

最新教学计划和课程标准的关系 英语课程教学计划(优秀5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。

新工作计划 出纳新的工作计划篇一

1. 填制相应业务的原始凭证；
2. 根据原始凭证，熟练编制相应业务的记账凭证；
3. 熟练开设和登记日记账；
4. 加强规范现金管理，做好日常核算；
5. 熟练掌握点钞方法；
6. 编制银行存款余额调节表；
7. 加强学习，对该岗位实务进行熟练操作；
8. 结合企业行业发展及自我的岗位上工作需求，加强相关业务方面的学习，提高自我的业务素质和综合本事。

二、工作资料

3. 保管库存现金和各种有价证券的安全与完整；
4. 保管有关印章，空白收据和空白支票；
5. 根据经济业务的发生编制相应会计分录；

6. 办理银行存款和现金领取；
7. 做现金日记账和银行日记账，并负责保管财务章；
8. 负责职工报销交通费、招待费、拓展费等费用的工作；
9. 每月员工工资进行发放，新员工工资卡办理；
10. 对现金、银行存款进行定期或不定期清查；
11. 每一天核算项目收入情景，及时到联华公司购票并完成对账工作。

新工作计划 出纳新的工作计划篇二

转眼间又要进入新的一年——20xx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更加努力工作和认真学习。在此，我订立了20xx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。

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，还有20xx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20xx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 20xx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20xx年新的挑战。

新工作计划 出纳新的工作计划篇三

201x对于我来说是一个充满压力同时挑战与机遇并存的一年。进入社会开始工作已经是第四个年头了，回想这几年的工作经历，确实也让我成长了不少，从一个没有任何社会经验的大学生走到现在，所有的经验教训时刻提醒我克制自己的莽撞和那颗不服输的心，但是所有的小成绩又在不断的激励着我，促使我必须去了解自己、经营好自己。不论我们怀揣怎样的梦想，实现她唯一的途径其实都普通得不能再普通，即是脚踏实地的努力，克己求实的发挥。我感谢在成长路上激励过我的人，是你们让我羽翼渐丰。在此，我订立了20**年年度工作计划，以便使自己在新的年里新的环境中有所进步做出成绩。

熟悉公司的各项规章制度，严格要求自己遵守，明确相应的操作流程和汇报审批流程，为今后顺利开展工作明确方向。

学习公司现有项目资料，了解公司业务范围和运作模式。目前主要了解[]xx[]资料，了解该项目的具体调研情况、开发立项、合作模式，积极掌握项目跟进程度，争取尽快进入项目角色，为项目顺利进行做好准备工作。同时收集了解与行业、项目相关的知识信息，以便更好的补充完善项目进度需求，在项目启动前努力补给做好准备工作。

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。适时的根据需要调整学习方向，来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我们所必须掌握的内容。因此在专业学习方面还希望领导多多给与我和支持帮助。

1、增强责任感古人云：“不患无策，只怕无心”责任是分内应做的事情，是一种客观需要，也是一种主观追求。有了责任心，工作起来才有激情和动力。不讲责任，不愿承担责任，不敢承担责任的行为，必然造成工作上敷衍了事、庸碌无为。随心所欲、弄虚作假。明哲保身、患得患失。缩手缩脚，无所作为。所以我认为责任心是做好工作的首要条件，一个正确的出发点会带动我们很轻松的积极向上，不断完善自己的专业技能和工作能力。

2、增强团队意识众人拾柴火焰高，在团队精神的作用下，团队成员会产生互相关心、互相帮助的交互行为，显示出关心团队的主人翁责任感，在工作中能够积极主动的为团队服务，为团队补台，并努力自觉地维护团队的集体荣誉，自觉地以团队的整体荣誉为重来约束自己的行为，从而成为公司自由而全面发展的动力。在加强团队意识的同时，需要有效沟通，只有正确了解领导意图的时候才能正确发挥执行力，我们应该努力加强自己的这种团队意识，通过发扬团队精神，加强建设进一步节省内耗。

