序，严厉打击各种逃废金融债务行为，为金融产业发展营造了良好的社会环境。

2、继续推进其他方面工作

(1) 加强信息收集，更为全面的掌握国家及地方针对房地产开发、开展金融服务的有关政策，准确把握投融资风向，提高项目策划水平，保障项目顺利实施。

(2) 夯实既有融资基础，继续开拓新的融资渠道，加强对商业性银行、信托机构及战略投资者的沟通。

金融部融资工作计划书 银行债券融资工作计划篇五

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。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，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，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予我支持。

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。我将尽我的能力减轻领导的压力。