3、增强服务意识很多时候服务意识能很好的帮助我们去了解项目情况、完善项目过程，这是一种积极的主管能动性。所有项目的市场就在我们的服务意识里，服务意识应该在我们每一位员工心中，我们只有把服务意识转化为具体的最佳服务，才能打动客户打开市场。同样，不仅仅是在业务方面，很大程度上来说日常工作也是服务意识的优先体现，做好各个部门的配合工作也是服务于大家、服务于自我。

以上，是我在新的一年里对自己的要求和计划，对于我来说这一年是崭新的，是充满激情和挑战的。相信自己会尽快熟

悉工作，完成新的任务，做出工作成绩。感谢领导，感谢我的同事们！

新工作计划 出纳新的工作计划篇四

众所周知，宣传部是学生会中一个重要的组成部分，她是我校宣传和舆论的主要阵地，近年来，学校宣传部以板报为主要的宣传方式，通过板报通知、板报展、橱窗黑板报、板报比赛……为我校的宣传工作作出了很大的贡献。文字宣传工作是本学期注入学生会宣传部的最新元素，它的主要任务是宣传报道校内外的新闻以及各学生组织的最新动态。它将作为展示我校风采和特色的窗口以及展示我校学生才华的平台，让外界及时了解我校动态，让我校师生了解学校的最新资讯。

在日常工作方面，宣传部将及时收集校园新闻线索，对校园新闻进行采访和报道，整理汇编后刊登在《校园晨曦》上以及送至校“菁菁园”广播台在每天的《校园直通车》栏目中播出，以方便大家在最快的时间内了解到我校的最新动态。

《校园晨曦》是由校团委、学生会宣传部主办，以学生会为阵地，面向广大同学传达我校指导思想、宣传学生会的各项工作、及时客观地报道校园新闻、想同学们之所想，急同学们之所急，成为学生会沟通广大同学的桥梁。《校园晨曦》每月一期。它一期期的出版，内容日臻充实，版面渐趋精美，它将继续把握正确的舆论方向，坚持走马克思主义的新闻观。

《校园晨曦》在今后的发展中将不局限于校园新闻的报道，它将成为贴近校园生活、关注社会焦点、展示学生风采、创建学术氛围的一个代表我校形象的综合性报刊。

本学期，《校园晨曦》将在原有的编排基础上作进一步的完善，从第十五期出版的《校园晨曦》起，《校园晨曦》向规范化、专业化的方向挺进。对于这套新的报纸编排系统，

《校园晨曦》编排人员将利用暑假的两个月时间进行学习和实践。

回顾过去《校园晨曦》出版的十四期，指出不足，内容依然不够充实，编排人员不到位；分析不足，负责人欠缺工作经验。对此，我们要反思过去，在今后的工作中不断的进行批评与自我批评，不断听取他人的意见和建议，对别人提出的意见进行反思，有则改之，无则勉之。遇到错误，要从自身上找问题，理由少一点，方法多一点；解释少一点，实事多做点。在工作中学习他人的长处，补足自己的不足之处，扬长避短，通过努力力求做的更好。

本学期，宣传部的文字宣传工作要招聘3名干事，拟定计划为05级2名、06级1名。新干事上任前后，都要做好“带新”工作，将排版、新闻采编、文学修改和创作等方面进行培养。为宣传部日后的工作奠定坚实的基础。

除了《校园晨曦》外，宣传部文字宣传工作的另外一项重要任务就是要出版好《文学社刊》。纵观上学期《文学社刊》的出版工作，漏洞诸多，问题也是层出不穷。本学期，宣传部将致力于让《文学社刊》朝着文学性、艺术性、思想性、学术性于一体的方向发展。它将为广大同学提供一个展示自我文学才华的平台。为提高大家的写作水平，活跃校园文化氛围而不断创新和发展。

以上是宣传部文字宣传的日常工作安排，是我们工作的基础，文字宣传工作是注入学生会宣传部的最新元素，是一项需要发展和提升的工作，我们正在尽力探索一条创新的道路，让宣传部凭借自己的优势，为校园的宣传工作发挥自己的作用并作出新的贡献。

新工作计划 出纳新的工作计划篇五

转眼间又要进入新的一年-20**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20**年新一年工作计划，以便

使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

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，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务员工作计划。

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20**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。

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。

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20**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20**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20**年新的挑战。

新工作计划 出纳新的工作计划篇六

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

xxxxxx三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精

细化道路。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

新工作计划 出纳新的工作计划篇七

20__年是我们某房地产公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人销售员来说，也是一个充满挑战，机遇与压力的开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好房产中介的工作。

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的房源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司

的员工。并与某、某两经理一起培训新加入的员工，让房产销售早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的房地产市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的房地产推界、客户推广，我相信是我们房地产最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把房地产销售工作业绩做到最大化！

二、制订学习计划

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个销售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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

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20__年的一些设想，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20__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，完善房地产销售部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20__年新的挑战。

新工作计划 出纳新的工作计划篇八

时间如流水，一年的工作转瞬又将成为历史。回首缅怀的是对之前工作的总结和经验，翘首以待的是对未来工作的开拓和进展。自20xx年10月，作为主管进入工程部工作以来，我秉承认真完成工作，努力学习，积极提高团队凝聚力的宗旨，不断的在实践中找方法；在方法中寻实践，使工程部整个团队的竞争力逐步提高。随着我从开发部工作调入工程部工作中，尽管岗位有所调整，但我始终在实际工作中严格要求自己，做到谨小慎微。

自今年10月份入职工程部主管以来，将工程部打造成公司最有竞争力的部门的想法就成了我管理的最终目标和努力方向。首先在自身的管理方面，作为一个主管自己必须以身作则，公司的规章制度必须带头遵守。加班请假，外出支持客户都要有相应申请单，不能因为麻烦或事微而忽视细节。其次是员工的管理方面，作为一个好的管理者自己必须深入了解自己的下属，包括他们的人品、性格、爱好、处事作风、工作能力等诸多方面，针对不同性格、不同年龄段、不同能力的人应该分别予以不同的管理方式、说话语气和工作任务，做到人尽其才，物尽其用。同时要做到懂得关心自己的下属。当他们犯错的时候，除了批评外还要多加鼓励，以及对其的信任，要让他们知道，工程部是个整体，一个人犯了错误之后，大家要一起想办法解决它。

从博感情的管理方式转向为客观数据配合奖惩制度的管理方式搏感情，就是不管遇到什么困难自己都 and 员工站在同一战线上，一起加班解决问题，一起为部门的错误买单。通过这样的方式消除员工的怀疑，不满以及上下属之间的隔阂，加深员工自身的责任感，在一起工作的同时也能将自己的工作经验传授给部门的员工以提高自身的技术能力。这样的管理方式可以较大的激发出团队的凝聚力，较小的提升员工的积极性。但一层不变的博感情就会使员工产生了依赖，而且激发出来的凝聚力也无法得到加强和巩固，所以在20xx年要转变

为客观数据配合奖惩制度的管理方式。客观数据是员工自身技术能力以及项目细节处理上的体现例如生产进度表,不良板卡维修报告,物料以及板卡库存表,板卡规格书等。奖惩制度是提高员工积极性的一个必要手段,我们一定要做到奖罚有理有据。

从综合性人才转向为专业性人才对于一个刚刚起步,构架不全的公司来说,综合型人才是必须的,随着20xx年业务量的扩大以及各部门架构的完善,专业性人才的需求已经必不可少的了。有了人才的专业性之后,我们可以解决很多现存的问题:第一就是责任的不明确性,现在很多人都处于一人兼多事,负多责的情况。这种情况对个人来说是个不小的压力,而对公司来说也是个很大的风险。第二就是员工个人能力提高较为缓慢。最重要的是,专业性人才是符合公司扩大发展这个大环境的,公司的发展需要部门提高竞争力,而部门提高竞争力的关键钥匙就是部门人员的专业技术能力的提高。如何转向专业性人才?第一:适量的分配任务,尽量让一个员工去做同一个领域或性质的事情。第二:有针对性的培训和实践,让员工在培训和实践中去了解自己的领域并得到一种适合自己的解决问题的思路。

从人为化转向电子化在过去的一年里,几次大的生产事故都是由于部分员工在小事上的疏忽导致的,我在做出了处罚后也进行了思考。人的精力的有限的,不可能面面俱到。在工作中我们会遇到很多重复而又复杂的工作流程,这需要耗费我们很大的精力,而遇到真正的关键问题时却犯了错误。在未来的一年里,我希望能通过引入管理软件的方式来避免这个问题。例如,一批产品在第一次批量完成后就可以导入系统,随后的补单流程就可以通过软件去控制了。象过河是目前中小企业较为常用的管理软件,我目前正在熟悉它,目标是在20xx年中导入软件管理系统。当然,关键问题上还是需要部门人员根据具体情况做相应的处理。

20xx年即将过去□20xx年即将来临。新的一年意味着新的起

点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，带领工程部全体员工努力打开一个工作新局面，更好地完成工作，扬长避短。

最后祝领导新年快乐，万事如意

新工作计划 出纳新的工作计划篇九

_年对于我来说是一个充满压力同时挑战与机遇并存的一年。进入社会开始工作已经是第四个年头了，回想这几年的工作经历，确实也让我成长了不少，从一个没有任何社会经验的大学生走到此刻，所有的经验教训时刻提醒我克制自我的莽撞和那颗不服输的心，可是所有的小成绩又在不断的激励着我，促使我必须去了解自我、经营好自我。不论我们怀揣怎样的梦想，实现她唯一的途径其实都普通得不能再普通，即是脚踏实地的努力，克己求实的发挥。我感激在成长路上激励过我的人，是你们让我羽翼渐丰。在此，我订立了_年度工作计划，以便使自我在新的一年里新的环境中有所提高做出成绩。

熟悉公司的各项规章制度，严格要求自我遵守，明确相应的操作流程和汇报审批流程，为今后顺利开展工作明确方向。

二、学习业务知识，跟进项目情景

学习公司现有项目资料，了解公司业务范围和运作模式。目前主要了解《_》资料，了解该项目的具体调研情景、开发立项、合作模式，进取掌握项目跟进程度，争取尽快进入项目主角，为项目顺利进行做好准备工作；同时收集了解与行业、项目相关的知识信息，以便更好的补充完善项目进度需求，在项目启动前努力补给做好准备工作。

三、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。适时的根据需要调整学习方向，来补充新的能量。专业知识、综合本事、都是我们所必须掌握的资料。所以在专业学习方面还期望领导多多给与支持和帮忙。

四、增强职责感、增强团队意识、增强服务意识

1、增强职责感古人云：“不患无策，只怕无心”职责是分内应做的事情，是一种客观需要，也是一种主观追求。有了职责心，工作起来才有活力和动力。不讲职责，不愿承担职责，不敢承担职责的行为，必然造成工作上敷衍了事、庸碌无为；随心所欲、弄虚作假；明哲保身、患得患失；缩手缩脚，无所作为。所以我认为职责心是做好工作的首要条件，一个正确的出发点会带动我们很简便的进取向上，不断完善自我的专业技能和工作本事。

2、增强团队意识众人拾柴火焰高，在团队精神的作用下，团队成员会产生互相关心、互相帮忙的交互行为，显示出关心团队的主人翁职责感，在工作中能够进取主动的为团队服务，为团队补台，并努力自觉地维护团队的团体荣誉，自觉地以团队的整体荣誉为重来约束自我的行为，从而成为公司自由而全面发展的动力。在加强团队意识的同时，需要有效沟通，仅有正确了解领导意图的时候才能正确发挥执行力，我们应当努力加强自我的这种团队意识，经过发扬团队精神，加强建设进一步节省内耗。

3、增强服务意识很多时候服务意识能很好的帮忙我们去了解项目情景、完善项目过程，这是一种进取的主管能动性。所有项目的市场就在我们的服务意识里，服务意识应当在我们每一位员工心中，我们仅有把服务意识转化为具体的最佳服务，才能打动客户打开市场。同样，不仅仅是在业务方面，很大程度上来说日常工作也是服务意识的优先体现，做好各个部门的配合工作也是服务于大家、服务于自我。

以上，是我在新的一年里对自我的要求和计划，对于我来说这一年是崭新的，是充满活力和挑战的。相信自我会尽快熟悉工作，完成新的任务，做出工作成绩。感激领导，感激我的同事们！